

保险公司合规部门述职报告(模板5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

保险公司合规部门述职报告篇一

尊敬的领导：

大家好！

多年的工作体会让我感悟到团队的绩效是我的镜子；领导的肯定是我能力的体现；伙伴的认可是我付出后的结晶；我也一直以高标准来要求自己，激励自己，来权衡工作的好坏。对照职责要求和工作目标，总结一年来的工作，充分得到各级主管的肯定和业务伙伴的赞许，充满无限的欣慰，但也带有些许的遗憾。为了能使明年的工作有一个新的发展、新的突破，现将我本人一年来的德、能、勤、绩情况述职如下：

一、工作报告

1、以专业的技能带动团队业绩

入司__年来，我个人每年业绩在____万元左右，不仅有着丰富的市场实战经验，还能在熟练运作的同时引导团队的销售与发展方向；不仅能够根据团队的出勤率、举绩率、件均保费、人均保费等各项经营指标进行分析与计划，还能策划、实施推动、追踪及跟进达成；不仅能做到对团队的发展状况全盘掌握，还能及时作出参考性的建议。

2、加强增员甄选，扩展增员渠道

为了不脱离增员市场，了解一线伙伴的心声，也为了平时讲增员时能够以经验相传，我一直都有增员的习惯，有了曾经当主管的经验，就能更好的抓好增员工作。能够充分利用基本法的助推力增强主管的发展意愿，同时从队伍中发现和支持部分有发展意愿的人员进行重点帮扶和督导。__月份以来，目前留存的新员中，有人转正，人破零，人未破零。新增人员业绩总和近____万元。今年____万业绩大多数是由新员达成。基于____人少业绩高的情况，原则是“保高手增新员”，我将于本月的下旬，带领伙伴增员，为明年的发展打下人力基础。

3、及时搞好阶段性的业务培训

自从去年我当了__年新员培训班班主任后，我已经慢慢摸索出一套行之有效的培训思路，再加上业余时间下载资料比较方便，我不断的把先进的理念和优秀的专题课件以及激励性视频文件运用到早会上、农网例会中，以及工作中，让大家能够享受到更丰富的精神食粮，也进而提高了自己各方面的能力。我所督导的团队，可学习借鉴的资料是最丰富的，只要肯去实践，一定能有效提升销售能力。为了让业务人员充分掌握销售技巧，我利用晚上时间在家编制增员话术、销售话术、险种话术发放给业务员，并在例会上进行角色训练；并编辑整理各个分红险种的利益演示表进行发放，在例会上进行险种讲解人人通关，让伙伴们在原来的基础上进一步掌握了实践技巧。

4、改进例会质量，提高拜访品质

我始终把例会作为营销经营和管理的重点来抓，不断提高例会质量。充分发挥例会的导向作用，对各种事项集中宣达，对统一思想树立积极向上的团队氛围起到至关重要的作用。为了提升伙伴们的拜访量，有关活动量方面的专题真可谓是层出不穷。增员的专题也是花样百出，最后发现：小故事蕴含大道理更适合他们的口味。我不断的在故事方面推陈

出新，在专题中进行讲授，在业务推动中进行引用，不仅调动了例会气氛，也通过对故事的深思来感悟营销的道理。当团队业绩低迷时，我能及时找出症结所在，并及时解决问题。在____月____号时，____业绩只有____元，面对____万元的目标，伙伴们都已失去信心，为了通过产说会大幅提升业绩，必须提升大家的拜访量，苦思冥想之下，设计了一张独特的“业务员调查表”在例会上进行使用，分析之后，找出大家做好保险的优势和做不好保险的劣势进行激励和专题讲解，业务员幡然醒悟，通过蹲点__天全体努力，胜利达成____万的业绩。从__月份以来，新领导的越强管理下，我们借力推动和追踪，我所督导的__个点基本完成任务，虽然本人的业绩在这期间有所下降，但是看到伙伴赚了钱，我也由衷的高兴。

5、做好良好沟通电话追踪工作

追踪工作一方面体现在在每次早、例会结束后，我都会找__个业务伙伴进行辅导和沟通，辅导内容包括帮助业务员诊断，分析目前状况，确定冲刺目标，并进行定时的业绩追踪，从心理上加强他们对保险业的从业信心。从沟通中及时疏导与消除矛盾和心理障碍。当业务员的思想意图和公司领导管理意图有所冲突时，能站在公司层面去做好业务员的思想工作。当生产力下降、例会出勤状况不好、团队的行为异常、消极思想蔓延时，我会主动寻找原因并做出对策解决问题，不能解决的我会寻求上级领导的帮忙。除了当面沟通，另一方面体现在电话追踪上，从每天的电话追踪中了解业务伙伴生活状态和拜访情况，告诉他们如何才能达到基本法考核、如何才能达到更高奖励。

二、存在的问题和今后努力方向

我虽然一年如一日的敬岗爱业、任劳任怨、主动积极的付出努力，取得了一定的成绩，但是总结我个人的工作，离上级的要求和公司发展还有一定差距，主要表现在以下三点：

1、队伍老化问题一直没有得到根本解决，团队通过缘故增员方式增到的新人往往和团队成员的'年龄相仿，缺乏激情。而年龄较轻的成员因为与团队氛围不协调难以保证有效留存。

2、由于我做事比较主动积极，个人精力有限，没有完全做到“授人以鱼不如授人以渔”，致使主管追踪老员辅导新员能力有限，我一人又心有余而力不足，导致新、老员脱落的情况时有发生。在此也借这机会，向公司领导提个建议：以后要加强主管的培训，让中流砥柱的主管层发挥最大的潜能，团队的发展将更上一层楼。

3、对下沟通不错，对上缺乏交流，导致有时工作脱节，思想意图和领导意图不能得到统一。

针对以上存在的问题，在明年的工作中我将努力做到“三个加强”：一是加强职场训练，力求把工作做得更好、更细，进一步增强业务员增员销售各方面技能，形成常态增员的工作习惯，努力使团队年轻化专业化职业化；二是加强组织协调，发挥好各个岗位的积极性和创造性，形成合力干工作、求发展；三是加强各层级之间的沟通，使自己的工作目标和公司目标一致。

三、个人发展设想

身先才能率人，律己才能服人，量宽才能容人，散财得以聚人，关爱足以得人。我深知：只有不断进步才是我的出路。我明年一定要在去年的基础上做得更好，不仅要做好主管需要的参谋，也要做好业务员需要的导师，还要做好团队需要的政委，不断的提升自己，不遗余力的出色完成公司下达的各项任务，为团队的辉煌写下华丽的篇章！

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月__日

保险公司部门经理述职报告2

保险公司合规部门述职报告篇二

尊敬的领导：

您好！

20____年__月，我加入到了____保险公司，从事我不曾熟悉的____保险工作。__年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种

业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月__日

保险公司合规部门述职报告篇三

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自xx年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。

有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不

是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。

现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。

为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。

因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。

在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些

人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。

经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。

然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。

本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。

在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

年初，在分公司确定的“一个目标，两个坚持，六个关键”的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。

分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；

新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。

看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费 万，有效增员 人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：“这个保险咱们又不能办啊？”，“我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了？”。这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。

这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。

主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持

警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。

从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

业务方面，我们必须痛定思痛，认真总结过去一年的经验和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，寻找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为xx年的负重前行做好充分的准备，确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础□xx年的工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说：“人心齐，泰山移；多增员，多举绩。”因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效的增员模式，增员理念。争取xx年营销人员总数达到x名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。

xx年，我在这方面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。

我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世

高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。

在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部20xx年的稳定和发展做出更大的贡献。

个人述职难免片面，恳请大家对我多提意见和建议。

谢谢！

保险公司合规部门述职报告篇四

各位领导、同志们：

我于xx月受区分公司党委、总经理室的重托，担任人保财险市分公司党委书记、总经理。近一年来，在区分公司党委、总经理室的正确领导下，认真贯彻落实总公司、区分公司工作会议精神，围绕“更新观念，调整结构，强化管控，提高效益”的总体工作思路和“抓住一个重点，明确两个目标”的结构调整工作要求，坚持两个礼貌建设一齐抓，在公司其他班子成员的用心配合和协助下，带领公司全体员工克服困难、开拓创新、努力拼搏，在全体员工的用心努力下，公司经营管理工作取得了明显成效，保费收入大幅增长，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。下方，我将一年来的思想和工作状况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

今年计划保费收入xx万元；净利润xx万元；已赚净保费xx元；综合成本率85.5%。

今年一到十月，我公司共完成保费收入xx万元，完成年计划39%，增长20.26%；报表累计承保利润xx万元，承保利润率17.96%，报表累计利润总额xx万元，抵减所得税后，实现净利润xx万元，净利润率为11.82%；实现已赚净保费xx万元，完成年初计划92.23%；赔款支出xx万元，简单赔付率为47.03%，同比下降7.39个百分点；营业费用控制在xx万元，同比下降9.18个百分点；综合成本率为82.04%，其中赔付率57.34%，营业费用率24.70%。

（一）采取用心有效措施，开拓业务新领域，推进业务快速发展。

公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难。“三个中心”建设亟待进一步加强和完善；业务发展需要填补高达600多万元的缺口；理赔工作又要消化上年遗留下来的300多万元巨额赔款，这些因素给公司今年的经营工作带来巨大压力。

应对以上压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与班子其他成员团结协作，大家集思广益，开拓创新，采取用心有效措施，奋力推进业务快速发展。

一是用心寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为基层公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与政府及交警、邮政、银行、安监、卫生等部门的关系，个性是取得了交警、邮政、安监等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使摩托车险、职责险等效益险种业务获得了快速发展，摩托车险业务同比增长114%，职责险同比增长15%，意外险同比增长7.2%。

二是用心开展业务竞赛和业务突击活动，加大营销力度，推进业务发展。从今年3月到9月，我们共开展了“职责险、意外险专项营销活动”、“非车险业务突击活动”、“秋季学幼险突击活动”和“职责险、意外险业务突击活动”等五次

业务竞赛和业务突击活动，透过开展各种业务突击活动，采取政策扶持、费用倾斜措施，调动了员工的展业用心性，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全辖已有7个支公司完成了全年保费计划，全市收入保费xx万元，完成年初预算目标39%，同比增长20.26%。

（二）强化内部管理，控制成本支出，促进效益提高。

为了追求经营效益的最大化，确保利润目标实现，我对

公司历年的各项成本支出状况进行了认真分析研究，找出管理上的薄弱环节，逐项进行整改。首先是完善各项费用管理制度，从勤俭建司角度出发，重新制定了车辆管理、接待管理、办公用品管理等六项费用管理制度，严格控制各项费用支出，并取得很好效果，今年1-10月，全司营业费用支出同比下降了9.18%。其次是抓好理赔管理，促进效益提高。

今年公司的赔款压力很大，上年遗留的赔案有300多万元，今年发生的大案又个性多，仅车险业务10万元以上的赔案就比去年同期增长了186%，为了摆脱巨大的赔款压力，我从强化理赔管理入手，透过加强技能培训，提高定损质量，以及出台了《理赔业务分析制度》、《定损复查规定》及《车险招标修理办法》等一系列理赔管理办法，加强对定损和理算的把关，挤出赔款水分，控制赔款支出。经过努力，在消化了上年遗留的300多万元赔款的基层上，1-10月我公司简单赔付率为46.6%，同比下降了6.2个百分点。

（三）认真贯彻落实三季度经营形势分析会精神，加大业务结构调整力度。

区分公司第三季度经营形势分析会议召开后，我对上级公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，召开业务结构调整动员会，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保区分公司结构调整目标的实现，

我们还制定了费用和手续费的倾斜措施，出台非车险业务发展奖励办法，帮忙基层公司寻找业务增长点，组成工作组加强督导检查。

由于我们班子能够顾全大局，坚持以公司整体利益为重，采取了切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效，10月份当月完成非车险业务保费收入245万元，与去年同期相比增长47.52%，使非车险业务占比从9月份的30.83%上升到31.70%。

（四）加强“三个中心”建设，提高公司管理水平。

为实施总公司《“三个中心”建设与运行的实施方案》，我十分重视“三个中心”建设，做了超多工作。根据公司实际，一是亲自制定工作方案，落实各项工作职责；二是落实整改措施，建立健全各项规章制度；三是强化培训工作，提高人员素质；四是定期召开汇报会，认真分析研究“三个中心”建设与运行状况，狠抓整改。从而确保了我司实现全辖范围核保、报案、财务处理、信息数据、同城范围内查勘定损五个集中。目前，我公司“三个中心”运行状况良好，“三个中心”的职能作用正在逐步发挥和显现。

（五）加强应收保费管理，抓好车贷清收工作，规避经营风险。

一是加强应收保费管理。为了规避应收保费带来的经营风险，保证业务数据的真实性，年初以来，我们就对应收保费数据进行全面清理，加大了清理、追收、控制三个环节的工作力度，在彻底清除垃圾数据的同时，制定了《应收保费管理规定》，严格控制应收保费产生，取得了明显成效，应收保费占比由一季度末的17.10%下降到10月底的5.35%，有效地控制在区分公司下达的指标以内。

二是切实抓好车贷清收工作。按照总公司、区分公司关于车

贷险清理整顿工作的部署，在区分公司的统一领导和指挥下，我们加强了对清欠工作的领导，加大了催收工作的力度。做到有计划、有安排、有任务、有量化指标，扎扎实实地进行“拔钉子”和“六个结合”的清收行动，努力化解车贷险经营风险，取得了较好的效果。

到10月31日止，已清收逾期笔数40笔，使去年底的87辆减少到47辆；清收逾期金额70.31万元，使年初的102.5万元减少为32.19万元，完成了区分公司年初下达的逾期金额控制在34万元以内的指令性指标。

（六）认真开展执法监察，促进依法合规经营。

为了贯彻落实好区公司关于开展执法、效能监察的工作部署，我们抽调了超多人力组成工作组，对全辖xx个支公司开展执法和效能工作大检查，重点对执行“六条禁令”状况进行执法监察，同时对车险理赔、数据真实性、财务管理等项目进行效能综合检查，透过执法监察的开展，找出管理上的薄弱环节，对管理工作滞后的公司提出整改意见，强化了统一法人观念，保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力推进了基层公司的内部管理水平和风险防范潜力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提高。

（七）稳妥进行薪酬制度改革，保证业务和队伍双稳定。

分配制度改革工作政策性强，涉及面广，影响力大，为了确保薪酬制度改革的顺利开展，保证业务不丢、队伍稳定，我在改革实施之前，要求各相关部门认真做好调查研究和测算工作，广泛听取员工意见，制定合理可行的实施方案，并亲自主持召开薪酬制度改革动员会。

薪酬制度改革实施后，部分老同志因自身利益问题产生一些情绪，我又亲自下到基层公司找他们谈心，做耐心细致的思想工作，引导他们以大局为重，支持和服从改革，化解了较

为复杂尖锐的矛盾，确保了这次改革的顺利实施和员工队伍思想的稳定。

（八）加强企业文化建设，推进精神礼貌建设发展。

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重加强以党风廉政建设、领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要资料的企业精神礼貌建设。

一是加强自身学习。初到，为了尽快地熟悉各方面的状况，我一方面认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态；一方面深入各基层公司，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态；再一方面是用心的向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，透过种种途径加快自我对市分公司以及保险市场状况的了解，为工作的顺利开展打下基础。同时，我始终抓紧党的各项方针政策学习，把政治理论学习摆在首要位置。坚持以“三个代表”重要思想和十九大会议精神指导，思想上与党中央持续高度一致，不断提高执行国家政策的水平和分析问题的、解决问题、驾驭全面工作的潜力。

二是严于律己，规范行为。我坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，凡要求员工做到的，自我先做到。组织制定党风廉政建设的各项监督制度，带头搞好公司领导班子廉政建设，认真贯彻总公司“六条禁令”，持续自身廉洁自律。透过自我和班子成员的模范行为，在全公司员工的心目中起到潜移默化的作用。

三是加强公司领导班子团结，发挥战斗堡垒作用。个性注重领导作风的转变，提倡民主决策，不搞独断专行，尊重班子其他成员的意见，对涉及公司业务发展、管理措施、经营决策、重大开支、任免干部等重要问题，我都认真倾听各方面的意见，坚持做到决策民主化、科学化。

四是加强企业文化建设，增强队伍凝聚力。在职工队伍建设和企业文化建设方面，我用心组织开展各种有益的群众文娱活动，丰富员工的文化生活，陶冶员工思想情操，增强企业的凝聚力和向心力。与此同时，我还采取由中层干部轮流组织和主持司务会等方式，着重培养和锻炼中层干部的组织协调潜力和联合作战潜力。透过多种形式的企业文化建设活动，活跃了员工的思想，增强了队伍的向心力，提高了干部的工作潜力，使公司面貌焕然一新，有效地促进了各项工作的快速健康发展。

一年来，我在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决。

1、业务发展不平衡，仍有部分支公司业务发展缓慢，各业务险种间的发展也不平衡，车险和非车险之间业务结构不够理想。

2、各项政策制度落实得不够好。前段时间偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得不够紧。

对以上存在的问题，在今后的工作中，我将采取有力措施，专题研究，具体解决，力争把发展和管理工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了超多的工作，取得了一些成绩，但我深深体会到，这些都是上级公司正确领导和同志们支持帮忙的结果。今后我将一如继往，把工作做得更好，决不辜负组织和同志们对我的期望。

以上报告，如有不妥，请批评指正。

多谢！

保险公司合规部门述职报告篇五

各位领导、同志们：

我于20xx年12月受区分公司党委、总经理室的重托，担任人保财险xx市分公司党委书记、总经理。近一年来，在区分公司党委、总经理室的正确领导下，认真贯彻落实总公司、区分公司工作会议精神，围绕“更新观念，调整结构，强化管控，提高效益”的总体工作思路和“抓住一个重点，明确两个目标”的结构调整工作要求，坚持两个文明建设一起抓，在公司其他班子成员的积极配合和协助下，带领公司全体员工克服困难、开拓创新、努力拼搏，在全体员工的积极努力下，公司经营管理工作取得了明显成效，保费收入大幅增长，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。下面，我将一年来的思想和工作情况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

今年计划保费收入8480万元；净利润670万元；已赚净保费6650元；综合成本率85.5%。

今年一到十月，我公司共完成保费收入8428万元，完成年计划99.39%，增长20.26%；报表累计承保利润（按香港口径）1101万元，承保利润率17.96%，报表累计利润总额1081万元，抵减所得税后，实现净利润724万元，净利润率为11.82%；实现已赚净保费6133万元，完成年初计划92.23%；赔款支出3963万元，简单赔付率为47.03%，同比下降7.39个百分点；营业费用控制在1239万元，同比下降9.18个百分点；综合成本率为82.04%，其中赔付率57.34%，营业费用率24.70%。

（一）、采取积极有效措施，开拓业务新领域，推进业务快速发展。

xx公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难。“三个中

心”建设亟待进一步加强和完善；业务发展需要填补高达600多万元的缺口；理赔工作又要消化上年遗留下来的300多万元巨额赔款，这些因素给xx公司今年的经营工作带来巨大压力。

面对以上压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与班子其他成员团结协作，大家集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。

一是积极寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为基层公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与政府及交警、邮政、银行、安监、卫生等部门的关系，特别是取得了交警、邮政、安监等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使摩托车险、责任险等效益险种业务获得了快速发展，摩托车险业务同比增长114%，责任险同比增长15%，意外险同比增长7.2%。

二是积极开展业务竞赛和业务突击活动，加大营销力度，推进业务发展。从今年3月到9月，我们共开展了“责任险、意外险专项营销活动”、“非车险业务突击活动”、“秋季学幼险突击活动”和“责任险、意外险业务突击活动”等五次业务竞赛和业务突击活动，通过开展各种业务突击活动，采取政策扶持、费用倾斜措施，调动了员工的展业积极性，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全辖已有7个支公司完成了全年保费计划，全市收入保费8428万元，完成年初预算目标99.39%，同比增长20.26%。

（二）、强化内部管理，控制成本支出，促进效益提高。

为了追求经营效益的最大化，确保利润目标实现，我对xx公司历年的各项成本支出情况进行了认真分析研究，找出管理上的薄弱环节，逐项进行整改。首先是完善各项费用管理制度，从勤俭建司角度出发，重新制定了车辆管理、接待管理、办公用品管理等六项费用管理制度，严格控制各项费用支出，并取得很好效果，今年1-10月，全司营业费用支出同比下降

了9.18%。其次是抓好理赔管理，促进效益提高。今年xx公司的赔款压力很大，上年遗留的赔案有300多万元，今年发生的大案又特别多，仅车险业务10万元以上的赔案就比去年同期增长了186%，为了摆脱巨大的赔款压力，我从强化理赔管理入手，通过加强技能培训，提高定损质量，以及出台了《理赔业务分析制度》、《定损复查规定》及《车险招标修理办法》等一系列理赔管理办法，加强对定损和理算的把关，挤出赔款水分，控制赔款支出。经过努力，在消化了上年遗留的300多万元赔款的基层上，1-10月我公司简单赔付率为46.6%，同比下降了6.2个百分点。

（三）、认真贯彻落实三季度经营形势分析会精神，加大业务结构调整力度。

区分公司第三季度经营形势分析会议召开后，我对上级公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，召开业务结构调整动员会，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保区分公司结构调整目标的实现，我们还制定了费用和手续费的倾斜措施，出台非车险业务发展奖励办法，帮助基层公司寻找业务增长点，组成工作组加强。