

# 最新财险公司业务人员述职报告 财险公司财务述职报告(汇总5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 财险公司业务人员述职报告篇一

根据中心作重点和整体安排及思路，在领导指导下、以及各财务人员的大力支持下，完成了各项财务工作任务，确保工作有序、较好地履行了会计职能，为保证中心财务工作顺利进行发挥了积极的作用我简单的做了一个个人总结。

一年来，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，全年的工作总结如下：

### 一、完成的主要工作：

1、及时准确的完成各月记帐、结帐和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。

完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

2、以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。

3、对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

## 二、加强学习，注重提升个人修养和综合素质

1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

4、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

## 三、存在的不足

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

1、理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。

## 四、严格履行会计岗位职责，扎实做好本职工作

1、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

2、善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。

总结经验，建立健全良好的工作机制。

财险公司财务述职报告2

## 财险公司业务人员述职报告篇二

当你要离任时，也是需要提交一份报告的。财险公司离任时的述职报告该怎么写？下文是财险公司离任述职报告范文，欢迎阅读！

为了树立财险公司良好的行业形象，我们把“端正政风行风、优化发展环境”工作，纳入了年度重要工作的组成部分，成立了由公司经理任组长的领导小组，制定了《端正政风行风、优化发展环境》工作方案》，通过开展此项活动，使公司全体员工充分认识到：在财险业务萎缩，市场竞争激烈的条件下，我们要用优质文明服务争取客户，以良好的企业信誉赢得客户。

### 二、公开承诺，接受监督

按照林业地区创建优良经济发展环境领导小组的统一安排和部署，我公司紧紧围绕内强素质、外树形象两个主题，以最大诚意，向社会推行办事公开制、承诺制。一是保证95518服务热线电话24小时开通，为客户提供全天候的热情服务；二是以客户的现实或潜在需求为重点，开展形式多样的便民承保服务。三是为客户提供高效快捷的售后服务，一有险情，无论是何时、何地，保证以最快的速度赴现场组织施救，合理查勘定损，在《保险法》和有关条款规定的理赔工作时限内，

保证赔款及时到位。四是对单方肇事责任清楚的小额简易赔案现场兑现赔款，实施服务提速。

### 三、履行职能，回报社会

为使优质文明服务始终贯穿于经营全过程，我公司认真恪守“人民保险为人民”的经营理念，坚持诚信准则，在本系统内大力开展了以“展公司品牌，献真诚服务”为主题的特色服务活动，把“客户满意最大化”确立为全体员工的共同价值追求，全程跟踪服务，实行小额赔款现场赔付，大额赔款限时赔付，帮助受损企业和保户在最短时间内恢复正常生产经营和生活，最大限度地发挥了经济补偿职能，赢得了良好的社会信誉。今年以来，我公司共受理各类赔款案件200余起，累计支出赔款达100余万元，为企业迅速恢复生产、安定人民生活提供了可靠的保险保障，得到了社会的认可。

工作虽然取得了成绩，但还存在着不足，一是对上级关于纠风专项治理和优化发展环境工作理解的不够深刻，因而还没有形成强大的氛围；二是还没有形成一个完整的综合性的客户服务体系，对客户潜在的和深层次上的需求还不能完全满足；三是对客户和群众反映的问题还有解决不及时的现象。这些都是阻碍我们业务发展和影响公司形象的大问题，我们将在今后的工作中花大力气解决这些问题，努力做到：

一、为客户提供“一条龙”，“一站式”和“一揽子”综合性服务。

二、多为客户和群众办实事办好事。

三、采取有效措施加强队伍建设，严肃查处以权谋私、吃、拿、卡、要、报等行为。

中国农业银行县支行：

受中国农业银行广市分行的委托，驻广元审计办事处于20xx年11月1至11日，对你行副行长任职期间(20xx年11月至20xx年9月)的责任履行情况进行了现场审计。现将有关情况报告如下：

## 审计范围

一、抽查机构本次审计严格按照《中国农业银行行长责任稽核操作规程》进行。审计小组抽查了支行资金财务部、信贷管理部、客户经理部、人事监保部、资产风险经营部等业务部门，并依据该行所辖经营机构的具体状况抽查了支行营业部、分理处、营业所4个营业机构。

## 二、业务范围

审计时限为20xx年11月至20xx年9月，本次重点审计了20xx年1月至20xx年9月，该行在贯彻执行各项规章制度和完成上级行下达的各项经营指标方面的情况，并按照审计内容和要求，采取召开支行机关中层干部和部分职工代表会议、发出审计问卷调查、进行部分员工座谈、开展现场审计等方式，对有关账、表、簿、传票、信贷档案资料和贷审会记录、执行授权等情况进行了抽样检查和审计认定。

## 基本情况

### 一、个人简历

，男，20xx年3月出生，大学文化，中共党员，经济师，20xx年6月参加工作□20xx年6月至20xx年12月在营业所、支行工作；20xx年12月至20xx年5月在工作；20xx年5月至20xx年10月在工作；20xx年11月至20xx年10月任；20xx年11月至今任。

### 二、人员机构情况

该行机关下设办公室、资金财务部、信贷管理部、客户经理部、人事监保部、资产风险经营部等业务经营管理部门。

截止20xx年9月末，全行现有对外营业网点1;现有职工12，其中：长期合同工9、储蓄合同工2;中层以上干部2。

### 三、主要经营业绩

(一)树立存款是“第一要务”的理念，促进筹资工作跨越式发展□20xx年11月农行各项存款余额为5343x元，其中储蓄余额4584x元，截至20xx年9月末，全行各项存款余额已达8506x元，其中储蓄存款余额达7772x元。分别增加了3163x元,增长59.2;增加3188x元，增长69.53。实现了筹资工作跨越式大发展，县支行多次被评省市分行组织资金工作的先进单位。

(二)求真务实，狠抓风险资产经营管理工作。两年来，全行共清收不良贷款131x元，其中本金102x元，利息29x元;盘活不良贷款21x元，保全不良贷款88x元，处置抵贷资产5x元，执行未结案件1，金额52x元。全面完成了市分行下达的各项风险资产经营指标，有效的提高了全行的信贷资产质量□20xx年度支行被市分行评为清收不良贷款先进集体。

(三)大力开展中间业务，有效拓展财务收入来源。提高认识，充分发挥中间业务的增收作用。努力拓展全行的业务增收来源。加大中间业务的宣传力度，提高客户对金穗系列卡的市场认知度，以银行卡收费新规定为契机，逐步提高卡质量，努力营造更良好的用卡环境。几年来，全行累计发卡134914张，卡存款余额1503x元，新增发卡63823张，新增卡存款626x元。实现中间业务收入34x元，增加28x元。

### 四、主要管理措施

(一)找准工作切入点，全力宣传和营销农行金融产品。一是狠抓形象工程，采取“定期宣传与常年宣传，门柜阵地宣传与媒体宣传”相结合的办法，结合各类客户听得懂、看得懂的宣传资料和标语以及提升改造部份营业网点等方式，大力提升农业银行品牌。二是充分利用农行形式多样的金融产品，以满足不同客户的所需。今年，还开办了银证通、电话银行、网上银行等新业务产品，极大地满足了客户需求。三是由被动营销变主动营销，全县1营业网点，纷纷走出柜台，抓住时节，深入乡村、集镇、车站码头等地方，去营销我们的产品，极大方便了客户。

(二)努力清收盘活不良贷款，不断提高信贷资产质量。一是过依法向法院提出强制申请，查封财产58x万元，收回贷款20xxxx元，保全资产17x万元，三是加大处置资产力度，千方百计盘活不良贷款，活化农行信贷资产。通过加大宣传力度，扩大社会影响，公开进行拍卖等形式有效的对抵债资产进行了处置，达到盘活和提升目的。

(三)紧紧依托银行品牌效应，加强代理保险业务管理和发展。一是提高认识，增强全行对发展代理保险业务的重要性认识。二是紧紧依托信贷资源，切实搞好信贷客户保险代理工作。三是调整代理品种，提高寿险代理质量。几年来全行实现保费收入50x元，手续费收入2x元。

(四)强化信贷管理，防范业务风险。为了有效的促进业务发展，切实防范信贷风险。一是进1步明确信贷新规则的相关规定，规范了信贷决策程序。二是组织实施“3个一”工程。三是进1步强化贷后管理，明确环节和要点。四是确保在上级行业务检查中不出问题。采取“二个集中”，“4个统一”和“5个一样的办法”，整理完善了信贷档案，并得到市分行好评。五是加强对信贷业务的督促检查，及时发现问题，纠正问题。在几年的自律监管检查中，发出整改通知书21份，并罚1x次。有力地促进了信贷工作健康发展。先后收回各项

贷款310x万元,潜在风险贷款160x万元,收回利息30x万元。

(五)加强后勤管理,切实搞好后勤保障工作。在分管办公室工作的过程中,认真履行职责,切实做好后勤保障工作。一是加强了文秘信息调研工作,公文的质量有了大幅度提高,在金融科研方面取得良好的效果;二是财务费用管理方面出台一系列管理,节约各项费用支出3x万元,达到了增收节支的目的;三是规范车辆使用管理,严格执行“派车单”制度,使车辆使用有序;四是建立了大宗物品集中采购制度,减少了不必要浪费;五是改变文印方式,降低了成本,提高了质量。

## 审计结果

### 一、主要问题

1. 未严格落实支行审查、审批要求2笔,金额17x元。分别是□20xx年12月28日,营业所向\*中学校发放流动资金一笔,期限3年,金额17x元。未按支行审查、审批要求落实开立3个账户(基本账户、收费权质押专用账户和偿债资金专户);20xx年4月4日营业所向杨玉军发放住房装修贷款1笔,金额x元,期限3年。支行审查、审批客户应按月还款,但营业所与客户制定的还款计划为按年还款。

2. 抵押登记不规范9笔,金额56.6x元。一是营业所20xx年12月14日,向那天俊发放生产经营贷款1x元,期限3年,用途为转债承接。抵押担保物为张啟良房屋两套,但土地他项权证仅1个,未注明以两套房屋土地做抵押登记。二是营业所20xx年6月10日,向袁国超发放最高额生产经营贷款1笔,金额x元;20xx年5月29日,向高小军发放最高额生产经营贷款1笔,金额6.6x元;20xx年6月15日,向李庭禄发放最高额生产经营贷款1笔,金额x元;□20xx年6月11日,向张继雄发放最高额生产经营贷款1笔,金额x元;20xx年8月30日,向邓六生发放最高额生产经营贷款1笔,金额x元;20xx年6月20日,向高新文



发放最高额生产经营贷款1笔，金额x元；20xx年6月16日，向王玉雄发放住房装修贷款1笔，金额x元，土地性质为划拨；20xx年6月16日，向高勇生发放住房装修贷款1笔，金额x元，土地性质为划拨。以上借款共计8笔，抵押物土地均未办理抵押登记。

3. 合同填写不规范4笔，金额1x元。分别是□20xx年6月16日，营业所向王玉雄发放住房装修贷款1笔，金额x元，向高勇生发放住房装修贷款1笔，金额x元。借款合同未编号，合同无贷款负责人印章；20xx年6月20日营业所向扈春华发放生产经营贷款1笔，金额x元，期限1年，合同内容填写不完整；20xx年4月4日营业所向帖东阁发放住房装修贷款1笔，金额x元，期限3年，合同内容填写不完整。

4. 借款人资料不全8笔，金额45.x元。分别是□20xx年4月5日，营业所向徐光友发放住房装修贷款4.x元，20xx年4月4日，营业所向帖东阁发放住房装修贷款x元，无配偶个人情况证明、户籍证明，无担保人个人情况证明；20xx年6月16日，营业所向李碧海发放住房装修贷款x元，抵押物清单中抵押权人未盖章；20xx年4月4日，营业所向杨玉军发放住房装修贷款x元，划款扣款委托书未加盖支行印章；20xx年6月16日，营业所向王玉雄发放住房装修贷款金额x元；20xx年6月16日，营业所向高勇生发放住房装修贷款x元。上6笔借款资料中住房装修合同无装修总造价；20xx年12月14日，营业所向那天俊发放生产经营贷款1x元。抵押担保人张启良和房屋所有权人张啟良无有权证明机关证明为同一人；20xx年4月14日，营业所向何菊芳发放个人生产经营贷款8.x元，期限1年。其划款扣款账户为借款人配偶黄海泉，划款扣款账户为黄海泉签字，无借款人签字。

5. 贷后管理不规范，金额1373x元。分别是□20xx年12月28日，营业所向白龙中学校发放流动资金一笔，期限3年，金额17x元，

现余额16x元。3季度贷后管理报告无管户经理签字;20xx年营业部向\*县医药有限公司发放借新还旧贷款1笔, 期限1年, 金额2x元无3季度贷后检查报告;20xx年向土地开发有限责任公司发放贷款1.2亿, 现余额1064x元。20xx年10月、11月、12月无贷后定期检查表。\*县交通局贷款37x元无20xx年3季度定期检查表;20xx年向\*县人民医院发放借新还旧贷款11x元, 期限1年。\*县电力有限责任公司贷款2笔, 余额181x元;20xx-20xx年, 分3笔共向\*县星王巾被有限责任公司发放贷款3笔, 共计金额60x元。以上贷后管理均未按期进行信用等级测评。

6. 未按规定对不良贷款及时进行催收。支行资产经营部未按规定对星王巾被有限责任公司、王大国、陶伟、何波海的不良贷款及时发出催收通知进行催收。

## 二、成因及责任认定

产生上述问题的原因是多方面的, 既有主观原因, 又有客观原因。现根据问题存在的不同情况, 经审计工作组的审计、调查和分析后认为: 其客观原因主要是: 经办人员的在业务水平不高, 对各项规章制度的学习不够造成的。主观原因是: 各业务部门的自律监管处罚不到位, 工作的责任心不强形成的, 应负一定的领导责任。

## 三、总体评价

本次审计共发出审计调查问卷16份, 收回16份。其中认为履行副行长职责为优秀的1, 称职的。通过调查问卷和与部分员工座谈, 总体评价情况是: 支行副行长在任职期间组织制定了《中国农业银行支行费用管理实施细则》、《支行不良贷款控制办法》、《cms系统维护管理办法》、《贷后管理责任制》、《资产部绩效考核办法》等内部管理制度和办法, 对业务经营、防范风险发挥了一定的积极作用;员工关心的热点是资产

质量差、员工收入低、不良贷款占比高的问题等；职工对行长最满意的是：具有开拓精神，业务能力较强，工作踏实，平易近人。

综合职工评价和现场审计的情况，审计组总体评价是：任现职以来，在市分行党委的领导下，团结党委一班人，认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论以及jzm同志“三个代表”的重要论述和xx届四中全会精神，掌握邓小平理论的科学体系和“三个代表”重要思想内涵，并将其作为行动指南。积极配合支持“一把手”工作，扎实工作，辛勤耕耘，以压控不良为己任，以防范风险为前提，以提高效益为最终目标，竭力开展了一系列工作，促进了业务发展，为农行形象的打造，为农行业务发展和经营效益的提升做出了一定的贡献。但由于历史原因，资产质量尚待进一步提高，待消化的包袱还很沉重。但为农行的发展还是作了大量艰苦细致的工作，履行副行长职责是称职的。

各位领导、同事：

时光荏苒犹如白驹过隙，掐指算来，我已经在人保度过了\*\*余载的光阴，人生一共能有几个\*\*年？而我一点也不后悔在人保度过的这些岁月，相见时难别亦难，今天在这里为大家做南山支公司总经理离任述职报告，惜别之余我也感慨万千。

这\*\*年来，我见证了人保牢牢地坚守中国民族财产保险业的核心位置，见证人保在九百六十万平方公里的土地上培育了一代又一代的精英，也同时见证了我任职的支公司在这几年在分公司总经理室正确方针领导下取得的累累硕果，成功路上我洒下了汗水，奉献出了青春，我不会忘记是人保这块土壤给了我养份。对人保、对公司、我始终怀抱着一颗感恩的心，一路走来，我不敢有些许张狂和懈怠，一步一个脚印、与公司共成长，矢志以求的是为公司的发展添一块砖、加一块瓦，尽自己一份绵薄之力。

现在，我将任职南山公司总经理期间的工作和思想情况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

## 一、主要经营业绩

(1) 坚持以效益为中心，以市场为导向，狠抓经营管理工作。

三年多来，我始终坚持以发展为第一要务，全面开展经营创新，同时以拓展集团客户为手段，细分市场，认真研究营销策略，大力做好渠道的建设工作，建立合理的营销体系。具体措施包括以下三个方面：

1. 积极寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为业务员营造良好宽松的展业环境。

2. 注重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。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，使支公司整体业务发展一直保持上升趋势。

3. 根据公司实际制订并完善了部分内控及管理制度，包括公司各职能部门与业务部门的各项内控管理制度，如内部流程管理、业务员人员管理、考勤管理、绩效考核、费用管理等管理制度。

(2) 创新推行“推荐返场维修执行办法”，加强渠道建设

当今市场经济已进入知识经济时代。价格战和功利性的促销手法已非灵丹妙药，且终究与法制的市场经济是格格不入的。唯一不变的真理是变革、是创新。推荐返厂返修，即是在变革创新的理念下衍生的智慧结晶。

推荐返厂返修，即即通过对客户报案信息的收集，将信息反馈给各个车行驻点的负责人，尽可能引导客户返回战略合作

联盟4s店维修，使客户获得可靠、专业的维修服务。如此一来，车行也能在车辆受损后继续以维修的方式进行盈利，车主也能第一时间在车辆受损后接受车行的全方位维修服务。通过这种方法，保险公司与车行平等互利，渠道业务逐渐形成了健康有序发展的良好态势。使公司摆脱价格竞争的怪圈，破冰而行，树立起强大的核心竞争力。

### (3) 注重服务细节，提升人保财险品牌

面对外部竞争所带来的业务压力，我保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策。制定了一系列策略，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。我要求全体员工在面对客户的时候要努力做到“六个一样”，即：理赔与展业一样主动，退保与投保一样对待，大小保户一样重视，新老客户一样热情，咨询与业务处理一样耐心，对待批评与表扬一样诚恳，为顾客提供全方位的服务。

### (4) 加强团队建设及员工培训，提高员工综合素质

一直以来，员工的职业能力培训及业务能力学习是我的工作开展的重点。在竞争日益激烈的今天，只有将能力素质提高了，才能在社会上立足。而当今社会需要的是全面型人才，不仅要求过硬的专业知识，而且要求强化个人素质。不断为员工创造各种学习机会，半年组织一次出单人员进行业务技能考试，为公司的选人用人提供了准确的依据。并且在信息处的平台支持下创建了“南山支公司内网”，为员工了解、学习公司的基本情况提供了良好的平台。

同时，我坚持以人为本，组织开展多方面业务培训会，提升员工业务知识水平。鼓励员工参加电大、自考等学习，倡导培植感恩文化，以增强员工自豪感、归属感和忠诚度，不断提炼具有公司特色的核心价值观，努力营造公司与员工同呼吸，共命运的良好导向。

(5)坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，抓好党风廉政建设。

抓好党风廉政建设，领导是关键，制度是保证，教育是基础。为认真贯彻落实好党风廉政建设工作，在工作中，我以身作则，认真执行廉洁从政规定，始终把党风廉政建设作为加强自身建设的一项重要内容，放在核心位置。我在南山公司任内作决不允许发生不正当交易行为，杜绝保险误导欺诈，决不利用职权为自己和亲友谋取好处，做假赔案，骗赔，超赔，多赔。积极落实贯彻保监会各项方针要求，务求做到依法合规经营，确保公司各项业务持续健康稳定发展。

同时，每年组织开展两次党员民主生活会，从而开创了领导班子团结协作、密切配合、互相尊重、相互支持的新局面。为建立立完善公司内控制度，促进廉洁从业，合规经营，防范和化解经营风险。

## 二、工作中的不足

回顾三年来的工作，由于工作还不仔细、不够具体，导致一些方面抓的不到位，全局性工作进展还没有达到预期目的。之所以出现上述问题，经过反思剖析和自纠，我认为，一是主观意识存在一定问题。主要是从事领导岗位时间比较长，有一定得思维惯性，凭工作经历、经验和习惯做事。二是各项政策制度落实得不够好。偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得不够紧。

针对对以上存在的问题，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，虽然做了大量的工作，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助的结果。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。

最后，借述职报告的机会，我谨向支持我工作的公司全体干部职工致以崇高的敬意和衷心的感谢！预祝人保财险南山支公司前途光明，在新一届领导班子的领导下，实现公司的再次腾飞。

再次谢谢大家！！

各位同仁：上午好！

xx市是全省管辖县最多的市，也是全省产险经营主体较多三个市之一。xx分公司业务散、数据量大、人员多、成本高。本人自20xx年元月至20xx年4月担任分公司总经理期间，在省公司的正确领导下，在班子成员及全系统上下的理解、支持和帮助下，认真地履行主要负责人岗位职责，积极应对公司内外环境的变化，不断学习与思考，不断更新思想观念，不断调整工作重点，不断改进工作方法，不断维护公司团结和谐，大力推进公司有效发展与服务创新，使xx公司走出了连年亏损的困境，步入了持续、稳定、健康发展的轨道。

## 一、主要经营指标完成情况(略)

以上财务数据综合对比分析表明：我任期结束时，公司业务质量相对稳定，未决赔款准备金较充足，净现金流在增加，总体财务状况较好，盈利能力和抗风险能力较强，利润总额及利润率超全省系统平均水平，独占安庆产险市场鳌头(20xx年，xx人保利润总额xxxx万元。xx产险公司(含人保)利润总额xx万元)，保费增长幅度与全省系统及xx产险市场的差距在缩小，业务发展也开始步入快车道。

## 二、主要工作情况

在分公司总经理任内，我主要从以下几个方面积极、主动、认真履行岗位职责。

(一) 以身作则，发挥模范带头作用。古语说，上梁不正下梁歪，中梁不正垮下来，其身正不令而行，其身不正虽令不从。俗语说，村看村、户看户、社员看干部。以身作则做表率是一个领导者特别是主要负责人的基本要求，我在四年任内，力求以身作则发挥正面导向作用。一是注重个人品德、作风修炼，不断完善自己，努力增强人格影响力；我带头廉洁自律、遵纪守法、厉行节约、勤奋学习、加班工作、团结同志、求真务实、言行一致、公平公正、坦荡包容；四年来，我平均每星期休息半天左右，全身心投入公司发展与管理；二是大灾来临冲锋在前，与受灾客户及一线员工同甘共苦，努力增强行为感召力；三是注重团结和谐，包容五湖四海，努力增强领导公信力；我力求做到“严以律己、宽以待人、容人之短、用人之长、不偏听偏信、不带有色眼睛看人、不感情用事、不搞双重标准”，力求公平公正地对待每一位市公司班子成员、营业机构班子成员、本部中层干部及全体员工，与全系统员工一起追求“公平正义”的阳光；四是正确应对困难与问题，不畏浮云遮望眼，努力增强管理定力；我力求做到“困难面前不弯腰、问题面前不退缩、大灾面前不怨天、矛盾面前不尤人”；由于种种因素□20xx年xx公司主动与被动调整的保费规模比较大，汛期大灾严重地影响了公司效益；为了增强公司上下完成各项经营指标的信心，我与班子一起分析了取得的成绩及面临的有利条件，提出了战胜各种困难的办法与措施，让全系统上下看到全面完成各项经营指标的希望，最终全面完成了各项经营指标。

(二) 贯彻民主集中制，发挥班子的作用。要想火车跑得快，全靠车头带。市公司班子就是全市系统的火车头，只有火车头动力强劲又不偏离轨道，火车才能跑得快、跑得稳定。四年任内，我高度注重贯彻党的民主集中原则，实行班子集体领导与班子成员分工负责相结合的领导制度，涉及公司全局的大事、热点、焦点、敏感问题必须经过班子集体议决，具体事务由分管领导决策，充分发挥班子的集体领导作用。

(二) 超前思考、理清发展思路，发挥导向作用。作为公司主



要负责人就应该先公司之忧而忧、后公司之乐而乐，居安思危、超前思考、超前谋划、理清发展思路、提出发展战略。上任伊始，我根据长期学习、思考和与同仁交流的积累，提出了xx公司20xx年及今后一个时期的总体工作思路：一、二、三、四、五。“一”就是一个中心，以经济效益为中心；“二”就是立足两个基本点，科学发展与民主管理；“三”就是深化三项制度改革：用工制度改革、人事制度改革和分配制度改革；“四”就是统筹四个方面的利益：客户利益、员工利益、公司利益、社会利益；“五”是抓好五大建设：领导班子建设、员工队伍建设、规章制度建设、企业文化建设和信息化建设。

(三)致力于大公关，发挥造势的作用。上任伊始，我提出了“树立三大服务理念(为客户服务、为政府服务、为社会服务)，统筹三大利益(客户利益、公司利益、社会利益)，抓好三个统一(公司的发展目标与地方经济社会发展目标统一、公司的经营管理工作与政府的社会管理工作统一、公司经济效益与社会效益统一)，发挥三大保险功能(经济补偿功能、资金融通功能、辅助社会管理功能)。”的指导思想，旨在拉开与其它保险公司的距离，争取政府和社会的广泛支持。20xx市政府选定我司作为政策性农业保险独家经办机构，召开了全市政策性农业保险试点工作会议，各县(区)分管县(区)长参加了会议，市政府副秘书长主持会议，财政局长、农委主任布置工作，常务副市长发表讲话，我应邀作了大会发言，各大新闻媒体进行了持续报道，安庆公司成为全省人保系统承办种植业保险的三家公司之一。

我连续四年，在全市金融工作会议上，代表保险业发言，“公司经营责任与履行社会责任相统一”的观点得到了市政府的肯定。20xx年，市公司被市政府评为“支持地方经济发展先进单位”；我每年出席市级财政统保客户座谈会，与市财政分局分管局长、六大班子办公室分管主任及小车班长保持了良好的沟通关系，连续中标市级财政车辆统一保险业务。

我与市交警支队联系举办了“迎奥运道路安全”摄影赛，合作建立了“xx市区道路交通事故理赔服务中心”，建立了保险参与交通事故调解制度。我们配合市保险行业协会举办了纪念改革开放三十年xx保险业高峰论坛，安庆报刊发了纪念专版。我编写了《与共和国同龄，沐浴改革开放春风成长》(中国人保财险安庆市分公司风雨兼程三十年)纪念专辑，在□xx日报□□□xx宣传□□□xx统计年鉴》等媒体上广为刊发。

(四)总揽全局协调各方，发挥整合公司资源的作用。安庆公司下辖九部门、十三家营业机构，分工不同、职责各异，比较庞大的人、财、物资源，分散使用于各部门、各单位之中，只有有效地协调各方、充分地整合各种资源，才能形成整体合力，实现公司总体经营目标。我和分管副总、总助一起及时协调本部部门之间、本部与营业机构之间、不同营业机构之间的关系，使之相互理解、相互信任、相互支持、相互促进，自觉把部门目标、营业机构目标与公司总体目标统一起来，努力形成安庆人保的核心竞争力。

(五)勇于承责任，发挥挡风墙的作用。公司党委书记、总经理是公司所有问题的主要负责人和最终负责人，问题出在下面、根子在上面。每当公司出现问题时，我不是简单地苛责下面、诿过于他人，而首先从自己身上找根源，主动承担领导责任，帮助分析原因，保护为了创造性地工作而出现失误的同志，批评处理为一己私利或工作敷衍塞责而出问题的人，积极寻找解决问题的治本之策。

(六)用人不疑大胆授权，充分发挥公司的整体作用。一是力求最大限度地发挥班子成员、本部门各部门、各营业机构负责人的作用，从不越级指挥、插手他(她)们职权范围内的事情;二是对他(她)们的工作给予全力支持，及时协调解决提交的疑难问题，合理地配置必要的资源，承担最终责任;三是实时查询数据，适时地了解他(她)们的工作情况，进行必要的沟通、协调与指导。

(七)突出重点，发挥战略性、全局性、长远性工作主抓手的作用。

七是大力加强企业文化建设，不断增强公司凝聚力：市公司职工之家通过省公司检查验收；市全保会上举办了高质量的职工文艺会演；每年“三八”节女职工活动丰富多彩，召开安庆人保史上首次团员代表大会，编发团委简报，团的活动丰富多彩。

### 三、存在主要问题

四年任内，我虽然做了一些应该做的工作，但还有不少工作没有做成、没有做好、没有做到位，还存在不少问题与不足，主要表现在以下四个方面：

(一)没有实现规模与效益的统一[]20xx年以来，我们扭亏增盈的力度比较大，措施有力成效显著，保费利润率超过全省人保系统平均水平，在xx产险业独占鳌头。但是，过于拘泥于“以效益为中心”，承保条件相对比较严格，手续费相对比较低，严格控制应收保费，致使发展速度相对较慢，增长幅度低于全省人保险系统和安庆产险市场，市场份额连年下降，没有实现规模与效益的平衡。

(二)没有实现严格要求自己与严格管理公司的统一。尽管我对自己要求比较严，但对部属管理比较宽，过于拘泥于“严于律己宽以待人”的古训，致使少数部属胆大妄为，影响市公司执行力。

(三)没有实现公司和谐与大胆改革的统一。我上任伊始就提出了三项制度改革思路，但由于种种原因一直未能彻底实施，影响公司发展动力。

(四)没有实现埋头实干与上下沟通的统一。四年任内，我集中全部精力和时间用于公司经营管理，力图安庆公司崛起再

创辉煌，忽视了上下沟通，致使前几任在特殊情况下购置的帐外车辆没能按上级要求在规定时间内清理人帐，遭到省公司处分，造成历史的误会，在省人保系统内，给我本人及安庆公司带来不良影响。

回顾四年多任期，我在百年不遇雪灾发生时就任安庆分公司总经理，在市场竞争空前激烈、市场秩序非常混乱、公司人心不稳、经营亏损的情况下开始总经理任期；四年来，我团结班子及全系统员工，战胜重重困难，在连年遭遇大灾的情况下，连续两年超额完成利润计划，实现了公司的有效发展，年平均增长10%以上，完成了自己的历史使命，我无愧、无憾、无怨、无悔。

我坚信在新任总经理的领导下□xx公司一定能够巩固效益基础，大胆深化三项制度改革，不断加快发展步伐，不断强化管理，不断优化服务，实现规模与效益的统一，完成安庆公司崛起的目标！

## 财险公司业务人员述职报告篇三

在过去的一年及将结束的时候，根据总经理室的要求，本人对过去的一年的工作述职如下：

本人于20xx年5月份加盟\*\*\*，从公司成立到现在，一直担任客服中心的经理工作，在一个完整的年度里，主要做了如下几个方面的工作。

### 一、基础性的工作

由于\*\*\*公司成立较晚，加之人力、物力等方面的局限，使整个基础工作很薄弱，因此，首先抓好客服中心的基础工作。

1、建立健全各项制度。如：内控制度、管理规定、实施细则

及各种办法20多个，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

2、规范流程。采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等。

3、招兵买马，强化培训。我们通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，采取现招现用、培训提高、和人才储备，保证短期和中长期的人力资源。一年来，参加公开招聘3次，组织大的培训2次，小的培训5次。受到良好的效果。

4、协调关系，加强沟通。包括公安、交通队、公估公司、律师、修配厂等部门，为理赔工作打下良好基础。

## 二、各项指标情况

1、共立案：件

2、已决案件：件，已决进额：万元。

3、未决案件：件，未决金额：万元。

4、赔付率：%。

5、结案率：%。

6、人伤调查率：(5000元以上的98%)。

7、告破骗赔案件：件，挽回赔偿金额：万元。

8、拒赔案件：件，拒赔金额：万元。

9、核价剔除金额：万元。

10、人伤剔除金额：45.81万元(其中车险22.61万)。

上述合计为公司减少赔付：万元。

### 三、几项主要工作

1、抓管理。客服的管理工作，是非常重要的工作，它包括人的管理、业务的管理、和服务的管理。在对人的管理上，一是抓制度建设，建立健全各项规章制度，做到有章可循、有法可依；二是做好人的思想工作，提高理赔人员的积极性、责任心和责任感；在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

2、抓服务。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容，服务主要是为员工服务、为公司服务、为客户服务。在为员工的服务上，为了公司业务的发展，我们力争做到方便、快捷和周到；在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进业务的发展，使员工满意、公司满意，客户也满意。

3、抓培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终将进行综合评价。

4、抓理赔质量。一年来，我们很抓理赔质量，首先把住定损

关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。一年来，据上述统计，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

#### 四、存在的问题和不足

1、思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够。

2、客服的基础工作有一定的差距，如：制度建设、人员配备、工作流程、服务网络和信息支持等都不够。

3对各种制度、规定贯彻和执行的不利、不严、不细、不彻底，如：奖惩办法等。

4、服务意识不强、措施不利，全省的服务体系和服务网络不够健全，服务的办法不多，也没什么特色。

### 财险公司业务人员述职报告篇四

4、服务意识不强、措施不利，全省的服务体系和服务网络不够健全，服务的办法不多，也没什么特色。

#### 五、今后的打算

1、加强思想政治工作，加强学习，认真贯彻执行总公司的各项方针政策，树立服务的观念、管理的观念。

2、加强管理工作，一是加强对人的管理，制度管理和思想工作，提高部门员工的思想觉悟、工作责任心和责任感；二是业务的管理，管好业务流程，管好理赔质量，使整个业务在规

范有序中进行。

3、强化服务意识、完善服务职能，改善服务措施。改变以往传统的服务观念，大胆创新，强化服务的角色定位，采取全方位的服务措施，如：一次性定损、简易赔付、通保通赔□vip通道、附加值服务、网上定损□gps定位等，形成一个具有\*\*\*品牌的特色服务。

4、加强培训，提高理赔人员的政治素质、专业素质及综合素质，培训采取近期与长期相结合、理论与实际相结合、内部与外部相结合，力争在短期内大大提高员工的素质，从而提高服务水平。

5、加强内部管理与考核。一是管和人的行为，二是管好业务流程，按着奖惩方案和制度的规定对理赔人员进行严格的考核，制定一套完整的科学的合理的考核方案，做到该奖的奖该罚的罚，奖罚兑现，通过奖惩去规范员工的行为。

总之，过去一年将过去，我们面临着新的机遇和挑战，还有很多工作要做，面临的困难业很多，工作压力将更大，要求会更高，因此，我们必须坚持在总经理室的领导下，团结一心，齐心协力，勤奋工作，把各方面的工作做的更好，让总经理室放心。

20xx年我继续担任人保财险xx县支公司经理职务。根据上级公司的要求，本人对即将过去一年的工作述职如下：

20xx年是保险业务面临国际金融危机等重重压力，攻坚困难的一年。一年来，我团结和带领全公司干部员工认真实践“三个代表”重要思想，贯彻执行十七大精神，全面落实科学发展观，着力推进财产保险的改革和发展，加快险种结构调整，发扬敢闯敢拼的精神，群策群力，团结一心，开拓进取，克服各种困难和问题，把州公司下达的各项任务落到实处，抢抓机遇求发展，在上级公司正确领导下，当地有



关部门的支持、关心、帮助下，使本公司财产保险业务保持了健康稳定运行的态势，较好地完成了上级下达的任务指标，现将主要的工作情况总结报告如下：

## 一、各项考核指标的完成情况

1-10月保费收入完成万元，占年计划任务万元的

%；其中：机动车险保费收入万元，占年任务的%；非车险保费收入万元，占年任务的%，意外险和短期健康险保费收入万元，占年任务的%。1-10月支付赔款万元，综合赔付率为%，比上年综合赔付率下降个百分点。1-10月综合成本率为%，比上年同期综合成本率下降个百分点。1-10月利润总额完成万元，占年计划数万元的%。

## 二、采取的主要工作措施

### (一) 确立工作重心，在竞争中寻找保险业务的突破口

1、分析形势，确立工作重点。为确保20xx年全年任务的完成，在认真分析上年的业务发展情况和20xx年发展趋势下，确立的工作重点是：继续建立良好的社会关系，提高员工的业务素质，抓好公司的内部管理。把巩固车险和企业财产保险、拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在竞争中求生存，在竞争中促发展。xx城关地区现有6家经营财产保险业务的保险公司，与我人保财险公司展开了财险业务，激烈地竞争，形成了强烈的竞争压力，在这种情况下，我提出了：保持沉着冷静，客观面对现实，积极寻求对策，与竞争对手们赛服务水平、赛业务能力、赛奉献与付出的办法和措施。我想只有这样，才能从自己的保险企业中脱颖而出，用实力赢得保险人才的加盟，赢得“回流”保险业务，才能在保险竞争中屹立不倒。

2、找准突破口，加大市场占有面。根据xx县20xx年的保源情

况，我经过仔细的分析探索，把摩托车保险、学校、幼儿园的人身意外险作为今年零散性险种突破口，与交警等有关部门联系，请他们帮助协调，促进零散险种业务的发展。

3、狠抓理赔，提高服务质量。今年以来，我从狠抓第一现场的查勘率入手，大力加强诚信建设，培育保险诚信意识，强化了失信惩戒机制。我要求查勘定损员工只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，公司始终坚持派人在第一时间赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便和服务，取得了广大保户的信任，为我公司拓展市场提供了保障。

## (二)规范经营，努力提升保险工作的管理水平

保险竞争越来越激烈是不争的事实，这就要求我们在公司管理上要全面提升水平。如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进?这是我经常思考的问题。同时，也是我公司每一名员工必须思考的问题。为了在市场竞争中立于不败之地，我公司全体员工在我的带领下，一是加强与保户的接触和沟通，密切公司与保户之间的联系;二是在日常管理中，认真严格执行上级制定下发的《单证管理规定》和承保相关规定，并用各项规定规范和约束员工的具体行为;三是积极有效的开展工作，对每一份保单、每一次理赔，都做到严格把关，认真审核，既不损害保户利益，也不让公司受到损失。

## (三)以人为本，培育和建设优秀的保险职工队伍

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。但保险工作是靠每一位保险员工做出来的，如何让他们始终保持良好的工作状态，广泛服务于社会的各个阶层和人们生活的各个方面?这也是我经常考虑的问题。我公司率先从我做起，用雷厉风行、求真务实的工作作风，用吃苦耐劳、乐于奉献的工作

态度，用严于律己、诚信为本的做人原则，用爱岗敬业、熟练精湛的工作能力，取信于民、赢取客户。同时，我还从各方面严格要求员工，时刻让职工保持危机感，让职工深深了解与市场“共存共亡”的深刻道理，彻底改变“观望”的态度，以更加积极主动的姿态参与市场竞争。

(四) 狠抓第一季度的业务开展，打好开局之仗，为全年任务的完成奠定基础

为确保20xx年保费收入的完成，公司未雨绸缪，狠抓第一季度的业务开展，一是认真总结上年度的工作情况，找出已取的成功经验，继续发扬；二是对存在的问题和不足，仔细分析是何原因导致业务下降，以便重点突破；三是认真分析业务开展中的利弊关系，制定了符合本公司实际的业务发展计划，根据当地运输业、林产品加工业的实际情况，确定当年度业务的主改方向和目标。一要继续加强机动车险业务力度，尽量保全保足，特别是存续业务上下大力，巩固原有阵地，在巩固的基础上，不断拓展，要在机动车险上有一个新的突破；二要结合xx是林业大县，近年来，木材加工业发展迅速，仅城关地区成规模的木材加工企业就20多家，同时，林农对森林资源的保护意识更进一步增强实际情况，要在企业险等非车险上狠下功夫，使非车险上有一个新的突破；三要“抓大不放小”，继续加强责任意外险/健康险的业务开展。四是在制定业务发展计划的同时，以提高服务质量、经济效益和经营管理作为工作的切入点和突破口；五是将上年度的实际完成情况和本年度要达到的预期目标通报给全体员工，使人人心里有本帐、变压力为动力、千方百计，竭尽全力完成预定的目标；六是在州公司的年计划下达后，及时调整业务发展战略，吸取过去一些成功的经验和做法，采取有效措施来努力完成州公司下达的年度计划和考核指标。由于我认真抓好第一季度的业务开展，并做到了任务早布置、工作早安排，突出了一个“早”字，为全年业务的开展，打下了坚实的基础。

(五) 自加压力，完善经营激励机制，加强机动车险业务，以

## 确保全年任务的完成

机动车险是人保财险经营的第一大险种，其保费的收入高低，直接关系到全年任务的完成。近一年来，公司在车险业务上的具体做法为：一是继续每月初把任务落实到业务人员头上，进行考核，与报酬挂钩，由于员工的经济利益与展业实绩挂上了钩，从而较好地调动了职工的积极性，改变了工作作风，打破了干多干少一个样的状况，增强了展业力度。二是月末进行总结，找出本月中脱保车辆原因，并拟定出弥补办法以及下月的展业办法及措施，以推动下月和今后的工作和展业。三是继续加强与交警、农机、运管等部门的协作。长期以来，我公司在实际工作中总结出与交警、农机等有关部门协作是至关重要的一环。为此，今年以来，我把做好协作关系放在突出的位置，继续派员在交警队开展车险业务，以巩固老保户，积极发展新保户。同时在交警部门的积极支持下，把住年检、年审关，尽量堵住车辆脱漏保。四是充分发挥人保财险品牌优势，拓展车险市场。中国人民财产保险股份有限公司资历、人才、资金雄厚，在人民群众中享有较高的信誉。一年来公司加强宣传力度，不断提高服务质量，积极拓展、拓宽保险市场，特别是车险市场，在激烈的竞争站稳了脚跟。由于公司在机动车险业务上采取了这些措施，使车险业务得到巩固，沿着正常的轨道运行。

### (六) 掌握地方企业的经营运行动态，加大企财险的攻关力度

企业财产险是我公司多年经营的主要险种之一，在年度保费收入中占有较大的份额，在历次大面积自然灾害中充分发挥了这一险种的职能补偿作用，使企业迅速恢复了生产和经营。该险种业务，普遍受到企业经营者的欢迎，在党和国家的有关政策的鼓励下，当地政府加强招商引资力度，工业经济得到了较大发展，企业个数不断增多。对此今年以来加大了企财险业务力度，不断深入到企业中展业，使该险种保费收入较去年有了一定的增长。在加强企财险的同时，对一些分散性险种也做了一定的工作。

### (七)运用保险功能，服务“三农”，做好农业保险业务

今年以来，根据上级的要求，我公司深入到县内各饲养户(场)进行能繁母猪保险业务，现场签单和查勘定损，通过努力，1-10月收取保费万元，占年任务万元的%。

### (八)抓好员工政治思想工作和精神文明工作，促进业务发展

今年以来，我公司把员工的政治思想工作和精神文明工作放在一个突出的位置来抓，以不断提高干部员工的政治思想素质和文化素质，建设一支政治过硬，业务精良，作风清正，纪律严明的高素质干部员工队伍。把员工政治思想教育和精神文明创建工作贯穿于履行保险职责的全过程。一年来，开展了以遵纪守法、爱岗敬业和“艰苦奋斗、廉洁为公”为主题的教育活动，加强员工思想教育，转变工作作风和工作观念，使全公司干部员工树立了爱岗敬业思想，增强了优质服务意识。

### (九)做好工作安排和分工，强化内部管理

根据我公司的实际情况，近两年，新增了几名营销人员，在对其上岗业务培训的同时，结合每位员工的实际情况，进行调整和分工，并相应地制定和完善岗位职责，使每位员工知道我的岗位干的是什么是，应该做到什么，应尽的职责是什么。由于做好了工作安排和分工，改变了人浮于事等现象，也较好地巩固了员工队伍。

## 三、党风廉政建设工作情况

一年来，我在履职过程中，认真执行党风廉政建设责任制。具体从两个方面入手，一方面狠抓自身廉政建设，带头执行各项规定。首先提高认识。加强党风廉政建设是我们党始终立于不败之地，社会主义江山永不变色的重要保证，是贯穿于党的建设和改革开放全过程的重大历史课题。胡锦涛要求

全党继续保持“两个务必”，倡导八个方面的良好风气，特别是在20xx年召开的十一届全国人大一次会议上，又明确要求，新一届国家机关工作人员始终保持谦虚谨慎，艰苦奋斗的作风，自觉树立社会主义荣辱观。正确使用手中的权利，诚心诚意地接受人民监督，严于律己，廉洁奉公，兢兢业业，干干净净地为国家和人民工作。这不仅是对国家机构工作人员提出的要求，更是对广大党员领导干部提出的要求。我要深刻认识党风廉政建设的长期性、艰巨性、复杂性，切实加强和改进作风建设，做到反腐倡廉常抓不懈，拒腐防变，警钟长鸣。二是我虽然不是党员，但我要用党员的标准严格要求自己，规范自己的言行。牢固树立马克思主义的世界观、人生观、价值观和正确的权力观、地位观、利益观，真正作到一身正气，一尘不染，保持一个公司负责人优良品格。坚决克服享乐主义和攀比思想，决不拿原则作交易。三是大胆创新，锐意进取。在工作中不断总结经验教训，注意研究新的工作方法，创建新的工作思路，摒弃私心杂念，努力使工作再上新台阶。在处理具体赔案中，最大限度地体现客户根本利益，切实解决实际问题。四是改进工作作风，提高工作水平。增强责任心，高标准、高质量完成工作任务；增强事业心，满腔热情的开展工作；从公仆服务于人民这条宗旨出发，全心全意为人民服务；对工作脚踏实地，一步一个脚印，不搞形式主义；对自己增强信心，工作中发扬我党的光荣传统，大胆的开展批评和自我批评，通过批评和自我批评达到团结和谐，促进工作。第三，安排工作时，不忘强调加强党风廉政建设的内容。

总之，一年中，自身没有违反收受现金、有价证券和支付凭证规定，没有利用婚丧等事宜之机收钱敛财，没有参与赌博，没有公款旅游、大吃大喝等现象。

#### 四、存在的主要问题和不足

1、“两险”保费收入有所下降，其主要原因是：由于我们把主要精力投放在车险业务上，对“两险”业务抓得不够、不

深入、不紧，因而抓大放小是不容忽视的问题。

2、车险业务要进一步增强，提高竞争能力。目前同行保险公司在xx已增加到七家，其主攻方向也盯住了机动车险，与我公司开展了日趋激烈的市场竞争，由于市场竞争激烈，加之我们本身主观上还存在许多不足，使车险业务受到冲击，因此，继续加强宣传和展业力度，提高竞争能力，是刻不容缓的问题。

3、风险管理还须加强。为此还须加强风险管理做好防灾防损，减少国家人民财产损失，是我们的主要职责，要把风险管理提上重要的议事日程。在车险上注意加强投保车辆管理、协助纠正违章、消除事故隐患，尽量降低事故发案率，合理降低赔付率。

4、由于疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

5、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，有部分同志对条款不是很熟，在业务开展过程中还存在一定的问题，少部分员工有思想惰性，还要加强这方面的思想工作。

## 五、今后工作思路

随着市场变化和竞争的白热化，今后就保险费而言，我公司要牢牢把握市场的主动权，就必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

(一)要转变思想观念，积极适应市场的发展与变化，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和创造性。

(二)正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，

加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑战并占领市场。

(三)继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

(四)加强服务网络建设。为了更好的做好保险售后服务工作，必须抓好服务网络建设，从服务入手，进一步解决硬件设施，搭建全县以95518为平台的报接案集中、查勘定损集中、收付费集中、核保核赔集中的组织构架，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部业务环境。

(五)针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的措施，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

总之，我及公司要在“三个代表”重要思想和党的十七届四中全会精神指引下，牢固树立和落实科学发展观，因地制宜，与时俱进，开拓创新，扎实工作，努力开创保险工作的新局面，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

## 财险公司业务人员述职报告篇五

### 财险公司离任述职报告一

各位同仁：上午好！

xx市是全省管辖县最多的市，也是全省产险经营主体较多三个市之一□xx分公司业务散、数据量大、人员多、成本高。本人自20xx年元月至20xx年4月担任xx分公司总经理期间，在省公司的正确领导下，在班子成员及全系统上下的理解、支持和帮助下，认真地履行主要负责人岗位职责，积极应对公司内外环境的变化，不断学习与思考，不断更新思想观念，



不断调整工作重点，不断改进工作方法，不断维护公司团结和谐，大力推进公司有效发展与服务创新，使xx公司走出了连年亏损的困境，步入了持续、稳定、健康发展的轨道。

## 一、主要经营指标完成情况(略)

以上财务数据综合对比分析表明：我任期结束时，公司业务质量相对稳定，未决赔款准备金较充足，净现金流在增加，总体财务状况较好，盈利能力和抗风险能力较强，利润总额及利润率超全省系统平均水平，独占安庆产险市场鳌头(20xx年，xx人保利润总额xxxx万元□xx产险公司(含人保)利润总额xx万元)，保费增长幅度与全省系统及xx产险市场的差距在缩小，业务发展也开始步入快车道。

## 二、主要工作情况

在分公司总经理任内，我主要从以下几个方面积极、主动、认真履行岗位职责。

(一)以身作则，发挥模范带头作用。古语说，上梁不正下梁歪，中梁不正垮下来，其身正不令而行，其身不正虽令不从。俗语说，村看村、户看户、社员看干部。以身作则做表率是一个领导者特别是主要负责人的基本要求，我在四年任内，力求以身作则发挥正面导向作用。一是注重个人品德、作风修炼，不断完善自己，努力增强人格影响力；我带头廉洁自律、遵纪守法、厉行节约、勤奋学习、加班工作、团结同志、求真务实、言行一致、公平公正、坦荡包容；四年来，我平均每星期休息半天左右，全身心投入公司发展与管理；二是大灾来临冲锋在前，与受灾客户及一线员工同甘共苦，努力增强行为感召力；三是注重团结和谐，包容五湖四海，努力增强领导公信力；我力求做到“严以律己、宽以待人、容人之短、用人之长、不偏听偏信、不带有色眼睛看人、不感情用事、不搞双重标准”，力求公平公正地对待每一位市公司班子成员、营业机构班子成员、本部中层干部及全体员工，与全系统员

工一起追求“公平正义”的阳光；四是正确应对困难与问题，不畏浮云遮望眼，努力增强管理定力；我力求做到“困难面前不弯腰、问题面前不退缩、大灾面前不怨天、矛盾面前不尤人”；由于种种因素□20xx年xx公司主动与被动调整的保费规模比较大，汛期大灾严重地影响了公司效益；为了增强公司上下完成各项经营指标的信心，我与班子一起分析了取得的成绩及面临的有利条件，提出了战胜各种困难的办法与措施，让全系统上下看到全面完成各项经营指标的希望，最终全面完成了各项经营指标。

(二)贯彻民主集中制，发挥班子的作用。要想火车跑得快，全靠车头带。市公司班子就是全市系统的火车头，只有火车头动力强劲又不偏离轨道，火车才能跑得快、跑得稳定。四年任内，我高度重视贯彻党的民主集中原则，实行班子集体领导与班子成员分工负责相结合的领导制度，涉及公司全局的大事、热点、焦点、敏感问题必须经过班子集体议决，具体事务由分管领导决策，充分发挥班子的集体领导作用。

(二)超前思考、理清发展思路，发挥导向作用。作为公司主要负责人就应该先公司之忧而忧、后公司之乐而乐，居安思危、超前思考、超前谋划、理清发展思路、提出发展战略。上任伊始，我根据长期学习、思考和与同仁交流的积累，提出了xx公司20xx年及今后一个时期的总体工作思路：一、二、三、四、五。“一”就是一个中心，以经济效益为中心；“二”就是立足两个基本点，科学发展与民主管理；“三”就是深化三项制度改革：用工制度改革、人事制度改革和分配制度改革；“四”就是统筹四个方面的利益：客户利益、员工利益、公司利益、社会利益；“五”是抓好五大建设：领导班子建设、员工队伍建设、规章制度建设、企业文化建设和信息化建设。

(三)致力于大公关，发挥造势的作用。上任伊始，我提出了“树立三大服务理念(为客户服务、为政府服务、为社会服务)，统筹三大利益(客户利益、公司利益、社会利益)，抓好

三个统一(公司的发展目标与地方经济社会发展目标统一、公司的经营管理工作与政府的社会管理工作统一、公司经济效益与社会效益统一)，发挥三大保险功能(经济补偿功能、资金融通功能、辅助社会管理功能)。”的指导思想，旨在拉开与其它保险公司的距离，争取政府和社会的广泛支持。20xx年，市政府选定我司作为政策性农业保险独家经办机构，召开了全市政策性农业保险试点工作会议，各县(区)分管县(区)长参加了会议，市政府副秘书长主持会议，财政局长、农委主任布置工作，常务副市长发表讲话，我应邀作了大会发言，各大新闻媒体进行了持续报道，安庆公司成为全省人保系统承办种植业保险的三家公司之一。

我连续四年，在全市金融工作会议上，代表保险业发言，“公司经营责任与履行社会责任相统一”的观点得到了市政府的肯定。20xx年，市公司被市政府评为“支持地方经济发展先进单位”；我每年出席市级财政统保客户座谈会，与市财政分局分管局长、六大班子办公室分管主任及小车班长保持了良好的沟通关系，连续中标市级财政车辆统一保险业务。我与市交警支队联系举办了“迎奥运道路安全”摄影赛，合作建立了“xx市区道路交通事故理赔服务中心”，建立了保险参与交通事故调解制度。我们配合市保险行业协会举办了纪念改革开放三十年xx保险业高峰论坛，安庆报刊发了纪念专版。我编写了《与共和国同龄，沐浴改革开放春风成长》(中国人保财险安庆市分公司风雨兼程三十年)纪念专辑，在xx日报、xx宣传、xx统计年鉴》等媒体上广为刊发。