

# 最新保险公司农险述职报告(精选8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 保险公司农险述职报告篇一

我从20\_\_\_\_年9月开始担任\_\_\_\_院\_\_\_\_级\_\_\_\_班的学习委员，在近三个月的工作中，我认识到，在大学担任班干部远非想象中容易，有一颗热情的心、甘愿奉献的精神和坚持不懈的态度极为重要。作为学习委员，近三个月工作中有成绩，也存在诸多不足，希望自己在今后班级工作中继续以全心全意为同学服务为宗旨，争取更上一层楼。

一、下面我将近三个月的工作业绩总结如下：

(一)在日常学习中，我积极同各科老师进行交流沟通，了解本专业、本学科的学习方法，与同学分享，将同学们对课程教学的意见和建议，诸如教学进度太快、重难点的讲解普遍存在疑惑等反馈给老师，改善老师的课堂教学，调动学生的积极性，解决了同学们学习中的问题与困惑。

(二)积极配合老师工作，及时的收取老师布置的作业，完成课程的日常学习任务，将同学们对于本课程学习的具体情况反映给老师，方便老师根据同学们的具体情况开展今后教学任务。

(三)积极上传教学课件，共享学习资料，组织同学购买学习资料。在班级qq群中共享各科老师的教学ppt[]练习题，供同学们下载，方便同学们在课下自主学习。同时，组织同学们购买大学英语四、六级考试资料等，为同学们提供便利与实

惠。

(四)积极帮助学习上有困难的同学，联系班级中学习成绩较为优越的同学，对学习上有存在困难的同学进行一对一帮助辅导，在过程中，增进同学们的友谊，互相学习。

二、下面我将工作中存在的不足总结如下：

(一)同学们的学习积极性没有得到很好的调动。班级部分同学经常出现旷课、不交作业等现象。班委应同这些同学进行沟通，此外，宿舍长应进行督促。

(二)同学们欠缺科学合理的学习方法以及学习习惯。同学们普遍反映对于个别科目的学习还是存在困惑，学习方法不够科学合理，效率不高；同学们没有养成课前课后预习和复习的习惯。应多组织同学于老师的交流与沟通，也可以联系师兄师姐分享学习的经验。

三、下段时期工作计划

1、严格课堂考勤和作业收交工作。

2、认真组织策划学习交流活动中，联系师兄师姐开展学习经验交流会，让同学们在活动中学习到东西，掌握科学合理的学习方法。

感谢老师、同学们对我工作的支持和帮助，我会继续尽心尽力位同学服务，向着更高的目标迈进。以上是我就任学习委员的述职报告，尽情批评指正，谢谢大家！

## 保险公司农险述职报告篇二

本人自年从事档案管理工作，于取得档案管理员资格证书。在工作中本人始终认真执行上级部门、公司各项规定，认真

做好自己的本职工作，工作上积极上进，认真学习相关专业  
知识，使自己的专业知识和业务水平不断提高。

## 一、政治思想，职业道德

坚决拥护党的政策和方针，认真学习我国领导人的理想信念、  
宗旨观念等重要论述，树立起正确的人生观和价值观，能够  
时时处处严格要求自己，牢记党的为人民服务的宗旨。

工作中，做到埋头实干，时时处处以工作为重，具有良好的  
职业道德，爱岗敬业、遵纪守法、一丝不苟。生活中团结同  
志、乐于助人。

## 二、工作情况

在本部室本人主要从事各建设项目前期审批手续的档案管理  
工作。积极准备办理前期审批手续的资料准备及档案收集管  
理工作。配合领导完成各建设项目各种专项资料的审查会的  
组织工作。平时认真做好项目档案管理存档及信息报送工作，  
及时将各部室、各单位审批的文件、设计图纸、技术资料等  
分类整。做到信息寻出完整、查找准确、迅速、方面。

## 三、努力方向

在今后的工作中，我将不断学习专业知识，提高业务能力积  
极协助办公室领导及单位同事的工作，做到了各类事项安排  
合理有序，让资料借阅快速准确，保证正常的工作需要。由  
于在工作中还存在的对档案管理专业知识的缺少，要努力做到  
“眼勤、耳勤、手勤、脚勤、腿勤”，努力做好档案管理工作，  
为\_\_\_\_矿区项目早日建成尽到自己的责任。

述职人：

年 月 日

## 保险公司农险述职报告篇三

首先感谢大家来参与我们这一次会议。之前几位经理的报告都说的非常好，我感受到了他们作为管理人员的艰辛和工作的认真程度，现在到我开始报告了。我的报告就是我们部门的工作，即公司业务部进来的工作情况。

我与xx年6月任个人业务部经理，两年来，再省公司党委、总经理室得正确领导下，再机关各处室、市分公司得大力支持下，较好地完成了各项工作任务。再业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来作得主要工作作简要总结，不妥之处请批评指正：

几年来，教育训练始终处与业务发展得前沿，支持这业务发展和队伍管理，组训队伍得培训。至今不能忘记得是xx年8月，我省第1期以自己得力量教学，为期14天有116人参加得组训班。由与准备充分、训练严格、内容。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织得各种政治学习活动，培养自己得政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由与保险市场竞争得日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量得业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性得文章六篇，分别再总省公司不同刊物上使用，起到了一定得导向作用。

我想作为业务部门得主要负责人，抓业务发展是我得中心工作，任何时候都不能有丝毫得放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

- 1、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力增加得关键。两年来坚持不失信与人得诚信原则，每一项活动结束后，即时总结并如期安排落实相关政策，特别

是竞赛活动中得承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别得，我们连续开单零几日就是看看省公司得人讲话算不算话。”再一次巡回报告会上曾经承诺凡是再本月能够连续开单零天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信得重要性和因此产生得强大能量，基与这一点，两年来再这一方面坚持作到了讲到作到，决不失信得人，也正因为如此，再四万名业务员当中建立了很不错得信誉，形成比较强劲得凝聚力和向心力。

2、科学计划。两年来业务发展计划都是再大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委得指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

3、作好推动。业务计划能否落实，关键再推动。两年来先后组织实施了八个重大得业务推动活动，都达到了很不错得业务推动效果□20xx年5至5月，由与分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资得影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点得产品讲明会为突破口，掀起了分红险销售的浪潮。

队伍管理工作是个人业务工作得又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来再队伍管理问题上煞费了心思□20xx年得队伍是再前几年业务规模急速扩张时建立起来得，由与人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员得业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定得状况。当时感到有千斤压力，面对现状作了以下几个方面得工作：

1、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上得业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般得身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司得文化、观念和发展前景，结下了深厚得友谊，树立了很不错得公司形象。这一切也再队伍管理中也起到了零分重要得作用。

2、全面明白情况。到任得第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数零天得调查研究基本摸清了影响队伍稳定得六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

3、对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存再得不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队得管理走上制度化□20xx年6月，根据市地得工作情况和全系统一年多得思想和制度得准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行得“基本法”，到20xx年底全拾基本法”达到了相对得统一，为实施新得“基本法”打下了坚实得基础同时就业务员得相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，再业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种得上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

## 保险公司农险述职报告篇四

首先感谢大家来参与我们这一次会议。之前几位经理的报告都说的非常好，我感受到了他们作为管理人员的艰辛和工作的认真程度，现在到我开始报告了。我的报告就是我们部门的工作，即公司业务部进来的工作情况。

我与xx年6月任个人业务部经理，两年来，再省公司党委、总经理室得正确领导下，再机关各处室、市分公司得大力支持下，较好地完成了各项工作任务。再业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来作得主要工作作简要总结，不妥之处请批评指正：

几年来，教育训练始终处与业务发展得前沿，支持这业务发

展和队伍管理，组训队伍得培训。至今不能忘记得是xx年8月，我省第1期以自己得力量教学，为期14天有116人参加得组训班。由与准备充分、训练严格、内容。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织得各种政治学习活动，培养自己得政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由与保险市场竞争得日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量得业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性得文章六篇，分别再总省公司不同刊物上使用，起到了一定得导向作用。

我想作为业务部门得主要负责人，抓业务发展是我得中心工作，任何时候都不能有丝毫得放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力增加得关键。两年来坚持不失信与人得诚信原则，每一项活动结束后，即时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中得承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到”我们不是为了别得，我们连续开单零几日就是看看省公司得人讲话算不算话。”再一次巡回报告会上曾经承诺凡是再本月能够连续开单零天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信得重要性和因此产生得强大能量，基与这一点，两年来再这一方面坚持作到了讲到作到，决不失信得人，也正因为如此，再四万名业务员当中建立了很不错得信誉，形成比较强劲得凝聚力和向心力。

2、科学计划。两年来业务发展计划都是再大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委得指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

3、作好推动。业务计划能否落实，关键再推动。两年来先后

组织实施了八个重大得业务推动活动，都达到了很不错得业务推动效果□20xx年5至5月，由与分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资得影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点得产品讲明会为突破口，掀起了分红险销售的浪潮。

队伍管理工作是个人业务工作得又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来再队伍管理问题上煞费了心思□20xx年得队伍是再前几年业务规模急速扩张时建立起来得，由与人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员得业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定得状况。当时感到有千斤压力，面对现状作了以下几个方面得工作：

1、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上得业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般得身份和亲情对待业务员，最广泛地向他门传承公司得文化、观念和发展前景，结下了深厚得友谊，树立了很不错得公司形象。这一切也再队伍管理中也起到了零分重要得作用。

2、全面明白情况。到任得第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数零天得调查研究基本摸清了影响队伍稳定得六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

3、对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存再得不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照”基本法”办事，使营销团队得管理走上制度化□20xx年6月，根据市地得工作情况和全系统一年多得思想和制度得准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行得”基本法”，到20xx年底全拾基本法”达到了相对得统一，为实施新得”基本法”打下了坚实得基础同时就业务员得相

关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，再业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行”两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种得上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

## 保险公司农险述职报告篇五

尊敬的各位领导、同事们：

大家好。

我的工作是协助主任抓商险，主要负责投保录入、单证管理。20xx年以来，在公司上级部门的正确领导下，在保险社主任的带领下，我较好地完成了各项工作任务。下面就工作情况向各位领导和同事们写论文做如下汇报，不妥之处敬请批评指正。

为了完成保费任务，在工作中我和同事们经常加班加点，尤其学生平安保险录入期间，由于入保的学生多，时间紧，我们起早贪黑，废寝忘食，几乎每天都要加班到十点以后。我和同事们任劳任怨，毫无怨言，我们的共同心愿就是希望我们的公司越来越好。由于我和大家认真主动的工作。20xx年，我们顺利完成了公司商险的各项保费任务共120万元，其中：机动车商业险406486.31元、交强险302325.54元、龙吉79570元、龙健86400元等。20xx年上半年，我们也已完成全年保费的65%，力争年底全面完成公司商险的各项保费任务。

为了适应当前工作的需要，我时刻把学习放在第一位，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写论文客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧。同时认真钻研保险业务知识，精益求精，全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平，特

别是增强保险方面的知识，努力做一个真正的保险人。于此同时，也积极贯彻总公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效。

通过学习，我在日常管理中能够认真严格的按照上级公司的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，在业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了较好的成绩。

除了投保录入工作，我还负责单证管理。在单证管理上严格按照总公司单证管理办法执行，保证单证安全，防范风险，规范使用，仔细认真做好各个细节环节的整理工作。在工作中严格按照规章制度操作，坚决杜绝违章、违规现象的发生。

作为一个出单员，每天摆在面前的总是那平平凡凡的保险单，看起来工作是枯燥无味，但我深知，每一笔录入，每一次出单，都和保险社全年任务的完成、公司的形象紧紧地联系在一起。每出一份保单，要填50多个空，稍不注意就容易填错。比如有时候容易把车架号和发动机号看错，有时候容易把起保日期搞错，有时候容易把客户的身份证号码填错……因为每天来的客户情况各不相同，所以每天的工作量也是不同的。

有时一天来的客户只有是几个人而已，相对录单就没有那么繁忙和混乱。但如果遇到一天的客户流量很大，就会让自己手忙脚乱，为了保证每一笔录入的准确性，我每时每刻写论文都在提醒自己要认真负责，工作的认真使我每次都能顺利的完成保单录入，没有失误，这个让我感到很欣慰。同时我在一定程度上加大对原有客户的重视程度，掌握续保业务的分布情况，提前做好续保准备工作，争取早联系、早沟通、早签单，尽量避免因疏忽和时间延误而造成业务损失。以诚实守信、主动热情、服务周到面对每一位客户。

一年来，我凭着对工作的热爱，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，但还有很多不足。首先我还应继续加强内控制度的学习，远离合规风险；其次在工作上要向先进的保险社学习，加强内业整理。

在下半年的工作中，我将和同事们共同努力完成上级领导交办的各项工作任务，做好日常工作。我会在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。

最后祝愿我们公司在公司领导的带领下、全体员工的共同努力下，再上台阶，再创辉煌。

谢谢大家！

## 保险公司农险述职报告篇六

尊敬的各位评委、各位专家：

我叫，男，汉族，党员□xx年出生，现任第xx医院妇产科主治医师，任现职已满5年。在任职期间里，在各级党委的领导下，我坚持为兵服务思想，较好地完成了上级交给的各项任务，现将自己任职以来学习工作、履行职责、完成任务等状况向各位领导汇报如下：

### 一、在政治思想方面

用心加强政治学习，不断提高自身素质。平时能够用心学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想、“科学发展观”重要论述及党中央、军委的重要决策、指示精神，坚持党对军队的绝对领导，在大事大非面前能够持续清醒头脑，立场坚定，在思想上、政治上、行动上能够与兵站部及医院党委持续高度一致。严守姓军为民的宗旨，坚持全心全意为人民服务，热爱本职工作，忠于职守，恪守

本专业的道德规范；态度端正，吃苦耐劳，道德品质好，作风正派，用心配合领导工作。在工作中，时刻能够以一名共产党员的标准严格要求自己，按照科学发展观要求，在平凡的工作岗位上努力做好自己的本职工作。在当前改革开放和市场经济条件的大环境下，能够正确对待利益得失，正视自身不足，立足高原，立足本职，从不计较个人得失，时刻服从组织安排，始终用“三个个性”革命精神激励自己，扎根高原，热爱部队，安心本职。

## 二、在作风纪律方面

认真执行中国共产党的基本路线、方针、政策，自觉遵守国家的法律、法规，严格落实军队的条令、条例及各项规章制度，服从命令，听从指挥；坚持一日生活制度，用心参加群众活动，尊敬领导，团结同志，爱岗敬业，始终坚持“患者至上，服务第一”的理念，努力做到急患者之所急，想患者之所想，用真诚的心为患者服务；加强自身医德医风建设，弘扬正气，摒弃不良的风气及陋习；工作中能够严格遵守各项医疗规章制度，做到按规行医、依法行医，对病人一视同仁，未发生过推诿病人现象，未发生过任何医疗差错及事故。

## 三、在业务工作方面

工作上用心主动，服务态度端正，针对本专业特点，认真钻研本职业务，注重加强自身专业知识的提升，用心参加医院组织的业务学习，努力提高自身业务水平。以让患者满意的工作标准严格要求自己，在业务上能够刻苦学习，在科主任及上级医师的指导及自己的努力下，已掌握妇产科的常见病及多发病的诊断与处置，能够熟练配合主任及上级医师完成如：腹腔镜及经腹子宫次全切除术、卵巢肿瘤剔除术、输卵管切除术、子宫肌瘤剔除术及剖宫产手术等腹腔镜及经腹手术，能够协助主任完成阴式子宫切除术、阴式子宫肌瘤剔除术等阴式手术，能独立主刀宫外孕，独立完成产妇顺产接生、引产接生等妇产科常规手术，能独立完成人工流产、诊断性

刮宫等妇产科常规操作，针对妇产科急症病人较多的状况，能够完成妇产科急、危重病员的抢救与治疗。自任现职以来，自己清醒地认识到，只有不甘落后才能不被时代发展所淘汰，我充分利用业余时间进行专业理论和技能的学习，在科室领导的带领下刻苦钻研专业技术，广泛阅读相关书籍和各种杂志书刊，主动了解本学科的新技术，新进展，关注相关学科新动向，以适应部队发展的要求，不断提高自身水平，提升工作效率。

#### 四、工作中存在的不足

虽然取得了一些进步，但毕竟调入医院工作时间较短，临床经验严重缺乏，在工作及学习中仍存在下列不足：

- 1、本专业的理论知识掌握不牢，理解不深，理论联系实际不强，不能完全将书上的知识用到工作中，有待进一步加强。
- 2、接触临床时间较短，外科手术基本功较差，与主刀医师手术配合默契度不足，有待进一步改善。
- 3、对本专业的理论知识及新技术、新进展掌握了解不深，知识储备不足，不善于从已有的病例中总结特点、把握规律，科研潜力不强，有待进一步提升。
- 4、临床经验不足，在一些疑难病的诊断和鉴别上存在偏差，有待进一步改正。

尊敬的各位领导、专家、评委，在任职5年中自己虽然取得了必须的成绩，但也感到自身的不足和知识的贫乏，个性是在调入医院工作期间，经历了数次危重病病人的抢救治疗，更加感到了肩上职责的重大，在今后的工作中，必须要虚心学习，不骄不躁，刻苦钻研，不断进取，也期望各位领导能给予更多帮忙和指导，使自己的业务水平和实践经验能得到进一步

提高。

以上是我的述职报告，不足之处，恳请领导和同志们批评指正！

谢谢大家！

## 保险公司农险述职报告篇七

各位领导、同事：

下面，由我代表客户服务部对20xx年开展的服务工作进行总结述职。20xx年是分公司客服部成立的第三个年头，身为客服部负责人，我深感责任重大，上怕辜负领导的厚爱与期望，下怕服务不好各级机构和广大客户。

我深知客服发展道路修远之弥坚，但君子不可不弘毅，虽然前路漫漫，客服工作人员都会为之上下求索。20xx年，在总经理室的正确领导下，客户服务部全体同志紧紧围绕“万马奔腾、卓越发展”的工作主题，以董事长提出的“打造‘一个客户、一个、多个产品、综合服务’的综合保险金融服务平台”为核心目标，牢固树立了“客户为王”的服务理念，优化服务流程、创新服务项目，不断丰富和完善差异化服务管理体系，提升客户服务的内涵、品质与能力。同时，在各级机构的大力支持下，在全系统客服人员的团结协作、密切配合下，客服部多措并举，较好地完成了20xx年客服各项工作任务。

### （一）主要数据指标完成情况

20xx年，为有效促进车险品牌服务项目的有效贯彻落实，我们紧密结合公司实际，以“创新举措促发展，强基固本提效率”为目标，以完善客户服务工作机制为重点，不断完善管理制度和服务规范，从工作数量、工作质量、效率指标、增

值服务活动推动、培训考试等维度下功夫，汇总建立《理赔问题库》，将常识性咨询话术、承保、理赔等各类客户常见问题进行整理汇总，确保座席答复口径一致、答复内容专业、详实，并制定下发了《20xx年度分公司投诉考核评价管理办法》，加大投诉考核评价常态化管理，不但注重广度，更加注重深度，严格要求员工服务客户从服务自身开始，取得了良好成绩。

据统计，截至11月底20xx年955##专线受理客户报案、咨询、投诉、回访话务量达###.27万个，较上年同期增加了##.37万个。日均话务量####个，日均报案量623件，电话接通率为##.56%，高于总公司92%的考核标准。同期，955##专线全险种回访#####件，其中车险理赔回访#####件，回访率为100%，平均接通率为93.7%；车险承保回访#####件，接通率为##.12%，全险种回访客户满意度为98.41%，同比增长0.2个百分点。而截至20xx年11月25日，分公司投诉岗全年共受理上级转办投诉###件(其中总公司23件、保监局123件)，经沟通调解撤诉50件，认定为无效投诉94件，最终形成有效投诉2件，亿元保费投诉量0.09件，投诉回访满意率95.28%，符合总公司考核要求。全年我公司客户服务工作无一例媒体负面报道。各项基础工作的深入落实，为不断努力打造专家型顾问型的955##服务团队及实现955##专线向第一运营中心平稳过渡做好了铺垫。

## (二) 增值服务费用投放与收效情况

为适应新的竞争形势、发展要求和管理需求，细化落实总公司《团体vip客户分层级管理》服务举措，分公司客服部在20xx年组织架构基础上，增设了客户信息管理岗，以承保、理赔回访和客户服务活动为载体，收集、整理客户信息，累计收集有效客户信息1.6万余份，加强了客户信息真实性管理。

分公司20xx年投入客户服务费用###.45万元，此项费用仅为

投入客户服务活动及用于客户服务的实际费用支出。截至11月底，分公司累计开展“‘行’!车险品牌服务项目”三大类16项服务，累计服务客户239.1万件次，紧急预付赔款###.50万元，非事故道路救援331件，车险亿元保费服务件数为3.66万件，此外，分公司还积极组织有关地市等机构钻石级客户参与总公司举办的vip客户“清华研修班”活动、“信用评级”服务，为有效提高公司优质客户黏度和续保率，全面推动公司客户服务模式转型升级奠定了良好基础。

20xx年，分公司客服部从“保险有约知音有你”客户联谊互动活动、“与你相伴”特色活动、“风雨同舟、服务农企”专项活动三大板块入手，组织开展了第三届客户服务节活动;从“倾听心声，走近你我——零距离体验保险”着手开展了客户服务月活动;为推动零集结活动的开展，二次收集有效客户信息，组织开展了“保险同行，油卡相伴”服务活动;从诚信建设方面推动落实行业协会“创建优质服务窗口，争当诚信服务标兵”活动部署;积极与省纠风部门接洽，相继制定了《“基层服务月”活动方案》、《民主评议基层站所工作实施方案》，取得了一定的进步。

整体来看□20xx年，客服工作主要问题体现在思想认识不一，执行落实参差不齐上。思想认识不到位，客户服务管理基础工作薄弱，客户分级标准不统一、不清晰，人员不到位，中支公司客服、理赔工作职能不能得到彻底清分，缺乏专职客户服务人员和骨干创新人才，执行力参差不齐，导致整体服务与创新能力严重不足，制约了各级机构客户服务水平。具体体现如下：

一是体现在宣导推动上，部分机构服务投入不足，服务人员跟进和服务组织不力，对各项增值服务活动推动落实持消极态度，影响了公司服务转型升级整体进程;二是由于认识的差距，机构部门间工作缺乏联动，不能从出单到查勘理赔、业务发展等方面主动与增值服务项目互动配合，宣导、落实缺乏主动，甚至拘泥于客户服务部门单方面督导推动。三是活

动效果良莠不齐，有的社会反响好、群众口碑好，客户满意度增加；大部分中支变化不大，“默默无闻”，服务质量、服务创新和服务模式上没有质的改变和提升。

20xx年，客服部将从强化基础服务、增值服务、客户管理能力建设、公司品牌形象宣传等方面展开工作，全面提升公司宣传力度和客户服务水平。

第一，全面实现955##专线向第一后援运营中心的平稳过渡，重新规划调整分公司客户服务部工作职能，并根据划分后的岗位职责与调整后的人员编制情况，开展服务工作，逐步探索出一条独具特色的客户服务发展新道路。

第二，推动“车险品牌服务项目(20xx版)”落地实施，并全面对项目的组织实施进行严格的考核管理与监控；谋划分公司第四届客户服务节活动的开展与落实，加大公司与优质客户的接触频次，强化客群关系，了解客户需求层次，为钻石级vip客户提供对应的服务，促进公司优质业务续保率的提升。同时，积极配合总公司客户信息管理系统上线，建立和完善客户信息管理及考核评价机制，确保20xx年分公司客户信息完整性和真实性得到有效提升。

第三□20xx年10月以来，分公司将公司宣传工作重点转移到了客户服务部，并先后与河南日报、今日加油、大河网、中原网、新浪网、交通广播电台等媒体接触，开展了“中国梦行”地铁宣传活动、新浪网金麒麟大调查、政府在线等一系列公司宣传活动，且取得了一定成效，如“省信用建设示范单位”□“20xx年百姓最认可的财险品牌”、“中原最具社会责任感机构”等等□20xx年，分公司客服部宣传岗位将进一步加大宣传费用投放力度，通过网络、电视、电台、高铁站、大型户外广告等多种形式，展示公司形象、宣传客户服务举措，积极推动公司知名度与美誉度的跨越式提升，使更多的潜在客户“知晓保险、了解保险、走进保险、体验保险”，为公

司业务发展提供源动力。

总之□20xx年分公司客服部将继续秉承“客户为王”战略，坚持围绕以“客户为中心”，牢守为客户提供优质服务的底线，加强客户关系管理能力，突出差异化服务，做好公司品牌形象宣传和服务宣传，培育出公司优质忠诚的客户群体，助推公司业务全面发展。

我的述职完毕，敬请领导、同事们对以上报告内容进行批评指正，谢谢大家。

## 保险公司农险述职报告篇八

尊敬的各位领导、各位同仁：

转眼间，又到了年末□20xx就这样在忙忙碌碌中不知不觉的过去，但这一年，仿佛过的格外快。回想一年前的今天，刚刚经历了20xx年农险在重重压力下实现突破发展，我显得信心满满，所以当面对今年xx亿的全年任务时，比起压力，更多的是挑战新高度的欲望和信心。如今□20xx已尘埃落定，全年任务超额完成，终于松了一口气。面对这样的结果，有不负众望的轻松和喜悦，也有这一年忙碌的感悟与思考。比起最初的踌躇满志，现在我更多的是对这一年来农险经历曲折发展的感悟和对未来发展的冷静思考。

今年以来，在分公司的正确领导下、在机关各部门的支持配合和农险条线全体同仁的通力合作下，紧紧围绕公司农险业务发展战略部署，坚持“发展为中心、效益为目标、合规为底线、抢抓机遇、加快发展”的工作思路，上下一心，攻坚克难，奋力拼搏，实现保费收入xx亿元，同比增长xx%□提前完成总公司下达的农险挑战型目标，系统排名第四，并实现历史性突破。这一年，我们顶住了力度空前的监管风暴，顶住了全面升级的竞争压力，超额完成任务并首次取得xx农险

市场第一份额;份额与增速双料冠军，充分展示出了我公司的核心竞争力和无所畏惧，迎难而上的中华精神[]20xx[]必将是xx分公司农业保险里程碑式的一年。在此，我将一年来的工作汇报如下，请各位评议：

### (一)全力配合检查，总体获得好评

今年年初，接到监管部门通知，财政部与保监会将组成联合检查小组开展全国性的农业保险专项检查[]xx省成为重点检查省份之一。我公司作为xx农险市场主要经营主体之一，自然榜上有名。得到这个消息时，我顿时感到有压力，虽然经历过大大小小很多次检查，并且由于我公司始终坚持合规经营的工作原则，在历次检查中均获得较好评价，但是，这次大规模、高规格的检查也是我第一次面对，忽然觉得心里没底。总、分公司领导也都十分重视这次检查，及时安排部署各项准备工作，并表示总、分公司各相关部门将全力配合农险部做好本次检查工作。我作为农险部负责人，责无旁贷，立刻投入到了各项准备工作中。一方面安排本部门着手准备检查需要提供的各项材料，同时与分公司相关部门协调迎检事宜；另一方面，第一时间与需要检查的驻马店中支公司取得联系，告知检查工作安排，并赶赴xxx公司现场安排指导，要求xxx中支做好一切迎检工作，全力配合检查。从x月x号检查组正式进场，到x月x号现场反馈，近x个月的现场检查过程中[]xx总和我几乎是全程陪同检查组。为了检查过程中实地回访不出差错，在炎热的x月陪同检查组走进乡村入户调查和回访，第一时间响应检查组提出的各项要求，帮助检查组与基层机构、财政所、地方政府等之间的沟通和协调工作。同时，为配合联合检查组查调结合的工作思路，我安排本部门专人组成了农业保险课题研究小组，用了一个月的时间加班加点，帮助检查组完成了《关于农业保险经营模式、财税支持政策经营中的问题与对策》、《基层服务体系建设[][]xx省农险市场状况》等x个课题调研报告。最终，检查结果证明所有的辛苦是值得的，我们的配合取得了检查组的满意，我们的农险

经营情况总体上获得了肯定。这是农险战线全体同仁们辛苦付出共同努力的结果，是全公司的胜利，也极大的鼓舞了我们后续把农业保险做大做强的信心和决心。

## (二) 紧盯业务发展，确保任务达成

业务发展始终是公司的中心工作，作为公司的第二大险种，农险业务不仅对公司的业务规模与经营效益贡献显著，更重要的是，作为公司优势、特色险种，农业保险的经营成果有助于提升公司品牌形象，增强公司核心竞争力。为确保农险业务的有效达成，我重点从以下几个方面开展工作：

1、认清发展形势，及时调整业务结构。种植业保险一直是我省农业保险的主力险种，但是从近几年的发展情况来看，由于土地集约化程度不高、土地基础信息不健全、保障程度偏低，缺少科学技术手段支持等原因造成的承保难、理赔难的问题没有得到很好的解决，数据真实性受到了政府及监管部门的质疑，种植业保险遭遇瓶颈，发展乏力，这从上半年冬小麦保险大幅下滑的数据中可见一斑。而此轮力度空前的联合专项检查，对种植业保险的发展更是雪上加霜，与此同时，我省作为生猪养殖大省，养殖业保险发展却相对滞后，发展空间巨大。正是由于看清了这种发展形势，我及时调整了发展思路，一方面收紧种植业保险承保政策，保证数据真实性，另一方面把发展方向悄悄转移到养殖业保险上来。

2、积极运作，营造良好外部发展环境。为了给农业保险的发展营造良好的外部环境，这一年来，我多次拜访财政厅、畜牧局、保监局等职能部门，就推进育肥猪保险工作进行了反复的沟通与协调。今年x月，农业部与保监会在成都联合召开了保险支持畜牧业发展经验交流会，我陪同xx市畜牧局领导出席会议，会上，我公司与xx市畜牧部门合作形成的养殖业保险“xx模式”被作为典型向全国推广，xx市畜牧局领导作为典型代表发言。我们在养殖业保险方面所做的努力以及取得的成绩得到了省财政、省畜牧和监管部门的高度认可，在制

定养殖业保险支持政策时充分听取了我公司的意见和建议。功夫不负有心人，在我们充分的调研和多次的商讨中□x月x日三厅局联合下发的关于育肥猪保险工作方案终于下发，为我公司今后的养殖业保险发展起到了保障作用，为xx分公司总体任务的达成奠定了坚实的基础。

3、深入基层，坚定信心，抢占发展先机。面对养殖业保险发展机遇，部分机构还显得犹豫不定，或者无从下手。为了在全省范围全面推进育肥猪保险工作，抢占养殖业保险发展先机，我陪同xx畜牧局长先后到xx等地，参加当地畜牧部门、养殖企业组织召开的畜牧业保险座谈会，并亲自介绍养殖业保险政策、业务流程以及我公司在经营养殖业保险方面的经验和成果，赢得了地方畜牧部门和养殖企业的充分认可，消除了基层机构的顾虑，坚定了养殖业保险的信心。今年以来，尤其是下半年，养殖业保险全面开花，截止目前，全省已实现保费收入xx亿元，同比增长xx%□业务占比达到xx%，其中育肥猪保险保费收入xx亿元，同比增长xx%□在种植业保险急速下滑的状况下，确保了农险业务发展目标的达成。

### (三) 强化基础管理，严守合规底线。

经历了上半年一轮农险大检查，让我确定了农业保险合规问题已经是刻不容缓。虽然此次检查中，我公司虽然总体上是获得肯定的，但同时，检查组也给我们指出了诸多问题，让我意识到并不是我们公司做的好，是别人做的太差而已。所以我们并不是高枕无忧的。随着农业保险相关法律法规和各项制度的逐步完善，合规要求必然会有大幅提高。农业保险落实依法合规的工作仍然任重而道远，我们一刻也不能松懈。针对这种形势，我加强了以下几个方面的工作：一是带领全省开展自查自纠工作，全面梳理农业保险工作中遇到的问题，发现漏洞，及时整改，并在以后的工作中引以为戒，做到心中有数。二是严把业务关口，严格审查承保手续，确保承保数据真实性。三是关注赔付率、理赔时效、异常数据等经营

指标，加强过程控制，规避经营风险。四是加强分公司农险部人员力量，细化分工，精细化管理，提升管理能力。五是继续推进农村基层服务网络建设，提升服务能力。

#### (四)创新新技术应用，提升品牌形象。

农业保险理赔效率低、成本高一直是困扰农险工作的一个难题。面对这些人力无法解决的客观困难，我们只能求助于科学技术。科学技术的运用，不仅可以提高工作效率，提升服务能力，更是一个公司综合实力的体现，有助于提升公司品牌形象。今年以来我公司在农险新技术运用方面做出了一些尝试：一是参与总公司基于卫星遥感技术的“底图工程”项目，此项技术有望在种植业保险承保、理赔工作中发挥重要作用。二是将无人飞机投入运用，先后在xx等地安排无人机飞行任务，缩短了承保验标的实效性，彰显了我公司的技术实力，起到了良好的宣传效果。三是养殖业“农险图”查勘手机技术全面应用，将全面提升养殖业保险的服务能力，为养殖业保险的快速发展提供强力支持。

(一)发展方式依然粗放。农业保险虽然实现了较快增长速度，但发展基础未得到根本改善。在面对各类监管和外部检查的过程中，公司的经营管理活动距离相关法律法规和“三到户、五公开”的要求仍有不小差距。

(二)基层调研工作不够深入。在实际工作中，自己深入基层的时间还是过少，这造成了对基层工作了解不够全面，管理工作的针对性不强，同时不能及时掌握基层工作遇到的困难，抓不住问题的实质，拿不出有针对性很强的举措和方法，从而影响了工作效率。

#### (三)制度建设还需加强，内控管理还需强化。

个别经营单位存在重规模，重速度、轻内控的观念，存在内部监督表面化、不同步或监督缺失的问题，导致了经营风险

和隐患未得到及时发现和化解。今年以来虽出台完善了一些建章立制的工作，但是从监管检查、审计检查、从长期业务健康发展的角度上，还需进一步强化内控管理。

(四)业务理论知识学习尤其是专业知识学习有待进一步加强。平时注重工作多一些，而忽略了日常的学习，包括对农业专业知识、农业生产以及相关的政策法规等。

20xx年，在认真总结近年来农险业务发展历程中的经验和教训中，要把握当前农险业务发展形势，克服不利因素，发挥自身特点和优势，紧紧抓住养殖业保险发展机遇，在确保依法合规经营的前提下，巩固并适度扩大经营阵地和经营品种，力争与行业发展速度保持同步。同时，在发展中不断解决经营行为不规范、服务能力不到位以及队伍建设不匹配等突出问题。主要工作计划如下：

(一)要保持合理的发展速度，领先市场地位。

20xx年，我们将在坚持依法合规的前提下，把握积极因素，消除不利影响，确保农险业务保持均衡、合理的发展速度，力保全年x个亿的总任务。从业务发展策略上，继续优化险种结构：一是要巩固种植业保险发展成果，力争保持业务的相对稳定，业务占比xx%；二是充分利用养殖业保险先发优势，继续推进、提高养殖业保险在整体农险业务中的比重，占比增至xx%；三是探索具有地方特色和新产品，在新险种发展上有所突破，加快形成公司特色业务，引领全省农险市场。从任务目标的制定和分解上，充分结合各地发展实际和历史发展状况，合理制定并下达各项经营目标。从资源配置上优先保证并扶持发展基础较好的地区。对基础不牢的地区，降低任务压力，绝不以牺牲合规换发展。

(二)要进一步深化集中管理，合规落到实处。

20xx年，我们将以《农业保险条例》以及各项监管政策为准

绳，重新梳理基础管理体系，做好业务和财务流程的优化和完善，提升业务流程的标准化与规范化程度。通过强化集中管理，重点治理在农险业务经营过程中长期存在的问题，通过管理方式的转变促进发展方式转变，确保20xx年农业保险经营管理水平再上台阶。

(三)要推进各项基础建设，夯实发展根基。

农业保险要往更高的层面发展，是对公司的管理和服务能力提出了更高的要求，我们将在明年对农险基础管理进行全面升级：一是落实农业保险事业部改革，健全农险条线组织架构，明确中支公司农险部工作职责，加强垂直管理；二是完善管理制度体系，提升规范化、精细化管理能力。三是优化农险考核体系，制定农险部经理及农险协保人员管理考核办法，明确职责，提高工作效率，为全面有效达成农险20xx年各项指标提供有力支持。

各位领导，各位同仁，在今年的工作中，农险工作经受了压力和考验，也收获了成绩和经验，成绩的取得与公司的正确领导是分不开的，而自己的管理工作还有很多不足之处。20xx年，我会吸取以往的经验教训，求真务实，开拓创新，以积极的态度和饱满的热情来推动农险工作向更高、更快、更强的水平发展。

最后，恳请各位领导和同仁对我的工作给予批评指正。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年x月x日