

2023年保险公司经理述职报告 保险公司 经理工作述职报告(精选9篇)

开题报告是在研究项目开始之前，对研究内容、目标和方法等进行描述和阐述的一种书面材料。尊敬的领导：透过这份辞职报告，我希望能够向您展示我对公司过去工作的总结和感谢。

保险公司经理述职报告篇一

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，贯彻执行大会精神，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实到实处，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，加大市场占有率。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。总书记要求全党继续保持“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內容。

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，我公司要牢牢掌握市场的主动权，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。

保险公司经理述职报告篇二

根据公司分工[]20xx年我主要分管农业保险、意健险、理赔服务、消费者权益保护及工会工作。一年来，在新疆分公司党委的坚强领导下，在昌吉州分公司各位领导和全体员工的大力支持下，我始终遵循“团结、负责、勤奋、进取”的八字精神，认真践行“服务至上、信守承诺、回报社会”的服务宗旨，忠诚担当，履职尽责，通过诚信服务赢得市场，通过全方位保险保障服务昌吉州经济发展稳定大局，得到社会各界广泛认可。现述职如下：

一是强化政治建设。坚持把旗帜鲜明讲政治作为第一标准，牢固树立“四个意识”、坚定“四个自信”、坚决做到“两个维护”，在政治上思想上行动上始终同上级党委保持高度一致，不断提高政治判断力、政治领悟力、政治执行力。二是强化理论武装。带头认真学习贯彻总公司和区州分公司系列会议精神，汲取保险业务知识养分，学思践悟、融会贯通、推动工作。广泛学习分管工作以外的业务知识，不断更新知识储备。注重强化《宪法》以及《保险法》等法律的学习，切实把法治理念和法治精神体现到工作实践中，运用法治思维和法治方式想问题、作决策，依法办事、解决问题的能力进一步提高。三是强化调查研究。坚持理论与实践相结合，坚持常态化深入县市开展调查研究，指导工作，不断从基层和群众中吸取智慧和力量，丰富实践经验，增强服务大局能力。

始终聚焦主责主业，紧盯分管工作中的重点、难点、热点问题，积极想事、主动谋事、用心干事、努力成事。

（一）农险条线。一是抓统筹。重点加强与州县市乡镇村组各层面的沟通协调，加大政策性农业保险的宣传力度，印发“三农”明白册5万册，不断提高种养两业承保率，推动农险条线完成910万以农促商业业务。积极对接联系大型养殖企业，提高牧区散户的投保率。积极联系政府共同制定防灾防损措施和理赔方案，切实为政府、农户排忧解难。二是抓培训。组织专管员加强承保、理赔方面的学习培训；邀请农业专家进行专业知识讲座，提升专业技能。三是抓合规。定期开展风险合规培训、警示教育；坚持回访制度与复勘制度相结合，制定并落实责任追究考核办法，明确责任主体，责任到岗到人。加强对农险工作的指导和监管，全年组织承保理赔档案成立农险合规检查组，对全辖各支公司近2年农险业务开展合规检查3轮次，对违规保单进行批退批减处理，并对相关责任人进行问责。四是抓队伍。完善基层服务网络体系，加强队伍和装备建设，为七个县市支公司专门配备了查勘装备，提高了理赔查勘速度与精确度。截止11月底，实现农险保费收入1.09亿元，同比增长13.24%，赔款7240万元，简单赔付率66.42%，利润预计1200万元。

（二）意健险条线。一是抓大促小。加强政府营销，积极与政府相关部门沟通协调，首次实现昌吉州长期护理保险业务入围，新增保费万元，为今后政保类业务拓展打下了坚实基础，并带动商业性健康险、线上业务快速发展。二是拓展渠道。加强与金融部门和各银行的联系，在稳定借款人意外险的基础上，实现了银行资金托管业务新突破，新增保费万元。加强公司内部各条线渠道协调沟通，推动驾乘险、种植业意外险及线上业务稳中有增。加强与州县市教育系统协调，学平险增费扩阵工作初有成效。首年进入昌吉州一中、州二中、实验小学，新增保费20万元；成功入围昌吉市区学校学平险项目，新增保费28万元。三是提升服务。定期对意健险条线人员进行培训，不断提升服务能力和专业技能。在自治区全

民人身意外伤害保险全疆惠民政策知晓率第三方测评中，昌吉州分公司群众知晓率达到了80%以上。截止12月9日生效保费5388.71万元，同比增长3.59%，增长额186.75万元，全年计划达成率91.33%，全年计划达成率及增速均在全疆排名第九。任务差额511万元。

（三）理赔工作。一是深化降赔减损。理赔服务中心结合总公司、新疆分公司降赔减损要求，挤压理赔水分、降低理赔成本，杜绝跑、冒、滴、漏，开展各专项活动，截止11月底，累计各项减损1200.87万元。二是严控数据指标。数据检视常态化，对数据异常、排名靠后人员进行红色预警，督促及时改善，理赔时效持续优化。三是强化内控管理。持续提升合规意识和对法规的敬畏之心，把培育合规文化作为一项长期的基础性工作常抓不懈，服务能力显著增强。针对所在辖区侵害消费者权益、乱象整治工作开展了理赔序列专项自查自纠整改，针对降赔减损开展了廉洁自律自查自纠工作，进一步压实整改责任、健全制度、完善内控、落实责任，形成长效风险防范机制。四是加强基础工作。全面落实整改任务，围绕“理赔转型年”活动，落实“基础管理建设年”工程，把“大客服”理念贯穿于工作全过程，通过开展季度性常规工作检查，建立完善全员上下主动合规、人人合规的工作机制。在半年考核中综合排名全疆第二和总公司转型示范性中支20强。截止11月30日，车险已决案件16367件，已决赔款7602.64万，较上年同期上升18.2%；非车险已决案件809件，已决赔款为1924万，较上年同期上升28.95%；车险万元以下案件报案结案周期6.41天，同比缩短1.21天；车险理赔案件结案率95.8%，同比提升0.67%；受理理赔各类疑难咨询、投诉共计231件，案件及时处理率100%，客户满意度99.53%。

（四）消费者权益保护工作。一是完善机制。制定全年消保工作计划，制定了《中华财险昌吉州分公司20xx年消费者权益保护工作规划实施细则》，成立消保委员会，明确分工，压实责任，建立了较为完善的消保运行机制。二是加强培训。根据消保相关工作要求和实际需求，每月常态化开展消保培

训，已组织消保培训14场、参训787人次，有效提升了全员消保意识。三是加大宣传。积极开展3.15消费者权益保护活动、7.8全国保险公众宣传日活动、高考爱心送考、客户信息自查、金融知识宣传月活动、防灾防损等消保活动。10底以各机构农险团队为主体，成立“金石榴百团进千村”志愿宣讲团8个，举办宣讲活动5场。通过活动的开展，进一步拉近了公司与消费者的距离，体现了消保责任担当。截止10月消保评级二级c□还未达到二级a的目标值。其中亿元保费投诉量2.35件，同比上升了1.26件，同比增长114.92%，投诉15日办结率100%，监管转办案件4.63%，万张保单投诉量0.43件。

（五）工会工作。关心职工工作和生活，着力为职工办实事、办好事，逢年过节按照规定给工会会员发放节日福利，及时慰问看望生病住院和家中有困难的员工及退休员工。发挥女职工委员会作用，搞好女职工工作，关心女职工的身心健康。依法收好、管好、用好工会经费。加强工会建设，为构建和谐公司、促进公司经营目标完成，充分发挥工会主力军的作用。

全面落实从严治党的要求，时刻绷紧纪律规矩之弦，坚持把党风廉政建设与业务工作同谋划、同安排、同落实，自觉履行“一岗双责”。从严要求自己，以身作则、率先垂范，不断增强廉洁意识，筑牢思想防线，带头严格遵守中央八项规定和廉洁自律各项要求，带头守好作风“警戒线”，坚决抵制“四风”。坚持法治思维和底线思维，强化权力制约和监督，自觉接受各方监督，从源头防止腐败。

一是政治理论业务学习缺乏系统性，运用党的创新理论指导实践、融会贯通、学以致用等方面还有差距。二是目标和思路对不断变化的市场缺乏充分的前瞻性，导致机构应对举措滞后。三是推进工作用力不平衡，导致各县市险种发展、工作进展不均衡。四是在处理复杂局面、棘手问题时办法不多，应对市场竞争，分析市场能力有待提高。

新的一年，充满机遇、挑战和变革，更需要不断自我革新、坚持问题导向，坚持公司党委、总经理的统一领导、坚决贯彻执行各项工作要求，认真落实，打好主动仗。确保各项改革、举措落到实处。

今后，我将按照新疆分公司发展规划的各项要求，以减亏增效稳健发展为主线，着力提升市场拓展能力、业务管理能力和服务能力，把渠道平台建设、新领域开拓、队伍建设、成本控制作为主要着力点，全方位谋划，扎实推进，破解发展难题。一是坚定政治立场。始终在思想上深刻认同核心，在政治上坚决维护核心，在组织上自觉服从核心，在情感上坚决拥戴核心，在行动上坚定紧跟核心，带头树立“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，严守政治纪律和政治规矩，牢固树立大局意识和整体观念，始终做政治上的明白人、老实人，不折不扣贯彻落实上级党委的各项决策部署。二是不断转变思维观念，增强发展信心强化危机意识，增强发展的紧迫感，培树真抓实干的工作作风，强化换位意识，不断增强执行力，全面提升分公司的服务形象。三是加大与政府的合作力度，抓好分公司创新业务的推广拓展工作，以点带面，全面推进业务的发展及客服工作。四是加强专业团队建设，全面提升营销能力和服务能力。五是进一步强化内控管理，减亏增效，加强费用预算管理，开源节流。加强承保核赔管理，提升公司利润总量。坚持把合规贯穿于经营管理的全过程，促进公司全面发展。六是整风肃纪，加大理赔客服各项考核指标提升，继续做好减损专项工作，加强案件的核查力度。

以上为我的述职，不妥之处，敬请领导批评指正！

保险公司经理述职报告篇三

学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自我的业务水平，我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。

一向以来，我都持续着用心取的心态，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提高。

我始终怀着一颗为公司谋利的心，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，坚持礼貌用语，不越权办事，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。平时的工作中，我一向做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，用心完成支公司和本部门下达的`各项工作任务。能够用心主动关心本部门的各项营销工作和任务，用心营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一向走下去，鼓足干劲，履行自我的工作和岗位职责。在这一年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了必须的`成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自我与秀的伙伴相比，还存在着必须的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的`工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

保险公司经理述职报告篇四

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的`工作分工，我主要负责xx营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，

在上级公司党委、总经理室的正确领导和xx中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到20xx年11月18日，完成保费x万元，完成全年计划的x%□超额完成x万元，并计划截止到20xx年xx月31日完成保费x万元，计划超额x万元。

今天，按照xx中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识 and 了解；学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响□20xx年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度

提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与xx鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此xx营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代xx店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施，在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通；每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在xx县人民心中树立起美好的大地保险形象。

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高；二是忽视业务与学习的两者关系，平日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的问题我将在今后的工作中加以克服和改正。

保险公司经理述职报告篇五

尊敬的领导：

您好！

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。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

保险公司经理述职报告篇六

敬重的各位领导、同志们：

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xxxx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关怀关心，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傲慢，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表达，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，可以让我亲身参加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，这些经受对我今后的工作和生活来说都将是珍贵的财宝。现就我自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，不妥之处请批判指正。

我始终认为，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，听服从支配，主动帮助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务进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，这样才能避开出现职能死角，有效提升工作效率。

进入保险公司多年，始终都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的阅历，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟识的领域有所建树。在实际工作中，其实有许多问题都不是很难解决，但恰恰是学问与阅历上的缺乏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，我必需知耻

而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎全部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学问。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成果，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，我清晰的意识到，干一份工作很简单，但想要干好就绝不是那么简洁了。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们始终都在强调的。作为管理人员，必定要在遵章守纪上做出表率。俗话说：喊破嗓子，不如做出样子，假如在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成特别不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我特别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呈现在大家面前。

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看法，如今初次创业，这才发觉凡事都要亲历亲为，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心情。经过反思，我发觉，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，许多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必需充分整合、调动全部人的力量，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，管理肯定是一门学问。然而由于阅历的缺乏，我的工作方法显得简洁而粗糙，最初并不能有效的调动员工的主动性。随着自己对业务工作的逐步深入，渐渐才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，肯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沟通。我们常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任，我也从中得到了不少新的启发和

灵感。在这种温馨的气氛中，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，谁有了成果大家都会为他喝彩，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，我协作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，这些工作支配基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了肯定的成效。分公司下达的168万打算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；业务进展的具体状况，在张经理的报告中已有具体的说明，在这里我就不再赘述了。

确定成果的同时也要擅长发觉问题。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本钱不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际状况后，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xx万，有效增员xx人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有到达应有的水平。

过去一年我们业务进展滞后的缘由是多方面的。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逆境：业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐烦的解释别无他法，因为这种状况也经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，缺乏阅历，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改变，业务学问和管理阅历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，我经常寝食难安。

从整体上看，我部进展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于详情之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着进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改变，就有可能特别致命。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肯定的成果，但也存在着极大的缺乏。例如工作方法过于简洁，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，自己在综合素养上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，全部的这些缺陷都给我的不断进步留下了充分的空间，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缺乏本身就是一种进步。

业务方面，我们必需要痛定思痛，仔细总结过去一年的阅历和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，查找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为负重前行做好充分的预备，确保完成全年打算任务。

队伍是业绩的基础，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打算任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的阅历上主动探究更为有效的增员模式，增员理念。争取营销人员总数到达xx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，汲取更多的学问，是现代企业管理者必需具备的基本素养。在这方面对自己将提出更高的要求，要在学习管理学问、专业学问、政治理论学问的基础上，虚心向其它同志学习工作和

管理阅历，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的阅历和胜利的做法运用到实际工作当中去。我还需要进一步强化敬业精神，增添责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素养再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了如今的这份工作，但我确实是始终在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我如今还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会渐渐成熟起来。在此，我有信念和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部的稳定和进展做出更大的奉献。

个人总结难免片面，恳请大家对我多提意见和建议。

保险公司经理述职报告篇七

尊敬的领导：

您好！

在人生的道路上，每个人都在用自己的足迹书写着自己的历史。在经济浪潮汹涌澎湃的今天，许多人正在以无私的工作态度和忘我的敬业精神在自己平凡的岗位上默默无闻、无声无息地奉献着，他们虽然没有惊天动地的业绩，也没有世人皆知的名誉，但却在自己平凡的岗位上塑造了一种不平凡的敬业精神，为自己所从事的事业付出了满腔热忱，这样的人值得我们去学习和赞扬。而我的梦想就是成为这样的人。

我叫，现任中国人寿保险公司客户服务部主管。从年月有幸结识中国人寿以来，我终于开始了自己的事业，在工作中不断从身边的人和事学习经验，提升自己的工作实力，如今算来，在这里我已度过了15个年头，今天有幸站在今天，非常感谢各位领导的关心与厚爱，以及所有帮助我的同事们，

是你们成就了现在的我，帮助我从一个什么也不懂的外行逐渐掌握各项业务。

一位成功学的大师说过：“认清自己在做些什么，就已经完成了一半的责任。”是啊，每一个人都有责任。有些责任是与生俱来的，有些责任是因为工作、朋友而产生的，这些责任是每个人推脱不掉的。年月，当我踏上中国人寿保险岗位时，与激动相伴的是一份沉甸甸的责任。我立志要继续坚持在工作实践中铸就的“三干一吃亏”——肯干、能干、带领身边人一起干，个人勇于吃亏的作法，认真履行保险工作者的职责。

我始终把基础管理工作放在首位，一方面严于律己，时刻用企业道德规范来约束、鞭策自己，紧记自己职责，做到以身作则，用行动树榜样。另一方面，经常给身边员工敲响警钟“公司的利益高于一切，这是一个工作人员必须具备的基本素质。”

15年的工作历程，我已从一个营销工作者做到了如今的客户服务主管，所有付出过的努力，也获得了各界的好评□20xx年、20xx年先后两次获得公司先进个人□20xx年有幸成为契约主管□20xx年以实力成果获得客户服务柜面主管这一职位。15个春秋中，无论我身居何位，从事何种工作，面对再苦再累再困难的条件，依然坚持积极肯干的工作态度。

在7年营销工作中，无论何种天气，何种态度，我都能够坚持以真诚热情的态度，优质的服务为客户解决最急迫的问题□20xx年本着变位不变心的态度，我来到了客户服务部，这一待就是8年的光景，在这里我找到了自己终生追求理想的事业，我将全身心都投入到了这份事业中，始终坚守着最初的诺言，用行动践行着我永恒不变的心，用最高的热情，释放着“能量”，让每一位客户都能够感受到我最诚挚的服务。

客户服务部主管多少人向往的位置，多少人关注的焦点，多

少流言蜚语讲述着这个位置的轻松。没有经过的人永远不能了解其中的苦，每天面对各式各样的客户，稍有不慎，将导致整个公司损失大批客户，每一句话每一个决定都关系到公司的赋予的责任。

每天我都日复一日的面对着各种各样的客户，加班加点处理事务是常事，面对客户激动的言语，我坚持从客户的角度出发，全面掌握客户急需，用专业知识帮助客户解决问题，用高效的工作效率帮助客户处理问题，不断提高客户的满意度，提升客户的忠实度。今年6月我以最高的质量最少的差错率成功获得全疆第一批上契约外包。

“专业是立足之本”是我学习的动力，在经历了《新保险法》、人身意外险经营标准等一系列不断推陈出新的文件，迎面而来的是一个又一个的新问题，一个又一个的困惑随之而来，我深深的了解到，唯有深入研究各项政策，全面结合实际工作，加大理论与实践结合落实，从一点一滴将各项政策充分掌握，并及时传递给班组成员，逐步调整工作步伐，将客户的各项问题解决透彻。

为了不断充实自己，为自己加注能量，我始终坚持每日一学计划，不断扩展各项知识，以将自己培养成高素质复合型人才为目标，并全面践行宋总经理推行的日常学习方法，不断从学习中总结经验，改善工作中的疑难点问题，提升工作效率，并帮助柜员队伍获得知识和技巧，以此促进客户满意度的增长。

在15年的岁月里，我见识到了队伍的力量，只有整体实力的提升才能够有效促进企业的推动。为此，我始终坚持分享自己的学习成果、工作经验，并以真诚友善的心，将外勤伙伴团结在身边，以一种团结共进的精神，不断提升工作队伍凝聚力，同时坚持以严格管理队伍，以和善的态度尊重个人，坚持发扬以人为本的管理理念，不断挖掘员工个人潜力，帮助员工在工作发展自我、提升自我。

在这个世界上，没有人是完美的，每个人都有长处或者短处，为此，我始终“在别人身上永远有自己学不完的东西。”信念，以谦逊和善的态度，从生活中、工作中不断学习同事的闪光点，并从中加以学习。为了帮助业务能力薄弱的队伍□20xx年我积极带领团队开展助飞活动，从投保单填写、核保要求等系列工作展开培训，不断加大与工作人员的沟通交流，有效提升了柜面服务人员的队伍实力。

古人云：“不以善小而不为，不以恶小而为之”。在许多人眼里，客户服务部主管，拿点回扣，捞点益处是很平常的事。但是我时刻牢记“廉洁”二字，防微杜渐，坚持以洁身自好加固防腐思想，坚守对公司高度负责的态度，以不怕得罪人的观念，坚持同不廉洁的行为斗争。

昨日的成就已经成为记忆的珍藏，明天的辉煌才是我新的渴望。我将以“迅猛不失章法，高速不失稳健，创新不失本分，激情不失理性”的气势，牢记宗旨，求真务实奋力赶超。

无私者勇，忘我者清，我将勇往直前，弘扬中国人寿保险精神，继续创辉煌业绩。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

保险公司经理述职报告篇八

尊敬的领导：

您好！

做保险这一年来，在公司领导的指导下，我认真学习“三个代表”重要思想，以邓小平理论知识和党的精神为指导方针，紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，把其思想认真贯彻和落实到工作中去，不断提高认识，培养自己政治敏感力和廉政意识，结合自己分管的车险工作制定了客户拜访、调查、收集信息等工作计划，严格要求自己，带头遵守保险的各项规章制度，忠于职守、爱岗敬业、处事公道、团结同志、待人诚实。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务水平和管理能力。

面对竞争日趋激烈的湖南保险市场，强化核心竞争力，开展多元化工作方式，经过努力和拼搏，为天安保险湖南省分公司的持续发展，做出了应有的贡献。

在领导的正确领导下，本人不断加强本岗位工作的学习，从思想、管理、业务等多方面进行全方位的学习，不断提高自身的素质和能力，为更好的适应工作要求。首先我认真遵守企业的规章制度，在民主生活会议上，积极做自我批评、自我检讨，深入部门学习，取长补短，接受广大干部职工的监督与指导，坚守本岗位的职责。由于保险市场竞争日益激烈和复杂化，我深知责任重大，我除了积极参加公司组织的各种培训课程，还利用大量的业余时间学习专业理论知识、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，认真对自己客户进行详细分析，将计划，总结、考核分析纳入工作中，同时积极加大宣传保险对社会的作用。

随着我国经济的快速发展和人民生活水平的不断提高，汽车作为了现代化的交通运输工具，已使人类实现了对移动、自由和身份的渴望，汽车进入家庭已经从梦想变为现实。近几年，尤其是在生产力水平不断提高的大中城市，汽车保有量大幅攀升，一家一辆或多辆私家车已经成为了一种时尚。但随着机动车的迅速增加，道路交通基础设施的薄弱，交通运

输管理的滞后，人们的法制意识不强，风险事故所造成的损失也越来越大，对人类社会的危害也越来越严重。机动车辆在使用过程中遭受自然灾害风险和发生意外事故的. 概率较大，特别是在发生第三者责任的事故中，其损失赔偿是难以通过自我补偿的。从我国情况来看，随着积极的财政政策的实施，道路交通建设的投入越来越多，汽车保有量逐年递增。在过去的十几年里，汽车保险业务保费收入每年都以较快的速度增长。在国内各保险公司中，汽车保险业务保费收入占其财产保险业务总保费收入的60%以上，汽车保险业务已经成为财产保险公司的“吃饭险种”。其经营的盈亏，直接关系到整个财产保险行业的经济效益。可以说，汽车保险业务的效益已成为财产保险公司效益的“晴雨表”。

在公司担任理赔中心核价岗这一年来，我不断努力学习业务知识，自身管理水平和经验得到了很大的提高，积极做好科学合理的计划，同时及时完成整理客户不同险种的资料，并按要求开展了各项分析工作。特别是担任理赔中心核价岗这一年来，我经手处理过多起重大案件以及推定全损一次性定损案件，并且对汽车零配件的市场价格及4s店价格的浮动及时了解，及时汇报上级领导，为确保车险根深蒂固每个车友脑海，我加大了宣传力度。通过各项宣传工作的开展和走访客户的意见记录整理，提高了人们的保险安全意识，同时加强了我公司与社会的相互间的交流，进一步加强了联系，拓展了业务范围。

积极以精神建设为指导理念，树立党组织战斗堡垒和党员的先锋模范作用。努力倡导“诚信为民、服务社会”的服务体系，同时积极收集和整理客户意见，对客户的反映问题及时给予回访，及时解决客户的后顾之忧，也为以后各项工作开展奠定了良好的基础，得到了上级的充分肯定和广大同事的信任。

工作中我也存在很多不足之处，由于分管业务较多，考虑问题不够深入细致，深入客户不够，有时工作急于求成，和同

志们沟通交流时间少、经验不足等，希望大家多给予意见及建议。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，希望和同志们一起并肩作战，共同努力，把我公司业务发展推向更高层次。

成绩的取得离不开的大家的支持与帮助，而未来我们将面临更大的挑战与困难。在未来的日子里，首先积极做好个人代理人档案管理工作及时做好信息通报工作；其次建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性；第三是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。希望在今后的工作中也依然能得到大家的支持与帮助，我也将一如既往的坚守本岗位，努力提高自身素质的培养，不断积累工作经验，转变工作方法，加强业务知识水平的学习，坚持多学习，多思考，发扬优点，严于律己，团结各位同事，扬长避短，克服不足，更加勤奋工作，绝不辜负领导的期望和同事的信任。努力将我们保险事业发扬广大。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

保险公司经理述职报告篇九

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

20xx年，我担任公司总经理一职。回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同事，比较圆满的完成了既定的生产建设各项目标。下面是我的述职报告：

一、履行职责情况。

根据董事会年初提出的规划，公司管理目标定位为建设生产准备年。经过全体同事的共同努力，在产品结构调整、建章立制、工程建设管理、生产管理、经营管理等方面取得了一定的成绩。

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的公司发展机制。

在企业建立、完善的过程中，对企业未来的发展道路和方向，进行了分析和思考。成为一个高水准、特色化、科技型的风电配套设备生产制造企业，是公司的目标。

2、建立健全内部管理制度。

为适应公司发展的需要，公司设立了相对合理的组织结构，建立了有效的管理体制，先后拟定并颁行关于生产管理控制、日常行政及目标责任管理等制度和办法共三十余项，逐步纳入规范化、标准化和制度化的管理轨道。建立了企业法人治理结构。并在企业运营的过程中，进一步的调整和完善。

通过不定期组织召开总经理办公会议及定期每周二组织召开总经理例会，严格执行“三重一大”决策机制，充分发扬民主决策。体现了公司和谐团结和群策群力的工作作风。

为提高企业形象、增强市场竞争实力。在软件上：企业通过统一服装，塑造良好的办公环境，加强区域卫生等日常管理。在硬件上，通过对厂区合理规划，划分生产、办公、生活区域，各区域相对独立，形成一个现代化企业面貌。

3、建立生产管理、质保体系。

对于生产及质量管理，我们从管理五要素：人、机、料、法、

环出发，通过不断的完善生产各要素，逐步形成生产能力。

在包头地区技术工人、专业技术人员紧缺的情况下。通过前期招聘时技术人员的储备，引进了不少年轻有干劲的技术人员。经过多方考察，公司引进了三个劳务分包队伍，从生产管理模式上我们也因地制宜作了调整，采用生产任务承包的方式，通过优胜劣汰，培养技术过关的队伍。

4、积极拓展市场，打造优质服务平台。

对于市场开发，我们从来不等不靠，从未因公司处于生产准备年而放松对市场的重视。我们积极与客户取得联系，协助马教授进行技术讲座，向客户作详细介绍和推广工作，使客户对我们的新型反向平衡法兰产品由不了解到熟悉、到信任，进而采用我们的产品。

5、改善外部经营环境，营造良好的经营氛围。

公司面临着巨大挑战。除了通过企业内部加强管理以外，力求取得当地政府部门的支持，从可持续经营发展的角度，也是我们努力的重点。通过与财税等各相关政府主管部门的联络沟通，打造良好的人际关系，顺利解决辽宁调兵山风电塔筒项目税务问题。为企业的发展创造了良好的环境。

6、人力资源状况

公司拥有同事79人(临时工8人)，其中40%以上具有大专以上学历，中、高级技术人员占12.17%。为26%的同事交纳三险(高管、未转正人员、退休返聘人员未参保)。公司本着“选贤任能、惟才是用”的人才观，努力塑造一支素质一流、稳固高效的团队。

目前公司组织架构、生产、经营、质保体系已经建立，具备了批量生产能力。

二、工作中存在的问题。

虽然取得了一些成绩，但是也清醒地认识到工作中还存在着很多问题，这些都有待于在今后的工作中加以解决和克服，具体有以下几个方面：

- 1、公司的思想和认识在同事内部还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。同事的责任心和主观能动性不够强。下一步着重解决企业团队精神和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。
- 2、基础管理工作起点不高，这方面要建立健全三级文件，把基础管理定在较高的基准之上，做到与现代企业形象同步。
- 3、优秀的管理、技术人才比较匮乏，这是当前公司面临的、也是亟待解决的一个重大问题，要拓宽思路，做到能者上，无作为者下。
- 4、在市场开拓方面，目前还只能依赖金风科技。这方面，还要拓宽思路、注重技巧和办法，利用一切有利于市场开拓的资源和条件，突破瓶颈。
- 5、在融资方面，由于没有灵活运用企业的资源，到目前为止，只能依赖大股东的借款。融资工作得不到落实，不能建立企业信用等级，无法享受政府贴息的优惠政策，给公司带来了经济上的损失。

三、下一年的工作初步打算。

新的一年又将是一个充满挑战的一年，前进的路上依然是困难重重，但我有信心在董事会的领导下，组成一个有凝聚力的团队，一起勇挑重担，带领公司同事渡过难关，走向辉煌。

- 1、调整公司的领导班子和管理人员，做到知人善用，发挥每

一个人的特长，组建一支高效的管理队伍。实行目标责任管理，裁短管理链条，缩减管理层次，降低管理成本，提高管理效率。迎接新的挑战。

2、加强市场开拓的力度□20xx年作为市场开拓年，力争全面把新型反向平衡法兰产品推向市场，利用网络、杂志、展览等各种媒体媒介，宣传我们的新产品和企业，提高企业的知名度。