

保险公司个人述职述廉报告完整版(模板5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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

保险公司个人述职述廉报告完整版篇一

领导以及各位老师大家上午好，下面由我来做一个个人年终总结。刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自己的总结甚是肤浅，考虑问题的角度以及深度还远远不够，下面的汇报若有什么不妥之处，会后还希望领导和老师们多多批评指正。

第一部分是我的工作内容

那么对于经代后援来说，它的任务也是非常繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项内容：

- 1、投保单的初审、登记、交单
- 2、保单的领取，发放登记
- 4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。第二个方面是报表，每天对总公司下发的报表做进一步

的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那的收获就是学到了很多知识，积累了一定的经验。

下面是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个case[soeasy]但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的’。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排。

第二，努力做好自己的本职工作，做好后援服务，和各位老师为__为经代搭建一个更好的平台。

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

第四部分是个人感受。

1保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

2、对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。作为一名刚毕业的学生，能够有机会来到__工作学习，我感到非常的荣幸。做学生的时候希望尽早的参加工作，但是根本不了解职场，工作之后才有了一个清晰的认识，每一个人职场都有它特定的一个运作流程。

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习。虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼e_cel表格，但是通过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自己犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也希望在我犯错误的同时，领导积极地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有一定的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负责任的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项内容空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的责任。

接下拉的工作要点：

首先，我希望咱们__明年能够顺利的上市，之后也算是一个新的开始，希望能够有一个更好的发展。

其次，是希望我们经代能够在各位老师和我们大家的辛勤努力下，保质保量的完成各项任务，甚至是超额完成。

第三，是对我自己的一个愿景吧，希望我有一天也能够像在座的各位老师一样，站到台上去讲课，有一天大家也会尊敬的叫我温老师，那我也算完成了小时候的一个当老师的梦想。

第四，是对大家的祝愿，希望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差非常的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家一定要注意身体，加强锻炼。

最后我要说一声感谢。感谢领导长久以来的指教，感谢各位老师对我的帮助和关怀。这么长时间以来，领导和老师们不只是在工作中给予我很大的帮助，在生活中也很关心我，大家都非常的照顾我，让我觉得这就是个家，非常的温馨。所以在这里我也代表我的父母向领导以及各位老师说一声谢谢！谢谢你们对小温的培养。

此致

敬礼！

—

20__年__月__日

保险公司个人述职述廉报告完整版篇二

篇一

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，今天有幸站在在这里，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。

“保险工作者就要‘三干一吃亏’”

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。”

xx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。

“何必多言，用成绩说话”

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。

篇二

各位领导、同志们：

我于20xx年踏进保险行业，入行xx年以来，坚持以诚信服务赢得了客户的一致好评，年保费收入从当初的80多万增加到近400万元，多次在省、市公司的营销竞赛活动中获奖，值得高兴的是xxxx年我被市公司授予‘钻石金星营销员’荣誉称号。一直以来，我个人的成长进步一刻也离不开公司党委的关心支持。20xx年我被支公司党委任命为人保财险xx市支公司副经理。面对公司党委的厚爱，我个人在兴奋之余，感受更深的是沉甸甸的责任，我唯有更加勤奋工作，以实实在在的工作

业绩来报答支公司领导们的信任和期盼。

20xx年以来，在支公司党委、总经理室的正确领导下，我认真贯彻落实支公司工作会议精神，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，在同事们的积极配合和协助下，我所分管的车险业务从20xx年的3445.54万元，到20xx年的3663.73万元，再到20xx年的4566.42万元，一年上一个台阶，保费收入实现大幅增长，经营管理工作取得了明显成效。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。

(一)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，家用车去年的贷款车较多保费收入有300多万元，今年只有100多万，缺口数额较大。这给xx公司今年的经营工作带来巨大压力，面对这些压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与分管部门的同事们团结协作，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，改善了与区政府及交警、银行、安监、消防、卫生等部门的关系，特别是取得了交警、安监、消防等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使营业货车险、责任险等效益险种业务获得了快速发展，营业货车险业务同比增长212%，责任险同比增长xx%□意外险同比增长xx%□二是充分调动销售队伍的工作激情，不断提高市场竞争力。我坚持利用每周二早上班前半个小时的时间召开晨、夕会，组织员工学习省、市公司的重要文件，为充分激发销售人员展业的积极性，树立‘以业绩、效益论英雄’的市场观点，强化公司销售队伍的奋勇争先精神。与此同时，我还帮助销售人员规划职业生涯，增强他们的职业归属感，稳定壮大公司销售队伍，不断提高公司的市场竞争力、业务拓展力和盈利产出力，使今年整体业务发展收到了良好的效

果，至10月底，全市收入保费3989.23万元，完成年初预算目标72.43%。下一步，我将把20xx年流失的业务整理出来，把业绩目标细分到每个片区，发动员工继续跟踪，把它做为11-12月业务的增长点。与此同时，继续做好市场调查，了解行业信息，掌握经营动向，为公司提供全面、真实、及时的信息，以便制定营销决策和灵活的工作方案□

(二)强化内部管理，切实提高办事效率。为了提高服务意识，转变工作思路，积极促

进车险业务发展，我按照省分公司三代业务系统上线的推广计划和安排，督促承保部认真完成培训工作，确保每个岗位的工作人员都能熟练操作三代业务系统完成签单、批改、核保、见费的整体流程，掌握三代系统上线后带来的业务规则变化。今年元-11月，承保部共出单12944笔，均熟练使用了三代业务系统。其次，为进一步加强理赔管控，加大重大案件的审核力度，切实提升理赔服务水平，我严格落实‘赔款理算’制度，加强各环节的衔接，实行对赔案处理时限的全程监控，明确责任人、落实责任追究制。对未处理的赔案，双方及时互通信息，根据集未决赔案清单，亲自督促处理，加快正常案件理赔速度，尽快结案；对有争议的重大案件，要求理赔人员采取提高案件的第一现场查勘率、掌握第一手翔实资料、及时完善案件手续等方法，及时跟业务员互动、与客户沟通，摆事实、讲道理，据理力争，本着公平、合理、实事求是地原则予以解决，得到了客户的理解和好评。今年1至10月，共办理车险理算1962笔。

(三)加强企业文化建设，推进精神文明建设发展。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、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。一是加强自身学习。一方面，我认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态；深入分管部门，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态；另一方面积极向公司领导班子其他成员和一些

老同志虚心请教，通过种种途径加快自己对xx市分公司以及保险市场情况的了解，为工作的顺利开展打下基础。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，自己先做到，认真贯彻总公司‘六条禁令’，保持自身廉洁自律。三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，我积极组织开展各种有益的集体文娱活动，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。通过开展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，提高了干部的工作能力，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，仍存在一些需要不断的加以完善和解决的问题。一是业务发展不平衡，车险业务中家用车保险、摩托车保险发展较为缓慢，去去年同期相比分别下降了19.2%和58.5%。二是各项政策制度落实得不够好。工作中偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得还不够紧。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，力争把分管的各项工作抓得更好。

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。

以上报告，如有不妥，请批评指正。

谢谢！

保险公司个人述职述廉报告完整版篇三

各位领导、同志们：

我于20xx年踏进保险行业，入行xx年以来，坚持以诚信服务赢得了客户的一致好评，年保费收入从当初的80多万增加到近400万元，多次在省、市公司的营销竞赛活动中获奖，值得高兴的是xxxx年我被市公司授予‘钻石金星营销员’荣誉称号。一直以来，我个人的成长进步一刻也离不开公司党委的关心支持，2016年我被支公司党委任命为人保财险xx市支公司副经理。面对公司党委的厚爱，我个人在兴奋之余，感受更深的是沉甸甸的责任，我唯有更加勤奋工作，以实实在在的工作业绩来报答支公司领导们的信任和期盼。

2016年以来，在支公司党委、总经理室的正确领导下，我真贯彻落实支公司工作会议精神，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，在同事们的积极配合和协助下，我所分管的车险业务从2016年的3445.54万元，到2016年的3663.73万元，再到2016年的4566.42万元，一年上一个台阶，保费收入实现大幅增长，经营管理工作取得了明显成效。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。

(一)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，家用车去年的贷款车较多保费收入有300多万元，今年只有100多万，缺口数额较大。这给xx公司今年的经营工作带来巨大压力，面对这些压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与分管部门的同事们团结协作，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，改善了与区政府及交

警、银行、安监、消防、卫生等部门的关系，特别是取得了交警、安监、消防等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使营业货车险、责任险等效益险种业务获得了快速发展，营业货车险业务同比增长212%，责任险同比增长xx%□意外险同比增长xx%□二是充分调动销售队伍的工作激情，不断提高市场竞争力。我坚持利用每周二早上上班前半个小时的时间召开晨、夕会，组织员工学习省、市公司的重要文件，为充分激发销售人员展业的积极性，树立‘以业绩、效益论英雄’的市场观点，强化公司销售队伍的奋勇争先精神。与此同时，我还帮助销售人员规划职业生涯，增强他们的职业归属感，稳定壮大公司销售队伍，不断提高公司的市场竞争力、业务拓展力和盈利产出力，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全市收入保费3989.23万元，完成年初预算目标72.43%。下一步，我将把2016年流失的业务整理出来，把业绩目标细分到每个片区，发动员工继续跟踪，把它做为11-12月业务的增长点。与此同时，继续做好市场调查，了解行业信息，掌握经营动向，为公司提供全面、真实、及时的信息，以便制定营销决策和灵活的工作方案。

(二)强化内部管理，切实提高办事效率。为了提高服务意识，转变工作思路，积极促

进车险业务发展，我按照省分公司三代业务系统上线的推广计划和安排，督促承保部认真完成培训工作，确保每个岗位的工作人员都能熟练操作三代业务系统完成签单、批改、核保、见费的整体流程，掌握三代系统上线后带来的业务规则变化。今年元-11月，承保部共出单12944笔，均熟练使用了三代业务系统。其次，为进一步加强理赔管控，加大重大案件的审核力度，切实提升理赔服务水平，我严格落实‘限时赔款理算’制度，加强各环节的衔接，实行对赔案处理时限的全程监控，明确责任人、落实责任追究制。对未处理的赔案，双方及时互通信息，根据集未决赔案清单，亲自督促处理，加快正常案件理赔速度，尽快结案；对有争议的重大案件，要求理赔人员采取提高案件的第一现场查勘率、掌握第一手翔

实资料、及时完善案件手续等方法，及时跟业务员互动、与客户沟通，摆事实、讲道理，据理力争，本着公平、合理、实事求是地原则予以解决，得到了客户的理解和好评。今年1至10月，共办理车险理算1962笔。

(三)加强企业文化建设，推进精神文明建设发展。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、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。一是加强自身学习。一方面，我认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态；深入分管部门，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态；另一方面积极向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，通过种种途径加快自己对xx市分公司以及xx保险市场情况的了解，为工作的顺利开展打下基础。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，自己先做到，认真贯彻总公司‘六条禁令’，保持自身廉洁自律。三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，我积极组织开展各种有益的集体文娱活动，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。通过开展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，提高了干部的工作能力，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。一是业务发展不平衡，车险业务中家用车保险、摩托车保险发展较为缓慢，去去年同期相比分别下降了19.2%和58.5%。二是各项政策制度落实得不够好。工作中偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得还不够紧。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，力争把分管的各项工作抓得更好。

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。

以上报告，如有不妥，请批评指正。

谢谢！

德能勤绩廉述职报告 | 述职报告怎么写 | 述职述廉报告

德能勤绩廉述职报告 | 述职报告怎么写 | 述职述廉报告

保险公司个人述职述廉报告完整版篇四

各位优秀的伙伴：大家好！

自20__年__保险在__这片土地上扎根，我们已经携手走过了五年的时间，今天，我首先要向在座的各位致以由衷的谢意。感谢大家一年来辛勤的付出。谢谢大家！

五年来，在分公司党委、总经理室的正确领导下，在公司各位同仁的积极配合和协助下，我们克服各种困难，开拓创新、努力拼搏。经过全体员工的不懈努力，公司经营管理工作取得了明显成效，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。

下面，我将一年来的工作情况向全体同仁报告如下，请大家评议。

一、主要经营数据及业务开展情况

在__年，公司业务发展面临着很大的压力和困难。为了确保__年各项经营目标的实现，公司班子成员团结协作，公司全体员工集思广益，开拓业务新领域，采取积极有效措施，

努力推进业务稳步发展。

__年，分公司的各项政策调整较大，公司经理室对分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，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保分公司结构调整目标的实现，我们以公司整体利益为重，及时调整业务发展方向，采取切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效。

公司将有效控制风险作为__年业务发展的基本原则。车险业务一向是公司整个业务经营中有代表性的，但车险赔付率很难得到控制，为了控制风险，公司经过市场研究，同时遵循分公司的业务政策导向，大力扶持非车险等效益险种。公司积极拓展业务发展领域，在__年加大攻关力度，承保了一直由人保公司牢牢把握的铁路货物运输险业务，对我公司优化险种结构起到了推动作用。

在确保业务发展的同时，我们将合规经营作为公司业务发展的生命线。坚决执行上级各项规章制度，公司的业务工作在开展中严格按照分公司的管理要求，严格执行省保监局和省保险行业协会的各项管理规定。坚持依法合规经营、坚持规模和效益并举的战略方针，加强业务内部管理，限制承保垃圾业务，杜绝经营风险。

二、加强政治理论学习努力提高自己的政治素质。

企业是社会的细胞。要使企业在市场经济条件下的激烈竞争中发展壮大，就得不断学习，掌握法规政策，了解市场动态。我坚持以“科学发展观”重要思想和中国共产党第十七次全国代表大会会议精神为思想指导，思想上与分公司党委保持高度一致，努力提高执行分公司党委各项政策的水平和分析问题、解决问题、驾驭全面工作的能力。

__年，根据分公司关于学习实践科学发展观活动的总体安排，

公司将落实实践科学发展观作为贯穿全年工作的主线。科学发展观中全面协调可持续发展的阐述对于保险业具有重要的指导意义。培养员工高尚的职业道德，加强保险公司的社会责任意识也是我在全年工作中始终贯穿的一项重要工作。

个人方面本人坚持做到严于律己，规范行为。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，带头搞好公司领导班子廉政建设。

三、民主决策，发挥集体智慧，充分发挥党员班子队伍的模范带头作用

凡涉及公司制度建设、运营管理、业务政策制定等重大事项，均通过会议研究决定，一时吃不准、定不了的事情，根据同志们提出的疑问，做考察调研，反复研究，直到统一认识，作出最终决定。重大事项的决定，广泛听取意见，力求决策正确。同时，加强与上级的联系，自觉请示汇报，听取意见，接受指导，争取支持，获得帮助。正是因为管理民主，决策透明，才使得领导班子团结，部门关系协调，职工心齐劲弘，上下支持有力，在公司内部创造了和谐发展的良好氛围。

四、做好各项基础工作，确保集中管理工作的顺利推进。

__年，公司将集中管理作为实现公司正规经营的重要举措，以高效化、正规化为公司制度建设的基本原则，在业务、理赔、财务、人力、印章管理等方面做了大量工作，我公司能坚决执行上级的各项决议，健全各项规章制度，加强了制度建设和内控管理。

集中管理有利于提升服务质量，加强风险管控，实现效率优先，整合资源配置。对于提升客户服务水平，提升公司风险管控能力、高公司核心竞争力具有重要的推动作用。

五、建立健全公司各项内控制度，强化考核，确保执行力。

公司在每季度末成立考核小组根据考核办法对公司各机构的业务经营情况和内控管理情况进行了检查，对存在的问题及时提出整改意见，确保了公司的各项工作正规有序开展。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 and 风险防范能力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提高。

六、加强企业文化建设，推进精神文明建设发展，增强队伍凝聚力

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内容的企业精神文明建设。

__年，公司圆满开展了政风行风评议、新保险法颁布实施等主题活动。在追求企业效益的同时，充分发挥了公司的社会责任，在__市树立了__保险的良好口碑。

七、下一步工作思路

一年来，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，理论知识与实践水平有待于进一步提高。在今后的工作中，我将继续深入学习各种优秀的管理办法，采取有力措施，力争把发展和管理工作抓得更好。

总公司二次创业的号角已经吹响，在公司发展进入二次创业的关键历史时期，我们承担着重大责任和使命，公司的二次创业这一重大战略部署带来了严峻挑战和难得机遇。我们要将二次创业所确定的指导思想、战略方针、奋斗目标和战略任务等真正落到实处的关键，主动适应形势任务变化要求，认真学习“二次创业”的相关文件精神，明确自身发展的方向，全面提升自身的业务水平，解决发展过程中出现的各种

难题，以“企业文化”为指导，高标准、严要求，认真搞好思想定位，不断强化发展观、服务意识，破除旧的思想障碍，坚持通过各种行之有效的方式不断加强学习，用实践来检验和发展自身的创新力。

波澜壮阔的二次创业，为企业发展搭建了广阔的平台，也为自身提供了大有作为的舞台。我和大家一样，要不断提升学习力，增强执行力，发展创新力，坚持不懈地提高自己的综合实力。

今年，公司对现有机构重新进行了整合，人员分工更加明确合理，大家可以明显感受到我们新年新的气象，希望以此作为__中支新的事业起点，我将带领大家保持更加昂扬的工作作风，相信我们的未来会更加美好。

谢谢大家！

保险公司个人述职述廉报告完整版篇五

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，今天有幸站在这里，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。

“保险工作者就要‘三干一吃亏’”

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。”

xx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。

“何必多言，用成绩说话”

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。