# 车险保险公司述职报告(通用3篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-01-25

*下面是小编帮大家整理的《车险保险公司述职报告(通用3篇)》，供大家参考，希望能帮助到有需要的朋友。车险保险公司述职报告1　　一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁进取领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成...*

下面是小编帮大家整理的《车险保险公司述职报告(通用3篇)》，供大家参考，希望能帮助到有需要的朋友。[\_TAG\_h2]车险保险公司述职报告1

　　一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁进取领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

　　>一、员工管理、业务学习工作：

　　1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，进取调动团险业务员和协保员的展业进取性。

　　2、制定贴合团险实际情景的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

　　3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

　　4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

　　5、制订xxx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

　　>二、意外险方面工作：

　　学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市X领导的联系，取得了市X领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xxx万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

　　企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情景，上门拜访意外险保费在xxx万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情景下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情景下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

　　>三、寿险业务方面工作：

　　在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，可是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时进取走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情景等，而最终到达促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

　　>四、今年在总公司的指导：

　　从营销部招募了xxx人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xxx万，在尝试中也取得了必须的效果，可是还未到达效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

　　>五、提议：

　　一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，提议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是提议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮忙。

　　>六、明年工作思路：

　　1、做好学平险收费前的各项工作。

　　2、明年工伤保险将在全市全面铺开，所以将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，异常是一些代理业务。

　　3、根据目前新型农村合作医疗的开展情景，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

　　4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

　　5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

　　6、加强对团险业务员队伍的建设。

**车险保险公司述职报告2**

　　尊敬的领导、同事们：

　　大家好!

　　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20xx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：

　　>一、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效得保障体系

　　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20xx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

　　>二、努力学习政治、业务理论，不断增加管理水平和岗位技能

　　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，同时主动学习江得几个重要讲话和纪检部门下发得有关廉政建设得学习材料，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.

　　>三、狠抓业务发展取得了明显成效

　　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，他门讲到\"我门不是为了别得，我门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，掀起了分红险销售得高潮。

　　>四、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展得生力军

　　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\"打下了坚实得基矗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。

　　自20xx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!

**车险保险公司述职报告3**

　　尊敬的领导：

　　您好！

　　我于20xx年加入xx车险这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感xx年是xx支公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为xx公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作状况做一个简要的回顾和述职汇报：

　　>一、个人发展及工作完成状况

　　我的xx年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作；下半年开始xx营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是1450万，截止到11月初，已经完成全年任务，截止到12月31日，我部共完成保费收入约1800多万，超任务指标约25%，；xx年，部门给我下达的任务指标是32万，截止到12月31日，我已完成保费收入62万（其中含摩托车17万），排除摩托车新增业务按45万计算，超出计划指标40%，于xx年28万同比增长60%；此外，xx营销服务部实现全年保费任务约417万，同比增长19%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

　　下面是我的具体工作表现：

　　在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，定期撰写思想汇报，在党组织有意识的培养和锤炼下，我于xx年6月9日光荣的成为了一名预备党员。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的。

　　在工作中勤于学习，刻苦钻研，用心要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要好处，为了能提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等地位，珍惜每次市公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能；利用一切时间加强自身学习，提高自身素质，比如阅读超多营销管理、保险知识类书籍、聆听专家讲座、登录保险相关网站收集资料、研究ppt制作等；为了保证晨会组织过程流畅，表达准确，除了资料上做足充分的准备，还要斟酌讲义，不断演练，卡时间，调整语速和表情等，每次晨会都经过深思熟虑、精心准备。同时，做好代理人服务工作，帮忙他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去xx营销部工作奠定了基础。xx营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，‘万事开头难’营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位（是指签单人员在前期还没有到位），我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。

　　根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇；有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中；同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时用心沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。xx营销服务部开业后，不到5个月的时间，实现了保费收入200万，实现业务增长35%，高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。此外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，透过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单；在日常业务上或私人生活圈中，我经常和贴合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

　　在生活中用心热情，全面发展。我用心参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名；作为团支部组织委员，也用心组织团员开展各项活动，在xx年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆；作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在”职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

　　>二、存在的问题和不足

　　在xx年的工作中，我取得了必须的成绩，使自己的潜力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

　　1、思想不够\*，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于留意谨慎，习惯依靠经验决定。

　　2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

　　3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改善。由于管理时间不长，管理潜力还有些欠缺。期望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理潜力，提高自己的工作水\*。

　　4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也期望能透过公司的各类活动，增加交流的机会。

　　>三、20xx年的工作思路和展望

　　20xx年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加的困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年我将具体从以下几个方面着手：

　　1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理潜力。

　　2、注重团队意识和大局意识。用心工作，正确应对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

　　3、深入了解营销人员的生活、工作、学习状况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

　　4、加大部门营销人员管理力度，保障部门业务稳定有序发展，争取全面完成公司下达的各项任务指标

　　5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

　　最后，相信在xx年我们会做的更好，xx支公司的明天会更加辉煌灿烂！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！