# 银保内勤述职报告范文共26篇

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-02-03

*银保内勤述职报告范文 第一篇进入公司已经一年了，一年的时间下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了以前很多没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了自己一个学习和锻炼的机会，从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这...*

**银保内勤述职报告范文 第一篇**

进入公司已经一年了，一年的时间下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了以前很多没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了自己一个学习和锻炼的机会，从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大熔炉里熔化，我想这就是经验吧，在此十分感谢领导和同事给予的帮助。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么重要。在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身能力的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种“营养”，二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中。

在公司的三个月总体来说还是平稳的度过的，有过成就，但更多的是对工作的一些认识和工作中发现自己的一些不足，这些不足是阻碍自己进步的最大的绊脚石，我对工作中的`一些失误及不足做了如下的总结：

>一、工作方法有待进一步改善，时常忙而乱，无章法导致效率不高

由于自身所兼岗位较多，产生了多起由于工作安排不当所产生的失误，所幸在领导的关照和同事们的帮助下，未能造成比较严重的后果，但在工作安排上，还是自己的一个软肋，经常出现事赶儿事的情况，为避免此情况的出现，我决定在工作中进行详细的条理安排登记措施，将需要进行的工作进行登记并合理的安排开来，以防止出现工作积压的情况出现。

>二、沟通较少，工作中遇到问题，没有及时与领导沟通，导致一些工作滞后

由于自身性格的原因，自己与同事和领导的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人和人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的最好的方法，我决定就自身缺点进行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

>三、专业知识的欠缺和不足

这一切导致在实践操作过程中遇到了很多棘手的问题，我决定进一步的学习与加强保险公司内勤工作总结

>四、行业经验欠缺，处世判事能力不足

在新的一年里，我将抓住机会不断地学习专业知识，提高技能，总结经验，全面提高各方面的综合素质。认真学习公司的各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

总而言之，内勤这个岗位，是一个熔炉，也是一个舞台，既能锻炼自己也能展示自己，只要不断加强自身的政治思想素质、作风素质、业务素质和心理素质的修养，切实履行好内勤工作岗位职责，持之以恒地做到“五勤”，不断开拓创新，就能做好内勤工作。

**银保内勤述职报告范文 第二篇**

时间一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，过去的半年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，详细内容请看下文保险公司内勤年终个人总结。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，不断的学习逐步提高了自己的能力。因此，在新的一年里，我希望通过磨练不断学习和实践，做好个人工作计划，不断增加自己的经验和见识，争取使自己的办事能力提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

其次，在工作中难免会遇到各式各样的问题和困难!在遇到问题时，首先找出问题的本质，然后找出最佳的方法去解决问题;在遇到困难的时候，不是一味的去强调困难的难度系数，而是用积极的态度去面对困难，想办法去克服。在遇到每一个有问题、有困难的事情，努力去处理它、克服它。在这整个过程中，对我自身而言，都是一个学习的过程!解决问题和克服困难的同时，自己的综合工作能力，得到很大的提高。

**银保内勤述职报告范文 第三篇**

我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、意外险等突击活动，下面是保险公司内勤个人年度工作总结。

从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

一、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，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。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，赔付，不断提高服务质量;二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平;三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息;四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的--纸业、--药业、--公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平。

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，---厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。--纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力。com但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

**银保内勤述职报告范文 第四篇**

转眼又是一年，在xx这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长为一名正式的组训，让我感受到了x的温暖、励练与激励感慨万千。回首x所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20xx年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

>一、中介团队日常工作的`经营

从20xx年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，一次次耐心的私下沟通，一场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起，通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很接受我，必竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原来很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

20xx年是市公司银保整合转型的关键之年，开始着重于期趸两手抓的工作，逐渐的把期交产品纳入到考核业绩当中。这对于中介部来讲是一项艰巨的任务，因为目前所有的客户经理都已习惯于销售趸交，转变需要一个过程，最快的方法就是通过说明会的形式来推广期交，而对于中介部门来说又从没召开过，也没经历过，所以前期的准备、邀约、追踪是至关重要的，这时我就把前期在营销积累的说明会经验精心归纳总结，通过早会多次进行宣导讲解，使大家清楚的了解说明会的意义与功用，并全面掌握运作要领，这样在我们共同努力下，中介首场说明会取得了圆满成功，为开红门工作打下了很好的基础。通过实践一次又一次的摸索、总结、宣导，截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越积极勇跃，成功签下一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理积极商讨配套竞赛方案，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的内容。感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我；感谢组训与我并肩做战，传授给我很多经验；感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自己。

>三、参与筹建、管理理财经理团队

在去年底，支公司正在筹建中介部一支新的队伍：理财经理团队，主要负责银行到期客户的后期服务及开发，这对于整个北分来讲也是一个新的开始，我们也在摸索中前进，可谓是困难重重，这对我也是一个新的挑战，我想起了姚明的一句话：人生没有失败，失败就是放弃！我是组训，我就一定要做好！当时市公司对理财没有准确定位，我也不知道怎么去带，只能结合一些现有资料进行工作，我大量运用营销新人招募的流程，从人员筛选安排面试，二次复试，录用，后期培训，小到安排办公室里的每一张桌子，可以说每一个环节都亲身参与，目睹了理财团队的发展与成长。当初只有两人的团队现在已成长为13人，他们的平均年龄在25岁左右，因为与营销不同的薪酬体制，所以就要采用不同的管理模式，因为没有老人带，只有通过每周一、三、五的早会，使每一个新人掌握产品、沟通技巧，增加信心，这样他们才不会流失，真正的留下来。还有每一次满期、红利客户的分配，为了体现合理公平性，制定了相应的管理规定及分配服务要求，做到有章可循，这样大家才能更好的服从于公司。内部产生意见分歧，或者新的活动启动时，我就要利用很多时间单独对一些绩优、意见人员进行沟通了解，不断的带动、改变他们。最令人可喜的事，这只队伍在这次x年业务达成中创造了近700万期、趸交业绩，不仅打开了新的销售局面，而且也为全年业务冲刺立下了汗马功劳。

>四、目前我存在的问题：

在上面的总结已有了一些指出，目前，我觉得做为一名组训最重要的一点就是学习、学习、再学习！而每一个人又都存在惰性，所以我必须要克服。还有就是授课、产品解析能力，有所欠缺，要不断加强。目前银保团队也在不断的增加人力，所以还要多补充一些团队管理知识。

对于我这样一个入司时间只有两年的员工来讲，能够被评为x年的优秀个人，我感到无比光荣，同时也感到身上的责任更重了，这不仅是对我一年来工作的肯定，而且是对我的鼓励与鞭策，我要牢记这份荣誉，勇往向前！

我原来看到过一篇文章《组训如水》，摘抄上面的一段话做为我20xx年工作总结的结尾：水的灵性造就了生命的历程，失去了水的地方一切将黯然失色，组训在寿险营销蓬勃发展的的今天将发挥他们不可磨灭的作用。在这样一份高度专业的工作中，虽然充满艰辛，但我们相信，通过我们的努力，我们将成为经理最得力的左膀右臂，成为主管最专业的合作伙伴，成为伙伴心中最亲密的良师益友，我们将用我们水一样的情怀陪伴寿险营销事业，直到永远。

我又想起了铮铮入耳的组训誓词：只要x在，我就有前途，只要有我在，x一定强！

**银保内勤述职报告范文 第五篇**

20x年是我加入太平洋人寿保险公司第四年，回望过去的一年，感慨万千，在这一年里，在公司领导的指导下，在同事的帮助和配合下，我在学习和工作中成长，逐步成熟，现将一年的工作、学习、思想作一总结汇报，以便来年更进一步，有所提高。

自加入公司我一直从事白水营销部综合内勤岗，综合内勤是公司的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审、保全受理、理赔受理以及营销部日常财务工作，除此外还包括公司文件上传下达、文件管理、档案管理;95500协调回访;外勤人员入司、离司手续办理，柜面客户接待以及领导交付的其他工作。

面对公司日益增长的业务量，以及不断增长的客户服务需求，我们营销部也增加了一名综合柜员，我也由原先全面负责白水部综合柜员工作变为主要负责营销部日常保全处理及财务工作。但这并不意味着我们减少了工作量，相反，随着太平洋保险面向未来，全面实施“以客户需求为导向”的战略转型，努力建设“专注保险主业，价值持续增长，具有国际竞争力的一流保险金融服务集团”。为达成公司这一战略转型目标，对我们每一位员工都提出了更高的要求。具体到我们综合柜员，不仅是工作量大幅增加，对我们的业务水平也要达到更高更全面的水平。

因此在20x年我为自己提出以下要求：

1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

4、争取在20x年通过公司中级保全员考试。

财务报销方面，要更严格遵守公司财务制度，严格审核财务发票，对不符合手续的发票坚决不予报销。

总结下来，这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在新的一年的工作中，我会继续努力，为客户提供更优质的服务，为公司创造更大的效益尽一份力。

**银保内勤述职报告范文 第六篇**

20年4月，我有幸来到天高镍业公司工作。在这样一个很有发展前途而又能充分发挥个人智慧能力的企业中，不知不觉三个月的试用期已过。在这期间我深切感受到领导无微不至对下属的关怀、公司上级管理人员兢兢业业的工作作风、同事们团结奋发的干劲。对于一个刚起步的、崭新的公司来说，公司人作为拓荒者的艰难和坚定信念，让我很感动，这对刚刚走上新的工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。在领导的关心支持下，在同事的热心帮助下，通过自身的不断努力，我很快适应了环境，适应了新的工作岗位，再回首中，有优点可待继承发扬，还有不足需学习改进。现在我将这三个月来的工作情况作一简单总结。

一、在思想上，立场坚定，热爱工作，坚决拥护企业中的各项方针政策。

同时做到与时俱进，开拓创新，认真学习企业文化精神的内容，同时，体会到了董事长所说的想要自己过得好，就要让身边的人过得好，只有身边的人都是过得好了，自己才能真正的过得好，领悟企业文化精神，通过各种渠道关注天高镍业公司的生产和经验形势及发展形势。使自己的思想和行动与企业同步发展。而我深刻地认识到，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

二、在工作上，我严格遵守各项规章制度，认真履行我的职责。

尊敬领导，团结同事。不迟到，不早退，不矿工。踏实工作，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划、有重点，实践操作有措施，有记录。工作期间始终以热心、细心为准则，联系现场实际勤观察，勤思考，勤学习。工作实践让我的工作不断增长，工作能力和思想认识都有了很大提高。我主要从事的是办公室的日常工作。对我来说是一个全新的工作领域，我清醒地认识到，办公室工作是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在主管领导的帮助和支持下，我要认真做到了事事有着落、件件有落实。

三个月来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，以及领导和其他同事交办的一些事情都做到了及时、准确、无误。同时，也积极主动地完成了上级领导交办的其他任务。

三、三个月的时间转瞬已逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在：

1、初到公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每天疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。

2、缺乏创新精神。不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是被动地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。

3、工作很不扎实，不能与时俱进。作为一名刚刚踏入贵公司的一员，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，必须时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，提高政治思想素质和工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常重要工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，提高工作意识，改进工作作风。

作为办公室的一名工作人员，我将本着为公司及其他同事服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员提供满意的服务。

希望云南天高公司的有关领导给予我这个工作的机会。我会再接再厉锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，提高工作能力，勇于创新。不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

**银保内勤述职报告范文 第七篇**

一、虚心学习不断充实自己

随着金融业的不断发展，金融管理手段的不断更新，我感到仅凭过去的一些工作经验和自己学到的书本知识，远不能适应目前工作的需要。要成为一名合格的管理人员，必须虚心学习，不断更新知识，提高自己的理论水平。为此，一年来，我较系统地学习了《商业银行法》、《票据法》、《担保法》等法律法规，认真学习了《市场营销学》、《银行新开业务》等，从而拓宽了知识面，开阔了视野，政策理论水平不断提高，为干好本职工作打下了良好的基矗

二、严于律己，努力做到率先垂范

作为一名党员、副主任，要想干好本职工作，首先的问题是加强自身修养，加强党性锻炼。一年来，我积极参加上级行、社组织开展的各项活动，自觉遵守党的政治纪律和金融法规，在班子中讲大局、讲原则、讲团结，力求做到反映群众意见直言不讳，坚持正确意见直抒己见，提供决策依据真实可靠，处理辣手问题不徇情顾面，执行领导决定不折不扣。在工作中任劳任怨，勤恳务实，当好职工的表率。在生活中，诚恳待人，注重关心他人生活和工作，当好职工的参谋。

三、求真务实，恪尽职守，较好地完成了工作任务

一年以来，我无论是在大托信用社，还是在沙湖信用社，都尽最大努力做好份内的工作。我奉行的宗旨是：不图轰轰烈烈，只求扎扎实实;不为创造经验，而求卓有成效;不求尽如人意，但求无愧于心。

刚调入沙湖信用社，面对陌生的环境，我的思想压力比较大，员工们也存在着观望心理。为了不辜负区联社领导的厚望，我及时调整心态，与沙湖社新领导班子成员精诚团结、协调运作，我们首先从各项制度入手，对过去的制度办法进行分类清理，明确指导思想、考核任务、工作重点和岗位考核目的，与员工签定“四防一保”责任书和“岗位考核”责任书，落实各线分管工作目标，从“精神文明建设”和“物质文明建设”两个方面提出规范做法的标准，形成适应新形式下的内控制度框架，为信用社有法可依、处理有据、消除风险、合理经营、稳健发展创造出有利条件。其次，改革分配制度，激发经营活力。

一年来，我组织开展多种形式的政治思想教育和理论知识学习，将政治思想教育始终贯穿于业务工作的中心，全年组织了四次赛帐和两次业务技术比武，大大提高了职工的业务能力和技术基本功。同时还积极开展有益于职工身心健康的文体活动，增强了职工的向心力和凝聚力，也增加了职工的工作积极性。

一年以来，我虽然做了一些工作，取得了一定的成绩，但这主要靠上级联社的正确领导和同志们的支持和帮助。在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，不断加强自身修养，严于律己、宽以待人、克己奉公、恪尽职守，为农信社的兴旺发达做出自己应有的贡献。

**银保内勤述职报告范文 第八篇**

20xx年是我加入太平洋人寿保险公司第四年，回望过去的一年，感慨万千，在这一年里，在公司领导的指导下，在同事的帮忙和配合下，我在学习和工作中成长，逐步成熟，现将一年的工作、学习、思想作一总结汇报，以便来年更进一步，有所提高。

自加入公司我一向从事白水营销部综合内勤岗，综合内勤是公司的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审、保全受理、理赔受理以及营销部日常财务工作，除此外还包括公司文件上传下达、文件管理、档案管理；95500协调回访；外勤人员入司、离司手续办理，柜面客户接待以及领导交付的其他工作。

应对公司日益增长的业务量，以及不断增长的客户服务需求，我们营销部也增加了一名综合柜员，我也由原先全面负责白水部综合柜员工作变为主要负责营销部日常保全处理及财务工作。但这并不意味着我们减少了工作量，相反，随着太平洋保险面向未来，全面实施“以客户需求为导向”的战略转型，努力建设“专注保险主业，价值持续增长，具有国际竞争力的一流保险金融服务集团”。为达成公司这一战略转型目标，对我们每一位员工都提出了更高的要求。具体到我们综合柜员，不仅仅是工作量大幅增加，对我们的业务水平也要到达更高更全面的水平。

所以在20xx年我为自我提出以下要求：

1、时刻严格要求自我，兢兢业业做好本职业工作，进取、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

2、经过日常工作积累，发现自我的不足，利用业余时间学习公司条款，坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。经过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。

3、进取参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自我的业务工作本事和水平。

4、争取在20xx年经过公司中级保全员考试。

财务报销方面，要更严格遵守公司财务制度，严格审核财务发票，对不贴合手续的发票坚决不予报销。

总结下来，这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自我在思想认识和工作本事上有了新的提高和进一步的完善。在新的一年的工作中，我会继续努力，为客户供给更优质的服务，为公司创造更大的效益尽一份力。

**银保内勤述职报告范文 第九篇**

在20xx年度的工作中，我在xx保险公司续期收费办的正确指导下，在我全与各位同事的共同努力之下，在公司内各部门人员的帮助与配合之下，我在今年的业务工作中取得了一定的成绩，较好的完成了公司所安排的各项工作任务。为进一步增强自身的工作能力，提升我自身的实际工作绩效，为我xx保险公司的效益提升作出努力。我特根据公司要求，结合20xx年部门工作实际，对我在20xx年度的工作内容进行如下总结：

>一、20xx年工作回顾

在20xx年度，我xx次提高当月综合达成xx%以上，xx次保单客户经营xx%以上。突出达到了保险工作成效，体现了我部门的诚信服务，实际提升了我公司的保险续期收费绩效。较好地达成了公司制定的考核指标。

(一)紧抓工作实效，落实考核指标

在今年年初，我紧密结合部门上级领导要求，切合自身的工作实际，紧抓工作实效。将部门所部署安排的各项绩效工作进行了计划制定。我将领导安排的20xx年度的各项工作任务分解成为周阶段任务，达到周周落实，周周达成的绩效基础，有效的保证了自身对工作任务落实情况，以便在工作过程中做到及时的跟进与改善。

(二)强化全保工作，高效续保水平

今年以来，我在紧抓工作绩效，认真梳理全保工作的同时，对于有退保意向的客户及时予以阻止，紧抓顾客自身利益实际，从客户的效益角度出发，对客户实施详细的讲解，使客户了解参保的利益和参保保障，提升客户的续保意识。并且，我还积极利用业余时间，主动学习了不同险种的承保范围、承保条件的续保管工作，逐步落实续保措施，使得我自身的保险工作得以稳固开展。

(三)增强部门管理，突出工作重点

在今年以来，我实际巩固了自身的部门管理制度，并学习了我部门的相关制度规范。严格要求自己按照公司规定，开展各校续保工作，提升自身的续保绩效。此外，我还紧抓公司所下达的管理规章制度和绩效考核办法，严格遵守部门制度，加强自身的续保理论基础，提升自身的业务能力，积极展开有效的工作。

>二、存在的问题

虽在今年的整体工作中，我较好地完成了公司所安排的工作任务，达到了公司的考核绩效。但是在具体的续保工作中，我还存在有一些问题，阻碍了我部门续保工作的效益实现。例如，虽然我自身的业务素质良好，但是在工作中我持有形式部分化思想，没有切实部门工作实际开展续保业务。此外，由于长时间的从事续保工作，自身对于业务工作的实际实施有所放松，没有做到在劝阻续保工作中，没有切实联系客户实际，造成了少部分业务的流失。

>三、20xx年工作计划

在20xx年度的工作中，我将紧密结合20xx年度工作实际，具体整改上一年度的工作不足，改善工作绩效，以更好地完成我部门来的工作中，积极鼓励自身的续保工作兴趣，进一步展开续保崔进工作，全面改善自身工作的主动性，提升自身的工作效率，提升自身的服务工作质量。并且，我还将紧密配合中支做好保全工作，实践关注客户的退保服务，在诚信服务的基础上，尽力做到退保劝阻，以维护公司利益，维持客户保障，真正做到双赢!

**银保内勤述职报告范文 第十篇**

营销二部收展渠道X年半年以来在公司经理室的正确领导和支持下，紧密围绕市公司总经理室贯彻的“保增长，调结构，防风险，促稳定”的工作指导方针，全体收展内外勤人员不断进取，共同奋斗经过半年的努力各项主要工作取得了一定的效果。

一，坚决积极调整保费结构，提高保费内涵价值，稳定收展队伍。进入X年以来，收展部紧密围绕公司工作指导方向，以10年期及以上期交产品为X年的主要业务指标，深挖X年期及以上期交产品的卖点及价值，及时向全体收展伙伴贯彻宣导，销售X年期及以上产品的意义，全体收展伙伴积极响应，截止6月27日，二部收展部已完成X年期及以上险种保费为万，完成全年计划的，按时完成了市公司要求的60%的半年进度。通过半年的X年期及以上险种的销售，在提高公司内涵价值的同时对稳定队伍起到了积极作用，很多收展伙伴通过销售以上险种认清的寿险保障的本质，也在公司的广大孤单客户资源中很好的树立的公司的美誉度。

三，倡导共同创富，树立典型带动，人人成功创富。万众创富大赛这一省公司的重要举措，对一线全体营销人员起到了非常有力的促动作用。进入X年我收展部认真分析往年经验，总结出模范带动的积极作用，特别是收展这一队伍，如何在年轻化的队伍中树立标杆，带动全体收展伙伴创富成为今年增员，留员的工作重点。加大对新人的培育工作，设专人跟进所有入司新人，各层级主管紧密配合的思路。截止目前收展部入司半年多点的新人X伙伴FYC已达61402元，无论对新人带动还是对老伙伴的促动都起到了积极的作用。

四，及时总结经验，认真分析原因，迅速反应调整工作思路。在每一阶段的工作，收展部都要进行总结评估。虽然在这半年的工作中收展工作取得了一些的成绩，但与发展要求，与先进公司相比还有很大的差距。20X年在积极发扬以上成果的同时，我们还有很多工作需要调整，以更好更快的适应形势发展需要，跟上公司步伐。

1，在继续保持发展X年期及以上业务的同时，增加短期意外和短期健康险的销售力度，特别是卡单销售，开发更多有针对性的专题，为全体收展伙伴展业提供有力支持。

2，加强各项基础管理工作。对收展人员的面访率和活动管理进行每周检查，每月总结的层层把关，培养全体收展人员坚持有效拜访的习惯。

3，提高区域经营活动。根据时机结合公司和各区域特点举行适宜的社区活动，把区域收展做到实处，真正做到区域经营的有效带动作用，树立国寿品牌影响力。

4，针对各层级伙伴，做好532经营。提高队伍的有效人力占比，稳定队伍基础。

5，加强各级主管的培训学习。主管作为公司组织的基础骨干是管理队伍的基石。下半年在主管的培养上增加力度，提高主管的自主经营意识和管理能力。

6，培养团队文化和凝聚力。将二部收展团队文化“用真诚赢得感动，用专业赢得尊重，让优秀成为一种习惯”深入到日常管理中，逐渐建立团队影响力。

以上是对收展工作半年来的简单总结，不足之处还请领导批评指正。

**银保内勤述职报告范文 第十一篇**

银行内勤个人工作总结范文

银行的内勤工作人员要做个人的工作总结，那么银行内勤工作总结知道怎么写吗?以下是为大家提供的银行内勤工作总结范文,供大家参考借鉴!近年来,XX分行办公室，在行党委的正确领导和上级行的指导下，紧密围绕党委中心工作，充分发挥参谋助手和组织协调等方面的职能作用，使办公制度化规范化明显加强;职能作用得到较好的发挥;调研和信息质量不断提高;几年来，累计向上级行报送各类调研材料40余篇，编发《XX行简报》《金融周报》等250余期，向上级行报送各类信息1000余条，先后被上级行采用调研材料12篇，20XX年行务信息采用率达到，在全省农行系统排名第一位;同时，档案管理也被省档案管理局评为20XX年“机关档案管理一级单位”，为全行业务经营的发展和行党委正确决策做出了积极的贡献。

但是，随着金融同业竞争的进一步加剧，我行办公室工作与当前农业银行改革发展形势仍有一定的差距。办公硬件设施比较落后，运行速度慢，故障比较多，影响了公文传递时效。个别员工对新业务、新知识掌握不够、对党的各项政策和理论理解不透彻等问题，影响了办公室工作质量。当前，深化改革的步伐进一步加快，对此，我们必须认清形势，紧跟形势发展需要，结全实际，围绕20XX年全行工作目标和科学发展这条主线，大力弘扬求真务实的工作作风，深入基层调研，积极为行领导建言献策，充分发挥好参谋职能作用，并抓好各项工作措施的督查督办和落实。一、深入开展调研，做好领导参谋，及时为党委决策提供信息服务。

调研材料是行党委决策的重要依据，由于我们忙于日常事务，深入基层调研不够，掌握基层情况较少，向行党委和上级行反映重头信息较少，上级行采用我行信息少，致使我行的调研流于形式，没有很好地发挥为领导决策服务、为指导业务经营服务、为基层行服务的职能。针对这些问题，今后调研工作的重点是，在继续编好《XX农行简报》《金融周报》的基础上围绕三个方面开展。一是紧紧围绕全行工作思路开展信息和调研。当前，应重点抓好对“散小差”贷款退出、市场保险代理拓展和企业改制中不良资处置等方面的调研。二是紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。首先要为上级行领导了解下情服务，重点围绕上级行各类会议精神情况的贯彻落实，各个时期业务经营管理发展情况、基层行的新做法等，及时为上级行领导提供信息。其次，调研要面向基层，服务领导。办公室要组织得力人手，及时总结基层工作中的好经验、好做法，反映工作中出现的新情况和新问题，争取每季度能提供一篇数据准确、分析透彻有针对性的调研材料，为本行领导下一步工作科学决策提供服务。三是紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研。当前，全行各项业务发展速度呈现出良好的增长态势，工作中的新情况、新问题不断涌现，这就要求我们必须把准时代脉搏，通过调研，及时向行领导汇报，向基层行反馈，使信息调研始终站在业务的最前沿。

二、努力提高公文管理质量和效率，保证各项工作的贯彻落实。公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体，也是各级行管理水平和工作效率高低的集中现，要实现公文管理的科学化、规范化和高效化，发挥提升机关管理水平和促进业务发展的作用，应重点做到三个加强。一是加强制度建设，夯实公文管理运行基础。合理的制度和完善的规章体系，是保证公文管理质量和公文水平的重要基础，要根据总行公文管理办法及相关制度规定，及时制订涵盖公文处理、审核，收发、机要文电管理在内的一系列规章制度，积极构建较为完善的公文管理体系。二是加强过程控制，提高公文管理质量和效率。针对目前我行公文质量偏低的实际，今后我行应重点把好公文审核关、会签关、内容关和文字关，严格公文保密规定，切实加强对涉密文件的签收及各流转环节的管理，有效提高公文流转速度。三是加强对公文的督查督办。进一步细化督查工作程序，建立督查卡、明确督查责任、督查内容、交办时间、完成时限、主办部室，努力提高督查工作的权威性，逐步使督查工作制度化，规范化和科学化，提高工作实效，保证政令畅通和全行各项工作的及时、正确贯彻落实。

三、加强档案管理，努力提升档案服务水平。

近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取了显著成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成了一定的困难。针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确决策提供科学依据。四、认真履行“党办”与“行办”的双重职能得，狠抓各项制度的贯彻和落实。

当前各项工作十分繁重，改革发展的任务十分艰巨，因此，作为履行“党办”与“行办”双重职能的办公室，必须紧密围绕党委中心工作，突出重点，强化服务，健全党办工作机制，积极推进党办工作制度化、规范化，及时将重要文件、会议、决策部署分解立项，落实具体承办部门，明确责任和具体要求，定期或不定期地进行督查通报。对领导批示查办的事项，做到“批必查、查必果、果必报”。形成“党办”“行办”双线运行，各项工作项项有人抓、件件有落实，相互衔接、相互促进、齐抓共管的良好氛围，保证领导与部门之间、部门与部门之间、上下级行之间信息渠道的畅通和及时有效衔接。要做好新时期信访工作，健全来信来访、督查督办登记簿，认真解决和答复来访来信群众反映各寻问的问题，积极为全行各项业务的发展创造宽松良好的经营环境。

20xx年过去了。我在领导的带领和同事的帮助下,认真履行职责,踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作,能够正确认真的去对待每一项任务,把金融政策及精神灵活的运用在工作中,工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度,及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下: 1、提高工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理,搞好信贷基础资料的记载、收集、管理,是信贷内勤重要的工作之一,这项工作即繁琐又重要,需要经常加班加点来完成。2、严格规章制度

作为一名信贷内勤,我深感自己肩上的担子的分量,稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此,我不断提醒自己,要增强责任心。对20xx年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放,更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷,把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如:借款人XXX,来我社贷款,经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录,拒绝了XXX的贷款申请。XXX再三请求我都谢绝。

3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。我深知,信贷资产的质量事关信用社经营发展大计,责任重于泰山丝毫马虎不得。一年来,我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度,对每笔贷款都一丝不苟地认真审查,从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性,每一个环节我都仔细审查,没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时,我做到了“三个必须”

一、全面提高客户经理综合素质。

我部通过自学、集中学习等方式,树立了正气,培养了全局观念和团队协作观念, 首先,要求信贷人员要具备良好的职业道德。道德风险会直接影响到信贷风险。尤其是今年以来,奖励办法等发生了很大的变化,这对全体信贷人员不能说不是一种考验。我部通过对信贷人员培训,就是要树立爱岗敬业的精神,树立正气。并自觉的将全行的利润、效益与业务考核挂钩开发拓展市常

其次,要求全体客户经理具备较高水平的专业技能和良好的工作方式和风格。我部要求全体客户经理结合工作实际,认真阅读《细节决定成败》这本书。通过相关学习,结合激励与约束并存的考核机制,我部客户经理队伍的综合素质有了很大的提高。

二、结算业务方面。

年是规范管理年活动的深化年,为将该项活动更深入的开展下去,让员工牢固树立“规范运作、严格管理、优质服务、稳健经营”的理念,我部细致开展各项工作,接受了总、分行及市行的多次业务和服务达标检查,多次得到好评。在业务风险控制方面能有效的控制风险,全年无重大会计差错事故。

1、加强会计基础工作管理,会计业务操作规范化。

通过深化规范化管理活动,教育员工从思想上牢记操作业务时规范化的重要性,通过学习和培训,使员工熟悉和掌握各项规章制度、岗位责任制及营业部制定的内部规章,在工作中遵照执行。2、加强内控管理工作,不断提高管理水平,防止案件的发生。

在员工中经常开展职业道德教育,引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱、服务、奉献的职业道德信封上。并按总行的《商业银行内部控制制度指引》和《银行内部控制综合安全评价实施办法》,积极进行查找差距贯彻落实,制定严格的管理监督体系及奖罚制度,使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程,做到依法办事,合规经营,全年无一件安全事故,并在总行的内控制度专项检查中名列一级行行列。

3、加强员工业务知识和岗位基本技能的培训,配合市行搞好对外的宣传。

柜台业务是行的窗口,业务技能的好坏直接影响到行的形象,我部柜员中新员工较多,业务基础差,我们利用多种形式对新员工进行基础业务培训,使新来的员工能在较短的时间内适应工作并上岗。在员工的刻苦努力下,营业部在市行的业务技能竞赛中获得了团体总分第一名,并有多名员工获得前三名的好成绩。

年市行加强了个人业务开发,推出了多个个人业务品种,如“丰收”系列、“薪加薪”、“家多好”等产品,为做好个人业务,推广这些好的产品,我们的员工利用休息时间搞宣传,有效增强了我行个人产品的知名度。我部还成立了“理财工作室”,使营业部的理财工作做在了各支行的前列。办理了兴隆大家庭现金整点业务,收取中间业务费10万元全年个人住房贷款余额万元,累计销售“丰收”系列产品(1-9期)万美元、万港元。

4、加强规范化服务,争创窗口单位规范化服务标兵单位。

为切实提高营业部的服务质量和工作效率,促进工的工作作风的根本转变,我部成立了达标活动领导小组,并制定了具体的计划和措施。组织员工学习《银行作风建设与规范化服务》的通知及《银行作风建设与规范化服务达标考核办法》,以此作为对员工进行检查、考核的标准,使员工在工作中做到仪表仪容规范化、服务语言规范化、服务质量规范化、服务纪律规范化。通过我们的艰苦努力,终于在总行的飞查中合格,获得标兵单位称号,这一称号既是对我们工作的肯定,也是对我们工作的一个促进,也对我们的工作提出了更高要求。

三、后勤保障及三防一保工作。

**银保内勤述职报告范文 第十二篇**

我叫\*\*\*，19\*\*年\*年\*日出生，xxx党员，大学本科学历，毕业于x\*\*\*金融学专业，金融工作年限22年。于19\*\*年7月在x市某某区\*\*\*参加工作，先后从事过储蓄、人事劳资、科技、信贷、公存、营业部主任、基建、保卫、综合管理等工作，于20\_年1月到x农村商业银行某某支行，主持非管辖支行某某支行工作。

从20xx年1月到这天已在x农村商业银行某某支行工作近一年了。在这一年的时间里我带领支行干部职工以奋发向上的工作作风，以团结协作和忘我工作的精神，克服各种困难，在逐步摸清、理顺支行的各项工作的基础上，努力完成管辖行下达的各项计划指标，使支行在组织管理方面实现平稳过渡的同时，支行各项业务平稳发展，新老客户群体稳定，持续了良好的经营发展态势。现将一年的主要工作述职如下：

一、主要经营考核指标完成状况汇报

截止到20xx年末，某某支行考核利润实现......

二、主要工作状况汇报

1、多听、多看、多分析，摸清状况，为开展工作打好基础。

根据某某地区的特点，我及时走访镇政府和相关部门，了解某某开发区政治、经济发展状况和思路，走访税务、工商、农办等部门和企业，了解某某地区的金融市场状况，了解企业客户的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

为进一步了解支行干部职工的真实想法，加强支行的经营管理水平，我在3月初透过找员工谈话、召开部门负责人座谈会、各种小型会议和支行工作会等形式，及时了解员工思想状况，并对员工提出的意见和推荐认真分析研究，对合理推荐及时采纳和总结，并对一些职工普遍关注的问题给予了答复和解决。使职工看到了我诚恳的工作态度，激发了广大员工对管理的参与意识，提高了工作用心性和主动性，构成了职工之间谈论如何工作，如何努力将工作干好的良好风气。同时也使我基本摸清了支行的整体状况，为尽快融入到一个新的工作环境并尽快使工作打开局面奠定了坚实的基础。

2、规划某某支行未来几年发展方向

根据某某地区未来几年经济发展“以工业强区、旅游富民为主导、以加大基础设施建设为突破口、以招商引资为重点，增强经济发展实力，扩大产业规模，提升产业结构水平，实现经济、社会和资源的协调发展”的思路，结合管辖行关于某某支行发展的指导意见，规划出了某某支行未来几年的发展方向。同时，透过发展规划，充分了解了宏观、区域经济走势，市场变化、同业竞争手段等资料，把准经济发展的脉搏。

**银保内勤述职报告范文 第十三篇**

20xx年，在xxx公司党委、总经理室的正确领导和省分公司个险销售部的指导帮助下，我们紧紧围绕全市系统年初确定的培训目标和培训策略，紧抓新人育成培训，加强营销员的销售技能培训，力推和多产有质量的产品说明会，坚持增员、发展、业务多栖发展，通过抓工作落实，全市系统培训工作得到加强和进一步发展。

>一、基本情况

20xx年，我市系统共举办新人育成、组经理提高等各类培训班19期，培训新人945位。其中新人育成培训班14期，参训新人576位；组经理培训班3期，培训组经理332位；、组训培训班1期，培训、组训37位。举办营销员继续教育培训7期，培训人数1101位。全市系统有专职2人，兼职17人。

>二、20xx年度教育培训的主要工作及措施

1、以增员为核心，大力促进业务发展。在这个人人都喊增员难且市场竞争不断加剧，同行业的高薪高佣误导我业务员等一系列情况下，分公司个险部以政策引导和强化增员及新人育成培训为手段，积极落实增员策略和思路，及时、高密度的举办新人育成培训班，从而提高了培训的效果和新人留存率，为今后业务的发展打下了坚实的基础。

2、加强主管培训，提升管理水平。主管是销售大军的中坚力量，是整个营销团队发展的脊梁，肩负着基层团队管理和一线业务发展的重任，是个人代理人队伍的核心力量。为了提升中低层主管的团队经营管理能力，我们举办了3期组经理培训班，对全市系统营销团队组经理和部分分处经理进行了系统培训，取得了比较好的效果，有效提升了组经理管理团队、发展建设团队、陪访育成属员的能力和水平，有效促进了队伍建设工作。

3、抓公司激励政策的宣导，推动业务发展。我们紧盯公司发展目标，积极配合市分公司的业务推动政策，制作课件，发挥专兼职的作用，做好不同时期业务推动企划方案的积极宣导和启动工作，提高了推动政策在业务员之中的反响程度，有力促进了业务的发展。

4、加强活动管理工具培训，巩固提高“两个规范”的实施效果。对各级主管进行“五大会报”和晨会经营模式以及经营日志正确、有效利用的强化培训，帮助业务伙伴解决疑点、难点，规范了早会、职场和业务员的活动管理，有效的提高了“两个规范”的实施效果。

5、通过教育培训深入贯彻早会经营、活动管理、基本法考核三个根本机制。借助《基本法》推广实施，对全市系统、组训进行集中培训的基础上，分职场对业务员进行分层级培训，进一步提高三个根本机制执行实施水平，提高贯彻落实的主动性、积极性、创造性。

6、分类培训与“532”经营策略紧密结合。、组训与团队主管积极配合，对划分的各阶层群体，特别是低绩效群体进行分类指导和培训，对有效人力扩充进行宣导和指导培训。

7、以“三个确保”、“三化销售”模式为重点，利用教育培训优化业务结构。、组训对低绩效人员通过销售技能和险种结构分析及讲解，确保他们的销售业绩有明显提升；培训基本法，通过对利益点的讲解来确保有效人力持续增加。

>三、20xx度教育培训工作计划

公司业务的发展和队伍的建设在20xx是关键的一年，市分公司对教育培训工作重新提出了要求。根据20xx业务发展和队伍建设对教育培训工作的需求，我们要努力做好以下几方面的工作：

1、开展依法经营教育，提高业务员自身素质。要按照保险监管部门要求和总公司关于建设国际金融保险集团的要求，对新人开设依法诚信经营培训课程，对其他业务员专门进行诚实守信、依法合规经营的宗旨意识教育和培训，形成全市系统以诚信服务客户为尊、遵章守纪经营的良好氛围。要利用和组织新人参加保险代理资格考试以及新人育成培训的方式，加强新人保险专业知识、相关金融投资知识、基本法律法规知识的教育培训，提高业务员的自身素质，不断满足市场和客户对保险业务员的需求。

2、持续不断的加强增员培训，加强营销队伍建设。只有持续不断的反复的加强增员工作才是建设营销队伍的有效途径，也只有教育培训，才是增员工作的有效武器。我们要把增员培训工作作为全年培训工作的重中之重，继续抓增员意愿、新人育成和销售技能的培训，提高育成留存，不断壮大展业力量。

3、以深入坚持早会经营、活动管理、基本法考核三个根本机制为重点，开展多点多面式的教育培训。利用早会、结合基本法加强宣导增员利益点，尤其是对主管，通过专题早会和培训使他们从观念上认可增员工作对未来团队的壮大和发展的重要意义。从提升活动量入手，深入且灵活的开展提升活动量的培训。20xx内举办12期以上增员意愿提升培训班，对全辖人员全面培训一遍，切实提高全员的增员意愿和增员技能。把全员通过《基本法》季度考核作为教育培训工作的重要环节来抓，年内计划组织4次以通过《基本法》季度考核为内容的培训，分主管和业务员两个层级，对全市系统所有人员在考核前一个月根据“预警”系统的考核预警提示情况进行培训，帮助全员分析自己的业绩达成情况，促进业务均衡发展，顺利通过季度考核。

4、以深入践行“532”经营策略为重点，对高中低三类绩效群体，分类指导培训，从而实现整体推进。

5、以深入贯彻“三个确保”、“三化销售”模式为重点，对团队和个人的销售职责、销售方式、目标追求、业绩形态在整合调整的同时，充分利用教育培训加强改善靠新险种拉动业务的弊端和人员大进大出的局面，达到解决问题、破解矛盾的目的。

6、积极配合工作，加大主管培训，抓好销售技能培训。积极为各考核单位提供培训支持，分县、分片组织举办新人育成培训班18期以上，为业务发展提供有效的展业力量。加大各级主管的培训力度，一方面配合省分公司做好中高级主管的组织培训，另一方面完善开发课程，利用现有课程资源，做好组经理层级主管的培训提高，不断提升各级主管经营管理团队的能力和水平。抓好销售技能提高的培训，结合公司的政策制度，组织课程开发，做好全体人员的销售技能提升培训，帮助低绩效人员提高业绩水平，改善收入低的状况，促进留存。

7、加强队伍建设，提高服务水平。今年，我们要根据营销队伍建设和业务发展对教育培训工作的需要，以及目前我公司教育培训队伍力量薄弱的问题，加大专兼职队伍的选拔工作力度，充实全市系统教育培训队伍力量。采取派出去和自我学习提高相结合的办法，提高专兼职队伍自身素质，增强支援和支持服务营销队伍建设发展的能力与水平。

**银保内勤述职报告范文 第十四篇**

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

3、报表，包括各家代理公司本月截止到当天的数据报表、各渠道（各片区经理）本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表

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的知识，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小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xx为经代搭建一个更好的平台。

第三，继续努力的学习业务知识，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xx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。

**银保内勤述职报告范文 第十五篇**

我于20年加入公司，十年来，曾在和担任内勤工作。现任农险科内勤。主要负责农村的业绩统计、每日战报的制作、各项奖励的发放及为领导们提供各种数据。在领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，现在这份工作对于我来说，可以说是得心应手，也为今后的工作和生活打下了良好的基础。现将工作情况总结如下：

一、脚踏实地，努力工作

我深知办公室是一个工作非常繁杂、任务比较重的部门。作为一名内勤人员，肩负着领导助手的重任，同时又要兼顾正常运转的多能手，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。对领导交办的事项，认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍;对职工自己的事，只要是原则范围内的，不做样子、不耍滑头、不出难题。脚踏实地的做好每一件细微的工作，不敢有丝毫的怠慢。

二、端正作风，摆正位置

在工作中，我坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好每项工作。服从领导分工，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到最好。从不能耽误任何领导交办的任何事情。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。相信自己在销售内勤的平台上可以有一个很好的发展，并且能为公司的发展多做贡献。

**银保内勤述职报告范文 第十六篇**

我是20xx年11月初来到这个大家庭的，作为一名四级机构的综合内勤走过了整个20xx年。对于刚走出校园涉世未深的我来说，胜任这份工作是一个不小的挑战。在这一年的工作中我收获了很多，也成长了很多，同时也看清了自己很多缺点与不足。

综合内勤的工作内容大体分为三块。

一、运营方面

(一)新契约

岗位职责：审核投保资料，及时做好业务登记。分类准确、扫描投保资料。审核通知书/系统问题件的通知、发放、追踪、回销。承保前撤件的及时处理，保单的登记发放，与三级机构的业务交接，数据核对，回执的追踪、登记、扫描、录入。要求：当日完成，初审差错率≤2%，影像删除率≤4%。

(二)保全

审核、辅导填写各类保全申请书，完备保全资料，劝阻退保，解释条款。受理客户、业务条线、系统内的业务查询、业务辅导。要求：资料齐全，及时准确，主动积极。

(三)理赔

受理理赔报案，了解保险事故，提醒注意事项，重大案件及时上报。受理理赔申请，确认申请主体，审核各类材料的有效性，指导填写理赔申请书，及时与三级机构进行交接。及时发放《结案通知书》，做好理赔结论的解释。要求：判断准确，处置妥当，资料齐全无差错。

(四)调查(契约/理赔)

联系契约体检客户，提醒相关注意事项，仔细核对体检项目，避免漏项，全程陪同完成各项体检项目，及时领取体检报告，及时与三级机构进行交接。约见客户进行契约调查，配合三级机构运营人员详实了解投保经过和客户重要信息，指导客户完成各类问卷。配合三级机构相关人员进行理赔查勘，走访医院、公安等相关部门。

二、财务方面

(一)现金的收取

包括现金保费，单证保证金的收取，现金收入要及时送存开户银行，及时将存款凭条送至中支财务。制作现金保费收入明细，及时与中支财务进行交接。

(二)费用报销

报销单的填写，发票的黏贴，报销款的登记与分发。

(三)仓库物品的管理

包括卡单、投保单的、行销辅助品的买卖，建立电子台账。

三、行政方面

(一)行销用品的购买与领用，留存好领料单。

(二)服务部日常必需品的购买。

(三)提供打印复印服务，以及打印复印费用的收取和及时上缴。

(四)仓库的保管，做好物品的出库与入库登记。

(五)积极配合产说会、创说会等活动。

(六)内勤的考勤、以及资产的登记、计划书打印、签报的流转与存档。

综合内勤的工作事情很多也比较杂，要想面面俱到每个方面做得很圆满确实不容易，在很多事情的处理上需要灵活把控，刚开始接手这份工作时我由于经验不足，做的比较吃力而且很多地方不尽如人意，我通过一年多的磨练逐渐理清思路，各项工作的开展也逐步走向正轨。在今后的工作中我要抓住每个学习的机会不断提高自己，不断提升自身的工作能力，不仅要完成工作，还要把工作做好做细。尤其是在自身不足的地方要痛下苦工，积极配合机构的工作。争取在明年做的更好!

**银保内勤述职报告范文 第十七篇**

我是20xx年年初来到xx这个大家庭的，作为一名四级机构的综合内勤走过了整个20xx对于刚走出校园涉世未深的我来说，胜任这份工作是一个不小的挑战。在这一年的工作中我收获了很多，也成长了很多，同时也看清了自己很多缺点与不足。

综合内勤的工作内容大体分为三块。

>一、运营方面

这是我最主要最关键的工作，这块工作的专业性很强，要求也很严格。具体说来：

1、契约

岗位职责：审核投保资料，及时做好业务登记。分类准确、扫描投保资料。审核通知书/系统问题件的通知、发放、追踪、回销。承保前撤件的及时处理，保单的登记发放，与三级机构的业务交接，数据核对，回执的追踪、登记、扫描、录入。要求：当日完成，初审差错率≤2%，影像删除率≤4%。

2、保全

审核、辅导填写各类保全申请书，完备保全资料，劝阻退保，解释条款。受理客户、业务条线、系统内的业务查询、业务辅导。要求：资料齐全，及时准确，主动积极。

3、理赔

受理理赔报案，了解保险事故，提醒注意事项，重大案件及时上报。受理理赔申请，确认申请主体，审核各类材料的有效性，指导填写理赔申请书，及时与三级机构进行交接。及时发放《结案通知书》，做好理赔结论的解释。要求：判断准确，处置妥当，资料齐全无差错。

4、查（契约/理赔）

联系契约体检客户，提醒相关注意事项，仔细核对体检项目，避免漏项，全程陪同完成各项体检项目，及时领取体检报告，及时与三级机构进行交接。约见客户进行契约调查，配合三级机构运营人员详实了解投保经过和客户重要信息，指导客户完成各类问卷。配合三级机构相关人员进行理赔查勘，走访医院、公安等相关部门。

>二、财务方面

1、现金的收取，包括现金保费，单证保证金的收取，现金收入要及时送存开户银行，及时将存款凭条送至中支财务。制作现金保费收入明细，及时与中支财务进行交接。

2、费用报销。报销单的填写，发票的黏贴，报销款的登记与分发。

3、仓库物品的管理，包括卡单、投保单的、行销辅助品的买卖，建立电子台账。

>三、行政方面

1、用品的购买与领用，留存好领料单。

2、部日常必需品的购买。

3、打印复印服务，以及打印复印费用的收取和及时上缴。

4、的保管，做好物品的出库与入库登记。

5、配合产说会、创说会等活动。

综合内勤的工作事情很多也比较杂，要想面面俱到每个方面做得很圆满确实不容易，在很多事情的处理上需要灵活把控，刚开始接手这份工作时我由于经验不足，做的比较吃力而且很多地方不尽如人意，我通过一年多的磨练逐渐理清思路，各项工作的开展也逐步走向正轨。

在今后的工作中我要抓住每个学习的机会不断提高自己，不断提升自身的工作能力，不仅要完成工作，还要把工作做好做细。尤其是在自身不足的地方要痛下苦工，积极配合机构的工作。争取在明年做的更好！

**银保内勤述职报告范文 第十八篇**

20xx年，是我加入\*\*公司的第四年。在这一年中，在各级领导的悉心教导下，在同事的热情帮助下，我较好地完成了全年的各项工作任务，在工作和思想方面取得长足的进步，政治觉悟和业务素质得到较好地提升。现将全年工作总结如下：

一、以合规性为抓手，完善各项渠道销售管理工作。 我所在的岗位是渠道业务销售管理岗，销售管理岗的日常工作主要为建立和管理中介档案、营销员培训档案，营销管理平台的维护，相关数据报送、人员培训及合规管理等。除此之外还包括与银行相关部门、寿险公司中介部及银保部的日常沟通，配合上级公司追踪银保和综拓业绩，公司大项目基金的申报，以及协助营业单位制作建议书及标书等。为加强中介业务规范管理，我在平时的工作中会不断学习合规文件，并及时与领导及上级公司沟通，在实践中总结经验，确保中介业务依法合规。

二、加强信息调研，增强文字表达能力。

为提高自己的写作能力，我在日常工作中勤于动笔，在工作之余，大量翻阅公司的文件资料，虚心学习，将学到的知识应用到实际工作中。一年来，我起草总结类材料4份，自查报告10份。调研信息1篇，合规征文1篇。

三、完成领导交办的其他工作

在认真完成本职工作的同时，我还积极参加公司组织的各种活动，在今年公司的职工代表大会晚会及五周年庆典晚会中，我与同事一起主持并参与晚会节目编排，在组织与语言表达等方面锻炼了自己。

四、坚持思想政治学习。 随着党的的召开，作为一名xxx党员，我应该时刻保持努力学习的劲头，学无止尽。深入贯彻党的xx届六中全会精神，在工作中学习，在书本中学习，在实践中学习，将学习作为一种良好的生活习惯，在学习中不断提升自己的认知能力和认知范围，不断提高自己的综合文化素质和应对各种复杂情况的能 力。只有通过不断学习才能做到与时俱进，才能掌握最新的技术和最有效的方法，才能在本职岗位上创造出新的成绩。

在工作中，领导和同事们起到了很好的模范带头作用，很多很好的工作方法和在工作中体现出来的敬业精神值得我去好好学习，我在实际的工作中也发现自己很多的不足:一是动笔能力较差，写作能力有待进一步学习和提高。二是工作创新不够，不善于思考和发现问题，不善于把工作情况通过文字提炼总结。等等这些不足很大地制约了我在今后工作中能力的体现和提高，在今后的工作中，我一定更加认真学习，努力提高自己的思想觉悟和工作能力，争取更大的进步。

**银保内勤述职报告范文 第十九篇**

尊敬的各位领导：大家好！

20Xx年XX月以来，我担任XXXX支行书记兼副行长职务，负责支行全面工作。在两年任职期间，我能够认真贯彻金融行业的各项方针政策，主动学习金融领域的法律法规，提高依法办事，依法管理的潜力。以严谨的工作作风、依法合规的经营理念、诚信为本的经营宗旨，规范从业行为和职业道德，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，用心拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量。

一、主要业务指标完成状况：

作为支行行长，我负责支行全面工作。过去的\*\*\*\*年在总、分行的正确领导下，在银监部门的有效监管下，我们认真贯彻落实上级行经营与内控工作会议精神，一手抓发展，一手抓内控，经过全行员工团结拼搏，克难制胜，收到了较好的效果：内控机制进一步健全，风险防范进一步增强，各项业务稳健发展，经营效益不断提升。各项工作取得了可喜的成绩：

（一）截止\*\*\*年\*\*月\*\*日，我行各项存款余额\*\*\*万元。其中：对公存款余额\*\*\*万元，储蓄存款余额\*\*\*万元。

（二）贷款规模增加，贷款结构不断优化。截止\*\*\*年\*\*月\*\*日，我行各项贷款余额\*\*\*万元，较年初增加\*\*\*万元，其中：小企业贷款余额\*\*\*万元；个人贷款余额\*\*\*万元；公司类贷款余额\*\*\*万元。

截止\*\*年\*\*月末。我行不良贷款余额\*\*\*万元，较年初减少\*\*\*万元。

（三）银行卡发展迅速，增长较快。截止\*\*\*年\*\*月\*\*日，我行银行卡发卡量\*\*\*张，较年初增加\*\*\*张；卡存款余额\*\*\*万元，较年初增加\*\*\*万元。

我们支行能够取的这样的成绩，做到全年安全无事故，这主要归功于全行员工的默默劳作和辛勤奉献。在此，我向大家表示衷心的感谢！

二、履职状况

（一）认真学习，努力提高自身的政治业务素质和思想道德修养

1.坚持党的理论知识和自学相结合，及时掌握党和国家的方针政策，不断更新商业银行的经营管理知识。透过学习，提高了自己的理论水平、决策水平、驾驭全局潜力和市场适应潜力。树立正确的权力观，坚持廉洁自律，自觉理解监督。自觉把自己于组织和员工的监督之下，做到权为民所用。对全行的财务工作、贷款审批、干部任免、人员调配，严格把关，公开透明。认真执行领导干部廉洁自律准则和总分行制定的廉洁自律各项规定，自觉抵制拜金主义、享乐主义、以权谋私的腐败行为，不为利所诱惑，不为欲而越轨，不为私去枉法，自觉按法规行事，按程序办事，始终做到自重、自省、自警、自励，以纯洁的思想作风和勤奋的工作作风办事，用廉洁自律铸造自身的人格力量。同时，注重加强对班子成员、中层干部和全行员工的教育和管理，既注意八小时以内的工作、言行，又注意其社交圈、朋友圈，经常进行廉洁自律教育，警钟长鸣，防患于未然。

2.加强班子团结，增强班子的凝聚力和战斗力。自觉在学习上、工作上、生活上做出示范，放权不失控，给助手一个宽松的、能限度发挥才能的工作环境。决策中，能认真执行民主集中制，坚持群众领导和个人分工负责相结合，与班子其他成员主动沟通，互相支持配合，虚心听取并用心采纳班子成员的批评意见和好的工作推荐。待人处事真心诚意，表里如一。

**银保内勤述职报告范文 第二十篇**

银行内勤个人工作总结

银行内勤个人工作总结

一、虚心学习不断充实自己

随着金融业的不断发展，金融guǎn lǐ手段的不断更新，我感到仅凭过去的一些工作经验和自己学到的书本知识，远不能适应目前工作的需要。要成为一名合格的guǎn lǐ人员，必须虚心学习，不断更新知识，提高自己的理论水平。为此，一年来，我较系统地学习了《商业银行法》、《票据法》、《担保法》等法律法规，认真学习了《市场营销学》、《银行新开业务》等，从而拓宽了知识面，开阔了视野，政策理论水平不断提高，为干好本职工作打下了良好的基矗

二、严于律己，努力做到率先垂范

作为一名党员、副主任，要想干好本职工作，首先的问题是加强自身修养，加强党性锻炼。一年来，我积极参加上级行、社组织开展的各项活动，自觉遵守党的政治纪律和金融法规，在班子中讲大局、讲原则、讲团结，力求做到反映群众意见直言不讳，坚持正确意见直抒己见，提供决策依据真实可靠，处理辣手问题不徇情顾面，执行领导决定不折不扣。在工作中任劳任怨，勤恳务实，当好职工的表率。在生活中，诚恳待人，注重关心他人生活和工作，当好职工的参谋。

三、求真务实，恪尽职守，较好地完成了工作任务

一年以来，我无论是在大托信用社，还是在沙湖信用社，都尽最大努力做好份内的工作。我奉行的宗旨是：不图轰轰烈烈，只求扎扎实实;不为创造经验，而求卓有成效;不求尽如人意，但求无愧于心。

刚调入沙湖信用社，面对陌生的环境，我的思想压力比较大，员工们也存在着观望心理。为了不辜负区联社领导的厚望，我及时调整心态，与沙湖社新领导班子成员精诚团结、协调运作，我们首先从各项制度入手，对过去的制度办法进行分类清理，明确指导思想、考核任务、工作重点和岗位考核目的，与员工签定“四防一保”责任书和“岗位考核”责任书，落实各线分管工作目标，从“精神文明建设”和“物质文明建设”两个方面提出规范做法的标准，形成适应新形式下的内控制度框架，为信用社有法可依、处理有据、消除风险、合理经营、稳健发展创造出有利条件。其次，改革分配制度，激发经营活力。

的口号。一方面加大收息力度，加强内外勤的协调配合，对内外勤进行了明确的分工，做到内勤把关，外勤催收，各负其责，互相配合，今年正常贷款收息率达98，大大提高了经营效益，综合效益也有了大幅度的提高;二是严格财务guǎn lǐ，严控费用开支。今年以来，根据联社费用捆绑制度，我有效地控制了费用开支，为达到经济和经营效益两者和谐的统一，把钱用在刀刃上，去除不必要的开支，全年费用主要用于业务发展、日常业务经营和职工工资上，严格执行费用“三签”和大额费用报批制度，做到每一笔费用都经过严格的审查，不留疑问。同时根据区联社目标考核办法，做到以业务经营为中心，以利润为目标，明确重点考核利润、收息、费用、付息指标，从而使财务guǎn lǐ纳入正常轨道。四是，狠抓职工两个素质教育，为信用社业务发展推波助澜。

一年来，我组织开展多种形式的政治思想教育和理论知识学习，将政治思想教育始终贯穿于业务工作的中心，全年组织了四次赛帐和两次业务技术比武，大大提高了职工的业务能力和技术基本功。同时还积极开展有益于职工身心健康的文体活动，增强了职工的向心力和凝聚力，也增加了职工的工作积极性。

一年以来，我虽然做了一些工作，取得了一定的成绩，但这主要靠上级联社的正确领导和同志们的支持和帮助。在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，不断加强自身修养，严于律己、宽以待人、克己奉公、恪尽职守，为农信社的兴旺发达做出自己应有的贡献。

**银保内勤述职报告范文 第二十一篇**

1、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

计划落实早、措施实20x年初，我司经理室就针对x地区保险市场变化及20x年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

x地区现有10家在我县争夺业务，而x地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对x地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据x当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与x、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务;同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

**银保内勤述职报告范文 第二十二篇**

我于200x年6月任个人业务部经理，两年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高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的各种政治学习活动，同时主动学习江的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的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的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

二、狠抓业务发展取得了明显成效。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

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

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。200x年5至7月，由于分红

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！