

保险公司内勤述职报告

篇1：保险公司内勤述职报告

述职报告是社会组织机关和部门的负责人向上级管理机关陈说自己某一阶段工作状况，进行总的回忆，找出内在逻辑，以指导将来实践的履行职务状况的口头报告。作为综合性较强的公文，属于报告的一种，又与总结和讲话稿相像。下面是我给大家共享的有关述职报告范文，盼望对您有所启发。

保险公司内勤述职报告:光阴似箭，一转瞬2021年已成为过去，2021年迈步向我们走来，自从加入***后，在公司领导的关心指导下，在同事们的帮忙下，本着对工作仔细负责的看法，完成了下列工作：

一、根本状况

我于2021年3月14日加入，三个月试用期后顺利转正。

从加入***后到2021年7月1日，向来在***部门，后***部门与***部门合并为深圳分公司后，***部门人员也随合并统一归***部门经理***领导。

二、工作状况1、在2021年3月至2021年6月期间兼任部门内勤，在此期间能仔细负责的做好本部的内勤工作，包括：立案登记、案件及部门费用登记、出具业务结算表。

2、2021年主办案件16起，协办17起，主要是一些小额案件和代查勘，主要案子如下：

***酒店暴雨案：由于对建造装饰如何修复不熟识，加上保险公司的意思想拒赔，所以想等被保险人提供修复方案后再行定夺比拟稳妥，这样

就导致很被动，而如今被保向来未能提供详细索赔资料，所以案件向来无发展。好在同被保和保险公司双方交流较好，虽向来未结案，双方对我司暂无异议。

***市场水湿案：由于被保开场冀望值比拟高，索赔金额X万多元，而终于赔付为X万多，虽被保签了确认书，我司已出具公估报告，但由于被保不肯意专程去东莞气象局拿气象证实，导致本案公估费向来未能到帐。

家私厂火灾案：当初和在解封后到第一现场进行查勘，由于本案波及东西多且相对冗杂，加上又是第一次做火灾现场的查勘，无数地方做得不够认真，导致中途浮现了无数问题。后由于***离职，本案由我重做核损方案，在9月份商定三方谈判后搞定结案。

***被盗案：此案在**的指导下，进行得比拟顺利，但由于保险公司对一局部被盗物品是否属于保险标的存在分歧，导致对我司的初步核损方案向来未有回答，该案尚在跟进

中。

3、为完成公司交给的公估费未到帐催收工作，主动与保险人联系，现已完成公估费到帐数共XX元;另有XX元的应收公估费已和保险公司交流好，近期应能到帐。

4、仔细参与公司的各种员工培训和活动，以促进自身业务水平的提高;

5、除了完本钱部门的工作，在其他部门有须要的同时，我也能够主动协作和响应：2021年6月广州暴雨，借调到广州一星期，协助广州分公司查勘。

篇2：保险公司内勤述职报告

光阴似箭，一转眼2014年已成为过去，2014年迈步向我们走来，自从加入***后，在公司领导的关怀指导下，在同事们的帮助下，本着对工作认真负责的态度，完成了以下工作：

一、基本情况

我于2014年3月14日加入，三个月试用期后顺利转正。

从加入***后到2005年7月1日，一直在***部门，后***部门与***部门合并为深圳分公司后，***部门人员也随合并统一归***部门经理***领导。

二、工作情况总结

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。

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。

三、个人的不足

1.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，index.html以防止出现工作积压的情况出现。

2.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。

3.专业知识的欠缺和不足，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

4.行业经验欠缺，处世判事能力不足

以上就是我的在保险内勤岗位上的述职报告，有什么不足之处请领导指正。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

篇3：保险公司内勤述职报告

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，限时赔付，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，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，我司上半年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。

篇4：保险公司内勤述职报告

一、工作概述

自去年6月进入保险公司以来，我一直担任内勤岗位，主要职责是协助销售团队完成客户管理、加密密保等相关工作。公司给予我的工作环境和待遇让我感到非常满意，同时也让我深刻认识到了自己的工作的重要性。

二、工作成绩

1.客户管理

在客户管理方面，我负责的客户已经达到了80位，其中95%的客户已成功签单，达到了公司预期的目标。我通过运用自己的专业知识和沟通能力有效地维护了客户与公司之间的良好关系，有效降低了客户流失率。

同时，我也通过定期的电话或短信沟通，及时了解了客户的需求，并及时为其提供相应的服务和解决方案，建立了良好的客户口碑和信誉，获得了客户的信任和满意度。

2. 密码保护

密保是保险公司非常重要的一项工作，我的主要职责就是协助销售团队完成此项工作。由于我很清楚密保工作的重要性，我认真学习和掌握了公司的保密政策和操作规程，并在工作中严格遵守，确保客户信息的安全性。

同时，我也定期开展保密知识的培训，加强员工的保密意识和技能，提高公司的整体保密水平。

三、工作中的困难与问题

在工作过程中，我也遇到了一些困难和问题。

时间管理方面：由于客户管理的工作强度较大，常常出现时间管理不当的情况，导致工作量积压。针对这种情况，我已经学习了一些时间管理的技巧，并且通过增加自我约束，已经有效地控制了时间的使用。

信息对接不及时：由于加密保密等工作需要与销售团队和其他相应部门对接，因此在信息对接方面出现了一些不及时的问题。针对这种情况，我通过加强与其他部门的沟通和协调，提高了信息和工作效率，同时也提升了组织间的相互协作和协调。

四、工作心得

在近一年的工作中，我深刻认识到了保险公司内勤的重要性，也深刻领悟到了自身工作的重要性和意义。在这里，我学会了许多专业知识，也通过实际工作操练提高了自己的实际能力和服务意识。

未来，我将继续努力学习和实操，提升自己的专业水平，为公司的发展做出更大的贡献。

篇5：保险公司内勤述职报告

营销二部收展渠道XX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XX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XX年的主要业务指标，深挖XX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XX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XX年期及以上险种保费为XX万，完成全年计划的XX%，按时完成了市公司要求的60%的半年进度。通过半年的XX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的美誉度。

二，夯实组织基础，扩大组织发展，建立三高团队。组织人力发展是寿险不断发展的主题。XX年以来收展部深刻认识到这一点。在年初就积极通过人才市场，网络招聘，同业引进等方式加大增员力度，经过努力收展部持证人力从年初XX人，发展到目前49人，超额完成市公司半年人力发展要求，基本完成全年50人的发展目标。在增员的同时严格加大筛选，为打造三高团队输送优秀人才，同时加大培训力度，打造专业化销售队伍。

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XX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XX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。20XX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XX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。

