# 银保总监述职报告范文精选7篇

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-01-30

*银保总监述职报告范文 第一篇银保内勤述职报告篇1：银保个人工作总结开拓进取创新经营洪江市银保XX年工作总结XX年是银保业调整结构，跨越式发展之年，是不平凡之年。我们洪江市支公司银行保险部在分公司的正确指导下；在支公司经理室的大力支持下；在全...*

**银保总监述职报告范文 第一篇**

银保内勤述职报告

篇1：银保个人工作总结

开拓进取创新经营

洪江市银保XX年工作总结XX年是银保业调整结构，跨越式发展之年，是不平凡之年。我们洪江市支公司银行保

险部在分公司的正确指导下；在支公司经理室的大力支持下；在全体伙伴的共同努力下，齐

心协力、共谋大计、上下联动、内外互动、用心经营、创新思路、占领阵地、主导市场。截

止12月1日共实现新单趸交保费2490万元，达成年度目标任务的%，市场占有率68%，其中趸交2252万元，期交238万元。回顾一年来的工作，现小结如下；

一、周密计划，合理布署是成功的基础 机会总是亲睐有准备的人。在XX年年末的全市中介经策会上，当我看到我市XX年

银保目标任务是“3244万”时，我当时是惊讶，即而是发呆，我从事银保工作六年，亲历了

洪江市银保业务发展的坎坷与不平，艰辛与困难。XX年完成的最好也仅达成2800万，而

今第一季度开门红目标任务就是1300万。这个数字对我们来说是一种巨大的压力更是极限挑

战。开会回来后，我们如实向向经理汇报并说出了心中的想法：“没有底气，没有信心。”向

经理听后没有责骂而是微笑着鼓励道：“分公司的任务分配是合理的，正确的，只要我们共同

努力，共谋策略，没有做不到，只有想不到，我相信你们”。简短而朴实的话语，却给了我们

莫大的信心和鼓舞。不战自败不是我们的性格，调整好心态，理顺了思路，在向经理的统筹

安排下，我们对全市的工、农、中、建、邮五家合作单位进行了认真的市场调研和具体分析

并作出总结。根据各行局的状况和特点，做到有的放矢，要想达成开门红目标，必须要各家行局平衡协调发展，全面开花。首先，我们将各家行局实行

“梯级”开发启动。我们把一直合作关系好的建行作为第一梯队，在政策、财力、人力上给

予倾斜支持，将工行、邮局农行、作为第二梯队，紧跟其后，稳步推进，保持业务相对平衡；

将中行作为第三梯队，兼顾渠道资源，保证各行（局）的全面发展。其次，我们确立了平等

与对等的三级络维护和三级渠道维护制。“三、三”模式是；向经理与各家行局领导直接沟

通与协调，保持领导层关系畅通无阻；分管副经理和主

管科长与各行局主管领导和保险专干

进行沟通交流，确保执行到位；银保客户经理与银邮临柜员工进行沟通交流，确保阵地不失。

同时，我们在各家行局实行“四个统一”即统一宣传话术，统一竞赛方案，统一奖励政策，统一费用标准。成事在人，谋事在天。XX年一季度，我们克服了重重困难，实现了洪江市

银保业务历史性大跨越发展。

二、诚实守信，以诚待人是成功的关键 做银保，就是做人。面对众多的竞争主体和激烈的竞争环境，牢固的合作基础和深厚的合作友谊是抢占阵地占领市场的重要因素。粒米成箩，滴水成河。友谊的建立不能停留在口

头表面上，而是要从小事、小节上用心地去付出，以自己的人格魅力来吸引和感染我们的银

邮员工，我们这么做了，也坚持这么做了。每年的大年初一，我们都会带上精美的糖果到各

个点，送去我们最真诚；每逢银邮领导及员工过生日，我们都会送去鲜花和蛋糕，带上我们真心的祝愿；每逢重大节日我们都会发出祝福的短信，寄托我们的心意；每逢银邮员工家

有红白喜事，我们都会亲自到场，带去一份安慰。点滴的小事，真情的表露，让我们与各家

行局领导及员工结下了深厚的友情，记得今年 二月的一天，人民人寿的一个主管来到农行一分理处找到该分理处的主任，自我介绍说

明来意后，该主任只说了一句话，“我只认识杨贤刚，不认识你”然后忙去了。简单的话语道

出了我们合作伙伴对中国人寿的认可和认同，我们感到欣慰和自豪，也让我们常想起王总常

说的一句话“要合作好就要关系好，要关系好就要感情好，要感情好就要投入多，要投入多

就要奉献多。”朴实的语言概括了我们工作的全部，我们并没有做到最好，也没有什么优异的业绩，我们只是将简单的事情重复做，细小的事情用心做，能做的事情坚持做了。路遥知

马力，日久见人心，我们用自己的真诚和专业赢得了市场。三、敬业爱岗，忠于职守是成功的前提

选择我们热爱的，热爱我们选择的。XX年中国人寿银保线的《基本法》出台给我们基

层客户经理带来实惠和希望。历史性的财务支持政策，也给我们注入前所未有的冲劲和活力。

我们没有错过机会和时机。我们建行黔城分理处的陈小

萍，充分发挥个人的聪明才智，专业

技能和人格魅力。与点人员融为一体，打成一片，坚持以点为家，不仅精通自己的专业，而且熟知银行各种业务，在点既是客户经理又是银行的大堂经理。每天有10个小时以上奋

斗在工作岗位上，坚守在自己的点，坚守着自己的阵地。有付出定有回报。陈小萍个人的职级也由中级晋升到银保客户经理的最高级别资深客户经理，同时她也被省公司评为诚实守

信先进个人。在她辛勤经营和努力下，建行黔城分理处共出单趸交500万，期交120万元的可喜业绩。不但为我司业务发展做出了贡献，也为建行今年的中介业务发展立下新功。而且

让建行洪江市支行保险代理业务XX年跻身怀化建行前三甲，得到上级行的充分肯定和褒奖。

渠道是我们生存的土壤，点是我们经营的门面。我们的客户经理用自己的真心，真情，真意在诠释着。这就是我们的国寿员工，这就是我们国寿员工对工作的执着和热爱。虽然我们所做的一切很平常，也很

平凡，但是我们是在用心，用情的付出。我们相信一份耕耘必然会有一份收获。

四、科学管理，严格制度是成功的根本 没有规矩，不成方圆。一直以来，我们对客户经理的管理和考核力度措施不够，管理模

式陈旧，不科学；管理方法简单，粗放；管理过程不严肃，不坚持。完全是一种放羊式管理。

导致客户经理工作被动，思想松散，纪律涣散。为更好地规范和管理客户经理；更好地调动

他们的工作积极性，主动性和能动性；增强他们的责任心和责任感；提升他们的综合素质；

培养他们良好地职业习惯。我们结合公司实际，制定详细的管理考核制度。1、坚持晨夕会制

度。每周的星期一至星期五开晨会，安排和计划当天的工作，星期五5点开夕会，小结本周工作，相互交流学习。每缺席一次乐捐10元。2、严肃客户经理管理暂行办法。明确客户经

理的职责和义务，发生重大违纪违规现象，坚决予以辞退。3、严格客户经理目标考核奖励方

案。客户经理分四个等级，每个等级对应的底薪和目标不同，客户经理可根据自己的能力竞

聘银邮点和认购任务目标，以提高自己的工资待遇，最大限度的发挥每个人的潜力，实现

多劳多得。4、加强驻点服务和511考核制度。娄底经验告诉我们，驻点服务是最行之有效占

领阵地的方法。511工作模式是我们提升业务的工作指导。在驻点服务考核中，我们实行中

介科直管，点主任协管的双重管理制，并实行不定时地查岗，发现一次不在岗或离岗处罚

10元，连续5次不在岗撤换人员，取消该点的管理权和经营权。一个月累计次数达10次

者，坚决予以辞退。同时将底薪工资的百分之五十与驻点服务挂钩，严格要求客户经理经营好，管理好点，守好自己的阵地，做好自己的本职工作。在511工作管理中我们要求客户经理每天坚持最少

5个有效拜访，每天出一份单，出不了单上交一个问题。同时我们主管实行不定时抽查活动

日志，发现一次缺少一项处罚20元。5.严格落实反xxx工作。坚持常抓不懈，落实到人，责

任到人，注重常态化，精细化管理。合理的制度，人性化的管理。我们的工作少了一份争执，多了一份理解；少了一份埋怨，多了一份收获。我们工作的取得，得益于分公司的正确领导；得益于支公司经理室的支持；得益于伙伴

们的共同努力；得益于兄弟同仁的帮助。然而，中介工作任重而道远，闭门造车感觉良好，但是与兄弟公司相比有很大的差距，与分公司的要求相

差甚远。因而，我们决不会有“不以

物喜”的庆幸，也不会有“不以己悲”的失落。我们定以十分的热情，百倍的信心，一鼓作

气，乘势而上，力争取得更好的业绩。银保部 XX年12月1日篇2：银行保险工作总结及计划 银行保险工作总结及计划

XX年中国保险市场竞争更加激烈一年同时也中国人寿发展历史上重要一年xx营销区

部在市公司党委、总经理室正确领导下认真贯彻落实年初市保会和市公司总经理室提出各项

要求紧紧围绕分公司下达各项工作指标以业务发展作为全年工作主题明确经营思路把握经营

重点积极有效地开展工作取得了较好成绩为了给今后工作提供有益借鉴现将十三区部XX

年工作情况和XX年工作计划汇报如下： 一、XX年经营成果和工作总结 截至11月30日十三区部在全体业务同仁和工作人员共同努力下共实现新单保费收入

xxxx万元其中期交保费xxx万元趸交保费xxxxx元意外险保费xxxx万元,提前两个月完成市

公司下达意外险指标；区部至11月有营销代理人xxxx人其中持证人数xxxx人持证率xx％；

各级主管xx人其中部经理x人分部经理x人实现了业

务规模和团队人力稳定 回顾XX年走过历程凝聚着xx区部人顽强奋斗执着拼搏精神围绕不同阶段工作重点针

对各阶段实际状况我们积极调整思路跟上公司发展节奏主要采取了以下具体工作措施：

（一）从思想上坚定信心明确方向充分认识市场形势抓住机遇直面挑战 总经理室多次在各种会议中强调今后市场竞争日趋激烈同业公司不断从各个方面和我们

展开较量在这种市场环境中只有迎头赶上积极发展才硬道理xx区部上下充分领会上级精神

认识到决不能被动地围着市公司计划指标转而应该积极地开拓市场这两种不同发展观念也将取得截然不同发展结果我们利用各种时机转变区部各方面人

员观念变“要我发展”为“我要发展”对于销售一线业务人员我们反复强调取得业绩占领市

场才根本要看到寿险市场取之不尽资源并意识到做一份保单就占有一块市场只有树立起发展

新观念不断占领市场份额用服务和士气与同业竞争营销团队才能在市场大潮中立于不败之地

正攻克了思想上堡垒统一了发展观念才为xx区部从根本上增强了凝聚力区部呈现出积极主

动健康向上精神面貌

（二）针对全年各阶段经营重点我区部积极配合市公司

各项安排结合区部实际情况适时

推出竞赛方案有针对性地进行业绩拉动 从年初开始区部就针对一年工作方向推出了“人人达标争做明星”竞赛方案倡导全体业

务伙伴达到基础目标向明星业务员学习并持续努力实现高要求在全年工作中区部带领业务伙

伴始终沿着既定方向努力实现了整体工作持续性和有效性全年基本上可以分为三个阶段：

第一阶段：年初xx趸交销售业务竞赛我区部配合市公司“xxxxxx”趸交推动方案推出区

部“金鸡报喜”趸交业务竞赛方案全面提升规模保费实现开门红

第二阶段：二月份至八月份区部围绕期交业务和增员工作先后推出了春节期间“正月十

五闹元宵新春佳节赛中赛”新春推动方案、“阳春三月换新装”期交业务推动方案、“雄鹰行

动”期交业务推动方案、“激情初夏之六月风暴”业务推动方案等一系列有针对性推动方案有

效地拉动了业绩增长区部借助七月份乔迁新职场契机推出“火红七月淘金行动”业绩、增员

推动方案和“八月感恩勤拜访人人举绩庆乔迁”推动方案倡导“人人举绩为新职场做贡献”区部还借机提出了“天

天拜访周周举绩月月增员年年

进步”区训在各个职场中悬挂有效加强了团队凝聚力取得了不俗战绩

第三阶段：九月份至年底区部利用xxx培训有利时机全面调动团队士气提升销售技能开

展多层次对抗赛冲刺年终目标在市公司安排下九月份我区部组织了200余名伙伴参加xx公司

全套培训使广大伙伴从全新角度得到了思想升华和技能提升区部借势而行在团队中大力倡导

技能训练、氛围营造和目标追踪在配合市公司开展并炒作“xxxx”区部对抗赛同时积极开展

区部内部对抗竞争先后发动了“狮王争霸”、“五虎争霸”、“精英擂台”等竞赛活动区部推出

“九月争霸战鼓急欢度中秋冲桂林”、“金秋十月燃战火五虎争霸振雄风”、“众志成城决胜深

秋”十一月期交业务竞赛方案以及“决胜05大冲刺”十二月期交业务竞赛方案都有效地提升

了团队士气和工作积极性为全年冲刺作了有益拉动

（三）针对各个层级人员明确职责定位强化岗位意识和工作责任心使外勤伙伴和内勤工

作人员都认清方向各司其职

1、针对团队主管强化目标意识增强主管带动意识区部

在年初制定了针对整个年度工作方向并将各项目标进行细化分解与全体主管签订了

全年目标责任状做到目标明确奖惩有据增强了全体主管带领团队冲刺全年工作目标信心；在一年工作当中区部还每个工作月都结合团队年度目标制定月工作目标并且不断地通过月工作

总结会、周主管经策会绩效分析用数据说话追踪团队目标达成情况在每次经策会上区部会公

布各级主管个人举绩和增员情况激励各级主管“打铁还需自身硬”身先士卒带动属员正这种阶段追踪与检查工作方法引领着团队主

管始终认清方向带领团队追逐全年工作目标

2、针对精英高手强化荣誉感加强训练和培养 区部从XX年组建“精英俱乐部”以来标准逐年提升入会人数逐年增加至XX年已有

区部精英俱乐部会员36人入选市公司精英俱乐部有3人加入美国百万圆桌协会（mdrt）1人

为了进一步促进精英队伍成长区部在年初重新制定了《精英俱乐部章程》对XX年俱乐部入

围标准再次上调为精英业务员提供更多优惠政策有效地促进了团队争作优秀努力加入俱乐部

热情区部在搬入新职场后专门为精英俱乐部制作了光

荣榜增强精英荣誉感号召大家“向精英

学习向精英致敬”区部内形成了良好风气为了加快精英成长区部定期举办精英俱乐部例会进

行各种培训和目标追踪特别十月份以来区部组建了60人“精英突击队”进行分组对抗每周日

上午进行半天培训邀请各区部高手、市公司领导和优秀讲师进行分享和授课或提供外界交流

机会、客户沟通机会这些举措有力地提升了精英伙伴水平从观念、态度、技巧和习惯几个方

面受益匪浅至11月底区部已有大批业务伙伴达到或接近XX年精英俱乐部入围标准绩优人

员基础越来越牢固

3、针对区部工作人员调整部门架构明确岗位职责切实作好团队支持和服务工作 为了充

分发挥组训、讲师、内勤等各级工作人员作用我区部在部门架构调整和人员岗位分工方面进

行了大量有益探索和实践取得了明显成效特别乔迁新职场后区部专门设置了“销售支持办”

和“人力支持办”重新进行人员分工和配比设置专人负责人 力支持管理方面工作专人负责销售支持方面工作保证了各项工作明确性和条理化区部还

充分发挥组训讲师特点分派组训协助各个团队或点发

展使每个部门点都有专人辅导；与

此同时区部对一些专项工作分别派组训负责保证工作全面深入开展如“精英俱乐部”“产品说

明会”“基本法考核预警”“代理人资格考试”“职场布置”“新人培训”“新人学校”等工作都

按照组训讲师特长明确分配专项负责组训讲师对工作负责到底有效地调动了相关人员主观能

动性为工作持续深入开展奠定了基础区部每日召开组训、讲师夕会及时传达最新资讯研讨工

作方法商议各类问题互相交流学习保证了工作顺利开展和执行力提升同时提升了组训讲师工

作能力和协调互助取得明显效果

（四）一手抓基础管理提高团队素质维护团队稳定；一手抓产品说明会提高规模保费保

证目标达成1、认真分析团队实际从基础工作入手强化各项工作落实保证团队素质稳步提升实现稳定

抓好基础工作立足长远发展十三区部长期以来始终坚持方向在XX年区部基础管理工

作又上了新台阶区部从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面加强点滴培养

使各项工作有序开展团队形成了规律性工作习惯团队素质不断提升队伍稳定性不断增强 在早会经营方面区部始终高度重视要求组训下大力气保证每次早会效果一年来经营成果

显著特别进入十月份以来区部将早会密度从一周三次调整为天天早会由于篇3：银保工作总

XX年资中银保部工作总结

一年以来，在公司上级领导的正确带领和大力支持下，经过全员银保的共同努力，发扬

吃苦耐劳和艰苦奋斗的优良传统，较好的完成了全年各项工作任务。现将全年的工作情况总

结如下：

1、大力响应市公司增员计划。xx公司客户经理数量由原来的9名增加到14名，经过培

训，将14名客户经理合理科学的分配管理点，有力的促进了银保工作的开展。

2、较好的完成的新团队新天地的任务要求。在xx公司组织的任务中，公司共有2名客

户经理达到或超过任务目标。

3、在公司领导的正确带领和科学的客户经理培训，xx银保部积极与各渠道进行有效的沟通，期缴保费数额突飞猛进。xx公司银保部全年共完成保费xx万，其中期缴共完成xx万，是去年期缴保费数额的x倍，较之去年的xx万有了长足的进步。虽然xx公司银保部在XX年取得了长足的进步，但也存在许多不足，在未来的XX

年中，我们将更加努力，紧密团结在公司领导周围，开拓进取，力争中介业务更上一个台阶。xx公司银保部

XX．12．31篇4：银保工作总结 工作总结

时间稍纵即逝，XX年一季度即将结束，截止目前厦门银保部共完成保费万，其

中趸缴万，期缴万。现有渠道为民生银行，邮政局和华夏银行，共22个点。外

勤人力方面客户经理8人，三级2人，四级2人，五级2人，六级1人，七级1人。业绩完成情况较差，距今年制定的目标计划相差甚远。总体来说渠道较单一，均产能

较低，保费结构不合理，趸交保费占比至%。民生渠道被银监禁停，对我们银保的业务冲击较大，直接影响了期交保费的收入。渠道

销售产品会有地域性的差异，按往年的销售记录，厦门民生渠道销售的90%为期交产品，邮

政渠道主要产生趸交保费。正常情况下这两个渠道刚好能够很好地互补，使得我们保费结构

趋近合理化。目前华夏渠道几乎未产生保费。华夏银行入驻厦门时间不长，目前只有一个营

业点，银行本身客户资源较少，其业务较清淡。因而产生保费的可能性不大。邮政渠道原

先只有五个点，而且80%地处岛外郊区。XX年1月才新增岛内七个营业点。因时间较

短渠道的关系建立未稳固。以上这些都是影响保费收入不佳的原因。当然我们自身也有不足

之处，客户经理的技能技巧不足，我们追踪力度不够，渠道开拓与关系维护上存在一些困难

等等。这些都是我们自己应该反思的。针对不足之处，我们积极着手改善。加强客户经理日常工作管理与追踪。加强技能技技

巧的培训，特别为夕会的实战演练。重中之重当属渠道开拓与关系建立后的维护。渠道方面

积极探索新的方法寻找新的突破口，加大渠道开拓工作，尽早开通工行与建行渠道。力争未来我们能有更好的表现，步步向计划目标迈进。厦门银保部

XX-3-9篇5：XX上半年重客银保工作总结.XX上半年工作总结（重客银保部）自年初以来，我部在总分公司的正确领导及广大员工的共同努力下，在面对市场发生巨

大变化，特别是同行业不断增加市场费用投入及放宽承

保条件的多重压力下，紧紧围绕公司

整体发展战略目标，以提升业务平台为主线，积极拓展非车险业务。截止6月26日，全省重

客渠道实收保费万元，同比增长%，年度计划达成率%，经营成本率63%，全国排名第4位，首次承保昆钢集团财险业务，标志性大项目有所突破；全省银保渠道实收

保费万元，同比增长35%，年度达成率29%，经营成本率72%，全国排名第20位，临

沧等地州与银行合作向纵深方向发展，纯银行渠道业务占比达90%以上。重客渠道同比突破

篇2：保险公司内勤工作总结

销售内勤年终总结

我于XX年加入中国人寿安达支公司，十年来，曾在银保和农担任内勤工作。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。

篇3：保险公司内勤工作总结

销售内勤年终总结

我于20xx年加入中国人寿\*\*支公司，十年来，曾在银

保和农担任内勤工作。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。

篇4：XX年保险公司内勤工作总结

XX年工作总结

XX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。 随着党的十八大的召开，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。深入贯彻党的十七届六中全会精

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。

篇5：保险内勤年终工作总结

20xx年，是我加入xxx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

随着党的十八大的召开，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。

篇6：关于银保内勤进编申请[1] 关于云南分公司拟聘任赵蕊萍为业务支持岗的申请 总公司人力资源部：

云南分公司银行保险部全面贯彻总公司新三年战略，加强渠道建设、渠道管理，经分公司银保部研究决定拟聘任一名内勤负责渠道维护沟通，拟聘任人员赵蕊萍，女，大专学历，云南财贸学校电算化会计专业毕业，聘任理由如下：

赵蕊萍XX年8月1日从同业引进，并担任昆明本部安宁营业部经理，就任期间其工作勤勤恳恳，兢兢业业，安宁

营业部的业绩也有大幅增长，XX年8至12月实现了规模保费为1400多万, 在XX年开门红期间表现更为优异，三个月实现了规模保费1300多万元，同时开拓了交行、招行等点。为云南分公司业务的达成作出了较大的贡献。

在XX年7月，由于赵蕊萍经理家中有事，特向公司申请离职，现鉴于公司目前的实际情况，为了提高业务快速持续发展，加强与各渠道管理和沟通，现特向总公司人力资源部申请将返聘赵蕊萍为云南分公司银行保险部业务支持岗，望给予批准为谢！

特此申请

泰康人寿云南分公司

人力资源部

XX年9月3日

篇7：保险述职报告

保险公司职员述职报告尊敬的各位领导、同事们大家好： 我的工作是协助主任抓商险，主要负责投保录入、单证管理。XX年以来，在公司上级

部门的正确领导下，在保险社主任的带领下，我较好地完成了各项工作任务。下面就工作情

况向各位领导和同事们代写论文做如下汇报，不妥之处敬请批评指正。

一、积极主动，完成保费收入。为了完成保费任务，在工作中我和同事们经常加班加点，尤其学生平安保险录入期间，由于入保的学生多，时间紧，我们起早贪黑，废寝忘食，几乎每天都要加班到十点以后。我和同事们任劳任怨，毫无怨言，我们的共同心愿就是希望我们的公司越来越好。由于我和大

家认真主动的工作，XX年，我们顺利完成了公司商险的各项保费任务共120万元，其中：

机动车商业险元、交强险元、龙吉79570元、龙健86400元等。XX

年上半年，我们也已完成全年保费的65%，力争年底全面完成公司商险的各项保费任务。

二、加强学习，提高业务技能。为了适应当前工作的需要，我时刻把学习放在第一位，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代写论文客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧。同时认真钻研保险业务知识，精益求精，全方面加强学习，努

力提高自身业务素质水平，特别是增强保险方面的知识，努力做一个真正的保险人。于此同

时，也积极贯彻总公司关于公司发展的一系列重要指

示，与时俱进，勤奋工作，务实求效。通过学习，我在日常管理中能够认真严格的按照上级公司的《财务管理规定》、《单证管

理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，在业务台帐专项检查、单证管理验收、单

证装订、应收保费管理等多项检查中得到了较好的成绩。除了投保录入工作，我还负责单证管理。在单证管理上严格按照总公司单证管理办法执

行，保证单证安全，防范风险，规范使用，仔细认真做好各个细节环节的整理工作。在工作

中严格按照规章制度操作，坚决杜绝违章、违规现象的发生。

三、认真工作，加强服务质量。作为一个出单员，每天摆在面前的总是那平平凡凡的保险单，看起来工作是 枯燥无味，但我深知，每一笔录入，每一次出单，都和保险社全年任务的完成、公司的形象紧紧地联系在一起的。每出一份保单，要填50多个空，稍不注意就容易填错。比如有时

候容易把车架号和发动机号看错，有时候容易把起保日期搞错，有时候容易把客户的身份证

号码填错因为每天来的客户情况各不相同，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户只有是几个人而已，相对录单就没有那么繁忙和混乱。但如果遇到一天的客户流量很

大，就会让自己手忙脚乱，为了保证每一笔录入的准确性，我每时每刻代写论文都在提醒自

己要认真负责，工作的认真使我每次都能顺利的完成保单录入，没有失误，这个让我感到很

欣慰。同时我在一定程度上加大对原有客户的重视程度，掌握续保业务的分布情况，提前做

好续保准备工作，争取早联系、早沟通、早签单，尽量避免因疏忽和时间延误而造成业务损

失。以诚实守信、主动热情、服务周到面对每一位客户。

四、工作不足及今后打算一年来，我凭着对工作的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领

导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，但还有很多不足。首先我还应继续加强内控

制度的学习，远离合规风险；其次在工作上要向先进的保险社学习，加强内业整理。在下半年的工作中，我将和同事们共同努力完成上级领导交办的各项工作任务，做好日

常工作。我会在工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

最后祝愿我们公司在公司领导的带领下、全体员工的共

同努力下，再上台阶，再创辉煌。谢谢大家！篇2：保险公司XX年员工述职报告保险公司XX年员工述职报告 尊敬的领导同事大家好：时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我待。一年中的点点滴滴，让

我回味无穷，有喜有悲，有成功的喜悦，有失败时的泪水，让我的工作不曾乏味。又是一年的学习、工作。时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。现在我将本年度的工作情况向大家汇报一下： 赔款善治岗位是一个工作非常较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关

口。没有未决岗的紧张，也没有理算组的精算，但是这是一项非常需要耐心和细心的工作岗

位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

一、理赔案件结案。从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录

入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可打电话通知客户领取赔款。每天的结案数据都会以电子表格做成结案日报表发给总经理室。截止11月份，已结6438已决赔案。

通知客户需要大量时间，在告诉客户一共赔付多少的情况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿

项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不

同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客

户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只能安抚客户情绪，等客户来后在领导同事的帮助下再做协调工作。就这样，客户同意 每一个案子价格之后，在录入系统核赔结案。因此现在的价格纠纷已经逐渐减少。

二、客户领取赔款，收据开单。因为每天来的客户不是我们所能安排的，所以每天的工

作量也是不同的。有时一天来的客户也就是几个人而已，相对开单就没有那么繁忙，那么混

乱。而有时一天的客户接二连三，甚至一起挨号催喊，让自己手忙脚乱。而且因此我把县区

营销部领取赔款的日子都差分开，一到星期五各一天，因为县区工作人员带来的案子比较多。

客户称领取赔款时，首先要录入系统查询，看是否结案可领取赔款，如果确认结案，从档案

橱中按赔案编号找出案子，先翻阅案子材料是否齐全，随后根据计算书准确无误的填写赔款

收据，把单子交给客户到出纳窗口领取赔款。从XX年 月

日起实行赔款到账户，客户送交

索赔材料的同时把银行账号和身份证复印件留存，案子结案时，直接开单转财务打到客户账

号上。按常理来讲，这一规定，不紧保证了被保险人赔款的安全性，还方便了客户，不用再

跑远路，进行那些繁琐的手续亲自来领取。但是因为刚刚实施不久，并没有我们想象的那么

顺利，我们遇到种种困难，因为当时我们公司对于储蓄银行和信用社等地方是打不过去的，如果是这种情况客户就必须办一张其他银行的银行卡，甚至有的客户根本没有银行卡或是存

折。还有好多客户是在修理厂修车后，修理厂来领取赔款，还得再联系车主办理手续，更多

数客户交材料时不知道打卡的规定，并没有携带银行卡和身份证，还是要反跑一趟为此也

有好多客户不满，但是我们还是会让客户明白，这是行业协会的规定，每个保险公司都在履

行。我们是在保护被保险人的合法权益，为了方便客户而已。突破种种困难，当材料手续齐

全时，我会把所有的案子开好赔款收据，把材料一份份的整理完善后，在流转本上登记 清楚，转到出纳。直到赔款到账后，我们这项任务才算真的完成。除了银行到账有时

准时的情况，没有出现过拖延状况。

三、案件整理归档。开单的赔款收据是白、绿、红三联。当客户领走钱或是打卡后，红

单子需要送回来粘贴留存。拿到红单子后，需要按照案卷页码整理排序，把需要粘贴的单证

靠左上角的粘贴线仔细粘贴好，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子

穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。把案子搬到四楼，按要求把险种分类，然

后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检

查和档案查找。但曾因档案整理不及时，挤压案件，在检查时出现问题，做过书面检查，罚

款处分，让自己牢记在心，知错就改，做错事，不是每个人都有机会该过的，我有幸得到这

个机会，所以我加班加点，及时把档案完善。

四、单证管理。理赔所需的工作单证，都由我保管，做好分类，方便查找使用。做好登

记工作，县区公司和定损中心领取时做好详细数据记

录，没有出现过任何错误。每个人的工作都不会那么的单一，除了自己的本职工作外，物品申请和保管，理赔资产的登记和使用情况，都由我负责。简简单单的事情，也是锻炼我细心负责的机会。在提高自己工作效率的同事，内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以

无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整

个公司的形象。

虽然是一年的工作述职，其实到今年的10月22，在理赔上已工作了整整两年，工作是

完全一样的，改变的只是工作成效和工作的心态。也许是自己真的不适合那个岗位，或是因为工作的需要，XX年11月17日我正式别调

到中介办公室任职。随说是一个新的环境，可是大家都是老同事，还是那么的熟悉，并不感

到陌生。现在还不能说我在中介上能担任哪项工作，做了多少事情，刚刚开始，我需要学习的东西太多。

一、代理合同的填写。 二、如何去行业协会换取资格证，展业证，如何去银行汇款，代

理人考试报名表填写。

三、业务统计的查询

总而言之，我会在过失中吸取教训，总结经验，改掉不认真的坏习惯，不准自己带着情

绪面对自己的工作，不论在哪一个岗位，我一定做到服从领导安排，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，做到自己的最好。一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛

围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。再次，谢谢所有的新老同事，谢谢领导对我的宽容与教导，在今

后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自

己对永安保险公司的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。篇3：

财险述职报告

财险述职报告 财险>述职报告一、XX年>工作总结XX年是>保险业认真贯彻落实党的>十八大精神的重要一年，也是长安公司树立

形象、打响公司品牌的关键一年，更是我们湖北省分公司面临重重压力、攻坚克难的非凡一

年。我们在总公司党委和总裁室的大力支持和正确领导下，紧紧围绕总公司年初工作会议和

分公司提出的各项工作目标，以调结构、控费用、降赔付、防风险、稳发展为工作主基调，经过全体员工的共同努力，完成了上级下达的任务指标。我将今年的工作向各位领导进行汇

报，不妥之处，敬请批评指正！（一）XX年度工作完成情况 在任湖北省分公司总经理助理期间，我兼任了\*\*中心支公司和\*\*中心支公司总经理。XX

是\*\*中支开业的第二年，也是第一个完整经营年度。1-11月共实现保费收入3006万元，并

提前3个月全面完成了分公司下达的XX年全年保费任务。在当地23家财产险公司中排名

第七位，市场份额%。其中车险业务万元，非车险业务万元，车险与非

车险的占比达47:53。截至12月20日，全险种保单满期赔付率为%。受三年期意外险

当期费用率的影响，当期保单承保亏损。\*\*中支完成保费640万，没有完成保费计划任务指

标1000万，满期赔付率52%。目前经营成本率持平，12

月份有望实现盈利。（二）XX年主要成绩

1.适应市场变化，狠抓创新发展今年来，我们把稳固车险和财产险、拓展新车市场和新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的垃圾业务。在市场竞争日益激烈的现状下，我们转变思路，另辟蹊径，按照总公司经营战略思想，并根据市场变化，以调结构、控费用的思想为指导，及时调整经营思路和策略，以渠道为王，始终抓住主线不放。一是在车商渠道

实现了全面开花，为品质结构调整奠定了基础；二是加强车管所及大型车队渠道建设，确保

了日均平台；三是银保合作渠道实现了盈利；四是中介及代理渠道中铁建诚合经纪小试牛刀，意外险1500万；五是全员营销，组建ｄｍ团队，多渠道搜集信息，挂企业、抄牌，实现了

电销每月上平台。

2.调整结构，降低赔付 根据总、分公司的经营思路，积极调整车险和非车险业务机构以及车险业务各车型版块

分类，对风险业务、各类业务承保政策和费用政策开展差异调整。坚持以利润为中心，核算

业务成本。在车险理赔中，按照分公司相关要求，严格

做好旧件回收及相关案件复勘等细节，重点调解诉讼案件，严格诉讼流程。在人伤案件中，做到每笔案件都亲自见到伤者，询问伤情并查明身份等。根据车险理赔

百日打假活动的部署，管控承保和理赔的每一个环节、每一个细节，严格把好案件的第一道

关口，挤干赔付水分，防范各类风险，保证公司各项经营指标的实现。在对客户服务上，我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客

户之所想，做到该赔的赔到位，不该赔的决不滥赔。通过开展思想工作，讲求处事艺术，使

理赔工作拉近了与客户的距离，促进了业务发展。

3.健全和优化内控制度，提高管理效率细节决定成败，一切做大的成功都源于细节的积累。没有破产的行业，只有破产的企业，我们缺乏的绝不是聪明才智，而是缺乏对精细的执着。因此，在经营管理中，我们强调一百

减一等于零。在强化工作流程的同时，严格按照国家各项法律法规以及保险监管部门的要求，依法合规经营。在业务管理方面，加强员工>培训，认真学习公司的承保政策、理赔流程，严格执行公司的各项管理办法。在销售管理方面，对照

《基本法》，对新引进的销售队伍做到

少而精，吸纳有人脉资源潜力的销售员工入司，并进行严格考核，明确利润与销售的关系，以制度为标准、业绩为尺度强化考核力度，确保每一分销售费用都能够产生效益。严加管控，对于销售成本做到细致核算，不做高成本或超成本的业务，实现公司盈利。在综合管理方面，严格按照总、分公司的管理办法执行和细化，包括财务、单证管理等，做到每一个流程都严

格遵守>规章制度，按时保质地完成工作，科学地规划和管理。从节约一滴水、一度电和

一张纸做起，严控日常费用的每一项开支。

4.加强团队建设，构建长安文化一个公司好比一个大家庭，我深知团队凝聚力的重要性。员工对公司的使命感和认同感

是我早在中支开业之初的基础工作，每日晨会和每月例会这两项工作，从开业一直坚持到现

在，取得了良好的效果。晨会时间虽然短，但是却给每位员工提供了一个交流的平台，昨日的工作总结、今日工作的简单规划，明日工作的计划等等，在这个平台上大家都多了一份责

任心，把公司当成自己的家，把公司的每一件小事都当

成自己的事情，增强了员工的集体荣

誉感和凝聚力。培训是员工最好的福利。我们通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工多学习公司

经营理念及文化、保险法律法规和专业技能知识，提高全体员工的专业水平和综合素质。我们注意关心员工生活，努力营造和谐的内部氛围。有员工过生日，就送上生日蛋糕和祝福；

员工生病住院，就派人送上鲜花去探望。今年分别两次组织展业明星和优秀员工开展周边度

假游。这些细节增强了员工对长安的认同感、归宿感和责任感，提高了工作激情。

（三）存在的问题与不足主要表现为：

1.负责兼管的机构发展不平衡，\*\*中支超额完成保费任务而\*\*中支没有完成任务指

万的三年期业务造成了公司当期费用率极高，直接导致公司经营当期亏损。

3.车险、车商业务及其它品质业务占比少，货车占比车险份额较大，车险承保亏损。

4.作为分公司班子成员，从宏观\*\*考和处理问题不够。 二、XX年工作规划和个人成长目标（一）XX年总体目标及指导思想 总体目标：全面完成保费计划亿，确保完成利润指标1000万。指导思想：XX年，我分管全省销售兼分公

司大项目经理，我将认真贯彻落实总公司各

项精神，坚持把发展作为第一要务不动摇，调整业务结构，防范经营风险，加强诚信建设，努力提高增长质量和效益，促进公司可持续发展。（二）XX年工作规划和主要举措

1.继续坚定不移地严格执行国家各项法律法规，贯彻落实保险监管和行业协会管理，依

法合规经营；从细节上防范经营风险，实现又好又快发展。

2.全面协同进行资源整合，实现渠道公司化、专业化，项目拓展合作化。一是以机构直

销为基础，组织架构抓到底，全员营销，建立续保考核机制，先直后横驱动业务；二是车商

要加快新店的销售及产能提升，挖掘现有车商渠专员，除了4ｓ店总经理之外的销售经理、售后经理、销售代表都能为我所用。举办全省车商专员的培训，使之成为懂理赔的复合型人

3.在银保业务上，通过省行重点与我公司签订合同往下推，找准重客的突破口，引进重

要资源人脉关系人，把省客运、学平险从省到地市州强力推动。每家三级机构今年必须找到

一到二块有效益、成规模的业务。分公司营销管理部及大项目部将强力参与推动，力促目标

达成。

4.对经代业务，分公司已成立大项目部，我们将依托中铁建，首先拿下中南五省的中铁

建企业工程意外险，并在中铁建的全国工程险项目中争取一定份额。加紧对湖北省交投、\*\*

市城投的攻关工作，力争进入具有全国标志性业务的东风汽车公司。在食品安全责任险、中

联重科、千里马、三一重工、工程机械险项目上，力争有一个量的变化。最后借用《论语》的一句话：知者不惑，仁者不忧，勇者不惧，湖北长安人智仁勇者，我们一定会完成总公司下达的亿保费计划、1000万利润任务，用实际行动不断创造湖

北长安的奇迹。篇4：财产保险分公司经理年度述职报告财产保险分公司经理年度述职报告 省公司各位领导，分公司及支公司的各位同仁：大家好！今天，是省公司对我们市分公司领导班子成员工作考核述职会，有幸在此将我近11个月

工作向大家作个汇报，不妥之处，敬请批评指正。截止今天（11月17日），在省、市分公司党委、总经理室领导下，本人紧紧围绕省、市

分公司年初工作会议和省公司非车险专业会议提出的各项工作目标，以“转方式、促发展、强合规、增效益”为工作主基调，带领分管部门（财务中心、财险部、农险部、信息技术部、系统工会办）努力完成分公司总经理交办的各项工作，基本达成了岗位责任目标。现从以下

三个方面汇报：

篇8：保险公司综合内勤转正小结

转正工作小结

自XX年1月有幸加入xx人寿，时光飞逝，转眼间已半年有余，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里大家给予了我足够的宽容、支持、鼓励和帮助，在各级领导的悉心教导和同事的热情帮助下，我较好地完成了各项工作任务，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的提升。现将这六个月的工作总结如下：

一、个人工作和学习的情况

我所在的岗位是银保科综合内勤岗，其日常工作主要为银保销售条线人员入离职管理、绩效管理、考核管理；各类数据报表的提供及制作及业务系统问题的反馈；银行手续费数据的核对；从业资格的预警和追踪；营销人员考核预警及结果数据的提供、发送等。除此之外还包括与银行相关部门、分公司银保部等部门的日常沟通等工作。在认真完成本职工作的同时，我还积极参加公司内外组织的各种活动，在今年公司年会中，我有幸与同事一起参与节目编排和节目演出，在组织与语言表达等方面锻炼了自己。

二、个人改进和发展的设想； 综合内勤岗这个岗位，平时事务性的工作占了很大一半，重复的事情做多了，最后就做出了自己态度和自己特色。日常所做的事情有时候多而繁杂通过反复摸索和总结也创造了一套化繁为简工作模式，事情从来都是熟能生巧，工作不止是给你带来经验更是不断磨练了自己的心志。

结合自己所做的工作，让自己每天都同时拥有归零的心态、积极的心态、感恩的心态和包容的心态，这是对我工作最大最复杂的挑战。保持良好的工作心态是一个职场人必备的素养，在近半年的工作中，我学会了理智的把生活和工作情绪调控至适合的范围并区分开来。知道工作是为了给自己更好的生活享受，因此从工作中获取收获的快乐，这样面对工作就多了一份轻松的从容。

三、对部门和公司的意见和建议

职场生涯中，有位前辈曾告诉过我这样一句话：“把1+1=l;1转变为1+1=2”。一枝独秀不是春，万紫千红总是春，尊敬自己的同事，并从中获得同事的协助，让一项工作通过多人的协作使之更能高效高质的落幕。一个人拥有再强

大的力量在团队力量中总是显得弱小的，但是在团队中个人力量总不会被忽视，积极融入团队中，集大智慧完成领导布置的每项工作，不高估不低估自己，寻找自己在工作任务中的定位。

经过六个月的试用期，成长中的自己更加自信，希望自己在转正后工作和学习中获得更大的成长，更希望自己的工作给优秀的xx分部带来更多价值！

xxx

XX年7月15日

篇9：保险公司内勤半年总结

XX年年中工作总结

转眼间，XX年已过去整整一半的时间，今年是我加入太平人寿邯郸中心支公司工作的第三个年头了，在这半年里，在公司领导的指点下，同事的帮助和配合下，我在学习和工作中成长，逐步成熟，现将这半年的工作，学习和思想作一总结汇报，以便在XX年下半年更进一步，有所提高。

自加入公司以来，我一直在公司的运营服务部担任一岗通并兼职IT岗的工作，运营部一岗通是公司整个运营中的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审，保全受理，理赔受理以及综合内勤的日常工作，除此之外还担任部门的预算员，OA流转员，考勤员等工作，而IT岗也是维护整个公司的络和电脑办公设备的重要一员，现将XX年上半年的进行的主要工作做一个汇报。

XX年上半年，我的主要工作是保全的受理，银保通投保单的回收，IT日常维护工作以及综合内勤部分工作，在上半年共受理保全：，1-3月共回收银保通投保单：，并完成日常 IT资产的维护，在指标考核方面，保全综合差错率达到卓越值0%，XX上半年无一个保全差错，保全外包通过率在卓越值98%以上，1-3月银保通投保单30日回收率为100%，整个上半年没有因为设备原因而影响公司正常运转的，具体的工作主要分为以下几个方面

一． 保全的受理，由于邯郸中心支公司银保部在年度盈

利多的大范围销售，绝大多数的盈利多客户会在这两年办理退保

手续，XX年上半年共办理银保退保XXXX件，这一数目也导致了上半年的保全量激增，邯郸中心支公司的上半年度保全量居全省首位，且由于保全中退保占大多数，收益不满的客户层出不穷，上半年在公司领导的指挥下，在同事们的通力协助下，并没有发生因退保收益不满而产生的大的投诉事件，而且在如此多的保全量下，上半年的两个保全考核指标，保全差错率和保全外包使用率也全面达标，保全差错率为0%，保全外包使用率也在卓越值98%以上，在时效上也是严格按照公司的规定，并在实际操作中为了避免客户的不

满，采取退保前电话录音联系客户并严格按照公司话术说明退保事项，退保时严格变更客户电话以便客户接听总公司的退保后付费回访电话，并对收益不满的客户进行2次回访确认，最大限度上降低了客户的不满意度。在上半年的保全受理中，还建立了保全交接制度，规定了保全交接时必须有交接人在场，以防在交接过程中出现混乱，从而耽误客户保全时效。

二． 1-3月银保通投保单回收，由于总公司的考核指标有变，从XX

年1月起，银保通投保单会在总公司系统中进行外包的二次录入，并且有总公司核保人员对外包的二次录入和银行的初次录入进行核对，二者不同的项目会下发相应的银保通投保单问题件，所以1-3月的投保单回收不同往常，再回收时需仔细同系统里进行核对，对于不同的地方要及时联系客户经理，并且要求客户经理及时联系客户核实处理，对于扫描进核心系统里的投保单要随时进行关注，并且及时下发问题件，将问题件交予客户经理并及时追

踪客户经理的问题件回销，在XX年上半年的银保通投保单回收中，由于考核指标的变化，我多次向银保客户经理进行宣导，培训投保单的填写，38个字风险语句的亲笔抄录，以防止出现投保单问题件以及代签名的现象出现。

三． IT岗日常的维护工作，XX年上半年，由于公司的职场换租，在换租过程中，需要对新职场的络布线进行配置和整理，并且在新职场完成SSD络的建设，并且将办公络整体迁移至新职场，在这一过程中，我完成了新职场弱电施工项目的签报上报，在新职场弱电施工项目完成后参与了测试工作，并积极与公司的络运营商中国电信联系，使得职场迁移后办公络无缝对接，在迁移后第二天就完成了办公络的架设，并且由于搬家后各部门的位置变化，我还将各个领导，同事的电脑进行了络连接，保证了公司的正常工作。在日常的IT维护中，为了防止出现因设备故障而导致的公司无法正常办公，我对机房设备进行了多次维护，并积极帮助同事解决办公电脑出现的故障，多次重装系统，OUTLOOK邮箱转椅工作，同时架设了内的软件服务器：，方便需要的伙伴下载软件和获取资料。XX年4月左右，为配合分公司的工作，对全中支的电脑进行了桌面管理系统的安装和配置，并且遵照分公司的要求安装了诺顿版本的杀毒软件，以方便IT资产的管理和办公电脑的正常运转，并在XX年6月进行了年中的资产盘点，对部分使用人和账面上不符的资产进行了盘查，以确保公司资产的合理使用。

四． 部门预算员，考勤员，OA签报管理员的工作，在XX年上

半年，我还同时担任了部门预算员，部门考勤员，部门

OA签报管理的工作，合理的进行部门财务的报销，并且每月统计部门员工的考勤且按时上报，OA系统签报的正常流转。

应该说，XX年的上半年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，我对上半年的一些工作上的失误及不足做了如下的总结：

一． 工作中的主次，由于自身所兼岗位较多，加之部门新人较多，自身的工作压力较大，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． 沟通的不足，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． 心态的转变，由于自己在公司的时间也已有了2年，自己的心

态也有一个新人变成了一名老将，干活时也有了一些推三阻四，这些都是不好的预兆，工作中还是要将心态摆正，老员工更需要对工作的全心负责，因为你是新员工的一个榜样，而且在工作中也应该积极的帮助新来的伙伴，达到共同进步的目标。

XX年上半年已经过去，不论成功失败，他都已经是过去时了，在XX年下半年，我们还会面临着更多的问题和工作，在日常的保全和IT维护工作外，我要全力配合业务条线的全年任务达成，并且积极准备年中的总公司稽核，业务的压力和稽核的压力必将产生一些矛盾，我们要合理的解决这些矛盾，达成业绩和品质的双丰收，在下半年的工作中我会一如既往的，严格要求自己，在不断完善和细化自己工作的同时，还要带领部门员工，认真学习专业知识，夯实专业基础，做到理论和实际相结合，不断的提高自己的业务能力。不辜负领导的信任和关怀。

“从我做起，从点滴做起，从现在做起”，以公司荣为荣，秉承核心，专业，价值的价值观为太平人寿保险业务稳健、高效快速发展做出自己的贡献。

**银保总监述职报告范文 第二篇**

X年，我支行各项业务发展态势良好，各项指标较年初均有大幅增长，到达了历史水平，较好地完成了市分行下达的各项主要任务：

截止XX月末，我支行各项存款时点余额X万元，较年初增加X万元，完成市分行全年任务X万元的.%，其中：储蓄存款时点余额X万元，较年初增加X万元，完成市分行全年任务X万元的.%;对公存款时点余额X万元，较年初增加X万元，完成市分行下达任务X万元的.%。各项存款日均余额X万元，较年初增加X万元，完成市分行全年任务X万元的.%，其中：储蓄存款日均余额X万元，较年初增加X万元，完成市分行全年任务X万元的.%;对公存款日均余额X万元，较年初增加X万元，完成市分行下达任务X万元的.%。

各项贷款余额为X万元，较年初增加-X万元，其中：流动资金贷款X万元，较年初增加-X万元;中长期项目贷款X万元，比年初增加X万元(系统内联合贷款增加X万元;行外银团贷款增加X万元)。

实现中间业务收入X万元，较同期XX万元增加X万元，增幅%，中间业务收入在全部收入中的占比到达%，人均中间业务收入到达近XX万元。

X年，我支行各项收入到达.X万元，其中：实现利息收入X万元，较同期增加X万元，增长了.X%;票据直贴额X万元，贴现利息收入X万元，较去年同期X万元增加X万元，增长%。各项支出到达.X万元。收入与支出相抵，全行实现拨备前利润X万元，较同期增加了X万元，增长了%。

二、主要业务工作开展状况

今年以来，我支行按照市分行的工作部署，一方面，抓住传统业务不放松、以重点业务工作为突破口，先后展开了委托贷款、流动资金贷款投放、项目行内银团贷款、项目行际银团贷款、短期融资券、银行承兑汇票签发、票据贴现及中间业务、新业务等一系列重点工作;另一方面，狠抓全员教育学习，不断加强队伍建设，强化内控管理，深入开展案件防范，各项业务工作齐头并进，全行经营管理呈现出跨越式、超常规的发展态势：

(一)牢牢把握创新思路、大力发展新型业务

一是成功办理了全市首笔委托贷款业务。在去年XX月、XX月为企业顺利开展委贷收款的基础上，今年年初，我支行及时组织人员研究了有关金融法律、法规，经过反复论证，根据企业需要为其制定了《XX集团职工集资办理委托贷款业务实施方案》。同时，在上级行的大力支持下，用心与省、市分行相关业务部门加强沟通，为企业出谋划策，与企业领导持续密切联系，最终为企业成功办理了全市首笔X万元的委托贷款业务，赢得了企业的信任与支持。该项业务的成功办理，三年内每年可为我行带来XX万元的中间业务收入。

二是成功办理了全省金融界首笔跨行银团贷款业务。今年以来，我支行集中人力和精力，投入到XX集团化工发展有限公司“年产万吨XX项目”银团贷款和XX集团短期融资债券两项重点业务工作中。为了促成我省银行界首笔跨行银团贷款业务的成功办理，行领导多次亲赴总行、省分行，和审批、评估、公司业务、信贷管理等部门进行联系沟通、研究讨论业务的相关状况和细节，并用心主动地和企业及各参贷行持续密切联系，就工作中遇到的状况、问题及时与相关部门进行沟通，如实反馈动态信息。同时努力做好审批资料收集、协议初稿编制等一系列基础性工作，以及为了确保该业务提款工作的顺利进行，在总行领导的大力协调下，先后与北京分行和河南省分行取得联系，现场学习业务操作流程，并结合业务实际，制定了适合的银团贷款操作流程和贷后管理实施细则。X月XX日，该项目银团贷款签约仪式在太原正式举行;X月XX日银团贷款第一次X万元提款工作顺利完成，我支行顺利实现银团贷款安排收入X万元，也实现了支行投行业务“零”的突破。

三是成功办理全市首笔企业短期融资债券业务。在银团贷款业务紧张进行的同时，由我支行具体营销的XX集团X亿元短期融资券业务也抓紧进行。我支行克服了工作任务多、从业人员少的困难，合理安排时间，加班加点地进行该业务的申报、审查和资料准备工作，使该业务先后顺利透过工总行和人总行的审批并于XX月X日成功发行首期亿元，给我行带来X万元的承销收入，有力地促进全年经营效益的大幅提高。

四是成功办理付款保函业务，票据业务创下历史新高。在对XX集团业务整体营销过程中，我支行了解到XX项目存在暂时的资金缺口，立即感到了营销机遇的存在。于是，我支行立即为企业制定了票据融资和担保业务实施方案，根据XX集团与XX公司签定的代销协议和XX项目工程进度，向XX集团分两次营销总额亿元的银行承兑汇票，实现中间业务收入X万元，并在票据签发后立即对票据理解单位XX公司展开票据贴现营销工作，使其中X.亿元银行承兑汇票在我行办理了贴现，支行实现贴现利息收入X万元;同时，把握企业定购运货槽车的时机，向XX公司营销全额保证金设备付款保函X万元，实现中间业务收入X万余元，实现了风险控制与收益的有机结合。

(二)不断巩固传统业务，持续扩大经营效益

重点抓好各种新兴业务的同时，我支行也不放松储蓄存款、对公存款、流动资金贷款等传统业务的发展：

X月初，我支行用心把握市场机遇，透过和企业有关领导、部门的及时联系及向企业的用心营销，成功地为XX集团新增流动资金贷款X亿元，为支行圆满实现“首季开门红”奠定了坚实的基础。

在两项存款工作中，针对储蓄存款的发展，高度重视，及早安排，年初即召开了专门会议，对储蓄存款业务的发展进行专题研究分析，并出台了考核方案，将稳存、增存目标量化分解到各科室各部门，挂钩员工绩效工资，明确了奖励办法，从而提高了全行上下齐抓共管储蓄存款的意识和职责心，也充分调动了全行员工主动用心地开展营销活动的用心性，在全行构成了一种推动储蓄存款稳步增长的良好氛围。同时，用心加强服务和营销工作。充分利用“两节”有利时机，强化柜面服务，加强营业厅安保工作，为客户营造欢庆、祥和、温馨的业务办理环境，吸引客户;抽调业务骨干组织几个营销小组，深入各企业单位和优质个人客户，宣传我行结算和产品优势，争存揽储;充分捕捉市场信息，开展营销揽存活动。春节前后，我支行透过用心主动与企业单位客户取得联系、协商洽谈，实现了各单位各种奖金的上传代发或开具定活两便存单，稳定增存X余万元;用心透过对我行各类新业务、新产品如灵通卡、个人汇款直通车等的有效营销，巩固了老客户，增加了新客户，稳定并带动了储蓄存款的增长。

针对公司存款同业竞争日益激烈的形势，设立了对公存款专管员岗位，扎紧口袋严防流失;制定完善了大额走款备案制度，加强与企业客户的联系，提高业务透明度，严防他行挖转;提高工作灵活性。透过与有关企业单位领导和财务人员进行充分协商，进行“合理结算”，减少不必要的经营支出，增加我行存款余额;大力开展贷款营销，以贷引存等。透过这些措施的进行，对公存款工作走上规范化发展轨道，实现了稳定的增长。

(三)健全产品营销机制，完善营销组织体系

为推动各项业务的快速发展，经营效益的稳步提高，今年以来，我支行把建立市场营销新体系、健全市场营销新机制做为重要工作来抓，取得了显著的成效。

第一是分层次、全方位的立体营销体系初步建成。根据支行业务实际，将客户分为优质类、发展类、一般类三大类，指定营销职责人，设计营销方案和营销办法。针对不同层级的客户，由支行行长、分管行长、科室负责人和专业负责人等按照不同的营销办法分别负责营销，各专业员工分组开展相关业务的营销，从而把全行上下紧密结合起来，构成了主次分层、重轻结合的营销体系和坚强有力的营销力量，为实现良好的营销成效带给了可靠的保障。

第二是根据业务发展的不同阶段，抽调各专业业务骨干组成专项营销团队，并按业务种类的不同分成营销小组，根据业务需要和产品种类向不同的客户有计划、有针对性地开展市场营销，如分成票据营销组，基金、保险营销组，电子银行、银行卡营销组等等。

第三是有目的地把社交潜力强、人际关系广、营销水平高的员工充实到营销队伍中，负责具体业务产品的营销推广，做到人尽其才、术有专攻，收到了良好的效果，如在支行开展的代理基金和保险业务营销活动中，支行两名员工充分发挥各自懂业务、善交际、拥有丰富个人客户资源等特点，用心开展营销活动，赢得客户信任，取得了优异的营销业绩。

第四是由分管行长带领部门科股长在一线面向客户直接进行业务宣传和营销工作，为高端个人客户现场制定产品组合营销方案，并建立了重点客户档案，在业务营销后指定专人进行跟踪服务。对辖内个人客户信息数据和资料进行整理，筛选出与我行业务往来较为密切、有较多闲置资金并有较强理财需要的优质客户群，主动上门向客户进行宣传、推介和营销。对重点客户推出营销优惠政策。例如：对超多购买、持有我行代理基金、代理保险，坚持经常使用我行电子银行等业务产品的优质个人客户，在购买国债及办理其他业务时给予优先权，在柜台办理业务时有专人接待等，稳定了我行的优质客户资源。

第五是完善考核办法，建立公平的营销奖励机制，明确“谁营销谁受益，谁多劳谁多得”的薪酬分配原则，有效地激励全员参与营销，充分发挥了全行员工的主观能动性和用心性，从而激发了大家的营销热情，在全行不断掀起各种业务产品的营销热潮，收到显著成效。

(四)以服务促营销，新业务迅速发展

用心适应形势需要，深入推动经营和业务结构的优化升级，对各项新业务高度重视，制定了各种具体的服务和营销措施，收到了显著的成效。

**银保总监述职报告范文 第三篇**

保险公司银保部经理述职述廉报告

保险公司银保部经理述职述廉报告 尊敬的公司领导及全体同仁：

在紧张匆忙中度过，回首一年来的工作，繁杂却充实，忙碌而不失条理。自从任保险公司银行保险部经理以来，我强化部门内部管理、加大团队人员的培训和管理、突出抓好市场渠道的走访与沟通，不断拓展新的市场。一年来在公司领导的关怀下，在保险部各位职工热情支持下，各项工作得以顺利进行，并取得了一些成绩。现就一年来我所做的工作，廉洁自律情况向公司领导和同仁们作如下简要述职，若有不妥和错误的地方，请领导和同仁们批评指正。

一、工作概况，保险公司银行保险部认真积极地贯彻落实各项工作方针和各项中心工作，全体同仁以崭新的精神面貌，饱满的工作热情，顽强的斗志，高标准，创造性地开展了各项工作。做到了目标明确，思路清晰，节奏掌控有力，措施全面具体。大家干劲十足，终于使的各项工作跃上了新的台阶，提前圆满完成了公司领导下达的各项任务。在银行保险部45人中、合理的分配人力资源实现了市场期缴同比正增长、在去年基础上新增了仁怀、习水等县域机构，加大合规管理、续期业务及团队建设，各项工作如期圆满完成。

二、工作的具体过程和成效 发展是硬道理，发展是第一要务。作为保险公司银行保险部经理，任何时候都不能有丝毫的松懈，一年来业务发展策划都是在大量调查研究基础上，根据公司的指导思想，结合保险部实际,注重业务推动，达到了很好的业务推动效果。一年来年，保险公司银行保险部加强风

险控制，提高业务总体质量，合规和效益意识，保险公司银行保险部管理得到了进一步的加强，工作效率明显提高，加大了业务的选择性，剔除了一些赔付率或成本率高的不良业务，优化了业务结构。、致力培育团结、和谐、高效率的队伍 不论什么时候，“人”是公司发展壮大的第一要素，员工素质的高低决定公司管理和发展水平。按照打造创建学习型团队的要求，结合公司经营管理需要，积极倡导培养学习型人才，采取“请进来、走出去”、“老带新、先带后”等多种形式的学习教育培训方法，良好的学习氛围带动了员工的学习热情，保险公司银行保险部整体文化、业务素质得到全面提升。在工作中，我始终坚持“以行导之，以情动之，以德为之”的思想，不断提升自身及班子成员的标竿和模范带头作用，自从担任保险公司银行保险部经理以来，克服了工作千头万絮，压力大，身体欠佳等诸多困难，和全体员工同甘

共苦，肝胆相照，在保险公司银行保险部营造了良好的人际工作环境，培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍思想，增强中心凝聚力和战斗力。按照“简捷、高效、适用”的原则，建立适应保险公司银行保险部需要的管理机构，完善岗位责任管理机制，明确分工和职责，强化保险公司银行保险部职能作用，加大人员考核力度，奖勤罚懒，激发公司内在活力，调动员工工作积极性。、内管工作上了新的台阶 公司狠抓内部管理，健全内控机制，实施精细化管理，努力提高业务质量，加强合规建设，坚持规范经营。在继续做好承保管控的同时，启动了三大改革，即机构人事改革、销售体系改革、理赔管理改革。这些措施的实施，使公司以往的粗放式经营方式得到有效遏制，开始从外延式发展向内涵式发展转变。公司发展的美好前景，令大家向往。

三、个人工作作风和廉洁自律情况 作为保险公司银行保险部经理，为了能

搞好自己的工作，适应工作岗位的需要。我在政治上，讲党性，心系员工，服务大众，坚定正确的政治方向，树立正确的世界观、人生观、价值观，在工作和生活中，出实招、干实事、鼓实劲是我工作中的一贯追求。在工作中我始终保持坚强的党性原则，廉洁奉公、严格自律。特别是在处理公与私、感情与原则等问题上，做到原则面前不让步、不含糊，是非分明、立场坚定、作风扎实，确保了我做业务的安全。工作一来我时刻绷紧廉政这根弦，做到了常在河边走，就是不湿鞋，真正做到踏踏实实做事，干干净净做人。

尊敬的领导和同志们，一份辛劳，一份收获，我的工作得到了领导和我同志们的赞誉，但我深深地知道荣誉属于过去，未来我还需努力，成绩不找跑步了，问题不找不得了，目前的工作与同事的期望和领导的要求尚有一定的距离，再往后的工作中还需以人为镜，不断完善自己。

总之，过去一年将过去，我们面临着新的机遇和挑战，还有很多工作要做，面临的困难业很多，工作压力将更大，要求会更高，因此，我们必须坚持团结一心，齐心协力，勤奋工作，把各方面的工作做的更好，让公司领导放心, 谢谢大家，我的述职完毕！

**银保总监述职报告范文 第四篇**

伴随着x年即将到来的钟声，回望x年我以“服从领导、团结同事、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，较好的完成各项工作任务。一年来，我不断成长、成熟、有过幸福和感动，有过泪水和鲜花，总结过去是为了更好地把我未来。因此现将一年来的工作总结如下：

一、一年来工作的回顾和体会

一年来认真贯彻执行党的路线、方针、政策，确保办公室工作和支行工作与总行党委持续高度一致，在工作中狠抓支行的财务管理、薪酬管理、OA系统管理、人事管理、各类印章管理、办公用品管理以及各种建立等相关工作，起到各部室的枢纽作用，回顾过去一年，我深深地明白，办公室是为全行服务的综合部门，发挥着承上启下、协调关系的作用，在这样一个锻炼人的岗位上我加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观，加强自身爱岗敬业意识培养，进一步增强工作的职责心、事业心，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，全身心地投入工作，用细心、周到的服务，用敢为人先的创新激情，用务实高效的实干作风，用严谨精细的工作精神将敬业两个字铭刻在我心中，我深深地明白在在办公室主任这样锻炼人的岗位上，只有不断地加强和学习新的业务知识，做好本职工作，提高工作效率，才能发挥办公室的桥梁作用，协调作用，管理作用。为此一年来我认真学习相关理论知识，利用业余时间熟悉新的业务技能，提高管理潜力，这赢得了分行领导和同志们的广泛好评。

在即将过去的一年里，在分行领导的关心和帮忙下，我始终持续着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能平凡岗位默默奉献着，推动了办公室工作的有序开展。

过去的一年，作为办公室主任，我在工作中主要抓好支行办公和重要会议，确保支行决策的贯彻落实，协调支行各部门工作，综合全行信息，加强信息反馈，提高工作质量和效率，在全行信息、业务宣传工作，支行文书事务、收发文并做好督促落实工作、保密工作，支行人事档案、员工的调入、调出审批、支行的薪

酬核算、发放工作，支行经费管理，支行公章的保管、登记、管理工作、对外联络和接待工作，礼貌建立资料的收集、台账的整理和归档，做出了卓有成效的工作。有人说“把每一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。”我坚定的从小处做起，对自己严格要求，在每一项具体工作中都注意严格要求自己，用心努力，锐意进取。从领导的指示出发，踏踏实实做好工作。

二、工作中存在的不足和明年工作的思路和打算：

尊敬的领导各位同事们，作为一名办公室主任我没有显赫的地位，更没有如潮的掌声。伴随我们的只是辛勤的汗水和如山的职责。一份辛劳，一份收获，我的工作得到了领导和中心同志的广泛赞誉，但我深深地明白荣誉属于过去，未来我还需努力，成绩不找跑步了，问题不找不得了，目前的工作与同事的期望和领导的要求尚有必须的距离，还存在着许多不足，在下一年的工作中我们将发扬成绩、弥补不足，用心摆正位置，结合自己的一些经验和教训，以“如履薄冰”的谨慎态度，以“一丝不苟”的严细态度，慎对从事的职业，力争在明年的工作中做到以下几点：

一、加强学习，常常备好“充电器”。时时不忘给自己“充电”，加强各种知识的学习，努力提高自身综合素质和实际工作潜力。坚持把所学理论运用到实际工作中，更好地推动工作。用心参加培训学习，利用业余时间自学，虚心向领导学习，向群众学习，向经验丰富的老同志学习

二、勤奋工作，默默甘当“螺丝钉”。紧紧围绕发展大局，时刻牢记使命，勤勤恳恳、无怨无悔干好本职工作，在领导的关心与支持下，和同事们一齐用心工作，为公司默默贡献。

总之，回顾x年，“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与办公室全体人员一齐共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高自身素质和各种工作技能，用心发挥办公室承上启下的作用。

**银保总监述职报告范文 第五篇**

20\_年已经过去，在过去的一年中，在市分行领导的教导下，在省分行渠道管理部、科技发展部的指导下，在我们经理的带领下，我恪尽职守，忠实的履行了自己的岗位职责，为我行各项业务的发展贡献了一份应尽的力量。20\_年是我人生旅程中最重要的一年，在过去的一年中，在各位领导、同事们的指导、帮助下，我收获了许多，在此我向大家表示最真诚的感谢。现在，我向大会作20\_年度述职报告，请各位领导、各位代表审议。

一、积极努力学习政治理论和科学文化知识

各级领导的精心培养下和同事们的悉心照顾下，我也通过自己的努力在思想学习和工作上的收获可谓是硕

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！