

保险业支持经济发展工作汇报

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀作文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

保险业支持经济发展工作汇报篇一

按照《通知》精神，我局立即召开专题会议进行安排部署。会上，会议传达了《通知》精神，并将任务逐一分解，明确责任，落实任务。同时，成立医疗保险基金自查整改工作领导小组，局长任组长，副局长任副组长，相关各股室负责人为成员。各股室结合自身实际情况，制定了自查计划和整改方案，重点围绕医疗保险基金的征缴、管理和支付等方面，认真开展自查和整改工作。

我局在开展城镇职工基本医疗保险的收支未使用现金收支方式，在城镇居民待遇支付方面已实行由银行批量代发结算。

我局开设医保基金收入户和支出户，与开户银行签订了对账制度和批量支付协议。收入户已签订pos刷卡消费协议。建立了银行对账制度，按月进行对账。

（一）设立财务管理股室，配备具有专业技术水平的管理人员，建立健全统计台账，加强财务管理，做到日清月结。

（二）、严格执行医疗保险基金会计制度，规范会计核算，做到社会保险基金会计报表编报及时、数字真实、内容完整、说明清楚、手续齐备。努力做好医疗基金的计划、控制、核算、分析和考核工作，如实反映基金收支状况。

（二）建立了内部控制制度，在基金征缴和支付方面建立了部门间相互监督机制，统筹股与基金股每天核对应收款项与

开出的票据，保证了票款账相符。

为规范和加强医疗保险基金的管理使用，我们认真贯彻执行国家有关法律法规，进一步健全了财务管理制度，实行“收支”两条线，对征收的各项医疗保险费均单独核算，分开管理，专款专用，按照规定设立医保基金收入户、零余额账户支出户和财政专户；严格执行“收支两条线”管理制度，基金实行统一管理，管用分离，专款专用，征缴的医保基金直接进入财政专户；基金支出由中心报县财政审批，批准后由县财政局从财政专户拨到零余额基金支出户支出；不发生侵吞、截留、挤占挪用医保基金行为，没有医疗保险基金之间相互串用问题。

保险业支持经济发展工作汇报篇二

我在中国电销中心的岗位是保险电话销售员，进行人身保险的推销工作。学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

1.1.1 岗位职责

人身保险是以人的生命或身体为保险对象的，保险人对被保险人的生命或身体因遭受事故、意外伤害、疾病、衰老等原因导致的死亡、残疾、丧失工作能力或者年老退休责任给付保险金的一种保险方式。因此，以经营人身保险为主的保险公司所提供的产品就具有无形性、同质性、广泛多样性和分散性等特性。而且人身保险所涉及的往往是人的老、死、疾、残等。在中国这样一个儒教的过度里人们大多忌讳谈论这些话题。所以即使人们有巨大的保险需求，也很少有人主动的去购买保险产品。这就需要我们的人身保险推销员来为客户介绍保险产品，引导客户发现需求，激发客户实现需求，推

销公司的保险产品，提高公司的业绩，提升公司的形象。所以保险推销工作是保险公司的赖以生存的前提。

在进公司做业务之前，我们首先要进行2周的培训工作，以确保我们能更好的适应这个工作，提高和客户的沟通能力，能够更有力的进行销售工作。挖掘客户的潜在需求并加以创造和满足。

在培训中，我学习到了销售的主要方法，懂得了如何积极的去面对人生，调整自己的心态。

2.1.1 岗位知识

人身保险的推销工作具有一些特点。

第一，推销工作具有服务性。这种服务性表现为：首先是在顾客购买之前，推销人员应根据客户的需要，帮助其设计保险方案，选择适当的险种；其次在顾客购买之后，根据客户保险需求的变化和新险种的出现，帮助顾客调整保险方案，确保其财务稳定；再次当保险事故发生或期限届满时，主动帮助客户索赔或提供这方面的咨询服务。

第二，保险工作需要丰富的知识。人身保险本身是一种合同，也是一种家庭经济计划。它不但牵涉到法律、税金、医学、金融投资、社会学方面的知识，还要考虑到客户家庭情况、收入状况及未来的经济计划和投资方向及客户的心理状态和消费习惯。

第三，推销工作意义重大。人身保险是帮助他人追求幸福人生的保证。推销员在推销工作中处处为客户着想，提供给客户优质的保单，使客户在遭遇不幸时及时得到经济帮助，渡过难关，自然会受到人们的尊敬。

第四，推销工作灵活自由。人身保险推销工作可以由保险员

根据自己的情况选择工作时间、对象及地点，按照个人的计划自由调整安排。

第五，推销工作还有独特的工作程序和工作要领。所以，任何一家人寿保险公司都相当重视保险推销人员的培训与开发。

二、 我的职责

这次实习把我们从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学习的地方。这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。

2.1学会了沟通。

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助！

2.2耐心、细心、认真对销售人员尤其重要。

对于其他人也是如此，人身保险项目多情况复杂，面对客户要耐心讲解给他们听，还要站在客户的角度给予客户意见，遇见不明情况暴躁易怒的客户要不急不恼，给他们慢慢说明，争取到客户的信任。

2.3纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

短暂而充实的实习时间给我提供了一次检验自己所学知识的绝好机会，人身保险不再是一个模糊的概念，而是一笔笔业务一项项政策措施一套套制度体系构建起来的实体。真正动手时才发现知识掌握地不扎实，许多与保险联系密切的知识欠缺，导致融会贯通的能力极差，计算机操作也不够熟练。漏洞一点点现身，适时地帮助了我查漏补缺。

2.4对于团队合作的认识加深，增强了人际交往能力。实习起到桥梁过渡作用，是我们走上工作岗位的前奏。工作中团队合作不仅可以提高工作效率，还可以节约大量时间，并且能从同事身上学到不少宝贵的经验。向他人虚心求教，遵守组织纪律、单位规章、与人文明交往是顺利完成工作任务的必备条件。

2.5实习的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

三、工作的不足

四、总结

保险业支持经济发展工作汇报篇三

一年来，保险xx公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全

体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市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，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

- 2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年

来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入xx元，其中车险保费xx元，非车险业务xx元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想

继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的*、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

保险业支持经济发展工作汇报篇四

这一年，我在柜员的岗位上去认真的处理好各项客户的工作，也是为他们做好服务，无论是保险的咨询或者是理赔各方面事情，我都是尽责的处理好，没有出一些差错，同时也是让我对于保险的理解更加的深入，知道自己工作是怎样，自己也是得到了一些成长，在此也是就这一年工作来做个总结。

刚进入保险公司做柜员的日子其实离现在也是不远，这一年可以说也是学习为主，而自己也是在这段日子里积极的把自己手头的工作去熟悉，去做好，这一年刚开始的时候也是无法来到公司上班，而我也是积极的在家里熟悉公司的各项保险，那时候来到公司也是没有几个月可以说让我也是担忧自己是否可以在岗位上立足，但是这些的担忧也是要去变成行动才行，我也会认真的去了解我们有什么险种，又是该如何的给客户介绍，同时自己在处理工作的过程之中是该如何的和同事去交流，作为柜员我也是知道很多的工作我是没有权限去处理的而是需要同事的帮忙才行，特别是理赔方面更是如此，如果自己都是不熟悉的话，那么也是会给公司带来麻烦和损失的。

还好自己也是尽责的去做好工作，没有出一些问题让同事来帮我填补，同时工作上遇到一些问题自己也是会去思考到底如何做好才行，同时我也是感慨时间过得很是充实，每一天的工作都是忙碌的，但是看到客户得到解惑或者自己推荐的保险卖了出去，我也是感到开心的，而自己一年工作下来，积累的经验也是让我在岗位上可以很顺利的处理各项事务，

当然也是有些事情还可以做的更好一些，一些工作如果在我这里处理好了，那么麻烦同事的方面也是会少一些，并且也是让我明白自己的工作是如何的，一些不足也是在学习中去有提升，当然依旧有些方面我还要继续的学习，这样才会去进步，当有岗位的晋升机会到来的时候我也是可以去抓住，同时对于保险的销售也是要继续的做好，这方面也是自己还做的不是那么好的，既然在保险公司，那么无论是什么岗位，去推荐自己公司的产品，去做好销售也是我们应该做好的。

一年过去了，但我也是知道来年的柜员工作也是要继续努力，同时去提升让自己做好保险工作，也是会不断学习，积极的提升各方面，特别是销售保险方面的技巧和能力，以及在自己岗位去优化工作的方法。

保险业支持经济发展工作汇报篇五

一、一年来监事会工作的简要回顾。

一年来，公司监事会以20xx年度股东会精神为指导，紧紧围绕生产经营、改革发展的稳定大局，全面贯彻落实公司三届三次董事会、三届二次股东会所确定的各项工作部署和工作奋斗目标，在事关公司重大决策、原则、立场上，监事会始终能够正确认识和分析公司面临的新形势、新任务、新要求，站在全力维护公司改革与发展全局利益的高度，站在维护全体股东和广大员工合法权益的立场上，以召开监事会工作会议，深入部室、车间、班组、生产一线调查了解等多种形式，征集股东和员工的合理化建议和意见，以高度负责的主人翁责任感和严谨细致的工作作风，向公司董事会及时反馈收集的各类信息及情况，并对董事会工作提出诚恳的批评意见和合理化建议。

距事会成员在参加董事会召开的会议，及其他会议时，对事关公司改革发展、转变经营方式等各项重大决策，旗帜鲜明、

立场踞定，予以全力支持，全力维护公司来之不易的大好形势，积极主动谏言献策，及时提出意见和建议，为提升董事会在重大决策方面的民主化、科学化、规范化水平，做出了积极的努力。监事会认真履行工作职责，依照法律和工作程序对生产经营等各项工作进行监督，为公司重大决策和奋斗目标的顺利实施以及贯彻落实提供了有力的保障。监事会成员团结一致，密切协同配合，经常保持信息沟通，做到收集反馈意见渠道畅通。同时，进一步强化了责任意识、大局意识，在各自不同的生产岗位上，带头争当执行公司各项规章制度的模范，全身心投入到大干生产任务的高潮中，以身作则，率先垂范，以不断争创新的生产、工作成绩的实际行动，有力促进了监事会各项工作的顺利进行。

二、大力提高参政议政的能力，深入基层，结合实际，为顺利实现全面建设的奋斗目标，争做新贡献。

20xx年度股东会召开以来，监事会成员在忠实履行工作职责的同时，不断强化自身素质锻炼和提高，以高度的责任感和使命感，把切实维护股东和员工的合法权益作为监事会的工作重点认真做好。监事会监事长通过列席董事会会议，积极主动谏言献策，千方百计为顺利推动生产经营等各项工作不断取得新成绩保驾护航。监事会始终坚持正确行使监督权力，将监督工作有机融入生产经营等各项工作中，严格按照工作职责和程序，认真办理、协调解决股东提案，有力促进了公司各项工作不断迈出新步伐。

各位股东，一年来，公司监事会严格履行《公司法》赋予的权利和义务，做到切实维护股东权益，全力推动公司改革与发展不断向前迈进，忠实履行工作职责，做了一些有益的工作，但距公司确定的各项奋斗目标和工作要求、全体股东和广大员工的期望还有很大差距，思想上对监事会工作重视程度不够，履职尽责方面做的很不到位，工作经历，经验都有待提高。我们将在今后的工作中，认真贯彻落实好董事会的各项工作部署，不断加强监事会的自身建设和监事会成员综

合素质的提高，解放思想、创新工作思路、转变工作作风，加大监督检查工作力度，认真负责，扎实的做好监事会的各项工作，为实现公司经济新的更大发展作出应有的贡献；为公司顺利转型及三步走战略的实现保驾护航。

三、监事会20xx年的主要工作思路。

1. 紧紧围绕公司20xx年度股东会确定的各项工作奋斗目标和各项工作任务，围绕中心，服务大局，解放思想，坚定信心，积极主动、认真负责做好各项工作。要不断提高工作质量，积极发挥主观能动性，主动谏言献策，为顺利实现公司20xx年转型升级和各项奋斗目标，努力营造奋发有为、开拓创新的浓厚发展氛围。

2. 严格依照《公司法》和《公司章程》依法照章办事。为进一步规范公司的各项规章制度，提出意见和建议，要通过列席董事会会议，定期召开监事会会议等有效途径，就全体股东、广大员工普遍关心的热点、难点问题，进行认真的调查研究，及时向董事会提出意见和合理化建议。对公司的重大决策、生产经营管理、财务管理等方面的工作，充分发挥好监事会的监督、保证职能和作用，促进公司决策程序的科学化、民主化、规范化，推动公司经济平稳较快发展。

3. 积极主动协助、配合董事会做好股东提案、督办工作，切实维护好全体股东和广大员工的合法权益。

4. 坚持定期检查财务工作，认真听取生产经营，企业管理等各项工作的汇报，及时提出整改意见和合理化建议，推动各项工作健康、有序、高效的运行。

5. 大力加强监事会的思想、组织、作风建设，努力提高监事会的履职能力、监督、议政工作水平，促进监事会工作创新能力的提高，增强监督检查的效果，认真履行好监事会的工作职能，为促进生产经营、加快改革与发展步伐起到保驾护航

航作用。监事会诚恳希望全体股东、广大员工对监事会的工作提出宝贵意见。

各位股东、列席代表[]20xx年度股东会提出了20xx年及今后一个时期的宏伟战略发展奋斗目标和主要工作任务。让我们在公司党委、董事会的坚强领导下，以党的及xx届三中全会精神为强劲动力，认真贯彻本次股东会议宗旨，统一思想、提振信心、凝心聚力、团结拼搏，以高度的主人翁责任感和紧迫感，全身心投入到公司转型升级及各项工作任务中，为全力实现20xx年的各项奋斗目标，胜利实现全面建设新xx的历史重任而努力奋斗。