

大保险工作汇报(优质5篇)

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？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

大保险工作汇报篇一

(一)艰辛筹备，积极拓展保险业务的新市场

20年初，财产保险公司决定在区筹建分公司，并委托我担负这一重任。作为第一任分公司经理，从1月8日开始千头万绪的筹建工作。

首先，确定公司的位置。位置选得好不好，对公司的形象、宣传和业务的覆盖面影响非常大。跑遍了区的大街小巷，看遍了所有能够租赁的房屋，最后将公司地址锁定在楼。选择这里作为分公司的所在地，更便于我们扩大宣传面，与车主进行面对面的交流和沟通，更利于我们开展财产保险业务。

其次，对房屋进行改建装修。带着装修队伍，按照上级公司的规定和分公司的规范化要求，三番五次地对还是毛坯房的租凭屋进行了实地考察，几次进行了方案设计和修改。从装修开始，常常以车为家，累了就在车上睡一会，饿了吃点快餐面，恨自己不能有分身法。几个月来，衣服没有一天干净过，也没有一天休息好过，回家陪家人吃顿饭对我来说简直是一种奢侈。分公司就是在这样的工作状态下，才在短期内装修出了满意的效果。

第三，招聘培训公司人员。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。在做好公司硬件筹备工作的同时，积极在社会上物色招聘优秀的保险人才进分公司。从1月17日开始，公司内勤人员、公司业务员等一批充满活力、热爱保险事业的年

轻人走进了财产保险的行列。分公司并于月日至日，集中时间对全部人员进行了上岗前的业务培训。

第四，分公司顺利通过上级验收。经过艰辛的筹备，财产保险公司分公司终于正式立足。月日，通过了消防大队的检查验收，并获得了消防大队颁发的《消防验收合格意见书》。月x我公司内部网络系统经过运转调试，全部投入正常工作。x市保险公司领导陪同省保监局领导到我公司进行了检查验收。至此，我公司正式成为x产保险公司大家族中的一员。

(二)确立工作重心，在竞争中寻找保险业务的突破口。

1、分析形势，确立工作重点。20年初，我公司才刚刚成立，为尽快开展工作，经理确立的工作重点是：建立良好的社会关系，提高员工的业务素质，抓好公司的内部管理。把巩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的重中之重。在竞争中求生存，在竞争中促发展。地区现有3家(中国财保、中国人寿、太平洋保险)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司，无形中对我们刚成立的保险公司形成了强烈的竞争压力。我们惟有保持沉着冷静，客观面对现实，积极寻求对策，与竞争对手们赛服务水平、赛业务能力、赛奉献与付出，才能从已有的保险企业中脱颖而出，用实力赢得保险人才的加盟，赢得“回流”保险业务，才能在保险竞争中屹立不倒。

2、找准突破口，加大市场占有率。根据区2013年的保源情况，经理经过仔细的分析研究，把摩托车保险、船舶、学校、幼儿园的人身意外险作为今年零散性险种突破口，与交警等有关部门联系，请他们帮助协调，帮助代理摩托车保险业务。目前，此事正在进一步的协商中。

3、狠抓理赔，提高服务质量。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，大力加强诚信建设，培育保险诚信意识，强化了失信惩戒机制。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，

公司始终坚持派人在第一时间赶到第一现场，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和服务，取得了广大保户的信任，为我公司将来拓展市场提供了保障。

(三) 规范经营，努力提升保险工作的管理水平

保险竞争越来越激烈是不争的事实，这就要求我们在公司管理上要全面提升水平。如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进？这是经理经常思考的问题。同时，也是我公司每一名员工必须思考的问题。为了迅速在已有三家保险公司的区立足，我公司全体员工在经理的带领下，一是加强与保户的接触和沟通，密切公司与保户之间的联系；二是在日常管理中，认真严格执行上级制定下发的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，并用各项规定规范和约束员工的具体行为；三是积极有效的开展工作，对每一份保单、每一次理赔，都做到严格把关，认真审核，既不损害保户利益，也不让公司受到损失。

(四) 以人为本，培育和建设优秀的保险职工队伍。

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。但保险工作是靠每一位保险员工做出来的，如何让他们始终保持良好的工作状态，广泛服务于社会的各个阶层和人们生活的各个方面？这也是我公司经常考虑的问题。我公司率先从领导做起、从公司成立之时做起、从进公司的那一刻做起，用雷厉风行、求真务实的工作作风，用吃苦耐劳、乐于奉献的工作态度，用严于律己、诚信为本的做人原则，用爱岗敬业、熟练精湛的工作能力，取信于民、赢取客户。同时，公司还从各方面严格要求员工，时刻让职工保持危机感，让职工深深了解与市场“共存共亡”的深刻道理，彻底改变“观望”的态度，以更加积极主动的姿态参与市场竞争。经过几个月的磨练，我公司职工队伍经受了锻炼和考验，正朝着优秀的目标迈进。

二、存在的不足的问题

(一)公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

(二)面对强大的市场竞争压力，有 本文来自的同志出现畏难情绪，有部分同志对条款不是很熟，在业务开展过程中还存在一定的问题，少部分员工有思想惰性，还要加强这方面的思想教育工作。

总之，我们要在“三个代表”重要思想和党的十六届四中全会精神指引下，牢固树立和落实科学发展观，因地制宜，与时俱进，开拓创新，扎实工作，努力开创保险工作的新局面，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

大保险工作汇报篇二

本人自x年8月10日进入公司至今已近半年，在公司领导的关心和指导下，在同事们的帮助和支持下，始终都能够以一个优秀员工标准严格要求自己，认真学习，积极思考，任劳任怨，扎实肯干，努力工作，取得了一定的成绩，现将几个月来的主要工作表现汇报如下：

一、注重学习，不断提高自身综合素质

作为一个年轻人，一个公司办公室人力资源岗位上的一个新人，为了更好的适应社会发展和新的工作岗位的需要，本人深知学习对自己的重要性。一是认真贯彻学。积极参加公司组织召开的各种会议和相关知识的学习，深入领会会议精神，学习各种相关知识。二是积极主动学。注意平时收集各种相关业务知识的资料、书籍，并认识进行学习，有效地强化了自己的理论知识和业务水平。三是带着问题学。对于一个新人，自己需要学习的地方很多，为尽快进入角色，我喜欢带

着问题去学习，遇到不懂的知识、问题，马上记入备忘录，并及时进行学习。四是及时请求学。工作中遇到问题及时向老同志请教、学习，耐心细致地听老同志的讲解，并去实际工作中去融会贯通。五是抓住机遇学。充分利用在贵州分公司跟班学习的机会，积极向分公司各部室人员请教、学习，同时积极与分公司各部室人员建立一种良性的工作互动关系，在实际工作中，遇到不清楚和不懂的问题及时向上请教，有效地提高自身综合素质。

二、严于律己，不断强化自身工作作风

自进入公司以来，我对自身严格要求。一是始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实，脚踏实地埋头苦干上。二是尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，始终能够做到认真、主动地接受来自各方面的意见，并认真进行分析，不断改进自己工作。三是工作中严格按照公司的制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度。四是始终能够坚持做到有损公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

三、踏实肯干，不断完善自身的工作水平

在进入公司之前，我曾经有过几年的工作经验，并在政府单位工作了两年，因此我深知办公室工作最大特点就是“事多，事杂，无具体的量化标准”，但它却是一个单位上传下达的关键部门和中心，它的运转好坏直接关系到一个单位运行效率和工作成败。为此，进入公司办公室人力资源岗位以来，本人始终牢记“办公室无小事”的思想，以高度的使命感和责任心对待自己经手的每一项工作。一是正确处理关系。始终能够正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，甘于奉献、积极肯干、诚实敬业。二是讲求工作方法，注重工作效率。在政府机关工作期间，我就养成了记工作备忘录的习惯，俗话说：“好记

性，不如烂笔头”，每当接到一项工作任务时，我就把它记在备忘录上，并按照完成时限积极迅速抓好落实，及时“核销”备忘录的未完成事项，同时及时反馈公司领导及相关部门，便于总体工作的推进。三是注重与上级公司建立良好的工作互动关系，有效推进工作开展。一个公司就是一个团队，就是一个整体，没有一个好的团结协作，没有一个好的上下互动，就不会有好的成绩。入司以来，为了更好地保质保量的完成每一项工作，我十分注重与其他部门的团结协作，特别是与上级公司建立一种良性的工作互动关系，为此在省公司跟班学习期间，我就很好的抓住了这个难得的学习、交往的契机，与省公司的相关部门人员建立一种很好的工作互动关系，以便遇到不懂的问题时，及时向进行请教；遇到不清楚的工作时，及时与加以对接，有效地促进了工作的开展。

四、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要表现为：

一是学习还不够深入，还有很多需要进一步强化自身素质。今后将进一步加强学习，勇于实践，在向书本学习、向老同志学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”。

二是服务水平还有待进一步提高。和有经验的同事比较还有一定差距，材料上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

三是还没有很好的发挥好办公室的参谋助手作用。今后将进一步做好上传下达工作，为促进公司的发展，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

大保险工作汇报篇三

初到办公室，毫无头绪，不知如何开头，于是谦虚地向周围理论水平高、业务能力强的同志学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、非常感谢同事们对我的帮助。在办公室领导的正确指导下，在同事们的支持和帮助下，很好地履行了工作职责，基本上完成了工作任务。在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮助，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和学到的很多知识。办公室工作事物多，头绪杂。

1、计划落实早、措施实、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” 3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。 4、以分散性业务为突破口，加大市场占有率 5、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。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的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务 一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。 保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了

继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。面对保险业激烈的竞争形势，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，是我们值得考虑并值得去做的事情。我的考虑有以下几点：

1、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。

2、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。

3、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对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，这一举措势必会得到企业的充分肯定，让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。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

时间如白驹过隙，x年度眼看就要结束，而我部的工作还不能停止。回首一年来财务部的工作颇有感触，我部人员结构、岗位分工、工作内容等诸多方面虽说没有进行较大的调整 and 变化，但面临包装新形势、新目标、新架构、新挑战等等许多新的环境和条件，本财年的整体工作也给部门带来了很大的压力，但是我部没有畏缩不前，而是在公司领导的指引和各部门的支持下，部门员工凭着应有的职业热情和责任心，顺利的走到了今天。但是我们不能因此而站下来歇息，因为我们知道进步是应该连续性的，可持续发展才是我们的追求，为了能够在20xx年度创造新的进步，我们觉得很有必要对这

一年来的部门工作做一简单的回顾和总结，以警示和激励自己怎样去走未来的路。

一、作为职能部门，为公司健康发展提供有用的数据支持是我部的工作重点之一，而成本工作是重点中的重点，根据管理需要，我部在年初要求成本组完成成本模板的组织设计工作，把有用的成本相关数据信息都包含在内，这也是公司成本分析会的基础，在这项工作中公司领导和同事给予了很大的支持与帮助，经过不断的讨论和修正，最终确认了新的模板格式，并在后期根据实际情况进行了合理的补充，这项工作得到了公司管理层的高度评价。

二、财务部有个很重要的职能就是监督职能，但监督需要很强的制度性和原则性支持，不能凭空做出任何结论和判断，这样是很武断的，是很不严谨的，是没有说服力的，所以把财务相关制度在其他部门进行宣贯尤为重要，制度是相对刚性的，但业务却具有很强的灵活性，起码要让其他部门知道财务的原则和底线是什么，这也能够避免因为员工对程序的不懂而在工作中出现不必要的麻烦，特别是在今年销售部门分业务线管理的情况下，相关报销审批流程有了明显的改变，这也是宣贯相关制度很好的契机，为了使报销业务不间断，同时为了加强会计报销工作的规范性，把公司的管理机制执行到位，财务部针对相关制度和流程着重对业务部进行了系统培训和详实解释，对实际工作起到了积极的影响。

三、财务部每天都会面临许多枯燥的数据和乏味的报表，大多数工作都是极具机械性的那种，特别是在sap系统运行以来，其并不能完全实现上线的初衷，我们知道运用这样的管理工具不仅是要满足管理者需求，而且要满足操作者的需求，易于理解、容易操作、提高效率就是其中一个重要方向，虽然综合多方面考虑觉得上了一个不合适的系统，但我部人员最终还是能够站在更高的位置考虑这个头疼的问题，这是一个选择，是一个过程，是一个趋势，持续的进步是需要不断探索的，虽然工作量上升是显而易见的，但大家仍然克服了困

难，工作完成的都很不错。特别是成本组尤为突出，在shgj的带领下，能够及时的完成每月的成本工作，而且能够基本保证数据的可用性，同时抽时间整理汇总sap问题点，并及时进行反馈，这需要很好的职业精神，这也证明了一件事，能力与学历并不一定成正比，对这样的员工公司应该给予特别的关照，另外部门内部员工能够相互影响，工作的主动性也有了很大的提升，每个人都在逐渐走向成熟，但这种主动仍需要进一步加强。

同志们：

今天的会议，主要任务是贯彻落实总、省公司半年会议精神，

传达贯彻省公司总经理在省半年工作会议上的讲话，总结上半年工作，安排部署下半年重点工作任务。刚才，听取了财务部门关于上半年公司经营形势的分析报告，各产品线经营情况的汇报，几个单位就有关险种业务发展存在问题的分析和改进措施的汇报。同时还利用此次会议之机，对上一年度公司涌现的先进党支部、先进党务工作者及优秀党员进行了表彰。几位副总对分管工作进行了安排部署，提出了很好的意见，我都同意。此次会议之前，我们还如期召开了机关部门质询会议，这些都为我们做好下半年工作打下了良好基础。下面，我就公司上半年的工作作一简要总结，并就下半年工作几点讲意见。

一、关于x年上半年的工作

(一)上半年工作的主要亮点

上半年，我们深入贯彻落实省公司关于全年工作的要求，坚持以改革创新为动力，以加快发展为主线，以效益为统领，以依法合规为基础的工作方针，管理与服务同步推进，全司上下同心协力，勇于开拓，奋力拼搏，较好地完成了上半年的各项任务 and 经营指标，公司全面建设取得新成绩。上半年

工作亮点主要体现在以下八个方面：

亮点一：各项经营指标全面实现

从发展指标看，截至6月末。累计实现保费收入 亿元，增幅%，低于行业 个百分点，超全省 百分点。市场份额 %，同比 百分点领先 个百分点。从管控指标看，6月末，赔付率 %，费用率 %，综合成本率%，应收余额 万，应收率 %。从盈利指标看，6月末，实现利润总额 万元，完成年计划的 %，超时间进度 个百分点。在地区行业亏损面达 %的情况下，公司利润指标继续向好，抗风险能力得到明显提升。

亮点二：车险业务呈现持续反弹回升态势

上半年，突出车险发展龙头作用，对标市场，及时应对，紧跟市场增速，紧紧跟踪车险续保率、新保率、转保率关键考核指标，加大激励力度，实现了车辆业务的持续高速发展。实现车险保费 万元，增速 %，与市场基本持平。认领目标达成率 %。市场份额%，同比增 个百分点。车商、电商渠道全面推进。车商保费收入 万元，认领目标达成率 %。其中新车业务保费 万元，增长 %，全省排名第一。电商上半年完成三进入团购项目 x 个，电商完成保费收入 万元，增速 %，全省排名第x□

亮点三：商业非车险超速增长

上半年共实现非车险保费 万元，认领目标达成率 %，增速 %。其中：商业非车险实现保费 万元，认领目标达成率 %，增速 %，超行业增速 个百分点，市场份额3 %，同比增加 个百分点。政策性农险保费收入 万元。

亮点四：机构改革与管理机制创新成效显著

机关部门设置更规范、职能更清晰、职责更明确、业务关系

更顺畅。设立重点客户业务部对促进非车险业务发展发挥了重要作用。实行中层干部竞聘、员工双向选择上岗的竞争机制，增强了员工的紧迫感、责任感，员工的积极性与创造性得以较好调动与发挥。

六项管理机制创新促进了管理升级(管理、考核、督导、考评、财务、沟通机制)，使制度管人、制度管事的机制得以确立。

亮点五：绩效考核全面落实

今年加大绩效考核挂钩力度，在完善考核指标体系和评价体系的基础上，对所有层级的人员进行考核，无一例外。在业务发展方面突出考核市场增速与市场份额两项指标，真正做到了不盯计划盯市场。公司加大绩效考核执行力度，在考核落实上切实做到叫真章，不搞花架子。考核机制的完善和有力执行，增强了公司发展的内在动力。

亮点六：“四强化”实现精细化管理水平再提升上半年，我们通过强化关键环节管控机制的落实，有效推进了精细化管理水平的进一步提升。

一是强化车商合作管控机制，合作效率得到提升。建立事故车辆送修管理平台，完善送修考核制度，对送修流向的执行奖优罚劣。每周发布送修效能提示，每月发布送修效能预警，以送修效能和代理业务质量作为调整合作政策的依据，有效调动了店(厂)代理业务积极性，提升了店(厂)代理业务规模和份额。

二是强化it平台建设□it服务保障水平大幅提升。合作开发车队、续保、人力资源绩效三套管理系统，建立数据查询平台，安装和更换了自动电源□pc机、网络线路、监控设备。

三是强化销售费用差异化配置机制，资源效用明显提升。以险别、客户群、渠道、业务来源、出险情况五个维度，车险

手续费向优质业务倾斜;制定月度新车费用支持方案,提高家用新车手续费上限标准;加大竞回业务的奖励力度;对非车险效益差的业务及时调整承保政策,促进了盈利能力改善。

四是强化理赔关键环节管控,理赔管控能力进一步提升。围绕“队伍、成本、服务”三大工程,建立理赔全员考核评价体系;按月、按查勘组、按险种进行理赔数据分析;多措并举,有效降低了赔付成本。人伤跟踪、打击欺诈、诉调对接、损余物资回收等工作都取得可喜进展。

亮点七:以客户为中心转型稳步推进

一是积极推行客户经理制,一对一配置团体客户、专属客户经理,提升了客户维系能力。二是客户信息真实性明显提高。三是积极推进差异化服务,对vip客户实行优先签单、优先理赔、优先服务,客户满意度明显提升。四是规范员工礼仪行为,提升了窗口服务标准。五是成立了诉讼调解委员会,加强了与职能部门沟通协调,理赔服务标准化水平有新提高。六服务职场建设全部达标。

亮点八:公司精神面貌发生深刻变化

随着公司各项改革创新深入推进,管理制度和考核机制的完善,党的群众路线教育实践活动的落实,员工教育培训工作和企业文化建设的深入开展,公司员工的精神面貌发生了可喜的深刻的变化,为公司各项任务的完成和持续健康发展提供了强大的精神动力和保障。一是市场意识、服务意识、团队意识、责任意识、法规意识不断增强;二是各级领导和机关的作风明显改进,公司各级班子成员自觉以公司发展为己任,廉洁自律,求真务实,深入实际,亲历亲为,带领员工战胜困难与挑战,在各项工作中发挥了带头作用。机关服务观念明显增强,工作效率不断提高;三是员工素质进一步提高,进取精神和积极性普遍增强。学习型团队建设的落实,学习风气初步形成。老员工干劲不减,新员工朝气蓬勃,创新成

果不断涌现。

(二)上半年工作存在的难点与不足

总结上半年工作，我们必须清醒地认识到，虽然取得了一定的成绩，但仍然存在很多不足和差距。公司发展进入关键阶段，我们必须着力解决以下六个难点与不足：

一是基层销售能力不足。销售模式和展业走向需深入思考，

这是发展的重点和难点。特别是 月末后，保费基数将持续抬升，发展的压力不容忽视，要提前做好足准备。

二是关注车险盈利能力弱化趋势。虽然车险ab业务占比 %，较去年末上升了 百分点，车险业务结构有明显改善，但要注意盈利能力弱化的趋势。业务结构还有很大的调整空间。交强险处于亏损状态。

三是服务能力释放不明显。基础服务工作还有很多不达标的地方，以客户为中心转型年的服务探索和实践还不够。

四是精细化管理还有很大上升空间。数据分析能力不强。一方面习惯于传统的指标通报，多维度、专业性、市场化的指标对比不到位；另一方面，通过指标分析折射出的管理问题研究不到位，透过现象看本质的能力还需提高，要为决策提供可靠依据。

五执行力和落实能力还有待提高。表现一：执行效果与安排部署有偏差、不到位；表现二：落实执行按部就班、“坚决不走样”，缺少创新；表现三：政策学习和宣导不到位，有令不行、有禁不止。

二、凝神聚力，再接再厉，全面完成全年经营目标

下半年工作的总体要求是：认真贯彻落实省公司半年会议精神，紧紧围绕中心，进一步理清工作思路。按照目标导向，聚集问题，缺口管理、过程监控要求，结合实际抓好落实。动员全系统干部员工，居安思危，乘势而上，凝神聚力，再接再厉，圆满完成全年经营目标。下半年公司发展的定位和目标是：

在上半年基础上，对标全年目标，主攻三季度，确保超市场平均增速，重点经营指标完成90%以上。实现下半工作目标，必须抓好五项重点工作。

重点工作一：持续推进业务快速发展

一是车险速度和效益并重。继续坚持车险龙头地位，坚持和强化上半年一切行之所效的措施，加强车险业务发展；要树立规模与效益同步协调增长的可持续发展观，关注车险效益，继续加大效益险种政策倾斜力度，确保车险业务有效益地高速增长。电商三进入团购开展不力的单位，要尽快扭转局面；强化考核，加强车商驻店员团队建设。

二是重点推动分散性业务联合销售，紧抓政府民生类保险推动。农房保险、随车行、驾意险必须确保完成全年目标。环责险、医疗责任险、电梯责任险、燃气责任险要实现新的增长点。复制1-2项商业非车险项目经验；制定三年规划，深入推进商业非车险专营取得新进展。

三是放宽农险视野，推动一号工程。充分利用农网建设政策支持，搞好农网布局，加快农网平台建设，依托三农平台占领广阔农村保险市场。加强与政府部门协调与沟通，确保农险应收保费年内如期到账。

重点工作二：始终坚持效益第一不动摇

效益是企业发展的生命，是全部经营工作的目的之一。全体

员工都要牢固树立效益观念，始终坚持效益第一不动摇。

一要加强承保环节管控。进一步完善交强险经营管理模式，降低交强险经营亏损；积极调整非车险业务结构，提升优质业务占比，提升非车险亏损险种盈利能力。

二要加强理赔环节管控。强化人伤、通赔、欺诈、追偿等理赔关键环节管控，强化查勘、定损环节复勘工作，有效降低赔付成本。提高结案率，加快未结案件清理工作，提高估损充足率。确万元以上车险案均赔款同比下降要超过10%，保证人伤案件跟踪率达到100%，车险涉及人伤案均赔款同比下降10%；总体上要确保赔付率同比下降三个百分点，达到 %的挑战目标。

三要持续控制行政费用。实施成本领先战略，落实全面预算管理制度，落实压缩行政费用目标，严格控制机关非人工成本。

重点工作三：做好客户服务大文章。

全员要牢固树立服务制胜理念，做好客户服务大文章，持续提升公司的服务能力。一是进一步提高出单环节服务水平。优化承保环节。以提高出单速度、提升出单中心服务质量为基础，加强系统和设备的优化力度，打破固有模式，进行岗位的适度交流，建立出单员的量化考核机制，按出单速度、出单数量、出单质量、服务水平等方面进行考核排名，作为薪酬发放和末位淘汰的依据。

二是所有服务要真正向以客户为中心转移。要以客户需求以客户否满意为标准，把坚持以客户为中心的经营理念真正落实到位；要继续搞好服务标准化建设，进一步强化差异化服务和增值服务。对vip客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，持续提升客户满意度；继续提高客户信息真实性，提升公司整体客户服务水平。

重点工作四：坚持依法合规。

一是业务快速发展决不能以牺牲合规为代价。坚持依法合规是经营管理工作的前提条件，也是基本要求。各级领导和全体员工都要牢固树立法规意识，在任何时候在任何情况下都不能突破法规底线，更不能踩上红线，绝不能以牺牲合规经营为代价来换取业务发展。要严格执行统一法人授权经营管理的有关规定，强调权责制衡，建立岗位责任追究制，完善监督检查机制，做到合规经营常抓不懈。

二是高度关注潜在风险因素。加强经营分析，善于发现问题，通过风险提示机制，强化风险管控。汛期到来了，要提早落实防汛防灾工作。要认真完善防汛预案，做防大灾防大汛的准备工作。要切实落实防灾检查工作，落实整改措施。

三是严格落实转变作风八项规定。全体员工特别是各级班子成员以及机关部门负责人，要深刻领会中央“八项规定”的重大意义，以鲜明的态度、坚定的决心、自觉的行动贯彻落实好八项规定。要求别人做到的自己先要做到，要求别人不做的自己坚决不做。要认真查检存在的差距，切实改进作风，克服形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风。

重点工作五：注重文化和队伍建设。

一是提升员工幸福感工程。公司要在经营状况不断好转的情况下，以最大努力实现员工利益最大化，尽可能提高员工收入水平；要抓好员工食堂管理；要关心员工身心健康，适时安排体检；下半年要安排好员工休假；还要根据实际情况，安排好文体娱乐活动。总之，要切实关心员工利益，通过多种措施，不断提升员工幸福指数。

二是持续做好员工队伍建设。落实基层建设三年规划，建立中层干部储备库，加强后备人才培养；强化学习型组织建设，深入开展读书活动，把工作当作学习的内容，把学习当作工

作的形式;落实培训计划,实现知识更新;帮助新入司员工设计职业成长计划,充分发挥大学生团队在公司建设中生力军的作用;机关部门负责人要紧跟时代发展,与时俱进,注重提高自身素质,要努力使自己成为复合性人才,在抓部门全面工作的同时,还要直接承担一两项目具体工作。以自己的品格和实际能力水平赢得员工信任与支持;要加强机关岗位工作强度评估,保证合理的工作负荷,控制人员数量增长;在考核方面,要坚持叫真章,功过分明,奖罚严明,公开公正,不搞表面文章。通过一切有力措施,努力把员工队伍建设成具有较高道德素养、专业水平、营销服务能力和具有全新观念的战斗力和执行力最强的新型企业团队。

三是自上而下抓好党的群众路线教育实践活动。按照上级要求完成规定动作,要重点围绕为民务实清廉要求,认真查摆“四风”方面存在的问题,进行党性分析和自我剖析,开展批评和自我批评;各级领导班子要对照提出的意见建议,带头查摆问题,认真撰写对照检查材料,深入开展谈心谈话,高质量开好专题民主生活会;结合总、省公司“基层建设年”活动,班子成员、中层干部要深入基层开展调研,着力解决影响业务发展的重点问题、突出问题和瓶颈问题,从而促进业务发展各项措施执行到位;要进一步改善领导和管理部门的工作作风,全面履行服务、管控、检查、督导、协调的职能,做好横向纵向的沟通协调工作;要把开展教育实践活动与全面完成各项工作结合起来,努力做到统筹兼顾,合理安排,做到“两手抓、两不误、两促进”。

同志们,让我们更加紧密团结起来,凝神聚力,再接再厉,脚踏实地,真抓实干,为全面完成全年经营目标而努力奋斗。

谢谢大家!

我是洛阳公司一名普普通通的员工,没有惊天动地的壮举,没有感召世人的豪言,有的是一颗做好份内工作的平常心。到天安一年来,我把全部精力投入到在洛阳公司行政人事部

的本职工作之中，不断的学习知识，积累经验，自我充实，自我提高，投身我司“建设中国财产保险第一品牌”的事业是我不懈的追求。

自从走上工作岗位的第一天起，我就认为，付出越多，得到的回报就越多，我始终把公司的经营理念作为指导自己工作的最高准则。缺乏专业知识，我就默默勤奋学习，没有相关经验，我就积极请教，不为别的，只为对得起自己的每一寸光阴，对得起公司付给我的每一分薪水。我觉得：我司“建设中国保险第一品牌”的口号并不是一句空话，而是属于我们全体员工的一项伟大的事业，我只是这项事业中一颗小小的螺丝钉，能当好这一颗小小的螺丝钉，是我对工作的唯一想法，我相信每个人都做好自己的本职工作，我们就能成就一项伟大的事业。

我是这样想的，也是这样做的。在我的工作日程表上没有上下班、节假日，就连生病也不例外。在参加工作的一年中，我从来不计较工作时间的长短，从来不吝惜节假日的加班，上班的时候认真工作，下班以后也把心放在工作上，无论是工作时间还是工作量，我都不甘人后，即使生病，我也竭力不耽误工作，今年全年，我一共请了病假四天，但若计算加班，则至少十倍于此，为了完成工作有时我甚至住在公司的值班室。不懈努力终有回报，我的工作得到了领导的肯定，也得到了同事们的认可。如果说献身保险事业之志，报效天安公司之愿，使我甘当螺丝钉的话，那么可以说是我对本职工作始终如一的热爱使这颗螺丝钉从未锈蚀。

要当合格的天安人不容易，要当一名合格的办公室员工更难。公司开业培训结束后，我被分到行政人事部工作，我们部门只有吕经理和我两个人，而工作任务却是比较繁重的。起初的时候，我缺乏经验，只能在吕经理的指导下做一些简单的工作，后来在吕经理和其他领导同事的不断地指导帮助下，我慢慢熟悉了行政人事部的工作范围，学到了一些工作方法，逐步适应了分配给我的工作，主要包括：计算机和网络维护

管理、文秘、档案管理、资产管理、安全保卫和一部分信息宣传工作以及总经理室安排的遂行任务。这些工作繁杂琐碎，由于经验不足，除了认真对待本职工作以外，我按照公司对员工“一专多能”的要求，积极学习机动车辆保险知识和核心业务系统操作，较熟练地掌握了如何在核心业务系统输入机动车辆投保单和打印保单等操作。根据领导安排，节假日时我和业管的同志轮流值班，保证了公司业务节假日不间断。面对我司根据市场情况不断调整的业务政策，我也没有产生畏难情绪，而是向业务管理部的同志们看齐，积极主动的掌握相关知识，在x版新车险条款出台后的第三天，我跟随业管部领导到一家保险代理公司开展业务，应对方要求我示范手工计算了两台车辆的保费，做到了分毫不差，得到了对方的肯定。在今后的工作中，我将继续向同事们学习掌握保险知识，随时准备接受公司的工作安排，迎接新的挑战。

在自己计算机和网络管理的专业方面，我注重不断更新知识结构，掌握行业动态，学习先进技术，为适应未来我司信息系统可能的升级调整做好充分的准备。目前我正在学习linux操作系统、综合布线等计算机和网络工程的知识，并在备考网络工程师中级职称。对公司新职场的综合布线工程，我全面考虑计算机网络和内部电话系统的需求，目前已经设计出实施方案。

这一年的工作，使我深刻地体会到，对待每一项工作，都需要认真的态度和饱满的热情才可以做好，基层单位的特点导致一名员工可能承担多种不同的工作，每样新工作都是一种挑战，适应挑战，做一个天安事业合格的螺丝钉，是我始终如一的工作目标。

记得有句广告词这样说：苦苦的追寻，甜甜的感受。我想，这也是我对工作的态度，也是我对天安事业的认识。

我已在中国人寿保险公司工作四个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过四年的历练，已从当年的保险新手，成长为

专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对x年上半年工作情况的总结。

一、不断学习，参加培训，使业务水平不断进步

学无止境，固然我对公司的各方各面都已很熟习，但我仍不满足于现状，为了不断进步自己的业务水平，我积极参加上级公司和支公司、本部分组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强本身业务素质的练习，不断进步业务操纵技能和为客户服务的基本功，把握了应有的专业业务技能和服务技能，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地展开宣传和促销。

二、进步思觉悟，在思想上政治上不断进步

一直以来，我都保持着积极取的心态，积极参加上级公司和支公司、本部分组织的各种政治学习、主题其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为和其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、勤勤奋恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部分下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部分的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

总之，保险事业已成了我人生的一部份，带着执着和热情，我会一直走下往，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面

工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与最优秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步进步本身综合素质而努力。

大保险工作汇报篇四

在省公司党委、总经理室的正确领导下，在张秀泉总经理的指挥带领下，全辖干部员工团结一心、众志成城，紧紧围绕“促发展、增效益、防风险”的工作主基调，紧紧围绕年初制定的各项目标任务，振奋精神、扎实工作，大力开拓市场、全面强化管理、不断深化改革，积极应对挑战，顶住了难以想象的压力，克服了无比复杂的困难，创造了“一季过亿，二季超亿，三季夺亿，全年近三亿五”的发展奇迹。

成绩的取得，倾注了太多人的聪明与才智、心血与汗水。特别是上级的正确领导决策，分公司总经理室的坚强领导以及全体员工的辛勤工作。作为班子成员之一，我也积极主动的投入到各项工作中去，为公司的发展贡献自己应有的力量。

纵观，公司发展上了一个新的台阶，同时，在履职的过程中，我的思想、能力也都有了一个全面的提高。

一是无论工作多忙多累，我都做到自加压力，注重加强理论知识的学习和道德修养。能够认真贯彻执行党的基本纲领、基本路线、基本方针、基本经验，认真学习邓小平理论、“”重要思想，认真践行科学发展观、届五中全会精神，能够按照上级公司党委和市分公司党委的重要决议、决定，指导工作和实践，在大是大非问题上，头脑清醒、立场坚定、旗帜鲜明地在思想上、政治上、行动上同党中央和上级公司、分公司党委保持一致。二是能主动参加公司举办的各种培训，严肃认真。特别是在加强德能绩勤方面，严格恪守岗位职责，从我做起，从我严起，遵章守纪，合规办事，为政清廉。

今年以来，根据总经理室分工，我分管办公室、车辆保险部和销售管理部、法律部/合规部、出单管理中心五个部门，以平定支公司、冠山营销服务部为蹲点包片单位。在工作上，我坚持以“后台支撑前台，内务服务业务，分工不分先后”作为分管工作的立足点和出发点，与部门经理、基层负责人一道，积极制定工作计划，认真梳理工作重点，准确把握工作节奏，稳步推进工作进程，为党委、总经理室的科学决策，为业务部门的工作实践，为基层公司的业务发展，提供了充分的支撑和保证。

一、办公室恪守“服务承诺”，协调组织、综合服务能力明显提升

办公室对于确保政令上传下达，保证工作协调落地，提高机关效率效能，具有与业务工作同等重要的作用和意义。因此，我要求办公室要在协调组织能力和综合服务水平上有新提高和新突破。

一年来，办公室能够把握节奏，有序开展各项工作。共处理各类公文1700余件，下发政务文件278个，党务文件41个，撰写领导讲话和经验性材料26份20余万，编发《阳泉人保财险信息》65期，《山西保险行业协会信息》刊登稿件4篇，《总公司创先争优专刊》刊登信息1篇，《山西人保财险信息》采用稿件30篇。通过多种文化平台进行了业务、经验交流，有效促进了工作的扎实开展。

一年来，办公室成功组织了“首季过亿庆功大会暨二季度超亿启动仪式”、“年中超2亿引领发展全员唱红歌感怀党恩”年中总结大会暨歌咏比赛、“工作总结表彰暨职工文艺汇演”等大型会议，协助理赔中心成功举办了“携手中国人保共享世博亚运”客户节，以及配合各兄弟部门进行会议接待和后勤服务，均取得了良好成效，受到了党委、总经理室的高度赞扬。

一年来，办公室积极打造创新、高效、勤俭、务实的服务型办公室，为系统上下提供更为满意的综合保障服务。圆满完成了上级公司各位领导莅临阳泉的接待工作。单证和档案管理工作得到了省公司单证档案管理检查组的高度评价。

二、车辆保险稳健中求创新，继续发挥业务发展主导作用

车辆保险部是业务发展前沿端口，直接指导公司主要业务发展方向，为此，我多次在会上强调，在转型发展的进程里，车险一定要坚持一个中心，把握两个重点，实现三大目标，提高四项能力。要坚持发展优质业务，将传统业务新兴化，积极探索车险部改革，充分发挥部门的职能作用。给基层公司铺路搭桥，协调工作，全力做好业务拓展工作，积极主动规范市场，认真落实保监会70号文件，开展规范市场秩序自查自纠。

，车辆保险部与基层公司签订了《车险数据管理责任状》，严格执行各项承保政策和《车险自律公约》，组织全市8家财险公司对《车险自律公约》进行学习和讨论，并达成共识。根据《机动车辆保险业务承保质量考核办法》，对业务质量开展了季度检查。组织培训，提高全员车险销售能力。

，公司车险完成年度挑战目标，实现保费29100.2万元，同比增长41.45%，保费贡献度84.25%，圆满实现车险千亿元指导性奋斗目标，继续发挥龙头险种的主渠道作用。

在销售管理部的管理上，我一再强调“渠道制胜”的思想，结合我市的实际情况，开拓业务渠道，加强与人保寿的合作、互动，加强人员队伍培育，在培训上狠下功夫，推动公司的不断发展。

一是实施有效增员，壮大保险营销员队伍。，通过开展增员活动，共增100余名营销员。组织三次代理人资格考试集中培训，五次统一参考，92人取得了代理人资格证书。二是加强

基础建设，规范团队管理。三是加强晨会的经营，弘扬文化。四是进行代理渠道清理整顿，严格代理渠道管理。五是与建行开展“一人一车”全员营销竞赛活动，共同拓展，优势合作。六是积极配合“见费出单”工作，加强“贷记卡”的办理及管理工作。七是积极推广实施《销售管理系统》，打好销售管理基础。八是组织开展了“深入基层，激活一线”销售培训主题活动。九是对公司重大客户进行摸底，确定重大客户拓展、维护责任部门、责任人，加强重大客户拓展和维护的力度。

四、法律部/合规部建立纵向到底，横向到边的机制，全辖法律意识充分提高

5月，法律部/合规部正式成立，作为一个新兴部门，能够严格遵循总、省公司的各项管理规定和制度，建立完善各项合规管理制度，通过全面的合规性督导检查 and 法制宣传诉讼维权，使全辖法律合规理念得以树立，各项规章制度得以有效落实，法律合规工作水平明显提升。全年通过法律诉讼，挽回经济损失489.75万元。

五、出单管理中心严格数据管控，夯实经营管理根基

在出单中心管理工作上，一是要求加强数据管理，严格数据录入，防止数据从源头污染。二是要求积极配合产品线部门，对基层业务质量进行全面检查，保证出单业务质量的规范性和有序性。三是要求强化出单人员管理，开展业务和操作培训，不断提高人员业务素质。四是要求加强客户实名制管理，完善客户关系管理系统数据。

六、蹲点包片工作坚持因地制宜，扬长避短，谋求最大化发展

在两个蹲点单位上，我利用一切可能的时间，深入两家单位调查研究，一道破解发展难题，在观念上我都强调一

个“早”。要求本着“抓早赶前，争取主动，赢得时间”的原则，扎扎实实开展各项工作。两个公司都能结合自身实际，采取适宜的方法，不断发展，冠山营销服务部提前93天、平定支公司提前44天完成年初保费计划任务。

这一年里，在看到取得成绩的同时，我也深刻地认识到自己存在的不足。一是思想信念有待于进一步提高；二是思想观念有待于进一步解放；三是自身学习有待于进一步提升；四是廉洁自律有待于进一步细化。

，我将以更加饱满的热情投入到工作中去：

一、坚持勤奋学习，强化学习意识。一是加强政治理论学习，提高理论素养，增强理性思维，把学习党的方针政策作为一种精神境界，一种终身追求。二是要丰富学习内容。认真学习业务知识，学好法律法规、党纪条规，不断拓宽知识面，广泛涉猎经济、文化、科技、管理等知识，提高综合素质。三是注重学习形式。既要向书本学，更要向领导学，向同事学。学工作方法，学工作经验，通过学习，充实丰富自己，增强本领。四是学会思考，勤于总结。边学习边思考，深化学习效果，经常对自己做过的工作进行反思总结，汲取经验教训，提高素质能力。

二、坚持务实作风，强化宗旨观念，做好表率。坚持科学的发展观、树立正确的政绩观，以求真务实的工作作风来创造业绩。一是踏踏实实工作，在实践中不断学习和探索，尤其是脚踏实地，落实到实际行动中去。二是树立务实形象，在工作作风上，要坚持实事求是，做到知实情，出实招，办实事，求实效，不断提高筹划能力，协调能力，落实能力。

三、坚持敬业奉献，勇于开拓创新，做争创一流业绩的表率。在今后的工作中，一是提高工作标准，更加严格要求自己，努力做到立足本职，敬业奉献。二是刻苦钻研，提高业务能力，使自己能够更加准确地把握工作的发展方向，更好地找

准工作定位，创新工作思路，自觉超越过去，超越自我，开创工作新局面。三是敢于想大事、抓正事、解难事。要立足于工作重点进行思考和谋划，做好本职工作。

四、坚持廉洁奉公，提高自身修养。一要始终坚持用党员的标准严格要求自己，时常对照，时刻反省自己，勇于正视错误，真正做到“理想常在、信念常驻、宗旨不变、本色不褪”。二要树立廉政就是政绩的观念，严格规范自己的行为，从小节做起，严于律己，自觉保持廉洁情操，做到干干净净办事，清清白白做人。三要加强道德修养，不断提高自身素质，塑造党员干部的良好形象。

五、坚持工作重点，培育全局意识。特别是要将分管工作置于全系统工作中去，主动深入基层调查研究，及时向总经理室汇报了解到的关系业务和与队伍建设等有关的问题，丰富总经理室的决策信息，保证其决策的全面性和科学性。

新的一年，新的起点。我坚信在省公司党委、总经理室和张秀泉同志的带领下，在全体员工的大力支持和密切配合下，我必将更出色的完成公司交给我的各项工作任务，再创新佳绩，再铸新辉煌！

大保险工作汇报篇五

尊敬的领导、同事：

时间过的好快，转眼间两周的时间又要过去了，真是时不我待。在第一周的工作总结中，我发现了自身的不足和欠缺之处，通过了两周的时间，得到大家的帮助实在太多，自己在部分方面都有所提高，现在我将本周的工作情况汇报一下：

出单员岗位是一个工作较为繁琐的岗位。它是车险流程上算是一道比较关键的关口，可是在一线了解客户情况。是一项

非常需要耐心和细心的工作岗位。对于我得工作，我有得有失，做的还不够完善。

一、本周数据分析

现代9月总共出单12单(交强12单，商业11单)保费总计62172.01元(交强11400元，商业50772.01元)。相比8月，保费高出23762.77元(交强6610元，商业17152.77元)。10月份目前为止只出了一单，保费为5197.99元。

上周(9.15-9.25)保费共计17648.96元(交强2850元，商业14798.96元)，本周保费共计17279.25元(交强3800元，商业13479.25元)，同比上周减少369.71元。

二、加强学习，严格要求自己，时刻警惕

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率。

车行出单员岗位是体现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迎往，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。做到自己的最好，发扬团队精神，加强岗位间的协调、配合的整体联动，增强团队的协同作战能力，才能促进业务的全面发展，完成我们的必保任务。