

工作分析报告(汇总5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

工作分析报告篇一

1、实行各代表队负责制，老师要加强对运动员的管理，第二周召开了全体运动员大会，强化思想品质、组织纪律、文化学习、训练态度等方面的教育，反思训练和学习的关系，确立自己的奋斗目标。加强与班主任及家长的交流与沟通，达到家庭和学校共同教育培养学生的目的，克服各种违纪、违规行为。树立学生的集体荣誉感，争取获得最佳成绩，为学校争光。

2、不断提高学校代表队的训练水平，要求教师自身加强学习与培训，科学有效的提升专项训练水平，通过训练达到队员运动竞技水平的不段提高。

3、加入了校园足球协会，二十多年后参加了今年的市长杯足球赛，并取得了较好的成绩。

工作分析报告篇二

教师是学校的主人，是学校教育教学工作成绩的创造者，所以，关心教师的工作与生活是学校管理者的“必修课”。在日常的管理工作中，我和其他班子成员一道，努力营造宽松和谐、严肃认真的工作氛围，关心爱护广大教职员的工作与生活，嘘寒问暖，尽力为教职员员工办实事、办好事，虚心听取教职员员工的意见，并不断调整和改进管理工作举措，使他们感受到学校大家庭的温馨与快乐。

工作分析报告篇三

1、保费收入情况：

2.35亿元；风险型保费及投资型管理费完成3.12亿元。

其中，个险业务总保费完成2.87亿元，较上年同期4.26亿元减少32.6%，其中：期交业务完成7272万元，期交率81.34%；趸交业务完成1669万元；续期业务完成19793万元。业务总保费完成1.29亿元，较上年同期0.82亿元增加57.8%，其中：长险业务完成8994万元，较上年同期3322万元增加171%；短险业务完成4524万元，较上年同期4867万元减少7%。中介业务总保费完成2.48亿元，较上年同期3.94亿元减少37%，其中：首年业务完成2.27亿元，续期业务完成2067万元。

市场份额方面，截止4月份，天津市分公司市场份额27.85%，落后平安1.4个百分点，位居第二。

2、费用情况：

根据5月底保费收入完成情况，计算费用可用额为5109万元，综合费用率7.63%，去年同期可提费用5442万元，综合费用率5.48%，综合费用率较上年同期提高2.15个百分点，加上年费用结余754万元，全部可用费用5863万元。

截止5月底，费用支出合计为5541万元，较上年同期5518万元增加23万元，综合费用实支率8.27%，在消化去年费用超支的基础上实现了费用节余321万元。

3、利润情况：

截至5月底短险利润完成215万元（未考虑准备金提转差因素），完成下达计划的47%，其中：短险业务实际综合赔付率为61%，较上年同期145%下降84个百分点。

4、业务结构调整方面：

个险业务：

重点围绕科学发展、依法合规展业的主题，注重发展期交业务，特别是十年期以上的期交业务，经过5个月的艰苦努力，个险业务结构趋向良好。一是期交保费占比提高。截至5月31日全系统个人业务完成总保费28734.36万元，新单保费收入8940.38万元，新单期交保费收入7271.67万元，其中二季度4、5月份完成新单期交保费3695.94万元，与去年同期新单期交3173万元相比增长了16.5%。新单保费期交占比为81.3%，比去年年末期交占比43.6%提高了38个百分点。

二是主推险种、分红险种销售态势良好。在新单保费中，主推的鸿鑫险保费收入占比42%；其中，二季度4、5月份鸿鑫保费占二季度完成新单保费的65.2%。截止今年4月份，分红险保费占新单总销售额的61.3%，位居第一，其中鸿鑫险占43.6%，鸿裕险占24%，列居前二位。

三是风险型险种占比提高。截止4月份，全系统新单风险型保费为4567万元，占新单总保费6714万元的68%。

四是城区业务回升。经过人力资源制度改革，今年我们确立了中心城区突破策略，城区实现了营销业务的专营，截至5月31日，城区期交2556.55万元，比去年同期2117.31万元同比增长20.7。

团险业务：

通过人力资源制度改革，对团险销售架构进行调整，组

中介业务：

人力资源制度改革后，形成了城区专业化集中经营，城区以

外地区由综合公司实行业务拓展，发挥机构网络优势，确立了在保证和巩固业务规模的前提下，大力发展风险型期交和意外险卡折业务，努力改善保费结构，提高创费能力的工作思路。截至5月底，中介代理业务收入23088万元，同比下降37.9%。其中4、5月份与去年同期下降的比例分别为30%和15%，日均保费收入水平由年初的100万元，提升至196万元，说明进入二季度以来，业务发展缓慢的状况有所缓解，业务发展正逐渐步入正常发展轨道。

根据当前的市场情况和分公司确立的阶段性目标，近期中介业务的重点将首先放在发展业务规模上，在保证业务规模的同时，将积极开展期交业务，使险种结构得到有效改善。

工作分析报告篇四

在过去工作的基础上，学校着力强化了班子成员的岗位职责、敬业奉献精神和校兴我荣、校衰我耻的师德教育，对每一名成员落实了责任目标，并根据学校发展的实际和工作需要，每人承担一项创学校品牌重点工作。学校坚持以教学为中心，全面实施素质教育，结合自身工作的特点，创造性的开展工作，人人树立了“只为成功想办法，不为失败找理由”的工作责任感，为达到“是先必争、唯旗必夺”的奋斗目标做了大量的有效的工作，得到了上级领导和社会各界的一致好评。

工作分析报告篇五

由于全面落实了岗位职责，形成了可喜的向心力和凝聚力，学校已初步达到了整体工作上水平，单项工作争第一的奋斗目标。一是三月份我校为全处提供了学校管理工作档案现场会，办事处全体成员、各学校校长及档案管理员参加了会议，与会的领导对我校的管理工作给予了高度评价。

二是作为泰山区和办事处的窗口，泰安市教育督导团于三月七日来我校督导教育教学工作，市教育局张局长在泰山区高

区长、教育局张局长、办事处孙书记、宋主任、教委办玄主任的陪同下对学校各项工作进行了全面检查，得到了与会领导的一致好评。

三是三月十五日泰山区教研室在我校安排了就如何合理开发体育教学资源、全面提高教育教学质量的大型研讨会现场，我校在会上作了典型报告，对学校今后的工作起到了强有力的作用。四是三月十九日我校为全办事处固定资产管理工作提供了参观现场，作为样板工程今后将在全处推广。

近期工作：

一是继续抓好常规管理，牢固树立全体教师的质量意识，已实际行动感谢领导特别是社区领导对学校的大力支持和关怀。

二是请教育专家来学校作专题报告。

三是请求教委办教研员来我校蹲点，就提高教师的教学基本功和教学质量，特别是“怎样上课、怎样上好一节课”进行面对面的听评，以此来拉动学校教育教学工作的快速发展。