

最新保险公司一季度工作汇报 保险公司 个人工作总结汇报(优秀6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

保险公司一季度工作汇报篇一

一、紧紧抓住“第一要务”，牢固树立发展意识

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入我市保险市场的新公司，如何在激烈的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司提出的20__年业务发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。

二、深入开展市场调查，制定积极的筹建方案

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。

三、坚持“两手抓，两手都要硬”的原则，使公司管理与发

展齐头并进

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证__公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度。

并按上级公司“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程。

公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解中华保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等。

四、在竞争中求生存，在服务中促发展

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以__在成立之初就倡导全体员工要树立“业务要发展、服务要先行”的理念，以__保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。

回顾过去的一年，我们对加盟公司无怨无悔；展望未来，前程将更加坎坷艰辛，但我们坚信：有省公司的正确领导和有力支持，__将开拓思路，勇于拼搏，用我们辛勤的汗水和智慧

的力量去铸造更加辉煌的业绩，为做大做强公司保险事业而努力奋斗！

保险公司一季度工作汇报篇二

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、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和

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

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的深入推进，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

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

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。

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、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，但若来计算加班，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。

保险公司一季度工作汇报篇三

为突出信访工作的重要地位，我局严格按照有关法规和文件精神，以“17大”精神和科学发展观等重要思想为指导，高

度统一思想，明确工作目标，把信访工作纳入全局重要工作议程。

(一)成立领导小组。

为了高效、及时、认真地处理好人民群众的来信来访，切实落实好人大代表意见建议和政协委员提案的办理工作，将信访工作做细做实，我局成立了信访工作领导小组，由主要领导任组长，局属各单位、股室负责人为成员。按照“谁主管，谁负责”的原则，明确责任，分层管理，不得随意上交矛盾。发生群众集体上访时，领导干部敢于面对群众，妥善化解矛盾。

(二)加强人员培训。

我局十分重视信访人员的学习培训，购买了有关学习资料，督促信访工作人员加强信访基础知识、理论知识和法律法规知识的学习，重点学习了《信访条例》，明确了信访工作的主要任务、作用、信访办理知识等。通过学习，提高了工作人员的综合素质和工作水平。

信访工作是一项十分艰巨复杂的工作，我们牢固树立“群众利益无小事”的观念，热情接待，认真办理，及时反馈，做到了“件件有着落，事事有回音”，信访工作质量明显提升。

(一)做好接待、受理工作。

根据信访工作的特点，提出了信访工作的“六心”要求，即接待来访要热心，听取反映要诚心，了解情况要细心，说明解释要耐心，排忧解难要真心，处理问题不偏心。一年来，我局信访接待、投诉受理严格遵守《信访条例》，切实保障了信访者的权利。

(二)认真办理信访、投诉案件。

一是印制了专门信访、投诉记录本，做好接待、受理记录；二是领导及时批阅来信来访，做到一般性信访由分管领导批转办理，重要信访事项由班子成员集体研究处理；三是办理信访、投诉坚持原则，秉公办事，做到了不违反政策，不激化矛盾。

(三)严格执法，切实维护群众利益。

一年来，我局共收到了县领导批转信访9件，上级信访部门批转6件，一般直接来信来访23件次，现已办理22建，正在办理的1件，办结率为96%；受理人大代表建议7件，政协提案11件，协办3件，所有建议提案已作出书面答复并送呈各位代表和委员。

随着人民群众法制意识的提高，城市建设信访、投诉案件将会越来越多，建设纠纷、建设矛盾越来越突出，我局始终站在战略的高度、全局的高度，用与时俱进的思想，加强城建队伍能力建设，严格依法行政，努力提高执法水平。

(一)加强党风廉政建设。

加强行政执法人员特别是领导干部的廉政建设，建立了党风廉政建设责任制，平时加强监督检查，对违规执法、人情执法，一经发现，严加查处，树立城建行政执法的良好形象。今年，全局未发现一例执法人员严重违法行政、滥用权利等案件。

(二)加强政风行风建设。

一是加强学习，提高认识。今年全局的各项政治学习做到了学习制度化，形式多样化；二是落实政务公开制度，我局在办公楼地点显著位置以政务公开栏的形式向社会公布了各自的执法职权、执法程序、办事期限、收费标准和举报的信箱及投拆电话，自觉接受社会监督，赢得了社会好评，建筑企业和城市居民、群众对我县城建行政执法工作予以了充分的肯

定。

总之，一年来，我局在信访工作方面做出了较大的努力，取得了一定的成绩，但离上级领导和广大人民群众的要求还有一定的差距。在今后的工作中，我们将认真学习贯彻“科学发展观”等重要思想，开拓进取，努力工作，为维护社会稳定作出更大的贡献。

保险公司一季度工作汇报篇四

一、对公司业务条线的认识

（一）公司业务条线的主要工作

公司业务部是我行贯彻以市场为导向、以客户为中心，为直接服务于客户，满足客户需求设立的新型客户部门。公司业务部的服务对象是企业客户；业务性质是批发业务；业务范围包括客户的资产、负债及中间业务。业务内容主要包括：第一严格按照我行的信贷规章制度对客户提供的资料进行严格审核，展开尽职调查，明确责任；第二按照《xx银行贷后管理办法》及时对客户进行动态监测，做好贷后管理；第三以客户为中心，不断提高服务质量，提高服务效率，提升优质客户对我行的忠诚度；第四搜集企业信息，进行分析汇总，确定目标客户，制定营销方案；第五严格遵守各项法律、法规和规章制度，提高组织纪律性；加强各项新知识、新业务、新技能的学习，不断提高自身的业务素质和综合工作能力。

（二）公司业务条线业务特点

1、客户数量占比大，信贷资产占比较高。公司类客户主要是企业类法人客户，是农业银行对公客户的主体。信贷资产方面，公司类客户是对公业务的主要承贷对象。截止到2009年末，全行公司类客户贷款余额（含小企业）占全行贷款余额

六成以上。

2、客户种类多样，金融需求复杂。公司类客户基本上涵盖了国民经济分类中的所有行业，并随着经济的发展持续衍生新的行业和业务。在规模上涵盖大、中、小型不同规模的客户，金融服务需求呈现多层次化和复杂化特点。

一。但因其资产规模较小，承受风险能力较弱，对银行整体资产的质量影响较大，对银行在风险防范方面的要求较高。

二、对公司业务工作的认识

（一）客户集团化

客户规模化、集团化发展水平较高，部分具有垄断地位的企业日益看重对产业链的控制力和影响力，企业的兼并与重组增多，行业集中度明显提高。为了提高管理效率，集团客户出现了资金管理集中化，融资管理集约化趋势，以降低财务成本，集团化导致客户的财务运作效率和效益明显提高，商业银行对公客户营销面临着新的形势。

（二）业务多元化

公司客户利用资本市场能力明显提高，“脱媒”趋势从资产和负债两方面同时推进。一方面是资产业务证券化，各种低成本的直接融资对传统信贷业务的替代日渐扩大；另一方面是负债业务投资化，低成本的企业存款逐步转化为委托理财等高收益、具有一定流动性的理财产品。“脱媒”趋势将逐步压缩传统对公业务的发展空间，中间业务成为业务增长亮点。

（三）金融需求高端化

目前，我国企业的整体实力不断增强，资金运作水平不断提升。

优质客户对金融服务的需求水平将迅速升级,标准日益接近发达地区市场,对公业务不再是单纯提供间接融资产品,而是向量身打造综合金融服务方案转变。同时,随着内资企业走出去步伐加快,外资企业进入中国市场的广度和深度增加,客户对商业银行在全球市场的服务能力提出了新的要求,金融需求高端化趋势显现。

（四）公司业务工作存在的问题

1、审批程序复杂,贷款效率较低。公司业务具有批发业务的显著特征,信贷资金额度大,业务笔数多,涉及评级、授信、调查、审查、审批等多个环节,流程复杂,是商业银行进行业务运作和风险防范工作的主要内容,但是导致了公司客户贷款审批时间过长,使我行流失了一些优质客户。

2、核心客户结构亟待优化。核心客户群体偏弱、客户结构散小差,存贷比例很低。客户总量少、结构不合理、优质大客户少,中小客户基础薄弱,严重制约着城市对公业务竞争力的提升。

3、市场竞争力不足。尽管我行城市对公业务发展较快,但是与同业相比,存在明显差距。各项存款稳定性不强,存在月末资金集中流出现象。

（五）解决方案

1、缩短审批链条,提高审批效率。对于未审批项目,指定专人,尽快审批;对于已审批项目,提高投放速度;对于已投放的项目,及时跟进,强化风险意识。

进一步加大支持力度,不断巩固和扩大中小客户阵地。

3、针对我行各项存款稳定性不强现状,在稳定好现有对公存款客户的同时,下大力气组织储蓄存款,全面提高柜面服务

质量，认真开展柜台营销。同时结合理财产品的推广，吸引客户群体，带动储蓄存款增长，稳定各项存款的基础。

三、职业发展规划

面对日新月异发展的现代社会，我们有很多的知识需要学习，有很多的规则需要适应和掌握。作为xx银行的员工，我更需与时俱进，对加快业务发展、提高风险管控水平等有益的先进经验要主动学习、消化和吸收。在今后的工作中，我将踏踏实实工作，时刻保持勤勤恳恳的工作作风，多动手、多动脑、多动嘴，借鉴领导和同事先进的工作方法和技巧，从而从各个方面提高自己。

第一、加强理论学习，不断提高自己的对公业务理论知识和综合业务能力。理论是先进经验的总结，理论又指导实践。对于初涉公司业务的我来说，加强理论学习是做好工作切实可行的有效途径。

平，为客户的评级授信等提供理论支持。

第三、及时迅速的从各中渠道搜集关于大中小企业的相关信息，以及xx省或xx市项目运行情况，并对搜集到的信息进行整理分析，以文字的形式作出书面报告，为我部开展客户营销提供信息和参考。

第四、严格要求自己，强化以客户为中心的服务理念，努力使自己成为一名合格的xx银行员工。

保险公司一季度工作汇报篇五

周四周五的实习过得很平稳，对公司的陌生感正在逐渐消除。正如第一天给我的印象一样，公司的气氛是开放的，同事们是亲切的，倒是我依旧有点拘束。但是诚实地说，尽管这样拘束的过程是必经的，然而作为初出茅庐的应届生，我也应

当意识到自己的职场软技巧还十分不成熟。然而，这些经验和技巧的获取并非一蹴而就，“待人以诚，律己以严，处事以宽”为箴言开展日后的工作。

除了自己按计划学习业务基础之外，周四由徐良斌给我和严宽专门开设了讲座介绍了中国信保的情况以及制度，并且为我们释疑了一些小问题。总之，在中国信保的工作是富有挑战但是也是很人性化的。周五下午则在小会议室参加了一个关于特险的视频学习会议，由于还并未了解到有关基础知识，对于所学内容实在有些不得要领，只是视频会议这个形式着实让我感到新奇。

结语

结束一周的实习，收获颇丰，感慨良多，尽管曾在南昌度过大学本科四年，但是南昌对于我还是有些陌生。而留学在外，练就了一身独立生活地本领，但是国情不同，我还尚需适应。短短一周实习，只能说自觉没有辜负自我期许，然而不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。前途长远，征途漫漫，我还仅仅迈出了第一步而已。

保险公司一季度工作汇报篇六

1、提高自身素质，履行自己的职责。

今年2月份我步入到--保险公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件管理、档案管理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦躁，可是后来

将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

2、执行做好领导交办的任务。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

3、在工作中存在的问题。

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，一保险公司会做的更大、更强、更辉煌！