

2023年挂职保险公司工作报告(实用10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

挂职保险公司工作报告篇一

一、工作思想方面

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

二、业务方面

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨x点上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定x号和x号为我们的领单日，每次只能申领半个月用单量。

我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以x份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就x样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保

人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以x份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒（x套为一盒）标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。

每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

三、工作中做的好的方面

- 1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。
- 2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

四、工作中的不足

- 1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。
- 2、须加强与人沟通的能力。
- 3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

挂职保险公司工作报告篇二

20__年七月，我加入到了中国人寿保险公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，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，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门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。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，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，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。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。

2020年度保险公司工作报告4

挂职保险公司工作报告篇三

学校领导对教师业务讲座这项活动十分重视，专门召开会议，研究教师业务讲座工作，并取名为教师讲坛。要求分管领导要认真制定活动方案，要定好时间定好人员。并且要求所有老师都要参加，领导要起模范带头作用，要亲自上讲台，和普通老师一样作讲座。教科室作为主管部门，我们认真制定了活动方案，把每周二下午作为老师业务讲座时间，并且把每位老师的讲座时间都安排好，让所有老师心里有数。由于组织到位，确保了活动的顺利进行。

所有的教师都十分重视业务讲座。每位教师都能够认真准备。教科室对教师的讲座稿认真进行审核，对于不合要求的讲稿要求教师进行修改，加工，然后再登上讲坛与大家分享。自活动开展以来，共有十二位领导教师为我们做了精彩的讲座。侯校长向我们做了《壮怀、逸思、悟道》的讲座，这个讲座具有很强的针对性，针对新教育实验中，教师对暮省有一定畏缩心理，不知道从何处下手，怎么样才能写好随笔而进行的一次讲座，使全体老师收获颇丰。

xx老师讲座《风格》让我们能够感受到语文教学的魅力所在，以及老师独特的教学风格，让所有的语文教师在讲座中受益

颇多。马立成老师的《做一个有智慧的班主任》能够让我们知道要平等的对待学生，善于观察，学会倾听，把转化后进生作为班级工作的重点，使班主任工作成为爱的事业，生命润泽生命的事业。李秋红老师《如何指导小学生的小练笔》让我们知道，要想写好小练笔，就要做到随文而写，观察体会导写，注重对小练笔进行评价，赏析，抓住学困生，进行深度指导，从而提高全班的写作水平。闵凡永老师《读书与成长》的讲座，让我们进一步明确了读书的重要性，让我们知道应该读哪些书籍，并且告诉我们阅读能力是学习能力的基础。胡金芳老师《用心组建班委会》，让所有班主任认识到班级干部的重要性，能及如何培养班级干部，怎么样去锻炼班级干部，精心培养班级干部。xx老师的《建立和谐关系，师生共同发展》告诉我们，爱应该是经常性的，不是命令，而是一种温情。要用信任来赢得学生，心灵沟通才是建立和谐关系的关键所有。

xx老师所做的《激发学生的学习兴趣是开启心灵的钥匙》告诉我们成功的秘诀在于兴趣，课堂教学多样化，才能培养学生的兴趣。我们一直强调兴趣是最好的老师，于佳艳老师这个讲座为我们回答了这个问题。李会颖老师所做的《与你同行一班班主任工作点滴谈》让我们知道多赏识学生，让鼓励和表扬帮助学生走向成功之路。孔凡静老师的《让爱陪伴学生成长》告诉我们教育全部技巧就是爱，要面向全体，平等对待每一个学生，要平静地欣赏差异的美丽。特别，她讲座后同我们共同欣赏了一首小诗《牵着蜗牛去散步》告诉我教育是慢的艺术，让我们静静去等待孩子成长。王校长在《构筑理想课堂，追求有效教学》向我们系统介绍了理想课堂三重境界，六个维度，构筑理想课堂的要求，以及如何构筑理想课堂。他的讲座针对性强，为全体教师如何进行课堂教学改革指明了方向。

这些讲座稿贴近教师实际，能够做到理论与实践相结合，能够深入到教师的头脑之中。侯校长在他的博客中写了一篇博文《打动教师的心灵》对教师的业务讲座给了高度的评价，我

想就是因为教师的精心准备才能够取得这样的精彩，只有教师用心去讲，老师用心去听，才能够把理论变成实际行动来指导我们的教育教学，才能够让我们所有老师在听讲座的过程中汲取丰富的营养，助力前行。

前面的十二位教师只是精彩讲座中的一部分，后面还有三十多位教师要登上讲台，同我们共同分享成功的案例和做法。今天我们召开这个阶段总结会，就是为了让大家能够回忆前面教师给我们带来的收获，为今后讲座奠定的坚实的基础。因此，今后教师业务讲座，教师要认真准备讲稿，讲稿一定要贴近教育教学实际，一定要让所有的老师通过你的讲座有所学习，有所借鉴。同时，教师也要注意讲座重在讲，而不是把稿念出来，注意讲座的方式。我想有了前面的十多位老师的引领，后面的老师一定会认真对待，认真准备，一定会把精彩延续下去，把更多的精彩奉献给大家。

各位老师，教师业务讲座这项工作已经有了很好的开端，希望大家要珍惜难得学习的机会，在讲座中收获更多，以便更好的指导我们的教育教学工作，力争取得更大的成绩！

挂职保险公司工作报告篇四

1、在工作上

今年也是忙碌充实的一年，我的工作主要是案件的预估录入和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作，预估是否准确，要列入分公司的一项考核当中，不单单是理赔部门的一项工作，而是关系到温州中支公司，所以每个月都要关注的一个问题。于是在预估上，对于不知晓的案件金额，收集各方面的资料，如问客户，问查勘员，问损失部位，问三者的车型等等，尽量问的全面，让预估偏差尽量做到最小。在这过程当中，便会遇到各式各样的客户，有态度好的，非常配合的，让我感到很欣

慰;有态度差的,让我莫名其妙的,苦笑不得的……而更是郁闷的便是临近过年那会儿,我这里要提前预估放假期间的工作,让预估工作难上加难年终工作总结,不但是工作量大,一天要估两天的案件,最多的那天一天要估80件,就算全部录入核价系统,也要一个个复制进去查,然后录入系统估掉年终工作总结,何况三分之二的案件是没有录入的,也就意味着要打电话,几十个电话要打,要是打了都知道也就罢了,关键的是连定损员都估不出来,因为很多车子临近过年修理厂关门而导致的无法修理情况,无法拆解,也就无法知晓,但预估工作并不是因为无法知道而停滞在那里,我必须得到接近的数字,所以常常一个案件,我要打好几个电话,所以预估是一份棘手的工作,但我还是在预估偏差率上很好的体现出来,20__年我想我会做的更好。

接下来是客户的咨询和投诉,面对客户的咨询和投诉,我首先做的工作便是对此案件的来龙去脉摸个清楚,对不清楚的条款向同事们讨教,于是能够很好的答复客户的疑问,同时也给客户一些很好的建议,常常引得客户“满意而归”,当然这其中也有着难缠的客户,但最后都能迎刃而解。这是我最为开心的事情。在处理咨询和投诉上,不但能让我学会与各式各样的客户沟通的能力,还在理赔及其它知识上给予了一定的学习和提升,特别在20__年12月份,投诉只有1个,还是无效投诉,很明显的降低了,让我很欣喜,这不但说明我们外工作人员在理论上,技术上,沟通上有了很好的提升,还说明了平时我对于客户咨询问题处理的好。

最后是20__年的销案工作的做的好。在领导的正确领导下,在同事的相互帮助下,在自己平时的辛勤努力工作下,案件的未决件数一直处于一个很好的位置,20__年将做的更好。

2、业务上

完成了今年公司完分配的业务任务,实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要,管理部门人员分配了一

定的业务任务，每季度都定期评比，面对了相当的压力，我通过自身的努力，顺利的完成了全年任务，期间遇到的客户多种多样，通过耐心回答客户的疑问，尽量系统解释条款，最终让客户满意买下我们的保险产品，中间虽然有很多小麻烦，但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

3、劳动纪律上

今年在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件，本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退，上班时不开小差，认真负责的工作。平时尽量不请假，遇到事情必须请假时，也提早向上级领导申请并交接好自己的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。

本人以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，，，尽责尽职，按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一直勤勤恳恳，任劳任怨，把工作放在第一位，及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不同，预估是非常注重实效的，要在规定的时间内完成，如不然，就会超时，所以加班也是难免的。平时都会很虚心的请教领导，请教同事，在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新，来提高自己的工作效率和工作技能，在工作与生活中，本人与同事间和睦相处，互相友爱，互相学习，互相帮助。

本人虽然在工作中取得了一定成绩，但也存在许多不足，20__年要更加的努力克服，在与客户的沟通方面更待上一层，本人要“做到老，学到老”。要不断的学习保险的专业知识，充实自己，也要不断的提高自己的业务水平，更好的服务于我们的客户，更好的为我们的客服部做出一些贡献。祝愿永安在20__年发扬成绩，更上规模。

挂职保险公司工作报告篇五

今年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的这一年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

一年来，在公司正确领导下，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。今年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，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，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。

根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、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，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，来确保目标计划的顺利完成。

由于业务较多，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，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建

设为己任，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激情、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！

挂职保险公司工作报告篇六

20__年，太保寿险×中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理；进一步调整业务结构，加大业务推动力度；切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理；继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日，×中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入(含意外险)1610万元，完成年度计划的80.5%，同比增长20%，全省达成率第八名；意外险完成474万元，完成年度计划的103%，同比增长60%，提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务；中介代理保费实现

保费收入6778.6万元，完成年度计划的101.1%；个险续收保费2928.5元，完成年度计划的100%。与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

一、抓业务、抢市场，实现各项业务的快速发展。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司“_”联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜×。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。

在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比03年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。

今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。

在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

二、抓重点、带全盘，实现了规模和效益的同步发展。

1、县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。

东营原来没有县区架构，为使×太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了

县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为05年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。

管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持“一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬”的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在×举办了全省两核调查员培训班。

3、系统业务和集团业务取得了大的发展。

今年以来，我们通过积极努力，不断开拓各种销售渠道，先后打通了“小额信贷”、“建工险”、“绿色救助”等意外险销售渠道，到目前这些渠道业务都已经走上了良性发展的轨道。而且这些系统业务运作，赔付率很低，仅有11%，为公司提供了费用来源，为公司的生存和发展作了贡献。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响。我们创造了一个健康险运作的全国性典

范，为公司的有序发展奠定了坚实的基础。

4、思想政治工作和企业文化建设都得到了加强。

企业文化建设摆上了公司发展的重要议事日程，企业文化建设不断加强，使得公司的凝聚力进一步增强。一年以来，我们高度重视企业文化建设，通过举办庆祝“三八节”晚会、诚信教育签名、机关晨操比赛、歌咏比赛以及各种政治业务学习等活动，一方面活跃、丰富了职工的文化生活；另一方面进一步增强了团队的凝聚力、向心力。通过开展读书学习活动，先后学习了《自动自发的工作》、《没有任何借口》等书籍，提高了员工的理念和工作的自觉性。利用每周周一下午的时间，在中支公司会议室进行中心小组学习，公司所有中层领导干部参加，集中学习讨论上级公司下发的有关文件和政策。在学习的同时，制定本周的工作计划，使工作有方向、目标和计划性。同时，我们还积极引导广大员工向党组织靠拢，今年共有13名同志向党组织递交了入党申请书，并有3名同志光荣地加入了中国共产党。从党内到党外，从领导干部到一般员工都坚持思想政治学习和业务学习。形成了上下一心、团结一致、齐心协力共谋公司大发展的良好氛围。

在今年的12月18日，在公司党组的领导和广大职工的支持下，经过职代会筹备工作小组的紧张准备，中国太平洋人寿保险公司×中心支公司第一届职工代表大会胜利地召开。这次大会进一步贯彻“三个代表”的重要思想，认真总结近年来公司在业务发展与经营、管理工作中的经验与教训，把职工民主管理、参政议政纳入职代会职权范围，提高了员工参政议政的能力，进一步调动了全司员工的积极性。会上，提出合理化建议17条，我们将在今后的工作中对合理的建议逐一解决。职代会的召开，为全面提高公司经营、管理水平，向创建一流寿险公司的目标扎实推进打下了坚实的群众基础。

大会表决通过了《中国太平洋人寿保险公司×中心支公司关于20__年分业以来经营情况工作报告》等11个制度、办法和

规定。

这次会议是×中心支公司企业发展过程中的一件大事，也是公司员工政治生活中的一件大事，它对充分保证广大员工正确行使民主管理监督权利，调动和发挥广大职工参政议政的积极性，真正形成“依靠职工抓管理、抓好管理求发展”的良好局面，对不断完善公司经营管理机制，进一步提高经营管理水平和经济效益，必将产生深远的影响。

三、存在的不足。

在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节。

握市场、应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全局的掌控能力、综合素质还有待提高。二是部分单位还存在执行不到位的问题，个别领导同志的危机意识、忧患意识、责任意识还不够强。三是进一步提高全员敬业精神，要在明年作为一项系统工程来认真对待。四是县区机构建设还很薄弱，必须得到全面加强等等。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。

20__年的工作打算

(一)总体指导思想是：深入贯彻落实“十六”和十六届五中全会精神，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展。

20__年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市场。以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现05年业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利

待遇，把太平洋寿险×市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。

具体到各个业务渠道的要求是：

1、个险方面。

20__年是“标准化团队建设年”，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。

以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造×太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进取’的中介部精神。

4、客服续收。

强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导“以客户为中心”的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

(二)20__年的经营目标

个险标保任务2000万元。意外险要力争600万元。团寿险要保

证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

明年，要做好以下几项工作：

一、认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。

通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。

市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、切实抓好员工队伍建设。

经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、继续加强系统和集团业务运作。

根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优

势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造影响、树形象。

五、抓好各方面的管理。

通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、加强思想政治工作和企业文化建设。

全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把×太保寿险做大做强。

新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创×太保寿险的新局面。

2020年度保险公司工作报告5

挂职保险公司工作报告篇七

一、员工管理、业务学习工作

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位

拓展业务。

4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订x年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

二、意外险方面工作

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将x万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在x万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多

到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

三、寿险业务方面工作

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、工作发展

今年在总公司的指导下从营销部招募了x人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费x万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

五、建议

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮助。

六、明年工作思路

- 1、做好学平险收费前的各项工作。
- 2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响

降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

挂职保险公司工作报告篇八

一年来，在省市公司的正确领导下，在公司全体员工的不努力下，今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的年度营销任务，各项工作健康顺利开展。以下是我在过去一年中的成就和缺点的总结，以及我的详细职责。

第一，工作思维

加强各方面的学习，努力提高自己的专业素质、水温和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的主要职责和使命，公司的经营方针和政策需要我来贯彻执行。所以，我_学习和培养管理能力。注意以迷信的方式领导自己的工作，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的整体素质水平。一年来，我一直把会展员工的专业素质作为团队建设的重要内容，并与经理室一起实施有针对性的培训规划，加强领导团队和员工团队的建设。

第二、企业管理

1. 根据市公司下达的年度销售义务，制定各部门、办事处的周、月、季、年度销售计划。在制定计划时，我们会根据各种保险类型和客户的特点，判断各个部门和办事处的公平和可实现的目标。目标确定后，我坚持“一切执行，一切监督”的原则，通过加强对流程的治理和监控，确保各部门目标和计划的顺利实现。

2. 作为主管业务的经理，我非常注重各个展示部门的团队建设。时刻关注部门经理和部门成员的思想 and 业务素质教学。在过去的一年里，我多次组织情况发布会和业务研究会议，开展业务培训活动，组织大家学习常识，寻找经验教训，提高员工的整体素质。培训重点是学习保险理论和展示技巧，强调团队能量的培养。学习提高了每个团队的素质，为公司的持续稳定发展奠定了坚实的基础。

3. 副经理办公室全面推进薪酬体系改革，巩固公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬轨制改革。今年，我坚定不移地围绕岗位澄清、薪酬社会化、奖金绩效和福利多元化的“四化”，全面推进企业薪酬制度改革。最初，是一个能上能下，能进能出，能充分激发积极性和创造性的用人机制。

除了经营管理，我还担任过市场部1的经理。市场部只有一个业务员，我的业务主要是大客户。我的主要客户业务对原材料公司很重要。根据圣子公司车队的特点，在原有车险的基础上，我首先建立了全市货运险。运费保险的设立，不仅为客户提供了保险保障，还增加了公司的保费收入，真是两全其美。经过不懈努力，我部实现年保费收入人民币__元。

因为工作那么多，分管那么多业务，所以有时候在繁忙的工作中也会出错。比如有时候服务遇到麻烦，统计数据就有偏差。有时工作有浮躁情绪，有时工作急于求成，影响工作进

度和质量；我不能轻易处理一些与工作相关的问题。

随着新年的到来，保险市场的竞争将更加激烈。公司要想坚持更好的发展趋势，必须进一步解放思想，更新观点，突破自我，逐步加大营销力度！

挂职保险公司工作报告篇九

一、思想政治方面：提高思想认识，用理论指导教学

认真贯彻《义务教育法》、《未成年人保护法》等法规，做到依法执教。忠诚于党的教育事业，爱岗敬业，教风端正。教书育人，为人师表，具有强烈的事业心和责任感。坚持政治学习和业务学习，用先进的理念充实自己，紧紧围绕学习新课程，落实课改的理念，不断更新教学方法，注重把课程标准与课改理念有机的结合起来。通过我校的课改工作，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。将理论联系到实际教学中，解放思想，更新观念，不断丰富知识，提高自身教学水平。

二、教育教学工作方面：落实课改，教学效果不断提升

1、备课深入细致。平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在制定教学目标时，注意结合学生的实际情况。教案编写认真，并不断归纳总结经验教训。

2、注重课堂教学效果。针对学生特点，以愉快式教学为主，不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导，教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。

3、坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。

4、根据学生的不同兴趣爱好和不同的性格特点，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种游戏、比赛等教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性，让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。使学生在视、听、触觉中培养了创造性思维方式，变被动学习为主动学习，极大地活跃了课堂气氛，提高了课堂教学效率。

三、班主任工作方面：严格要求，用心感化学生

在班主任工作中，我深深意识到“教育的艺术在于鼓舞和唤醒”，教育的过程是创造性很强，又极富挑战性的过程，只懂教书不会育人，不是一个合格的教师。我谨记陶行知先生的一句话：“捧出一颗心来，不带半根草去。”我特别注重培养学生良好道德品质，要求学生养成良好习惯，树立远大志向。对学生“严字当头，爱在其中”，做学生良师益友，及时了解学生思想动态，解决学生实际问题。我全身心地投入到教育教学工作中，对待学生坦诚而不鲁莽、关心而不骄纵、信任而不包庇，因而在学生当中树立了良好的师长形象，使学生“敬而亲之”。“勤奋努力，奉献爱心”是我当班主任的信条。担任班主任期间，我始终坚持正面教育，从心理素质方面探索德育教育的触发点，关心学生，爱护学生，不歧视差生，对一些有思想上不够成熟、自律性较差、孤僻自卑或自大狂妄等缺点的同学，进行细致的了解工作，从各方面关心他们，使学生觉得教师既是一个值得尊敬的师长，又是一个可以与他们谈心的朋友。然后再介绍一些有针对性的书籍给他们看，教会他们如何交友和处理好人际关系，帮助他们树立正确的人生观和价值观。向他们分析知识素养与成才的关系，引导他们关心集体，确立他们在集体中的进步作用。

四、取得的成绩

x年春季学期中被评选为芒市职业中学“优秀教师”。

分别于x年9月10号、三年9月10号□x年9月10号□xx年9月10号被评为芒市第一中学“先进教职工”。

x年9月被评为“芒市中学至x学年度优秀教师”。

x年5月在芒市中学第五届论文竞赛中以论文《数学教学应式思维活动过程的教学》荣获三等奖。

x年9月在德宏州组织的中学各学科说课竞赛中荣获“高中数学说课竞赛三等奖”。

x年5月在芒市中学第三届中青年教师课堂竞赛中荣获三等奖□

x年5月在德宏州教师教育教学论文评选中以论文《浅谈“自学、探究、反思”研究性学习教学模式在高中数学中的运用》荣获二等奖。

总之，这二十三年来，我一直爱岗敬业，努力工作，也取得了一些成绩，但成绩只能代表过去，工作中也存在着一些不足，如：有时候缺乏耐心等。在今后的教育教学中，我一定要发扬优点，改正不足，扬长避短，争取更大的成绩。随着社会的进步，对教师的素质要求更高，我将更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为我校的教学工作做出自己贡献。

挂职保险公司工作报告篇十

本人于20年入司，20年11月正式走进组训工作岗位，距今已5年有余，做为组训室的一名老兵，我一直秉承工作无小事，团队是我家的思想观念，服务于营销团队及公司伙伴。组训工作杂而乱，公司的事是我们的事，团队的事是我们的事、营销员的事更是我们的事。为了在杂乱无章的工作中提高效率，2019年在领导的关心和指示下我把工作的重点放在了教育培训(新人岗前培训，衔接培训，组训培训，);产说会的组

织、策划、执行;课件的研发和业务推动中;在2019年的9月份后,由于农网长远发展的需要,领导又将农村网点的建设和发展列为我的重要工作之一。虽然工作多、任务重,但我丝毫不敢有懈怠之心,竭尽自己之能力,将所有工作做到尽善尽美。

一、关于教育培训

教育培训是寿险营销夯实基础的一项基本工作,也是组训工作是一项基本工作,只有搞好各阶段的培训,才能更好的增加新人留存率,稳定老人的从业信心,增加团队的凝聚力和竞争力。在公司经理室的指导下今年我们共举办新人培训8期,培训新人约150余人次,在历次的新人培训中不论新人的数量多少,我都本着只要新人进入我们的职场就让新人感受到温暖、关心和爱护,认真做好每一堂课,虽然每次新人班中我主讲的课程都是一样的,但每次培训前一天,我都会认真的温习和修改课件,每次都有改进,力争做到尽善尽美;今年衔接培训共举办4期,每季度一期。衔接培训是提升业务员技能调整业务员心态的重要手段之一,在每次衔接培训前期,我都会认真了解、分析业务员需求,有针对性的进行衔接培训的课程安排,每次的衔接培训都取得了较好的效果,业务员反应良好,说衔接培训帮她们解决了一些切实的问题。尤其是新人的衔接培训,确确实实的帮助新人提升了展业技能,提高了新人的在这个行业的留存率。培训工作不容忽视,每一次的培训内容我都尽量做到实用有效,让业务人员爱上培训学习,从而提升业绩指标及个人收入是我的培训宗旨。在后半年我还肩负起了培养新组训的重责,我们每个月都要进行一次组训的学习。包括做为主持在台上的仪容仪表、精神面貌;做为主讲需要进行的受众分析、专题内容以及职场营销的课程传承等,希望通过不间断的学习,让我们教学相长、共同进步。

二、关于产说会

产说会在2019年我公司的期交业务指标完成中，可以说是起到了功不可没的重要作用。尤其是在一季度开门红的业务竞赛中，让我公司的业绩一直引领张家口全辖的最前沿。而产说会整体的组织、策划、运作和实施离不开公司经理室的正确指导及组训室所有成员的努力。我在产说会中不仅担任主持工作，更是产说会整体运作的实施者。产说会的整体运作从会前晨会的宣导预热，到业务员进行客户邀约的准备，每一场产说会的所有资料、课件及相关文字起草，我都在每一次会前重新进行检查修正；产说会的会标、现场布置、流程、甚至是每一个上场音乐、主讲人的胸花等等，事无巨细都凝聚着我的努力与付出。

三、关于课件的研发

寿险行业就是一个不断学习、不断创新的行业。做为一个合格的组训，必须拥有能够通过团队现状进行分析而后进行有针对性的相关培训的能力。而培训能力的体现，在现阶段就是根据业务员的实际情况，开发不同形式的课程(包括讲授、示范、演练、观察及督导)，并将课程转化为业务员的生产力。通过5年组训生涯的工作锻炼，我的相关能力也得到了强力的提升。在今年一系列的培训中，我可以做到根据业务员职级的不同，进行有针对性的培训。包括相关培训内容的计划及培训课件的制作；在进行后半年的职场营销中更是不断进行课件的整改和研发，力争做到市场针对性强、市场竞争力强。组训、主管易讲易学，并且在组训及主管中进行推广。

四、关于业务推动

要使一个团队保持良性发展，永续经营，必须要有明确详细的业务推动计划和团队激励方案以及绩效分析。“有树有鸟栖，有人有业绩”团队发展以人为本，增员工作尤为重要，但在增员的同时，团队要勇于割舍一些低产能和无业绩人员，只有这样，才能使团队整体素质提升，产能提高。这是是我的个人认识，并且不断的在把我的这种认识传播到业务员及

主管的心中。在公司领导的支持下，我公司今年进行了清虚工作，同时加强增员宣导以及增员业务培训，做到月月有新人培训。通过进行有效的绩效分析，积极提供建设性的业务推动方案，如：业务组之间业绩对抗，新人上单奖励，举绩抽奖，出勤奖励、分阶段竞赛，树立组经理典范、大力开展职场营销及推广把增员当做头等大事来抓的概念等。并通过大晨会宣导、到网点启动和职场文化(标语口号)进行激励，将业务推动做到紧致、有序、针对性强、实用性强，切切实实让业务推动打动业务伙伴的心，从而带动整体业务的发展。