# 保险公司公文报告范文共9篇

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-09-30

*保险公司公文报告范文 第一篇各位领导、各位同仁：大家好！我叫xxx，是xx分公司的一位保险业务员。一年来，在公司领导正确领导下，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，率先在全师突破保费收入xxx万元大关。今年，我公司提前两...*

**保险公司公文报告范文 第一篇**

各位领导、各位同仁：

大家好！

我叫xxx，是xx分公司的一位保险业务员。

一年来，在公司领导正确领导下，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，率先在全师突破保费收入xxx万元大关。今年，我公司提前两个月完成了分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。

>一、工作思想

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保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过不断的努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为本公司的持续发展，做出应有的贡献。在业务上要全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。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。

>二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据分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、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。

>三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销部的经理。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，我在全团首先开办了针对货车的货运险。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xxx元，满期赔付率为xx%。成为公司发展的重要保证。

>四、工作中的不足

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！谢谢大家。

**保险公司公文报告范文 第二篇**

为期两个月的是暑假又开始了。在结束了为其两周的见上海识实习之后，眼见更为开阔了，想法也增加了不少，感觉到建筑博大精深，需要(中国邮政实习报告)我们去很好的学习领会。

这次我选择了大同建筑设计研究院为实习单位。由于大同市的大面积改造重建，所以许多的机关单位都已不再原来的地方，这首先就给我带来了不少的麻烦，骑着自行车行了很多路，问了些许人，才找到。

设计院不是很大，是在一个不再经营的大酒店里，与城市建设委员会、档案馆等机关处在一栋楼里，约莫600平米的样子，有上下两层的样子。

第一天去了先是和总共会的宋工聊了很久，先介绍了自己，再了解了整个设计院的工作任务情况等。之后又将见到了杨工、刘院长、还有水力设计院的院长等领导。握手之余，让我有些紧张和激动。

和几位领导稍稍聊了几句，因为工作关系，我也不好再占用人家的时间了。这里的工作内容其实不多，总的来说就是用cad做施工图，和用3dmax做效果图，其它的东西很少问津。我当初询问了关于模型的一些问题，在这里是即不受重视的。在这里有一点疑问，为什么在建筑学学习中如此重要的模型制作，在这里，一个一级的设计研究院，却没有得到任何的重视，甚至是小觑。这是我有点尴尬，因为本人是比较喜欢模型的。

另外的一个信息，在这里大多是毕业于太原理工大学的学生，因为在山西省内，目前只有此家高校开设了建筑学专业。而我是来自一个没什么名气的学校，自然也没有受到什么重视。这个比较让我失望。学校怎样只能代表你高中知识学得水平，和建筑没有任何关系，这样说起，学校又能代表什么呢?只能说明咱们国家的教育体制需要进一步的改进，这种读大学的唯学校思想才会有所改善。

因为这些原因，人家是很不愿意接受我这个只上完大二的实习生的，因为大二的实习生没有足够的知识和能力去应对研究院里的任务，且没什么能给我去做的工作，就婉言相劝我回去，自己多看一些书什么的，多长点知识。

就我而言，他们的劝告是比较中肯的，没有什么特别的意思，我也完全接受。只有一点像不明白，既然他们的工作仅仅是cad和3dmax，这些软件又不是很难学习，让一个大学上了五年的本科大学生，天天去画施工图和效果图，这算是什么设计研究院啊?

既然没有很好的设计，只有一味的施工，所以鸽子楼越来越多，一成难变，毫无特色可言，不说民族风格，毫无风格的建筑在中国的高速发展中遍地开花，使得每座城市如出一辙。我想，大同的建筑设计研究院也就代表了全国大部分的建筑设计研究院吧!如此以往，钢精水泥的森林将难以实现建筑以人为本的夙愿。

在写这篇暑期实习报告的时候我是根本没想获奖什么的，只是想写点以后能拿得出手的东西，结果xxx无心插柳xxx，当了会植树的好同志。

实习混合着看看找个工作到底有多难，一举两得。老师要求我们在实习报告单据上写明实习xxx进站xxx，xxx出站xxx时间 ，正规得和南极科考一样，不知道谁会真的实习两个月而放了休息和复习计算机或者用于而不顾。

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

想想从99年开始，我们大学生已经不再是天之骄子了。一届更胜一届的扩招把在校大学生的数目提升到一个惊人的水平，确实，有太多的人本来不该出现在大学校园的......

我们本科生，真的很迷茫...

后话了。

我实习的地方是个数码冲洗店。时间从7月25到8月3日，共10天。

坐在柜台很像古代的客栈拨算盘的老板，现在刚好有计算器，可惜没有店小二给我指挥，因为我就是店小儿。

我的任务不过就是改改数码相机拍的照片，偶尔算算要收多少钱，打个几折什么的。人际关系很好处，几个人都是本科会计学出身，都是打工的。平常不苟言笑，一个个贞节王宝钏，百般调戏也枉然。

她们大学学了四年，现在来算算冲洗打印要用多少钱，嘴巴翻两下，跟来人讨论打几折，多少钱打个折是多少钱，客人给多少钱，找补多少钱，连除法都不用......

我学了两年了，现在在改照片。

工作程序简单得我得了发神的好习惯，这个习惯真的好!可以打发很多时间。

空闲了我就对着柜台上的一大叠样本照片一动不动，我看着画面里的人，画面里的人在看我，思维若隐若现，对着我说再见，也许你已经放弃我，已经很难回头，当我想起你，你也走得很远。

我烦下雨天，虽然这个时候工作亮很少，但是坐在店里看着外面来来往往的行人、taxi、摩托车、私家车，我不知道为什么，总是想发神。心里一片低落。

发神是个好习惯。

脑海中浮现的是一次次的考试，线性代数、大学英语、计算机原理......

那些我怎么看也看不明白最后查电子词典才豁然开朗的英语单词、c++程序，全班同学从早晨八点背到晚上十二点的马克思主义经济学原理，还有一个人坐在阴森的教室里看了通宵第二天睡眼朦胧的去参加考试的运筹学。这些以后还有用么?再也不需要了吧!话不要说太满的好，现在不需要吧!

?尚书》说：xxx惟日孜孜，无敢逸豫。xxx《左传》引古语说：xxx民生在勤，勤则不匮。xxx《墨子》有xxx俭节则昌，淫佚则亡xxx之论。古人认为能否做到勤俭，是关系到生存败亡的大事，不可轻忽。民间也流传着如xxx会节约的有饭吃，会珍惜的有衣穿xxx，xxx吾勤养吾身，吾懒害吾身xxx的民间格言。

暑期实习报告的延伸阅读——写实习总结的基本要求

1.总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2.成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的;缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3.经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

**保险公司公文报告范文 第三篇**

20xx年个人工作总结又是一年岁尾年初，时光如白驹过隙，新的一年即将开始。在即将过去的一年中，我做为怀来支公司的一名老组训坚持立足本职工作岗位，恪尽职守，尽职尽责，任劳任怨，全力为公司全年任务指标的完成及团队建设的长久发展贡献自己的一份微薄之力。现将本年度工作做如下报告，汇报给各位领导及同仁：

>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授众分析、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20xx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共同努力。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年组训职涯的工作锻炼，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

**保险公司公文报告范文 第四篇**

转眼我到公司工作已接近半年了。

在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮助、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作，个人素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。

现将我这半年来的学习工作情况总结如下：

加强学习，提高素质。

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。

在培训中，通过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

踏实肯干，完成工作。

在公司工作的半年中，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面:

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足、知识水平有待提高等。

今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务能力。

克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

**保险公司公文报告范文 第五篇**

>一、努力学习，不断提高自己的政治理论知识和工作思想

做保险这一年来，在公司领导的指导下，我认真学习“三个代表”重要思想，以xxx理论知识和党的精神为指导方针，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，把其思想认真贯彻和落实到工作中去，不断提高认识，培养自己政治敏感力和廉政意识，结合自己分管的车险工作制定了客户拜访、调查、收集信息等工作计划，严格要求自己，带头遵守保险的各项规章制度，忠于职守、爱岗敬业、处事公道、团结同志、待人诚实。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水平和管理能力。

面对竞争日趋激烈的湖南保险市场，强化核心竞争力，开展多元化工作方式，经过努力和拼搏，为天安保险湖南省分公司的持续发展，做出了应有的贡献。

>二、不断加强自身的业务水平和技巧，不断倡导行业作风

在领导的正确领导下，本人不断加强本岗位工作的学习，从思想、管理、业务等多方面进行全方位的学习，不断提高自身的素质和能力，为更好的适应工作要求。首先我认真遵守企业的规章制度，在民主生活会议上，积极做自我批评、自我检讨，深入部门学习，取长补短，接受广大干部职员的监督与指导，坚守本岗位的职责。由于保险市场竞争日益激烈和复杂化，我深知责任重大，我除了积极参加公司组织的各种培训课程，还利用大量的业余时间学习专业理论知识、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，认真对自己客户进行详细分析，将计划，总结、考核分析纳入工作中，同时积极加大宣传保险对社会的作用。

>三、近年社会及保险事业的发展

随着我国经济的快速发展和人民生活水平的不断提高，汽车作为了现代化的交通运输工具，已使人类实现了对移动、自由和身份的渴望，汽车进入家庭已经从梦想变为现实。近几年，尤其是在生产力水平不断提高的大中城市，汽车保有量大幅攀升，一家一辆或多辆私家车已经成为了一种时尚。但随着机动车的迅速增加，道路交通基础设施的薄弱，交通运输管理的滞后，人们的法制意识不强，风险事故所造成的损失也越来越大，对人类社会的危害也越来越严重。机动车辆在使用过程中遭受自然灾害风险和发生意外事故的概率较大，特别是在发生第三者责任的事故中，其损失赔偿是难以通过自我补偿的。 从我国情况来看，随着积极的财政政策的实施，道路交通建设的投入越来越多，汽车保有量逐年递增。在过去的十几年里，汽车保险业务保费收入每年都以较快的速度增长。在国内各保险公司中，汽车保险业务保费收入占其财产保险业务总保费收入的60%以上，汽车保险业务已经成为财产保险公司的“吃饭险种”。其经营的盈亏，直接关系到整个财产保险行业的经济效益。可以说，汽车保险业务的效益已成为财产保险公司效益的“晴雨表”。

>四、所取得的成绩

在公司担任理赔中心核价岗这一年来，我不断努力学习业务知识，自身管理水平和经验得到了很大的提高，积极做好科学合理的计划，同时及时完成整理客户不同险种的资料，并按要求开展了各项分析工作。特别是担任理赔中心核价岗这一年来，我经手处理过多起重大案件以及推定全损一次性定损案件，并且对汽车零配件的市场价格及4S店价格的浮动及时了解，及时汇报上级领导，为确保车险根深蒂固每个车友脑海，我加大了宣传力度。通过各项宣传工作的开展和走访客户的意见记录整理，提高了人们的保险安全意识，同时加强了我公司与社会的相互间的交流，进一步加强了联系，拓展了业务范围。

积极以精神建设为指导理念，树立党组织战斗堡垒和党员的先锋模范作用。努力倡导“诚信为民、服务社会”的服务体系，同时积极收集和整理客户意见，对客户的反映问题及时给予回访，及时解决客户的后顾之忧，也为以后各项工作开展奠定了良好的基础，得到了上级的充分肯定和广大同事的信任。

>五、不足之处

工作中我也存在很多不足之处，由于分管业务较多，考虑问题不够深入细致，深入客户不够，有时工作急于求成，和同志们沟通交流时间少、经验不足等，希望大家多给予意见及建议。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，希望和同志们一起并肩作战，共同努力，把我公司业务发展推向更高层面。

>六、未来发展方向

成绩的取得离不开的大家的支持与帮助，而未来我们将面临更大的挑战与困难。在未来的日子里，首先积极做好个人代理人档案管理工作及时做好信息通报工作;其次建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性;第三是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。希望在今后的工作中也依然能得到大家的支持与帮助，我也将一如既往的坚守本岗位，努力提高自身素质的培养，不断积累工作经验，转变工作方法，加强业务知识水平的学习，坚持多学习，多思考，发扬优点，严于律己，团结各位同事，扬长避短，克服不足，更加勤奋工作，绝不辜负领导的期望和同事的信任。努力将我们保险事业发扬广大。

**保险公司公文报告范文 第六篇**

（1）多方面筛选业务品质，达成保费充足度

综改后根据总公司精算部业务回溯结果及时更新预期赔付模型，我公司通过加强对预期赔付…………

…………

目前总公司与车慧达系统对接，在承保端通过风险评级作为辅助工具识别业务风险，对D、E类相对高风…………

…………

（3）加强车险理赔管理

①提高现场查勘率。拿到第一手资料，特别是人伤案件的首次跟踪质量。

②加强人伤、诉讼案件管理。制定了人伤案件处理办法和诉讼案件管理办法，对此类案件从始至终规范操作。并将案件调节率纳入考核。在人伤案件跟踪…………

…………

⑤充分利用科技手段进行降赔减损。

借助车慧达车辆使用轨迹查询系统，利用出险标的车辆行驶轨迹及位置信息，核定事故责任、合理定损…………

…………

通过德联易控智能风险识别系统，对核损核价已经通过的案件，进行智能风险识别，有理有据的…………

**保险公司公文报告范文 第七篇**

省公司各位领导，分公司及支公司的各位同仁：

大家好!

今天，是省公司对我们市分公司领导班子成员工作考核述职会，有幸在此将我近11个月工作向大家作个汇报，不妥之处，敬请批评指正。

截止今天(11月17日)，在省、市分公司党委、总经理室领导下，本人紧紧围绕省、市分公司年初工作会议和省公司非车险专业会议提出的各项工作目标，以“转方式、促发展、强合规、增效益”为工作主基调，带领分管部门(财务中心、财险部、农险部、信息技术部、系统工会办)努力完成分公司总经理交办的各项工作，基本达成了岗位责任目标。现从以下三个方面汇报：

一、主要工作和关键举措

(一)非车险业务发展工作。

在市分公司年初全市工作会议的基础上和省公司各个专业会议精神的推动下，于4月主持召开了全市财产险、责任险、意外险业务发展专业会议，并在会议上作了题为《回顾过去展望未来努力实现非车险业务新跨越》的工作报告。会上，为贯彻省公司提出的“非车险业务发展年”确定的目标任务，下达了全市非车险业务收入增长14%以上，实现保费3313万元的任务目标;确定了对各支公司(营销部)领导班子成员实施“按季考核，与业绩工资挂钩，年终调整兑现”的考核办法;提出了非车险业务发展的工作重点和关键举措。

截止10月，通过分公司产品线和各支公司的努力，非车险业务保费收入3302万元，较上年同期增长，净增保费1016万元，提前两个月完成省公司下达给(3218万元)的全年保费计划。

在增提未决赔款准备270万元、其净额为1762万元的情况下，实现报表口径承保利润170万元。应该说非车险业务经营取得了可喜的成绩，在此，将自己做的几项主要工作汇报如下：

1、抓责任险续保和新增工作。

一是在专业会议上提出了主要工作思路：责任险领域在抓好雇主责任险、道路客运承运人责任险、危险货物承运人责任险续保和新增的同时，还要勇于从竞争对手30%(583万元)份额中抢夺增长点，同时加紧对责任信用险新业务的开发，培育20\_\_年业务增长点。

二是增措施，雇主责任险向高保额要增长。今年，受益于各级政府加强高危行业的管理，特别是赔偿标准的提高(企业普遍投保保额提高了100—300%，最低20万元，达到了60万元)，也促使我们向高保额要增长的想法。

为了适应市场的需求，迎接雇责险的发展机遇，在非车险专业会议上提出了并在时常工作中加以实施的几项措施：

第一，做好满员承保提高保费充足率工作。争取当地安检部门对投保人数(按全员)核定工作支持，施行记名投保方式。由此因人员多、交费多的企业，可分期(应计名)投保，减小企业一时的资金压力。

第二，做好保额和费率厘定及共保分摊工作。保额可按照当地安检部门的要求设定(医疗费保额不突破2万元);费率应执行总颁标准不得下浮;我司份额应力争达到50%，确保市场份额的提升。

第三，做好向安检部门支付费用的相关工作。力争说服安检部门出据行政事业发票，在承保费用中支付防灾费或安全教育宣传费。若安检部门不能出据行政事业发票，应积极给他们引荐保险专业代理公司，确保费用支出合规。

第四，做好共保各方现场查勘出勤协调工作，确保为被保险人提供查勘理赔服务承诺事项的落实，引导客户选择在我司投保。

三是为加强与县市安监局的沟通、协调和合作，促进业务发展，在7月全市半年工作会上提出了三条措施：

第一，主动向当地安监局汇报半年矿山责任险的承保、理赔工作情况，进一步把握主动权，未达到50%份额的公司力争提高份额;第二，主动做好费用结算工作;第三，提出非矿山高危行业参加保险的方案，能启动则启动，不能启动则为明年责任险营造一个良好的外部环境。

截止10月，全市责任险保费收入1508万元，同比，净增保费507万元。其中雇主责任险保费收入1114万元，同比增长，净增保费602万元。责任险提前两个月完成省公司下达的1450万元的保费收入计划，承保利润由于增提未决赔款准备金的影响，亏损万元。

2、抓意外险的续保和新增工作。

一是在专业会议上坚定了业务发展的主要方向：在意外健康险业务领域，继续抓好个意、团意险的续保巩固和客户新增，同时要从竞争对手52%(550万元)的市场份额中寻找新增客户;在加强传统业务竞争力量的同时，应把借款人意外险放在新增业务开发的首位。

二是明确地告知各支公司——今年，争夺意外险市场的瓶颈不是费用，而是开出承保条件后的承保能力。在意外险承保能力上，只要按照总颁费率标准或不超过10%的打折，我们要通过临分来提高自身(40%)的承保能力。

三是鼓励在(民宅)建意险、团意险业务领域竞争。在《意外险经营标准》的约束下，其他公司能开的条件我们同样能开，其他公司能保的业务我们同样能保，在竞争业务上实施(+3)的费用政策。“零和博弈”建意险市场，充分应用“责任险与意外险保障互补”的特点，稳步推动团意险业务。

四是全力拓宽驾意险的承保领域。抓住摩托车两年一审的时机，充分利用摩托车交强险承保能力优势销售驾意险;借助摩托车驾意险在驾车人群中的影响，努力将edd、eda扩展到汽车驾驶人群。主张各支公司将驾意险保费指标分解到人与工资挂钩，充分运用分公司高市场费用投入政策(现已将手续费从15%提至20%)，借助总公司开展驾意险四季度劳动竞赛的东风，提高了支公司及业务人员销售积极性。由此，在总公司9月模拟获奖名单中，月保收入金额排列全国地市级第22位。

截止10月，意外健康险业务实现保费收入1122万元，同比增长，净增保费538万元。其中：驾意险保费收入457万元，同比增长186%，净增保费297万元;团意险保费收入522万元，同比增长81%，净增保费234万元;建意险保费收入78万元，同比增长33%，净增保费20万元。意外健康险提前五个月完成省公司下达的830万元的保费收入计划，实现承保利润135万元。

3、抓好财产险业务的续保、新增和风险控制。

面对财产险业务的发展压力，推动和鼓励各支公司从竞争对手44%(612万元)份额中竞回市场份额。指出：

一是要激活和巩固银行代理渠道。分公司与工、农、中、建、农信社都签订了保险代理合同，要加强对银行的沟通，模清代理业务流向和经办人员动向，实施(+3)的费用政策，在原代理协议框架下激活代理渠道，促使企财险、按揭房屋保险、工程险代理业务回流。截止10月，仅\_\_支公司通过银行代理，回流企财险30多万元、按揭房屋保险41万元。

二是严格控制财产险类业务的承保风险，做好分保增强公司抗风险和承保能力。全市企财险保费656万元，由于电力公司近150万元被系统内保，全市面临省公司下达的738万元、净增保费200万元的任务压力。为了完成上级公司下达的任务，小水电是我市企财险增长点，但做好分保则是前提。全市小水电业务除总公司20%合约分保外，必需加入省公司35%小合约分保，分散风险、提高承保能力。今年石棉、汉源支公司承保的小水电三个电站出险，初估赔偿450万元，但有了大小合约分保，加之分保手续费摊回，自负赔偿成本也就200万元左右，有力地保障财产险的稳定经营。

三是加强非车险重点业务的把关力度，培养精通业务承保的人才。工程险和建意险是我多年来把关的业务，在上下沟通承保方案的同时授以业务人员承保经验与智慧，要求他们掌握要并应用新型的出单方式，高效地为承保签单提供支持。

截止10月，财产险保费收入671万元，完成省公司下达任务，承保利润36万元。其中企财险除前述三个案件增提未决赔款准备金外，实现承保利润133万元。

可能是公司财产险业务发展的低谷期，剩下一个多月时间，还有267万元任务缺口，在此我也只有急呼：在座的各位支公司经理们，加把油，为荣誉而战!

4、加强制度建设，实施手续费集中管理。

一是修订了《非车险业务考核办法》，使单项考核在合理、公正、公平的条件下进行。到本月已向支公司领导班子成员发放非车险2、3季度产品线奖金近4万元，发放责任、财产、意外险业务发展特别奖近21万元。非车险业务发展得好的支公司经理，已得近3万元奖金。

二是实施了非车险手续费由分公司集中管控。首先，共享15%的手续费率;其次，按业务质量、风险高低、竞争程度增加手续费标准。手续费率的增加严格实行报批制，只要是优质业务、竞回业务、抢占市场的业务，都可实行(+y)的费用政策。由此，引导或强制展业人员扭转“重手续费收入，轻业务质量”的习惯思维，较好地控制了手续费支出，提高了手续费支出的效能。

截止10月，按分险报表口径的手续费率为：企财险，货运险，家财险，工程险，意外健康险，责任险。非车险业务总手续费率为。

(二)农险业务发展及理赔工作。

年初，制定印发了《政策性农险考核办法》，下达了农业保险1035万元的保费任务(其中政策性农险935万元)。截止10月，农业保险保费收入976万元，完成自编计划，已完成上报省公司计划数。其中政策性农业保险业务收入884万元，同比增长84%。农业险实现承保利润125万元。到年底，预计政策性农险过1000万元，农业险保费达到1100万元，翻开了五年来光辉的一页。主要做了和实施了以下工作和相关举措：

1、报送专题报告，邀请政府相关部门人员出外学习。

春节前，向市农工办报送了《关于开展政策性农业保险工作的建议》、《政策性农业保险工作方案》，从工作层面上向市政府相关部门做好了汇报。春节收假后，邀请了市农工办、市财政、市农业局的相关人员到分别到了遂宁、南充学习，让外地市的政府部门亲历的工作经验帮我们说话，有力地推动了政策性农险发展。

2、开好政策性农险专业会。

继省公司农险专业会议后，在5月召开了农险业务发展专业会。在会议上就今年的农险发展工作提出了几点要求：

一是，“合规”是经营政策性农险的生命线。“宁伤规模，不伤合规”，“合规”当头，保住我们四年来为之而付出换来的政策性农险业务经营权。

二是，认真做好承保、理赔到户工作。强调各业务开办公司按照xxx、总省公司“四到户、两公开”的要求做好承保、理赔到户的工作，该项工作已没有了退路、不进则退，做好承保、理赔到户工作也是为明年落实水稻、玉米、油菜“无赔款优待”工作打基础。

**保险公司公文报告范文 第八篇**

大家好！自20xx年xx保险在xx这片土地上扎根，我们已经携手走过了五年的时间，今天，我首先要向在座的各位致以由衷的谢意。感谢大家一年来辛勤的付出。谢谢大家！

五年来，在分公司总经理室的正确领导下，在公司各位同仁的积极配合和协助下，我们克服各种困难，开拓创新、努力拼搏。经过全体员工的不懈努力，公司经营管理工作取得了明显成效，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。

下面，我将一年来的工作情况向全体同仁报告如下，请大家评议。

一、主要经营数据及业务开展情况

在20xx年，公司业务发展面临着很大的压力和困难。为了确保20XX年各项经营目标的实现，公司班子成员团结协作，公司全体员工集思广益，开拓业务新领域，采取积极有效措施，努力推进业务稳步发展。

20XX年，分公司的各项政策调整较大，公司经理室对分公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保分公司结构调整目标的实现，我们以公司整体利益为重，及时调整业务发展方向，采取切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效。

公司将有效控制风险作为20XX年业务发展的基本原则。车险业务一向是公司整个业务经营中有代表性的，但车险赔付率很难得到控制，为了控制风险，公司经过市场研究，同时遵循分公司的业务政策导向，大力扶持非车险等效益险种。

公司积极拓展业务发展领域，在20XX年加大攻关力度，承保了一直由人保公司牢牢把握的铁路货物运输险业务，对我公司优化险种结构起到了推动作用。

在确保业务发展的同时，我们将合规经营作为公司业务发展的生命线。坚决执行上级各项规章制度，公司的业务工作在开展中严格按照分公司的管理要求，严格执行省保监局和省保险行业协会的各项管理规定。坚持依法合规经营、坚持规模和效益并举的战略方针，加强业务内部管理，限制承保垃圾业务，杜绝经营风险。

二、加强政治理论学习，努力提高自身的政治素质。

企业是社会的细胞。要使企业在市场经济条件下的激烈竞争中发展壮大，就得不断学习，掌握法规政策，了解市场动态。我思想上与分公司保持高度一致，努力提高执行分公司各项政策的水平和分析问题的、解决问题、驾驭全面工作的能力。

个人方面：本人坚持做到严于律己，规范行为。坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，带头搞好公司领导班子廉政建设。

三、民主决策，发挥集体智慧，充分发挥队伍的模范带头作用

凡涉及公司制度建设、运营管理、业务政策制定等重大事项，均通过会议研究决定，一时吃不准、定不了的事情，根据同志们提出的疑问，做考察调研，反复研究，直到统一认识，作出最终决定。重大事项的决定，广泛听取意见，力求决策正确。同时，加强与上级的联系，自觉请示汇报，听取意见，接受指导，争取支持，获得帮助。正是因为管理民主，决策透明，才使得领导班子团结，部门关系协调，职工心齐劲弘，上下支持有力，在公司内部创造了和谐发展的良好氛围。

四、做好各项基础工作，确保集中管理工作的顺利推进。

20XX年，公司将集中管理作为实现公司正规经营的重要举措，以高效化、正规化为公司制度建设的基本原则，在业务、理赔、财务、人力、印章管理等方面做了大量工作，我公司能坚决执行上级的各项决议，健全各项规章制度，加强了制度建设和内控管理。

集中管理有利于提升服务质量，加强风险管控，实现效率优先，整合资源配置。对于提升客户服务水平，提升公司风险管控能力、高公司核心竞争力具有重要的推动作用。

五、建立健全公司各项内控制度，强化考核，确保执行力。

公司在每季度末成立考核小组根据考核办法对公司各机构的业务经营情况和内控管理情况进行了检查，对存在的问题及时提出整改意见，确保了公司的各项工作正规有序开展。保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力推进了基层公司的内部管理水平和风险防范能力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提高。

六、加强企业文化建设，推进精神文明建设发展，增强队伍凝聚力

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重廉政建设、领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。

20XX年，公司圆满开展了政风行风评议、新保险法颁布实施等主题活动。在追求企业效益的同时，充分发挥了公司的社会责任，在XX市树立了XX保险的良好口碑。

七、下一步工作思路

一年来，在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决，理论知识与实践水平有待于进一步提高。在今后的工作中，我将继续深入学习各种优秀的管理办法，采取有力措施，力争把发展和管理工作抓得更好。

总公司二次创业的号角已经吹响，在公司发展进入二次创业的关键历史时期，我们承担着重大责任和使命，公司的二次创业这一重大战略部署带来了严峻挑战和难得机遇。

>保险公司述职报告范文

过去的一年，在XX公司总经理室的正确领导下，在分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。过去的一年及将结束的时候，根据总经理室的要求，本人对过去的一年的工作述职如下：

一、基础性的工作

1、建立健全各项制度。如：内控制度、管理规定、实施细则及各种办法XX多个，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

2、规范流程。采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等。

3、强化培训。我们通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，采取现招现用、培训提高、和人才储备，保证短期和中长期的人力资源。一年来，参加公开招聘XX次，组织达的培训XX次，小的培训XX次。受到良好的效果。

4、协调关系，加强沟通。包括公安、交通队、公估公司、律师、修配厂等部门，为理赔工作打下良好基础。

二、各项指标情况

1、共立案：XX件

2、已决案件：XX件，已决进额：XX万元。

3、未决案件：XX件，未决金额：XX万元。

4、赔付率：XX%。

5、结案率：XX%。

6、人伤调查率：

7、告破骗赔案件：XX件，挽回赔偿金额：XX万元。

8、拒赔案件:XX件，拒赔金额：XX万元。

9、核价剔除金额：XX万元。

10、人伤剔除金额：XX万元(其中车险万)。

上述合计为公司减少赔付：XX万元。

三、几项主要工作

1、抓管理。客服的管理工作，是非常重要的工作，它包括人的管理、业务的管理、和服务的管理。在对人的管理上，一是抓制度建设，建立健全各项规章制度，做到有章可循、有法可依;二是做好人的思想工作，提高理赔人员的积极性、责任心和责任感;在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

2、抓服务。服务是保险企业的宗旨，是缺课服中心工作的核心内容，服务主要是为员工服务、为公司服务、为客户服务。在为员工的服务上，为了公司业务的发展，我们力争做到方便、快捷和周到;在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进业务的发展，使员工满意、公司满意，客户也满意。

3、抓培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终将进行综合评价。

4、抓理赔质量。一年来，我们很抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准;其次，把住核价关，做到准确、合理;最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。一年来，据上述统计，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润XX万元。

四、存在的问题和不足

1、思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够。

**保险公司公文报告范文 第九篇**

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了xxx保险公司xx支公司，通过这几个月的工作和学习，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自己的理论知识付诸于实践，挑战了自己的工作能力和学习能力。

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在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：

一、工作方面

1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了最好的服务，维护了公司的形象。

2、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。

3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。

4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。

5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

二、学习方面

1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

20xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献。

5、积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的每次培训。

作为xxxx保险公司的一份子，关注公司的发展更是自己的一份责任，对于公司明年的发展，我想谈谈我的想法：

一、在竞争中求生存，在竞争中促发展

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、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了企业的充分肯定，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。

3、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。

4、公司有新产品推出时，可以采取产品说明会的方式去吸引客户，真正作到与客户交流接触。这一点是公司推出投资型产品xxx三代给我的启发，我有幸去xxx的产品说明会，觉得我们有必要跟x险公司学习，做到真正的抓住客户。

二、狠抓理赔和防灾防损质量的提高

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，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。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量;二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平;三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息;四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。

三、建立严格的内部管理考核制度

1、统一员工服装，给客户整齐划一的感觉，一开始就给他们留下良好的视觉好感。

2、严格考勤制度，对于迟到早退现象的要给与相应得惩罚。

3、每天做好值日工作，保持良好的工作环境。

4、每名员工清楚自己的岗位职责，做好自己本分的事，由于个人失误给公司造成损失的要负相应的负责。

5、每项工作要本着公开透明的原则。

6、公司可定期向员工采集公司合理化发展的建议，鼓励员工为公司发展献计献策。

7、加强公司文化建设，利用好公司的报刊杂志等资源，让公司的每位员工了解到保险行业经济环境的走向。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找