

公司报告表(精选6篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看。

公司报告表篇一

尊敬的各位同事：

大家好！

为应对公司生产一线人员缺口，同时保障公司生产活动的正常进行，公司决定由办公室人员组成临时生产力量，在每日正班时间到一线支援生产，至目前为止，已持续了两周时间。

在此期间，您的正常工作可能受到了影响，甚至给您的生活带来了不便和麻烦。但大家依然克服困难，坚持不懈的参与一线战斗，保证了公司生产的正常进行。这是对公司订单交付的有力支持，我们代表公司领导向大家表示衷心的感谢，特别是向所有参加支援生产活动的同事表示崇高的敬意！

在支援生产期间，每一位同事都能积极投身其中，任劳任怨，为公司的生产贡献自己力量。尽管我们在具体工作的安排中可能存在不当，但大家都给予了宽容和理解。尤其是全体办公室人员连续两周牺牲休息时间到一线支援时，我们的许多同事都能顾全大局，服从公司的安排，并表现出高度的执行力。在这里，向所有默默奉献的同事们道一声：您们辛苦了！

各位的支持是公司前进的动力，感谢大家对公司的厚爱，感谢您们用行动传播世纪精神，感谢您们为公司创造了巨大精神财富，为公司发展提供了精神动力。您们都是世纪的英雄。

每一个优秀的员工身后都离不开一个温馨的家庭和亲人们的支撑。尊敬的员工家属们，是您们培养了员工勤奋的精神和高尚的情操，是您们给了他们克服困难的信心和力量，是您们用优良的家风美德引领员工前进。感谢您们主动承担起家务，使员工能够在自己的岗位上安心工作。感谢您们挑起家庭的重担，让员工在岗位上精力超越自我创造奇迹。世纪业绩中也凝聚着您们的汗水和默默无闻的奉献！

公司将不负大家的重托和希望，为大家施展才华提供宽大舞台。为员工自我发展，营造良好氛围和创造更多的机会，让他们的青春在这里闪光，让全力以赴工作的优秀员工实现梦想。可以坚信，在各位同事的同心协力，各位家属的鼎力支持下，世纪的明天会更好！

值此中秋佳节来临之际，祝大家在今后的日子里，合家欢乐，身体健康，工作顺利，心想事成！

人力行政部

20xx年9月8日

文档为doc格式

公司报告表篇二

尊敬的领导：

您好！

从__年__月初至今，进入公司工作x个月的时间里，得到了公司各位同事的多方帮助，我非常感谢公司各位同事。

在过去的的时间里，我在公司里工作的很开心，感觉公司的气氛就和一个大家庭一样，大家相处的融洽和睦，同时在公司

里也学会了如何与同事相处，如何与客户建立良好关系等方面的东西。在公司的工作期间，利用公司给予良好学习时间，学习了一些新的东西来充实了自己，并增加自己的一些知识和实践经验。我对于公司这段时间的照顾表示衷心的感谢！

公司能给我提前转正，是对我工作的认可，也是对我的鼓励，再次感谢各位领导。但是基于我家人以及一些其他因素的考虑无法继续在公司效力，对此深感歉意，还请公司领导海涵。所以，经过自己慎重考虑，也为了自己和公司考虑，自己现向公司提出辞职，望公司给予批准。

此致

敬礼！

—

20__年__月__日

公司报告表篇三

尊敬的领导：

您好！

首先，十分感谢您们这些年来对我的信任和关照。

这段时刻，我认真回顾了在这家酒店这些年来的工作状况，觉得来__酒店工作是我的幸运，一向以来我也十分珍惜这份工作，而且多年来领导们对我的关心和教导也让我感激不尽。在__酒店工作的这段时刻，我学到很多东西，无论是业务技能方面还是做人方面都有了很大的改善，这些都得益于酒店对我的关心和培养，对于我此刻的离开我只能表示深深的歉意。十分感激这份工作给予了我很好的锻炼机会，但很遗憾，我

正因身体健康原因对这份工作心有余而力不足，而长时刻的工作也让我的身体有点吃不消。故我决定辞职，请领导们谅解。

此致

敬礼！

申请人：__

20__年__月__日

公司报告表篇四

年至年月，我从部队转业到中国人民保险公司，历任中国人寿保险公司开封分公司办公室主任，龙亭支公司经理。年来，我充分发挥共产党员的先锋模范作用，以高度的主人翁精神，忘我的工作热情，用自己的模范行动和出色的工作业绩，赢得了领导和同志们的高度评价，在担任龙亭支公司经理期间，年年超额完成市公司下达的任务目标，连续多年被保险系统评为“业务治理先进单位”、“财务治理先进单位”、“党风廉政建设先进单位”、多次荣获省公司“团险先进单位”、开封市“十佳单位”、“党风廉政建设先进单位”、“职业道德建设先进单位”等多项荣誉称号，年我本人也光荣的被省公司评为“优秀共产党员”。我怀着对保险事业的一片执着，数十年如一日，默默耕耘，无私奉献，呕心沥血，为开封保险事业的发展做出了突出贡献。现将我的主要工作成绩总结如下：

一、工作业绩方面。

凝聚人心，为加快发展注入动力。随着保险市场的开放，开封寿险市场逐渐呈现出群雄逐鹿的复杂局面，加之开封地区经济发展相对滞后，员工在发展上表现信心不足，面对这一

状况，我认真分析形势：一是分析中国保险市场开放的形势，增强紧迫感。二是分析开封寿险市场主体快速增加的现实，树立勇于竞争的意识。三是分析公司在系统内的位置，认清差距，明确努力方向。通过对形势的分析，振奋了大家的精神，凝聚了员工的力量，使大家坚定了必胜的信心。

增强竞争意识，谋求业务全方位发展。为使龙亭公司团体业务获得更好的发展。在发展中我提出“抓住龙头险种，带动骨干险种，幅射其它险种”的经营战略，谋求团体业务全方位快速发展。经过公司全体职工共同努力，龙亭公司一年一小步，三年一大步，获得了长足的进步，截止年，龙亭公司年年超额完成任务，短险利润占整个开封分公司利润的/。

(一)牢牢抓住发展主题。想发展、谋发展、会发展，是我们的神圣职责，是兴司立业的根本，是应对竞争、迎接挑战的选择，是公司生存的需要。只有加快发展，对内才有向心力和凝聚力，对外才有吸引力和号召力。为推动健康险业务的快速发展，从年开始，在市公司有关领导的关心和支持下，我公司与医保中心合作，制订了《开封市城镇职工医疗保险实施细则的通知》、《开封市城镇职工大病救助医疗保险暂行办法的通知》，并与医改中心同志一起深入企业调查，研究探索适合我市医改工作的新路子，及时出台了《开封市城镇职补充医疗保险暂行办法》，扩大了参保面，提升了参保人数，年收取大病救助保费多万元。公司经理室，各科室，全体员工齐心协力，为发展而拼搏，通过大家的努力，大病救助保费年年攀高，增强了公司的可持续发展能力。

(二)牢牢把握创新主题。龙亭公司是一家专业性团险公司，经营学生平安险已十几年，随着同业公司的增多，竞争日趋激烈。我认为要想守牢学生险这块阵地，就要不断创新，不断解放，实事求是，与时俱进，敢于突破别人，敢于突破过去，敢于挑战自我，敢于走别人没有走过的路，力求在工作方法上，销售渠道上，竞争策略上实现突破和创新。在近年的学平险市场上，同业公司跃跃欲试，攻击中国人寿服务不

到位，以高于两倍的手续费，及动摇各教委、学校的关系，要与中国人寿在学平险市场上一较高低。龙亭公司不乱阵脚，积极应对，采取行之有效的得力措施，在全国范围内首先设立了寿险服务站，聘任代办员，牢牢守住了学平险阵地，此经验在全国范围内推广。龙亭公司每年还组织多项校园公益活动，由于措施得力，不但阵地没有丢失，承保人数和保费收入年年攀升。

(三) 牢牢坚持市场导向。市场瞬息万变，竞争永久不变，要及时了解和把握市场动态，准确猜测市场发展趋势，我以此来确定公司发展的思路，制定工作措施。根据不同客户的不同需求，提供及时的服务，寻找市场的潜力，发掘新的业务增长点。、年我公司根据市场导向，先后成立大单公关小组，针对市场需求和行业特点，及时推出新的险种，确保年年都有新的增长点。一是根据开封近几年旅游业蓬勃发展的特点，在全省率先推出了公园游客和宾馆旅客人身意外伤害险，每年收保费近万元，二是利用与各家医院的合作关系，推出了病员安康保险，每年收保费近万元。三是与公交部门紧密合作，推出了乘客意外保险，这项业务的开展受到了广大市民的热烈欢迎，每年以以上的人数增长。

二、业务治理方面。

“以规范求发展，以质量求生存”是公司持续健康发展的基本要求。我十分注重业务发展与治理同步、规模与效益并举的主导思想，围绕发展搞治理，搞好治理促发展。一是切实搞好承保、理赔的质量治理。承保质量从销售开始，严格核保，提高做单质量，杜绝劣质单。二是严把理赔关。我公司着重提高核赔质量，落实结案时效，加大赔案的调查力度，切实挤掉赔案中的水分，严防超规定承保，超标准理赔，把防范风险落在实处。三是抓好业管队伍建设。对业务治理人员，注重加强业务人员的培养和培训力度，使业管队伍专业能力和综合素质有新的提高，严格执行核保核赔人员的操作规定和责任追究制度，充分发挥业务治理人员的职能，以治

理要效益，以质量求生存。

三、财务治理方面。

在财务治理方面，我十分重视财务治理制度。一是严格落实了市公司关于营业费用预算治理的项目规定，及时上报费用，执行管控，提高全员的成本效益观念。二是加强对日常费用开支的监督与控制，尤其在公关活动方面定期公布，做到做事清白，来去有据。三是提高财务人员的综合素质，通过培训，考核，不断提高财务工作的效率和业务水平，财务治理年年荣获保险系统先进单位。

四、廉洁自律方面。

廉洁自律是架在职工心目中的一支重要称杆，是检验一个班子有无战斗力的依据。我每年都把廉洁自律作为加强班子建设的一个重要内容列入日程。为确保班子和每一个成员廉洁自律，我与经理室成员约法三章，即：“不越雷池一步、不授柄于人、不搞歪门邪道”，公示与众，自觉接受大家的监督。同时按照市公司要求，严格落实党风廉政建设责任制，加强法纪法规教育，增强广大员工遵纪守法、合规经营的自觉性，坚持民主监督和重大事项集体决策制度，增强内控能力，有效防范和化解风险，多年来龙亭公司未发生一件违规违纪违法行为和案件的发生，公司的经营治理水平不断提升。

五、员工队伍建设方面。

公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。一是通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水平和综合素质。二是转变工作作风，经理室在各方面为职工做表率。在认真遵守上级各项规定的基础上，在“政治学习、廉洁自律、团结同志、关心职工、业务发展和遵纪守法”等方面起模范带头作用。三是培养先进人才，多

年来龙亭公司涌现了一批又一批先进职工、展业能手。其中有的人获得了全国展业能手，巾帼英雄，更有的人走入了领导岗位，成为中国人寿的栋梁之才。四是关心员工生活。公司经理室始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到经理室送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处布满着团结、拼搏、进取向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实思想和人才基础。

我的主要工作情况就汇报到这里，在十几年的保险生涯中，我认为个人始终离不集体，自己的每一份成绩，都包含了龙亭公司全体员的辛劳。在事业与家庭的天平上，我始终把砝码放在事业一边，在为之奋斗的事业中，在公司经理的岗位上，默默奉献，带领全体员工拼搏奋斗，为保险事业的发展做出了的努力，我想假如还有可能，我将重上战场，为中国人寿的发展再献一份力量。

述职人：本站

20xx年xx月xx日

公司报告表篇五

各位领导，各位代表：

根据党组关于进行20xx年领导干部述职述廉工作的通知精神，结合分管工作，现将本人工作、学习和廉洁自律情况做如下述职述廉汇报：

一是加强学习，解放思想，与时俱进。一年来，始终把加强学习摆在重要位置，进一步提高了对学习重要性和紧迫性的认识。特别是对生产经营管理工作和分管的党群工作定位思考，不断提高自身的政治思想觉悟和实践能力，结合实际，

增强了围绕中心开展工作的主动性和自觉性。

二是联系实际，学习邓小平理论和“三个代表”重要思想。把集团公司、分公司的精神和阜新发电公司的工作实际联系起来，努力提高运用马克思主义的理论、观点、方法去研究、分析和解决实际问题的能力，在实践工作中有了提高。

三是在增强贯彻力、执行力中加强学习。在工作中结合实际认真贯彻执行党的路线、方针、政策，能坚定地站在党的原则和工作的立场上，去贯彻执行集团公司、东北分公司和党委班子的决策部署，增强了个人和分管工作的执行力、贯彻力。

四是向班子成员和职工群众学习。虚心向班子成员及干部员工学习，向身边工作的同志和群众学习，克服经验型、保守型的思想意识，坚持从群众中来到群众中去的学习和工作方法，转变观念，提升了实践能力。

五是努力学习企业经营管理知识。在工作和业余时间，坚持学习与本职工作相关的业务知识，同时也注意加强学习经营管理方面的知识，补充自身不足，以不断提高自身的政治和业务综合素质能力，适应企业发展对干部的要求需要。

一年来，自己能够紧紧围绕发电公司减亏、扭亏的中心任务，立足岗位，恪尽职守，在党委书记、总经理和班子的领导下，积极主动配合生产、经营、基建等工作，为企业的生产经营、改革、发展、稳定积极发挥党支部和党员的先锋模范作用，推进了阜新发电公司改革、发展、稳定的局面。

(一)关于履行岗位职责、分管工作完成情况

一是认真在分管工作上组织贯彻落实集团公司、分公司年度工作会议、年中工作会议及分公司干部大会精神，贯彻落实党群及纪检监察工作会议精神，组织召开并围绕阜新发电公

司首届二次职代会暨20xx年工作会议提出的目标任务，确立了党群工作围绕减亏增利一个中心，落实好“建设管理年”、“党群工作创建年”两个活动载体，抓好形势观念宣传教育工程、完成目标利润动员组织落实工程、党群工作保障工程的三大重点工程，在促进中心任务和经营绩效中发挥了一定作用。

二是加强和基层组织建设，促进“四好班子”建设。按照集团公司和分公司关于“四好班子”建设要求和发电公司党政班子安排部署，通过组织开展岗位增效做贡献“共产党员”工程和党员佩戴党徽上岗等活动，通过落实“建设管理年”和“党群工作管理创建年”活动载体，在围绕生产经营绩效、引领广大员工为实现今年减亏增利目标中发挥了思想组织保证作用。党群工作在维护保证党政班子的指挥决策力，加强各级干部的执行力，党政工协调工作力上发挥积极作用。组织进行了纪念建党85周年展示党员风采系列活动，召开了纪念建党85周年暨“两先两优”总结表彰，增进了两级班子的建设。

三是开展企业文化建设，增强企业凝聚力。党委工作部、工会、青团、女工等组织以建厂_____周年，跨入百万电厂为契机，进一步发展整合企业文化建设。充实完善了厂史馆和建厂_____周年纪念画册；组织创编出版了“创作与论坛”文学刊物；策划开展了“庆三八”，“迎五一、五四新老先进模范座谈会”；组织了首届和第二届离退休、退养职工企业文化艺术节；举办了“和谐友谊杯”三期技改工程参建单位和发电公司职工篮球赛；承办了中电投集团公司参加国资委乒乓球选拔赛；举办了迎新年、挑战杯职工乒乓球赛；发挥了各文体协会的主要作用，加强了对外活动联谊等。努力营造和谐向上的企业精神，为“建设百万电厂、共铸和谐阜电”的发电公司特色企业文化奠定了一定基础。

四是加强企业改革生存发展形势任务宣传教育。通过电视新闻报纸和网络媒体和班子其他成员与管理干部深入各单位宣

讲形势任务，讲清困难与发展，增强干部员工市场意识、竞争意识、经营意识和生存发展意识。通过加强内外宣传报道，提高企业改革发展的紧迫感、危机感、责任感。

五是服务大局，发挥工会、青团组织作用。通过组织召开集体合同平等协商会，聘任发电公司首届15名总经理联络员和分公司总经理联络员，组织召开职工代表组长联席会等增强了企业民主管理工作。开展“创建学习型班组、争做知识型职工”和合理化建议实施活动，促进了减亏、扭亏中心工作。进一步完善发挥“送温暖工程”基金帮扶解困作用，为部分职工家属和老同志解决了一些困难。青团组织和女工组织配合党政中心工作，作好广大团员青年和女工思想教育和本职岗位工作。开展了青年文明号、青年岗位能手和巾帼建功立业活动，发挥了促进生产经营的作用。

六是落实党风廉政建设，促进企业健康发展。党政领导与各单位签订了“三项目标”责任书，层层落实了责任制。对各级党员领导干部加强学习和警示教育，通过个别和集体警示提示谈话和组织观看反腐倡廉典型录象片、参观阜新市反腐倡廉教育基地等，增强了党员干部抵御不良思想作风和坚持自律的自觉性。在全体党员中开展学习党章、遵守党章和员工中遵纪守法、“八荣八耻”学习教育。加强燃煤、物质采购和招投标的纪检监督工作。认真组织开展对不良资产清理追缴、责任认定和商业贿赂治理两项专项工作，促进了党风廉政建设和纪检监察工作。

七是积极做好改革发展稳定工作。从分管工作上积极贯彻党委和领导班子关于改革发展稳定的工作要求。高度重视员工队伍稳定，特别是离退休退养职工的稳定工作，加强了沟通联系机制。坚持积极疏导、慎重稳妥、耐心细致的工作，努力做好信访群访和来访人的思想工作。积极作好深化三项制度改革有关工作，发挥工会、党群系统思想组织保障作用，确保了阶段性改革任务的完成和员工队伍的稳定。

(二)关于贯彻民主集中制情况

坚持执行民主集中制，自觉维护好班子的团结统一。始终把维护班子团结作为搞好工作的前提条件，对自己分管的工作，及时向主要领导汇报、沟通，对其他领导分管的工作，主动配合协作。和班子成员工作沟通，心往一处想，劲往一处使，互相补台工作。针对改革和企业重大问题，支持维护和落实领导班子民主决策事项。在分管工作中保证了各项决策和工作部署的贯彻实施。工作中注重讲原则、讲大局、讲团结，相互支持理解，为努力营造上下协调、干群和谐的工作环境发挥应尽的作用。

作为一名党员干部，注意自身党性锻炼，努力改造主观世界，严以律己，防微杜渐。

一是注意改进工作作风。保持谦虚、谨慎、不骄、不躁的工作作风。进一步加强世界观、人生观和价值观的改造，牢记党的宗旨，增强群众观念，个人利益服从组织和大局。

二是积极履行党风廉政建设责任制。思想上高度重视，在实际工作中把党风廉政建设与分管工作一起布置，一起落实。同时，加强对党员干部和分管部室人员党风廉政的教育，对一些倾向性、苗头性问题及时提醒预防。

三是遵守廉洁自律有关规定。能够严格执行中央提出的领导干部“四大纪律，八项要求”，把廉政勤政作为对自己的经常性要求，坚持从具体工作做起，从细微的小事着手，努力用廉政建设的有关规定约束和规范自己的言行，树立正确的权力观和科学的发展观。严格执行《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》，规范自身自律行为，自觉履行廉政承诺，作到廉洁从业。

(一)分管党群工作存在的不足、改进措施

一是党群工作的方式方法有待进一步改进创新。需转变观念、调整思路、适应企业改革发展的要求。

二是党群干部自身综合素质有待进一步提高。要加强学习，在实践中不断提升个人工作能力水平，适应发展形势需要。

三是纪检监察工作还有待进一步加强。要结合市场经济体制和改革发展的新形势、新特点，不断完善纪检监察机制和预防监督机制。

(二)个人存在的问题和不足、改进措施

一是思想观念需要进一步更新。在发电公司组建后的新情况面前，特别是在以经营效益为中心的转变上，意识还要增强、需要在实际工作上加大观念转变的力度。

二是岗位责任作用发挥还不够。主要表现在：在组织引导广大职工转变观念、统一思想、形势任务的宣传发动上发挥作用不够；在应对急剧变化的内外部环境条件，积极参与生产经营管理工作上发挥作用不够；在深入细致的把握工作大局、推动有效工作上还不够。需要在今后工作上注意改进加强。

三是自身综合业务知识需要增强。在经营管理方面需要努力学习，提高对现代企业管理和企业经营管理更深的了解，需要进一步加强这方面学习的自觉性和主动性。向实践学习、向这方面的专家和同志学习，提高自身的工作能力。

四是急躁情绪有待克服。在工作中有急躁情绪。表现在对工作的思考上、对工作的把握上、有时显得急进，需要加以注意克服。

以上是个人的述职、述廉汇报，有不妥之处，请各位领导和代表批评指正。

谢谢大家!

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

公司报告表篇六

大家好!

我于20xx年6月任个人业务部经理，两年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市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。下面就两年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习江几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

- 1、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。20xx年5至7月，由于分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。20xx年九9、10两个月以分红险销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了广东和上海。“鸿泰杯”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞费了心思。20xx年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。

当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：一是全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深

入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。二是对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。

20xx年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到20xx年底全拾基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基矗同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在20xx年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。5、抓好三

支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

四、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系。

两年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是20xx年8月，我省第一期以自己的力量教学，为期16天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近200余人。

二是主管培训。两年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。

信息通报工作。自20xx年8月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于20xx年7月召开第一次年会；成

立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌；建立了代理人“爱心社”，使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是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。五是推行“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。

一是20xx年的“双过半”和今年5月份首届高峰会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。两会的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升。

目前全处同志团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

总之，两年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是总经理室和机关各处室，没有他们的支持就不可能有这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全处同志对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之两年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等，请大家多批评。另一方面我自己也要不断的加以改进。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，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层次。

谢谢！

2019年，太保寿险中心支公司在济南分公司党委、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26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2019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：

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“八九”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文秘写作秘书网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2019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。

按照“三个转变”的要求，我们注重全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，不断扩大市场占比，提高经营效益。在今年的工作中，公司上下团结一致，奋力拼搏，较好地完成年初预定工作目标，工作中有以下几个亮点：

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2019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2019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。

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。

一是县区和部门及业务渠道之间发展还不平衡，有些单位和部门的领导对市场的研究还不深入、不主动、不准确，把握市场、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。

(一)总体指导思想是：深入贯彻落实“十八”大会议精神，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。

2019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2019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xx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。2019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，最大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)2019年的经营目标

个险标保任务2019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，为公司的发展造成影响、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。