# 2024年财险公司财务述职报告汇总(4篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-03-05

*20\_年财险公司财务述职报告汇总一一、业务拓展业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费万，非车险保费万的佳绩，提前个月完...*

**20\_年财险公司财务述职报告汇总一**

一、业务拓展

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费万，非车险保费万的佳绩，提前个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，

我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，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，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，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。

一年来，我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，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。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。

**20\_年财险公司财务述职报告汇总二**

同志们：

这次会议的主要任务是：以“\_代表”重要思想为指导，学习传达20\_\_年全国保险工作会议精神，在回顾总结去年工作的基础上，分析当前我省保险业面临的形势，统一思想，提高认识，以科学发展观为统领，明确今年我省保险工作的目标和任务，促进我省保险业又快又好发展。

下面，我代表海南保监局讲几点意见。

一、20\_\_年我省保险业基本情况

去年，在保监会的正确领导下，在我省各级党委政府和有关部门的大力支持下，海南保险业以党的\_届四中、五中全会精神为指导，贯彻落实科学发展观，积极进取，不断开拓创新，较好地完成了20\_\_年全省保险工作会议部署的各项工作任务。

(一)开拓进取，市场不断壮大

业务稳定增长。20\_\_年全省保险公司共实现保费收入14.95亿元，同比增长3.89%,低于全国平均增长率10.15个百分点。其中财产险公司保费收入5.65亿元，同比增长13.88%，占总保费的37.81%;寿险公司保费收入9.30亿元，同比下降1.37%，占总保费的62.19%。20\_\_年度全省各保险中介渠道实现保费收入为10.2亿元，占海南省总保费收入的68.20%，比去年提高2.32个百分点。

去年的财产险业务较快增长，成为整体业务增长的主要拉动力。人身险业务小幅下滑，主要原因是银行加息及持续加息的心理预期使寿险产品吸引力下降，银行人民币理财业务及基金、国债等产品分流了部分潜在客户;各银行因改制、储蓄压力等因素对销售保险工作重视不够;寿险公司进行业务结构调整等等。

经营主体持续增加，为市场增添了新的活力。去年共批准设立保险公司支公司4家，中心支公司1家，保险营销服务部33家，专业保险中介机构7家，保险兼业代理机构272家。截至20\_\_\_年底，我省共有支公司以上保险机构58家，营销服务部138家，专业保险中介机构14家，兼业保险代理机构932家。多家主体相互竞争、主要城市与县域机构合理布局、中介机构蓬勃发展的市场格局初步形成。

保险企业市场化改革不断推进，市场竞争能力得到提高。一是科学的经营理念逐步确立，经营体制日渐完善。各公司树立起“效益、速度、规模”并重的经营理念，为业务健康发展打下了良好基础;经营机制不断完善，决策、业绩考核、岗位协作、财务等方面的工作得到加强，商业化经营运作机制进一步确立。二是内控管理不断加强。各公司内控管理力度加大，在内部监督、业务流程控制、财务管控等方面的制度建设得到加强，有效地提高了公司风险防范与风险管控能力。三是保险服务水平得到提高，服务领域不断拓宽。保险产品有所创新，推出新型瓜果菜运输保险等业务，受到客户的欢迎;推出了一些新的销售方式，如开始尝试网上投保业务，产寿相互代理业务等;业务领域也进一步拓宽。四是经营风险的能力不断增强。如中国人保海南省分公司认真做好风险调查和评估，提高再保险技能，形成由法定分保、协议分保、合约分保、临时分保、系统内巨灾超赔和意外事故超赔分保以及系统内联保、系统外共保等构成的再保险和联保共保保障机制，不断提高抵御重大意外事故和巨灾风险的能力，有效化解了“达维”台风的巨额损失。

(二)积极推进结构调整，业务协调健康发展

一是加强薄弱环节。去年寿险公司共实现养老保险保费收入4380.58万元，同比增长163.22%，实现健康险保费7682.42万元，同比增长7.02%。二是优化业务结构。财产险公司20\_\_年非车险实现保费收入3.1亿元，增长19.36%，增幅较车险业务高11.49个百分点，非车险业务占财产险业务保费收入的比重由20\_年同期的52.3%提高到54.8%。寿险公司普遍把内含价值高的个人营销期缴业务等作为业务拓展重点，广泛采用差别费用率、调高重点业务折标系数等措施，鼓励发展个人期缴业务，取得一定成效。虽然人身险整体规模下滑，但寿险公司标准保费同比增长17.36%，新单期缴保费同比上升72.13%，占比24.47%，较20\_年同期上升11.18个百分点。另外个人营销也取代银邮代理成为人身险销售的主要渠道。三是加快县域业务发展。20\_\_年，全省县域业务保费收入为35671.95万元，较上年增长22.6%，业务占比达到了23.81%。中国人寿海南省分公司的县域业务发展快速，业务占比由20\_年的34%提高到47%，已占半壁江山。

(三)切实服务经济社会发展，保险功能和作用进一步发挥

为我省经济发展保驾护航。20\_\_年全省保险公司赔款与给付支出为3.88亿元，同比增长10.58%。去年9月底“达维”强台风袭击我省期间，我省财险公司干部职工日夜守护在项目一线，积极协助客户防险抗灾，并在台风过后迅速开展理赔工作，帮助受灾投保人重建家园、恢复生产，受到省领导和社会的赞誉。各保险公司共受理台风报损案件1506件，已决赔款为5694万元，预计总赔款达1.9亿元。

探索开展农业保险的新路子，积极为“三农”服务。去年海南保监局多次到澄迈等市县对农业保险进行调研，并于20\_\_年4月向省政府报送了开展农业保险的工作方案。“达维”台风过后，我省保险业认真准备有关材料，及时向主管领导汇报农业保险及台风损失，积极配合省政府研究解决应对重特大自然灾害的大宗农业财产保险问题。太平洋人寿海南分公司还积极探索开展渔业保险的路子，去年11月，该公司拟定海南渔业保险方案并送省政府，卫留成省长对方案作了重要批示，为我省渔业保险的开展打下了良好的基础。

积极开展责任保险，辅助社会管理。各财产险公司20\_\_年实现责任险保费收入约1.3亿元，为维护社会稳定作出了贡献。为推动有关责任险健康快速发展，海南保监局积极与海南省交通厅进行协调，共同下发了《关于海南省道路客运和危险货运承运人责任险业务有关问题的通知》，明确了客运承运人责任险及危险货运承运人责任险的实施原则、保险责任范围、保险标准等事项;与海南省消防总队等有关单位与部门进行协商沟通，努力推动我省火灾公众责任保险的开展。

积极配合地方政府开展有关工作。为配合我省开展“投资环境建设年”活动，海南保监局制定出台了《海南保监局优化保险市场环境促进保险业发展的34项措施》，并探索保险业参与开发性金融合作的新路子，配合省委省政府推进中小企业融资机制建设、推动县域经济发展。

(四)加强保险监管，风险得到有效防范

海南保监局切实履行监管职责，不断整顿规范保险市场，抓好内控制度和风险监管等重点工作，积极防范化解保险业风险。

扎实开展现场检查工作，规范保险市场。20\_\_年8月至11月，海南保监局认真开展20\_\_年整顿和规范保险市场工作，共投入379人次，有目的、有重点地检查了6家保险公司、4家保险中介机构，对保险公司的检查率达到66.7%，对保险中介机构的检查率达到33.3%。

针对辖区内部分保险公司、保险中介机构出现的违法违规行为，去年我局共对有关公司及人员进行6次行政处罚，9次监管谈话。

加大风险监管力度。海南保监局不断完善风险监管制度建设，制定了《海南保监局保险监管员制度(试行)》，由各监管员负责对分管公司进行跟踪监管和分析，增强监管的主动性、针对性;做好统计分析工作，完善非现场监管;加强对突出风险点的防范工作;督促保险公司加强风险管控。

保险机构内控监管取得新进展。制定了《保险公司分支机构内部控制评价办法(试行)》等相关制度，夯实内控制度监管基础。海南保监局组织辖内各寿险公司进行内控制度建设情况路演，重点演示授权经营、财务会计、业务流程、单证管理、稽核监督等控制情况，引导各公司以内控路演为契机，总结发现公司在内控管理方面存在的问题或薄弱环节。

海南保监局切实抓好信访投诉工作， 20\_\_年共办理信访件34件，在保护投保人利益、维护正常市场秩序方面发挥了重要作用。

(五)积极改善发展环境，发展氛围越来越好

积极争取我省党政领导、各级党政部门对保险工作的关心和支持。主动向地方党政领导汇报保险工作，省委、省政府领导20\_\_年先后对涉及保险工作事项作出9次重要批示及指示，如汪啸风书记和卫留成省长多次指示要重视并推动农业保险开展;陈成副省长于去年10月10日主持召开省长办公会议，听取我省保险业关于“达维”台风理赔情况的汇报，并专题研究解决应对重特大自然灾害的大宗农业财产保险问题。省委省政府领导的关心和支持对加快我省保险业发展起到了重要作用。

广泛开展保险宣传活动，加强诚信建设，树立良好行业形象。组织海南保险行业“庆祝建党84周年——党在我心中”合唱比赛、“百名保险之星、九大保险明星”评选等活动;加强与新闻媒体的沟通合作，及时发布有关行业重要信息和发展情况。行业协会制定了《海南省机动车辆保险服务承诺暨投保理赔事项告知书》和《海南省个人意外伤害保险、健康保险服务承诺》，由辖内保险公司共同签署并向社会郑重发布。各公司还加强代理人风险预警系统和信用评价体系的建设与推广工作，不断推进诚信建设。

加强行业自律，创造公平竞争条件。辖内各保险公司在行业协会的组织协调下，有序开展航意险、旅行社责任险等有关业务;各保险机构依法合规经营，增强公平竞争意识，遏制恶性竞争，促进诚信经营。

(六)加强行业基础工作，发展基础更加扎实

制定行业“\_”规划。在省社科立项课题《“\_”期间海南保险业发展前景研究》的基础上，海南保监局制定了《海南保险业发展“\_”规划纲要(草稿)》，预计近期将完成该项工作。

信息化建设和统计工作进一步加强。保监会信息系统顺利运行，取代了以往的手工报表，提高了保险统计的准确性和时效性。另外，按照保监会和省政府的部署，我省保险业圆满完成了第一次经济普查任务，表现比较突出，海南保监局被评为经济普查省级先进集体，保监局一位同志被评为经济普查国家级先进个人，辖内保险公司有三位同志被评为经济普查省级先进个人。

保险理论研究取得一定成果。海南保险学会组织了20\_\_年保险论文评选活动，海南保监局及各保险公司、保险中介机构员工踊跃投稿，共评选出获奖论文10篇;海南保监局20\_\_年共完成调查报告和有关理论文章30余篇，在《保险研究》、《金融时报》、《海南金融》等刊物上发表10篇。

队伍建设不断加强。海南保监局和辖内公司认真开展保持共产党员先进性教育活动，着力解决效益、诚信、规范经营等突出问题，有力地促进了各项工作;党风廉政建设和纪检监管工作得到稳步推进，海南保监局切实推行保险廉政监督员制度，从制度上督促监管队伍廉洁自律;开展规范经营培训，去年4月我局举办了首期保险中介机构管理人员培训班，重点讲解了涉及保险中介监管的有关法律、法规、规章及相关规定;各公司也重视培训工作，保险经营人才、业务技术人才、营销人才的培养工作得到稳步推进。

同志们，一年来，全省广大保险工作者兢兢业业、勤勤恳恳工作，为海南保险业的发展作出了巨大的贡献，在此，我代表海南保监局向各位表示衷心的感谢。

20\_\_年是“十五”期间的最后一年，在过去的五年里，随着海南省经济社会的健康快速发展，海南保险业也不断发展壮大，一是业务迅速发展。保费收入从20\_年的6亿增长到20\_\_年的14.95亿元，增加了8.95亿元，增长139.17%，年均增长20.03%，比“十五”规划确定的10亿保费目标超出近5亿，保险深度由1.18%增长到1.65%，保险密度由 80.4元增加到 181元;二是市场体系日趋完善。省级保险分公司由20\_年的7家增长到9家，加上今年刚进入海南市场的安邦财产保险海南分公司，现在海南的保险公司主体已有10家;保险中介机构由原来的1家增加到14家，其中法人代理公司6家、代理分支机构1家、法人经纪公司2家、经纪分支机构4家、公估分支机构1家。三是保险企业体制改革和市场化改革不断深化。四是监管不断加强，市场秩序日益好转。五是保险业服务经济社会能力得到极大提高。

这些成绩的取得，正如吴定富主席所说的，标志着保险业站在了一个新的发展起点上，这个新起点，是一个基础牢固的新起点，是一个充满活力的起点，是一个前途光明的起点。

在看到成绩的同时，我们也要清醒地认识到，我省保险业的发展还存在着不少矛盾和问题，如市场规模小、发展速度远低于全国平均水平、营销员队伍不够壮大、区域发展不平衡、经营不规范现象还比较突出、服务水平和服务质量不高等等。我们必须高度重视这些问题，采取切实措施加以解决。

二、适应新形势，努力促进海南保险业又快又好发展

要加快海南保险业的发展，我们首先面临的问题是怎样学习领会好中央精神和全保会精神，把科学发展观贯彻落实到海南保险业的发展实践中去。吴定富主席在20\_\_年12月6日形势分析会和20\_\_年全国保险工作会议上，围绕保险业为什么、能不能、怎么样又快又好地发展等\_问题，对保险业如何贯彻落实科学发展观作了系统的阐述，为保险业下一步的工作指明了方向。吴定富主席提出，保险业贯彻落实科学发展观，就是要通过又快又好地发展，实现做大做强的目标。我们要深入学习领会吴定富主席的讲话精神，立足海南保险业的发展实际，站在新起点，增强紧迫感和责任感，促进我省保险业又快又好发展。

(一)正视不足，提高发展的紧迫感

加快海南保险业发展，既是构建社会主义和谐海南、满足海南人民群众保险需求的需要，也是适应保险业对外开放形势、金融业改革发展趋势的需要，更是适应海南经济社会快速发展的需要。海南近几年发展势头好，经济增长速度已经连续五年快于全国平均水平，海南保险业只有与时俱进，不断开拓进取，又快又好发展，才能充分发挥保险的功能和作用，服务海南经济社会发展大局。

海南保险业基础差,底子薄,地区发展不平衡,保险深度和密度只有全国平均水平的一半左右，总体发展水平低，保险业的规模与经济社会的发展不相适应。去年我省经济实现生产总值903亿元，增速达10%左右，工业、投资、旅游等均在高位运行，经济呈现出又快又好的发展势头，城乡居民收入继续持续增长，全省城镇居民人均可支配收入和农村居民人均纯收入分别为8090元和3006元。而20\_\_年我省保险业同期增长3.89%，人身险业务出现了负增长。这与全国保险业蓬勃的发展势头不相符，也与我省稳定较快的经济增长不相符，为此，我省广大保险员工要牢固树立忧患意识，以加快保险业发展为己任，增强发展的紧迫感，辛勤工作，努力拼搏，完成时代赋予我们的使命和任务。

(二)认清形势，增强发展的主动性

我省的宏观经济发展形势向好，为保险业的发展提供了有利条件。“\_”规划《纲要》提出今后五年经济社会发展的主要预期目标是：全省生产总值年均增长9%以上，到20\_年，人均生产总值超过16000元，比20\_\_年增长1.23倍左右;单位工业增加值能耗比20\_\_年下降25%左右;地方财政收入年均增长速度高于地方生产总值增速;全省固定资产投资累计达2400亿元左右;农村居民人均纯收入年均增幅不低于6%，城镇居民人均可支配收入年均增幅不低于8%;人口自然增长率降至8‰;各项社会事业协调发展，构建和谐海南取得新进展。正如卫留成省长所说的：“实现这个规划，海南经济发展必将迈上一个新台阶，社会事业必将实现一次新跨越，改革开放必将打开一个新局面，人民生活水平必将有一个新提高，城乡整体面貌必将发生前所未有的新变化，一个经济繁荣、人民富裕、社会文明、环境优美的海南经济特区将让世人刮目相看。”海南经济和社会的快速发展，为又快又好发展我省保险业提供了难得的发展机遇。

保险业近年来取得的成果，为行业新一轮的快速发展打下了基础。社会大众的保险意识逐步提高;市场体系日趋完善;效益与规模并重的经营观念被行业普遍接受，经营效益与社会效益并重的意识普遍树立，谋求科学发展的观念深入人心;行业服务能力有效提高;保险企业体制改革和市场化改革不断深化;保险监管不断加强，市场秩序日益规范;保险从业人员队伍不断壮大，总体素质不断提高。这些将为“\_”期间行业的快速发展提供有力支持。

形势喜人，形势逼人，面对这难得的发展机遇，大家一定要增强发展的责任感，振作精神，树立起远大的理想和目标，艰苦创业，无私奉献，在做大做强保险业的历史使命中体现自己的人生价值。特别是我们的领导干部，一定要倍加珍惜保险业的快速发展给个人带来的发展机会，努力克服在不作为、乱作为、不知道怎么作为等方面存在的问题，牢固树立起责任意识，大力弘扬创业精神，勇以创新，开拓进取，在时代的舞台上充分展现自己的才华。

(三)贯彻落实科学发展观，加快发展

科学发展观是我们党和国家从新世纪新阶段党和国家事业发展全局出发提出的重大战略思想。保险业的发展必须贯彻落实科学发展观。

一是要坚持做大做强。保险业科学发展观的核心内容是做大做强。只有做大做强保险业，才能扩大保险的覆盖面，提高保险业的服务程度，充分发挥保险的功能和作用。保险业要致力于服务经济发展、社会进步和人民生活水平的提高，要增强大局意识、政治意识，处理好经济效益与社会效益的关系，既要为发达地区、中心城市、优势产业、富裕人群服务，也要为不发达地区、县域地区、需扶持产业、不富裕人群服务，不断扩大保险的覆盖面和服务领域。海南保险业要根据我省地方实际情况，争取在农业保险、渔业保险、新型农村合作医疗试点等方面取得突破，更好地服务地方经济社会发展。

二是坚持又快又好发展。科学发展观的精神实质就是又快又好发展。只有又快又好发展，才能适应国民经济快速发展形势的需要，才能适应全面对外开放形势的需要，才能适应金融改革发展形势的需要。又快又好在本质上与做大做强是完全一致的，又快又好主要体现在对发展过程的要求，做大做强主要体现在对发展结果的要求。又快又好发展要把“快”与“好”有机统一起来。只快不好，会欲速而不达，而只好不快，会裹足不前，错失发展良机。又快又好发展的要求就是实现快速协调健康持续发展。我们要彻底摒弃那种只看眼前、不顾长远，只要规模、不顾风险，只想自身局部利益、不顾行业整体利益的观念，从片面追求业务规模增长转变为注重速度与质量、结构、效益相结合的协调发展。要不断提升企业的内涵价值和核心竞争力，为实现又快又好发展打下基础。

三是坚持以人为本。保险业科学发展观的本质是以人为本。我们要把满足最广大人民群众的保险需求作为行业发展的根本目的，把人民群众的认可与支持作为行业发展的坚实基础，不断为人民群众提供多层次、全方位的保险服务，增进人们的幸福感和安全感，促进人的全面发展，实现人民群众的根本利益。只有这样，我们保险业才能长远地发展下去，也只有这样，才能最终体现保险业发展的意义。

三、20\_\_年保险工作重点

20\_\_年是实施保险业“\_”规划的第一年。开好局，起好步，对全面实现“\_”目标具有十分重要的意义。今年保险工作的总体要求是：认真贯彻落实\_届五中全会、中央经济工作会议以及全国保险工作会议精神，坚持以科学发展观统领保险业发展全局，切实解决好速度、效益、诚信和规范经营问题，着力增强自主创新、防范化解风险能力，加强行业基础建设，实现保险业又快又好发展，更好地为全面建设小康社会和构建社会主义和谐社会服务。

20\_\_年的主要工作是：

(一)提高自主创新能力，打造创新型行业。自主创新能力是保险业实现又快又好发展的强大动力。保监会把今年作为保险业的“创新年”。虽然海南保险市场小、主体少，但我们一定要认识到创新对保险业发展的重要意义，结合海南的省情，加快创新步伐。

强化创新意识。各公司要不断提高公司的自主创新意识，贴近市场，了解群众需求，在销售、服务、产品等方面推陈出新，最大程度地满足社会公众的保险需求。对一些重点领域，整合行业资源，形成创新合力，提高创新效果。探索推广包括电话销售、手机短信销售、网络销售、产寿互相代理等一系列产品营销方式;提升行业服务质量，提高服务水平，强化以客户为中心的服务理念，为客户提供风险防范等增值服务，逐步实现由单一保险服务向风险管理、理财咨询、投资规划等综合服务转变;立足省情，结合自身专业优势，因地制宜开发地方特色产品，如高尔夫球相关保险，潜水、冲浪、攀岩相关保险，农村简易险，外出农民打工保险等。

完善创新体制。辖内各保险公司要加强创新型企业建设，不断完善创新体制，培育和引进创新人才;借鉴国内外成熟经验和做法，消化吸收进行再创新，并加强原始创新;强化企业在自主创新中的主体地位，建立以企业为主体、以市场为导向、理论与实践相结合的保险创新体系。

为创新提供政策支持。鼓励各公司在符合国家法律、法规，符合市场经济发展规律的前提下，在组织形式、经营模式、服务方式等方面不断进行创新;我局将在政策允许范围内，制定出台有关措施支持公司的保险创新工作。

创新监管方式。修改完善监管员制度、内控评价办法等相关监管制度;探索营销员分级考试、分类管理模式，扩大农村营销员分类管理试点范围;注重现场监管与非现场监管相结合，日常监管与市场整顿工作相结合，静态监管与动态监管相结合，逐步实现事后监管向事前、事中监管前移。

(二)积极开拓业务。一是积极推进“三农”保险业务开展。将县域保险市场作为新时期业务发展的重要增长点，扩大服务领域和覆盖面，配合省政府及有关部门积极稳妥地推进“三农”保险工作，做到成熟一部分，推广一部分。探索开展一揽子险种，包括种养业保险、小农机农电保险、渔船渔具保险及水果、蔬菜、海产品等加工业保险、农民渔民意外保险等。二是发展大项目保险业务。立足我省“一省两地”产业发展战略，抓住我省“大企业进入，大项目带动”建设带来的难得机遇，调整思路，以效益为导向，选择重点，及时跟进，寻找商机，发展大项目保险业务。三是大力发展责任保险。积极推进建设工程质量险、旅行社责任险和火灾公众责任险等产品服务创新。加大承保力度，提高服务质量和管理水平，充分发挥责任保险在辅助社会管理方面的积极作用，为营造稳定的经济社会发展环境做贡献。四是积极参与“新农合”医疗试点工作。在认真调研的基础上，选择部分市县作为试点，为“新农合”医疗试点工作提供保险服务，帮助解决农民看病难、因病返贫、因病致贫等问题，为完善社会保障体系服务。

(三)优化结构。按照“规模险种出效益、效益险种上规模”的思路，大力发展养老保险、健康险、意外险等保障型产品，积极开拓具有良好综合效益的保险业务，并努力提高车险等规模险种的盈利水平;加快县域保险市场发展，促进保险业协调发展;积极培育中介市场，优化兼业代理机构的行业布局和空间布局，鼓励保险公司与中介机构相互配合，利用中介机构的专业优势积极开拓省内外业务。

(四)积极推动保险诚信建设。诚信是保险业的立身之本、发展之源，决定着保险业能否取信于民、能否持续健康发展、能否有效地服务经济社会发展大局。为此，我们要牢固树立诚信兴业的观念，把诚信建设作为推动行业做大做强的一个重要环节来抓，抓紧抓实，抓出成效。一是综合治理不诚信行为。依法查处销售环节的误导欺诈、理赔环节的拖赔惜赔以及经营管理环节的弄虚作假行为;建立健全保险业失信惩戒机制，进一步完善营销员“黑名单”等制度。二是规范展业行为。继续落实完善投保提示制度;加大营销员持证上岗力度，切实推行营销员挂牌展业制度。三是开展诚信测评试点工作。认真学习兄弟省份开展诚信测评试点工作经验，按照保监会部署，探索建立我省保险服务评价指标体系和诚信建设机制。四是加强保险文化建设。重点抓好对保险从业人员的诚信教育和职业道德教育工作，提高行业的整体诚信意识，增强保险业的社会公信力。五是加强信访投诉工作。进一步梳理和改善各公司的客户投诉处理流程，建立快速、便捷、高效的处理机制，切实履行服务承诺，树立良好行业形象;完善我局的信访工作机制，更好地保护投保人、被保险人、保险企业的合法权益。

(五)抓好保险监管工作。在全省保险从业人员的努力下，我省保险市场正在步入良性发展轨道。但当前我省保险市场仍然存在着不容忽视的违法违规问题和风险隐患。这些问题已经干扰了正常的保险市场秩序，社会公众和保险机构反映强烈，并且引起了新闻媒体的关注，给保险业发展造成了不良影响。为此，我们必须下定决心加以整治。

加大现场监管力度。积极配合保监会组织的对“重点地区、重点公司、重点项目”的现场检查工作。根据市场情况有序开展专项检查、常规检查、举报检查和临时检查，重点关注财险公司的违规批单退费、寿险公司的“鸳鸯”保单及坐扣保费、中介公司财务业务的真实性问题。一旦发现保险经营中存在不计成本、不讲效益、不顾长远发展、破坏保险资源等恶性竞争行为或违规行为，将按照有关法律法规严肃处理，决不姑息迁就。

加强高管人员监管。将省公司及其他分支机构的高管人员作为监管重点，严把高管人员准入关，健全高管人员档案，加强对高管人员流动的监控;认真监督国有保险机构高管人员责任追究制度的落实。今年准备举办一到两期高管人员培训班，除保险有关法律、法规、规章制度培训以外，还要加强发展能力培训，努力提高高管人员的发展能力，拓宽其发展思路，引导他们结合海南保险市场的特点及存在问题，采取切实措施加快发展。

加强公司内控监管。结合保监会制定的《寿险公司内部控制评价办法(试行)》、《关于规范保险公司治理结构的指导意见(试行)》等规章，重点监管公司内控制度建设和执行情况，尝试将内控制度建设、公司治理规范与偿付能力监管相结合。各公司要结合自身业务特点和市场定位，探索建立权责分明、制约有效、规章健全、运行有序、适合本公司的内部控制机制。

加强行业自律。保险行业协会要建立健全行业自律公约，并组织开展经常性的自律检查。对于协会职责范围内的问题要敢于碰硬，依约处理，遏制违法违规行为，维护市场秩序。鼓励专业中介机构加入保险行业协会，壮大行业自律组织。

(六)加强基础建设，提高可持续发展能力。加强保险宣传。整合宣传资源，集中各保险机构的人力、物力和财力，广泛开展保险宣传。今年上半年和下半年分别开展“保险宣传周”活动，向社会公众普及保险知识。充分利用如达维台风、分界洲岛翻船等典型保险事例，深入宣传保险业在保障人民群众人身及财产安全、促进经济稳定运行、维护社会稳定等方面的积极作用，营造良好的舆论环境。做好人才工作。大力实施人才兴业战略，努力建设一支适应保险业发展需要的，以监管人才、经营管理人才、专业技术人才和保险营销人才为主体的保险人才队伍体系。保险企业要进一步改善选人用人环境，多渠道选拔和培养人才，既注重对现有管理队伍的培养锻炼，又注重从其他行业选拔优秀的人才进入保险行业。加快对营销人员的培养锻炼，完善营销员管理体制，保障营销员合法权益，稳定营销队伍。加强监管队伍建设。抓好思想教育工作，提高监管干部反腐倡廉、拒腐防变的自觉性;加强业务能力培训，以培养“能写、能查、能监管”的“三能”干部为目标，打造一支适应保险业发展要求的干部队伍;加大监管干部交流力度，建立健全干部轮岗和轮换制度，充分调动干部的工作积极性，培养一岗多能型人才。

同志们，新的一年充满着新的机遇，新的挑战，新的希望。让我们更加紧密地团结在以\_同志为的周围，全面贯彻落实党的\_大、\_届四中、五中全会和全国保险工作会议精神，牢固树立、贯彻落实科学发展观，开拓创新，锐意进取，努力开创保险工作新局面，为全面建设小康社会和构建社会主义和谐社会作出新贡献。

**20\_年财险公司财务述职报告汇总三**

我于20xx年七月加入中国人寿财险，入司后一直在第一营业部做业务主管。虽然我入司仅一年多点，回顾这一年走过的路程，相比之前在寿险确实成长了不少。现就这一年的工作做如下总结：

一年来在领导的支持和大家的共同努力下，我部的各项指标完成情况比较乐观，截至到20xx年11月30日，与我部合作的银行网点\*家，兼业代理机构\*家，共完成车险保费\*万，非车险保费\*万，并且提前\*个月完成中支公司下达的各项指标任务。我部的人员不多，有效人力只有二个，我们把工作的重点主要放在与各家银行的合作上，利用之前在寿险从事银邮中介的经验和人脉，我们加大与信贷员的沟通，努力拓展企财险，意外险，家财险等优质的非车险业务。截至20xx年11月30日，第一营业部的非车险业务的占比达到了\*以上。由于公司在龙岩刚刚成立三年，在龙岩树立良好的形象，创出中国人寿的品牌尤为重要。为此，我们既考虑如何发展中介业务，又考虑如何规范经营。在中介业务的发展上，我们以长远的眼光开拓发展中介业务，而不是以牺牲自身利益为代价。我们坚持以合理的价格介入中介市场，以优质服务赢得中介市场。为此我部还在龙岩市华通汽车贸易有限公司设立出单点，明确专人管理 ，为签约的代理单位提供优质服务。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期电话营销对我司业务发展影响的低迷状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。 回顾今年来的工作，我中介业务部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如非车险代理进展还不够快，合作的层次还不够广泛和深入，对此，我们将认真分析原因，积极寻求对策，加强包括非车险在内的各类险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展中介代理业务。

除业务拓展外，我还兼做了第一营业部的单证管理员，负责单证的发放、整理装订与归档等工作。单证的管理工作量比较大，工作起来比较耗时，需要有更多的耐心与责任心。每一次的单证培训我都会抓住机认真学习，并经常向上级部门的单证管理人员虚心请教，每天下班前都会检查当日领用的单证情况，并且每月及时将所使用的单证整理装订并且移交上级部门归档。

由于工作千头万绪，加上平时需维护的业务较多，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，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。在今后的工作中还有待改进。

从踏入中国人寿财险的第一天起，我便带着无比的热情投入工作，用心成长，虚心向前辈们学习，真诚的面对每一位客户。在保险这个大家庭里，让我学会用一颗感恩的心来面对生活，更让我懂得了爱心与责任的深刻含义。我希望在未来的日子里，能够更加自信，以一种全新的姿态，积极展业，开拓市场，再创佳绩。

**20\_年财险公司财务述职报告汇总四**

20xx年，我司实收毛保费\*万元，同比增长\*%，已赚净保费\*万元，净利润\*万元，赔付率为%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

20xx年初，我司经理室就针对\*\*地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务 一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在x元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

\*\*地区现有1(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现x公司(大地产险)在我县争夺业务，而\*\*地区人口少，企业规模小，我司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：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，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。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属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，这一举措得到了企业的充分肯定，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。四是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。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务;同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以14好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、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。我们先后到有安全隐患的纸业、药业、\*\*公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于10劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达10，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，\*厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司采用，《支公司抓住车辆年审时机宣传车险新费率》等新闻在省公司内部网上交流。

五、存在的问题

1、公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。

六、20xx年的基本工作思路

随着市场变化和竞争的激烈，就而言，要牢牢地把握市场的主动权，必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

一是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑选并占领市场。

三是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

五、针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！