

2023年报告财产令后多久会强制执行(模板10篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

报告财产令后多久会强制执行篇一

某公司为增值税一般纳税人，税率为17%，8月开始财产清查，发生如下业务：

- (1) 8月25日盘盈甲材料2300，经查属于计量器不准造成
- (2) 盘亏乙材料11400，经查管理不善5400，自然灾害6000
- (3) 8月26日损毁机床一台，账面价8600，计提折旧2600，经查因台风造成
- (4) 8月28日保险公司同意自然灾害赔偿5000，机床3500，款未收到
- (5) 8月30日盘点现金，缺300，无法查明原因

根据以上小题做会计分录

- (5) 8月30日盘点现金缺

[财产清查会计分录题目]

报告财产令后多久会强制执行篇二

活动目标

- 1、学习看实物标记，并会按实物标记给玩具归类
- 2、复习巩固按颜色归类，能找到一排物体中不同颜色的物体并进行调整。
- 3、在老师的鼓励下，一边操作一遍用语言表达。

活动准备

教具：大、小鼠模型全套，彩色积塑全套，彩色锁链全套，几何图形片全套。

学具：大、小鼠模型全套，彩色积塑全套，彩色锁链全套，几何图形片全套，白板，《活动用书》第3、4页。

活动过程

1、按颜色给didi鼠排队

教师：“didi鼠爸爸妈妈送宝宝来上幼儿园啦！”教师出示红、黄、蓝、绿四种颜色的鼠爸爸、鼠妈妈和鼠宝宝的模型：“爸爸、妈妈要搀着自家的鼠宝宝，哪些didi鼠是一家？”请幼儿把相同颜色的鼠模型排在一起并说一说。

2、操作活动1（《活动用书》第3页didi鼠的新玩具）

教师逐一举起学具文：“这个玩具真好玩，它叫什么名字呢？”教师和幼儿共同指认彩色积塑、彩色锁链、几何图形片等学具。

教师：“didi鼠给它的每种新玩具准备了一个‘家’，我们帮他把信玩具送回‘家’吧！”请幼儿打开《活动用书》第3页，观察图上的实物照片：“这个是什么标记？你知道这儿应该放什么玩具吗？……彩色锁链放哪儿呢？你是怎么看出来的？”请幼儿按实物标记给玩具归类，鼓励幼儿边放边说：“彩色锁链放在彩色锁链的‘家’里……”

3、操作活动2（《活动用书》第4页：好玩的玩具）

教师：“didi鼠最喜欢和自己衣服颜色一样的玩具，你能找出他们喜欢的玩具吗？”教师出示一个红didi鼠模型：“这个didi鼠衣服是什么颜色？他喜欢什么颜色的玩具？你能拿给他吗？”请幼儿在学具盒中取出一个和他颜色一样的玩具，边送给didi鼠边说：“红（玩具名称）送给红didi鼠……”

教师：“我们来帮didi鼠找喜欢的玩具吧！”请幼儿打开《活动用书》第4页，认识并说出图片上didi鼠衣服的颜色。教师：“瞧！每只didi鼠想要的是什麼颜色的东西？”引导幼儿认识颜色标记，并按颜色标记取出相同颜色的积塑、彩色锁链、几何图形片，放在穿同色衣服的didi鼠旁边，鼓励幼儿边放边说。

报告财产令后多久会强制执行篇三

尊敬的华龙区教委、黄河路中心校领导：

濮阳创信幼儿园是依据“创信教育论”经教育局批准创办的一所实验幼儿园。自20xx年成立以来，历时十一年，实现了理论与实践的理想结合，形成了独特的“创信风格”。

创信教育始终坚持“为民族谋远虑，为社会育良才；为教育探新路，为改革出经验”的办学宗旨，以“营养、教养”为基础，以“赏识、尝试”和“玩学、肤爱”为原则，以“玩

学、导学、自学”为流程，以“分、合、序、环、动”为教学策略，以“目标论、过程论、结合论、结构论和方法论”为指导思想，以“智育和志育”为核心，以“成人、成才、成功”为方针，形成了“管理、教育、教学、生活、课程、学制、教材、教法”整体优化、科学高效的“批量培养优质儿童”的办学思路和早期教育基础上的弹性学制新基础教育模式。

创信教育在不断的追求和探索中又进一步把“做中国民办教育新标准模式的`创造者”定为今后发展的目标，全方位树立创信教育的品牌，从各方面走标准化发展之路，严格要求，细化管理，力争把创信幼儿园打造成“中国幼儿园连锁经营的领导者”。

可喜的是，在我们朝着更高目标奋进的时候恰逢我市进行“濮阳市中小幼学校办园评估”工作，评估标准的出台让我们看到了自身的不足，更清晰了今后的发展方向和工作标准。创信幼儿园愿意在各级领导的督导下提升我们的办园标准和服务水平，做真正合格的幼儿园。

特此申请，敬请各级领导督察指导，把创信幼儿园打造成合格幼儿园。

申请人□xxx

报告财产令后多久会强制执行篇四

为了树立财险公司良好的行业形象，我们把“端正政风行风、优化发展环境”工作，纳入了年度重要工作的组成部分，成立了由公司经理任组长的领导小组，制定了《端正政风行风、优化发展环境”xx工作方案》，通过开展此项活动，使公司全体员工充分认识到：在财险业务萎缩，市场竞争激烈的条件下，我们要用优质文明服务争取客户，以良好的企业信誉赢得客户。

按照xx林业地区创建优良经济发展环境领导小组的统一安排和部署，我公司紧紧围绕内强素质、外树形象两个主题，以最大诚意，向社会推行办事公开制、承诺制。一是保证95518服务热线电话24小时开通，为客户提供全天候的热情服务；二是以客户的现实或潜在需求为重点，开展形式多样的便民承保服务。三是为客户提供高效快捷的售后服务，一有险情，无论是何时、何地，保证以最快的速度赴现场组织施救，合理查勘定损，在《保险法》和有关条款规定的理赔工作时限内，保证赔款及时到位。四是对单方肇事责任清楚的小额简易赔案现场兑现赔款，实施服务提速。

为使优质文明服务始终贯穿于经营全过程，我公司认真恪守“人民保险为人民”的经营理念，坚持诚信准则，在本系统内大力开展了以“展公司品牌，献真诚服务”为主题的特色服务活动，把“客户满意最大化”确立为全体员工的共同价值追求，全程跟踪服务，实行小额赔款现场赔付，大额赔款限时赔付，帮助受损企业和保户在最短时间内恢复正常生产经营和生活，最大限度地发挥了经济补偿职能，赢得了良好的社会信誉。今年以来，我公司共受理各类赔款案件余起，累计支出赔款达100余万元，为企业迅速恢复生产、安定人民生活提供了可靠的保险保障，得到了社会的认可。

工作虽然取得了成绩，但还存在着不足，一是对上级关于纠风专项治理和优化发展环境工作理解的不够深刻，因而还没有形成强大的氛围；二是还没有形成一个完整的综合性的客户服务体系，对客户潜在的和深层次上的需求还不能完全满足；三是对客户和群众反映的问题还有解决不及时的现象。这些都是阻碍我们业务发展和影响公司形象的大问题，我们将在今后的工作中花大力气解决这些问题，努力做到：

- 1、为客户提供“一条龙”，“一站式”和“一揽子”综合性服务。

- 2、多为客户和群众办实事办好事。

3、采取有效措施加强队伍建设，严肃查处以权谋私、吃、拿、卡、要、报等行为。

报告财产令后多久会强制执行篇五

我于今年寒假去中国人民财产保险公司广东分公司实习，以便初步了解保险公司的发展状况，熟悉其运作流程，体验生工作生活的乐趣，为不久就业打下初步基础。

2、公司介绍

中国人民财产保险股份有限公司(picc)简称“中国人保财险”)是经国务院同意、中国保监会批准，于7月由中国人民保险集团股份有限公司发起设立的、目前中国内地最大的非寿险公司，注册资本111.418亿元。其前身是1949年10月20日经中国人民银行报政务院财经委员会批准成立的中国人民保险公司，主要经营车险，占其业务总量的91%，是国内最具有发展前景的保险公司之一。

3、实习意义

通过这次的实习，我对保险有了一个更加清晰的认识，对保险充满了信心。同时也认识到了自己的长处和短处，认识到保险不只是需要保险专业的人才就钩了，也要其他方方面面的人才，这样保险公司才能很好地运行。此外，此次实习让我重新审视自己，让我从新定位，对我人生有着重要影响。

二、实习内容

在这半个月的实习期间，我的实习内容很多，主要有寻找潜在客户、向准客户宣传相关内容、对保险标的进行风险评估、承保、核赔、财务处理等等。虽然实习的内容繁多，但是我还是在这个宝贵的实习机会学到了不少实操技能。下面是具体详细内容。

1、对公司进行全面了解

的非寿险公司，其注册资本雄厚，车险占绝大部分，公司文化让人易于理解与接受，有利于培养对公司发展有用的职工，公司战略目标宏伟，激起公司上下的工作热情。外勤部、后勤部、精算部等部门功能强，分工合作恰到好处。

通过解说员的详细讲解和介绍，我们对该公司在很大程度上得到了了解，出去了我们对保险公司的迷惑。

2、寻找准客户

接下来就是熟悉如何挖掘潜在客户。在外勤部的组织下，我跟随业务员外出寻找潜在的客户，以便学习其找客户的技巧。在找客户的过程中，我留意在交谈过程中业务员的语言、动作和心理变化，特别是成功业务员的。在这过程中，他们的共同点就是言语温和有礼，面部带微笑，对不同的人用不同的语言，但是绝不出现恶略行为和不得体的语言，善于洞察对方的心理变化而采取不同的方法。通过熟练的技巧，得体的语言，强大的洞察力，挖掘出了不少的准客户。

3、组织准客户进行宣传

在获得准客户资源及其相关资料后，组织准客户进行相关产品介绍。耐心向准客户介绍产品及其功能、条款等，根据准客户的实际情况和相关资料为准客户选择合适的保险产品及保险金额。着重介绍准客户关心的地方，用简单明了且易于理解的方式向准客户讲解，使其全面了解产品。

4、对保险标的进行风险评估

对保险标的进行风险评估是核保的基础。对保险标的的风险评估时，严格按照风险评估理论的步骤，先实地考察标的的现在地理位置、功能、使用期限、安全措施、可能存在的风险、

标的结构性质、取得保险前是否存在损毁等情况，详细记录下来并拍下必要部分的照片。然后询问客户关于标的的历史情况，包括是为标的购买过保险及其险种、出险次数及损坏程度、赔偿金额及费率等。

在获得这些信息后，综合现有的情况及历史情况总体评估标的的风险状况，决定是否对该标的承保、承保期限、保费额度、保险金额、累计赔偿限额、每次赔偿限额、保费及保险金的调整等。

5、承保

息与记录信息不对而造成的争议，对有错误的信息进行更正；签订合同，收取保费，将保单归档整理，开展后续服务；对承保途中保险标的的风险及被保险人变更等请款的变化而调整承包方案。

6、核赔

在一次保险事故理赔中，学到了很多关于核赔的技能。在接到出险通知后，核保人员要及时赶到出险现场，在不同的角度和距离拍下出险标的的情况，核对保单与出险标的的信息，如果信息一致，则确认是否为保险范围内的保险事故、保险地点范围、出险标的的损坏程度、保险期限是否有效、是否存在故意行为等。确定这些后，就要根据标的的损坏程度及保险金额确定赔偿额度。

7、财务处理

核销，和保单批单等都是由保险出单员每天拿回财务部，然后我进行分类整理核对并盖章，对符合要求的以及作废的进行排序，在核销表上核销，并交给财务主管签字。有时候这些单据比较乱，或者不是缺这就是缺那，也挺令人费心的。多问，多做，没有什么解决不了的。

查询在系统备查表，相当繁琐的一项工作，起码花了我实习的2/3时间，通过印刷号，从系统中查询出凭证号，日期等信息做成备查账。

8、进行相关培训

在进行相关具体的工作之前，培训是少不了的。在此次实习中，相关的培训有礼仪，财会表填制，核保，风险评估，核赔等方方面面的具体工作培训。

三、实习总结

虽然工作很辛苦呢很劳累，但是我学到了在学校里学不到的东西，学校能教你书本上的知识，但是具体应用到实践中还是有区别的，要把一个工作做好，仅仅有书本上的知识是不够的，还要有耐力毅力和信息甚至微笑等。半个月下来，我感触良久体会到了下面的生活知识：

- 1、作为一个新人，手脚要勤快些端茶倒水之类的活是少不了的；
- 2、为尽快适应环境，要做到多思考，不懂就问，“旧人”还是乐意帮助的；
- 4、证书只是敲门砖，如果你拿到了某个证书但不会用证书相应的知识，证书再多也意义不大。胸中必须要有点墨水，也要有真材实料，这样才能在职场上大有前途。
- 5、英语、计算机室职场中必备的硬件，英语水平起码要能跟外国人进行一般交流；计算机则要熟悉办公软件的操作，并且要熟练；另外也要熟悉相关的其他软件。
- 6、渐渐学着融入新的环境，适应也要有个过程的。

7、珍惜校园外的师生之谊，出了学校我依然是个学生。

8、学习永远是很重要的及时在职场中也要不断学习新知识，同时要根据工作中的不足而有针对性地学习。实践永远是检验真理的唯一标准。在过去的半个月实习中，我深深感受到所学知识的肤浅和在实际中运用的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作赶到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多少，这些与实际还有一段相当长的距离。以前总觉得自己很厉害，认为自己学到了很多知识可以去公司大展身手，好好表现一下自己，体现以下自己的能力但是知道去了公司实习之后，才发现原来自己是多么的肤浅，多么鄙薄。的确，在大学学到的相关知识在公司知识冰山一角，它不仅要求有保险知识，还有会计、管理、计算机等方方面面的知识，误认为保险公司只需要具有保险知识的人才就够了。

9、我们往往会忽略的就就是写作能力，这很重要，职场中如文书，报告等方面要熟练掌握写作，不管在什么行业都是很有用的，在保险公司也不例外。

10、进入某个行业的职位时，一定要尽快熟悉这个职位工作索要用到的知识，因为每个行业所涉及的知识范围都是方方面面的，比如税收，法律，计算机，财会等等。在保险行业，特别要懂得心理，要善于洞察客户的心理。

11、另外，本专业的知识一定要学好，不管是风险评估、风险管理、精算等都要全面扎实掌握，用理论去知道自己进行工作，因为理论知识扎实的人，发展一般比较快。

这次实习，我收获很多，它让我体会到了工作的艰辛和劳累，让我发现了自己的专业知识不足，让我更清楚地认识自己，让我更加低对保险行业充满了信息，让我更清楚地认识保险的真正面目，让我明白了买保险其实是卖一种理念，这让我

更加相信保险光明的前途，使我更有信心接受保险。总之，工作就是要踏踏实实，能吃苦能扛累，要懂得学习，要学会运用，更好虚心接受教导。

报告财产令后多久会强制执行篇六

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xxxx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转

换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚地意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：喊破嗓子，不如做出样子，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，

才能赢得信任和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

年初，在分公司确定的一个目标，两个坚持，六个关键的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费xx万，有效增员xx人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：这个保险咱们又不能办啊？我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了？这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我

十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

业务方面，我们必须痛定思痛，认真总结过去一年的经验和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，寻找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为负重前行做好充分的准备，确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础，工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说：人心齐，泰山移；多增员，多举绩。因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效的增员模式，增员理念。争取营销人员总数达到xx名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的

智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。在这方面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部的稳定和发展做出更大的贡献。

报告财产令后多久会强制执行篇七

为了规范商业银行理财产品销售活动，促进商业银行理财业务健康发展，制定了关于个人独资企业登记管理办法，下面是详细内容！

第一章总则

第一条为规范商业银行理财产品销售活动，促进商业银行理财业务健康发展，根据《中华人民共和国银行业监督管理法》、《中华人民共和国商业银行法》及其他相关法律、行政法规，制定本办法。

第二条本办法所称商业银行理财产品(以下简称理财产品)销售是指商业银行将本行开发设计的理财产品向个人客户和机构客户(以下统称客户)宣传推介、销售、办理申购、赎回等行为。

第三条商业银行开展理财产品销售活动，应当遵守法律、行政法规等相关规定，不得损害国家利益、社会公共利益和客户合法权益。

第四条中国银监会及其派出机构依照相关法律、行政法规和本办法等相关规定，对理财产品销售活动实施监督管理。

第二章基本原则

第五条商业银行销售理财产品，应当遵循诚实守信、勤勉尽责、如实告知原则。

第六条商业银行销售理财产品，应当遵循公平、公开、公正原则，充分揭示风险，保护客户合法权益，不得对客户进行误导销售。

第七条商业银行销售理财产品，应当进行合规性审查，准确界定销售活动包含的法律关系，防范合规风险。

第八条商业银行销售理财产品，应当做到成本可算、风险可控、信息充分披露。

第九条商业银行销售理财产品，应当遵循风险匹配原则，禁止误导客户购买与其风险承受能力不相符合的理财产品。风险匹配原则是指商业银行只能向客户销售风险评级等于或低于其风险承受能力评级的理财产品。

第十条商业银行销售理财产品，应当加强客户风险提示和投资者教育。

第三章宣传销售文本管理

第十一条本办法所称宣传销售文本分为两类。

一是宣传材料，指商业银行为宣传推介理财产品向客户分发

或者公布，使客户可以获得的书面、电子或其他介质的信息，包括：

(一) 宣传单、手册、信函等面向客户的宣传资料；

(二) 电话、传真、短信、邮件；

(三) 报纸、海报、电子显示屏、电影、互联网等以及其他音像、通讯资料；

(四) 其他相关资料。

二是销售文件，包括：理财产品销售协议书、理财产品说明书、风险揭示书、客户权益须知等；经客户签字确认的销售文件，商业银行和客户双方均应留存。

第十二条 商业银行应当加强对理财产品宣传销售文本制作和发放的管理，宣传销售文本应当由商业银行总行统一管理和授权，分支机构未经总行授权不得擅自制作和分发宣传销售文本。

第十三条 理财产品宣传销售文本应当全面、客观反映理财产品的重要特性和与产品有关的重要事实，语言表述应当真实、准确和清晰，不得有下列情形：

(一) 虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

(二) 违规承诺收益或者承担损失；

(四) 登载单位或者个人的推荐性文字；

(六) 其他易使客户忽视风险的情形。

第十四条 理财产品宣传销售文本只能登载商业银行开发设计的该款理财产品或风险等级和结构相同的同类理财产品过往

平均业绩及最好、最差业绩，同时应当遵守下列规定：

(二)真实、准确、合理地表述理财产品业绩和商业银行管理水平；

(三)在宣传销售文本中应当明确提示，产品过往业绩不代表其未来表现，不构成新发理财产品业绩表现的保证。如理财产品宣传销售文本中使用模拟数据的，必须注明模拟数据。

第十五条理财产品宣传销售文本提及第三方专业机构评价结果的，应当列明第三方专业评价机构名称及刊登或发布评价的渠道与日期。

第十六条理财产品宣传销售文本中出现表达收益率或收益区间字样的，应当在销售文件中提供科学、合理的测算依据和测算方式，以醒目文字提醒客户，“测算收益不等于实际收益，投资须谨慎”。如不能提供科学、合理的测算依据和测算方式，则理财产品宣传销售文本中不得出现产品收益率或收益区间等类似表述。向客户表述的收益率测算依据和测算方式应当简明、清晰，不得使用小概率事件夸大产品收益率或收益区间，误导客户。

第十七条理财产品宣传材料应当在醒目位置提示客户，“理财非存款、产品有风险、投资须谨慎”。

第十八条理财产品销售文件应当包含专页风险揭示书，风险揭示书应当使用通俗易懂的语言，并至少包含以下内容：

(一)在醒目位置提示客户，“理财非存款、产品有风险、投资须谨慎”；

(三)提示客户注意投资风险，仔细阅读理财产品销售文件，了解理财产品具体情况；

(八) 客户风险承受能力评级，由客户填写；

(九) 风险揭示书还应当设计客户风险确认语句抄录，包括确认语句栏和签字栏；确认语句栏应当完整载明的风险确认语句为：“本人已经阅读风险揭示，愿意承担投资风险”，并在此语句下预留足够空间供客户完整抄录和签名确认。

第十九条理财产品销售文件应当包含专页客户权益须知，客户权益须知应当至少包括以下内容：

(一) 客户办理理财产品的流程；

(二) 客户风险承受能力评估流程、评级具体含义以及适合购买的理财产品等相关内容；

(三) 商业银行向客户进行信息披露的方式、渠道和频率等；

(四) 客户向商业银行投诉的方式和程序；

(五) 商业银行联络方式及其他需要向客户说明的内容。

第二十条理财产品销售文件应当载明投资范围、投资资产种类和各投资资产种类的投资比例，并确保在理财产品存续期间按照销售文件约定比例合理浮动。市场发生重大变化导致投资比例暂时超出浮动区间且可能对客户预期收益产生重大影响的，应当及时向客户进行信息披露。商业银行根据市场情况调整投资范围、投资品种或投资比例，应当按照有关规定进行信息披露后方可调整；客户不接受的，应当允许客户按照销售文件的约定提前赎回理财产品。

第二十一条理财产品销售文件应当载明收取销售费、托管费、投资管理费等相关收费项目、收费条件、收费标准和收费方式。销售文件未载明的收费项目，不得向客户收取。商业银行根据相关法律和国家政策规定，需要对已约定的收费项目、

条件、标准和方式进行调整时，应当按照有关规定进行信息披露后方可调整；客户不接受的，应当允许客户按照销售文件的约定提前赎回理财产品。

第二十二條商業銀行應當按照銷售文件約定及時、準確地進行信息披露；產品結束或終止時的信息披露內容應當包括但不限於實際投資資產種類、投資品種、投資比例、銷售費、託管費、投資管理費和客戶收益等。理財產品未達到預期收益的，應當詳細披露相關信息。

第二十三條理財產品名稱應當恰當反映產品屬性，不得使用帶有誘惑性、誤導性和承諾性的稱謂以及易引發爭議的模糊性語言。理財產品名稱中含有擬投資資產名稱的，擬投資該資產的比例須達到該理財產品規模的50%(含)以上；對掛鉤性結構化理財產品，名稱中含有掛鉤資產名稱的，需要在名稱中明確所掛鉤標的資產占理財資金的比例或明確是用本金投資的預期收益掛鉤標的資產。

第四章 理財產品風險評級

第二十四條商業銀行應當採用科學、合理的方法對擬銷售的理財產品自主進行風險評級，制定風險管控措施，進行分級審核批准。理財產品風險評級結果應當以風險等級體現，由低到高至少包括五個等級，並可根據實際情況進一步細分。

第二十五條商業銀行應當根據風險匹配原則在理財產品風險評級與客戶風險承受能力評估之間建立對應關係；應當在理財產品銷售文件中明確提示產品適合銷售的客戶範圍，並在銷售系統中設置銷售限制措施。

第二十六條商業銀行對理財產品進行風險評級的依據應當包括但不限於以下因素：

(一) 理財產品投資範圍、投資資產和投資比例；

(二)理财产品期限、成本、收益测算；

(三)本行开发设计的同类理财产品过往业绩；

(四)理财产品运营过程中存在的各类风险。

第五章客户风险承受能力评估

第二十七条商业银行应当对客户风险承受能力进行评估，确定客户风险承受能力评级，由低到高至少包括五级，并可根据实际情况进一步细分。

第二十八条商业银行应当在客户首次购买理财产品前在本行网点进行风险承受能力评估。风险承受能力评估依据至少应当包括客户年龄、财务状况、投资经验、投资目的、收益预期、风险偏好、流动性要求、风险认识以及风险损失承受程度等。商业银行对超过65岁(含)的客户进行风险承受能力评估时，应当充分考虑客户年龄、相关投资经验等因素。商业银行完成客户风险承受能力评估后应当将风险承受能力评估结果告知客户，由客户签名确认后留存。

第二十九条商业银行应当定期或不定期地采用当面或网上银行方式对客户进行风险承受能力持续评估。超过一年未进行风险承受能力评估或发生可能影响自身风险承受能力情况的客户，再次购买理财产品时，应当在商业银行网点或其网上银行完成风险承受能力评估，评估结果应当由客户签名确认；未进行评估，商业银行不得再次向其销售理财产品。

第三十条商业银行应当制定本行统一的客户风险承受能力评估书。商业银行应当在客户风险承受能力评估书中明确提示，如客户发生可能影响其自身风险承受能力的情形，再次购买理财产品时应当主动要求商业银行对其进行风险承受能力评估。

第三十一条商业银行为私人银行客户和高资产净值客户提供理财产品销售服务应当按照本办法规定进行客户风险承受能力评估。私人银行客户是指金融资产达到600万元人民币及以上的商业银行客户；商业银行在提供服务时，由客户提供相关证明并签字确认。高资产净值客户是满足下列条件之一的商业银行客户：

(一)单笔认购理财产品不少于100万元人民币的自然人；

(三)个人收入在最近三年每年超过20万元人民币或者家庭合计收入在最近三年内每年超过30万元人民币，且能提供相关证明的自然人。

第三十二条商业银行分支机构理财产品销售部门负责人或经授权的业务主管人员应当定期对已完成的客户风险承受能力评估书进行审核。

第三十三条商业银行应当建立客户风险承受能力评估信息管理系统，用于测评、记录和留存客户风险承受能力评估内容和结果。

报告财产令后多久会强制执行篇八

本站发布财产保险公司实习报告2000字，更多财产保险公司实习报告2000字相关信息请访问本站实习报告频道。

一、前言

实践出真知。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展

的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢?抱着这种想法，我在2019年7月5日走进了中国太平洋财产保险股份有限公司福州分公司。

二、实习目的和要求

进一步了解保险，接触社会，将理论知识付诸于实践，挑战自己的工作学习能力，养成良好的工作习惯，积累工作经验，让自己快速适应社会的要求。

实习的目的是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

具体要求包括：

- 1、培养从事保险代理人工作的业务能力，了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflows，学会进行工作。
- 2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。
- 3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中虚心向广大工作人员请教，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，以自己的综合素质，把自己培养成为合格优秀的保险代理人。
- 4、培养艰苦创业精神和社会责任感。形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

5、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

三、实习公司简介

中国太平洋财产保险股份有限公司是中国太平洋保险(集团)股份有限公司旗下的一家专业子公司，为客户提供全面的财产保险产品和服务。公司总部设在上海，注册资本为40.88亿元。

公司承保人民币和外币的各种财产保险、短期健康保险和意外伤害保险业务。公司承保业务涉及电力、汽车、机械、化工、电子、水利、建筑、桥梁、公路、航天航空、船舶、以及高科技产业等各行各业、各个领域。公司在130多个国家和地区的350多个主要港口城市聘请了保险检验、理赔和追偿代理人，并与国内外多家保险公司、再保险公司及有关机构建立了代理关系和业务往来关系。公司在全国拥有40家分公司和直属中心支公司，2000余家中心支公司、支公司、营业部和营销服务部，以及包括约14800名销售代表在内的直销团队。

公司以“诚信天下、稳健一生、追求卓越”为核心价值观，开拓进取，锐意创新，积极为客户提供风险保障服务。2008年，公司总资产和净资产分别为376.13亿元和71.43亿元，实现保费收入278.75亿元(不含中国太平洋保险有限公司)，同比增长18.7%，市场份额11.4%，位居全国第二，实现净利润3.66亿元，主要经营指标在国内产险市场上继续保持地位。

四、实习公司荣誉奖项

1、2006年，中国太平洋产险在《中国保险报》的网络媒体——中保网举办“您最信赖的产险公司”公众调查中获得第一名。

2、2002—2008年，中国太平洋产险连续7年在中国服务质量

监督机构——中国质量万里行促进会对保险行业服务质量明察暗访中保持了第一的成绩，并被该协会确认为“金融行业企业”。

3、2003——2007年，中华全国总工会、共青团中央、中国质量协会、全国用户满意工程联合推进办公室先后授予中国太平洋产险10个客户服务机构“全国用户满意服务明星班组”荣誉称号。

4、2004——2008年，中国太平洋产险被中国质量协会评为“全国用户满意企业”。

5、2008年，中国太平洋产险被亚太客户服务协会评为“2008年亚太客户服务奖”。

五、实习内容

五天的实习生活，不仅仅丰富了我对保险的认知状态，而且教会了我如何做人，确切来说，是如何做一个社会人。

1、改变心态

尊敬你所从事的行业，肯定自我的价值。你所卖给客户的不是产品，而是产品的功能，真正去帮助客户解决问题。因此，你的无偿服务为给客户保障，甚至带来巨大的收益。你应该尊敬你的职业，不要羞于说出口，不要怕被客户拒之门外。不屈不挠，从任何事情都要有恒心。100个客户访问中，可能只有20个愿意听你的讲解，其中可能只有一个人与你签单，但不要因此而气馁。你应该看到，你又帮助了一个客户。提出问题的客户是我们的老师，赞美每一个提出反对意见的人，把反对意见当成是客户在咨询更多的信息。不要追究外界环境，清楚的分析自己的优势所在，并将它充分发挥出来。一个饱读圣贤书的人，并不一定能够把他的工作做到尽善尽美。懂得了知识，重要的是要知道如何去运用它，并将他它

贯彻执行。知识的缺乏也并不意味着你就差人一等，知识是可以慢慢积累的，但懂得实践的好习惯却是难以养成的。所以，不要懊恼，你所需要做的，就是为自己设立一个切实可行的目标，并且围绕它去努力、去奋斗。

2、沟通的重要性

太平洋财产保险公司有个很吸引人的地方就是它开放型的学习环境。每个营业区都集中有几个部门，每个部门又分为多个小组。每个部门在月初都会下达指定目标，各个小组在既相互竞争又相互合作的基础上完成任务。公司早上都要开一个小时的会议，前二十分钟是公司大会，由本部工作人员主持，其它各个部门采取电视视频的方式参与会议，会议的内容主要是唱司歌、朗读公司宗旨与准则、公司信息的上传下达、员工的直接激励。接下来的二十分钟是部门内部会议，内容主要包括：部门内部员工工作经验分享、疑难问题的交流与探讨。采取的方式有：游戏、个人发言、钻石员工讲话。最后二十分钟是各小组内部的交流，由小组长跟踪各成员的工作状况，组员之间的相互学习，进一步的帮助各成员完成工作任务。它们重点强调的是学习型的组织。

同样，要想在短暂的实习时间内，尽可能能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到太平洋财产保险，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做那些工作，不清楚你想了解的知识，所以跟老师很好的沟通是很必要的。刚开始指导老师就让我们各自叙说来太平洋财产保险实习的目的，想学些什么知识。在两天的学习之后又再次问了我们这个问题，只有目标明确了才能更好的达到目的。后来，几个指导老师为我们和新员工设定了培训课程，组织一起学习，还分成了几个小组，相互之间学习与竞争。每天在讲授的课程完了之后都会布置相应的任务，在第二天由老师及时的跟踪与指导。

3、积极主动、挑战自我

首先要有积极主动的态度，遇到不懂的问题要及时向老师请教，并且主动提出要担当的工作。纳粹德国某集中营的一位幸存者维克托弗兰克尔曾说过：“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。”

其次，承担工作之后要对自己的一切负责。不要把不确定的或困难的事情一味搁置起来，而是竭尽自己全力去完成任务。在工作中遇到的问题应及时记录下来，第二天就可以向老师或者他们的同事去请教了。一方面考验了自己工作的能力，一方面又增加了自己的自信心。譬如有一个任务是：搜集50个准客户的名单，然后分别打电话过去调查福州市民对保险的看法。对于这个任务，先应该用各种方式去搜集名单，可以去各个公司索取名片、可以使用企业黄页、可以让朋友转介绍、可以利用网络社区搜寻联系方式。紧接下来就是打电话了，之前要做好充分的准备，例如设计的问卷题目、客户可能做出的反应与提出的问题，根据不同的情景作答，同时记录他们的信息与疑问，最后进行分类、整理。

最后，要保持“一切归零”的心态去学习。只有当杯子是空的时候，才能装到容量的水。虚心向身边的每一个人学习，学习别人的长处为自己所用，这是一笔宝贵的财富。

4、养成良好的工作学习习惯

知识可以不断积累、心态可以慢慢去调整、技能也可以不断的从实践中获得、惟有习惯难以改变。一个好的工作习惯直接决定了工作的成败。这点以前没有觉察过，工作中才真正体会到。

第一、要做到准时，这是最起码的要求，它能反映一个人的工作态度与作风，所以提前去工作点已成为了我的第一个工作习惯。

第二、达标，承担了的任务就一定要完成。这需要有一个合

理的计划，把可能出现的意外也放置于计划中，工作就不会因为突发事件的发生而受影响了。有了好的工作习惯就更加明确自己所处的位置，不会为工作而工作，就如同有了航海图的船只才不容易迷路。老师要求很严格：要是当天任务完成不了，第二天就不要去上班了。我们也第一次感受到了责任的意义所在。

第三、学会做笔记。老师说过一句话：“只听不记，就像听演唱会一样，做完笔记之后还要马上把它运用出去，有了知识不用，一切都等于0”。早上接受了课程的培训，下午就一定要马上行动，把所学的理念讲授出去或者把所学的技巧马上拿来为工作所用。

第四、虚心听取别人的批评与意见。每天早上在检验前一天的工作情况的时候都要上台作个小结，然后由小组成员提出意见，包括好的与需要改进的地方，这样会有更大的进步。

第五，善于推销自己。勇于说出自己对问题的看法，并把它合理的表达出来是问题的关键所在。清楚自己的优缺点，管理好尚存的优点，将缺点慢慢转变成为自己目标所服务的优点。合理的转移自己的兴趣爱好，譬如，如果你把将来的目标设置为管理者，那么你就要现在培养适合的爱好：爱好演讲、爱好领导、爱好。

5、“大学生”到“社会人”角色的转换

从一个学生转化为一个社会人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。社会人多了一份责任感，多了一份成熟，保持好的心态显得尤为重要。从现在起，我们就必须对自己的行为负责，以后想要成为一个什么样的人，现在就应该选择什么样的方式去做。

六、实习表现与效果

在学校与社会这个承前启后的`实习环节，我们对自己、对工作有了更具体的熟悉和客观的评价。本次实习采取分散形式，原则上以就业实习为主，实习收获主要体现在三方面。

1、工作能力

主动参与保险市场调查等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告。实习单位的反馈情况表明，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2、实习方式

实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。我们同单位员工一样上下班，完成单位工作。又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

3、实习收获

主要有三个方面。

一是通过直接参与公司的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。

二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

三是为毕业论文积累了素材和资料。指导老师们在整个实习

过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，老师们深入学生和实习单位，阐明实习大纲及实习计划内容，明确实习目的和要求。实习过程中，结合实习单位的具体情况，帮助我们学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导我们做好具体工作；在业务不多的实习点，挖掘他们的实践经验；检查我们实习工作日记，把握实习情况，指导工作及时有效；督促我们认真完成实习报告。

实习结束后，老师们认真做好学生的实习成绩考核及评定工作，参加实习交流会，完成实习总结报告。

七、实习工作小结

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在五天的实习过程中，我深深的感受到所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。

“学无止境”。以前总觉得自己有多厉害，自认为自己学到了很多知识，可以去公司大展身手，好好表现一下自己，体现一下自己的能力，但是直到去了公司实习后才发现自己有多肤浅，多浅薄。的确，在大学学到了很多关于财经保险方面的知识，但是保险是一块相当广阔的领域，它不仅要求你有专业的保险知识，更要有相关的财经知识，以及知道包括历史，地理，政治，文化等等方面的知识，这样在介绍保险时才能跟客户对答如流，全面的向客户介绍保险信息。解答客户对保险的疑问和困惑。

报告财产令后多久会强制执行篇九

财产保险利益是保险法上的一项基本原则，具有重大的理论和实践意义。由于我国保险业起步较晚，相应地对财产保险利益理论的研究也不够深入，今天本站小编给大家精心挑选了财产保险工作总结，希望文章对大家有所启发。

一、采取的主要工作措施

(一)艰辛筹备，积极拓展保险业务的新市场xx年，财产保险公司决定在xx区筹建分公司，并委托担负这一重任。作为第一任分公司经理，可谓受命危难之际，从10月28日开始，还是光杆司令一人的他就开始了千头万绪的筹建工作。

有能够租赁的房屋，最后将公司地址锁定在楼。选择这里作为分公司的所在地，更便于我们扩大宣传面，与车主进行面对面的交流和沟通，更利于我们开展财产保险业务。

工作状态下，才在短期内装修出了满意的效果。

第三，招聘培训公司人员。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。x经理在做好公司硬件筹备工作的同时，积极在社会上物色招聘优秀的保险人才进分公司。从11月1日开始，公司内勤人员、公司业务员等一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列。

分公司并于x月x日至x日，集中时间对全部人员进行了上岗前的业务培训。

公司领导陪同省保监局领导到我公司进行了检查验收。至此，我公司正式成为财产保险公司大家族中的一员。

(二)确立工作重心，在竞争中寻找保险业务的突破口。

刚成立的保险公司形成了强烈的竞争压力。我们惟有保持沉着冷静，客观面对现实，积极寻求对策，与竞争对手们赛服务水平、赛业务能力、赛奉献与付出，才能从已有的保险企业中脱颖而出，用实力赢得保险人才的加盟，赢得“回流”保险业务，才能在保险竞争中屹立不倒。

2、找准突破口，加大市场占有率。根据xx区xx年的保源情况，x经理经过仔细的分析研究，把摩托车保险、船舶、学校、幼儿园的人身意外险作为今年零散性险种突破口，与交警等有关部门联系，请他们帮助协调，帮助代理摩托车保险业务。目前，此事正在进一步的协商中。

力所能及的方便和服务，取得了广大保户的信任，为我公司将来拓展市场提供了保障。

(三) 规范经营，努力提升保险工作的管理水平

立足，我公司全体员工在x经理的带领下，一是加强与保户的接触和沟通，密切公司与保户之间的联系；二是在日常管理中，认真严格执行上级制定下发的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，并用各项规定规范和约束员工的具体行为；三是积极有效的开展工作，对每一份保单、每一次理赔，都做到严格把关，认真审核，既不损害保户利益，也不让公司受到损失。

(四) 以人为本，培育和建设优秀的保险职工队伍。

工做出来的，如何让他们始终保持良好的工作状态，广泛服务于社会的各个阶层和人们生活的各个方面？这也是我公司经常考虑的问题。我公司率先从领导做起、从公司成立之时做起、从进公司的那一刻做起，用雷厉风行、求真务实的工作作风，用吃苦耐劳、乐于奉献的工作态度，用严于律己、诚信为本的做人原则，用爱岗敬业、熟练精湛的工作能力，取信于民、赢取客户。同时，公司还从各方面严格要求员工，

时刻让职工保持危机感，让职工深深了解与市场“共存共亡”的深刻道理，彻底改变“观望”的态度，以更加积极主动的姿态参与市场竞争。经过几个月的磨练，我公司职工队伍经受了锻炼和考验，正朝着优秀的目标迈进。

二、存在的不足的问题

(一)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。

(二)面对强大的市场竞争压力，有 本文来自的同志出现畏难情绪，有部分同志对条款不是很熟，在业务开展过程中还存在一定的问题，少部分员工有思想惰性，还要加强这方面的思想工作。

三、未来三年的工作思路

随着市场变化和竞争的白热化，未来三年就保险费而言，我公司要牢牢掌握市场的主动权，就必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

(一)要转变思想观念，积极适应市场的发展与变化，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创造性。经营目标，保费收入xx年xx万元，占市场份额4--5□xx年xx万元，占市场份额20--25□xx年xx万元，占市场份额28--33，综合赔付率控制在50以内，综合费用率控制在35以内。

(二)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战并占领市场。

(三)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。

95585为平台的报接案集中、查勘定损集中、收付费集中、核保核赔集中的组织构架，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部业务环境。

(五)针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的措施，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。

总之，我们要在“”重要思想和党的xx届四中全会精神指引下，牢固树立和落实科学发展观，因地制宜，与时俱进，开拓创新，扎实工作，努力开创保险工作的新局面，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

20xx年是保险业认真贯彻落实党的xx大精神的重要一年，也是财产保险公司树立形象、打响公司品牌的关键一年，更是我们支公司面临重重压力、攻坚克难的非凡一年。我们在上级公司的大力支持和正确领导下，经过全体员工的共同努力，较好地完成了上级下达的任务指标。截至目前，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%。现将主要的工作情况汇报如下：

一、采取的主要工作措施

(一)抓管理，全面提高规范经营水平

一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管理规定、实施细则及各种管理办法，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。

二是加强业务管理。在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个

理赔工作，如：制定了《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等，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。

三是完善考核机制。随着保险竞争越来越激烈，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，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我们除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，还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《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我们在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了上级公司的好评。

(二)抓销售，积极开拓市场

一是层层落实任务指标。年初，我们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，将上级公司下达我公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。

二是加大市场拓展力度。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。我们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，主动把握市场，消除了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。针对已失业务，

我们要求业务内勤把全年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。

三是积极参与竞争。面对外部竞争所带来的业务压力，我们始终保持沉着冷静，客观面对现实情况，主动寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。公司多次向当地政府主要领导汇报工作，突出汇报我们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，我们积极参与了全民创业调研活动，与领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使政府对我们热心参与地方工作表示满意，还对我们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，从而对我们的工作给予了很大地倾斜。我们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，深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员；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。

四是加大市场占有面。根据当前阶段的保源情况，年初，我们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。同时与教育部门取得联系，班子成员多次与分管教育的领导、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。

五是开展劳动竞赛。我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了劳动竞赛活动，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，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，最终以良好的成绩超额完成市公司下达的任务。

六是狠抓理赔管理。今年以来，我们狠抓理赔质量，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。据统计，截至目前，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万元。

(三) 抓服务，树立保险行业的良好形象

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容。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，更促进了业务的发展。

一是转变服务观念，办活保险服务。为使保户满意，我们进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，平均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。

二是转变工作作风，提高工作效率。我们简化办事程序，实行一条龙服务，打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续。同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主

动为保户到交警部门协助处理事故，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户提供了方便；在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案；在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解了保户交费困难，保障了保户迅速恢复生产。

三是树立保险形象，打造财保品牌。我们下发了《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事。我们在广泛开展创建“文明科室”，争当“文明优质服务标兵”劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

(四)抓队伍，不断提高员工素质

一是加强思想教育。我们一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持进行了“两个条例”、党的xx大和xx届三中、四中、五中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了思想和认识，增强了政治敏锐性。注重加强党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的干部队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

二是大力引进人才。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。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。我们采取现招现用、培训提高和人才储备的办法，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，一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列，保证了短期和中长期的人力资源。

三是加强人员培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。我们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。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，年终进行综合评价。

四是关心员工生活。公司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公司送去的祝福，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，公司上下到处充满着团结、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。

在工作思想方面，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，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。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。作为一名展业人员，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。同时做到尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算；无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以

赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

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。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

报告财产令后多久会强制执行篇十

尊敬的平安保险公司领导：

来到平安保险公司也四年多了，2015年正是在这里我开始踏上了社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。有过欢笑，有过收获，也有过泪水和痛苦。入公司工作四年的时间里，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，对于公司的照顾表示真心的感谢！！在这里我能开心的工作，开心的学习。然而人总是要面对现实的，自己的兴趣是什么，自己喜欢什么，自己适合做什么，这一连串的问候一直让我沮丧，也让我萌发了辞职的念头，并且让我确定了这个念头。或许只有重新再跑到社会上去遭遇挫折，在不断打拼中去寻找属于自己的定位，才是我人生的下一步选择。从小到大一直过得很顺，这曾让我骄傲，如今却让自己深深得痛苦，不能自拔，也许人真的要学会慢慢长大。

目前劳动合同已临近到期，因此我申请提前终止劳动合同，请领导给予批准，并请给予办理养老金、劳动保险以及其他

相关工作等事宜。

离开这个公司，离开这些曾经同事，很舍不得，舍不得领导们的淳淳教诲，舍不得同事之间的那片真诚和友善。

申请人：王xx

尊敬的领导：

我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职申请。

来到公司也已经快两年了，在这近两年里，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。正是在这里我有过欢笑，也有过泪水，更有过收获。公司平等的人际关系和开明的工作作风，一度让我有着找到了依靠的感觉，在这里我能开心的工作，开心的学习。或许这真是对的，由此我开始了思索，认真的思考。

但是最近我感觉到自己不适合做这份工作，同时也想换一下环境。我也很清楚这时候向公司辞职于公司于自己都是一个考验，公司正值用人之际，公司新的项目的启动，所有的后续工作在公司上下极力重视下一步步推进。也正是考虑到公司今后在这个项目安排的合理性，本着对公司负责的态度，为了不让公司因我而造成的.决策失误，我郑重向公司提出辞职。我考虑在此辞呈递交之后的2—4周内离开公司，这样您将有时间去寻找适合人选，来填补因我离职而造成的空缺，同时我也能够协助您对新人进行入职培训，使他尽快熟悉工作。

能为公司效力的日子不多了，我一定会把好自己最后一班岗，做好工作的交接工作，尽力让项目做到平衡过渡。离开这个公司，离开这些曾经同甘共苦的同事，很舍不得，舍不得领导们的尊尊教诲，舍不得同事之间的那片真诚和友善。在短短的两年时间我们公司已经发生了巨大可喜的变化，我很遗

憾不能为公司辉煌的明天贡献自己的力量。我只有衷心祝愿公司的业绩一路飙升!公司领导及各位同事工作顺利!

此致

敬礼

辞职人: