

# 2023年央企经营工作报告 生产经营工作报告 报告(通用5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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 央企经营工作报告 生产经营工作报告篇一

为切实做好市社系统20xx年期间各项工作，确保广大干部职工欢度快乐、祥和、平安的佳节。现结合我市供销社系统实际提出如下要求，请认真贯彻落实。

切实做好春节期间的安全生产工作。单位主要负责人亲自抓，深入了解和掌握本单位安全生产状况，承担起安全生产第一责任人的责任，建立严格安全生产责任制，把责任落实到具体单位，具体岗位具体人。加强督促检查，采取有效措施，解决突出问题，坚决遏制安全事故的发生。

各单位要在节前，在本单位内开展一次安全生产大检查。从文件下发之日起至2月5日前，各单位要根据本单位实际情况，精心组织、周密安排，制定具体检查的实施方案。单位领导要深入检查第一线，对于突出问题，重点区域、薄弱环节进行全面检查，确保安全生产检查工作质量，做到不留死角，不留盲点，真正做到隐患不排除不放过，原因查找不明不放过，杜绝检查工作“表面化”和“形式化”。市社将组织安全生产检查组对各直属企业、基层社进行抽查。

节日期间，既是烟花爆竹销售旺季，也是烟花爆竹事故高发期，供销社系统作为全市烟花爆竹经营重要渠道，必须充分认识烟花爆竹生产安全重要性，市联合总公司一定要组织市烟花爆竹有限公司加强对烟花爆竹采购、运输、储存、销售、

燃放等环节的安全管理，按照国家规定的许可证经营，打击、取缔非法采购、运输、储存、销售烟花爆竹行为，坚决杜绝销售假冒伪劣产品。特别是要将烟花爆竹仓库作为检查工作的重中之重来抓。在节日期间，市社将组织对烟花爆竹仓库及各销售网点的安全工作进行检查（具体时间另定）。

各单位通过本次检查，查找本单位在安全生产中存在的突出问题，制订切实可行的整改措施，认真开展整改。及时消除安全隐患，同时完善安全生产的各项规章制度，落实安全设施，规范安全生产操作规程。

各单位要加强与区政府有关部门的联系和沟通，积极配合督促检查，在信息资源、监督执法及突发事件抢险救援等环节加强联动，形成合力，确保安全生产各项工作协调有序，万无一失。

认真开展一次广大干部职工遵守劳动作业安全规程的教育工作，加强从业人员安全教育和培训，增强节日期间生产安全意识，确保节日期间生产安全。

节日期间，各单位严格执行领导干部值班制度，落实值班领导和人员，及时掌握安全生产动态。一旦发生各类事故和突发事件要立即妥善处理并按规定及时报告。

## 央企经营工作报告 生产经营工作报告篇二

随着社会不断地进步，我们使用报告的情况越来越多，其在写作上有一定的技巧。你知道怎样写报告才能写的好吗？下面是小编收集整理的银行支行经营管理合规性自查工作报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

按照分行统一部署，xx支行高度重视，迅速成立了领导小组，开展经营管理合规性自查工作。根据“全面检查、重点突

出”的原则，查找各部门是否存在违规经营的薄弱环节和隐性问题及各项规章制度的执行情况，全面切实提升合规经营能力。

组长□xxx

副组长□xxxxxxx

成员□xxxxxxx

1. 领导小组负责领导全行自查工作

2. 各部门分别由部门负责人组织对本部门经营活动按照总行排查内容要求，分别对信贷、理财、国际业务及其它业务的合规性进行自查，并按时上报领导小组。

3. 领导小组将各部门自查情况汇总上报分行风险管理部。

4月15日起组织各部门抽出专人进行为期4天的专项自查，4月19日形成自查报告，4月20日上报分行。

（一）信贷业务的合规性

（二）理财业务的合规性

xxx支行在理财业务办理过程中，严格按照总行规定的业务流程操作，充分提示客户理财产品的存在的风险，在首次购买理财的客户进行风险评估，每笔理财业务所有凭证当日上传风险监控系統，总行对业务操作的合规性进行监督。

xxx支行的理财销售由柜员持银行从业考试合格的《个人理财》资格证办理。在销售理财的环节上，对于三个月以上的理财业务的办理□xxx支行的监控影音资料存储周期达不到理财产品到期的时限。

### （三）其他业务的合规性

资产类业务。投资类业务、同业业务暂无。

负债类业务。大额存款存入时，经办人员和授权人员双人操作并核对存入现金的数量，核对现场客户身份信息并进行身份证联网核查。支取5万以上须经授权，授权人员授权时需使用指纹进行授权，在授权环节中进行二次核对，无违规现象不存在风险隐患。

表外资产业务。银承、保函、信用证暂没有发生。

结算类业务。1. 票据业务暂未发生；2. 开户管理□xxx支行自xxx成立以来个人及对公结算账户的开立及撤销严格按照制度执行。在自查过程中，发现在xxx成立之前有部分年度的对公结算账户客户资料不全、未年检、临时账户超期的情况；3. 对账管理。年初以来xxx支行月对账率能够按照制度要求达到100%，季对账率达到70%。

财务管理。能够按照分行年初制定的费用标准进行列支，支行财务支出由支行长进行审批，记账人员记账后由分行审核，按照规定需要分行审批的费用报分行审批后进行账务处理，自查不存在不合规的情况。

内部控制。根据总、分行内控制度文件，制订了支行的内控制度，涵盖了各部门、各岗位，能够严格执行岗位制约约束，防范风险隐患。

案防管理。严格执行《安全保卫工作实施细则》规定，各项制度及应急预案健全，定期测试110报警系统保证良好运行，消防、自卫器材配备齐全，能够定期调阅监控录像并进行应急预案演练。目前□xxx支行存在自助设备客户区无应急报警按钮，营业室窗口监控针对点钞机计数显示不清晰，二楼开放办公区监控存在死角问题。

信息科技管理。操作系统、设备、通讯等维护工作统一由分行科技部管理。支行机房由专人负责，定期检查网络及监控系统运行情况，发现问题能够及时上报分行科技部门。

国际业务合规性。自查范围涉及全部已开展的各类业务，在经常项目项下、外币现钞业务、个人结售汇业务、国际收支申报等方面都能够严格执行xxx国际业务各项规定及外管政策要求，遵循“了解自己的客户”、“了解客户的业务”、“尽职审查”的准则，能够严格审核贸易背景并留存资料备查，内控制度和业务操作规程健全。

无违规金额发生。

无违规责任人。

从此次自查情况来看□xxx支行能够较好的严格执行总、分行的各项规章制度，避免了经营管理工作中发生违规现象。

理财销售提示风险环节上，监控存储周期较短可能存在未来潜在的纠纷问题，近期上报分行采购存储量较大的硬盘□xxx成立之前有部分年度的对公结算账户客户资料问题□xxx支行正在对不合规的账户进行清理和整改中；季对账率未达到100%问题，继续抓紧与企业联系，对于无法取得联系且一年未发生业务的账户，在符合转入久悬账户管理的进行清理，对于发生业务较少账户不打算再使用的建议客户办理销户，在较短的时间内提高xxx支行的对账率；监控及报警系统问题已上报分行相关部门等待解决。

在今后的工作中□xxx支行将严格按照自查内容，防控关键、薄弱环节，坚决杜绝违规现象的发生。

## 央企经营工作报告 生产经营工作报告篇三

为准确把握当前经济运行态势和发展趋势，近日市统计局在全市开展了一次企业生产经营情况快速调查。本次调查采用抽样方式，对我市86家企业的生产经营情况进行了电话问卷调查，其中规模以下工业企业60家，服务业企业20家，房地产企业6家。重点调查企业生产经营、资金状况、生产订货、投资意愿等情况，以便于分析今年以来湖州中小企业生产经营情况及存在的问题，研究和把握未来经济发展趋势，准确判断宏观经济形势。

调查显示，今年以来多数中小企业能保持稳定的生产经营状况。但由于受国际、国内宏观经济形势的影响，企业普遍对明年经济形势的预期不乐观，生产经营信心不足，投资意愿不强。企业对明年形势的悲观预判，将直接影响我市中小企业的发展。

1. 多数企业生产经营状况保持正常，预计能完成年度目标。86家被调查企业中，共有61家企业的生产经营处“正常”状态，占70.9%；22家企业处“部分停产”状态，占25.6%；只有3家企业处“停产”状态，仅占3.5%。25家“部分停产”或“停产”企业中有24家为制造业生产企业，1家为服务业企业。大部分企业能完成全年目标，在全部调查企业中53家企业能完成20xx年度目标，占61.6%；33家企业不能完成，占38.4%。

2. 企业对明年经济走势的预判不乐观，经营信心不足。在全部调查企业中，只有7家企业对20xx年上半年经济走势的预判“趋好”，占8.1%；24家企业预判为“持平”，占27.9%；41家企业预判为“略有下降”，占47.7%；14家企业预判为“明显下滑”，占16.3%。同时，企业经营信心普遍不足，只有1家企业预计20xx年上半年企业订货量较上年同期“增长10%以上”，占1.2%；5家企业预计“增长10%以下”，占5.8%；40家

企业预计“持平”，占46.5%；11家企业预计“下降10%以下”，占12.8%；29家企业预计“下降10%以上”，占33.7%。

3. 企业资金状况偏紧，投资意愿不强。39家企业当前资金状况处于“正常”，占全部调查企业的45.3%；34家企业处于“比较紧张”，占39.5%；12家企业处于“紧张”，占14.0%；1家企业处于“十分紧张”，占1.2%。由于受资金状况和对明年经济形势预期的不乐观影响，企业投资意愿不强，在全部调查企业中有20家在20xx年有投资意向，占23.3%；66家在20xx年没有投资意向，占76.7%。

今年上半年中小企业生产经营情况正常，但下半年以来，受国际金融危机、国内宏观经济形势等因素影响，企业普遍反映生产经营状况大幅下滑，形势严峻。当前宏观货币政策的调整和拉动内需等一系列政策措施，其效应的显现还不明显。

1. 市场需求明显不足。尤其是下半年以来，国际、国内市场需求大幅下降，企业订单明显减少。多数企业开工不足，预计今年春节部分企业将提前放假，即使目前生产尚属正常的企业预计年底负面影响可能还会显现。虽然近期国家已经出台了一系列增加内需、扩大投资、刺激经济的政策措施，但政策的实施和真正发挥效用尚需一段时间，除一些与项目投资建设直接相关的企业预计会在明年较早时候形势趋好以外，企业家普遍对明年一季度和上半年的经济持谨慎态度，认为市场需求仍将不足。企业增加投资意愿不强，企业很少有明确意向在明年进行大规模工业性投入，更多的企业对增加投资持观望态度，甚至在建的投资项目也会延缓。

2. 原材料价格的剧烈波动制约了企业经济效益的提高。原材料价格的大起大落给企业的生产经营带来很多不确定因素。今年上半年，煤炭、钢铁等主要能源原材料价格一路攀升，但下半年尤其是进入8月份以来，原材料价格急转直下，主要原材料价格的剧烈波动使企业的生产经营受到很大影响，导致企业库存原料大幅贬值和产品价格、销售收入下降。企业

家们也采取了各种各样的应对措施，价格大幅波动在对企业带来负面影响的同时，也给部分企业带来了机遇。总体来看，原材料价格的大幅波动给企业生产经营和决策带来严峻考验。

3. 出口形势依然严峻。上半年，受国家生产成本大幅上升、人民币持续升值等因素的影响，企业出口业务受到制约，大大缩小了企业的盈利空间。今年人民币对美元，尤其是人民币对欧元的持续升值，给企业的出口带来较大的冲击，影响企业的生产和销售，同时对企业尤其是出口型企业的效益产生很大影响。虽然，近期国家出口退税率的上调对企业是一大利好，但受金融海啸的影响国际市场需求大幅下降，对我国出口产生很大影响，且政策的效应还有待观察。

4. 劳动力成本大幅上升。今年劳动合同法的实施加快了“五险一金”的普及，企业在这方面的支出大大增加，劳动力成本的增长压缩了企业的盈利空间，企业普遍感受到由此带来的压力。今年企业工人工资平均上涨幅度达到了10-20%，企业在工资、“五险一金”方面的支出较去年都有很大幅度的增长。劳动合同法的颁布实施给企业原有的用工模式带来较大冲击，使企业原有用工的灵活性受到很大牵制，对部分企业正常的生产经营安排也带来影响。尤其是在经济不景气的情况下，若企业处于停产半停产状态，工人放假也需支付最低工资，无疑将对企业的生产经营产生不利影响。

5. 资金紧张对生产发展的制约依然明显。虽然近期国家宏观财政政策从“稳健”转为“积极”，货币政策从“从紧”转为“适度宽松”，但调查显示，企业资金状况依然偏紧，此前信贷收紧的滞后效应还较明显。全球金融危机暴发，促使金融部门更加注重防范金融风险，把好信贷审核关，企业尤其是中小企业贷款难的问题仍将存在。近年盲目扩张和多元化经营的企业，过度投资于资本市场的企业，负债率偏高和流动性脆弱的企业，以及民间借贷较多的企业，潜存资金链断裂的较大风险及连带效应。今年三季度末全市贷款余额增幅同比回落5.8个百分点，而前三季度全市规上工业企业财务费



用支出增长39.7%，其中利息支出增长42.0%。

20xx年我市经济运行环境依然严峻，部分企业生产经营的困难将进一步加大，企业分化的状况将进一步显现。面对复杂多变的宏观环境和严峻的经济形势，既要充满忧患意识，又要增强信心，迎难而上，力争经济平稳健康发展。

1. 加大转型升级力度。当前，我市经济正处于一个转型升级的关键时期，如何在宏观经济形势复杂变化、要素资源日益趋紧的形势下，拓展产业发展空间，实现资源的有效配置和高效利用，已成为我市经济发展面临的重大课题。当前经济的严峻形势，对于企业和政府，既是挑战，也是机遇。要充分认识到经济转型升级重要性，加大转型升级力度，促进经济平稳健康发展。

2. 树立企业发展信心。在外部经济环境趋紧、企业生产经营困难加大的情况下，要进一步树立稳定发展、保护企业的思想和理念，增强企业的发展信心，调动企业的发展积极性，确保经济发展大局稳定。把为企业排忧解难作为服务企业的中心环节来抓，使实劲、办实事。要积极鼓励企业树立发展信心，正视困难，抓住机遇，健康发展。鼓励企业练好内功，做好准备，及时掌握国家政策和市场信息，一旦经济形势好转，就能抓住机遇，加快发展。

3. 强化政策扶持力度。政府部门要及时出台扶持政策，促进我市经济在转型期平稳健康发展，特别是强化中小企业的政策扶持。要加大财税扶持力度，增强企业发展后劲；加大金融扶持力度，缓解企业资金压力；加强协调强化管理，缓解企业成本上涨压力；加大出口扶持力度，推动外贸增长方式转变；提高土地利用效率，拓展企业发展空间，扶持困难企业走出困境，渡过难关。

4. 优化企业发展环境。要重视做好服务企业的各项工作，优化企业发展环境，切实帮助中小企业协调解决实际问题。进

进一步深化行政审批制度改革，提高办事效率，规范收费行为，切实减轻中小企业负担。对于企业意见较多的收费项目和收费标准，研究制定收费优惠、减免方案。

## 央企经营工作报告 生产经营工作报告篇四

为摸清中央企业“家底”，核实中央企业资产质量，推动企业执行《企业会计制度》和做好企业业绩考核、绩效评价以及国有资本保值增值工作，我委决定从20xx年9月起，有步骤地组织中央企业开展清产核资工作。现将《中央企业清产核资工作方案》印发给你们，请结合本企业实际认真执行和落实，并将工作中有关情况和问题及时上报。

### 中央企业清产核资工作方案

为了适应我国国有经济管理体制改革和国有资产监督管理的需要，认真贯彻落实《企业国有资产监督管理暂行条例》，摸清中央企业“家底”，核实中央企业资产质量，为中央企业执行《企业会计制度》和做好企业业绩考核、绩效评价以及国有资本保值增值工作创造条件，国资委决定从20xx年9月起分期组织中央企业开展清产核资工作。

#### 一、清产核资工作目标

(一)全面摸清中央企业“家底”，如实暴露企业存在的矛盾和问题，真实、完整地反映企业资产状况、财务状况和经营成果，促进提高企业会计信息质量。

(二)全面清查核实中央企业各项资产损失情况，并根据国家清产核资政策规定进行处理，促进企业解决历史遗留问题，为执行《企业会计制度》创造条件。

(三)通过对中央企业所属事业单位清产核资工作，核实事业

单位资产、权益等状况，规范中央企业会计核算和财务报告制度，促进真实反映企业经营实力。

(四)全面清查核实中央企业所属境外子企业各类资产、负债和所有者权益，规范境外企业财务监督管理和财务报告制度，促进加强境外国有资产监督管理工作。

## 二、清产核资工作安排

(一)前期准备(20xx年6~8月)。在对中央企业进行调查排队基础上，提出中央企业分批开展清产核资工作计划，制订《中央企业清产核资工作方案》、《国有企业清产核资办法》及相关配套制度，并下发工作文件、报表和工作软件。

(二)工作部署(20xx年9月初)。对中央企业清产核资工作进行工作部署，明确领导组织和办事机构，落实清产核资工作任务。各中央企业明确或建立相应的组织或办事机构，制定切实可行的工作方案，做好组织动员工作。

(三)业务培训(20xx年9月)。计划组织2期中央企业清产核资工作培训班，培训中央企业清产核资工作人员，具体讲解清产核资工作政策、制度和办法及清产核资报表和软件。

(四)组织实施。分批组织中央企业开展清产核资工作，全面完成账务清理、资产清查、数据汇总上报等主体工作任务，全部工作于20xx年10月结束。

## 三、清产核资清查时间点

(一)20xx年前已申请执行或已执行《企业会计制度》的有关中央企业，按照财政部规定的有关工作要求，做好有关资金核实工作，直接向国资委申报资产损失处理，可不再组织清产核资工作。

(二) 申请20xx年执行《企业会计制度》的中央企业，清产核资主体工作时间为20xx年9-12月，资产清查时间点为20xx年12月31日，全部工作于20xx年3月底结束。

(三) 申请在20xx年或20xx年执行《企业会计制度》的中央企业，清产核资主体工作时间为20xx年1-6月，资产清查时间点为20xx年12月31日，全部工作于20xx年10月底结束。

(四) 总公司设在港澳地区的中资企业和其他特殊情况企业清产核资工作另行商定。

#### 四、清产核资工作内容

(一) 账务清理。指以清产核资资产清查点为基准对企业母公司及其所属企业和事业单位的各类帐户、会计凭证、会计账簿以及企业内部资金往来和借款情况进行全面核对和清理，做到账账相符、账证相符、账表相符。

(二) 资产清查。指对企业各项资产进行全面清理、核对和查实。重点做好各类应收及预付账款、各项对外投资、账外资产的清理，以及企业有关抵押、担保等事项的核对。

(三) 价值重估。指对企业账面价值和实际价值背离较大的主要固定资产和流动资产按照国家规定方法、标准进行重新估价。

(四) 损溢认定。指依据国家清产核资政策和有关财务会计制度规定，对企业申报的各项资产损溢和资金挂账进行认定，并对执行《企业会计制度》预计损失进行确认。

(五) 资金核实。指根据企业上报的资产盘盈和资产损失、资金挂账等清产核资工作结果，依据国家清产核资政策和有关财务会计制度规定，组织进行审核并批复准予账务处理，重新核定企业实际占用的国有资本金数额。

(六)完善制度。指企业在完成清产核资工作后，认真分析在资产及财务日常管理中存在的问题，提出相应整改措施和实施《企业会计制度》计划，逐步健全和完善各项规章制度，巩固清产核资成果，防止前清后乱。

## 五、清产核资工作组织领导

中央企业清产核资工作，由国资委统一领导、统一组织、分步实施，有关清产核资的重大问题由国资委研究决定。各中央企业具体组织所属企业、单位开展清产核资工作。

(一)国资委负责中央企业清产核资工作部署，制定清产核资规章制度和工作方案，对企业清产核资工作及中介机构审计工作进行督促、指导和核查。

(二)中央企业应结合企业自身实际情况，成立清产核资领导小组，并指定内部有关机构或成立临时办事机构，具体负责组织实施工作。

(三)中央企业所属事业单位、境外企业清产核资工作要按照中央企业清产核资工作统一部署和要求开展，具体工作实施按其财务隶属关系组织进行。

## 六、清产核资工作要求

(一)中央企业清产核资工作应认真执行《国有企业清产核资办法》等制度规定(另行下发)，做到全面彻底、不重不漏、账实相符，切实摸清“家底”，保证清产核资工作结果真实、可靠。

(二)中央企业在清产核资工作中应坚持实事求是的原则，如实暴露存在问题。对清查出的各项资产损失均应按有关要求取得合法证据或具有法定效力的经济鉴证材料，不得虚报、瞒报。

(三)中央企业对清出的各项资产损失和资金挂账，应认真清理、分类排队、查明原因，根据企业实际情况，依据国家清产核资政策和有关财务会计制度规定，认真研究提出处理意见。

(四)中央企业经批准财务核销的各项不良债权、不良投资及实物资产损失，要建立“账销案存”管理制度，认真加强有关管理工作，组织力量或成立专门机构继续进行清理和追索，避免国有资产流失。

(五)中央企业通过开展清产核资，如实反映企业所属单位在经营管理中存在的矛盾和问题，对资不抵债难以持续经营的，应在认真调查研究的基础上做好分类排队，依法予以合并、歇业、撤销、出售和破产，加快推动企业组织结构的调整，促进提高国有资本总体运营效益。

(六)除涉及国家安全的特殊企业以外，中央企业清产核资工作结果须委托符合资质条件的社会中介机构进行审计，并上报企业清产核资审计报告。

(七)中央企业在清产核资工作中，要指定专门机构和专人负责，及时将工作的进展情况、存在的问题、工作组织和意见或建议，通过简报、情况反映、专题报告或阶段工作总结等形式报送国资委(统计评价局)。

国务院国有资产监督管理委员会令 第1号

《国有企业清产核资办法》已经国务院国有资产监督管理委员会主任办公会议审议通过，现予公布，自公布之日起施行。

国务院国有资产监督管理委员会主任 xxx

20xx年x月九日

## 央企经营工作报告 生产经营工作报告篇五

销售管理部作为公司业务发展的前端管理部门，要适时根据公司阶段发展的需求与要求，不断调整创新工作内容。我深知要干好这项工作，不但要有以身作则的工作态度，有了解市场的前瞻性，有业务知识的专业性，还要有营销理念的创新意识和团队的协作精神。针对部门工作涉及面广，工作难点多的情况，我能带领部门人员做到干工作不计较个人得失，加班加点不计较个人报酬，主动学习提升工作能力，积极创新应对发展需求，主动努力营造和谐氛围，保证了各项工作的保质保量完成。

今年以来，我部针对销售管理工作职责变化大、涉及面广、工作点多、管理人员变动频繁等情况，采取了盯难点、抓重点、勤沟通、督考核的工作方法，有效提升了各级机构销售管理人员的合规意识和管理水平。

### 1、盯难点，提升销售人员持证率。

持证上岗是监管部门对销售人员的最基本要求，但由于全省销售序列人员覆盖面广，牵扯机构多，所以持证问题落实难度教大。为加快销售人员持证率的提升□20xx年我部通过加大销售人员资格审核及职业培训力度，协助中支机构开展考前专业知识与职业规章培训，确保提升考证通过率；同时通过下发机构持证考核通报，审核停发未持证人员绩效及基本职级工资，督促中支加快组织人员考取资格证，及时申请打印执业证，有效规避了无证支付销售费用等潜在风险隐患。截至10月底，全省共计1211人实现双证持有，全员持证率由年初的58.4%提升到78.76%，专职销售人员实现了100%持证。

### 2、抓重点，强化销售费用合规管理。

为进一步解决机构销售人员不真实、重复支付费用、奖励无依据、无证人员发放基本职级工资、违规发放绩效等问题，

我部在20xx年度继续强化与中支的细节沟通，对销售薪酬审核发放流程进行修订，健全机构政策备案审批制度，严格销售工号审核；对未事前审核报备方案、未使用分公司核准制式工资表、管理序列员工占用销售费用，以及销售基本工资发放缺少相关文件支持、上报前未审核数据等行为，坚决予以退回修改。截至11月底，共增设销售工号751人次，删减调整工号3578人次，批改增设机构代码95个，审核各中支销售人员工资近650次，为直销绩效的及时、准确、合规支付提供了有力保障。

### 3、督考核，确保有效增员达成。

为确保机构有效增员，结合总公司对有效增员及机构人均产能的要求，年初部门下发了《20xx年度销售队伍建设实施方案》，通过及时沟通督导、定期下达考核通报等措施，机构有效增员的意识不断增强，措施不断加大，截止10月份，累计清退转岗业绩不达标销售人员321人，实现有效增员87人，新增人员保费收入共计5366.64万元，完成上级公司下达增员计划的95.05%。

### 4、勤沟通，助推销售渠道改革。

一是按照公司渠道清分工作要求，制订下发了《分公司渠道代码管理办法》，指导和规范各机构服务代码设置，有效开展渠道清分工作；截至11月底，部门共审批渠道代码设置相关文件487余次，添加代码渠道代码1561余个；为确保清分工作落实，多次沟通下发渠道代码使用情况通报，汇总代码常见问题解读，提取错选、未选代码数据，及时核对上报总公司补录修改。20xx年度基本上实现了通过服务代码清分真实业务来源。

二是制定渠道改革实施方案，确保改革推进落实。根据总公司《深化渠道改革指导意见》文件精神，12月初，销售管理部制定下发了《分公司销售渠道改革实施方案》，并召开了培



训宣导会议，按照总公司最新渠道划分要求，安排部署公司业务来源、人员、业绩及成本清分工作，重新编制新版服务代码上报总公司审核录入，力争在年底前完成销售渠道改革和销售系统上线前的准备工作，确保20xx年分渠道考核管理顺利实现和销售系统的顺利上线。

□

20xx年初，保监会贯穿全年的中介清理整顿工作正式启动，为顺应监管要求，切实规范公司中介业务管理，销售管理部在中介档案管理、人员资质审核，手续费管控方面狠下苦工，中介风险管控能力显著提升。

1、修订中介合同模板，中介档案管理更趋规范。

针对合同填写不规范的问题□20xx年初，我部对中介合同模板进行了重新修订，减少书写内容，加大对中支oa用印的审批力度，对全省备案档案开展新一轮清理，对填制缺漏与资料缺失进行修正完善。截止11月底，共建立完善规范化个人代理人档案2156份，中介机构档案853份，中介档案规范性显著提高。

2、强化渠道资质审核，中介基础管理再上台阶。

20xx年，销售管理部加大了对个人代理人、专、兼业代理和经纪渠道资质的动态监管力度，对核心资质失效协议严格予以清除；借助不定期核心系统代理人资质与中介监管系统核对手段，指导中支提前做好到期资质证件换发；实施销售人员执业证书集中审核发放，向行业协会申请发放执业证书xxx份，督促中支及时完执业证书的申请打印工作；截止12月15日，核心系统合作全部中介渠道资质更新清理完毕，全省在用个人代理人1258人，实现100%双证持有。

3、开展业务清理整顿，中介风险管控能力进一步提升。

20xx年作为中介清理整顿关键年，监督检查力度空前，针对公司代理人员虚设，中介业务虚假列支等问题，遵循保监局第一、二阶段中介清理整顿工作要求，我部对全省中介业务开展全面清理整顿，清理系统虚假代理人，严格中介机构费用支付审核管理，严查手续费虚假列支。截至12月底，共清退虚假代理人xx人，查明存在虚列中介业务的中支机构x家，对于查明存在虚假列支的近xx万元业务，按照监管部门要求开展自查整改，公司中介业务经营风险得到有效控制。

#### 4、强化外设出单点审核，加密卡发放更加规范。

20xx年，我部继续强化对出单网点的资质审核和加密卡发放管理，下发《关于进一步做好外设出单点加密卡管理工作的通知》，与各中支签订领导签订《远程出单点合规经营承诺书》，加大了对每月业务台账的跟踪审核力度，对中支闲置、长期不出业务的出单点，收回加密卡，停止对收回不力中支的新加密卡发放，公司外设出单点管理得到有效规范。

#### 1、对标行业规划全年，力促业务发展大提速。

为贯彻落实总公司提出“双超”年度发展战略，销售管理部拟订下发了□20xx年度“万马奔腾，卓越发展”业务推动活动方案》，在全系统组织开展为期一年的业务推动活动；以业务提速、赶超行业增速为目标，设置常规业务、财产险和意外险增速奖，创新设立总经理及四级机构积分奖励机制，鼓励机构对标行业，提升业务发展速度。

#### 2、紧盯月度任务目标，力促阶段任务有效达成。

为扭转公司一季度业务增长颓势，弥补先期负增长任务缺口□20xx年4月份开始，销售管理部开始组织推动机构月度业务竞赛，分月下达任务指标及激励政策；4—6月份，先后开展“四月红似火，创优齐争先”、“冲刺红五月”、“决战三十天，实现双过半”三项竞赛，公司顺利摆摊负增长困境，

半年任务顺利达成。

三季度销售管理部加大了业务推动力度，“齐心奋进共努力，建司十年我献礼”和“齐心奋战九十天，献礼司庆比奉献”双竞赛并举，创新激励机制，中支竞赛推行多样化考评方式，奖励直投基层机构，公司全年任务达成率实现时序赶超，排名位列全省第八位。

进入四季度，竞赛激励成效进一步凸显，公司业务发展大提速，捷报频传，11月份□xx公司□xx公司提前达成全年任务，公司保费收入突破xx亿大关；12月份□xx公司□xx公司□xx公司□xx公司超额达成全年目标；12月xx日，提前14天完成总公司年度任务目标。预计12月底，分公司累计保费收入xx亿元，累计增速接近19%，顺利实现超行业增速目标。

### 3、加强渠道拓展，规范业务品质，推动电商业务发展。

为加快公司电商业务发展，提高公司品牌影响力，扩大获客渠道，增强电商业务竞争能力□20xx年，销售管理部练内功，重宣传，拓渠道，取得较好成绩。一是通过电商业务费用的审核和建立业务品质月度分析制度，提升业务品质，11月底电销业务续保率58.6%，优质客户续保率75.0%，客户真实率95.35%，终极赔付率46.6%，均优于全国平均水平。二是强化电销业务宣传，购置宣传品，助推电商业务发展。截至12月7日，电商业务累计实现保费收入xx亿元，超额达成总公司下达全年任务目标。三是加强渠道拓展，提升客户信息获取途径□20xx年以来，部门先后与xx电子有限公司、中国石油xx分公司、中国建设银行xx省分行、中国电信xx省分公司开展多形式异业合作，通过客户加油优惠、信用卡客户保费免费分期、翼支付客户优惠等方式，对客户扩大优惠，实施优惠叠加，优化和丰富增值服务内容项目。

### 4、制定四级机构激励措施，提升销售能力。

20xx年年初，销售管理部编制下发《分公司四级机构建设指导意见》，制定了对负责人管理、组织框架及人员编制、薪酬结构设置、年度考核与激励、职场建设、行为规范、教育培训和建设目标的具体要求，对四级机构进行全方位界定与分类管理；以销售团队建设和有效增员为重点，全面推进专业化销售队管理，建立了全省四级机构整体业务达成的定期通报制度，并根据完成情况进行有针对性的进行追踪，对四级机构释放发展潜能起到了积极的推进作用。

20xx年9月，根据分公司总经理室安排，抽调相关人员组建营业总部。接到公司工作安排通知，我和抽调人员快速投入工作状态，利用一周时间实现了人员到位、架构搭建、渠道及代码设置、单证及pos申领、代理渠道接洽谈判等工作，当月开通代理渠道21个，实现签单保费xx万元；预计年底将开通渠道29个，预计实现签单保费xx万元以上，这里也要感谢公司业务部、信息部、承保中心、计财部等部们对我们的大力支持。

二是《基本法》的落实和推动工作全省差异较大，存在落地不实现象；

三是中介管理仍存在落实不深入的情况；

一是顺应销售渠道改革需求，积极跟进销售系统上线的各项衔接工作，深入开展销售渠道改革推进工作，加快推进重要渠道专业化队伍的组建和建设工作的。

二是紧盯任务目标，做好年度、季度和月度业务组织推动工作，强化业务跟踪督导，继续推动业务较快速度发展。

三是继续深化推进中介清理整顿工作，制定完善管理办法和制度，建立现场检查机制和非现场抽查机制，提升中介合规管控能力。

四是借助3a工程件建设方案，加强四级机构建设，助力强体县域机构发展，激活基层业务发展活力。

五是创新电商业务发展，业务谋求多元化发展。

六是加强代理渠道建设，提升渠道服务能力，实现代理渠道业务的规模效益发展。