

2023年保险产能提升方案 保险发展报告 心得体会(优质7篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

保险产能提升方案篇一

近年来，我国保险行业的发展取得了长足的进步，成为金融领域的重要组成部分。为了了解保险行业的最新动态和发展趋势，我阅读了一份关于保险发展的报告，并在阅读过程中有了一些深刻的体会。

首先，保险行业的快速发展带来了巨大的机遇。报告中指出，我国的保险行业正在迅猛增长，保费收入规模逐年扩大。这为保险公司提供了更多的发展机会。同时，保险消费需求的增长也为保险公司提供了广阔的市场空间。因此，作为保险从业人员，我们应当深入了解市场需求，准确把握机遇。

其次，保险行业的发展也面临一些挑战。报告中提到，随着市场的不断扩大，行业竞争也越来越激烈。这就要求保险公司必须提高自身的竞争力，不断创新产品和服务，以吸引更多的客户。同时，保险行业还面临着监管政策的变化和风险管理的挑战。因此，保险从业人员需要不断学习和提升自己的专业知识和技能，以应对行业的变化和挑战。

第三，科技创新对保险行业的影响不可忽视。报告中提到，人工智能、大数据和云计算等新技术正逐渐在保险行业中应用。这些技术的应用能够提高保险公司的运营效率、降低成本，同时也能够提供更好的客户体验。因此，保险从业人员

需要关注和学习新技术的应用，以适应行业发展的趋势。

第四，保险行业应提高服务质量和诚信度。报告中指出，一些保险公司存在服务不周和损害客户权益的问题。这会影
响保险行业的形象和信誉，给客户带来困扰。因此，保险公司要注重提高服务质量，加强客户沟通和咨询，保护客户的权益。同时，保险从业人员也要保持诚信守法，遵守职业道德，以树立行业的良好形象。

最后，保险行业要积极参与社会责任。报告中提到，保险公司应当关注社会公益事业，积极参与慈善捐助和社会救助等活动。这不仅有助于提高企业的社会形象和知名度，也可以为社会贡献自身的力量。因此，保险公司要树立社会责任感，积极履行自己的社会责任。

综上所述，通过阅读保险发展报告，我深刻感受到我国保险行业的巨大潜力和挑战。保险行业的发展给我们提供了机遇，同时也要求我们不断学习和转变思维，以应对行业的变化和竞争。作为一名保险从业人员，我们应当关注市场需求，关注科技创新，提高服务质量和诚信度，积极参与社会责任，为保险行业的健康发展贡献自己的力量。

保险产能提升方案篇二

近日，我参加了一场关于保险的讲座报告，深受启发。这场报告由一位资深保险专家主持，内容丰富全面，让我对保险有了更深入的了解。以下是我对这次讲座的心得体会。

首先，我对保险的概念有了更加清晰的认识。讲座中，专家详细解释了保险的概念和作用。我以前对保险的理解只停留在“风险转移”的表面，没有深入了解其背后的本质。而通过这次讲座，我明白了保险的本质是一种经济交易，是通过合同的方式，在发生事故或灾害时，由保险公司承担损失，为被保险人提供经济补偿。保险的作用不仅是为了解决损失问

题，更重要的是为人们提供安全感和信心，增加经济稳定性。

其次，讲座提到了不同类型的保险，拓宽了我的视野。在讲座中，专家详细介绍了人寿保险、医疗保险、车险等常见的保险类型。我了解到人寿保险是为了在被保险人死亡时给予其家庭经济保障，医疗保险是为了解决医疗费用问题，而车险则是为了在发生交通事故时给予车主经济赔偿。这些保险类型涵盖了生活的方方面面，能够有效地保护人们的利益。通过了解这些不同类型的保险，我意识到保险是个体和社会保护的有效工具，能够在关键时刻给予我们必要的经济支持。

此外，讲座还介绍了保险的购买方法和注意事项，使我在保险购买过程中更加明确了自己的权益和责任。通过讲座，我了解到在购买保险时，应根据个人情况和需求选择合适的保险类型和保额。我亦了解到了保险合同的重要性，应当认真阅读合同内容，了解保险责任和免责条款。此外，讲座还强调了保险理赔的流程和操作事项，使我知道了如何正确申请理赔，避免出现不必要的麻烦。这些购买方法和注意事项的介绍，使我在保险购买和使用过程中更加明晰了我的权益和责任，帮助我更好地保护自己和家人的利益。

最后，这次讲座也给了我一些关于保险行业的启示和思考。保险作为一种特殊的金融服务，具有“盈利易、浮动性大、信用风险大”的特点。因此，保险公司需要科学合理地制定保费、审核赔款，提高风险管理水平，确保公司的可持续发展。此外，保险公司还需要不断提高服务质量和诚信度，增强与客户的沟通和合作，建立稳定的长期合作关系。对于我们个人而言，了解保险知识，正确购买保险，合理利用保险资源，也是我们对于自己和家人负责的表现。

综上所述，这次保险讲座报告给予了我丰富的知识和启发。通过这次讲座，我对保险的概念和作用有了更加清晰的认识，了解了不同类型的保险，明确了购买保险的方法和注意事项，同时也思考了保险行业的发展和个人责任。相信这些新的认

识和体会会在我的生活中发挥重要作用，让我更加理智地应对风险和挑战，保护自己和家人的利益。

保险产能提升方案篇三

尊敬的平安保险公司领导：

来到平安保险公司也四年多了，20**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，这一连串的问题一直让我沮丧，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

分公司：

因个人职业选择的原因，我现在请求辞去在人保财险××支公司的职位。公司的企业文化感化了我，我对公司是深有感

情的。

来到人保公司两年了，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。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。

我要感谢人保公司两年来对我的培养，从试用到转正，公司给予了我成长的机会和学习发展的平台，各级领导和同事对我的指导、关心和帮助，将使我受益终身。在工作中我不断得到了张经理、汪经理以及各位部门经理的的'教导与点拨、指点与帮助；在参加监护人责任险、学幼险承保时，团队合作中得到同事的帮助与协同；在进行疑案调查、代理××支公司出庭应诉处理保险诉讼案件过程中的收获，都使我受益匪浅。而工作之余同事之间亲密友好的关系，则使我终身难忘。

我从xx年进入公司，正是××支公司经营最困难的时候，我亲身经历了公司摆脱被动不利局面、走上发展的正轨的全过程，同时我也为能在这样一个英明果断的领导班子和团结协作的同事之中工作过而骄傲。

我清楚省公司接纳我们这批新人的决策眼光，公司正值用人之际，我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。人保财险××支公司美好的发展前景及良好的合作氛围让我在即将离去之际仍感不舍，但今因个人原因，我已决定离开公司，希望我的离去不会给公司带来任何不便；对分公司各位领导、张经理的赏识与信任，我将终抱感激之情。

今后，无论我将怎样生活，我都会永远感激人保公司对我的培养，在我困难的时候，工作中不成熟的时候给我的帮助和宽容。是人保公司给了我拥有的一切。

我保证并宣誓：

一、遵守法律法规、遵守保险职业道德规范。

二、保守人保公司商业秘密及各项管理。

请接受我的辞职请求。

×× 人保财险××支公司王

尊敬的客服部经理：

您好！我是客服部保险理赔员，主要负责××市寿险理赔工作，下面是我的辞职报告。

作为一名理赔员，主要的日常工作内容，

1、调查取证，收集、整理并审核查勘定损资料；

2、接到查勘定损通知后，组织客户及有关人员，现场调查取证，核定保险事故的损失；

3、接见客户，检查确定财产权利的有效性，查找警-察和医院记录，确定责任；

5、向客户及代理人合理地解释理赔结论，处理客户反馈的有关查勘定损意见和理赔意见；

7、研究理赔有关政策、管理制度和实务流程，提出拟定以及修改意见，不断提高赔付的质量和效率。

工作内容很多吧，可是我的待遇却不能跟我的工作内容相匹配，也向公司提过了很多次，然而总是未果。还有就是经常加班，应付各类的检查是，享受不到应有的五天八小时，法定节假日。林林总总辞职的原因很多，我也不想多说。

中国人寿保险公司安吉县支公司经理室：

因本人生病的公公常年卧床不能自理原因，我现在请求辞去在安吉县人寿保险支公司梅良区部组经理的职位。公司的企业文化感化了我，我对公司是深有感情的。

本人来到国寿公司五年整，正是在这里我开始步入了这个大家庭，完成了自己从一个学生到社会人的转变。公司平等的人际关系和开朗的工作作风，一度让我有着找到乐依靠的感觉，在这里我能开心的工作，开心的学习。

我要感谢公司五年来对我的培养，公司给予了我成长的机会和学习发展的平台，各级领导和同事对我的指导、关心和帮助，将使我受益终身。在工作中我不断得到了邹经理、周经理以及各级部门经理的教导与点拨、指点与帮助；团队合作中得到同事的帮助与协同；在保险以及保险亲密友好的关系，则使我终身难忘。

我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。公司美好的发展前景及良好的合作氛围让我在即将离去之际仍感不舍，但今因个人原因，我已决定离开公司，希望我的离去不会给公司带来任何不便；对公司各位领导、经理的赏识与信任，我将终抱感激之情。

今后，无论我将怎么样生活，我都会永远感激国寿公司对我的培养，在我困难的时候，工作中不成熟的时候给我的帮助和宽容。

请接受我的辞职请求。

中国人寿保险公司安吉县支公司梅良区部组经理易永芳

20xx年4月4日

保险产能提升方案篇四

大家好！

一、狠抓业务发展取得了明显成效.

我想作为业务部门得主要负责人，抓业务发展是我得中心工作，任何时候都不能有丝毫得放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

连续开单零天者，我都要亲自去看望他. 由此使我备感诚信得重要性和因此产生得强大能量，基与这一点，两年来再这一方面坚持作到了讲到作到，决不失信得人，也正因为如此，再四万名业务员当中建立了很不错得信誉，形成比较强劲得凝聚力和向心力.

2、科学计划. 两年来业务发展计划都是再大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委得指导思想，结合机关相关部门意见制定而成.

3、作好推动. 业务计划能否落实，关键再推动. 两年来先后组织实施了八个重大得业务推动活动，都达到了很不错得业务推动效果. 20xx年5至5月，由与分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资得影响余波未尽，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，以具有本省特点得产品讲明会为突破口，掀起了分红险销售得高潮。

二、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展得生力军.

队伍管理工作是个人业务工作得又一项中心工作之一. 张总曾经指出：抓队伍就是抓业务. 两年来再队伍管理问题上煞费了心思. 20xx年得队伍是再前几年业务规模急速扩张时建立起来得，由与人民银行七次降息，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，业务员得业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定得状况. 当时感到有千斤压力，面对现状作了以下几个方面得工作：

1、亲情管理. 两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上得业务员直接见面和交流. 任何时候都以一个兄弟般得身份和亲情对待业务员，最广泛地向他门传承公司得文化、观念和发展前景，结下了深厚得友谊，树立了很不错得公司形象. 这一切也再队伍管理中也起到了零分重要得作用.

2、全面明白情况. 到任得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. 数零天得调查研究基本摸清了影响队伍稳定得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.

3、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再得不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队得管理走上制度化. 20xx年6月，根据市地得工作情况和全系统一年多得思想和制度得准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行得“基本法”，到20xx年底全拾基本法”达到了相对得统一，为实施新得“基本法”打下了坚实得基矗同时就业务员得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，再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，加之后来新险种得上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

保险产能提升方案篇五

保险作为一种重要的经济安全手段，在现代社会中扮演着不可忽视的角色。为了更好地了解保险，最近我参加了一场关

于保险的讲座报告，深感受益匪浅。在这篇文章中，我将分享我对这次讲座报告的心得体会。

首先，这次讲座报告使我对保险的定义和种类有了更深刻的理解。我们通常认为保险是一种经济补偿机制，在财产损失或风险发生时，由保险公司承担风险并支付相应的赔偿。然而，在讲座报告中，我了解到保险的定义远不止于此。保险的核心理念是共担风险，通过互助来实现个人和社会经济安全。同时，保险还分为财产保险和人身保险两大类。财产保险主要为个人和企业的财产提供保障，而人身保险则关注个人的生命、健康和养老等方面的风险。

其次，讲座报告详细介绍了保险合同的要素和基本原则。保险合同的要素包括投保人、被保险人、受益人和保险费等。投保人是购买保险的一方，被保险人是保险责任发生时需要获得保险赔偿的一方，受益人则是享受保险赔偿的一方。同时，保险合同有着重要的基本原则，如许可原则、诚实信用原则和最大化赔偿原则等。这些原则确保了保险合同的公平性和可行性，使保险制度能够有效地发挥作用。

第三，讲座报告还介绍了保险产品的设计和销售渠道。保险产品的设计是根据不同的风险情况和保险需求来制定的，可以满足不同个体和企业的保险需求。例如，人寿保险、医疗保险和车险等等。这些保险产品的销售渠道多种多样，包括保险公司的代理人、经纪人，互联网平台以及保险代理渠道等等。通过了解不同的销售渠道，我们可以更好地选择适合自己的保险产品，并了解如何通过合理的途径购买。

第四，讲座报告强调了保险消费者应具备的保险意识和知识。保险是一项复杂的金融产品，不同的保险种类和条款可能对消费者产生不同的影响。因此，作为消费者，我们应该具备一定的保险意识，并了解一些基本的保险知识，如保险赔付流程、保险索赔的条件等。只有通过提高保险意识和知识，我们才能更好地保护自己的利益，降低风险。

最后，讲座报告还强调了保险行业的监管和发展。保险行业是具有特殊性质的金融行业，对社会的稳定和个人的福利有着重要影响。为了确保保险行业的健康发展和保护消费者利益，相关监管机构要加强对保险公司的监管，并制定相关规章制度。同时，保险公司也要提高服务质量和保险产品的创新能力，以满足不断变化的市场需求。

通过这次保险讲座报告，我对保险有了更全面和深入的了解。我意识到保险是我个人和社会经济安全的重要保障，同时也明白了保险消费者应具备的保险意识和知识。我将积极提高自己的保险意识，选择适合自己的保险产品，并在需要时及时索取保险赔偿。同时，我也希望保险行业能够进一步健康发展，提供更好的保险产品和服务，为社会做出更大的贡献。保险的重要性不可小觑，而我们每个人都应该主动了解并积极参与其中。

保险产能提升方案篇六

保险是一项重要的金融服务，对于个人和企业来说，它具有巨大的意义。为了能够更好地了解保险市场的发展和公司的运营状况，保险公司通常会定期发布年中报告。在这篇文章中，我将分享我对保险公司年中报告的体会和感悟。

在阅读保险公司年中报告时，我首先注意到的是公司在市场竞争中的地位和份额。保险市场竞争激烈，因此公司能否在市场中保持领先地位非常重要。通过报告，我了解到该公司目前的市场份额，并对公司在市场中的地位有了更清晰的认识。这也让我对公司的战略决策和风险控制有了更深入的理解。

其次，我对公司的盈利能力和财务状况进行了深入研究。保险公司的盈利能力和财务状况直接关系到公司的稳定运营和客户利益保障。通过报告，我能够了解到公司的总收入、支出和利润情况。同时，我也关注公司的资本充足率和偿付能

力，这是评估一个保险公司稳定性和可信度的重要指标。通过对这些数据的分析，我能够更好地评估公司的风险承受能力和资本运作能力。

另外，报告中也提到了公司的创新与数字化转型。随着科技的发展，保险公司也应该积极应对变化。我发现该公司正在积极推进数字化转型，加强技术能力和人工智能应用。这些创新举措有助于提高公司的运营效率和客户服务水平。我对公司未来的发展前景充满信心。

报告中还涉及了公司的风险管理和合规情况。保险业务涉及到众多风险，因此公司需要建立完善的风险管理体系和遵循合规要求。通过报告，我能够了解到公司在风险管理方面所采取的措施和合规实践。这让我对公司的风险把控和合规管理有了更深入的认识。

最后，在报告中，我也看到了公司对社会责任的关注和承担。保险公司在服务客户的同时也应该积极履行社会责任，对社会做出贡献。通过报告，我了解到该公司在公益慈善和环境保护方面的努力和成就。这让我对该公司的企业文化和企业形象有了更积极的认同。

通过阅读保险公司年中报告，我对该公司的市场地位、盈利能力、创新与数字化转型、风险管理与合规情况以及社会责任有了全面的了解。这份报告为我提供了一个更客观的视角，帮助我更好地评估和理解公司的业务状况和发展前景。作为投资人或消费者，我们应该关注保险公司的运营情况，并且通过报告了解公司的动态，从而更明智地做出决策。

保险产能提升方案篇七

近年来□xx市财产保险公司不断增多，仅20xx年就有永安、大地、大众、太平4家公司的分公司开业，截至20xx年上半年，已有财产保险公司11家。其中，保费规模小于8000万元的中

小规模保险公司有7家，分别为华泰、天安、永安、大众、大地、太平、中华联合。财产保险市场主体的增多，进一步完善了保险市场主体结构，提高了市场效率，标志着xx市保险业已向多层次、专业化、市场化的方向迈出了重要一步。但从市场调研和检查情况看，中小规模产险公司经营管理的理念尚不成熟，影响其发展的因素还比较多，迫切需要各方面积极采取措施，研究对策，促进其健康发展。

20xx年上半年□xx市财产保险保费收入93685万元，其中人保股份、太平洋产险、平安产险三家保费收入之和为73892万元，占市场份额的79%；华泰、天安等7家中小规模财产保险公司保费收入共16075万元，仅占17%；中国出口信用保险公司山东省分公司保费收入3718万元，占4%。

中小规模财产保险公司均将见效快、技术含量低的机动车辆保险作为销售主导险种，业务范围局限于企财险、车险、货运险“老三样”，导致业务结构失衡。从20xx年上半年的情况来看，车险保费收入占全市财产险市场保费总收入的58%，车险、企财险和家财险保费收入占产险总保费收入的72%以上；大地、永安、天安等7家中小财产险公司的车险保费收入占79%，车险、企财险和家财险保费收入在产险中的占比为90%，远远高出全市产险公司的平均水平。

目前中小规模财产险公司虽已成为xx市保险业发展的新兴力量，但由于创业前期投入大、规模小、展业能力有限、抗风险能力差等原因，普遍出现盈利水平低甚至亏损的状况。以收入净利率(净利润/营业收入)为例，上半年，人保、太保、平安3家公司的平均净利率为2.02%，华泰、天安等7家中小规模保险公司的平均净利率为-25.1%。因此，中小保险公司必须在增加营业收入的同时，改善经营管理，降低成本费用开支，增加净利润。

中小规模保险公司有着规模小、抗风险能力差、品牌效应不强、内控制度相对滞后等不足，同时又具备竞争手段灵活、

机制灵活、员工成长性强、工作积极性高、没有历史包袱等优势。他们能够有效地避开大公司的激烈竞争，以小额分散业务为主，积极拓展大额业务；以营销渗透为手段，积极发展郊区业务；以多渠道、广代理为途径，积极争取优质代理业务，确保有效切入市场，实现平稳起步。

保险业是经营风险的行业，由于大数定律的要求，保险公司存在最低经济规模要求，新进入者的初始规模如果太小，就不能进入。而要达到最低经济规模，新生保险公司面临着资金筹集、人才储备以及因规模增大、产品增加而带来的产品降价风险等方面的问题。虽然天安、华泰、大地、永安等各家中小规模保险公司的相继成立，打破了xx市由人保股份、太平洋产险、平安产险3家大型保险公司长期垄断产险市场的局面，但这些新生保险企业目前规模较小，创新性的优势业务较少，在进入市场前，缺乏对市场的足够了解，目标市场定位尚不明确，形成了“小而全”的经营格局，缺少特色，使今后发展具有一定的难度。

目前□xx市中小保险企业发展的突出问题是市场、产品和客户细分不足，专业技术和基础数据积累不够，核心技能水平低，简单模仿多，独立创新少，低水平重复建设现象严重，产生这些现象的一个重要原因是中小保险企业的专业化程度不高。

1. 人才、技术缺乏。一些工作人员未经专业培训或者培训不足就匆匆上岗，保险基础知识缺乏、业务不精，从业人员总体存在技能单一、综合素质不高等问题。目前在中小保险公司还存在从业人员特别是管理人员流动频繁的现象，各新生中小保险公司还没有形成人力资源的培养、储备、使用机制，频繁的人员流动给其业务发展带来了较大影响。

2. 内控机制薄弱，基础管理相对滞后。由于公司初建，人员少，部门机构不全，业务发展的压力大，有些管理人员身兼数职，有的公司内部管理制度尚未真正建立健全，有的公司即使建立了一些管理制度，但由于内控制度不严格或执行不力，

也无法得到有效落实。从现实情况看，各公司已逐步认识到了管理上存在的问题，随着内设机构的日益健全，内控管理有望得到加强。

传统的财产险产品市场基本上已经饱和，潜在的新兴保险消费市场尚无能力问津。社会认知度不高，品牌优势不明显，承保能力受限，在大项目上参与竞争的机会少，使中小保险企业在起步阶段只能选择那些标的小、风险分散、技术含量低和易上规模的险种切入市场，在个别险种上产生了“过度竞争”。过度竞争导致企业成本居高不下，生存问题成了中小保险公司面临的头号问题，经营行为日趋短期化，被动跟着市场走，以价格竞争为策略，减少了利润空间，给原本规模较小、实力不足的中小保险公司带来了较重的财务危机。

由于中小保险公司缺乏展业人员，一半以上业务是从中介机构获得的，但中介市场的不规范给中小保险公司的业务发展带来一定的负面影响。一是合作层次浅，绝大部分的合作关系仅就代理险种、手续费支付标准等进行了简单约定，然后视市场情况开展业务合作。个别代理公司利用保险公司间的竞争和扩大规模、抢占市场的心理，凭借自身掌握的保费资源，索要高额手续费，并且不提供中介发票。二是合作内容少，按有关规定，保险中介的业务经营范围可覆盖保险产品营销、服务、理赔的全过程，但目前的合作仅限于代理收取保费，甚至简单介绍业务，并未实现保险服务和理赔查勘方面的全方位代理。因此应该推进保险产业价值链上不同环节的专业化，大力发展经纪公司、专属代理公司、理赔公司、客户服务公司、公估公司等保险中介主体，用市场交易取代内部分工，使市场主体更加关注专业化经营，更加注重技能培养，提高经营效率，增强行业竞争力。

1. 确立经营理念，明确经营目标。中小规模保险公司要牢固树立起市场观念，凭借自身的敬业精神、专业水准、服务质量和良好信誉在市场竞争中求生存、求发展。同时，积极研究市场需求，充分利用自身“船小好掉头”的特点，发现新

的利润增长点，赢得特定市场利润，避免与大保险公司在已成熟的领域相互竞争。

2. 完善公司内部制度建设，提高经营管理水平。一要健全组织框架，建立完善的规章制度和有效的内控机制，确保公司内部责权分明、运作有序、规范经营。二要打造一支高素质的队伍，用职业水准、职业纪律、职业操守和职业形象赢得投保人与社会各界的广泛认知和认可。

保险企业核心竞争力是一个以信息技术为支撑、能够为某个或数个特定保险市场提供核心专长的生产服务体系。中小规模保险公司具备竞争手段灵活、机制灵活、员工成长性强、工作积极性高、没有历史包袱等优势，应进一步加强对市场的调查研究，细分险种、细分地域、细分业务渠道、细分客户群体。首先选择几个效益好、且有前景的行业作为自己的发展依托，解决可持续发展问题。在发展初期，中小保险企业一定要有所为有所不为，集中力量，从一两个险种入手，实现突破，通过对核心业务的专业化经营，形成局部优势，做出名气，创出品牌，凭借其专业化优势，抢占某些利润较为丰厚的特定市场，迅速完成利润、市场份额、经验、技术、人才和无形资产的积累，实现高效快速的业务增长，然后再向其它险种或领域扩大战果，最终建立全面优势。

针对市场现状和未来发展趋势，建设专业化的核心竞争力是中小规模保险公司最为急迫的任务。做好、做专和做强是建立企业核心竞争力的基本原则，也是中小保险公司在发展初期应坚持的发展战略。

中国保险市场正处于全面对外开放环境下，新生中小财产保险公司应积极借鉴学习外资保险公司和较大规模保险公司的经营理念和管理经验。一是在处理“规范和发展”关系问题上，先规范，后发展；二是在短期经营策略和长期发展战略上，坚持效益第一，强调利润最大化为开拓市场的原则；三是采取“品牌经营、服务竞争”策略，使公司在品牌和服务的差

异化竞争中长期受益；四是在组织结构、管理流程上，注重专业化分工，强调分权制衡、分级授权，从制度上保证风险管理、内部控制；五是在核算上强调营运细分，以信息技术作为业务、财务、行政管理的平台，注重会计与业务统计的一致性，注重会计与精算互补利用。

1. 积极引导市场主体向专业化发展。在市场现有竞争格局下，应培养各市场主体的专业化优势，注重在专业领域培育技术实力，增强核心竞争力。由监管部门推动、地方政府牵头，建立推动保险业发展的协调机制。以产品创新为切入点，加强与财政、税务、工商等部门的沟通，及时研究解决影响中小保险公司发展的问题，为保险业发展创造良好的环境。

监管部门要做好产品创新的引导工作，加强对金融创新的知识产权保护。延长保险产品的保护期，鼓励和支持中小保险公司通过应用信息技术，开发具有基于风险因素、业务特征、市场、营销渠道数据的费率浮动的产品。定期开展市场调研，了解市场新增的保险需求，调查新险种的市场接受程度，并通过定期报告及研讨会等形式将这些信息反馈给中小保险公司，为中小保险公司开发新险种、改进老险种提供参考意见和指导。

2. 积极进行监管思路和监管方式的创新。根据中小规模保险公司发展特点，采取分类监管措施，规范市场行为，重点监管经营的合法合规性。保险公司及中介机构必须严格遵守财务制度，坚持业务往来的票据真实完备，各项费用据实列支，对危害被保险人利益、扰乱市场秩序、危害保险体系稳定的误导、欺诈和恶性竞争行为进行严肃查处，以维护公平的市场竞争环境，确保中小规模保险公司打好经营基础，实现整个保险业的持续快速协调健康发展。