# 保险公司财务年终述职报告三篇

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-01-15

*保险是一个中文单词，拼音是Bǎoxiǎn。英文单词是保险或保险，意思是安全可靠的保证它后来扩展为一种保障机制，是规划生命金融的工具，是市场经济条件下风险管理的基本手段，是金融体系和社会保障体系的重要支柱。 以下是为大家整理的关于保险公司财务...*

保险是一个中文单词，拼音是Bǎoxiǎn。英文单词是保险或保险，意思是安全可靠的保证它后来扩展为一种保障机制，是规划生命金融的工具，是市场经济条件下风险管理的基本手段，是金融体系和社会保障体系的重要支柱。 以下是为大家整理的关于保险公司财务年终述职报告的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**保险公司财务年终述职报告篇1**

　　20XX年是XX寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是XX个险发展重要的一年，XX个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将XX个险20XX年的工作情况和20XX年的工作计划汇报如下：

>　　一、20XX年的经营成果和工作总结

　　截至12月1日，XX个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入XXXX万元，其中期交保费XX万元，趸交保费XXXX元，意外险保费XXXX万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至12月有营销代理人XXXX人，其中持证人数XXXX人，持证率XX%；各级主管XX人，其中部经理人，主任人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

　　回顾20XX年走过的历程，凝聚着XX太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

　　（一）从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年XX同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。XX个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为XX个险从根本上增强了凝聚力，XX个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

　　（二）针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结我个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

　　特别是在今年7月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，XX个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

　　（三）针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

　　1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

　　2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

　　3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

　　（四）一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

　　1、基础工作，立足长远发展，是XX个险长期以来始终坚持的方向，在20XX年，XX个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

　　在早会经营方面，XX个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

　　2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

　>　二、20XX工作中存在的一些问题：

　　1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

　　2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；

　　3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高；

　　4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

>　　三、20XX作设想

　　针对20XX的经验和不足，XX个险要做好以下工作：

　　1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

　　2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

　　3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

　　4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。

　　5、建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

　　6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

　　展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中支公司的正确领导下，在XX支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

**保险公司财务年终述职报告篇2**

　　20\*\*年计划财务部根据省公司“全保会”的会议精神，在市公司党委、总经理室的领导下，在全市各部门、各基层公司紧密配合下，以“规模服从效益，管理适应发展，一切服从转型”为指导思想，一如既往地做好日常财务核算工作，细化各项管理，做到财务工作长计划，短安排，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用，坚持科学发展观，进一步更新观念，理清工作思路，以公司效益为首要目标，为公司提高盈利能力，步入健康发展之路，做出应有的贡献、回顾\*\*年的财务工作，在日常基础工作外，主要有以下几个方面：

　　(一)认真做好20\*\*年会计决算，根据决算日程安排，本部全体人员按照省公司要求，加班加点、同心协力，对于日程安排中所列各项工作，提前收集数据资料，做好相关准备，并认真核对决算报表，向省公司报送财务报表、财务年报及各类统计报表。并根据总公司要求及省公司的统一部署进行了期初建帐，期初建账的准确性关系到全年的数据质量，因此对科目所属明细进行了逐项认真核对，根据实际情况进行了修改，以使账套数据更加明晰。同时按照总公司要求对部分科目的归属进行了调整。

　　(二)做好所得税的预报工作按照省公司的通知内容，企业所得税为总公司汇总交纳，总公司需要预先对公司整体的申报情况进行汇总计算，要求下属公司根据审计表先做所得税的预报，以方便总公司确定最终申报数据，为此总公司专门召开了关于所得税申报的视频会议，并要求专业税务代理一同参加，在会议上，对\*\*年的所得税预申报进行了部署，要求各公司按照要求，详细填报。随后公司专门下发了所得税的预报表样，接到下发表样后，我们立即联系专业税务代理到公司进行所得税汇算，组织本部人员积极配合，积极完成好省公司的所得税的预报工作，同时根据总公司对于准备金的各类调整，进行所得税的二次申报的电子表格填列，其中对于近年的准备金进行了核对和调整，在省公司认定后把二次申报的电子表格上报省公司。

　　(三)加强应收保费的管理，\*\*年，我们按照应收保费的各项管理规定，继续加强对应收保费的管理，经常检查各单位应收保费情况，并及时上报总经理室，会同各部门主管经理对应收保费进行催收，由于总经理室对应收保费的严格管理和县区经理的努力催收，应收保费率(除今年新增的政策性农险外)符合省公司下达的目标范围。政策性农险也已经专门向省公司打过专门的情况报告。

　　(四)做好各项自查工作根据省公司所下的紧急通知，对三年内的正常批退、注销、批减金额。税务申报和审计下账差异。印花税、个人所得税进行自查，根据自查的情况向国税和地税部门以及省公司上报了自查的报告和自查汇总表。

　　(五)做好财务集中管理工作，根据省公司集中管理的要求，业务部和客服部已经先后于上半年完成了省公司的集中管理，根据省公司的计划财务部将在下半年由省公司进行集中管理，在集中管理后，财务部门的工作会有部分变动，包括制度的修订，工作流程的修订等等，这样势必会在工作中会有一些新问题的出现，在这种情况下，在同县区财务人员研究后，我们将积极同其他地市进行联系，针对新产生的问题及时做好沟通，同时积极向省公司进行汇报，积极努力协调好各方面的问题，保障财务集中管理前后，各项工作的平稳运行。

　　(六)做好银行账户及资金管理，根据省公司“财务实行收支两条线，保费全额上划，赔款费用资金下拨”的原则，下半年我们继续加大资金的管控力度，收入户现在已实施了中管理，保障了收入户资金全额、及时的上划。根据集中管理的要求，对于县区所开设的费用户和赔款户进行消户，所有费用和赔款将由市公司统一进行网上支付。

　　根据集中管理的需要，县区日常使用较多的银行账户为赔款户，对于县区每个月申请的资金，由本部人员和理赔部门人员结合，估计县区赔款大致数据上报经理室，方便经理室对于赔款的审批，这样可以防止县区申请资金的随意性，减少资金的沉淀，同时由出纳员通过网上银行实时跟踪，对于滞留在银行账户的资金，及时通过网上银行管理，增强其流动性，从而为企业带来更大的效益。

　　(七)做好费用管控和预算管理，为了实现公司产生效益，必须加强对各项费用成本的管控，对于机关的各类费用打算同综合部一起建立日常消耗明细表，以加强对今后各项费用支出的管控。省公司现已对各地市开始实行费用预算拨付制度，即先由各地市公司预算自己的保费规模，然后根据保费规模和日常的费用支出填列统一下发的“费用预算表”，省公司以此表为依据，分次对各地市进行费用的拨付，对于超出预算的部分省公司坚决不予拨付。根据省公司这样的严控，对于县区的管控我们将照此方法实行，加强费用管控，即加强对县区固定费用外的开支情况进行严管，对于每笔开支要求向市公司说明情况，列明用途，市公司将根据实际情况核准此笔费用的开支，予以支付费用，不再像以前一样根据保费规模直接把全部费用下放到县区由县区全权支配，达到压缩不必要的费用开支的目的。

　　(八)做好各类数据的统计工作。做好对各类台帐的登记汇总工作，对于应收保费，在月末继续坚持“隔天上报”制度，及时向总经理室上报应收的动态，使其了解应收保费的实时情况，月末及时的提供各项费用类指标，及时反映出业务部门及险种的经营效益情况和费用支出情况，同时根据省公司的培训内容，尽量多列举各类指标数据情况，方便领导全面掌握经营方面的各类情况，方便公司总经理室根据指标情况进行相应的政策调整，为公司最终效益的实现提供好数据支持。

　　(九)稽核工作方面，按照省公司下发的稽核工作手册内容，定期进行应收保费情况、稽核计划等相关的资料报送，并按照省公司下发的《费用管控调研通知》，积极逐项去准备报送内容和备查材料。同时做好稽核总结的报送工作。

　　(十)增强服务意识，作好各项服务工作，要求本部人员根据公司要求的“四个一”工程，继续为客户做好个性化服务工作。对于基层公司人员，更要尽心协助，对于部门间的协同工作，积极提供配合，做好服务工作，使各项工作顺利开展。

　　20\*\*年工作打算:

　　由于公司在\*\*年处于转型发展的一年，接到上级公司的新的措施、规定比较多，出台的新的政策也比较多，处于快速变化时期，因此加强对各种方针政策的学习。

　　【篇二】

　　过去的一年，对我而言，是十分特殊而又有好处的一年，在这一年我迈进人生一个新的里程碑，在这一年我率领计财部的各位同仁，在行领导的关心、爱护、支持下，以高度的职责感，恪守职责，务实开拓，将支行的发展推上了一个新的台阶。以下是我在20\*\*年个人工作归纳报告：

>　　一、从基础入手，着力于人员素质培养，保障支行的稳健经营

　　1、建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基础。今年我根据业务发展变化和管理的要求，对职责、制度修旧补新，明确职责、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度，对支行强化内控、防范风险起到了用心的作用。个性是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了“”，有效地遏制了风险的蔓延。

　　2、加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

　　3、以人为本，加强会计、出纳PRO人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化管理。年内主要做了以下七点工作：

　　1、主动、用心地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质礼貌服务，树立服务意识。

　　2、坚持业务领悟制度，统一领悟新文件，从实际操作出发，将遇到的问题及难点列举出来，透过研究讨论，寻求解决途径。

　　3、坚持考核与经济效益指标挂钩。

　　4、成立了以骨干为主的结算小组。

　　5、用心地组织柜员上岗考试。

　　6、培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯。

　　7、开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合潜质的培养，提高结算工作质量和效率。

>　　二、做好财务工作计划，强化成本意识，规范财务管理，发奋提高经济效益

　　1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度和等规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行详细地财务分析。在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期盼摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

　　2、费用支出实行了专户、专项管理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得利润。20xx年开支费用总额为万元，较上年增加了万元，增幅为%。实现收入万元，较上年增加万元，增幅为%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。在费用的管理上，根据下发的等文件精神，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用状况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导掌握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

　>　三、恪尽职守，切实加强自身建设

　　我在抓好管理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作潜质。一是加强领悟，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对\*消极现象，在实际工作中，用心帮忙解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

　>　四、明年的工作构想及要点

　　1、挖掘人力资源，调动一切用心因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质况状确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，个性是对业务骨干的专项培训。

　　2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本管理，减少成本性资金流失。二是加强结算管理，限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率。认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策带给依据。

　　3、充分发挥职能部门的“职能”，加强管理，加快工作的效率，并向财务总监汇报工作。

**保险公司财务年终述职报告篇3**

　　20xx年是xx寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是xx个险发展重要的一年，xx个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将xx个险20xx年的工作情况和20xx年的工作计划汇报如下：

　>　一、20xx年的经营成果和工作总结

　　截至12月1日，xx个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入xxxx万元，其中期交保费xx万元，趸交保费xxxx元，意外险保费xxxx万元,提前两个月完成分公司下达的期缴指标;个险至12月有营销代理人xxxx人，其中持证人数xxxx人，持证率xx%;各级主管xx人，其中部经理\_人，主任\_人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

　　回顾20xx年走过的历程，凝聚着xx太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

　　(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年xx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xx个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为xx个险从根本上增强了凝聚力，xx个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

　　(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结我个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

　　特别是在今年7月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，xx个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

　　(三)针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

　　1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

　　2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

　　3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

　　(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

　　1、基础工作，立足长远发展，是xx个险长期以来始终坚持的方向，在20xx年，xx个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

　　在早会经营方面，xx个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

　　2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

　>　二、20xx工作中存在的一些问题：

　　1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

　　2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;

　　3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高;

　　4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

　>　三、20xx作设想

　　针对20xx的经验和不足，xx个险要做好以下工作：

　　1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

　　2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

　　3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

　　4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。

　　5、建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

　　6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

　　展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中支公司的正确领导下，在xx支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn