

2023年代理保险业务经营情况报告(汇总8篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

代理保险业务经营情况报告篇一

一年来，酒店的服务工作在保持发扬我店好的做法的基础上，还在以下两个方面做出不少努力。一是进一步完善了培训方式。采取集中培训和灵活培训相结合的模式，结合服务人员的知识结构，找准部门特点与弱点，将重点放在店纪店规、礼节礼貌等服务技能操作规范化的培训，促进酒店管理水平和 Service 质量的提高。同时，建立健全班前例会制度，以便及时总结前一天的工作，并安排当天的工作。二是注重教育、引导广大服务人员树立“宾客至上”的思想，以客人的需求为主线对客服务。要求在对客服务中仔细揣摩顾客的消费心理，尽量满足客人合理的要求；转变“怕麻烦、怕费时费力”的思想。力求服务上有所突破，用客人的口碑，扩大宣传面，以扩大酒店形象和影 响面，整体 Service 质量有较大提高。

(三)经营工作目标

代理保险业务经营情况报告篇二

截止2011年11月30日，我行各项存款余额x万元，其中储蓄存款x万元，累计发放贷款x万元，全部投入到当地，促进地区产业和经济发展，根据贷款投向按行业分布情况来看，其中中小企业贷款x万元，微小企业贷款x万元，个人贷款x万元，各

行业分布广泛，以发放个体工商户、小企业、农户等经营性贷款为主。对信贷政策支持的农、林、渔、牧业、批发零售业、居民服务业等真正的实惠于民的行业，我行将加强营销，加大信贷支持力度。

二、发展过程中存在的困难

代理保险业务经营情况报告篇三

实行农业产业化经营是增加农民收入的重要举措，是发展农业和农村经济的有效途径，是解决“三农”问题的必然选择。近年来，我县立足实际，采取有力措施，大力推进农业产业化经营，取得了一定成效。

一、现状

1、农业结构逐步优化，生产规模不断扩大。一是积极推进了林业产业化。各乡镇抢抓国家实施退耕还林政策和岳纸集团原料基地扩建机遇，按照“稳杉稳杂，扩竹扩松”的结构调整思路，大力发展工业原料林，全县马尾松和楠竹面积已分别发展到34万亩和36万亩。面积达1200亩的连山苗木基地每年可向本县和周边县市供应优质林业种苗500万株。二是着力优化了种植业品质结构和发展了订单农业。全县优质稻种植面积达16万亩，其中订单面积达1万亩；优质油茶和油菜种植面积发展到20万亩，全部由贤胜油业公司订单收购；西瓜种植面积稳定在1.5万亩以上，礼品瓜订单达0.5万亩；蚕桑面积发展到xx亩，蚕茧全部由县种子分公司订单收购；烤烟生产面积发展到3000亩，全部由县烟草公司订单收购。三是大力扶持了畜牧业生产大户。以外销型“三元杂交”瘦肉型猪、山羊和肉牛生产为主的畜牧业继续向大户方向发展，全县年饲养牲猪100头、山羊50头、肉牛10头以上的大户分别达到300、400和30余户。目前，全县已初步形成了竹木、草食牲畜、蚕桑、柑桔、

花卉苗木、药材、优质稻、无公害蔬菜、烤烟、茶叶、辣椒等11大优势农产品产业带,农产品生产基地多达110万亩,其中14.5万亩优质粮油、水果蔬菜基地已完成无公害农产品产地认证。我县还成为国家财政部和国家林业局商品羊生产基地县及全国21个楠竹生产示范县、湖南省12个楠竹产业化生产基地县之一。

2、生产技术逐渐成熟,产品质量不断提高。在长期生产实践中,广大群众积累了不少生产工艺和生产经验。明末清初,洒溪乡就有群众开始利用楠竹造纸,根雕等工艺水平也令人赞叹不已。上世纪90年代,畜牧技术人员在积累群众养羊经验的基础上,大力开展林间草地商品羊生产技术研究,形成了本品种选育、吊脚楼式羊舍建筑设计、适度规模生产等一整套饲养配套技术,先后获联合国(tips)中国国家分部发明创新科技之星奖和国家及省级大奖。与此同时,农产品结构呈多样化发展趋势,已形成食用油、茶叶、粮油、果品、竹木精深加工等系列产品,产品综合优质率达40%以上,并拥有了一批市场看好的拳头产品。贤胜油业公司生产的贤胜牌植物油获xx年湖南省第六届国际农博会最畅销产品奖和湖南省第二届西部农博会金奖,并通过了国家有机食品论证,产品畅销韩国、日本等国际市场;县园艺场生产的脐橙获国家农业部检测中心优质证书,并申请“神脐”牌注册商标,产品出口俄罗斯等国。

3、运行机制逐步完善,组织化程度有所提高。通过积极探索与本地实际和市场相适应的产业化组织形式和利益联结机制,推广“公司+农户”、“基地带农户”、“市场连农户”、“科技引农户”等模式,我县相继成立了西瓜、蚕桑、紫株、灵芝、粮油、山羊、脐橙、楠竹、无公害蔬菜等9大专业合作组织,拥有会员4872户1.57万人,大大增强了抵御市场风险的能力,每年可助农增收1.12亿元。县山羊协会参与组织了全县90%以上的商品羊产销,交易网点覆盖湘、黔、桂等省20多个县市。县脐橙协会则将交易拓展到中俄边贸市场,每年可向俄罗斯等国出口120吨以上的优质“神脐”,其在广东、上海、香港及东北地区的销售额也日渐扩大。县西瓜协会、

蚕桑专业合作社还被纳入国家农业部、财政部的示范组织扶持项目。

4、加工体系逐渐完备,经营效益明显提高。目前,我县农产品加工企业共有124个,拥有固定资产总额1.87亿元,从业人员5132人。其中,市级规模以上的农产品加工企业有3家,纳入湖南省湘西地区开发产业发展重点扶持规划建设项目的企业有3家,贤胜油业公司还晋升为湖南省农业产业化龙头企业。xx年,全县农产品加工业产值达1.9亿元,占工业产值的16.1%,比上年增长18%。实现年销售收入1.78亿元,增加值0.46亿元,实现利润771万元,上缴税金1032万元。

5、市场体系逐步健全,销售网络不断拓展。通过大力开发农产品批发市场,推行订单农业、会展农业及直供直销、连锁配送、网上交易等新型营销方式,培育农民经纪人、营销大户、专业合作组织等市场主体,全县农产品销售网络向多渠道、多层次、多元化方向发展。目前,全县已形成各类农副产品市场26个,年产品交易额达10.5亿元。其中,马鞍商品羊交易市场已形成集山羊品改、养殖、加工、流通为一体的产销格局,年交易商品羊10万只,交易额达0.26亿元。同时,全县农作物订单面积达到2.3万亩,其中主要经济作物订单比例在36%以上,养殖业订单比例达到40%。

二、问题

1、农产品加工企业发展水平低,市场竞争能力不强。一是多数企业设备简陋,生产手段落后,产品多以“原号”出售,科技含量和产品附加值低,不仅耗费了大量的有限资源,而且对县财政和农民增收的贡献很小;二是企业与农户联系松散,没有形成风险共担、利益共享的有机整体,抗御市场风险的能力较弱;三是技术和营销人才严重匮乏,科研人员更是寥寥无几;四是企业布局分散,产业关联度不高,生产链条较短,缺乏具有强大竞争力的大型名牌企业或企业集团。这种不大不强的局面,既影响了农产品的加工增值和市场竞争能力,也滞缓了我县农

业产业化和工业化进程。

2、原材料需求矛盾突出,农产品加工业发展受到较大制约。我县农产品品种结构单一,创新技术落后,农产品专业化程度不高,缺乏加工业发展需要的优质专用原料。同时,原材料生产分散、规模小、标准化程度低,与加工业发展要求有较大差距。加上大多数企业仍停留在作坊式生产的水平上,加工粗放,原材料浪费严重,尤其是林产品加工企业“小而散”,相互之间存在掠夺资源甚至“内耗”现象。

3、投入严重不足,发展后劲乏力。县乡财政相当困难,投入农产品加工和农业产业化经营的资金十分有限。加上农业属于弱质产业,生产和收益周期较长,金融部门和民间资本很少涉足,许多经营大户和企业经常是“巧妇难为无米之炊”。如贤胜油业公司正在进行的年产1万吨植物油生产线扩建工程,因资金缺乏而进展缓慢。据调查,我县现有的124家农产品加工企业中,平均资产仅150万元,总资产在500万元以上的只有3家,年产值过3000万元的只有2家,农产品加工和销售能力十分有限,制约了农产品的转化增值,对农业的辐射和带动能力明显不足。

4、农民专业合作社发展滞后,农民组织化程度不够高。目前,全县仅组建了9个农民专业合作社,规模小,稳定性差,且参与到组织中的农户只占总数的5.2%,大多数农民仍游离于合作组织之外。由于没有健全的科工贸农一体化、产供销一条龙以及防疫检疫、技术标准、环境保护在内的服务组织,加上已建立的农民专业组织自身也存在法律不健全、规章制度不规范、工作程序、服务范围和合作程度等不完善的情况,难以适应当前市场经济条件下农业产业化经营和发展的要求。

5、农业产业化缺乏长远规划和合理指导,持续发展能力不强。一些乡镇和部门只看到局部效益、眼前效益和经济效益,而忽视整体效益、长远效益、社会效益及环境效益,重复建设了一些特色、优势雷同的农业产业化项目,推广了一些可能加速水

土流失的生产经营方式,造成加工企业的恶性行业竞争和农村生态环境的污染,并引发了一些工农矛盾。如长城纸业、恒达纸业等企业一度因污染问题而被迫停产。一些地方热衷上项目,重生产、轻销售、更轻服务,农产品标准化生产、产品质量、销售市场没有保证。同时,农产品加工业在宏观管理方面存在着“婆婆过多”的现象,更缺乏部门间的必要协调,导致信息不畅,生产、加工、销售脱节,不仅造成了重复引进与建设,还形成了加工企业优质原料缺乏,而一般性农产品原料却大量积压,外销不畅,内销不旺,影响了农业持续发展。

三、对策

今后一段时期,我们必须紧紧抓住国家“中部崛起”和湘西地区开发机遇,围绕农业结构调整主线,以提高农业整体素质和增加农民收入为着眼点,以市场为导向,依靠科技进步,努力提高农产品综合加工能力,实现初级加工向高附加值加工转变、传统作坊式加工向现代高新技术转变、资源消耗向高效利用转变,农产品加工业原料生产基地化和农产品及其加工制成品优质化、安全化、产加销一体化,促进农业和农村经济协调发展。

第一,积极发展农业产业化经营,推进农产品加工业发展。一是要加快基地建设。继续做大做强烤烟、蚕桑、“神脐”、辣椒、茶叶、优质瓜果蔬菜、优质稻等七大无公害生产基地。同时借我县申报“广木”原产地域产品保护之机,大力发展竹木加工原材料供应基地,逐步形成“一乡一品”、“几乡一品”的各具特色的块状经济,提高农业生产的商品化、集约化水平。二是要发展和壮大龙头企业。坚持“做优、做大、做强”的原则,大力扶持贤胜油业、恒达纸业、金裕竹业等一批前景看好的龙头企业,再努力打造1-2家畜禽产品加工龙头企业,使之既能带动基地发展,又能拉长产业链条,并在开拓市场、加工增值、打响品牌、技术创新等方面形成更大的优势,以辐射和带动全县农产品加工企业的整体发展。三是要努力发展服务体系。根据基地、农户的需要,加强技术、信息、流通设

施建设,提供全面、优质、高效的服务,帮助农民增加收益和分担风险,实现真正意义上的农工贸一体化。进一步发展和壮大运销服务等专业合作组织,积极沟通生产与市场的联系,降低农产品进入市场的风险。

代理保险业务经营情况报告篇四

截止到2011年11月30日,公司实现担保费收入万元,担保赔偿准备金548万元,短期责任准备万元,实现未分配利润318万元。

根据预测2012年授信额度,累计担保余额,估计2012年业务量、业务收入、利润都将翻一番。

尊敬的董事长、监事长,各位董事、监事,各位股东:

2011年,我们在组织建设、制度建设、业务发展、产品创新、团队建设、企业文化等方面取得了较为丰硕的成果。

崭新的2012年即将到来,让我们继续团结在以杨自川同志为核心的董事会的坚强领导下,坚定必胜信心,勇敢面对挑战,扎实工作,锐意进取,一如既往的坚持“互利共赢,服务中小企业”的宗旨,秉承“严谨、诚信、务实、共赢”的工作理念,我们坚信通过全体公司员工的共同努力,我们定能书写松银历史的新篇章!

谢谢!

江苏松银投资担保有限公司

二〇一一年十二月二十二日

一、政治学习方面

代理保险业务经营情况报告篇五

于此同时，由于国家宏观调控、央行财政政策、货币政策的调整，以及镇江地区银行在钢贸行业信贷风险的过度集中，鉴于控制风险、分散风险的考虑，各大银行纷纷暂停对钢贸行业的授信、放贷，甚至停止了与钢贸企业有关联担保公司的合作。针对宏观调控政策下钢贸行业的严峻形势，公司积极果断调整应对措施，全力保持公司业务平稳发展，开辟了区别于传统业务范畴的新业务，这里包括业务品种创新、产品结构创新，加大关注商业担保、制造业担保、特别是对非钢贸企业的担保业务，通过各大资源平台培养并形成自己的优质客户群，现有的资源平台包括江苏依林木业工业园区、镇江铭基商贸城、镇江惠龙港物流园等。

二、经营与管理情况

代理保险业务经营情况报告篇六

共清收x万元，完成全年计划x万元x□未完成计划指标。

其中存量贷款收息x万元，季度计划x万元，全年计划x万元；不良贷款收息x万元，完成季度计划x万元x□完成全年计划x万元x□新增贷款收息x万元，完成全年计划x万元x□

其中一季度计提定期存款应付未付利息x万元；应计提拆借总部资金利息x万元未收，应付总部临时借款利息x万元未付，实完成利润x万元。

二、经营状况分析通过以上数据分析□xx支行各项业务发展基本达到了预期的目标，呈现出以下几个特点：