

新任风险经理工作计划(实用5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

新任风险经理工作计划篇一

团队的业绩并不是一个人的功劳，需要团队人员齐心协力完成所得，所以其中的每一份子都很重要。培养一名销售人员也需1-3个月，所有的前期沟通都需要话务员去做铺垫，所以他们的心态及工作状态相关领导一定要充分了解，多沟通、多关爱、多帮助，出现问题及时调整，避免造成人员无谓的流失。

五：领导者应提高对市场的前瞻及把控性

任何一个行业都有它的发展趋势与轨迹，都是与大的环境与市场需求息息相关。作为领导者需要敏锐的洞察能力并通过自身的相关经验判断出市场的走向，广告量的加减、客户的需求点等等，也只有这样我们即便处在逆境也能独占鳌头。

20xx是蓬勃发展的一年，公司的发展也靠大家的集思广益，以上是本人工作的一些感想，希望能起到点点的帮助，明年我们市场部的全体员工也一定继续完善自己、继续努力，为了我们的终极目标去冲刺!请领导们做我们永远最坚实的后盾!

xx-xx年是xx-xx海马汽车销售公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xx-xx海马汽车销售公司取得了历史性的突破，

整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为海马汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场群体实行差异化营销

对策一：加强销售队伍的目标管理

对策二：细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大市常对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展_的推荐销售，同时辅以雪铁龙的牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层

服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送温暖”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识。通过聘请专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

新任风险经理工作计划篇二

（一）为了尽快进入角色，保证风险合规工作的规范性、有效性和针对性，我严格要求自己，从一个新学员做起，注重加强知识积累和业务学习，夯实风险审查岗位的理论基础。首先，我认真学习银监局下发的各类合规、风险控制方面的文件，以及我社信贷管理和授信业务审批流程、《银行业从业人员职业操守指引》《三个“办法”》，一个“指引”、合规文化建设及案件防控治理等规章制度。其次，在系统操作上，学习并熟练操作了信贷业务信息管理系统、统计报表等相关查询系统。另外，积极参加银行业协会举办的银行业从业人员资格考试。

通过学习培训，不仅逐步提高了个人专业职能理论水平，提升了自身的业务素质，增进了对风险合规管理重要性的认识，同时也提高了个人的业务操作技能，使自己在业务操作上能够规范熟练，在工作上做到有的放矢。

（二）在实际本职工作中，我主要做好了以下几个方面：

一是对风险合规工作进行安排部署。在全年的工作安排中，就辖内的风险管理组织体系、风险管理政策和程序、风险管理运行机制、考核问责、风险管理文化、监督与评价等工作进行了安排部署，进一步明确了全年的风险合规工作方向和工作计划。

二是制定风险合规工作计划。在年初，根据市办《长治市农村信用社xx年风险合规指导意见》制定了xx年度风险与合规工作计划，明确了全年制度建设、合规培训、合规审核、合

规检查、品创新评估和风险与合规、普法提示等一系列工作目标。为使合规工作顺利开展按时完成，制定了合规部工作考核办法。通过出台制度，制定办法，为确保全年合规管理工作取得成效奠定了基础。

三是加强内控管理，建立健全内控制度体系。结合工作实际，在年初及时梳理现有的各项规章制度，整理业务流程和环节的合规风险点，制定了某某联社xx年度规范性文件—各项内控制度废止、修订、订立建设规划□xx年以来，规范性文件共废止了3个，修订了4个，实际订立了22个制度（办法）和操作流程。目前，我社现有各项规章制度89个，其中：信贷方面16个、财务方面12个、信息科技方面1个、风险合规方面1个、人力资源方面13个、稽核审计方面9个、安全保卫方面23个、党务工作方面2个、纪检监察方面5个，其他综合制度7个。通过废止、修订和订立各项规章制度，对制度中存在的风险漏洞进行了补充和完善，内控制度基本覆盖所开展的各项业务。但在风险预警方面规范性文件还不全面，如：计算机运行故障处理办法、计算机突发事件应急预案等。

四是对各级制定的登记簿（台账）进行了整理、规范。在修订、废止内控制度的同时，于去年10月份对所有的登记簿（台账）进行了整理、规范。通过对内控制度的认真梳理和修订完善，目前已经基本形成了一套能够覆盖现有业务全过程的管理制度，各种登记簿（台账）也得到了进一步规范和统一。

五是加强风险管理工作。为确保风险管理工作上一个新的台阶，有效遏制各类风险发生，制定了《某某县农村信用合作联社风险机制建设管理办法》。在办法中进一步明确了包括：信用风险、市场风险、流动性风险、操作风险、信息科技风险、合规风险、银行卡业务风险、声誉风险等八类风险各业务条线职能部门的职责范围和主要工作措施。同时，根据联社安排，参与了我社信贷业务等专项检查。

六是按时完成风险管理机制建设初步规划。根据制定的《风险管理机制建设初步规划》中的工作计划措施，初步建立了风险管理组织体系，确立了风险管理战略和政策，搭建了风险管理制度体系，完成了授信、会计、投资等主要业务流程再造与风险管理运行机制建设，着手开展了风险管理文化建设工作，建立完善了考核问责制和薪酬激励机制，信用风险内部评级已应用于信贷工作中。目前，正在全面改造股权结构，完成风险管理组织体系建设；尝试引入经济资本管理，完善操作风险管理机制；建立在压力测试情景模式，进一步完善管理信息系统建设。

七是开展诉讼（仲裁）工作。去年累计办理诉讼案件19起，19起诉讼案件中，涉及金融借款合同纠纷16起，涉及劳动争议1起，涉及债权债务1起，其中15起已结案，另3起正在审理中，通过诉讼收回贷款11万元。

八是开展风险合规教育培训。在xx年初，制定了《某某县农村信用合作联社xx年度案件防控知识培训实施方案》，具体负责制定全辖金融相关法律法规知识学习计划，并组织学习和进行阶段性测试。去年共开展全员性警示教育10期，分别是《再现真相》6期、防抢案例4期，参加人数为324人次，培训面人均2次。同时开展党风廉政教育学习。学习期数6期，参加人数为372人次，学习面达100%。

在过去的一年，我以“提升能力、严谨履职”为标准，严格要求自己，力求高质量的完成风险合规管理工作。但部分问题依然存在，主要表现在：一是对部分工作计划未能有序完成；二是对相关操作系统还挖的不深不透，未能熟练操作相关系统；三是对相关业务的理论知识学习还需要再系统归纳，吃透，在实际业务操作上更需要再实践再提高；四是工作的积极性主动性有待进一步提高，并加强和同事、部门之间的工作协调与配合。

（一）加强理论学习，进一步提高自身素质，争取能通

过“银行业从业资格考试”。

（二）积极做好本职工作的同时，主动加强与各部门的协调与沟通，取得支持，与同事们通力合作，共同提高，并努力完成各项业务指标。

（三）增强大局观念，转变工作作风，克服自己偶尔的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们，把工作做得更好，在努力锻炼提高自己的同时，为我社美好的明天尽我绵薄之力！

新任风险经理工作计划篇三

一、指导思想

全面贯彻党的十八届三中全会精神，以“三个代表”思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，继续开展“安全生产年”和“责任落实年”活动，强化责任制、强化执行力、强化工作落实，深化“三项行动”和“三项建设”，进一步落实“一岗双责”、“党政同责”和企业主体责任，努力构建安全生产长效机制，以减少安全事故为目标，加强机构队伍和法制建设，突出执法监督，完善责任体系，夯实工作基础，强化专项整治，促进全镇安全生产形势持续稳定好转。

二、工作目标

以隐患治理为工作主线，以有效防范、坚决遏制重特大事故为目标，继续深入开展查隐患、抓整改工作，促进安全生产形势稳定好转。一是以安全生产月活动为载体，广泛开展安全生产宣传教育行动，着力增强全社会安全发展意识；二是以严厉打击非法违法生产经营行为为主要内容，组织开展安全生产执法行动，着力建立规范的安全生产法治秩序；三是以隐患排查治理为重点，深入开展安全生产治理行动，着力解决薄弱环节和突出问题；四是以全面落实安全生产责任制

为核心，加强法制体制机制建设，着力推动责任落实和长效监管；五是以企业安全主体责任活动为抓手，加强安全生产保障能力建设，着力强化安全生产基础；六是以贯彻落实科学发展观为契机，加强安全生产监管队伍建设，着力提高安全监管监察工作的执行力和公信力。

三、工作内容

1、继续深入开展企业安全生产主体责任活动。认真抓好企业分级管理工作，着力改善我镇企业安全生产条件，推动我镇企业安全生产水平上一个新的台阶。要按照进度服从质量的原则，进一步扩大活动覆盖面，深入宣传发动，抓好分类指导，切实提高企业参与率。要结合企业文化建设、创建文明单位和安康杯竞赛等活动，推进企业主体责任落实，真正促使企业依法生产经营，加大安全投入，严格安全管理，改善安全条件，确保安全生产。

2、进一步搞好道路交通安全工作。一是切实加强宣传。联合派出所、交警中队、安监站、交管站、农业服务中心等部门，加大道路交通安全工作的力度，认真开展多种形式的交通安全宣传教育活动，广泛宣传交通安全法规，普及交通安全知识，提高司乘人员安全意识。二是进一步加强车辆源头管理工作。认真搞好车辆年度检验工作，严禁无牌无证、带病车辆上路营运。加强面包车载客的安全监管，严禁农用车、拖拉机等非客运车辆载客。三是加大路况的检查力度，确保道路畅通。加强对危险路段和事故多发路段的监控和整治，消除安全隐患。

3、突出抓好非煤矿山安全的整治。加强对非煤矿山的安全巡回检查，做到安全生产，不留死角。深化安全专项治理整顿，严格按照《安全生产条例》规定，加大技术改造，对达不到规定的，一律停产整顿。要强化安全操作管理，禁止违章操作，防止人为事故发生。镇安监站、国土所、派出所等部门要组织力量，对全镇非煤矿山进行安全排查、安全整顿和安

全培训，加强非煤矿的安全管理。

4、切实抓好消防安全。一是各村（居）、各相关单位要落实消防安全岗位责任制。二是加强公共聚集场所的消防安全。加强对黑网吧、饭店、超市、商贸批发市场的监管，认真做好镇区消防和农村防火工作。三是加强森林防火工作。加强重点森防区域监控，加强巡逻守护，落实护林人员责任，建立森林火灾报告制度和火灾扑救预案。

5、切实加强建筑安全管理。认真贯彻“消除隐患、预防事故、保障安全、严格标准、确保质量”的方针，全面落实建筑安全责任制。强化对施工队伍的安全管理和安全培训。要严格施工企业的资质管理。对重点工程实行“三同时”管理。

6、切实抓好危险化学物品及爆炸物品的管理。镇安监站、派出所、工商分局要搞好危险、有毒化学物品的检查和处理，对剧毒化学物品实行全过程跟踪管理。整顿和规范成品油经营市场，把好“市场准入关”和严格执行安全生产条件先审制。派出所要严格规范民用爆炸物品储存使用，打击非法购买、使用爆炸物品的行为，取缔非法销售烟花爆竹的个体作坊，对情节严重依法追究刑事责任。

7、切实加强公共卫生安全管理。认真落实突发公共卫生应急条例，建立公共卫生防疫长效机制。切实抓好人畜禽高传染性疾病的防疫，特别是禽流感的防疫。加强食品卫生安全检测，加强食品市场检查，搞好学校食品卫生安全。

8、配合镇党委、政府做好全镇的中心工作。认真贯彻落实上级政府方针政策精神，组织开展好上级要求的各项工作。

四、工作措施

1、进一步健全和完善安全生产责任制。加强安全生产的督查和管理，各安全生产责任单位要建立健全安全生产各项制度，

制定好《重特大安全生产事故应急处理预案》，做到安全生产责任制度和措施落实到位。

2、进一步完善安全生产监管体系。切实加强安全生产机构队伍建设。一是开展法律、法规学习和教育，组织执法人员认真学习安全生产政策法规，规范执法行为，提高执法水平。二是切实加强安全网络平台建设，完善监管体系，健全规章制度，提高队伍素质。三是建立健全事故应急救援和预警体系。对隐患严重、容易发生事故的地区和企业实行安全生产预警，督促相关企业采取紧急措施，防止事故发生。

3、强化执法监督，创新执法方式。大力推行分类监察、计划监察，正确处理点面和质和量的关系，努力降低执法成本，提高执法效率，做到年度有计划，季度有重点，月底有检查。对“五·一”、“十·一”黄金周、“元旦”、“春节”以及高温、汛期、冬季等重点特殊时段要做到早部署、早安排，有针对性地开展专项执法检查。

4、加强隐患排查整治，强化事故责任追究。一是加大安全检查力度，实行重大事故隐患、危险源备案制和台帐制，对各类检查和日常执法监督中发现的重大隐患和危险源，要登记台帐备案，隐患不消除，台帐不销号。二是把检查与执法结合起来，督促隐患整改。对安全检查中发现的事故隐患要依法下达整改通知书，该停产整顿的要坚决停产整顿，凡是消极对待或顶着不改的，要依法依规严肃处理。三是进一步加大事故查处的力度。严格按照“四不放过”原则，严肃查处每一起事故。

5、夯实工作基础，建立长效机制。一是加强教育培训，安全教育培训必须坚持经常化、制度化，加强对生产经营单位企业负责人和从业人员的安全培训教育，认真落实从业资格和持证上岗制度，不断提高干部职工的安全意识和自我防护的能力。二是加强信息报送工作。各安全生产责任部门要按照统一要求，及时准确报送事故信息和工作动态，不能瞒报、

拖延不报，加强安全生产形势的分析预测，为领导决策提供依据。三是加强执法档案建设。建立健全安全生产执法监督档案，做到一文一档，一案一档，以促进安全生产执法的规范化和程序化。

新任风险经理工作计划篇四

承保是保险公司经营的. 源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保销售及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的销售进行初审并签署意见后上报审批，确保此类销售的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种销售的处理平台，通过建设、使用电子化承保销售处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期销售计划。

3、建立健全重大标的销售和特殊风险销售的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据销售的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心销售系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合销售技能和素质，为公司销售发展提供良好的保障。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场销售竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳

入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着销售发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和销售操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支销售人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在xx年6月之前完成xx营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

根据20xx年中支保费收入xxxx万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%□20xx年度，中心支公司拟定销售发展工作计划为实现全年保费收入xxxx万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司销售的重中之重，因此，大力发展机动车辆险销售，充分发挥公司的车险优势，打好车险销售的攻坚战，还是我们工作的重点。20xx年在车险销售上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队销售以及新车销售的承保上，以实现车险销售更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险销售在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理销售工作。20xx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议。xx年要集中精力与各大银行加强销售上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理销售上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理销售上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

新任风险经理工作计划篇五

（一）抓好偿付能力风险管理体系建设重点工作

1、认真开展2021年sarmra自评估工作。依据中国银_偿付能力管理有关规定，风险管理部于4月至6月组织相关部门开展2021年sarmra自评估工作。对照《保险公司偿付能力风险

管理能力评估表》180项评估点，全面细致地对公司偿付能力风险管理体系的运行情况进行检查与评估，认真查找风险管理工作中存在的问题，编写了《公司2021年偿付能力风险管理能力自评估报告》。经评估，2021年公司偿付能力风险管理能力得分为分。

2021年sarmra自评估共发现8个问题，风险管理部会同各相关部门就评估过程中发现的重点、难点问题及时沟通讨论，对自评估结果进行总结分析，并对待改进问题组织制订了整改方案，明确整改计划责任人，规定整改期限，风险管理部将对整改事项进行持续追踪，确保整改措施得到有效执行。

2、认真做好2020年偿二代问题整改追踪工作。2020年偿二代自评估共发现7个问题，风险管理部持续追踪整改计划的落实情况，积极推动整改工作进展。截至2021年一季度末，已全部完成整改。包括：修订九个风险应急预案；改善公司资产负债久期匹配状况；妥善留存声誉风险培训底稿；定期评估现金流压力测试模型使用假设的合理性等。

3、完成偿二代绩效考核得分测算。根据偿二代监管要求，按照《公司偿二代风险管理及内控合规绩效考核办法（试行）》（保法〔2019〕520号），结合2020年公司偿二代风险管理工作、资产负债管理工作及合规管理工作的开展情况，风险管理部组织开展了针对高级管理人员及部门负责人2020年偿付能力风险管理绩效考核工作，完成了绩效考核得分测算。

4、学习偿二代二期工程最新监管要求。中国银_1月15日发布了《偿二代二期工程20项监管规则（征求意见稿）》，为提前做好偿二代二期工程落地实施的准备工作，风险管理部对征求意见稿第11号文《风险综合评级》和第12号文《偿付能力管理要求与评估两项监管规则征求意见稿》积极开展学习，对变化情况进行了梳理分析并形成了《关于偿二代二期工程征求意见稿第11、12号文变化情况的报告》。

（二）扎实开展投资风控各项工作，防范资金运用风险

1、落实董事长对风险项目处置工作的批示。接到董事长关于风险项目处置的工作批示后，风险管理部高度重视，与投资管理部、计划财务部、法律合规部召开关于风险项目处置的初步沟通会议。根据初步沟通情况，公司现存风险项目情况以及江苏银保监局相关要求等，对落实董事长批示提出建议方案。

2、认真做好投资项目的审批与风险评估工作。风险管理部高度重视投资项目的审核及风险评估工作，严格防范资金运用风险。2021年上半年，已审批回购、债券、债券型基金及固定收益类资管产品等固定收益类交易548笔、金额亿元；审批股票型基金、混合型基金等权益类交易360笔、金额亿元；审核其他金融产品、股权投资、债权计划共计25笔拟投资非标项目。参与中保投壹号城市发展投资基金、华鑫信托久鑫51号集合资金信托计划等投资项目的现场调研7次和电话调研1次。

3、配合做好股票投资资格申请等各项投资能力建设相关工作。风险管理部积极配合投资管理部做好股票投资制度建设相关工作。一是对《公司股票投资管理办法》、《公司股票投资决策管理办法》等13项制度进行审阅并反馈意见。二是在研究学习同业公司管理制度的基础上，初步编写股票投资绩效考核、风险控制相关制度条目，明确对内幕交易、隔离机制、账户申报、绩效考核的要求。同时，风险管理部配合做好股权及不动产投资能力建设相关工作，对照风险控制体系评估点的各项要求，梳理公司股权及不动产制度体系建设及投资系统建设情况，做好评估工作。

（三）组织开展监管要求的各项风险排查工作

1、组织开展中国银_保险资金运用全面风险排查工作。2021年一季度，根据银_《关于开展保险资金运用全面风险排查的

通知》（资金部函〔2021〕4号），风险管理部组织开展了公司资金运用全面风险排查工作。在风险管理部精心组织，投资管理部、法律合规部、计划财务部、精算部积极配合下，对12张风险排查统计表107个排查点进行逐项排查，并拟定了排查报告。本次排查全面真实反映了公司资金运用实际情况及存在的风险。经排查，公司资金运用各项业务总体比较规范。

2、组织开展江苏银保监局“大排查、大处置、大提升”工作。为落实江苏银保监局下发的《关于常态化推进风险防控“大排查、大处置、大提升”行动的通知》（苏银保监发〔2021〕13号）要求，风险管理部拟定了《公司关于常态化推进风险防控“大排查、大处置、大提升”行动的通知》（保发〔2021〕507号），组织相关部门及各省级分公司完成了各项风险排查工作。

（四）按时完成风险管理报告报表编制与报告工作

1、完成内部季度风险限额监测报告。依据《公司2021年资金运用内控比例方案》、《公司2021年风险偏好体系方案》、《公司2021年二级风险限额方案》的要求，风险管理部密切关注关键风险指标状况，每季度对风险指标进行识别、评估、监测和预警，并提出风险应对建议。对于异常指标，风险管理部及时提示并与相关部门沟通，寻找异常原因，提出改善措施，形成风险限额监测报告、报表，按时向总裁室汇报公司整体风险状况，持续做好对各类风险的防范和管控。

2、完成2020年度全面风险管理报告的编制与汇报。2021年一季度，风险管理部拟定了《公司2020年度全面风险管理报告》，经总裁室、董事会风险管理委员会审议后，提交董事会审批通过。报告对公司风险管理组织2020年履职情况进行了回顾；对2020年公司风险管理制度流程的建设与完善情况、风险偏好体系建设情况进行了汇报；对2020年公司七大类风险状况进行了客观分析；对公司当前面临的重点风险进行了

提示，并提出了解决建议。

3、完成2020年度投资风险分析报告的编制与汇报。2021年一季度，开展了2020年度投资风险排查工作，对公司当前投资资产持仓情况进行了风险排查，拟订了《2020年度投资风险分析报告》，并向投资管理委员会进行了汇报。截至2020年末，公司风险类项目4个，无重点关注类项目、一般关注类项目11个，其中重点关注类、一般关注类项目较上一个报告期均有所减少，上期提示的资金运用风险点逐步化解。

4、按时完成各类监管报告报表的编制及报送。包括向中国银_报送季度风险监测数据、风险综合评级数据等；向人民银行报送月度重大事项、季度风险监测报表、季度金融稳定报告等。

（一）继续做好偿二代风险管理各项工作

1、认真组织2021年偿二代监管评估各项工作。根据中国银_《关于开展2021年度保险公司偿付能力风险管理能力监管评估有关事项的通知》（银保监发〔2021〕13号），今年公司将接受江苏银保监局的现场评估。风险管理部将认真做好接受江苏银保监局sarmra现场评估的各项准备工作。现场评估检查期间，优先办理评估组安排的各项工 作，按要求向评估组汇报工作，及时提交相关材料。评估结束后，根据江苏银保监局现场评估意见，认真做好工作总结，及时组织评估发现问题的整改工作。

2、精心组织开展偿二代二期工程落地的各项工作。偿二代二期工程监管规则即将下发，公司将按照监管最新要求，认真做好“偿二代”二期工程的落地实施。一是加强学习研究，掌握二期工程监管规则的变化与要求，积极参加相关培训。二是在学习研究的基础上，提出贯彻落实“偿二代”二期工程的工作方案。三是认真组织落实“偿二代”二期工程工作方案，贯彻执行监管要求，不断提升偿付能力风险管理的能

力和水平。

3、进一步完善风险偏好体系运行机制。认真评估和检视风险偏好体系以及一级、二级风险限额指标运行的有效性，编制《公司2021-2023年风险偏好体系方案》运行评估报告。同时，根据评估结果，结合公司业务发展战略和面临的风险状况，对《公司2021-2023年风险偏好体系方案》进行更新，并制订下一年度二级风险限额方案及资金运用内控比例方案。

4、组织开展年度风险应急演练。根据制度规定，计划组织相关部门开展保险风险、操作风险、不动产投资风险等风险应急演练工作，并根据演练结果进行分析总结，梳理风险管理流程，优化风险防范和处置措施。

（二）扎实开展投资风控各项工作，防范资金运用风险

1、扎实开展投资项目风险审核工作。下半年年，风险管理部将继续加强对投资业务事前、事中和事后全方位的风险管控。事前管控方面，一是严格依据公司投资决策授权体系及授权额度，进行投资决策授权风险审核；二是依据公司内控比例方案，监测各类资产的投资比例，控制各类投资风险。事中审核方面，加强对拟投项目的风险排查，及时出具风险审核意见，提示投资风险，为领导决策提供参考。事后跟进方面，加强对已投项目的风险监测，定期开展风险分析与报告，防范项目风险。

2、落实董事长对风险项目处置工作的批示，配合做好风险项目处置。在做好研究的基础上，配合做好5个项目的风险处置工作，最大限度减少公司损失。

3、配合做好股票投资资格申请各项工作。下半年，风险管理部将根据公司股票投资资格申请工作安排，继续配合做好股票投资资格申请各项工作。一是对照监管关于股票投资能力建设的各项要求，认真审阅并反馈关于股票投资相关制度的

意见。二是加强同业调研，进一步完善对股票投资绩效考核、风险控制的相关要求，为后续开展相关工作打好基础。