# 2024年保险公司工作计划(优秀14篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-06

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。保险...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**保险公司工作计划篇一**

在公司的领导及全体同仁的关心支持下，在业务的发展上取得了较好的成绩，较好的完成了公司的任务指标，在此基础上，回顾上半年的\'工作经验和结合工作实际情况，制定如下工作计划：

一、严格落实公司各项条款，加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在20xx年下半年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款，提高服务工作质量，建设一流的服务平台。我们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。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20xx年下半年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展，巩固郑州市场占有率，扩大某某市场占有面。根据上半年支公司保费收入某某万元为依据，公司计划20xx年实现全年保费收入某某万元，其中下半年计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好某某地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固某某市场占有面。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，下半年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，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，在上半年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作;加强与各保险单位的合作;积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。上半年在员工待遇上，工资及福利待遇在上半年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为下半年的业务开展提供强有力的人力保障。

五、完善管理机制，强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作的需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。

下半年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

**保险公司工作计划篇二**

xx年，xx公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结20xx年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

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xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，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业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，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、长期业务计划。

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

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

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业务竞争的力度，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，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，xx公司在20xx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，实现客户满意最大化。

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业务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，以提高中支业务人员的整体素质，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。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

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，中心支公司拟定业务发展规划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、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

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xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。xx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业务上的沟通联系，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业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，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。

**保险公司工作计划篇三**

下面是计划网工作计划栏目小编精心为大家整理的2024保险公司工作计划书，欢迎阅读。

2024保险公司工作计划书【一】

新的一年，我们将按照保监局下发的“十二五”规划的各项发展要求，结合自身实际，围绕分公司总经理室的具体要求，坚持固强、抓弱、补缺、创新的总体工作思路，在转变思维上做文章，在科学发展上使狠劲，在人才建设上动脑筋，努力完成分公司下达的年度指标，确保支公司的各项建设在原有的良好基础上有新的提升。

(一)不断转变思维观念，增强发展信心

强化危机意识，增强发展的紧迫感。面对竟争激烈的市场环境，公司一大批中支公司、四级机构的崛起对我们的生存空间带来了从未有过的挑战，我们将在支公司广泛开展危机教育，进一步健全支公司内部绩效考试制度，真正把业绩与生存相挂勾，从而最大限度的调动工作的内在动力。强化创新意识，培树真抓实干的工作作风。在新的一年中，我们将结合17公司的实际情况，针对车险规模大，效益基础差的问题，采取业务培训、难题会诊、专家指导、政策引领等有针对性的发展措施来提高效益，保持支公司业务的可持续的跨越式发展。强化换位意识，全面提升支公司的服务形象。保险的竞争已经是服务的竞争，在新的一年里，我们将把服务的观念认真落实到每一笔业务中，细化服务流程，明确服务内容，规范服务质量，通过我们的服务来获得客户的认同，获得品牌的效应，获得市场的机会。

(二)不断优化经营结构，实现科学发展

继续抓好车险业务。车险业务是我们的主打业务。但如何使车险业务降低赔付、产生效益一直是我们亟需突破的瓶颈，在新的一年里，我们将根据对车险业务的统计数据，进一步执行分公司核保的管理规定，保优限劣，达到提高车均保费、减少赔付率，力争车险业务成为有效益的龙头险种一是要巩固老客户，做好车险的续保工作，充分发挥“全城通赔”的服务优势，力争将续保率维持在50%以上，其中长期客户续保率维持在2024年保险公司工作计划以上;车队业务及团车业务维持在80%以上;4s店的续保业务维持在30%左右。二是要继续以营运车辆为主，使其成为车险发展的主渠道。三是要积极开拓新的车险渠道，我们计划2024年将拓展2-3个车险渠道。重点拓展非车险市场。

一直以来优质的非车险业务其市场竞争非常激烈，17公司的华东电网及中电投业务，由于英大公司成立后份额的增加，使我支公司的业务受到了影响，保费规模明显减少。2024年我们除了要继续争取做好非车险的续保工作以外，还要积极开拓新的非车险增长点，这对我们的经营核算和控制风险具有重要的作用。我们计划重点发展“信用险+车险”的联动业务，积极争取信用险的保费规模，力争在非车险业务续保的基础上，使非车险保费规模上个新的台阶，确保保费规模比2024年上涨50%以上。大力深化人身险业务。

从2024年的经营情况来分析，我们的人身险业务还没有快速发展，但是在今年年末我们已经作了有效和积极的准备，力争在2024年促进人身险业务快速发展。我们计划运用营业车辆的承保特色，做好“车+人”保险。并以分散型的人身险业务整合成渠道发展，争取有稳定的保费来源。

(三)不断强化队伍建设，夯实发展根基

努力提升支公司班子成员驾御全局的管理能力。认真研究和分析市场，掌握宏观和微观的政策，对公司经营方向做出正确的判断和决策。严格坚持会议制度、学习制度、调研制度，班子成员既做决策者，也做实践者，同时严格执行分公司的要求正规各项费用管理，提高各种资源的利用率，在公司的经营管理中既提高效能又提高效率。努力提升管理人员发现问题解决问题的能力。

根据万总在十月份司务会会议中提出的要“崇尚一个精神，强化二个意识，提升三个能力”的要求，我们将把管理人员能力素质的提高做为新年度工作的重中之重，坚持以会代训的方法提高管理层的理论素养，利用结对承包的形式提高管理者的实践能力，发挥考核载体的作用增强管理人员工作的责任意识。通过一级抓一线，达到一级带着一级干，一级干给一级看的效果，从而促进整个支公司的良性发展。努力提升支公司人员的整体战斗力。把培养和引进人才作为公司发展的根本大计来抓，为公司持续健康发展提供强大动力。

今年，我们将继续保持队伍的持续稳定，并把新鲜血液的引进作为一种常态的工作来抓。目前我们正在跟1-2位优质展业人员进行洽谈沟通，一旦条件成熟我们将立即引进。同时我们将加大业务培训力度，除了参加分公司组织的各项培训，我们还将根据分公司各业务部门的要求，有针对性的进行业务培训，主要是政策宣导，展业技巧等方面，不断提高全体员工对公司发展要求的理解能力和执行能力，使全体员工把公司的发展要求和自身的利益结合在一起。

(四)不断规范法规意识，加大风险防范

对保险项目认真审核，保优限劣，回避高风险项目。用细心规避失误。继续做好业务财务数据真实性工作。虽然在这方面我们已经做了大量的工作，数据真实性也经得起考验，但我们不能有所松怠，要继续保持下去。

2024保险公司工作计划书【二】

xx年，xx公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结20xx年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

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xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，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业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，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、长期业务计划。

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

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

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业务竞争的力度，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，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，xx公司在20xx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，实现客户满意最大化。

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业务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，以提高中支业务人员的整体素质，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。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

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，中心支公司拟定业务发展规划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、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

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xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。xx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业务上的沟通联系，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业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，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。

**保险公司工作计划篇四**

现将公司关于20xx年工作情况和20xx年工作思路情况报告如下：

一、20xx年的经营情况和主要工作

业务经营情况

一年来，在业务经营压力繁重，业务质量检查频繁，业务运作变化频繁，规范经营不断深入的环境下，公司整体工作运行良好，干部员工思想稳定，业务经营稳中求进，业务发展稳中求快，发展态势稳中求好。主要呈现以下特点：

1、业务发展逐步进入“迅猛”的发展轨道。截止11月底，累计实现签单保费25106.2万元，增幅为23.42%；实收保费25068.6万元，增幅为20.74%。

2、经营效益逐步呈现“回暖”的发展态势。公司上半年盈利水平明显不足，下半年逐步有所好转。

3、应收保费逐步迈入“合理”的经营区间。全市应收保费余额426.6万元，占总业务的比重为2.10%。

4、市场份额逐步趋于相对“平稳”的竞争局面。截至10月底，我公司市场份额为35.86%，同比上升了1.27个百分点。

5、赔付情况逐步显现“持续”的好转态势。截至11月底，简单赔付率为54.4%，综合赔付率为75.06%。

主要工作情况

（一）采取有效措施加强督导，推动业务持续稳定发展。

公司自年初便采取多种措施全面加强业务调度，对保费收入实行逐月分解下达计划，逐月点评，逐月分析，并实行月、季、年三重考核，按照计划完成情况对各经营单位和产品线进行奖惩兑现。对不同险种实行差异化费用政策和激励办法。在全市系统费用紧张的不利情况下，我们基本做到省公司下拨的每笔费用首先满足基层展业需要，全面激发基层一线的展业热情。

（二）坚持依法合规经营，自觉带头规范保险市场秩序。

20xx年，我们公司共接受各级各部门和系统内外大规模、多渠道、全面系统的检查达10多次，这使我们进一步提高了思想认识，增强了依法合规经营的自觉性，不断增进了与监管机构、行业协会和同业的沟通协调，为公司依法经营、合规经营、规范经营奠定了坚实的基础。

（三）加大应收保费执法力度，自查自纠工作顺利实施。

今年，公司加大了应收保费执法监察力度，达到“三到位”，即思想认识到位、责任明确到位、工作落实到位；做到了“四不怕”，即不怕揭短、不怕麻烦、不流形式、不留死角。对应收保费逐笔、逐项、逐人进行落实，摸清了“家底”，查清了责任，严肃了整改，对历史遗留的应收保费，立足自身、不等不靠，按照“谁销售、谁负责”的原则，全面加强欠费催收，受到了省公司的表彰。

（四）积极提升销售能力建设，大力开展交叉销售工作。

一是大力加强营销团队建设，二是大力开展营销组训建设，三是大力加强和规范营销队伍建设，四是建立多方位的销售渠道，五是积极推动交叉互动业务，创造了一流销售业绩。

（五）认真贯彻学习“八个表率”，积极践行科学发展。

一是我们及时组织党委、总经理室班子成员进行了原文学习，并开展了座谈讨论，制定了贯彻落实重要讲话的意见和方案；二是组织各经营单位领导班子成员率先学习领会，吃透精神；三是迅速组织全市系统广大干部员工学习讨论；四是根据方总讲话精神，重新制定并完善年度工作思路、工作重点、工作规划、工作目标和年度考核办法；五是召开了专题会议进行交流发言；六是组织市公司党委成员分赴各联系部门、联系单位进行辅导和督导,确保此项学习讨论活动取得实实在在的成效。

（六）数据质量管理措施得力，考核成绩位居全省前列。

一是我们规定由信息技术部全面负责全市数据质量的管理监督工作；二是公司安排专人分管数据，将数据质量管理职责明确到人；三是制定了数据质量管理办法；四是认真进行了全市系统培训；五是按月通报数据质量考核结果，保证了公司经营数据的准确性和科学性。

（七）加强“学习型组织”建设，提升队伍的整体素质。

培训过程中，公司采取了集中培训和分散性培训相结合，以分散性下基层培训为主；系统培训和新险种培训相结合，以新险种推广培训为主；长期培训和短期培训相结合，以短期实用性培训为主的方法。确保了公司培训和“学习型组织”建设取得较好成效。

（八）积极开展企业文化建设，提高公司核心竞争力。

紧密围绕60周年司庆为主题，一是在全市系统范围内广泛开展了“乘势而为，再铸辉煌”的全员大讨论；二是广泛开展了“为国庆献礼，为司庆增光”的业务竞赛活动；三是积极开展适合于本单位特点的创新服务活动。10年10月在市组织的行风评比中，我公司的参评结果和群众意见均好于往年。

存在主要问题

**保险公司工作计划篇五**

以上可以看出，20xx年，xx中支在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了一定的成绩，占领了一定的市场份额，在此基础上，公司总结20xx年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

我公司人员来自各家保险公司及业外，各自的理念有所不同，但都是为打造“鼎级集团、一流财险”的xx财险的大前提而奋斗，这就需要我们要打破原有的观念，统一思想，实事求是。公司开业以来，市场业务快速攀升，这来自于公司卓越的品牌、和谐的文化、先进的平台、一流的团队，公司从稳定期、磨合期、成长期遇到各种困难，包括行业间诋毁的声音，这就需要全体同仁抱着必胜的信念，团结一致向前走，着力打造优质的营销方式和高水平的后援团队，用实际行动应对市场。

20xx年，我司力争完成省公司下达的2300万保费，赔付率控制在63%以下，应收保费占比3%，费用占比31%，力争在20xx年底达到有效人员100人。

计划从以下几个方面去实施完成：

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

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年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。20xx年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、中国农业发展银行、浦发银行等签定了兼业代理合作协议，20xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解xx财险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。4、加大船舶险业务发展，20xx年11月底，我司顺利开通船舶险业务，20xx年要集中力量发展船舶险业务，争取把船舶险做成xx中支的金牌业务。

（一）加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

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、对承保业务及时地进行审核，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业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，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、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，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，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

（二）提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台

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业务竞争的力度，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20xx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，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，xx中支在20xx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、加强承保、理赔人员培训，提高承保、理赔人员综合技能素质，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业务操作实务流程的规定作好出单、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

2、提高xx中支查勘人员的整体素质，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。

3、在20xx年完成三县和城北、城南支公司的布点工作

目前我司积极在三县开拓工作，计划在20xx年建成城北、城南和三县支公司，至此，全市的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险服务。

20xx年，我司互动业务累计实收保费73万元，其中xx支寿代产业务13万，开发区12万，xx县13万，可以看出，xx地区互动业务已有相当起色。20xx年是我司业务大发展年，要进一步夯实互动业务，促进寿代产业务的发展，表现在在寿险网点布设我司网点，逐步形成互动业务点、线、面相结合，多层次、全方位的发展。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，xx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。

**保险公司工作计划篇六**

xx年是全系统“优赔增效”活动巩固深化之年，更是理赔管理品质提升之年。理赔作为公司最大的成本中心，对公司“双超”目标实现具有举足轻重的作用。根据总公司理赔工作指导思想，结合公司理赔管理现状，特拟定分公司xx年理赔工作思路及保障措施。

一、指导思想

以总公司“#+#+#”工程(“#”：现场管理和品质监督，“#”：四个维度的考核指标，“#”：四个专项活动)为指引，以理赔效率提升为前提，以理赔质量改善为目标，以理赔基础夯实为抓手，以关键环节管理为重点，以理赔队伍建设为保障，以考核评价为依托，以改革创新为动力，确保各项理赔政策和措施的全面落地，助推公司全面实现xx年“双超”目标。

二、工作方针：

xx年的理赔工作围绕 “快、准、好”的工作目标，按照“提效率、防渗漏、强品质、促创新、优队伍”十五字方针开展工作。

三、总体目标

(一)考核排名靠前：xx年理赔指标考核进入全系统前六名，迈入优秀分公司行列。

(二)理赔效率领先：保持行业领先水平，客户满意度不断提高，公司服务口碑持续提升。

(三)赔案质量提升：理赔内控显著增强，赔案质量有效改善，赔付成本有效控制。

(四)理赔队伍创优：理赔队伍素质有效提升，在行业及系统中争先创优。

四、工作计划

为全面实现既定工作目标，xx年分公司理赔拟重点抓好以下九方面工作。

(一)抓理赔队伍建设，强化执行，组建一支高效、协作、强推动的理赔核心团队。

1、实施人员定配制度。根据案发量、服务半径和地域特征，科学测算理赔中心各岗位及各机构理赔人员配置标准，同时实施定编、定岗、定人管理，确保理赔管理服务到位。

2、完善人员培训制度。一是严格理赔人员任职资格管理，从源头上提升理赔人员素质;二是逐步充实理赔关键岗位专业对口人才，确保关键环节管理到位;三是分条线开展专项培训，不断提升各岗位人员专业技能;四是实施双核人员轮岗交流学习，确保政策灵活性和可操作性;五是开展岗位技能大比武活动，营造 “比学赶超”的良好竞争氛围。

3、强化人员考核制度。一是修订关键岗位人员考核办法，充分发挥考核的激励作用;二是实施分管领导和客户经理垂直封闭考核，充分发挥基层管理岗位管理职能;三是建立部门专业职级评价体系，充分发挥业务骨干作用。

4、严格人员淘汰机制。一是落实理赔人员考核淘汰机制，保持理赔人员的危机感;二是强化理赔人员查处力度，提升理赔人员的责任感;三是对严重违规人员一票否决，营造风清气正的良好氛围;四是对管理不到位的机构，实施分管领导和客户经理召回谈话，强化管理人员的责任意识。

(二)抓理赔基础建设，统一标准，建立全流程理赔服务规范化和标准化管理。

1、抓服务规范管理。一是全面落实总公司客户服务规范要求，树立良好的理赔服务形象和服务口碑;二是强化理赔标准化服务执行监督，确保执行到位;三是深入开展“八个三”工程和“五统一”活动，全面提升理赔管理水平。

2、抓非车险赔案过程管理。一是优化非车险理赔流程，提升非车险案件处理时效;二是实行重大案件过程管控，建立重大赔案通报、初勘、复勘、合议制度，并落实重大赔案专人跟踪制度;三是加强人身意外险死亡、伤残案件查勘调查管理。人险案件分片区管理,片区联络人对负责机构的案件整体负责，伤残案件每案必勘，并对需要进行二次调查案件进行指导或现场复勘，死亡案件(学平险除外)亲自参与现场查勘或者复勘;四是与意健险、财产险部、核保部门建立两核反馈机制,每月核保与理赔相互意见反馈;五是开展防灾减损工作,预防和降低灾害损失程度，建立大灾排查制度，联合财产险部制定大灾排查管理办法，进行冬春季节火灾排查与雨季洪灾排查工作;六是加大指标考核，跟踪检视赔案处理进展,并将案件处理时效与质量纳入考核。

3、抓双代案件管理。一是修订双代案件管理办法，规范双代案件处理标准;二是落实双代案件监督与考核，确保双代案件处理规范;三是建立双代案件每月清理制度，避免双代案件遗漏;四是严把双代案件质量关，对委托案件中换件材料存在争议的案件，及时与代查公司联系核损，保证损失核定准确;五是严格执行通赔案件管理的规定，对符合通赔条件的案件及时收集相关信息，并通知承保机构及时理算核赔。通过规范双代案件管理，全面提高异地出险案件理赔效率和服务水平。

4、抓损余物资管理。一是出台损余物资管理办法。以残值有效管控为抓手，有效挤压理赔水分;二是加大后端审核把关，对残值管理实施有效监督;三是规范处置流程，确保损余物资处理及时入账减少损失;四是建立量化考核制度，提升各机构损余物资管理成效。

5、抓配件数据库维护。xx年6月底以前，完成全省##家机构对合作配件商的问卷调查，摸清现有合作配件商合作情况，梳理清分合作配件商，建立新的合作模式及考核办法。xx年12月31日以前，完成公司出险频率较高的前###个车型的常用配件市场价格数据库更新。实现对配件价格使用、审核，以及合作修理厂、合作配件商的动态管理考核，提高配件管控对业务发展的支撑力度。

(三)抓各环节时效监督，提升效率，树立良好口碑助推公司业务大发展;

2、建立各环节滞留案件清理制度。有效降低案件滞留率。xx年#月#日起，按照当天已决赔案数量##%的赔案比例进行稽查，分机构、分岗位针对赔案各处理环节时效、赔案质量及规范性进行对应责任人考核。

3、强化日清日结抽查考核。有效提升各环节处理时效。从xx年1月1日起，实现全险种各理赔流程的日清日结抽查(xx年仅限于车险非大要案岗位)，实时监督各岗位案审人员赔案处理时效。每月末形成通报下发机构，督导各岗位不断提升案件处理时效。

4、完善理赔纠纷调处机制。全流程完善理赔纠纷调处机制，落实各环节纠纷协调处理责任人，避免矛盾升级延长理赔时效。

5、加强全险种“已决未付赔款”管理。一是规范支付信息修改流程，由各机构每日清理，汇总上报支付信息修改表;二是强化考核，每月汇总信息修改表纳入相关岗位的考核。三是每周下发已决未付赔款清单，督促机构跟踪处理。

(四)抓理赔现场管理，控制风险，提升案件处理质量有效控制公司赔付成本。

1、强化第一现场到位率管理。按照##财险理赔字〔xx〕##号《关于开展查勘定损现场抽检的通知》继续加强第一现场管理，有效提升第一现场到位率，在提升案件真实性的同时，提升客户满意度，从 源头上降低理赔风险。

2、狠抓定损现场管理。杜绝定损人员委托修理厂照拆检照片和复勘照片，提升赔案换件的真实性和准确性，切实降低案件赔付水分。

4、提升人伤跟踪时效与质量。建立人伤跟踪及核损手工台账(包括人伤跟踪台账、案件回退台账、伤残审核台账、伤残减损台账等)，定期分析并严格监控和考核，提升案件处理时效，有效降低人伤赔付成本。

5、加强诉讼案件管理。降低外部代理率、提高诉前调解率，有效控制诉讼成本和赔付成本。对涉诉案件应诉前做好全案整理和调查取证工作，通过诉讼案件庭前调查与复勘，加大庭前取证力度，不断提升诉讼案件质量。

6、完善合作修理厂监督管理。一是在前期对合作修理厂清理的基础上，通过实地走访调研，对现有合作修理厂进行一次摸底，了解合作现状。二是结合实际情况，制定适合##地域环境的合作修理厂管理办法，使合作修理厂(维修站)的管理逐步走向规范。三是加强与车商渠道部的沟通和联系，建立完善的合作修理厂考评体系，通过合理的考评实现三方共赢，形成客户满意、公司发展，修理企业愿意为我所用的良好局面。

7、严格执行赔案稽查制度。严格执行理赔环节相关要求，加强现场查勘力度，加强案件调查力度，加强复勘力度，同时加强培训、加强考核、加强问责，进一步提高理赔管理水平，提高案件处理质量，积压赔案水分。针对赔案稽查发现的问题，反思造成跑冒滴漏的原因，重新梳理理赔过程管控漏洞。

(五)抓打假防骗管理，扩大奖励范围，有效遏制理赔环节中“跑、冒、滴、漏”，不断提升公司经营效益。

1、加强与公安、经侦、司法等执法部门的协作配合，加大假骗赔案查处力度。一是主动与当地经侦、检察、公安机关等单位达成打假防骗合作协议;二是采取外部调查机构参与风险调查的方式，多渠道、多方式开展打假防骗。

2、加大打假防骗奖惩力度，扩大打假防骗受众范围。适度降低奖励标准，扩大打假防骗奖励范围，并及时兑现奖励，鼓励更多人员参与到打假防骗工作中，有效遏制理赔环节中“跑、冒、滴、漏”，不断提升公司经营效益。根据历年打假防骗涉及的案例，统一内部奖励费用标准并每月公开，同时根据地区差异情况，建立差异化和外部奖励费标准。

3、开展打假防骗培训，不断提升打假防骗能力。及时培训传达公司打假防骗相关规章制度，奖惩办法，完成打假防骗典型案例汇编，重点分析典型案例在各环节处理过程中所反映出的共性与个性问题，开展打假防骗专项培训，提高案件处理技能，提升打假防骗能力。

4、加大打假防骗宣传，形成人人打假高压态势。一是在职场显著位置张贴宣传海报，公布举报电话;二是对大要案人员制定工作名牌，确定匿名举报电话，分发到汽修厂、社会各单位及人员，保证xx信息畅通、广泛、信息反馈快捷;三是加大打假防骗成功案例宣传，营造成功打假良好氛围;四是收集社会人员(主要是汽修厂人员)作为线人，建立匿名举报网，扩大监督范围。

5、实施打假防骗目标分解，充分调动机构积极性。按照各中支有效报案件数进行科学测算，合理制定和分解全省打假防骗总体计划目标，并与机构考核联动，充分调动各机构打假防骗工作积极性。

(六)抓理赔指标优化，坚持未决常态化管理，通过未决管理代动指标优化。

2、加大薄弱指标重点分析和薄弱机构重点帮扶。对薄弱指标和薄弱机构进行重点关注和专题分析，督导落后机构积极整改。

3、实施机构动态监控。对存在问题机构采取现场指导和视频会议相结合的方式进行实时指导，努力消除工作短板，力促理赔管理水平的全面提升。

4、上下连动考核挂勾。将科室考核与督导机构指标达成进行挂勾，形成上下连动，共同促进的良好氛围。

5、坚持未决常态化管理。一是做好全年理赔指标考核方案制定，确保理赔指标不断优化;二是建立理赔指标每周通报制度，实时观测机构理赔指标变化情况;三是继续做好未决清理工作，确保未决件数和未决金额准确合理;四是做好理赔指标动态分析，及时掌握指标变化情况。

(七)抓理赔资源和政策，积极利用好理赔资源和政策促进公司业务发展。

1、利用理赔资源促进车商业务发展。整合送修资源，促进车商渠道业务发展。

2、提升优质业务续保率。对优质客户，制定差异化的理赔服务方案，提升优质业务续保率。

3、为集团客户开辟绿色通道。根据不同渠道业务，制定服务方案，开辟集团客户理赔绿色通道。

4、加快优质私家车赔案处理时效。

(八)开展理赔专项活动，优化理赔管理模式，提升理赔整体管理水平。

1、深入开展人伤案件管理专项活动。全面推广人伤案件试点成果，搭建人伤防火墙，进一步强化人伤案件跟踪调查真实性和赔付调解有效性。一是每月跟踪机构人伤试点开展情况;二是每月开展人伤试点案件稽查工作，并形成稽查通报;三是针对人伤试点中发现的问题，完善考核与监督。xx年人伤案件专项减损目标###万。

2、深入开展追偿案件管理专项活动。加大案件追偿情况检查力度，通过奖励和惩罚两个杠杆的作用，进一步提高案件追偿成效。一是制订追偿考核细则，落实专人兼岗制度;二是定期开展清理，对所管辖机构案件参与调查，形成追偿岗和法律岗共同参与;三是完善追偿台帐，规范追偿管理;四是加大追偿奖惩力度，增加追偿成效;五是加强与外联单位联系沟通，助借专业力度提升追偿效果。xx年全省成功追偿目标###万。

3、深入开展“利剑行动”。联合公安部门以打假防骗奖励基金为推动，将风险高、危害大、数量多的虚假骗赔案件作为打击重点，进一步提高打假防骗成效，有效净化保险理赔市场。xx年全险种“利剑行动”减损目标：车险不涉人伤###万，车险涉人伤###万，非车险###万，共计####万。

4、开展“外加工专修”活动。逐步与专业外加工企业建立合作关系，定损过程中坚持能修不换，将汽车玻璃、铝合金配件、自动变速箱、电脑电器等高额配件纳入外加工企业维修范围，进一步降低车辆维修成本。xx年外加工减损目标###.#万。

(九)积极引导理赔创新，树立系统先进典型

1、立足行业监管要求，在继续深入开展“八个三”工程的基础上，结合本地实际，进一步完善理赔流程尤其是小额案件理赔流程，不断推出增值服务举措，优化客户体验，提升客户满意度。

2、引导中支公司向行业先进公司看齐，积极创新、争先创优，大胆试点新的理赔管理举措，对于好经验和好做法形成典型案例，并积极上报分公司在全省推广，兄弟公司有效学习借鉴。

3、加强学习交流，强化宣传引导，展示良好的理赔风尚，形成积极向上的理赔正能量。

五、理赔支持业务发展的保障措施

(一)成立业务发展支持工作领导小组

组长：柳##

副组长：唐##、孙##、王##

成员：各科室负责人

理赔中心分管领导和各科室负责人分片区进行帮扶，定期召开帮扶机构理赔沟通会，梳理理赔中存在的问题，协助解决理赔中的各类困难，助推业务发展。(##财险理赔字〔xx〕2号《关于开展xx年理赔专项帮扶工作的通知》)

(二)开启重点机构或重点业务绿色通道

为确保重点机构和重点业务案件处理时效和处理质量，拟定《关于加强优质集团客户业务发展绿色通道政策》，全面支持重点机构和重点业务发展。

(三)车险差异化理赔政策支持

1、从xx年1月1日起，已全面启动《分公司xx年小额快赔专项竞赛方案》(##财险理赔字xx年【101】号)。截止20xx年2月11日，全省车险当期报案结案率##.##%，同比(##.##%)上升#.###%;####元以下不涉人伤案件结案周期#.##天，同比(#.##)缩短#.##天。

2、拟定《小额案件差异化处理机制》，根据机构理赔管理水平，授权部分机构查勘人员定损权限。对车险####元(含)以下小额案件，在不违背理赔政策和条款规定的前提下，原则上以机构意见为准。由 重点机构确认小额快赔处理查勘员，上报分公司理赔中心审核同意后，其提交案件直接通过核损核价。

3、拟定《关于理赔资源促进车商渠道业务发展支持政策》，对业务品质好、业务规模大的合作单位、车商、车队等渠道客户，结合具体渠道业务品质状况,分为a、b、c、d四种类型，实行差异化理赔政策。

(四)渠道支撑。指导或参与重点机构合作单位的合作谈判，提供法律援助和理赔咨询，定期为集团客户开展防灾防损专题讲座培训等。

(五)非车险支撑。对非车险业务规模大的机构，定期下机构进行“支帮促”，给予业务洽谈和理赔指导，促进非车险业务在机构顺利落地。对重点机构非车险重大疑难案件直接参与处理，提高非车险案件处理质量和时效。

(六)理赔授权支撑。一是按照理赔风险点大小和公司理赔管理强弱，实行差异化的理赔授权管理模式。二是在分公司理赔中心范围内，推行案件一人终审责任制，对应环节和对应权限的案件，由一人负责完成案件审核，强化责任。三是授予中支公司客服部经理室成员一定的赔案初核(#金额)权限，以便基层公司理赔管理人员能够更全面地掌握本公司情况。

蓝图已绘就，扬帆正当时。xx年公司“双超”目标的实现，将对我们的理赔工作提出更高的要求与挑战。在xx年的工作中，我们将以强化理基础工作为重点，以加大风险管控为抓手，以完善考核监督为依托，以助推业务发展为目标，为公司实现##.#亿元保费目标大跨越以及公司利润最大化做出理赔人应有的贡献!

**保险公司工作计划篇七**

新的一年，结合自身实际，围绕分公司总经理室的具体要求，坚持固强、抓弱、创新的总体工作思路，确保支公司的各项建设在原有的良好基础上有新的提升。

强化危机意识。增强发展的紧迫感。面对竟争激烈的市场环境，公司一大批中支公司、四级机构的崛起对我们的生存空间带来了从未有过的挑战，我们将在支公司广泛开展危机教育，进一步健全支公司内部绩效考试制度，真正把业绩与生存相挂勾，从而最大限度的调动工作的内在动力。强化创新意识，培树真抓实干的工作作风。在新的一年中，我们将结合xx公司的实际情况，针对车险规模大，效益基础差的问题，采取业务培训、难题会诊、专家指导、政策引领等有针对性的发展措施来提高效益，保持支公司业务的可持续的跨越式发展。强化换位意识，全面提升支公司的服务形象。保险的竞争已经是服务的竞争，在新的一年里，我们将把服务的观念认真落实到每一笔业务中，细化服务流程，明确服务内容，规范服务质量，通过我们的服务来获得客户的认同，获得品牌的效应，获得市场的机会。

继续抓好车险业务。车险业务是我们的主打业务。在新的一年里，我们将根据对车险业务的统计数据，进一步执行分公司核保的管理规定，保优限劣，达到提高车均保费、减少赔付率，力争车险业务成为有效益的龙头险种一是要巩固老客户，做好车险的续保工作，充分发挥“全城通赔”的服务优势，力争将续保率维持在50%以上，其中长期客户续保率维持在90%以上;车队业务及团车业务维持在80%以上;4s店的续保业务维持在30%左右。二是要继续以营运车辆为主，使其成为车险发展的主渠道。三是要积极开拓新的车险渠道，我们计划20xx年将拓展2-3个车险渠道。重点拓展非车险市场。一直以来优质的非车险业务其市场竞争非常激烈，xx公司的华东电网及中电投业务，由于英大公司成立后份额的增加，使我支公司的业务受到了影响，保费规模明显减少。20xx年我们除了要继续争取做好非车险的续保工作以外，还要积极开拓新的非车险增长点，这对我们的经营核算和控制风险具有重要的作用。我们计划重点发展“信用险+车险”的联动业务，积极争取信用险的保费规模，力争在非车险业务续保的基础上，使非车险保费规模上个新的台阶，确保保费规模比20xx年上涨50%以上。大力深化人身险业务。从20xx年的经营情况来分析，我们的人身险业务还没有快速发展，但是在今年年末我们已经作了有效和积极的准备，力争在20xx年促进人身险业务快速发展。我们计划运用营业车辆的承保特色，做好“车+人”保险。并以分散型的人身险业务整合成渠道发展，争取有稳定的保费来源。

努力提升支公司班子成员驾御全局的管理能力。认真研究和分析市场，掌握宏观和微观的政策，对公司经营方向做出正确的判断和决策。严格坚持会议制度、学习制度、调研制度，班子成员既做决策者，也做实践者，同时严格执行分公司的要求正规各项费用管理，提高各种资源的利用率，在公司的经营管理中既提高效能又提高效率。努力提升管理人员发现问题解决问题的能力。根据万总在十月份司务会会议中提出的要“崇尚一个精神，强化二个意识，提升三个能力”的要求，我们将把管理人员能力素质的提高做为新年度工作的重中之重，坚持以会代训的方法提高管理层的理论素养，利用结对承包的形式提高管理者的实践能力，发挥考核载体的作用增强管理人员工作的责任意识。把培养和引进人才作为公司发展的根本大计来抓，为公司持续健康发展提供强大动力。今年，我们将继续保持队伍的持续稳定，并把新鲜血液的引进作为一种常态的工作来抓。目前我们正在跟1-2位优质展业人员进行洽谈沟通，一旦条件成熟我们将立即引进。同时我们将加大业务培训力度，除了参加分公司组织的各项培训，我们还将根据分公司各业务部门的要求，有针对性的进行业务培训，主要是政策宣导，展业技巧等方面，不断提高全体员工对公司发展要求的理解能力和执行能力，使全体员工把公司的发展要求和自身的利益结合在一起。

用文件防范风险。继续贯彻落实70号文件精神。70号文件是公司健康发展的指导性文件，我们要继续深入学习，认真贯彻落实，坚持把合规贯穿于经营管理的全过程，做到主动合规，自觉合规，始终紧绷“合规经营”这根弦。

对保险项目认真审核，保优限劣，回避高风险项目。用细心规避失误。继续做好业务财务数据真实性工作。

**保险公司工作计划篇八**

在公司的领导及全体同仁的关心支持下，在业务的发展上取得了较好的成绩，较好的完成了公司的任务指标，在此基础上，回顾上半年的工作经验和结合工作实际情况，制定如下工作计划：

加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在20xx年下半年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

我们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。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20xx年下半年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

根据上半年支公司保费收入xx万元为依据，公司计划20xx年实现全年保费收入xx万元，其中下半年计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好xx地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固xx市场占有面。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，下半年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，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，在上半年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作;加强与各保险单位的合作;积极参与各种保险的激烈竞争之中。

做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。上半年在员工待遇上，工资及福利待遇在上半年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为下半年的业务开展提供强有力的人力保障。

今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作的需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。

**保险公司工作计划篇九**

现将公司关于20--年工作情况和20--年工作思路情况报告如下：

一、20--年的经营情况和主要工作

业务经营情况

一年来，在业务经营压力繁重，业务质量检查频繁，业务运作变化频繁，规范经营不断深入的环境下，公司整体工作运行良好，干部员工思想稳定，业务经营稳中求进，业务发展稳中求快，发展态势稳中求好。主要呈现以下特点：

1、业务发展逐步进入“迅猛”的发展轨道。截止11月底，累计实现签单保费25106.2万元，增幅为23.42%;实收保费2.6万元，增幅为20.74%。

2、经营效益逐步呈现“回暖”的发展态势。公司上半年盈利水平明显不足，下半年逐步有所好转。

3、应收保费逐步迈入“合理”的经营区间。全市应收保费余额426.6万元，占总业务的比重为2.10%。

4、市场份额逐步趋于相对“平稳”的竞争局面。截至10月底，我公司市场份额为35.86%，同比上升了1.27个百分点。

5、赔付情况逐步显现“持续”的好转态势。截至11月底，简单赔付率为54.4%，综合赔付率为75.06%。

主要工作情况

(一)采取有效措施加强督导，推动业务持续稳定发展。

公司自年初便采取多种措施全面加强业务调度，对保费收入实行逐月分解下达计划，逐月点评，逐月分析，并实行月、季、年三重考核，按照计划完成情况对各经营单位和产品线进行奖惩兑现。对不同险种实行差异化费用政策和激励办法。在全市系统费用紧张的不利情况下，我们基本做到省公司下拨的每笔费用首先满足基层展业需要，全面激发基层一线的展业热情。

(二)坚持依法合规经营，自觉带头规范保险市场秩序。

20--年，我们公司共接受各级各部门和系统内外大规模、多渠道、全面系统的检查达10多次，这使我们进一步提高了思想认识，增强了依法合规经营的自觉性，不断增进了与监管机构、行业协会和同业的沟通协调，为公司依法经营、合规经营、规范经营奠定了坚实的基础。

(三)加大应收保费执法力度，自查自纠工作顺利实施。

今年，公司加大了应收保费执法监察力度，达到“三到位”，即思想认识到位、责任明确到位、工作落实到位;做到了“四不怕”，即不怕揭短、不怕麻烦、不流形式、不留死角。对应收保费逐笔、逐项、逐人进行落实，摸清了“家底”，查清了责任，严肃了整改，对历史遗留的应收保费，立足自身、不等不靠，按照“谁销售、谁负责”的原则，全面加强欠费催收，受到了省公司的表彰。

(四)积极提升销售能力建设，大力开展交叉销售工作。

一是大力加强营销团队建设，二是大力开展营销组训建设，三是大力加强和规范营销队伍建设，四是建立多方位的销售渠道，五是积极推动交叉互动业务，创造了一流销售业绩。

(五)认真贯彻学习“八个表率”，积极践行科学发展。

一是我们及时组织党委、总经理室班子成员进行了原文学习，并开展了座谈讨论，制定了贯彻落实重要讲话的意见和方案;二是组织各经营单位领导班子成员率先学习领会，吃透精神;三是迅速组织全市系统广大干部员工学习讨论;四是根据方总讲话精神，重新制定并完善年度工作思路、工作重点、工作规划、工作目标和年度考核办法;五是召开了专题会议进行交流发言;六是组织市公司党委成员分赴各联系部门、联系单位进行辅导和督导,确保此项学习讨论活动取得实实在在的成效。

(六)数据质量管理措施得力，考核成绩位居全省前列。

一是我们规定由信息技术部全面负责全市数据质量的管理监督工作;二是公司安排专人分管数据，将数据质量管理职责明确到人;三是制定了数据质量管理办法;四是认真进行了全市系统培训;五是按月通报数据质量考核结果，保证了公司经营数据的准确性和科学性。

(七)加强“学习型组织”建设，提升队伍的整体素质。

培训过程中，公司采取了集中培训和分散性培训相结合，以分散性下基层培训为主;系统培训和新险种培训相结合，以新险种推广培训为主;长期培训和短期培训相结合，以短期实用性培训为主的方法。确保了公司培训和“学习型组织”建设取得较好成效。

(八)积极开展企业文化建设，提高公司核心竞争力。

紧密围绕60周年司庆为主题，一是在全市系统范围内广泛开展了“乘势而为，再铸辉煌”的全员大讨论;二是广泛开展了“为国庆献礼，为司庆增光”的业务竞赛活动;三是积极开展适合于本单位特点的创新服务活动。10年10月在市组织的行风评比中，我公司的参评结果和群众意见均好于往年。

存在主要问题

**保险公司工作计划篇十**

思想认识，严格执行公司各项条款，增强工作积极性和主动性，提升车险理赔服务，全面提升工作绩效和服务质量，工作计划如下：

1、提高理赔服务及时性，严格执行公司规定的理赔服务时间，确保客户在最短时间内完成理赔，合理保障客户权益。

2、提高服务水平、服务质量和客户满意度。

1、认真学习相关业务知识，提高自己解决问题的能力，缩短理赔周期，提高理赔时效，简化理赔流程。

2、巩固核损赔偿岗位，加快案件时效，加强未结案件跟踪服务，缩短结案周期。

3、加强核保前的告知工作。加强理赔时的一次性告知服务。

4、在确定损失的过程中，减少价格差异，修复和改变差异。通过工时标准化和附属系统维护，引入无差价理赔服务，减少差价。

5、进一步提升索赔人的服务礼仪形象，特别是在语言、行为、着装和查勘车辆管理规范等方面遇到的一些问题。采用标准，加强检查，确保索赔人高质量的服务态度。

6、主动关心客户，减少信访投诉。认真落实危险客户回访制度，通过发送短信、赔偿短信等方式提高对结案满意度的回访。如有可能发生纠纷，提前采取防范措施。及时发现和整改。

增进与公司其他员工的相互了解，精通业务沟通。互相学习，共同进步，提高自己的工作能力和专业水平，真正成为领导的好帮手，同事的好伙伴。

公司经济效益的好坏直接关系到每个人自身的根本利益。积极为公司发展建言献策，提出合理化建议，树立公司利益至上的思想，以自我否定服务大众，更好地为公司发展贡献力量。

为了更好地做好服务工作，努力提高现场服务效率，采用人性化服务，加快工作速度，提高服务质量，提高服务水平。全面树立公司新形象，真正形成优质文明高效服务。

1、做到文明办公，做到环境整洁，语言文明，服务礼貌，规范办公行为。

2、提高工作效率，从各个工作环节保持高效率，让快捷、简单、灵活的工作方式得到客户认可。

3、做好跟踪服务，始终与客户保持定期、良好的沟通，确保在最短的时间内解决客户的问题。

在领导下，坚定信心，锐意进取，扎实工作，求真务实，创新发展，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

**保险公司工作计划篇十一**

20xx年上半年，我市个险业务工作在省公司的正确指引下、在分公司党委、总经理室的正确领导和大力支持下，认真贯彻落实分公司全保会议精神，围绕“抓队伍、促发展，优结构、增效益，严管控、防风险”这条主线，和个险业务工作“扩充人力、提高产能、强化管理”的总体要求，强化营销基础管理建设，紧紧围绕“携手创富”这一主题，大力发展20xx年期及以上期交业务，进一步加大市场开拓力度，优化险种结构，各项业务指标较上年同期相比均取得了一定的成绩。截止6月30日，全市共实现个险总保费收入10,xx万元，其中：个险首年保费收入2,xx万元，同比增长;新单期交保费收入2,xx万元,同比增长;20xx年期及以上新单期交保费收入2,.xx万元，同比增长;股份续期保费收入7,xx万元;个险短险保费收入xx万元。总的来讲，上半年我市个险业务工作与去年同期相比均处于稳步增长的态势。

回顾xx年上半年个险业务工作，我们主要开展了以下几方面工作：

xx年以来，按照省公司业务发展的指导思想，在历次业务竞赛活动中突出销售人员创富主题，围绕这一主题分季度策划了xx次全市范围内的大型业务企划工作：一季度，为了实现20xx年首季，特别是首月业务开门红，我们于xx年12月11-13日在延安窑洞宾馆以xx年携手创富帮扶团总结表彰大会的召开为契机，邀请田芳老师为全市xx余名销售精英和营销主管进行了开门红业务的启动培训工作，统一全员开门红业务思想。借助培训班的东风，我们于xx年12月14日，在延安窑洞宾馆隆重组织召开了xx年一季度“红牛精耕春满神州”业务竞赛启动大会，会上出台了个人业务竞赛方案。明确了各单位的任务目标及一季度各阶段的实施步骤和实施目标，提出了分段经营、分段考核的办法来推动阶段业务的发展。通过前期半个多月的运作和积累，xx年1月1日首卖日当天全市实现个险xx年期保费收入xx万元，一举走在全省的前列。实现了首卖日业务的开门红。截止3月31日，通过全市各级销售人员的共同努力，我市共实现个险期交保费收入xx万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务工作目标。。

二季度根据省公司提出的“时间过半、任务过六五”的目标以及我市加快发展个险1xx年期及以上期交业务的发展思路，我们制定了二季度“红牛精耕创富增效”个人业务竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，期间根据省公司有关培训会议精神，我们又制定下发了《中国分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，通过在全市销售人员中广泛开展销售技能大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务发展的竞赛氛围，提高销售人员展业的水平和技能，巩固和发展销售队伍。

通过努力，我们于6月15日，以20xx年期保费xx万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年xx年期过六五目标任务，在全省赢得了荣誉。

前半年以来，围绕每个业务企划方案的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝聚力量，确保各阶段目标任务的达成。期间先后策划组织了一季度“红牛精耕春满神州”开门红业务启动大会，采取单位之间对抗的办法营造竞赛的氛围;2月份春节过后，在延安交际宾馆借助省公司王新生总经理致营销主管和广大营销员的一封信的有利时机，以进一步增强主管自主经营意识为目的，及时组织召开了春节过后的个险业务工作;3月份在全市兼职组训选拔培训班结束之际启动了全市为期一个月的兼职组训“携手创富”帮扶活动，通过帮扶活动在实践中检验兼职组训的基本技能。二季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作，通过强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。并借助精英高峰会分配名额来激发销售人员的展业积极性，增强其精英荣誉感，统一思想，凝心聚力。

2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到正常的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们在延安交际宾馆举办了全市系统xx余名主管和部分精英人员参加的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优秀主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行沟通和交流。同时省公司教育培训部也给我们大力支持，选派讲师担任部分课程的授课，让主管们再次明确了自己的工作职责和角色定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的通关，让其再次明确自己的利益，从基本法的角度激发主管们从业的意愿和从业的自主性。会上配合主管自主经营意识的提升，宣导了分公司的标准化团队创建方案，并将各主管xx年底的职级架构进行了通报，分析职级维持不住的原因等，通过本次培训拉开了全市标准化营销团队建设和增强团队主管自主经营的序幕。

围绕标准化团队建设，我们每个月都和教育培训部一起组织一次新人岗前培训班，培训班采取半军事化的管理模式，力求从一开始就锻炼所有参训人员吃苦耐劳的精神，磨练意志。通过培训使所有的人员了解和掌握最基本的产品销售流程和职业道德，为以后长期从事这项工作奠定了基矗截止6月底，我们已经累计举办了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数达到xx人。每期新人培训班后，我们都出台新人回归团队后为期一个月的业务推动方案，并安排专人进行追踪，通过这些工作的实施，使这部分新人在一季度和二季度的业务冲刺中发挥了积极作用。

自20xx年1月份以来，在历次业务活动中我们都将增员工作作为一项常态事项来抓，突出增员的长期性。2月份，围绕增强各级主管的自主经营意识，以基本法为抓手，在营销团队中打造“标准化营销组、营销分处、营销处”活动，为使此项活动用制度的形式确定下来，我部制定下发了《中国分公司“携手创天下”标准化营销团队创建方案》，并在2月中旬举办的全是主管培训班上专门进行了培训宣导，力求让每个营销主管都明白分公司推出这一方案的背景、目的和意义，尤其是各级主管达标后的激励措施，让人人都参与到标准化营销团队创建中来。按照创建方案的要求，我们每个季度末对各级主管现有组织架构情况进行一次大考核，以此决定获得团队达标奖励的资格，然后在下个季度每个月以人力是否达标决定发放的次数。一季度末我市有xx个主管获得达标奖励资格。二季度5月15日人开始，我们积极响应省公司“百天百人万人万元”增员活动方案的安排，制定下发了《中国分公司“百天百人万人万元”增员活动方案》，每三天分单位单独下发一次增员活动追踪情况，总结分析上阶段工作，安排部署下阶段工作。截止6月30日，活动开展46天来，全市新进amis系统人力xx人，其中有xx人20xx年期业绩达到300xx元标准以上。纵观前半年的增员工作，我们共举办了4期新人培训班，累计培训新人达到xx人次，充实了销售队伍，同时全市个险销售队伍规模经过不断的考核淘汰和坚持不断的.增员，达到了xx人，销售队伍较年初稳中有升，基本达到了省公司下达我市的个险人力发展计划，从而为后半年个险业务发展奠定了人力资源的保证。

在xx年农村营销服务部标准化建设的基础上，今年以来，结合我市实际情况，农村营销服务部建设继续以“两实一大”为目标，突出一个“实”字，即队伍实、业绩实。为此，我们在充分调研的基础上结合《中国保险股份有限公司延安分公司农村营销服务部建设--三年规划》，制定下发了《中国保险股份有限公司延安分公司xx年农村标准化营销服务部创建方案》，进一步明确了xx年各单位、各个营销服务部的人力发展目标和20xx年期业务发展目标。为了使今年农村营销服务部建设工作得到快速的提升。3月底4月初在兴和大酒店隆重召开了中国分公司xx年农村营销服务部创建工作会议。一方面由各单位对本单位农村营销服务部xx年工作情况进行了汇报，另一方面，分公司对在xx年农村网点工作中取得优异成绩的单位进行了隆重奖励。宣导了xx年创建方案。同时，组织所有农村营销服务部负责人专门赴商洛进行观摩学习和经验交流。截止6月底，农村网点实有人力xx人，实现期交保费收入xx万元，其中20xx年期保费收入万元，在全市业务发展中的占比逐步显现。

期间，我们不定期的制作农村营销服务部旬报及工作开展简报，在一定程度上起到了发展评比和信息交流的作用。

(一)组织召开组训例会，发挥组训作用

根据业务发展和团队建设的要求，为了更好的突出组训人员的作用和优势，我们先后组织了四次组训例会，分享了组训人员的工作经验，透明了组训人员的收入情况，安排部署了每个阶段的工作。

(二)建设兼职组训队伍，促进业务发展

为了进一步调动现有主管的工作积极性，按照延安分公司兼职组训管理办法，我们在3月份举办了全市系统首次兼职组训选拔培训班，并利用三月份一个月时间，对参加选拔的人员进行了实践帮扶考核，最终确定出了第一批xx名优秀销售人员入围分公司兼职组训队伍;同时，为了今后我市业务发展，给更多的选拔人员入选的机会，我们在二季度有给未入选者一定的延长考核期，将在7月份对再对准兼职组训人员进行最后考核，壮大兼职组训队伍，更好的促进业务发展。

(三)我部组训管理岗人员在每个节假日和业务发展的关键时期，都积极收集一些有针对性的专题和最新资讯下发各单位组训，增加各单位组训人员日常晨会和工作的素材，增强现有组训人员的知识积累，满足组训人员专业知识缺乏的需要。

(一)组织代理人资格考试工作

按照保监局提出的代理人百分百持证上岗的要求，为了提高我市代理人持证率，我们组织了两次代理人资格考试。由于今年全部实行机考，大部分人员缺乏电脑知识，加之前期复习备考不充分，导致通过率不是很理想，总计过关人数xx人。鉴于此，我们决定在下半年每个月组织最少二次代理人资格考试，并要求各单位必须对参考人员进行前期的考试辅导培训。对考试辅导不扎实的单位推后报名考试，确保年底持证率上一个新台阶。

(二)完成了个险销售部的amis系统升级维护及保监局营销员监管系统的上线、销售人员基本信息的录入工作和系统运行等日常工作。

(三)在每个阶段结束，及时进行业务数据的核实，确保了业务奖励对象工作的准确性。

(四)完成了日常新人工号的录入和分红权限的授予，及时为一线服务。

(五)根据省公司个险部不同阶段对销售人员业务的预警，在第一时间将连续xx个月、xx个月未出单人员情况分类下发各单位，要求利用晨会时间进行追踪，张榜公布，个险部进行追踪。同时，制作温馨提示卡，不断提醒联系60天和连续90天未出单人力快速出单，有效提升了销售人员举绩率。

**保险公司工作计划篇十二**

20xx年是中国保险业发展具有重要意义的一年。

这一年，国务院制定颁发了《国务院关于保险业发展的若干意见》，这是党中央、国务院在新形势下为支持保险业加快改革发展做出的一项重大决策，是中国保险业发展史上的一个里程碑。也是我公司面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。

一年来，在公司党委、总经理室的正确领导下，公司全体员工上下一致，团结协作，积极进取，奋力拼搏，取得了可喜的经营业绩，各项指标均创历史新高。

20xx年，我公司实收保费x万元，完成年计划的%，同比增长%，已赚净保费x万元，净利润x万元，赔付率(香港口径)为%。较好地完成了上级公司下达的各项任务指标。

一、全年总体业务经营情况

(一)保费收入情况

从险种情况看，机动车辆险实现保费收入x万元，完成年计划的%，同比增长%，企财险实现保费收入x万元，完成年计划的%，同比增长%，责任险实现保费收入x万元，完成年计划的%，同比增长%，货运险实现保费收入x万元，完成年计划的%，同比增长%，意外险实现保费收入x万元，完成年计划的x4%，同比增长%，家财险实现保费收入x万元，完成年计划的%，同比下降%。

全年实现已赚净保费x万元。车险占比%，非车险占比%。

(二)赔付情况

全年共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比增长%，简单赔付率%，同比下降x个百分点。

从险种来看，机动车辆险共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比增长%，简单赔付率%，同比下降x个百分点。企财险共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比增长%，简单赔付率%，同比增长x个百分点。责任险共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比下降%，简单赔付率%，同比下降x个百分点。货运险共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比下降%，简单赔付率%，同比下降x个百分点。意外险共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比上升%，简单赔付率%，同比上升x个百分点。家财险共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比下降%，简单赔付率%，同比增长x个百分点。其他险共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比下降%，简单赔付率%，同比增长x个百分点。

二、围绕目标，狠抓落实，加快业务发展

1、积极调整工作思路，细化工作目标

年初，公司总经理室就针对上一年公司保费收入情况进行了综合分析，主动调整了工作思路，将分公司下达的各项任务指标按产品线进行层层分解，做到层层把关，实行问责制度，利用每周的晨会、周末例会将公司的计划具体落实情况进行通报和整理、分析，有效地保证了全年计划的最终实现。公司在制定全年任务时充分地考虑到险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、巩固既有市场份额，实现稳步发展

20xx年，公司把稳固车险和家庭财产保险，大力发展责任意外险作为全年工作的重点来抓，在抓业务数量的基础上，坚决地丢弃赔付率较高的业务，第一，确保续保业务及时到位，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由总经理室督促考核，并要求提前介入公关。在业务上实行每周通报的机制，从而有效地巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。第二，同满洲里市政府有关部门加强公关，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门建立友好合作关系，请他们帮助收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。第三，不轻易放弃丢失的业务。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，并由经办人提供确切证明;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。第四，大小齐抓，能保则保。因为企业转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使得展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。

针对满洲里口岸进口货物的报关、报检、保险、银行、货物运输、仓储等逐项业务由代理公司来完成的特点，我们提前做好了收货人的工作，并注重同代理公司的保险代理工作，首先建立了与代理公司合作关系，将业务集中起来管理，以便更好地做内地客户工作，今年我们与5家代理公司签定保险代理协议，避免了业务上出现较大的波动，为货运险保费的稳定发展奠定了基础。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

满洲里地区现有3家(人保财险、平安产险、太平洋)经营非寿险业务的公司，而满洲里地区人口少，企业规模较小，我公司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司总经理多次向市委、市政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对地方经济建设的支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，不仅使市委、市政府对我公司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予了充分的肯定。真实的让市委、市政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了政策上的倾斜。二是服务更加人性化、亲密化，公司总经理室成员年初就对市属各大系统骨干企业实行划块包干，定期进行回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。三是要求所有中层干部走出办公室，实行全员展业，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供全方位服务。四是按照服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、全力拓展车险市场

20xx年满洲里公司车险业务经历了不平凡的一年，车险经营面临的形式十分严峻，机遇与挑战并存。从保险业内部看：一是实行新的监管政策，由此引发各公司产品和销售策略的调整。二是竞争主体不断增强，市场中规范与混乱并存。三是强制保险于7月1日实施后为车险发展提供机遇的同时，竞争态势和市场格局将难以预计。尤其是7月1日前，同业公司为了抢占车险市场，不惜靠高返还、低费率、低价格、降低承保条件等手段来抢夺和争取客户群体，当时车险市场完全处于无人管理的状态，给我公司车险业务带来严重的冲击，在认真细致地分析了市场情况后，总经理室制订了公司20xx年车险业务发展目标：首先;坚持效益优先的原则，加大力度控制保险费率的上升，实行新车业务以及续保业务同时进行的展业原则，不断提高承保质量，转变原有的思想观念、不断开拓创新适合自身经营特点的企业理念。同时，在对市场进行调研后科学、细致地做好了市场定位，争取第一时间掌握市场信息的变化，依靠我公司的品牌强势来赢得市场。

**保险公司工作计划篇十三**

xx年上半年，我市个险业务工作在省公司的正确指引下、在分公司党委、总经理室的正确领导和大力支持下，认真贯彻落实分公司全保会议精神，围绕“抓队伍、促发展，优结构、增效益，严管控、防风险”这条主线，和个险业务工作“扩充人力、提高产能、强化管理”的总体要求，强化营销基础管理建设，紧紧围绕“携手创富”这一主题，大力发展10年期及以上期交业务，进一步加大市场开拓力度，优化险种结构，各项业务指标较上年同期相比均取得了一定的成绩。截止6月30日，全市共实现个险总保费收入10，xx万元，其中：个险首年保费收入2，xx万元，同比增长xx；新单期交保费收入2，xx万元，同比增长xx；10年期及以上新单期交保费收入2，。xx万元，同比增长xx；股份续期保费收入7，xx万元；个险短险保费收入xx万元。总的来讲，上半年我市个险业务工作与去年同期相比均处于稳步增长的态势。

回顾xx年上半年个险业务工作，我们主要开展了以下几方面工作：

xx年以来，按照省公司业务发展的指导思想，在历次业务竞赛活动中突出销售人员创富主题，围绕这一主题分季度策划了xx次全市范围内的大型业务企划工作：

一季度，为了实现09年首季，特别是首月业务开门红，我们于xx年12月11—13日在延安窑洞宾馆以xx年携手创富帮扶团总结表彰大会的召开为契机，邀请田芳老师为全市xx余名销售精英和营销主管进行了开门红业务的启动培训工作，统一全员开门红业务思想。借助培训班的东风，我们于xx年12月14日，在延安窑洞宾馆隆重组织召开了xx年一季度“红牛精耕春满神州”业务竞赛启动大会，会上出台了个人业务竞赛方案。明确了各单位的任务目标及一季度各阶段的实施步骤和实施目标，提出了分段经营、分段考核的办法来推动阶段业务的发展。通过前期半个多月的运作和积累，xx年1月1日首卖日当天全市实现个险10年期保费收入xx万元，一举走在全省的前列。实现了首卖日业务的开门红。截止3月31日，通过全市各级销售人员的共同努力，我市共实现个险期交保费收入xx万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务工作目标。。

二季度根据省公司提出的“时间过半、任务过六五”的目标以及我市加快发展个险10年期及以上期交业务的发展思路，我们制定了二季度“红牛精耕创富增效”个人业务竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，期间根据省公司有关培训会议精神，我们又制定下发了《中国xx分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，通过在全市销售人员中广泛开展销售技能大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务发展的竞赛氛围，提高销售人员展业的水平和技能，巩固和发展销售队伍。

通过努力，我们于6月15日，以10年期保费xx万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年10年期过六五目标任务，在全省赢得了荣誉。

前半年以来，围绕每个业务企划方案的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝聚力量，确保各阶段目标任务的达成。期间先后策划组织了一季度“红牛精耕春满神州”开门红业务启动大会，采取单位之间对抗的办法营造竞赛的氛围；2月份春节过后，在延安交际宾馆借助省公司王新生总经理致营销主管和广大营销员的一封信的有利时机，以进一步增强主管自主经营意识为目的，及时组织召开了春节过后的个险业务工作；3月份在全市兼职组训选拔培训班结束之际启动了全市为期一个月的兼职组训“携手创富”帮扶活动，通过帮扶活动在实践中检验兼职组训的基本技能。二季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作，通过强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。并借助精英高峰会分配名额来激发销售人员的展业积极性，增强其精英荣誉感，统一思想，凝心聚力。

2月份春节过后，为了尽快使销售人员到正常的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们在延安交际宾馆举办了全市系统xx余名主管和部分精英人员参加的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优秀主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行沟通和交流。同时省公司教育培训部也给我们大力支持，选派讲师担任部分课程的授课，让主管们再次明确了自己的工作职责和角色定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的通关，让其再次明确自己的利益，从基本法的角度激发主管们从业的意愿和从业的自主性。会上配合主管自主经营意识的提升，宣导了分公司的标准化团队创建方案，并将各主管xx年底的职级架构进行了通报，分析职级维持不住的原因等，通过本次培训拉开了全市标准化营销团队建设和增强团队主管自主经营的序幕。

围绕标准化团队建设，我们每个月都和教育培训部一起组织一次新人岗前培训班，培训班采取半军事化的管理模式，力求从一开始就锻炼所有参训人员吃苦耐劳的精神，磨练意志。通过培训使所有的人员了解和掌握最基本的产品销售流程和职业道德，为以后长期从事这项工作奠定了基矗截止6月底，我们已经累计举办了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数达到xx人。每期新人培训班后，我们都出台新人团队后为期一个月的业务推动方案，并安排专人进行追踪，通过这些工作的实施，使这部分新人在一季度和二季度的业务冲刺中发挥了积极作用。

自xx年1月份以来，在历次业务活动中我们都将增员工作作为一项常态事项来抓，突出增员的长期性。2月份，围绕增强各级主管的自主经营意识，以基本法为抓手，在营销团队中打造“标准化营销组、营销分处、营销处”活动，为使此项活动用制度的形式确定下来，我部制定下发了《中国xx分公司“携手创天下”标准化营销团队创建方案》，并在2月中旬举办的全是主管培训班上专门进行了培训宣导，力求让每个营销主管都明白分公司推出这一方案的背景、目的.和意义，尤其是各级主管达标后的激励措施，让人人都参与到标准化营销团队创建中来。按照创建方案的要求，我们每个季度末对各级主管现有组织架构情况进行一次大考核，以此决定获得团队达标奖励的资格，然后在下个季度每个月以人力是否达标决定发放的次数。一季度末我市有xx个主管获得达标奖励资格。二季度5月15日人开始，我们积极响应省公司“百天百人万人万元”增员活动方案的安排，制定下发了《中国xx分公司“百天百人万人万元”增员活动方案》，每三天分单位单独下发一次增员活动追踪情况，总结分析上阶段工作，安排部署下阶段工作。截止6月30日，活动开展46天来，全市新进amis系统人力xx人，其中有xx人10年期业绩达到300xx元标准以上。纵观前半年的增员工作，我们共举办了4期新人培训班，累计培训新人达到xx人次，充实了销售队伍，同时全市个险销售队伍规模经过不断的考核淘汰和坚持不断的增员，达到了xx人，销售队伍较年初稳中有升，基本达到了省公司下达我市的个险人力发展计划，从而为后半年个险业务发展奠定了人力资源的保证。

在xx年农村营销服务部标准化建设的基础上，今年以来，结合我市实际情况，农村营销服务部建设继续以“两实一大”为目标，突出一个“实”字，即队伍实、业绩实。为此，我们在充分调研的基础上结合《中国xx保险股份有限公司延安分公司农村营销服务部建设xx——xx三年规划》，制定下发了《中国xx保险股份有限公司延安分公司xx年农村标准化营销服务部创建方案》，进一步明确了xx年各单位、各个营销服务部的人力发展目标和10年期业务发展目标。为了使今年农村营销服务部建设工作得到快速的提升。3月底4月初在兴和大酒店隆重召开了中国xx分公司xx年农村营销服务部创建工作会议。一方面由各单位对本单位农村营销服务部xx年工作情况进行了汇报，另一方面，分公司对在xx年农村网点工作中取得优异成绩的单位进行了隆重奖励。宣导了xx年创建方案。同时，组织所有农村营销服务部负责人专门赴商洛进行观摩学习和经验交流。截止6月底，农村网点实有人力xx人，实现期交保费收入xx万元，其中10年期保费收入xx万元，在全市业务发展中的占比逐步显现。期间，我们不定期的制作农村营销服务部旬报及工作开展简报，在一定程度上起到了发展评比和信息交流的作用。

（一）组织召开组训例会，发挥组训作用

根据业务发展和团队建设的要求，为了更好的突出组训人员的作用和优势，我们先后组织了四次组训例会，分享了组训人员的工作经验，透明了组训人员的收入情况，安排部署了每个阶段的工作。

（二）建设兼职组训队伍，促进业务发展

为了进一步调动现有主管的工作积极性，按照延安分公司兼职组训管理办法，我们在3月份举办了全市系统首次兼职组训选拔培训班，并利用三月份一个月时间，对参加选拔的人员进行了实践帮扶考核，最终确定出了第一批xx名优秀销售人员入围分公司兼职组训队伍；同时，为了今后我市业务发展，给更多的选拔人员入选的机会，我们在二季度有给未入选者一定的延长考核期，将在7月份对再对准兼职组训人员进行最后考核，壮大兼职组训队伍，更好的促进业务发展。

（三）我部组训管理岗人员在每个节假日和业务发展的关键时期，都积极收集一些有针对性的专题和最新资讯下发各单位组训，增加各单位组训人员日常晨会和工作的素材，增强现有组训人员的知识积累，满足组训人员专业知识缺乏的需要。

（一）组织代理人资格考试工作

按照保监局提出的代理人百分百持证上岗的要求，为了提高我市代理人持证率，我们组织了两次代理人资格考试。由于今年全部实行机考，大部分人员缺乏电脑知识，加之前期复习备考不充分，导致通过率不是很理想，总计过关人数xx人。鉴于此，我们决定在下半年每个月组织最少二次代理人资格考试，并要求各单位必须对参考人员进行前期的考试辅导培训。对考试辅导不扎实的单位推后报名考试，确保年底持证率上一个新台阶。

（二）完成了个险销售部的amis系统升级维护及保监局营销员监管系统的上线、销售人员基本信息的录入工作和系统运行等日常工作。

（三）在每个阶段结束，及时进行业务数据的核实，确保了业务奖励对象工作的准确性。

（四）完成了日常新人工号的录入和分红权限的授予，及时为一线服务。

**保险公司工作计划篇十四**

新年新气象，紧随上一年来工作的结束，我们在工作中也取得了更多的成绩和收获！作为一名\_\_保险的工作者，在过去一年的工作中，我顺着公司的发展也不断为自己在每个阶段制定了计划，这让我在最后的年终阶段里，取得了较为出色的总成绩！

但如今，那些努力和奋斗不过都成为了历史。在接下来的工作上，才是对未来的突破和改进！以下是我对这一年来的在计划：

一、学习和改进

学习是前进的基础，也是我们更新自己的重要方法。在接下来的工作中，我要先认识自己在工作中的问题，针对自身的不足进行优先的改进，再对自身的优势进行提升。

首先，我要加强自己在业务知识上的掌握，通过学习和培训来提高对业务的了解，并累积更多的相关的知识。分析公司的业务产品以及竞争对手们的产品情况，不断扩展自身对知识的了解。

其次，加强自身的综合素质，在服务、礼仪，以及工作的操作上都要多加锻炼，严格按照企业的要求和规范去完成自己的工作。在对待客户的时候要做到热情、细心、耐心，我客户提供优秀的服务，充分展现\_\_保险的服务理念。

另外，自身在空余实践里也要积极的加强学习手段，通过网络、书籍在细碎的实践里提高自身的能力，加强业务能力，提高法律意识，保证自身能不断的与时俱进，不断提高。

二、提高团队意识

在过去的工作中，我总是重视与自身的成长和工作。这虽然给自身带来了一定的成长，但也带来了很大的限制。

在这一轮的工作中，我要积极的融入到团队中来，多与团队中的成为交流、沟通，并学习他们优秀的经验，在团队中也贡献自己的经验和能力，为领导和团队分担一份工作的压力，在整体方面积极的突破自己。

三、自我的不足与反省

上一年来，我自身最大的问题在与耐心和细心的不足。这导致我工作中经常会犯下一些马虎和服务上的问题。这对我也算是一个非常糟糕的问题。在接下来的工作中，我要学会在思想和心态上调整自己，更加努力的完善我作为\_\_保险公司一员的责任感，积极树立良好的企业形象，好好的改进自己的工作问题！

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