

农业保险工作实施方案 保险工作计划(实用6篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

农业保险工作实施方案 保险工作计划篇一

年度销售工作计划中共有三方面的内容：第一、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。

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。

第二、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，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。

第三、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xx年中支保费收入x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%□xx年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入x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□xx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。

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。

农业保险工作实施方案 保险工作计划篇二

为满足乡广大低收入农民的保险保障需求，扩大农村地区的保险覆盖面，提高人们群众的保障程度，促进乡农村经济的发展，维护社会和谐稳定，结合我乡实际，特制定本计划。

农村小额人身保险（以下简称“农村小额保险”）是面向农村低收入农民家庭提供的人身保险产品，主要针对农村低收入人群最迫切需要规避的疾病、伤残和死亡等风险实施的保险服务，具有保费低廉、保障适度、保单通俗、核保理赔简单等特点，是小额金融的重要组成部分，也是一种有效的金融扶贫手段。开展农村小额保险，有利于完善农村社会保障体系，规避农民生、老、病、死等风险对农业生产、农民生活和农村社会稳定带来的影响，提高农村社会的保障程度；有利于完善农村的灾害救助体系，保护农民积累的财富免受自然灾害冲击，增强抗御自然灾害的能力，帮助他们在灾后重建家园；健全和完善农村金融支持体系。对构建和谐社会和促进统筹城乡经济持续发展，具有极其重要的意义。

领导高度重视此项工作特建立了工作领导小组。

组长：

副组长：

成员：

今年全乡小额保险完成目标为1800人，缴费金额达到64800元。五池村完成188人，大坪村完成275人，民主村完成268人，花茨村完成227人，和平村完成176人，顺河村完成292人，桅杆村完成289人，建设村完成87人。全乡投收保费工作11月16日正式开始□20xx年12月25日结束。各村要抓紧落实，积极发动。

1. 缴费标准：每人每年36元，每人每年限投保1份，保险期限1年。
2. 参保范围：本乡行政区域内的居民及长期居住在本乡范围内的外地户籍人员，年龄出生在28日以上，65周岁以下，身体健康的人员均可参加农村小额保险。
3. 参保登记：以家庭为单位持《户口簿》或身份证到村组办理交费登记手续。

各村在填报小额保险登记表时注意核对投保人的身份证号码，不要把身份证号码写错。

农业保险工作实施方案 保险工作计划篇三

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13年，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

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。在20xx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。

- 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、深度拓展城市市场，打好乡镇业务的攻坚战。

3、有序推进，扩大和巩固农村市场占有率。

4、其他方面：深入抓好全县其他保险业务工作；加强与各单位的合作；推行卡单销售会员化；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

继续完善人力资源改革，为公司业务发展提供人力保障。20xx年在增员工作上，要实施高素质人才战略，避免粗犷型的招募增员，做到进得来、留得住、能展业，防止人员素质差，留存率低，资源浪费等现象。为了做好增员工作，继续抓好全员增员活动，发现人才，用好人才，把当地有一定声誉，社会关系广，有公关能力，热爱保险工作事业的人招进营销队伍，为营销队伍输入新鲜血液，注入新的活力，为13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。20xx年是全新的一年，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。

农业保险工作实施方案 保险工作计划篇四

以省企业提出的工作目标为指针，以寿险业务发展为中心，以城乡网点建设为重点，全面促进营业部寿险业务工作持续、健康、高速发展；在内强素质、外树形象上，企业品牌宣传上，经营管理水平上，业务队伍的专业素质上下功夫，顺利完成营业部的评级，同时圆满完成上级企业下达的全年任务目标而努力奋斗。

1. 建立健全营业部农村营销网点。年内将在现有业务队伍基础上，新育成3名业务总监，6名高级业务经理，12名业务经理，资深理财顾问达到100人(其中上半年完成45人，下半年

完成55人)。完成城区两个营销分部、4个主要农村网点的高立工作;积极拓展渠道,将保险协保员制度建立健全,将协保员队伍发展到200人,准股东队伍争取扩大到100人。

2. 全年寿险价值保费考核目标360万元,奋斗目标450万元。

3. 组织举办10期新人班,20场以上的创业说明会,30场以上的产品说明会,40场以上的客户联谊会。

4. 建立健全营销网点管理办法,制定具体的实施方案与措施。

5. 加大广告宣传力度,实现电视宣传加标语、横幅、宣传单的立体式广告宣传,迅速的打响品牌。

6. 设计制作一套简单实用的展业手册和增员手册,为业务员提供一些较实用的营销工具。

1. 战前动员树立必胜的信念,抢抓机遇、直面挑战

通过各种会议,将企业的伙伴代理制、企业的市场竞争优势,保险市场的发展道理讲深讲透,保持观念新、万事新,从而变被动经营为主动经营;同时建立健全企业各项具体的规章制度,为管理提供良好依据。

2、点将布阵组建营销服务分部,选拔和培养专职管理人才

组建两个城区营销服务部,四个农村网点服务部。形成竞争格局,在竞争中锻炼和培养人才,形成一支人才辈出的中层业务管理骨干;为业务达标的服务部提供良好的展业平台,同时出台服务部管理方案。

3、签订军令状实行目标管理,任务责任细分到月到到人

与各管理部门签订全年目标管理责任状,做到目标明确、奖惩有据,增强全体主管带团队冲刺全年业务的信心;将全年任

务目标细分到每月，在开业务启动会时，分配到各服务部。通过每月的工作总结会、周主管会、晨会、圩会的绩效分析，追踪团队目标达成情况。

4、招兵买马开展增员活动，发展兼职协保员队伍

前期投入较小的费用，开展有效专职增员，并要求所有专职的老员和准股东一并进行素质提升培训，在此基础上大力提倡发展兼职协保员队伍，为业务员业务拓展打造平台。形成企业良好的月初增员，月中培训，月尾大举绩工作机制。在全县经济基础较好的200个行政村挑选200名较有知名度和美誉度的人员担任兼职协保员，迅速扩大企业人员队伍规模。制定好协保员管理方案。

农业保险工作实施方案 保险工作计划篇五

截止到目前，新农保应参保55,360人，新增参保396人，已参保54,770人（其中：适龄40,693人，60周岁以上14,077人），参保率99%。基金收缴1786.58万元，其中：个人缴纳保险费686.48万元，政府补贴929.46万元（其中：中央补贴821万元，省级补贴54万元，县级补贴54.46万元）。按时足额为14,836名到龄人员发放养老金919.33万元，为348名退保及死亡人员一次性返还养老保险金37.29万元，转移支出个人缴费及补贴4.92万元。基金累计结余5848.76万元。

保率71.70%。基金收缴68.24万元，个人缴纳保险费17.13万元，政府补贴46.08万元（其中：中央补贴44万元，省级补贴1万元，县级补贴1.08万元）。按时足额为926名到龄人员发放养老金29.42万元，转移支出个人缴费及补贴3.48万元。基金累计结余240.91万元。

今年初，通过就业援助彩虹工程考试，12名高校毕业生以优异的成绩加入城乡居民社会养老保险队伍中，我局对新增人员进行了岗前培训，并全部充实到各乡镇公共服务中心，提

高经办队伍的综合素质，使队伍年轻化，更具有生命力。

为了方便百姓，我局与建行沟通决定在85个行政村的超市、食杂店免费安装pos机，开通了代缴电话费、转账、结算等便民服务业务窗口，降低参保农民支取养老金的成本，现已安装完设备的有81个村。

我们利用全省开展户口登记管理专项整治契机，联合公安局对全市城乡养老保险发放冻结账户进行了一次集中清理，此次联合清理，开启了两局死亡人员信息共享的合作新模式并签定了《建立死亡人员信息共享联动机制协议》。共排查出死亡未注销户口1071个，排查出户籍长期无变动、人口信息无照片、无音讯的户在人不在“三无”人员269人、双重户籍人员24人。这些“死户口”被注销和“三无”人员被集中托管后，我们据此对没进行生存认证冻结的账户进行销户。同时，每季度按时接收全国享受待遇人员重复领取信息资料并进行追查。到目前，共清理死亡、重复领取、双重户籍账户491人，追回养老金全部存入财政专户。

我们将享受待遇人员进行动态管理，掌握准确信息。每月10号前，各村代办员配合各乡镇协理员对享受待遇人员进行核查，并将核查结果以纸制和电子版的形式上报到我局，我局根据上报信息与公安局和殡仪馆死亡人员信息进行比对，对各乡镇漏报和瞒报死亡人员信息的年底累计处罚，每漏报和瞒报1人处罚50元。截止到目前，新农保和城居保共终止享受待遇人员961人，稽核出漏报死亡人员25人。

各乡镇协理员每月通个各村代办员主动与次月到龄参保人员取得联系，收集、整理到龄人员相关材料，对有欠费记录的进行催费，并逐级在规定日期内将相关材料上报到我局，不得委托他人代送，确保参保人员的养老保险利益得到保障。截止到目前，为新农保参保人员办理待遇核定手续1102人，为城居保参保人员办理待遇核定手续41人。

二、工作中存在的问题

（一）政策吸引力不强。城乡居民社会养老保险待遇偏低，吸引力不强，城镇居民参保积极性不高。

（二）缴费档次低。虽然我们目前参保率很高，并又增加1500和20xx元两个缴费档次，但82%的参保人员仍选择100元缴费档次。

（一）继续加强宣传力度，使城乡居民明白早参保，多缴费，多受益的道理，争取早日实现新农保、城居保参保全覆盖。

（二）更换银行卡，提高服务质量。鉴于目前在各村安装的pos机需要有银行卡支持才能发挥其作用，为保证参保人员能够在第一时间享受pos机提供的便捷服务，促进消费，保障民生，我们下步重点工作是给参保人员制发新的银行卡。

（三）做好系统生存认证工作。5月20日，省人社厅农保处组织召开了关于做好领取城乡居民养老保险待遇资格指纹认证工作视频会。5月22日，鸡西市局组织三县到全省试点汤原县进行了相关业务学习，我市新农保生存认证工作被安排在第三批□20xx年按省部属积极开展系统生存认证工作。

（四）做好经办人员的业务培训、考评工作。 每月月

末，招集各乡（镇）经办人员进行业务培训，每季度进行一次业务考试，不断提高经办人员的业务能力，使之成为一支懂政策、熟悉业务的基层经办优质服务队伍。各乡镇公共服务中心每季度及年末要对经办人员进行考评打分。

（五）进一步加强基金管理，确保基金安全运行，养老金足额发放。

虎林市城乡居民社会养老保险局 二〇一x年十二月二十三日

农业保险工作实施方案 保险工作计划篇六

学校以“全面贯彻教育方针，全面提高教育质量”为办学宗旨，以“德育为首，教学为核心，强化内部管理，争创学校特色，全面提高教学质量”为办学目标，秉承“勤学、苦学、博学、乐学”的校训，倡导学生以“正直、善良、谦虚、诚实”的校风坚持“以高尚的人格塑造人，以渊博的知识培养人，为学生全面发展和终身发展奠定良好的基础。

提出了新的要求。这也需要我们对现有的课程通过进一步的调查分析，优胜劣汰，并不断开发新的课程，以满足学生的需要。我校学生全部来自农村，大部分学生家长外出打工，学校校园文化单调，家庭缺少父母关爱，学生性格比较孤僻，学习兴趣不高。通过调查与访谈，从学生的能力、气质、性格、价值观、挫折力、期望值、求知欲望等学生有很大的需求。结果显示：我校小学生的发展需求具有一定的共性：健康生活的需求、快乐学习的指导、幸福成长的体验、创新的思维品质的养成。

- 1、发展学生的人文精神，具备与人为善的品德，求真的精神，自理、自立、自强的能力，具备对他人、对自然、对社会的责任感。
- 2、具有开阔的胸襟、健康的心理和健全的人格乐观向上气质、质朴高雅的品质。
- 3、培养合作精神和交往、动手、创新、探究等多方面的能力。
- 4、提高学生的艺术素养、综合实践能力，培养学生的生命意识、自主发展意识、合作能力、创新精神，我校整体规划了校本选修课程，希望学生在多样的课程学习中得到发展。

1、我的童年音乐组

- 2、少年红_组
- 3、国学金典颂读组
- 4、象棋、军棋、五子棋类组
- 5、乒乓球组
- 6、临摹、室外写生组
- 7、剪纸、书法组
- 8、学校合唱团
- 9、*梦写作组
- 10、我爱阳光田径组

1、教导处制定调查表，评估学生兴趣发展需要，研究学校课程资源。

2、根据学校教育教学实际，讨论制定校本课程的总体目标，确定校本课程的大致结构。

3、制定《校本课程开发指南》，对教师进行培训。

4、教师根据自身专业、能力和《课程开发指南》自主申报课程，写出课程简介。

5、学校对教师申报的课程进行审议，编写《选修课程目录和课程简介》，向全校学生宣传、介绍。

6、学生分年级根据自己意愿选择课程，统计人数，填写《校本课程（选修）花名册》，根据学生选择的课程适当调整。

7、开课老师在课程实施过程中撰写《课程纲要》。

1、课程老师分析学情，确定目标，选择内容，撰写《课程纲要》，交教导处审议。

2、每次上课前备出简案，学校定期检查、督促。

3、每次上课时，教师要登记上课人数，检查课堂纪律，了解教学内容，切实保证校本课程质量。

4、针对课程实施中存在的具体问题，定期召开校本课程教师、全体教师的研讨会，进行总结、交流、探讨，确保课程内容顺利实施。

5、每期召开一次学生、家长代表会议，倾听他们对课程内容及实施的意见，并反馈给上课老师。修订、完善课程内容，调整实施方法。

6、对个别教师在实施过程中遇到的具体困难，教导处及时给予引导、帮助，共同商量解决办法。

7、教师结合小组学生*时活动等一学期对学生进行一次考查，作为学生综合整体素质考查的一个总要依据。

8、每学期末教师对自己执教的课程进行自我评价、总结经验、撰写心得体会或论文。