

最新保险公司工作计划格式及(精选5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

保险公司工作计划格式及篇一

上半年的工作如过往云烟，我们现在需要正视的是在下半年我们应该做什么，又要做到什么，对未来有什么简单的计划安排，让我能够顺利的完成全年的工作任务。在上半年我做的事情不够多，也就勉强达标，所以在下半年我的心情更加的紧迫，对于工作上面的事情需要更加严肃的对待，无论是改正自己的缺点，还是发扬自己的长处。

上半年的工作因为没有做好计划，所以我在上半年所有的工作都是做的乱的，虽然通过总结明白自己的方向在哪里，但是因为没有计划的乱给我的工作带来了许多不方便的事情。因此在下半年我最需要做的事情就是做好计划，不仅仅是下半年整个的工作计划，还有细化到每月每周每天的工作计划，做到忙而不乱，根据计划一步步走，不发生任何错漏的事情。

然后就是在思想转变自己工作的态度，因为没有用归纳好时间的安排，对工作时而认真，时而敷衍，让我的工作质量有的好，有的坏，所以我在这方面要转变自己的想法，不能因为自己情绪上的问题而干扰到工作的正常进行。

接下来就是对工作更高的追求，在下半年我会查看自己的工作还剩下多大的任务量，根据自己的能力来安排工作难度，并且在工作中继续学习。总结过去的经验，主要是事情的杂乱，在下半年去掉这一点之后就是准备工作的详细程度，因为很多细节方面的问题没有过多的追究，所以我办理业务时，总是会发生一些意外事故，打扰了任务的进度，需要改进。

其实工作上面还有对公司守则的了解和遵守，我仔细查看了一些我会犯错误的，将其熟记于心，在下半年我会做好自己分内的事情。

最后就是在学习上面有了更好的方式，经过上半年的总结，我明白适合自己才是最好的。因此在下半年我需要利用上半年的经验教训，在下半年中找到适合自己学习的方式方法，学习到更多关于保险行业的知识技能，明白这个行业中我还不够了解的一些规则，同时学习其他方面的知识开拓自己的眼界，让我在下半年能够得到进步。

下半年的工作即将展开，但还是有一点担忧自己在哪方面做的不好，在接下来的工作中需要更加努力的开展我的工作。

经过上半年的辛苦，也努力做好自己的工作，在下半年到来之际完成了全年任务的一半，因此为了让自己更好的完成下半年的工作，我为此制定了一个工作计划，规划好自己的时间。

首先是在思想上面之前的工作上面虽然认真，但是并没有达到预期的效果，反思自己在上半年做事情的态度，虽然认真，但是还是有一些地方没有顾及到，因此发生了很多小缺点，虽然对完成任务没有什么大的影响，但是让我完成任务的效率大打折扣，所以在下半年我应该再细心一点，虽然需要更多的时间，但是也减少了浪费的时间。改变自己过去的浮躁，要在下半年以及之后的每一天都要沉下心来做事情。

其次就是在工作上面需要进一步积攒经验，了解更多不同现在的关于保险行业的知识，明白自己还有哪方面的缺陷，是造成业务没有达成的原因。因此在下半年我除了负责的区域学习专业知识技能之外，最重要的就是其他方面业务的学习，了解别人处理事件的手法，明白从哪里着手是最方便的，也是有最大可能成功的。

另外公司在下半年有一些新的规定即将实行，对之前的一些没有跟上潮流的规定做出了改变，但是因为习惯的原因，我们在上半年先试行了一段时间的效果并不是很好，需要加强自己的适应能力，争取在下半年正式实行的时候做出出色的表现，得到领导的嘉奖。

最后就是在学习上面，上半年因为时间原因，学习的时间并不充裕，在工作上面的效率不够高，工作质量也没有明显的进步，所以在下半年我的计划就是在这段时间不断提高自己的工作效率，将时间利用起来学习更多的知识。因为我们都是通过学习而不断进步，所以在下半年的生活中我需要很多的时间来督促自己进步，让自己拥有更为开阔的眼界，明白更多的道理，从而促进工作的发展。

时间是不会根据我们的意愿流转的，我们在这个阶段所能够做的事情就是抓住我们能够使用的每一分每一秒，不去浪费时间带给我们的便利，充实我们的精神，在学习的海洋里徜徉。我也相信经过对自己的反思，对自己的了解，在下半年我在工作上会越来越努力，在年末会有一个满意的答卷交给对我有着很大期望的领导，让他们觉得欣慰，我也会满足。

20xx年上半年□xx公司在省分公司各级的领导及全体的同仁的关心以及支持下，完成了筹建工作并顺利的开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场的份额，圆满地完成了省公司下达的各项的任务的指标，在此基础上，公司总结上半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、加强业管的工作，构建优质的、规范的承保服务的体系

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要的基础，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。经过上半年的努力，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，在下半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20xx年6月之前完成营销服务部、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年上半年保费收入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%。下半年[x公司拟定业务发展规划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，下半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，在下半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x月我司经过积极地努力已与xx银行□x银行□x银行□x银行□x银行等签定了兼业代理合作协议□20xx年下半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。

通过努力，我们的品牌得到了社会各界的广泛认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。但是，在工作中，我们仍然发现了不少的问题与不足，如保险赔付率仍然偏高，处理保险拒赔案件欠缺方式、方法等等，因此，全面提高理赔质量和理赔管理水平，仍是我们未来一段时间内的工作重点，在工作中，我们要进一步加强车险查勘、定损、报价、核赔、医疗审核等关键环节的工作，做到有目标、有措施、有激励，不断提高保险理赔质量与效率。因此，我们要切实做到：

(1) 专线接报案时间控制在每案3分钟以内，回访率力争达到95%；查勘定损岗现场到位率力争达到100%，超时限交案率力争控制在10%以内；报价岗自报车型控制1天以内，分公司报车型与分公司协调尽量控制在2天以内；理算岗件数结案率和金额结案率力争达到85%。

下半年，我们将继续加大对现场赔付案件考核力度，扩大影响，造出声势，在包头市场树立中华保险理赔服务特色。

(2) 控制好车损险定损质量，确保车险赔付率明显下降。因此我们要提高第一现场查勘率，挤压车损险赔案中的水分，切

实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘、定损工作的监督和把关。

(3)加强理赔队伍建设，严格执行纪律，全面细心接报案，及时出现场，准确报价，热情服务，合理理算赔付。进一步完善案件快速理赔办法，在坚持主动、迅速、准确、合理的原则下，保证案件处理的简化、便捷、快速，突出中华保险特色。建立健全维修、救援、配件为主的服务网络，本着互利互惠、控制风险的原则，考核签定合作协议的汽车修理合作单位。加强查勘定损队伍建设，提前一步储备人员，不让查勘定损拖业务发展的后腿。

随着业务规模不断作大，我们要进一步提高全体理赔工作人员的业务技能，加强理赔人员的监督考核力度，提高理赔人员的工作效率规范理赔人员的言行，杜绝吃、拿、卡、要等有损公司形象利益的行为，要求查勘人员要作到车辆洁净、衣着整洁、言语文明、不卑不亢、耐心细致、服务高效，以崭新的面貌应对客户，教育每一个理赔人员在做理赔服务的同时，要做中华保险的宣传员。

(4)下半年，我们在保证第一现场到位率的前提下，进一步提高第一现场报案率，加大无现场自述案核查案发现场的力度，以减少假骗赔案的发生。我部出台拒赔案件奖励办法，调动全员工作积极性，进一步降低赔付率，增大利润空间，重点加强非车险和重大疑难案件的调查工作，抽调专业组进行非车险查勘和疑难案件的调查。

(5)加强报价管理，做好价格本地化工作，挤压汽车配件和修理价格中的水分，切实做到同一车型，统一报价金额。

(6)加强伤人案件赔偿的审核。

(7)积极防范保险欺诈，做好疑难赔案调查处理工作。

(8)规范未决赔案管理，严格执行总分公司未决赔案管理的各项规定，规范未决赔案的处理原则和操作流程，提高未决赔案的估损准确性，尽量杜绝未决赔案零估损情况的发生。

(9)加强内部信息反馈。理赔环节中发现的问题要及时向承保部反馈，以促进公司承保风险控制，监督承保制度的执行，从源头上遏制赔付率的上升势头，协调好业务发展和理赔管控的关系。

(10)加强对保险理赔工作的管控与监督。我们公司各部门及下设各支公司收集在我部门从事保险理赔服务、管理过程中发现的问题及指导性的意见和建议，并对有帮助性的意见和建议予以采纳，进而对保险理赔服务、管理工作进行整改，全面提高保险理赔服务、管理质量与效率。

在接下来的时间里，我将以提高客户满意度为宗旨，以维护公司利益为目标，着力提高保险理赔质量与效率，提升公司的社会美誉度，树立公司品牌，展示我们公司的服务优势，力争通过服务促进效益，为把我公司建成为一流现代保险企业做出应有的贡献。

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，回顾上半年的工作体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xx市场占有率。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，打好地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固xx市场占有率。

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，在上半年来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，留得住人才，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。

保险公司工作计划格式及篇二

20xx年工作计划主要从以下几个方面入手，做好本年度的工作：

我们的优势：

(一)品牌优势：品牌的历史底蕴和价值品牌是对目前寿险从业人员和寿险客户、准客户的说服;xx只所以能够在寿险市场中独居半壁江山，这也是原因之一。

(二)政策优势：政策优势是建立在品牌优势之上的，三农保险服务站的体制建设，既结合了人保财的客户资源和网络，又充分的利用的政府资源，使寿险的队伍发展回归到九十年代初期的模式，在组建初期改血缘管理制为行政管理制使利益链更简单，推荐更协调，主管更接受。

(三)人员优势：本人在xx寿险市场的城区和农村业务、队伍

发展方面都有较深的认识和了解，并有一定的人脉资源。

我们的劣势：

(一)公司导向：就现状而言，个险在xx目前的业务经营中，非主渠道，在上级公司的政策倾向上，相比于其他公司，可能显的不足。

(二)失调发展：初期发展上未能做到通盘考虑或是发展不均匀(仅指城区和农村的队伍发展比例)，丧失了开业这个重要的经营借口。

就目前了解和掌握的xx寿险公司相关精神，结合寿险市场的现状，立足当下、放眼未来，制定本工作计划。

充分利用xx的品牌及资源优势，在队伍发展上短时间内利用三农保险服务站，紧扣同业引进。农村选定六个乡镇及增员主体，只对增员主体进行追踪和辅导，确保在考核期限内实现有效人力15人；紧紧把握市公司的费用支持政策，在业务发展上秉承开源节流，收支平衡；结合增员主体的人力情况，按照《基本法》进行架构的搭建，通过有效人力的达成，实现保费的增长。

(一)队伍

1. 同业引进缩短时间降低成本利用公司现用的《中心乡镇三农保险服务站建设实施意见》(以下简称《实施意见》)，依托人保品牌资源优势，结合xx财在原有的六个中心乡镇已取得的营业执照，按《实施意见》中的待遇及要求，物色增员主体。

2. 追踪辅导以人带人裂变效应按照《基本法》及《实施意见》的要求，加大队增员主体的增员追踪和辅导力度，公司层面重点帮助六个增员主体开展增员工作；同时利用我们自身优势，

提高农村三农保险专员创说会的召开频率，开到镇、村、组，一会三用(第一谈增员、其次谈业务、再次卡折)，此举还可起到人保寿险公司的品牌宣传作用。

3. 会议扶持营造氛围正规运作以周为单位，推进运作(增员促进会、经营分析会)，让业务人员来有获走有劲，对上级公司的精神上传下达，体现公司对营销团队的正规化经营的重视，打造营销人员的主人翁意识。

4. 摆正位置主动互动借力使力利用xx财险发《实施意见》的文件精神，主动定期向财险公司汇报工作，开展互动业务，利用当地人的优势融洽好与财险公司的关系，在财险客户资源上寻求突破，使增员主体及下面的业务伙伴留住人留能人有人有事做做好事。

(二) 业务

1. 盘活现有强基固本首先协助x经理整理现有代码库中的人数，利用会议经营及追踪配访，加大沟通力度，保证现有人员考核通过和晋升。

2. 新进人员有效增长我们近期将增员的主要对象放在以《实施意见》为主导下的同业引进工作上，所以新引进的人员也是业务增长的关键，《基本法》是追踪的借口，利益化是的引导。

3. 创新会议提高实动我们在思考，寿险公司的产品说明会还能有什么创新，如果说明会没有突破，那么在产品结构上能不能有突破，首先一味的追求高保费的签单促成，到账率低、业务员容易受到打击，结合我们的实际情况，我们结合增员动作计划将卡折等短险的产品说明会开到镇、村、组，一来提高业务人员的从业信心，二来提高大家参与说明会的兴趣，保障后期缴等产品说明会的运作，三来可以帮助业务人员积累客户资源，四可以提高支公司的费用额度;当然此举并不是

说我们不注重期缴保费的增长，而是不同时间段的侧重点不同。

(一)领导支持上级领导的关心和鼓励是支持中的重中之重。

(二)政策支持可否将《中心乡镇三农保险服务站建设实施意见》方案，作为对的扶持，进行适当的延期。

(三)硬件支持必要的公司基础布置及办公设备。

保险公司工作计划格式及篇三

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。以下《保险公司业务员工作计划》由工作计划网工作计划频道特意为您推荐，希望对您有所帮助，更多工作计划信息就在工作计划网。欢迎您收藏本站，以防备用。

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**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。

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**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**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。

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**年中支保费收入****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%。**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****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。

小编推荐：

最新业务员工作计划

优秀业务员年度的工作计划？

新业务员工作计划??

保险公司工作计划格式及篇四

以省公司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，公司品牌宣传上，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，同时圆满完成上级公司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，将公司的伙伴代理制、公司的市场竞争优势，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;同时建立健全公司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。形成公司良好的“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，迅速扩大公司人员队伍规模。制定好协保员管理方案。

5、精兵强将——加强基础管理，培训业务精英骨干

从早会经营、出勤管理、系统培训、职场管理等方面入手，加强基础管理培训，务必使各项工作有序开展，形成规律性的工作习惯，实践和探讨“活动率管理”和“举绩率管理”。建立有针对性的培训体系，对新人有“新人培训班”、“创业说明会”。对理财顾问级别以上的人员有“理财顾问基础培训班、提高班”“精英战斗营”“职业生涯规划班”;对各级主管有“管理知识培训班、管理技能提高班”，针对考证有“资考辅导班”等。

6、战略战术结合——结合上级公司业务推动方案，认真办好“两会”，搞好客户联谊会

认真办好每场“产品说明会”和“创业说明会”。为业务人员搭建一个理想的销售平台，确保每场会议的质量和效果，每场会议前要求进行细致认真的准备。通过各种形式举办产说会，充分利用各种时机，每月定期兴办一期节日主题说明会。将客户请进来的同时还要走出去，充分利用现有条件，开展形式多样、不拘一格的客户联谊会、乡村座谈会、小区联谊会、各种理财知识讲座。

7、论功行赏——开展业务劳动竞赛活动，奖勤罚懒，优胜劣汰

制定营销服务部管理方案，制定好利益与业绩挂勾的方案，形成良性竞争氛围。

保险公司工作计划格式及篇五

20xx年，中支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。

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，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、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20xx年6月之前完成营销服务部、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%□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□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10月我司经过积极地努力已与xx银行、中国xx银行、中国xx银行、中国xx银行□x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。