

# 最新保险工作总结和工作计划(大全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。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 保险工作总结和工作计划篇一

一年来，大地保险河东公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

### 一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全系列方面强化自学，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工剥夺的重要职责与历史使命，公司的经营方针政策须要我回去贯彻实施。因此，我十分重视保险理论的自学和管理能力的培育。特别注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，践行猛烈的责任感和事业心，不断提升自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

## 二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下发给我们的全年销售任务，制订各个部室的周、月、季度、年销售计划。制订计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确认每个部室合理的、可实现的目标。在目标确认之后，我本着“事事全面落实，事事督导”的方针，通过强化过程的管理和监控，去保证各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、协助经理室全面大力推进薪酬制度技术创新，不断打牢公司基础管理工作。创建与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面大力推进企业薪酬体制改革。初步创建了一个能上能下，能进能出，能充份唤起员工积极性和创造性的’用人机制。

### 三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还担任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要就是面向大客户。我的大客户业务主要就是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在旧有车辆保险的基础上，我在全市首先开设了针对营业性货车的货运保险。货运保险的开设既为客户提供更多了安全确保又减少了公司保额总收入，真堪称一举两得。经过不懈努力，我部全年顺利完成保额总收入9009549.94元，其中车险保额8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。沦为公司发展的关键确保。

### 四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加之分管业务较多，有时难免忙中出错。比如有时服务不及时，统计数据发生偏差等。有时工作存有**pierrefort**有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处置一些工作关系时还无法得心应手。

代莱一年即将到来，保险市场的竞争将更加惨烈，公司必须想要稳步维持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加强市场营销力度。代莱一年我将以细腻的激情、以百倍的信心，迎未来的挑战，并使本职工作再上新台阶。我坚信，在上级公司的恰当领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力奋斗，我们公司一定能缔造出来更加光辉的业绩！

## 保险工作总结和工作计划篇二

新的一年，我们将按照\_局下发的“\_x”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

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。面对竞争激烈的市场环境，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钩，从而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。在新的一年里，我们将结合\_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\_%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\_%以上；4s店的续保业务维持在\_%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20\_年将拓展x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，\_公司的\_电网及\_投业务，由于\_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。20\_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20\_年上涨\_%以上。

大力深化人身险业务。从20\_年的经营情况分析，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20\_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x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，但我们不能有所松懈，要继续保持下去。

保险公司工作总结下半年工作计划

### 保险工作总结和工作计划篇三

收入389万元，人身险保费收入6万元，应收率为0。

#### 一、经营管理情况

一是抓重点，扩大车险及非车险保费规模

比如信用险业务等。

3. 今年人身险业务有规模的发展局面仍未打开，全年保费仅6

余万。

二是抓绩效，全面推行各项考核制度

励。这些机制促进了业务的正常发展，有力的保障了支公司保费规模的达成。

三是抓队伍，不断营造争先创优的内部环境

二季度组织的“谁与争锋业务擂台赛”活动中，支公司荣获二等奖。

四是抓监控，努力防范经营风险

进一步开展对“财务业务数据真实性”自查和“中介业务合规自查”整顿工作，以提升管控水平。

五是抓服务，积极清理有效降低赔案

驱车三百多公里，将一起30万的赔案降到了15万。

二、2012年支公司工作中存在的主要不足

所下滑，人身险业务又一直无法打开局面，所以，支公司的保费结构不尽合理。

二是历年制赔付率不理想。因为业务结构不尽合理，在遇到较大的赔款时，赔付率偏高，效益状况不理想。

务上始终难于突破。此外支公司内高级管理人才和优秀销售员工缺乏，内部培训还比较薄弱。

三、2012年工作设想

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

，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

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

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

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。

们不能有所松懈，要继续坚持下去。

## **保险工作总结和工作计划篇四**

20\_\_年x月我加入\_保险，成为\_这个大家庭中的一员。从事保险这个陌生的行业，对于一个从未接触过保险的人来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。时至今日已快满1年了，为了适应当前工作的需要，本人时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。20\_\_年是财险改革的关键一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。一年里，我在公司领导和

同事的帮助下不断的成长。下面结合我的具体情况对20\_\_年的工作做一下总结。

## 一、工作思想方面

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

## 二、业务方面

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨8：30分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定x号和\_号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用户量。我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。

每次单证寄到，先把它们以\_份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以\_份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒(x套为一盒)标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。

## 保险工作总结和工作计划篇五

曾经和多数人一样对保险很不认可，对保险业务员更是厌恶至极。也曾认为从事保险工作是极其低级，极其没有地位的。可是直到那一刻，进入中国人寿晋城分公司营销七部的那一刻，我的看法完全改变了。

残酷的现实生活，让我曾一度成为它的奴隶，得过且过，极其消极，曾经以为生活就这样了，虽然我还很年轻。可是当我踏进中国人寿晋城分公司营销七一部的'那一霎那，我的观念发生了质的变化，那里的伙伴大多数已经迈入中年，可是他们对生活充满激情，对工作充满热情，他们向往成功，他们不断努力，不断学习，他们相互激励。他们那种积极的态度，深深的感染了我触动了，我不停的告诉自己，我不能在这样下去了，我还年轻。