

## 保险公司工作计划（精选3篇）

### 篇1：保险公司工作计划

2005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2005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2006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。好文章尽在公文易

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，成为核心竞争力时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过2005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2006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2006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2005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%。2006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，2006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2006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。2005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，2006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。

## 篇2：保险公司工作计划

XX年，我公司在深入贯彻落实总公司“优化构造、掌握节奏、依法合规、效益经营”的战略部署下，在省公司党委和总经理室的正确指导下，有效应付市场局势变化，全面加速业务发展，使公司自己能力稳步提高，各项核心指标在当地市场对标状况较好。现将XX年来的工作状况总结如下：

### 一、整体状况

#### (一)、保证业务合规、安稳发展

XX年是公司发展的“稳行年”，在省公司各部门的尽心指导下，每个月我们严格恪守上司公司下发的承保政策、花费政策，把好承保进口关，保证业务质量稳步提高。在业务良性发展的同时，经营成本和盈余水平连续改良，规模效益整体表现协调发展的态势。截止12月底公司实现保费收入\*\*\*万元。此中非车险占比\*\*\*%，互动业务占比XX%。日历年度赔付率%，了案率%，实时立案率XX%，估损误差率1为XX%，综合赔付率XX%，综合花费费(自留口径)XX%，综合成本率XX%，实现承保收益XX万元。

针对理赔工作中存在盲点问题，查找症结，进一步优化工作流程。如在增强损余物质的管理上，连续细化管理制度和理赔、财务的交接环节，使“跑、冒、滴、漏”现象获得有效控制。

采纳管控举措的同时，公司还经过每周五的培训例会，增强理赔人员的职业

道德修养和专业工作技术，防备道德风险对理赔工作的影响。经过这些有效举措的管控使公司理赔各项指标保持在较好的水平范围内。

## (二)、内控合规工作进一步完美，为业务发展保驾护航

经过合规经营的宣导，提高全员的合规意识。倡导将合规工作平常化：马上看管机关的各项检查内容做为平常实务工作的准则、做为我们进行自查工作的要点;把上司公司的各项工作制度确实运用到实质工作中，提高了员工的责随意识。依据公司发展的实质状况，按期、合理地对公司内部各条线的管理方法进行订正和增补。经过整章建制，完美内控合规工作的依照。

## (三)踊跃展开党建、工会工作

公司的党建工作向来是个单薄环节，XX年9月份此后，跟着\*\*\*书记的到来，公司的党建工作得以有序展开。经过上党课、沟通谈心等形式，使员工对党有了进一步的认训，增强了公司员工的入党踊跃性，同时也增强了预备党员的党性涵养、提高了党风、党纪观点。为促进公司发展，保护员工权益，公司于今年4月份成立了工会组织，为进一步丰富员工的精神文化生活，确立了组织基础。

## 二、存在的主要问题

### (一)、适应市场变化、调整经营策略的意识不强

XX年省公司对中支公司的承保政策按月合时进行调整，因为业务发展思路的惯性思想，以为新的承保政策“管控过严、过死”，业务发展没有出路。没有真实理解上司公司的精美化管理企图，表现出我公司在适应市场变化和调整经营策略上的能力较弱，以致公司上半年业务发展滞后，整体序时进度落伍于省公司下达的目标，整年业务发展较费劲。

### (二)、销售队伍建设与业务发展不一样步

对新版基本法的贯彻落实不到位，使销售团队在管理上没有好的制度做保障，人员流动性较大，各销售渠道都缺乏稳固、专业的销售人员，影响了标准化团队的建设。公司的业务仍之内部员工销售为主，中介业务和互动业务的占比较低。

### (三)、服务意识不强，客服投诉事件时有发生

依照总、省公司客户服务工作的要求，我们在客户服务规范上做了大批工作，客服工作从整体上有了必定的改良，但距离执行客户服务的标准化规范还相差甚远：在基本服务礼仪上仍旧存在着装不规范、服务用语不标准，对外面客户和对内部员工服务环节不紧凑，工作态度散慢的状况。柜面人员常常受到外面客户和内部员工的投诉，与公司业务发展不相和睦。

### (四)执行力推行不到位

较强的执行力是我们一致思想、一致目标、一致行动的重要保障。但从整体来看公司的执行力推行较弱，主要表此刻：对上司公司的工作安排和工作要求执行不实时，不仔细、存在搪塞工作的状况;公司各部门和下辖机构均存在对公司制度和工作要求有令不可以、有禁不只的现象，独断独行，在执行力推行上存在懒散、抵触心理。极大影响了公司管理水平的提高。

#### (五)公司精美化管理程度不高

跟着公司的不停发展壮大，原有粗暴性的管理方式已不适应公司的发展需要，在薪酬绩效管理、人事编制管理、服务规范执行结果查核、承保理赔服务流程和要点岗位的风险管理控上表现出精美化管理程度不高。

### 篇3：保险公司工作计划

20xx年就要结束，我们即将迎来令人振奋的20xx年。按照市分公司的指示和工作安排，现就我分管的xx支公司个险部、b柜面、综合管理部和纪检监察等多项工作，及个人的有关情况向公司领导和各位同仁们作如下简要述职，若有不妥和错误的地方，请领导和同仁们批评指正。

#### 一、主要工作做法及效果

发展是硬道理，发展是第一要务。作为支公司“一把手”，抓业务发展是我所有工作的重中之重，任何时候都不能有丝毫的松懈，围绕中心抓好以下几项详细工作：科学决议。一年来业务发展都是在大量检查研究基础上，根据市分公司的指导思想，结合本公司实际，汇同有关部门建议拟订而成。做好推动。业务计划可否落实，重点在推动。一年来先后组织实施了8次重要的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。10年上半年，由于股市和基金的持续火爆，给保险行业带来了很大影响，为了赶快扭转场面，率领营销队伍经过精心和准备，以乡村市场为打破口，经过院坝会等多种形式，快速占领乡村市场，掀起了保险销售的热潮，最高的一场院坝现场签单达XX万元。9月、10月、两个月以万能险销售为主要险种的突击行动，更是使公司车水马龙，连续出现排着长队交保费的喜人情景，仅国庆节7天就实现万能险保费XX多万元。“开门红”企划活动由于好、部署早、行动快，一季度保费收达XX万元。

#### 二、致力培育团结、和睦、高效率的职工队伍

不论什么时候，“人”是公司发展壮大的第一要素，职工素质的高低决定公司管理和发展水平。按照打造创建学习型团队的要求，结合公司经营管理需要，积极倡导培养学习型人才，采取“请进来、走出去”、“老带新、先带后”等多种形式的学习教育培训方法，邀请著名的林良讲课老师、以及市分公司讲课老师来公司传经送宝；前往华东五市参观学习，到梁平支公司考察沟通等等，优秀的学习气氛带动了职工的学习热情，公司整体文化、业务素质得到全面提升。



在工作中，我始终坚持“以行导之，以情动之，以德为之”的思想，不断提升自己及班子成员的标杆和典范带头作用，特别是在8月份以来，经理室只有我一人的情况下，战胜了工作千头万絮，压力大，身体欠佳等诸多困难，和全体职工休戚与共，丹诚相许，在公司创造了优秀的人际工作环境，培育团结、和睦的工作气氛，单纯职工队伍思想，增强公司凝聚力和战斗力。

按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，成立适应公司需要的管理机构，完善岗位责任管理体制，明确分工和职责，加强部门职能作用。

对原有考查办法及薪酬制度进行改革，根据全年的目标任务层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，拟订合理的薪酬分派方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献适合调整。绩效工资细化查核到每一个岗位。同时完善查核体系，加大查核力度，奖勤罚懒，激发公司内在活力，调换职工工作积极性。当前已经在客户服务岗位进行了实施，收到明显收效。

### 三、内控管理工作上了新的台阶

内管工作是保险行业的重中之重，公司不论业务工作多么忙碌，都始终把内部管理、加强合规经营放在突出位置来抓。对客户服务中心推行了“一站式服务”，按照市分公司印发的《客户服务柜面管理系列制度》进行管理，提高了工作效率，提升了服务质量。在风险管控方面，严格按照404条款要求履行，为保证落到实处，经理室经常定期或不定期组织学习教育，并进行统一检查，特别是在财务制度履行、系统权限管理、单证管理等方面查漏补缺，完善管理制度和举措；营销代理人员管理严格按照《营销员基本法》规定履行，对违规行为严肃处理，决不姑息，坚决做到合规经营。一年来，在总经理室的严格管控之下，公司没发生各类案件，和管理出现严重破绽的现象，始终保持在优秀的内控管理运行之中。

### 四、精神文明建设取得明显收效

1、党员先进性教育进一步深化。学习党的\_大报告、召开民主生活会、诚信教育等活动都开展得有声有色，收效明显，为纯洁党员干部队伍思想和提高政治敏锐力起到了极大的促进作用。通过\_大的学习，全体党员干部坚定了理想信念，坚信了党的路线方针，树立了科学发展观。召开民主生活会，提高了党员干部参政议政能力，增强了民主决策能力，发挥了堡垒作用。诚信教育方面，总经理.绍开了专题会议，组织员工开展“八荣八耻”教育,联系每个人，每个岗位，来如何做到诚实为人，诚信工作，以自己的实际行动来维护公司的良好形象。以举办演讲会,写学习心得等形式扎实推进，全体党员干部、员工在思想上政治上、工作作风上取得了明显提高。

2、治本抓源头反腐败工作进一步加强。年公司开展了-系列的防腐倡廉工作，深入贯彻中共中央关于《建立健全教育、制度、监督并重的整治反腐败体系实施纲要》，狠抓“反商业贿赂”清理工作,开展内部各项工作的自查整改，杜绝了违规违纪事件的发生，提高了内控管理水平,加强了风险管控。

3、综合治理成绩显著。全来年公司由于狠抓了综合治理、安全生产工作，消除了各类安全隐患，全体员工防范意识得到了进一步增强，公司实现了“五无”目标:无秋灾事故、无交通事故、无盗窃案件、无泄密事件和无上访事件的发生,为公司业务工作的开展起到了重要的保障作用。

## 五、勇担社会责任、增强公美誉。

支公司非常重视加强与社会公众、政府部门的沟通联系，努力塑造良好的公司形象。一是在今年的特大洪涝灾害中，为了发挥保险的社会管理功能和“稳定器”作用,提升公司的品牌形象，公司主动与县委、政府及相关部门沟通联系，帮政府解决燃眉之急。经考察并请示市公司对包峦镇人民捐款两万元，并积极倡导全员捐款捐物，有效地缓解了当地人民的生活困难，得到了社会的广泛赞誉。二是对受灾群众及时给予理赔帮助，解救了无数个家庭的危急之难，解除政府的后顾之忧，确保了社会稳定、家庭幸福。为构建和谐社会奉献了一份力量，公司的美誉度和企业文化得到了进一步的提升和丰富。

## 六、个人工作作风和廉洁自律情况

### (一)在政治思想觉悟方面

作为组织培养多年的基层干部,为了能搞好自己的工作，适应工作岗位的需要。不断坚持学习，养成了良好的学习习惯。在政治上，讲党性,能够始终牢记党的根本宗旨，心系员工,服务大众,始终能与党中央保持高度一致;坚定自己的政治方向,在任何时候，情况下都没有忘记自己身份和职责，在树立自己的世界观、人生观、价值观和正确的权力观的时候都能做到保持清醒头脑，能模范地、积极地贯彻落实党的路线、方针、政策、及上级公司业务指导思想和各项中心工作;坚持解放思想、实事求是，与时俱进，在工作中绝对服从组织安排，并能创造性地开展工作;善于团结广大员工，能长期保持艰苦朴素的工作作风、脚踏实地的工作习惯;善于听取基层员工意见,不管是刮风下雨，还是烈日炎炎，只要工作需要，都毫不犹豫的奔赴基层，去现场办公，去关心他们，帮助他们，千方百计解决他们工作之需、生活之需;在工作上，大事情的决策上,时刻不忘肩上的责任，都能以身作则，率先垂范，从不搞“-言堂”;坚持办公会议制度，千方百计维护班子的团结，不论在任何地方，任何时候都光明磊落，胸襟坦荡，从不突出个人的作用;在工作上非常具有开拓精神，能弘扬正气，敢与歪风邪气作坚决的斗争，哪怕遭到个别同志的不理解，甚至辱骂和攻击，自己都能保持健康心态,坦然处之。-年来的实践证明;本人具有坚定的政治信仰、讲党性、重品行、作表率,综合素质较高，经受得起风浪的考验。作为基层公司的主要负责人，有较高的政治思想觉悟，能讲政治、识大体、顾大局，有较强的开拓精神，思路敏捷、办法灵活，并能以身作则、风雨同舟，有较强的独立处理问题和解决问题的能力，能认真履行主要负责人的各项职责，每年都能很好地完成组织交办的各项工作任务。

作为“一把手”不管工作多忙,为了使公司能够统一在总经理室的集中领导下，为了公司的发展，我非常注意班子成员之间、员工之间、特别是营销伙伴之间、开展谈心和思想交流，教育和要求他们识大体、顾大局,共同营造和谐健康的发展环境，按照“物竞天择，适者

生存，天行有常，不为尧存，不为桀亡”的自然法则，树立忧患意识，危机意识，超前意识。并在交流谈心中、做到与人为善、坦诚相待、多作自己批评、多为员工及伙伴们着想、不管上班还是在休息之时，只要需要，都可以交谈,尽量达成共识，尽最大可能激发员工们的工作热情、让他们在工作中找到快乐，在快乐中忘我而热情的工作，努力构建公司和谐的工作环境，真正营造心往一处想和劲往一处使的和谐环境。

## (二)、财经纪律方面

在我主持工作以来,能够正确处理好权力和责任的关系，真正做到五个不动摇，一是合规经营不动摇;二是改革创新不动摇;三是严格管理不动摇;四是公道正派不动摇;五是廉洁自律不动摇。严格执行国家和公司的各项财经规章制度，严格操作规范规则，加强印章、支票、保费发票的管理、严格了报账制度，大费用开支和业务企划活动都坚持了预算制度和财务审核制度，在业务数字上从不搞泡沫经济,能做到每一笔业务的合规性、真实性。

## (三)、廉洁自律、努力作好表率

全心全意为人民服务是我党的根本宗旨，在任何时候，我都不会忘记自己的身份和肩上的重任。长期以来，自己不仅能自觉地学习和遵守《领导干部廉洁及若干准则》、《廉政建设十不准》以及《怎样当好领导干部》等相关的规定和制度,在工作和生活中，能注意加强加强思想道德修养。模范遵守社会公德、职业道德、家庭美德，能继承和发扬党的优良传统、牢固树立为人民服务的观点模范地执行廉洁自律的各项规定，随时做到自重、自省、自警、自励、自律、在工作中不闯红灯、不越红线，做到了个人利益永远服务于党和人民的利益，并决心长期贯穿于工作和生活之中。

## 七、个人不足之处

1、尽管几年来自己带领全体同仁忘我工作，也取得了-定成绩,但离上级的要求和本人的愿望都还有一-定的差距。

2、自己对于工作要求--向甚高、对于每件事情都希望做到尽善尽美，工作中强调业务和管理较多。因此，我经常对事不对人，往往因工作忙而缺乏深入细致的人性化教育,可能伤害了个别同事的感情。

3、由于支公司地处国家级贫困县，业务工作压力大，历史欠账较多，-些现实问题自己无法解决，偶尔有点抱怨情绪。

4、对班子成员教育、引导帮助方面还做得不够。