

2023年保险公司迎检工作方案(通用10篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

保险公司迎检工作方案篇一

**年上半年，我市就业和失业保险工作在市委、市政府的高度重视下，在市人力资源和社会保障行政主管部门的正确领导下，坚持“就业优先”的发展战略，继续实施更加积极的就业政策，强化各项服务措施，扩宽就业渠道，各项工作取得了显著成效。

——就业再就业工作。全市城镇新增就业人员**人，完成年度目标的**%；城镇失业人员再就业**人，完成年度目标的**%；帮助困难人员就业**人，完成年度目标的**%。组织农村劳动力转移就业**人，完成年度目标的**%；城镇登记失业率为**%，低于**%控制目标。

——失业保险扩面征缴工作。全市城镇参加失业保险人数**万人，完成年度目标的**%；征收失业保险费 **万元，完成年度目标的**%。发放失业救济金**万元，享受失业保险待遇的有**人，发放率为**%。

为切实解决城镇失业人员就业问题，帮助回乡务工人员实现就地就近就业，全市各级就业服务机构按照市委市政府工作要求，为城镇失业人员和农民工进城就业提供了形式多样、各具特色的就业服务。一是开展“四送”春风行动。*月*日以来，全市各地以“送岗位、送信息、送培训、送信心”为主题的“**春风行动”全面展开，各类招聘活动为返乡农民

工就地就近就业和本地企业用工搭建了良好平台。在“春风行动”活动期间，全市共举办面向农村劳动者的大型劳务招聘活动48次，进场招聘企业**多家，提供就业岗位**万多个，为**名农村劳动者找到了工作岗位，帮助**家本地企业缓解了用工难问题，为*万余农民工提供了维权服务和法律援助。***还出动了下乡进村宣传车，并在村镇主干道悬挂就业横幅标语，帮助广大务工人员树立自主择业的信心。二是积极举办民营企业招聘周。为满足我市民营企业的用工需求，为各类求职者提供更多的就业机会，市人力资源市场办积极组织城区民营企业，特别是市内招商引资企业，在市人力资源市场进行专场招聘。*月**日，***等50多家民营企业进场，提供了**多个就业岗位，**多名下岗职工、进城农民、大中专毕业生及社会各类技术人才，进场求职应聘，现场达成就业意向的有**多人。同时建立城区企业联系制度，了解企业用工信息，并应企业要求随时举办现场招聘会。三是做好《就业失业登记证》换发工作。根据《湖北省就业失业登记管理暂行办法》的要求，我市已于*月份启动了《就业失业登记证》的换发工作。我们在全市各大媒体进行了广泛宣传，并召集市内各大型企业召开座谈会。同时，在各大招聘会现场发放宣传资料****余份。目前前期换发准备工作已经完成，部分县市已经启动。四是强化公益性岗位开发和管理。为确保政策严肃性和管理规范，我们依托各基层劳动保障平台，建立登记台帐，对就业困难人员进行“一对一”就业援助，围绕保安、保洁、保绿、公共设施看管、治安巡逻、城市交通协管等公共服务类开发公益性岗位，优先安路“零就业家庭”人员、“4050”人员和低保家庭人员等就业困难人员。同时，对全市所有公益性岗位进行了一次监督检查和排查梳理，重点检查人员在岗、工作考核、工资配套及社保缴费等六个方面的情况，对存在人浮于事、套取资金等情况的单位，取消其公益性岗位补贴，使公益性岗位开发与安路工作真正发挥效果，促进我市就业困难群体就业。截至目前，全市共为**名就业困难人员提供公益性岗位援助，为他们落实岗位补贴**万元，社保补贴**万元。

带动就业现场会，对****第二届“****”进行了表彰，还将他们的创业事迹制作成宣传牌进行宣传。通过创业典型的现身说法，给广大创业人员增添了信心，同时也指明了创业之路，推动了全市创带工作的深入开展。

为切实吸取过去技能培训的经验教训，全市各级劳动就业部门以抓基础、保质量、促发展为出发点和着力点，狠抓劳务品牌创建工作，积极推动下岗失业人员再就业培训和创业培训开展，以培训促创业带就业，打造优秀的劳务品牌。一是调查摸底，掌握就业培训需求。年初，通过对全市规模以上工业企业、商贸企业和第三产业企业劳动者的年龄、文化程度和培训需求的调查，了解用人单位和劳动者对就业培训工作的意见和建议，掌握用工市场的需求，制定有针对性就业培训实施方案。二是整合资源，发挥中心教学优势。各级就业训练中心不断加强公共实训基地建设，整合教学资源，狠抓拳头专业，挖掘劳务品牌，形成了响当当的品牌特色。***面向社会招纳培训专业，通过对社会零散培训资源调查和考察，将一部分师资素质较好，有一定社会影响的培训专业吸纳到训练基地，扩大基地培训规模。三是打造亮点，狠抓创业培训。市就业训练中心先后开办**期创业培训班，为创业者量身设计创业项目，揭示创业过程中的短板问题，并开设“一对一”财富金手指特色课堂，深受创业者欢迎。四是加强监管，完善基础台账建设。按照省人社厅、省财政厅、省监察厅印发的《***就业培训管理暂行办法》规定，全市迅速组织各地就业训练中心全体工作人员、定点培训机构和培训网点负责人认真学习，进一步加强农村劳动力技能就业计划培训台帐的管理、资金拨付和监督。严把开班申请、日常监管、培训考核、就业达标和资金兑付关，确保培训到人、补贴到位。上半年，全市共组织开展再就业培训***人，就业前培训***人，创业培训**人，劳动部门培训农村劳动力***人。

由于失业保险金发放人数不断增加、待遇标准提高，**年部分县、市失业保险基金收不抵支，面临穿底现象，在一定程度上制约了失业保险工作健康发展。为破解这一难题，年初，

我们紧紧围绕年度工作目标，狠抓失业保险扩面和征收工作。一是送政策、强宣传。为切实做好各单位的参保工作，我们下发了《***年度黄冈市参保单位失业保险申报核定工作的通知》，上门送达各参保单位，使各参保单位在申报核定时做到懂政策、知程序，为失业保险业务工作打下了坚实的基础。*月份，全市各经办机构组织相关人员集中学习了《社会保险法》，进一步加强了对《社会保险法》的理解和认识，明确了职责，强化了责任。*月份市直组织了用人单位《社会保险法》培训，***多家参保单位的政工人员对《社会保险法》五项保险制度进行了培训学习，深受政工人员的好评。同时，还编制了《社会保险法》失业保险政策问答，并制作成宣传单，上街设点咨询解答；黄州区将失业保险有关文件规定和企业职工转岗培训补贴办法等政策编印成宣传手册，进行宣传。全市各地通过报纸、电视等新闻媒体宣传失业保险政策，提高人们对失业保险的认知度。二是抓基础、促规范。自“金保工程”工作布路以来，我们对已有二十多年的失业保险各参保单位信息和参保个人信息进行采集、核对、录入，市直共清理单位**家，其中已纳入上线的单位**家，人数**人。目前，失业保险业务工作已顺利上线操作，夯实了基础，规范了业务。

保险公司迎检工作方案篇二

1、计划落实早、措施实

20xx年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑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。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，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。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和***部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、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。三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把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，确属停产企业、转卖报废车辆的，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。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、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，使的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。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而xx地区人口少，企业规模小，我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。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对xx地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我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，给予肯定。真实的让县委、县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很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，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。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，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，提供各方面服务。五是按照向社会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、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据xx当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与***、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

保险公司迎检工作方案篇三

大家下午好！

我来自江桥镇民办沪宁小学，我们学校20xx年9月开办，两年来我们在上级主管部门的领导下，在嘉定人寿保险公司的直接指导下，不断探索学生保险工作，不断提高家长对平安保

险工作的认识，不断加强学校安全教育，规避安全风险，发生问题及时与人寿沟通，为学校教育教学工作的顺利进行提供了必要的保障。借此机会感谢人寿的同志们对我们学校工作的大力支持，特别是在学生发生意外时及时明确责任，及时沟通，及时理赔，在较短时间内让家长们感受到人寿保险公司周到的服务，也为学校安全提高了坚实的后盾。

一、领导重视、机制保障，确保工作力度

分工、中层有人抓、具体有人做的工作格局，从而为学生险工作的有效落实提供了坚强的机制保障。

二、广泛宣传、加强教育，提高家长和学生的安全保护意识

我们认为：凡要做成一件事，必须舆论先行，积极而扎实地进行宣传是提高认识、确保落实的前提。为此，学校坚持“统一部署、全面落实、力度强化”的原则，主动与学生家长沟通，让家长认识到投保最大的受益者是孩子和家庭。

1、充分发挥班主任老师的主力军作用。以班级为单位宣传文件精神，介绍保险政策。同时开展丰富多彩的教育活动。利用班会、团队活动、活动课、人防课、学科渗透等途径，通过讲解、演示和训练，对学生开展安全防范教育，使学生接受比较系统的防溺水、防交通事故、防触电、防食物中毒、防病、防体育活动伤害、防火、防盗、防震、防骗、防煤气中毒等安全常识和技巧教育。还利用学校广播、黑板报、悬挂横幅、张贴标语等宣传工具及举行主题班会、讲座等形式开展丰富多彩的安全教育。通过教育提高广大学生的安全意识、安全防范才能和自我保护才干。

2、提倡走读学生步行上学，对学生骑自行车上学情况进行追究，严禁学生骑自行车上学。搭乘私家车上学。

3、利用学校安全案例进行事例教育。小学生天生活泼好动，

也正是培养和张扬个性的关键阶段，磕磕碰碰在所难免。我们把这些处理好的事例记录在案，并适时对家长进行剖析和介绍，更加强化了家长对学生险的认识。

三、专人负责，齐抓共管，增强服务意识

学生保险工作，繁琐而又重要，其中材料的收集，输入，上报，接受家长政策咨询、医疗的报销等，伴随着工作的始终，本着“服务学生”的工作理念，学校的保险工作从开始之初，就安排专人负责此项工作。

四、细化工作，认真落实，提高管理科学性

开学前将中国人寿保险公司申请“平安保险”的宣传单（致学生家长的一封信）。在新生报到注册时发放的家长手中，并要求自愿投保的家长当场签字留下回执。

总之，我校的经验概括起来就是十六个字“领导重视、机制保障、宣传到位、实惠凸显”，通过扎实工作，沪宁小学的学生险工作做到了投保及时，投保率高，家庭得实惠的效果，得到了家长的支持与赞扬。今后，我们将进一步本着“以学生为本，育人为先”的指导思想将这一惠民政策宣传到位，落实到位，为学生的健康、全面、和谐发展做出更大努力！

保险公司迎检工作方案篇四

医疗保险工作的宗旨就是服务于广大的参保患者，为广大的参保人员服务，不应成为一句空洞的口号，在具体工作中需要有一支敬业、奉献、廉洁、高效、乐于为参保患者服务，热爱医疗保险事业的工作人员，因此，根据县委要求，按照我局开展学、转、促活动的实施方案精神，全所同志积极参加每次局里安排的集体学习活动，通过学习，结合医疗保险工作的实际，在思想观念，工作作风，工作方法上力争实现三个转变，树立三个观念，即转变思想观念，树立大局观念，

识大体、顾大局，紧跟时代步伐。医疗保险工作的目的就是要切实让广大的参保患者有病及时得到治疗，发生的医疗费用按照政策规定及时的得到报销，通过工作人员的辛勤工作，让广大参保人员满意，促进我县社会稳定；转变工作作风，树立服务观念。医疗保险工作的宗旨是：服务于广大的参保患者，因此，我们以为参保患者服务为中心，把如何为参保患者提供优质服务贯穿于工作的始终，工作中坚持公平、公正、公开的原则，客观公正，耐心细致，经常加班加点是很平常的事了，有时为了工作加班到深夜两、三点钟；转变工作方法，树立责任观念，医疗保险改革是一项全新的工作，没有成功的经验可直接借鉴，而且直接关系到广大参保患者的切身利益，因此，我们在认真学习政策理论的同时，努力学习业务知识以便能熟练掌握医疗保险工作的有关政策，提高业务水平，以对事业对参保人员负责的精神，本着既救人治病又让参保患者的利益最大化，同时，又不浪费医疗保险基金，节医疗费用开支，努力使医疗保险基金的风险损失降为零。

在基金收缴工作中，我们坚持应收尽收，减少流失的原则。征缴工作确定工资基数是关键，征缴医疗保险费是难点。因此，我们首先把参保单位上报的参保人员基本情况，特别是月工资基数进行认真核对，要求参保单位把本人签字的工资表报上来，经我们审核确定后，参保单位再按政策规定比例缴纳医疗保险费，有的单位为了少缴纳费用，借口找出各种理由不如实上报工资基数，但我们很耐心，他们跟我们磨，我们不厌其烦地讲政策，讲原则，我们认为，既然领导和同志们信任我们，让我们从事医疗保险工作，我们就应尽职尽责，克服各种困难，如果造成基金损失是我们的责任。由于参保单位特别是非县财政拨款的企事业单位，经济实力参差不齐，有的单位缴纳一个月或一个季度以后，迟迟不再续缴，针对这种情况，我们一是不怕丢面子，不怕磨破嘴，积极追缴直到单位缴纳了费用为止；二是不定期召开催缴医疗保险费会议，要求欠费单位主要负责人和会计参加，组织他们一起学习《社会保险费征缴暂行条例》并以事实说明医疗保险

改革给单位和参保职工带来的诸多益处，通过我们耐心细致的工作，经济效益较差的单位也能克服困难，想办法缴纳了应缴的医疗保险费。到××年底，参保单位××个，占应参保单位的*，参保职工××人，占应参保人数的*.*，其中在职××人，退休××人，超额完成覆盖人数××人的目标。共收缴基本医疗保险金××万元，其中单位缴费××.*万元，个人缴费××.*万元，共收缴大病统筹基金*.*万元，其中单位缴纳*.*万元，个人缴纳*.*万元。

让广大职工都能参加医疗保险，使他们能够病有所医，享受医疗保险待遇，是医疗保险工作十分重要的任务，是最为实在有效的为广大职工办实事，办好事。为此，自去年以来，我们狠抓扩面工作，参保单位从年初的××家扩展到××家，参保人员由××人扩大到××人，覆盖单位和人数均达到应覆盖的*以上。在工作中我们本着处理好医疗保险扩面工作中当前利益与长远利益，局部利益与全局利益，职工利益与企业利益的关系，首先把经济利益好有能力缴费的单位收进来，这样可以增加基金规模，提高医疗保险基金抵御风险的能力。其次，在扩面工作中，为了解决有些经济效益差的企业，难以解决单位职工医疗费用的困难主动深入到企业，倾听企业及职工有什么苦处，有什么想法，有什么疑问，对他们提出的问题详细解答，欢迎他们参加医疗保险。如县社系统共有职工××人，其中在职人员××人，退休人员××人，退休人员与在职职工的比例为*:*.*，并且职工工资基数很低，一半以上人员工资在我县平均工资的*以下，并且县社企业经济形势逐年走下坡路，在职参保人员逐年减少，而退休人员逐年增加，面对这种情况，为解决县社系统在职、退休人员的基本医疗需求，保持我县的社会稳定，满足这些企业和职工的要求，将县社系统全部职工吸收进来，使县社企业难以解决职工医疗费用，造成领导工作压力大，职工有意见的老大难问题得以妥善的解决，受到了县社企业领导职工的普遍欢迎和赞誉，这充分体现了城镇职工基本医疗保险社会统筹互助共济的优越性。

医疗保险工作成功与否，一看是否能保障参保患者的基本医疗需求；二看是否能确保基本医疗保险基金收支平衡。因此，我们紧紧围绕管理抓预防，为了加强对定点医疗机构和定点药店的管理，我们制定出台了定点医疗机构和定点药店管理暂行办法，并与他们签定了协议，明确责任，严格执行。在工作中严把两个关口，第一关是把住参保患者住院审核巡查关，实行证、卡、人三核对，医疗部门在认真负责的为参保患者治疗的基础上积极协调医疗保险所审核参保患者住院病历登记、各种检查、治疗及医药费用开支等情况，医疗保险所对每个申请住院的参保患者到医院进行核实，核实参保患者的疾病是否属于基本医疗保险规定的范畴，有没有挂名住院，杜绝冒名顶替，张冠李戴，开人情方，堵塞漏洞，随时掌握参保患者住院动态，不定期到医院进行巡查，及时掌握住院患者和医疗提供单位的医疗服务情况，抓住行使管理监督的主动权，发现问题及时解决。据统计××年申请住院的参保患者××人，其中县内住院××人，转诊转院*人，一年来，我们到县内定点医院审核住院患者××人次，到、天津、廊坊、顺义等地县外医院审核转院患者××人次，做到了证与人、人与病、病与药、药与量、量与钱五相符。第二是把住参保患者住院费用审核结算关，对每一位出院患者的住院费用、清单、处方等进行认真细致的审核，看有没有不按处方剂量开药，所用药品是否为疾病所需用药，所用药品哪些是基本医疗保险药品目录规定的甲类、乙类，哪些是自费药品。这些工作做的如果不够细致，就会造成医疗保险基金的错误流失，所造成的损失无法挽回，因此，我们感到自己的责任重大，不敢有丝毫的懈怠。一年来疾病发生率*，大病发生人数占参保人员的*‰，大病占疾病发生率的*；住院医疗费用发生额为××万元，报销金额为××万元，其中基本医疗保险统筹基金报销××万元，基金支出占基金收入的*.*，大病统筹基金报销*万元，支出占大病统筹基金收入的*.*。经过一年的努力工作，做到了既能保障参保人员的基本医疗需求，使他们患病得到了及时的治疗，发生的医疗费用能够报销，既赢得了广大参保人员的拥护，满意，又实现了基本医疗保险基金的收支平衡，略有节余的目标。

根据我县《门诊特殊疾病管理暂行办法》的通知精神，开展了对门诊特殊疾病患者进行申报的通知，并分系统分部门召开了*次专题会议，认真细致地安排了此项工作，对享受门诊特殊疾病待遇人员的申报范围、条件、申报标准进行了详尽的说明，要求各单位把精神传达给每个参保人员，特别是给退休的老同志讲清楚，讲明白。在申报鉴定过程中我们坚持标准，严格筛选，层层把关。一是对××名申报人员的病种、病历、诊断证明等材料进行认真的初审，确定了符合申报条件的人员××名，不符合申报条件人员*人（其中不符合十种慢性疾病种类*人，无诊断证明或其他材料的*人）。二是组织专家鉴定组对符合申报鉴定的人员进行检查鉴定，专家组由县医院*名副主任医师，*名主治医师和友谊医院*名心内科专家组成。鉴定分二步进行：第一步专家鉴定组对申报人员的病历、检查资料齐全，完全符合门诊特殊疾病标准的人员进行直接确定，经审核有××名患者直接确定为门诊特殊疾病的患者。第二步，对其他资料病历不齐全的不直接确定患有门诊特殊疾病人员，在*月*日- *月*日，利用两天时间在县医院进行医学检查、鉴定，通过专家组门诊检查鉴定，××被确定为门诊特殊疾病患者，不符合门诊特殊疾病患者标准的有××人（其中检查不合格者*人，未参加检查者*人）。经检查鉴定确定为门诊特殊疾病患者的共××人，核发了门诊特殊疾病专用证及医疗手册，从××年一月起享受有关待遇。

由于我们在这次门诊特殊疾病鉴定工作中坚持公平、公正、公开、的原则和仔细的工作，得到了参加门诊特殊疾病鉴定人员的理解和支持，被确定为门诊特殊疾病的人员对政府的关心非常满意，没有被确定为门诊特殊疾病的人员也表示理解。

在个人账户管理工作中，本着简捷、易行、快速、准确的原则，实行微机化管理，避免了手工操作造成的费时、费力、不准确，从而实现了个人账户管理的规范化、现代化，提高了工作效率。经统计××年共向个人账户划入资金××.*万

元，其中个人缴费全部划入个人账户，金额为××.*万元，单位缴费中按单位向个人账户划入金额为××.*万元。为方便广大参保患者门诊就医，在*个点点医院及门诊部分别装备了刷卡机，满足了广大参保患者能够就近门诊看病拿药、刷卡结算。经统计个人账户共支出金额为××*元，划卡人次为××*人次，个人账户余额为××.*万元。

由于有局领导班子的正确领导，其他各股室同志们的协助配合，××年我县医疗保险工作取得了一定成绩，得到了各级领导和参保人员的充分肯定，但是我们的工作还有一定的差距，在以后的工作中我们决心以实实在在的工作搞好服务，对以前的工作进行认真总结，分析原因找出差距，制定措施，把医疗保险工作提高到一个新的水平。

保险公司迎检工作方案篇五

1、计划落实早、措施实20xx年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑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。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，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。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关

系，请他们帮助我们收集、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。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把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，确属停产企业、转卖报废车辆的，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。

四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、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，使的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。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对**地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我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，给予肯定。真实的让县委、县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很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，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。

四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，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，提供各方面服务。

五是按照向社会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、以分散性业务为突破口，加大市场占有率

根据**当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公

司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；

三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。

在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的**纸业、**药业、**公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，***厂车

险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。**纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了市公司的好评。

今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵循总公司突出效益第一、长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力施

行从规模型发展向效益型发展的转变，加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展路子，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的老套思想，实行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的树立了全员注重经营效益的观念，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。

1、加强思想政治教育活动。在精神文明建设过程中，我司一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持中心组牵头下的党组织日常学习，今年以来，我们进行了“两个条例”、党的十六届三中全会、四中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了领导班子思想和认识，增强了政治敏锐性。

2、党风廉政建设结硕果。我司一直以来注重良好党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的领导班子队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

3、稳定职工队伍□20xx年，公司施行了新的薪酬制度，在基层公司中造成了一定的人心动荡，我司经理室成员从大局出发，找员工逐个谈心，做出了大量的工作，为公司的业务平稳、发展平稳创造了条件。

4、积极开展文明单位创建活动。年初，我司再次获得了江苏省诚信单位、**市文明单位的光荣称号，为了保持荣誉，我司继续深入开展软环境行风建设，在电视台、电台进行了公开承诺讲话，《**资讯》刊登了承诺内容，并适时召开了软环境行风监督员座谈会，广泛征求意见。并注重宣传工作，我们在《广播电视报**专刊》上开辟了“走进**人保财险”系列专栏，并在车站候车大厅不间断的投放流动字幕广告，《以诚信拓宽企业发展路》等通讯被《**日报》采用，《**支公司抓住车辆年审时机宣传车险新费率》等新闻在省

公司内部网上交流。

1、公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。

随着市场变化和竞争的激烈，就**而言，要牢牢地把握市场的主动权，必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

一是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑选并占领市场。

三是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

五、针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

保险公司迎检工作方案篇六

截至12月1日□xx个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入xx万元，其中期交保费xx万元，趸交保费xxx元，意外险保费xx万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至12月有营销代理人xx人，其中持证人数xx人，持证率x%；各级主管x人，其中部经理x人，主任x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年xx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理□xx个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为xx个险从根本上增强了凝聚力□xx个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结合个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。特别是在今年7月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩□xx个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

(三)针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是xx个险长期以来始终坚持的方向，在x年，xx个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面□xx个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；

4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

针对x的经验和不足□xx个险要做好以下工作：

1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。

5、建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中支公司的正确领导下，在xx支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

保险公司迎检工作方案篇七

时光荏苒□20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

参加工作近十年，也写了近十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首时对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。作为财产保险公司，财务是公司的关键部门之一，对内要与上级公司配合沟通协作做好本公司的内部服务工作，目前社会对从事财务的人员水平要求也在不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握社保、税收政策及合理应用。一年来，在领导带动下以及全体成员的帮助下，我从接手财务兼承保部主管工作到熟悉该工作的各项细节，不断改进工作方法，提高工作效率，在这一年里承保部全体人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、以“大营销、大服务”为宗旨和效益的目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

一、承保部管理工作

20xx年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗”的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范文明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3)认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

三、财务核算工作

(1)严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

(2)对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3)正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(4)作为公司底层管理人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。在紧张的工作之余，加强团队建设,打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极

性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

保险公司迎检工作方案篇八

大家上午好，下面由我来做一个个人年终总结。刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自己的总结甚是肤浅，思考问题的角度以及深度还远远不够，下面的汇报若有什么不妥之处，会后还期望领导和老师们多多批评指正。

首先第一项是我的工作资料。

- 1、投保单的初审、登记、交单
- 2、保单的领取，发放登记
- 4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。第二个方面是报表，每一天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，透过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多知识，积累了必须的经验。

下面是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个小菜一碟。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，

让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我期望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和透过老师讲解，在理解上是有必须的差距的。

下面是个人感受(个人收获)

1、保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。

说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识十分的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于此刻的社会，太多的事故的发生，保险就显得越加重要。

2、对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，透过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的潜力和经验，强化了我对扩展知识和提高潜力的学习欲望。

虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼excel表格，但是透

过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。

我不怕自己犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也期望在我犯错误的同时，领导用心地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有必须的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负职责的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项资料空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的职责。

下面是个人的一个祈愿，愿景。

第四，是对大家的祝愿，期望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差十分的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家必须要注意身体，加强锻炼。

最后我要说一声感谢。

感谢领导长久以来的指教，感谢各位老师对我的帮忙和关怀。

这么长时间以来，领导和老师们不只是在工作中给予我很大的帮忙，在生活中也很关心我，大家都十分的照顾我，让我觉得这就是个家，十分的温馨。所以在那里我也代表我的父母向领导以及各位老师说一声谢谢！谢谢你们对小温的培养。

最后一句谢谢，谢谢大家能够与我分享我的总结。谢谢！

保险公司迎检工作方案篇九

我所在的岗位是渠道业务销售管理岗，销售管理岗的日常主要工作主要为建立和管理中介档案、营销员培训档案，营销管理平台的维护，相关数据报送、人员培训及合规管理等。除此之外还包括与银行相关部门、寿险公司中介部及银保部的日常沟通，配合上级公司追踪银保和综拓业绩，公司大项目基金的申报，以及协助营业单位制作建议书及标书等。为加强中介业务规范管理，我在平时的工作中会不断学习合规文件，并及时与领导及上级公司沟通，在实践中总结经验，确保中介业务依法合规。

为提高自己的写作能力，我在日常工作中勤于动笔，在工作之余，大量翻阅公司的文件资料，虚心学习，将学到的知识应用到实际工作中。一年来，我起草总结类材料x份，自查报告x份。调研信息x篇，合规征文x篇。

在认真完成本职工作的同时，我还积极参加公司组织的各种活动，在今年公司的职工代表大会晚会及五周年庆典晚会中，我与同事一起主持并参与晚会节目编排，在组织与语言表达等方面锻炼了自己。

随着党的的召开，作为一名中共党员，我应该时刻保持努力学习的劲头，学无止境。在工作中学习，在书本中学习，在实践中学习，将学习作为一种良好的生活习惯，在学习中不断提升自己的认知能力和认知范围，不断提高自己的综合文化素质和应对各种复杂情况的能力。只有通过不断学习才能做到与时俱进，才能掌握最新的技术和最有效的方法，才能在本职岗位上创造出新的成绩。

在工作中，领导和同事们起到了很好的模范带头作用，很多很好的工作方法和在工作中体现出来的敬业精神值得我去好好学习，我在实际的工作中也发现自己很多的不足：一是动笔能力较差，写作能力有待进一步学习和提高。二是工作创

新不够，不善于思考和发现问题，不善于把工作情况通过文字提炼总结。等等这些不足很大地制约了我在今后工作中能力的体现和提高，在今后的工作中，我一定更加认真学习，努力提高自己的思想觉悟和工作能力，争取更大的进步。

保险公司迎检工作方案篇十

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。

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。

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

每月的工作总会、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。