

保险下一步工作计划及思路(精选8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。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

保险下一步工作计划及思路篇一

年上半年，我市个险业务工作在省公司的正确指引下、在分公司党委、总经理室的正确领导和大力支持下，认真贯彻落实分公司全保会议精神，围绕“抓队伍、促发展，优结构、增效益，严管控、防风险”这条主线，和个险业务工作“扩充人力、提高产能、强化管理”的总体要求，强化营销基础管理建设，紧紧围绕“携手创富”这一主题，大力发展10年期及以上期交业务，进一步加大市场开拓力度，优化险种结构，各项业务指标较上年同期相比均取得了一定的成绩。截止6月30日，全市共实现个险总保费收入10，万元，其中：个险首年保费收入2，**万元，同比增长**；新单期交保费收入2，**万元，同比增长**；10年期及以上新单期交保费收入2，**万元，同比增长**；股份续期保费收入7，**万元；个险短险保费收入**万元。总的来讲，上半年我市个险业务工作与去年同期相比均处于稳步增长的态势。

回顾**年上半年个险业务工作，我们主要开展了以下几方面工作：

年以来，按照省公司业务发展的指导思想，在历次业务竞赛活动中突出销售人员创富主题，围绕这一主题分季度策划了次全市范围内的大型业务企划工作：一季度，为了实现××年首季，特别是首月业务开门红，我们于**年12月11—13日在延安窑洞宾馆以**年携手创富帮扶团总结表彰大会的召开为契机，邀请田芳老师为全市**余名销售精英和营销主管进行了开门红业务的启动培训，统一全员开门

红业务思想。借助培训班的东风，我们于**年12月14日，在延安窑洞宾馆隆重组织召开了**年一季度“红牛精耕春满神州”业务竞赛启动大会，会上出台了个人业务竞赛方案。明确了各单位的任务目标及一季度各阶段的实施步骤和实施目标，提出了分段经营、分段考核的办法来推动阶段业务的发展。通过前期半个多月的运作和积累，**年1月1日首卖日当天全市实现个险xx年期保费收入**万元，一举走在全省的前列。实现了首卖日业务的开门红。截止3月31日，通过全市各级销售人员的共同努力，我市共实现个险期交保费收入**万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务工作目标。。

二季度根据省公司提出的“时间过半、任务过六五”的目标以及我市加快发展个险1xx年期及以上期交业务的发展思路，我们制定了二季度“红牛精耕创富增效”个人业务竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，期间根据省公司有关培训会议精神，我们又制定下发了《中国**分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，通过在全市销售人员中广泛开展销售技能大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务发展的竞赛氛围，提高销售人员展业的水平和技能，巩固和发展销售队伍。

通过努力，我们于6月15日，以10年期保费**万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年xx年期过六五目标任务，在全省赢得了荣誉。

前半年以来，围绕每个业务企划方案的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝聚力量，确保各阶段目标任务的达成。期间先后策划组织了一季度“红牛精耕春满神州”开门红业务启动大会，采取单位之间对抗的办法营造竞赛的氛围；2月份春节过后，在延安交际宾馆借助省公司王新生总经理致营销主管和广大营销员的一封信的有利时机，以进一步增强主管自主经营意识为目的，及时组织召开了春节过后的个险业务工作；3月份在全市兼职组训选拔培训班结束之际启动了全市为期一个月的兼职组训“携手创

富”帮扶活动，通过帮扶活动在实践中检验兼职组训的基本技能。二季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作，通过强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。并借助精英高峰会分配名额来激发销售人员的展业积极性，增强其精英荣誉感，统一思想，凝心聚力。

2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到正常的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们在延安交际宾馆举办了全市系统**余名主管和部分精英人员参加的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优秀主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行沟通和交流。同时省公司教育培训部也给我们大力支持，选派讲师担任部分课程的授课，让主管们再次明确了自己的工作职责和角色定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的通关，让其再次明确自己的利益，从基本法的角度激发主管们从业的意愿和从业的自主性。会上配合主管自主经营意识的提升，宣导了分公司的标准化团队创建方案，并将各主管**年底的职级架构进行了通报，分析职级维持不住的原因等，通过本次培训拉开了全市标准化营销团队建设和增强团队主管自主经营的序幕。

围绕标准化团队建设，我们每个月都和教育培训部一起组织一次新人岗前培训班，培训班采取半军事化的管理模式，力求从一开始就锻炼所有参训人员吃苦耐劳的精神，磨练意志。通过培训使所有的人员了解和掌握最基本的产品销售流程和职业道德，为以后长期从事这项工作奠定了基矗截止6月底，我们已经累计举办了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数达到**人。每期新人培训班后，我们都出台新人回归团队后为期一个月的业务推动方案，并安排专人进行追踪，通过这些工作的实施，使这部分新人在一季度和二季度的业务冲刺中发挥了积极作用。

自**年1月份以来，在历次业务活动中我们都将增员工作作为一项常态事项来抓，突出增员的长期性。2月份，围绕增强各

级主管的自主经营意识，以基本法为抓手，在营销团队中打造“标准化营销组、营销分处、营销处”活动，为使此项活动用制度的形式确定下来，我部制定下发了《中国**分公司“携手创天下”标准化营销团队创建方案》，并在2月中旬举办的全是主管培训班上专门进行了培训宣导，力求让每个营销主管都明白分公司推出这一方案的背景、目的和意义，尤其是各级主管达标后的激励措施，让人人都参与到标准化营销团队创建中来。按照创建方案的要求，我们每个季度末对各级主管现有组织架构情况进行一次大考核，以此决定获得团队达标奖励的资格，然后在下个季度每个月以人力是否达标决定发放的次数。一季度末我市有**个主管获得达标奖励资格。二季度5月15日人开始，我们积极响应省公司“百天百人万人万元”增员活动方案的安排，制定下发了《中国**分公司“百天百人万人万元”增员活动方案》，每三天分单位单独下发一次增员活动追踪情况，总结分析上阶段工作，安排部署下阶段工作。截止6月30日，活动开展46天来，全市新进amis系统人力**人，其中有**人10年期业绩达到300**元标准以上。纵观前半年的增员工作，我们共举办了4期新人培训班，累计培训新人达到**人次，充实了销售队伍，同时全市个险销售队伍规模经过不断的考核淘汰和坚持不断的增员，达到了**人，销售队伍较年初稳中有升，基本达到了省公司下达我市的个险人力发展计划，从而为下半年个险业务发展奠定了人力资源的保证。

在**年农村营销服务部标准化建设的基础上，今年以来，结合我市实际情况，农村营销服务部建设继续以“两实一大”为目标，突出一个“实”字，即队伍实、业绩实。为此，我们在充分调研的基础上结合《中国**保险股份有限公司延安分公司农村营销服务部建设**——**三年规划》，制定下发了《中国**保险股份有限公司延安分公司**年农村标准化营销服务部创建方案》，进一步明确了**年各单位、各个营销服务部的人力发展目标和10年期业务发展目标。为了使今年农村营销服务部建设工作得到快速的提升。3月底4月初在兴和大酒店隆重召开了中国**分公司**年农村营销服务部创建工

作会议。一方面由各单位对本单位农村营销服务部**年工作情况进行了汇报，另一方面，分公司对在**年农村网点工作中取得优异成绩的单位进行了隆重奖励。宣导了**年创建方案。同时，组织所有农村营销服务部负责人专门赴商洛进行观摩学习和经验交流。截止6月底，农村网点实有人力**人，实现期交保费收入**万元，其中10年期保费收入**万元，在全市业务发展中的占比逐步显现。

期间，我们不定期的制作农村营销服务部旬报及工作开展简报，在一定程度上起到了发展评比和信息交流的作用。

（一）组织召开组训例会，发挥组训作用

根据业务发展和团队建设的要求，为了更好的突出组训人员的作用和优势，我们先后组织了四次组训例会，分享了组训人员的工作经验，透明了组训人员的收入情况，安排部署了每个阶段的工作。

（二）建设兼职组训队伍，促进业务发展

为了进一步调动现有主管的工作积极性，按照延安分公司兼职组训管理办法，我们在3月份举办了全市系统首次兼职组训选拔培训班，并利用三月份一个月时间，对参加选拔的人员进行了实践帮扶考核，最终确定出了第一批**名优秀销售人员入围分公司兼职组训队伍；同时，为了今后我市业务发展，给更多的选拔人员入选的机会，我们在二季度有给未入选者一定的延长考核期，将在7月份对再对准兼职组训人员进行最后考核，壮大兼职组训队伍，更好的促进业务发展。

（三）我部组训管理岗人员在每个节假日和业务发展的关键时期，都积极收集一些有针对性的专题和最新资讯下发各单位组训，增加各单位组训人员日常晨会和工作的素材，增强现有组训人员的知识积累，满足组训人员专业知识缺乏的需要。

（一）组织代理人资格考试工作

按照保监局提出的代理人百分百持证上岗的要求，为了提高我市代理人持证率，我们组织了两次代理人资格考试。由于今年全部实行机考，大部分人员缺乏电脑知识，加之前期复习备考不充分，导致通过率不是很理想，总计过关人数**人。鉴于此，我们决定在下半年每个月组织最少二次代理人资格考试，并要求各单位必须对参考人员进行前期的考试辅导培训。对考试辅导不扎实的单位推后报名考试，确保年底持证率上一个新台阶。

（二）完成了个险销售部的amis系统升级维护及保监局营销员监管系统的上线、销售人员基本信息的录入工作和系统运行等日常工作。

（三）在每个阶段结束，及时进行业务数据的核实，确保了业务奖励对象工作的准确性。

（四）完成了日常新人工号的录入和分红权限的授予，及时为一线服务。

（五）根据省公司个险部不同阶段对销售人员业务的预警，在第一时间将连续**个月、**个月未出单人员情况分类下发各单位，要求利用晨会时间进行追踪，张榜公布，个险部进行追踪。同时，制作温馨提示卡，不断提醒联系60天和连续90天未出单人力快速出单，有效提升了销售人员举绩率。

保险下一步工作计划及思路篇二

在新的20xx年里，社保工作要继续坚持以社保征收、扩面和保发放为重点，强化内控管理，努力“提升四种经办能力”。即是提升独立经办的能力，提升依法经办的能力，提升优质服务的能力，提升廉洁经办的能力。努力推行“一事两岗，两审”的管理模式，努力提高工作效率和服务质量，争创一

流社保，满意社保，构建长效机制。

(一)依法扩大社会保险覆盖范围。全面完成征缴任务5000万元。要在全县范围内开展一次以社会保险为主题的百日宣传活动，争取广大群众应保尽保。要以规范企业用工行为为抓手，依法动员各类企业特别是城镇个体、私营非公有制经济等单位参加基本养老保险。以此扩大社会保险资金筹集渠道，尽快实现社会保险全覆盖。要加强改制企业职工养老保险接续工作，促改制企业职工主动续保。

(二)加强社会保险费征缴清欠工作。做好企业基本养老保险征缴工作，做到应收尽收，全面完成省市下达的征缴任务。对欠费单位，要与有关部门密切配合，特别是对有缴费能力的欠费单位，除了加大征缴力度外，社保不做挂帐处理坚决执行x政办发[20xx]4号文件。要进一步规范企业改制行为，确保把欠缴的社会保险费第一顺序清偿，切实维护企业职工的合法权益。

(三)加快离退休人员社会化管理步伐。要按时足额发放离退休人员的养老金，进一步做好离退休人员社会化管理服务工作，完善相关措施，加快退管服务进程。加强街道、社区劳动保障工作平台建设，确保机构、人员、经费、场地、制度、工作“六个到位”，加快公共服务设施和服务网络建设，扩展经办范围，增加服务内容，不断提高离退休人员的生活质量，确保“老有所养、老有所为、老有所乐”。

(四)完成20xx年离退休人员人脸认证工作□20xx年11月开始
本站推行离退休人员人脸认证系统进行每年的人脸认证工作□20xx年完成建模□20xx年开始进行认证。本站把每年的10-12月作为离退休人员认证时间，现在20xx年人脸认证已结束□20xx年2月要整理数据，并停发未认证人员基本养老金。

(五)搞好基金稽核工作。采取日常稽核、重点稽核、举报稽核相结合的方式，严肃查处社会保险费瞒报漏报现象，防止

保险费在源头流失。要加强对社会保险基金的管理，积极开展专项审计，及时发问题，解决问题。坚持政策，严格审批支付养老保险等各项社保基金的关口。

(六)做好新标准的死亡丧葬费和抚恤金发放工作。根据《社会保险法》规定，从20xx年7月开始死亡丧葬费和抚恤金按照新标准进行发放□ 20xx年要继续做好死亡丧葬费和抚恤金的结算工作，核实具体死亡时间，核实面达到100%，保证基金安全。

(七)贯彻执行□xx省全民社会保险参保登记工作方案》。根据□xx省全民社会保险参保登记工作方案》的要求，为切实做好我县全民参保登记任务顺利完成，我站从20xx年继续对前来缴费的参保人员逐个进行身份信息核对，完善参保人员的参保信息，要求参保单位提供准确的参保人员信息，修正错误的参保信息，完善缺失的信息，确保年底前完成全民参保登记工作。

总之□20xx年我县社保工作在县委、县政府的领导下，在省、市、县有关部门的支持帮助下，会努力圆满完成市县下达的各项目标任务。展望未来，社保工作任重道远，我们决心在县委、县政府以及县劳动保障局的领导下及在省市业务部门的支持和帮助下，努力践行科学的社保发展观，以人为本，团结一致，同心同德，调动一切积极因素，为我县经济社会发展，共建和谐城步和离退休人员老有所养做出更大的贡献。

保险下一步工作计划及思路篇三

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xx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，扩大河南市场占有率。根据20xx年支公司保费收入万元为依据，公司计划20xx年实现全年保费收入万元，其中：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，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。
- 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。20xx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20xx年里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□20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在20xx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xx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□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。

内容提要：

- 1、寿险市场现状分析
- 2、目前现状下市场的机遇和挑战
- 3、工作的总体思路
- 4、时间段的目标设定
- 5、具体措施：队伍、业务
- 6、上级公司的支持政策

保险下一步工作计划及思路篇四

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。

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。

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。

(一)加强理论学习，提高个人的理论素养。不断充实自己的知识面，取他山之石以攻玉。多借鉴同事的好的做法、多交流、多合作。

(二)提高工作效益。加强业务学习，把加强学习同提高工作能力结合起来，把积极进取和求真务实结合起来，把工作热情和工作态度结合起来，运用到实践当中去，扎扎实实地做好本职工作，不断提高自身的工作效益。

(三)树立自身形象，增强自信心，提高协调能力，用最简洁、最具有吸引力、可信度高、煽动性强的营销话术去征服每一个客户。

(四)维护好网点关系，保持良好沟通。维护好网点关系是做好客户经理工作的一个基本条件。要与银行人员成为朋友，

这个网点才有可能销售我们的产品。

(五)有效激励网点主任和柜员，及时掌握网点的更多信息，提高网点的出单率。

(六)通过观察、与同事之间的谈心、听取同事们的各方意见，建立起丰富的信息网络，来时时地为自己进行充电，努力使自己变得更好。

(七)认真地完成接下来的工作任务，工作指标。

以上几个方面就是我的工作计划，或者可以说是我对接下来的工作的打算吧，为了不让它们成为纸上谈兵，我将时时刻刻牢记着自己的保证，让它们成为我的工作准则，我工作的动力。只要我对自己说，我决不放弃，我就有成功的信念，只要我对自己说，我始终有梦想，我就有成功的远景。只要我对自己说，我决不放弃，我要行动，行动；再行动，成功就在我的身边。

保险下一步工作计划及思路篇五

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xx年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

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。

根据20xx年公司保费收入x万元为依据，公司计划20xx年实现全年保费收入x万元，其中：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xx市场，打好xx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。20xx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20xx年里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。

20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在20xx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，留住人才，为xx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的需要。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

工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

保险下一步工作计划及思路篇六

xx年上半年，我市个险业务工作在省公司的正确指引下、在分公司党委、总经理室的正确领导和大力支持下，认真贯彻落实分公司全保会议精神，围绕“抓队伍、促发展，优结构、增效益，严管控、防风险”这条主线，和个险业务工作“扩充人力、提高产能、强化管理”的总体要求，强化营销基础管理建设，紧紧围绕“携手创富”这一主题，大力发展10年期及以上期交业务，进一步加大市场开拓力度，优化险种结构，各项业务指标较上年同期相比均取得了一定的成绩。截止6月30日，全市共实现个险总保费收入10,xx万元，其中：个险首年保费收入2,xx万元，同比增长xx;新单期交保费收入2,xx万元,同比增长xx;10年期及以上新单期交保费收入2,.xx万元，同比增长xx;股份续期保费收入7,xx万元;个险短险保费收入xx万元。总的来讲，上半年我市个险业务工作与去年同期相比均处于稳步增长的态势。

回顾xx年上半年个险业务工作，我们主要开展了以下几方面工作：

一、认真做好业务企划，有效推动业务发展。

一季度，为了实现09年首季，特别是首月业务开门红，我们于xx年12月11-13日在延安窑洞宾馆以xx年携手创富帮扶团总结表彰大会的召开为契机，邀请田芳老师为全市xx余名销售精英和营销主管进行了开门红业务的启动培训，统一全员开门红业务思想。借助培训班的东风，我们于xx年12月14日，在延安窑洞宾馆隆重组织召开了xx年一季度“红牛精耕春满神州”业务竞赛启动大会，会上出台了个人业务竞赛方案。明确了各单位的任务目标及一季度各阶段的实施步骤和实施目标，提出了分段经营、分段考核的办法来推动阶段业

务的发展。通过前期半个多月的运作和积累，xx年1月1日首卖日当天全市实现个险10年期保费收入xx万元，一举走在全省的前列。实现了首卖日业务的开门红。截止3月31日，通过全市各级销售人员的共同努力，我市共实现个险期交保费收入xx万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务工作目标。。

二季度根据省公司提出的“时间过半、任务过六五”的目标以及我市加快发展个险10年期及以上期交业务的发展思路，我们制定了二季度“红牛精耕创富增效”个人业务竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，期间根据省公司有关培训会议精神，我们又制定下发了《中国xx分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，通过在全市销售人员中广泛开展销售技能大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务发展的竞赛氛围，提高销售人员展业的水平和技能，巩固和发展销售队伍。

通过努力，我们于6月15日，以10年期保费xx万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年10年期过六五目标任务，在全省赢得了荣誉。

二、组织召开业务启动会，有效形成思想合力，确保阶段目标达成。

上半年以来，围绕每个业务企划方案的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝聚力量，确保各阶段目标任务的达成。期间先后策划组织了一季度“红牛精耕春满神州”开门红业务启动大会，采取单位之间对抗的办法营造竞赛的氛围；2月份春节过后，在延安交际宾馆借助省公司王新生总经理致营销主管和广大营销员的一封信的有利时机，以进一步增强主管自主经营意识为目的，及时组织召开了春节过后的个险业务工作；3月份在全市兼职组训选拔培训班结束之际启动了全市为期一个月的兼职组训“携手创

富”帮扶活动，通过帮扶活动在实践中检验兼职组训的基本技能。二季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作，通过强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。并借助精英高峰会分配名额来激发销售人员的展业积极性，增强其精英荣誉感，统一思想，凝心聚力。

三、加强对销售人员培训，提升销售人员展业技能

2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到正常的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们在延安交际宾馆举办了全市系统xx余名主管和部分精英人员参加的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优秀主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行沟通和交流。同时省公司教育培训部也给我们大力支持，选派讲师担任部分课程的授课，让主管们再次明确了自己的工作职责和角色定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的通关，让其再次明确自己的利益，从基本法的角度激发主管们从业的意愿和从业的自主性。会上配合主管自主经营意识的提升，宣导了分公司的标准化团队创建方案，并将各主管xx年底的职级架构进行了通报，分析职级维持不住的原因等，通过本次培训拉开了全市标准化营销团队建设和增强团队主管自主经营的序幕。

围绕标准化团队建设，我们每个月都和教育培训部一起组织一次新人岗前培训班，培训班采取半军事化的管理模式，力求从一开始就锻炼所有参训人员吃苦耐劳的精神，磨练意志。通过培训使所有的人员了解和掌握最基本的产品销售流程和职业道德，为以后长期从事这项工作奠定了基矗截止6月底，我们已经累计举办了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数达到xx人。每期新人培训班后，我们都出台新人回归团队后为期一个月的业务推动方案，并安排专人进行追踪，通过这些工作的实施，使这部分新人在一季度和二季度的业务冲刺中发挥了积极作用。

四、抓增员、有效提升销售队伍规模。

自xx年1月份以来，在历次业务活动中我们都将增员工作作为一项常态事项来抓，突出增员的长期性。2月份，围绕增强各级主管的自主经营意识，以基本法为抓手，在营销团队中打造“标准化营销组、营销分处、营销处”活动，为使此项活动用制度的形式确定下来，我部制定下发了《中国xx分公司“携手创天下”标准化营销团队创建方案》，并在2月中旬举办的全是主管培训班上专门进行了培训宣导，力求让每个营销主管都明白分公司推出这一方案的背景、目的和意义，尤其是各级主管达标后的激励措施，让人人都参与到标准化营销团队创建中来。按照创建方案的要求，我们每个季度末对各级主管现有组织架构情况进行一次大考核，以此决定获得团队达标奖励的资格，然后在下个季度每个月以人力是否达标决定发放的次数。一季度末我市有xx个主管获得达标奖励资格。二季度5月15日开始，我们积极响应省公司“百天百人万人万元”增员活动方案的安排，制定下发了《中国xx分公司“百天百人万人万元”增员活动方案》，每三天分单位单独下发一次增员活动追踪情况，总结分析上阶段工作，安排部署下阶段工作。截止6月30日，活动开展46天来，全市新进amis系统人力xx人，其中有xx人10年期业绩达到300xx元标准以上。纵观前半年的增员工作，我们共举办了4期新人培训班，累计培训新人达到xx人次，充实了销售队伍，同时全市个险销售队伍规模经过不断的考核淘汰和坚持不断的增员，达到了xx人，销售队伍较年初稳中有升，基本达到了省公司下达我市的个险人力发展计划，从而为下半年个险业务发展奠定了人力资源的保证。

五、狠抓农村标准化营销服务部建设

在xx年农村营销服务部标准化建设的基础上，今年以来，结合我市实际情况，农村营销服务部建设继续以“两实一大”为目标，突出一个“实”字，即队伍实、业绩实。为此，我

们在充分调研的基础上结合《中国xx保险股份有限公司延安分公司农村营销服务部建设xx--xx三年规划》，制定下发了《中国xx保险股份有限公司延安分公司xx年农村标准化营销服务部创建方案》，进一步明确了xx年各单位、各个营销服务部的人力发展目标和10年期业务发展目标。为了使今年农村营销服务部建设工作得到快速的提升。3月底4月初在兴和大酒店隆重召开了中国xx分公司xx年农村营销服务部创建工作会议。一方面由各单位对本单位农村营销服务部xx年工作情况进行了汇报，另一方面，分公司对在xx年农村网点工作中取得优异成绩的单位进行了隆重奖励。宣导了xx年创建方案。同时，组织所有农村营销服务部负责人专门赴商洛进行观摩学习和经验交流。截止6月底，农村网点实有人力xx人，实现期交保费收入xx万元，其中10年期保费收入xx万元，在全市业务发展中的占比逐步显现。期间，我们不定期的制作农村营销服务部旬报及工作开展简报，在一定程度上起到了发展评比和信息交流的作用。

六、加强组训队伍建设，提高组训工作积极性。

(一) 组织召开组训例会，发挥组训作用

根据业务发展和团队建设的要求，为了更好的突出组训人员的作用和优势，我们先后组织了四次组训例会，分享了组训人员的工作经验，透明了组训人员的收入情况，安排部署了每个阶段的工作。

(二) 建设兼职组训队伍，促进业务发展

为了进一步调动现有主管的工作积极性，按照延安分公司兼职组训管理办法，我们在3月份举办了全市系统首次兼职组训选拔培训班，并利用三月份一个月时间，对参加选拔的人员进行了实践帮扶考核，最终确定出了第一批xx名优秀销售人员入围分公司兼职组训队伍；同时，为了今后我市业务发展，

给更多的选拔人员入选的机会，我们在二季度有给未入选者一定的延长考核期，将在7月份对再对准兼职组训人员进行最后考核，壮大兼职组训队伍，更好的促进业务发展。

(三)我部组训管理岗人员在每个节假日和业务发展的关键时期，都积极收集一些有针对性的专题和最新资讯下发各单位组训，增加各单位组训人员日常晨会和工作的素材，增强现有组训人员的知识积累，满足组训人员专业知识缺乏的需要。

七、配合财务部门全面推动非现金收付费工作

八、常态性工作。

(一)组织代理人资格考试工作

按照保监局提出的代理人百分百持证上岗的要求，为了提高我市代理人持证率，我们组织了两次代理人资格考试。由于今年全部实行机考，大部分人员缺乏电脑知识，加之前期复习备考不充分，导致通过率不是很理想，总计过关人数xx人。鉴于此，我们决定在下半年每个月组织最少二次代理人资格考试，并要求各单位必须对参考人员进行前期的考试辅导培训。对考试辅导不扎实的单位推后报名考试，确保年底持证率上一个新台阶。

(二)完成了个险销售部的amis系统升级维护及保监局营销员监管系统的上线、销售人员基本信息的录入工作和系统运行等日常工作。

(三)在每个阶段结束，及时进行业务数据的核实，确保了业务奖励对象工作的准确性。

(四)完成了日常新人工号的录入和分红权限的授予，及时为一线服务。

(五)根据省公司个险部不同阶段对销售人员业务的预警，在第一时间将连续xx个月□xx个月未出单人员情况分类下发各单位，要求利用晨会时间进行追踪，张榜公布，个险部进行追踪。同时，制作温馨提示卡，不断提醒联系60天和连续90天未出单人力快速出单，有效提升了销售人员举绩率。

保险下一步工作计划及思路篇七

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。保险销售工作计划由提供！

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。

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。

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。

保险下一步工作计划及思路篇八

1、寿险市场现状分析

2、目前现状下市场的机遇和挑战

3、工作的总体思路

4、时间段的目标设定

5、具体措施：队伍、业务

6、上级公司的支持政策

一、寿险市场现状分析

二、目前现状下市场的机遇和挑战

我们的优势：

我们的劣势：

三、总体思路

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

四、时间段的目标设定