

# 最新保险目标计划书 保险公司工作目标 计划(实用5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 保险目标计划书篇一

新的一年，我们将按照保监局下发的“”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，从而最大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17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发展的跨越式发展。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50%以上，其中长期客户续保率维持在20xx年保险公司工作计划以上；车队业务及团车业务维持在80%以上；4s店的续保业务维持在30%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20xx年将拓展2-3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，17公司的华东电网及中电投业务，由于英大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□20xx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20xx年上涨50%以上。大力深化人身险业务。从20xx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20xx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1-2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，要继续坚持下去。

今年上半年，我局在市委、市政府的关心支持下，在省劳动  
保障厅、市劳动保障局的正确领导下，以邓-小-平理论、江-  
泽-民同志“三个代表”重要思想以及xx大精神为指导，结合

我市医疗保险工作实际，积极探索、大胆实践、勤奋工作，各项工作目标实现“时间过半、任务过半”，保险公司工作计划。

## 一、主要工作进展情况

### (一) 三项保险扩面进展情况

1、医疗保险。截止6月底全市参保人员总数达到30.3万人，其中，市直21.9万人，大冶4.8万人，阳新3.6万人。上半年全市扩面12483人，完成年计划20xx0人的62%。其中：市直扩面7978人，大冶扩面2454人，阳新扩面2051人。

2、工伤保险。截止6月底全市参保人员总数达到16.4万人，其中，市直10.6万人，大冶3.7万人，阳新2.1万人。上半年全市扩面10017人，完成年计划15000人的67%。其中：市直扩面7070人，大冶扩面2294人，阳新扩面653人。

3、生育保险。截止6月底全市参保人员总数达到24.73万人，其中，市直19.29万人，大冶3.47万人，阳新1.97万人。上半年全市扩面4064人，完成年计划4000人的102%。其中：市直扩面2520人，大冶扩面1213人，阳新扩面331人。

### (二) 三项保险基金收支情况

今年上半年全市征收医疗保险基金14174万元，完成年计划21000万元的68%，其中统筹基金8429.5万元，个人帐户基金5744.5万元；支出医疗保险基金11132.5万元，其中统筹基金6349.5万元；结余医疗保险基金3041.5万元，其中统筹基金2080万元；医疗保险基金滚存结余21253.4万元，其中统筹基金9312.9万元。

市直征收医疗保险基金11289万元，其中统筹基金6725万元，个人帐户基金4564万元；支出医疗保险基金9698万元，其中统

筹基金5665万元;结余医疗保险基金1591万元,其中统筹基金1060万元;医疗保险基金滚存结余15858万元,其中统筹基金5517万元。

今年上半年全市征收工伤保险基金1209.6万元,完成年计划1800万元的67%;支出工伤保险基金744.6万元;结余工伤保险基金465万元;工伤保险基金滚存结余2727万元。

市直征收工伤保险基金944.7万元;支出工伤保险基金608.5万元;工伤保险基金滚存结余1998.2万元。

今年上半年全市征收生育保险基金472.1万元,完成年计划1000万元的47%;支出生育保险基金171.2万元;结余生育保险基金300.9万元;生育保险基金滚存结余4407.6万元。

市直征收生育保险基金418.2万元;支出生育保险基金159万元;生育保险基金滚存结余3998.2万元。

## 二、主要做法

### (一)积极推进扩面

为抓好扩面工作,年初我们制定了扩面工作计划,将扩面任务层层分解,落实到人,按照计划,分类做好困难企业退休人员、灵活就业人员、正常生产企业和私营、民营企业的扩面工作,做到时间过半任务过半。

1、积极做好困难企业退休人员参保工作。我市困难企业较多,我们根据医疗保险基金的承受能力,按照市政府的有关部署,积极开展工作,将困难企业退休人员逐步纳入医疗保险统筹范围。上半年,我们已为黄石市印刷厂等5家困难国有企业的1008人办理了医疗保险参保手续,市财政补贴资金116万元。我们还为已参保的湖北天华股份有限公司等29家困难企业的3314名退休人员办理了一次性缴费手续,使他们再无后顾

之忧。

2、加强宣传和服务，做好灵活就业人员参保、续保工作。为做好灵活就业人员参保、续保工作，我们一是加强宣传，通过报纸、电视、电台等媒体广泛宣传政策，多次发布通告，通过市下岗再就业服务中心、街道办事处、社区服务站等服务窗口张贴、发放宣传单，把政策送到灵活就业人员手中；二是开展便民服务，对内优化操作流程，提供一站式服务，增开参保手续办理窗口，对外与银行联网双向操作，减少灵活就业人员办事时间。目前，市直灵活就业人员参保已达3.1万人。

3、做好单位参保工作。一是做好尚未参保的正常生产经营企业和金融单位的扩面参保工作，上半年做好82家单位2718人参加了医疗保险。二是加大私营、民营企业的扩面工作力度，通过社会保险局、基金结算中心等相关单位及时掌握新增社会保险登记的私营、民营企业情况，上门宣传政策，耐心做工作，上半年已将生茂特钢等47家企业988名职工纳入了医疗保险统筹范围。

共2页，当前第2页12

## 保险目标计划书篇二

通过阅读使自己不断提高教育理论和学术水平，增强知识更新能力和教育教学能力，从各方面不断完善自己，提高自身综合素质，在这段宝贵的学习期间我制定了个人学习计划，内容如下：

### 一、广读群书，提高文学修养

他山之石，可以攻玉；他山之玉，可以剖金。我将通过学习教育经典理论，转变教育观念，提高教育教学能力、教育创新能力和教育科研能力；通过阅读教育经典理论，使自己业务精

良，把书本知识变成自己的睿智，强化自身修养；通过阅读有关书籍，树立正确的世界观、人生观、价值观；通过阅读活动，充实生活内涵，提高生活本质。把读书作为一种生活方式，做一个真正意义上的读书人。

二、解读教材，提炼文本精华

三、乐于动笔，提高科研水平。

走进博客，勤于动笔。积极写教学反思、随笔、论文，写下水文。努力在写作中提升我的表达能力，提升我的阅读品质，梳理思绪，清晰思路，敏捷思维。在这片成长的土壤中，收获的挥汗如雨后的甘甜。

我将带着自己的激情和计划在学习期间创造多彩人生，学习，再学习，在学习中不断超越自己，逐步实现人生的价值。

(一)提高师德修养

在日常教育教学中,不断提高自身的师德修养,爱岗敬业,把教书育人视为自己毕生将从事的崇高事业,努力实践,讲究团队合作精神,虚心听取伙伴的意见和建议,时刻以“学高为师,身正为范”来鞭策自己,力求不断完善自己各方面的工作.

(二)提高理论素养

结合自己教育教学的工作实际,在领衔人的指导下,有选择地阅读一些有助于提高自身教育教学实践能力的教育理论图书和文章.每学期阅读2本教育科研书籍,并做好相关的读书笔记,多读一些真正提升自己内在修养的书籍,以专业的理论来指导实际工作,真正改变自己的教育教学式,汲取最新的科研成果,为工作所用.

(三)提高学术素养

1. 利用业余时间进行学科知识的学习和提升.
2. 在课堂教学的实践中, 逐步积累有效的教育教学经验, 提升自我专业能力.
3. 在教学中, 多进行自我反思, 多进行总结.
4. 多观摩校内外的示范课, 开阔眼界, 及时了解最新的教育教学信息, 取他人之长补己之短, 为教学活动增添新的生命力.
5. 认真参加备课组, 教研组和工作室的活动.
6. 积极参与课题研究.

#### (四) 提高专业技能

通过领衔人的指导, 不断学习, 上好每一堂家常课, 争取每学期开设一堂研究课. 通过上课, 反思, 再实践, 再反思的过程, 领会课堂教学的精髓.

#### (五) 提高教育科研水平

1. 在领衔人的带领下, 确定一个现代文方面的专题研修计划, 通过教育理论书籍学习, 课堂教学实践等方式来完成一篇课题研究.
2. 把自己在学习工作中的体会形成一定的有质量文本, 经得起专家的推敲, 并对实际工作有指导意义.

在实施个人发展计划过程中希望得到工作室怎样的帮助

在实践过程中, 希望工作室的领衔人和学员伙伴在教学, 科研等方面都能给予及时, 中肯的建议, 以便及时修改和调整.

文档为doc格式

## 保险目标计划书篇三

保险公司是销售保险合约、提供风险保障的公司，新的一年如何做好工作计划？下面是有20xx年保险公司工作计划，欢迎阅读。

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：

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17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20xx年中支保费收入1717万元为依据，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1717万元，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□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。

\*\*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20xx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；20xx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：

### 一、认真做好业务企划，有效推动业务发展。

\*\*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20xx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工作，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20xx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120xx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20xx年期保费\*\*万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年20xx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\*\*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。

### 四、抓增员、有效提升销售队伍规模。

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20xx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。

## 五、狠抓农村标准化营销服务部建设

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一三年规划》，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20xx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20xx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。

## 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\*\*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\*\*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。

共2页，当前第1页12

## 保险目标计划书篇四

第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险生存的基础保障。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。

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x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。

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20xx年中支保费收入xx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工作计划为实现全年保费收入xx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□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。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，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。

## 保险目标计划书篇五

20xx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20xx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。

回顾20xx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。

20xx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xx次全市范围内的大型业务企划工作：

一季度，为了实现20xx年首季，特别是首月业务开门红，我们于20xx年12月11-13日在延安窑洞宾馆以20xx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工作，统一全员开门红业务思想。借助培训班的东风，我们于20xx年12月14日，在延安窑洞宾馆隆重组织召开了20xx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。

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20xx年期保费xx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。

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。

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20xx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。

#### 五、狠抓农村标准化营销服务部建设。

在20xx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20xx年农村标准化营销服务部创建方案》，进一步明确了20xx年各单位、各个营销服务部的人力发展目标和20xx年期业务发展目标。

## 六、加强组训队伍建设，提高组训工作积极性。

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。

## 七、配合财务部门全面推动非现金收付费工作。

在四月份，为了紧跟分公司步伐，配合财务部门做好非现金收付费工作，我部在第一时间先在组训例会上对所有组训及主管个险副经理进行了非现金收付费的宣导工作，紧接着制定下发了非现金收付费营销员宣导胶片和中国xx分公司非现金收付费操作指南，并印制成册，下发给每个销售人员，对全市系统非现金收付费顺利进行奠定了坚实的基础。