

## 保险公司工作计划(精选 15 篇)

### 保险公司工作计划 1

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\_\_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 x 月之前完成\_\_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。根据中支保费收入\_\_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%。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\_\_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，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。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，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。

## 保险公司工作计划 2

在公司的领导及全体同仁的关心支持下，在业务的发展上取得了较好的成绩，较好的完成了公司的任务指标，在此基础上，回顾这一年的工作经验和结合工作实际情况，制定如下工作计划：

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\_\_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\_\_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\_\_年支公司保费收入万元为依据，公司计划\_\_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，\_\_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\_\_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。

\_\_年在员工待遇上，工资及福利待遇在\_\_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\_\_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。\_\_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。

### 保险公司工作计划 3

#### 一、市场背景分析

##### (一) \_\_X市情

\_\_市位于\_\_X部，是一个人口、农业大市、工业重镇，有“\_\_x”之誉，幅员 1.66 万平方公里，辖 1 个市辖区、5 个县，代管 1 个县级市（万源市），总人口 657.56 万人(底)，人均 GDP11915 元。\_\_X 区是达州市政治、经济、文化中心，全区辖 10 个乡镇和两个街道办事处，人口 37.73 万人。要组织发展和拉升业绩必须让城区本部成为发展的领队。

##### (二) 保险业概况

截止，全市有寿险机构 13 家，财险机构 5 家，各类保费收入 99.43 亿元，位居\_\_X 第二位，全市城镇基本养老保险覆盖人数 34.25 万人，新型农村合作医

疗参保人数达 494.23 万人。1—10 月\_\_X原保险保费收入寿险 28.19 亿元（超过\_\_、\_\_、\_\_位居地级市第一），\_\_X市保险业寿险排名顺序前六位为：中国人寿、泰康人寿、新华人寿、人保寿、太平洋、华泰人寿。知己知彼方能运筹帷幄。

### （三）发展优势

交通枢纽的建设，必将带动城市化进程和经济快速增长。\_\_高速公路已经开工建设，从\_\_经\_\_到\_\_约需要 9 个小时，12 月 23 日\_\_X高速正式开工，预计通车；9 月 10 日\_\_X高速开工，预计通车。9 月 20 日，\_\_X至\_\_X开行动车组，全程运行时间 2 个多小时。

天然气能源化工产业区更快更大发展，\_\_X化工产业园是\_\_X省重点扶持发展的特色工业园区，始建于 6 月。产业区规划面积 30 平方公里，分为化工工业区、能源工业区、综合工业区和仓储物流区。中石化普光净化厂已建成投入使用，中石油南坝净化厂正抓紧建设中。成功引进齐鲁石化公司、贵州瓮福集团公司、\_\_X投资集团公司、凯丹水务国际集团、北京润投资集团等国内外企业入驻产业区。

以上表明达州经济发展增速较快，保险业的发展增长强劲。

## 二、工作计划

### （一）加强政企合作是公司业务发展的根本

针对人寿保险的特殊性及与国家现行养老医疗保障制度的互补性，非常有必要与地方市、区、县级政府展开全面和深入的合作，以及探讨、摸索合作方式与开创合作机遇。利

用人寿保险这一新的理念，借助政府政策平台加大自身产品宣传和品牌宣传，形成群众、政府和保险公司的三位共同体，互补发挥各自优势和市场效应，全方位呵护和最大保障人民养老和安居乐业。

### （二）扎实做好市场宣传是推动业务发展的基础

鉴于目前公司办公场所局限，应加大外围引导宣传；在政府大楼附近设点或布展宣传，提高影响力和品牌效应。做到咨询方便，投保便捷，来去无碍。

1. 利用国家保险政策，切实做好宣传与探索合作模式；将施行社会保险法，其中就扩大了工伤保险和医疗保险的界定范围和支付方式，社会保险法的出台为我国社保制度的改革进一步提供了基本法律依据，实现了社保制度由实验性阶段向定型、稳定、可持续发展的重大转变。随着养老、医疗保险实现异地“漫游”，统一账户，统筹支付将更大的促进寿险的专业化发展、集团化和集中性发展。

2. 更新观念，树立寿险优势地位；寿险是立足养老险，涉足医疗险和意外险，覆盖个人、团体和银行三大业务体系的特殊人身险，险种可独立和任意组合；保险市场的发展是个人观念转变的发展，所以一定要把保险的意义讲深讲透，保持观念新、事事新，从而变被动经营为主动经营；抓住产品核心卖点，借助产品说明会、培训会 and 晨会加大对产品的推动力和保险营销观念的疏导力。

3. 互生共荣，与行业并轨彰显个性；寿险行业发展面较广、时间较久，代理人众多，而借助目前处于优势地位的寿险渠道和社会资源大范围的宣传我公司的优势特点，进而做专业的寿险，让投保人牢固树立长城保险是一家实力强劲、资本金充足的好公司。

### （三）打造优秀团队是业绩持续增长的保证

爱岗敬业是选人、用人的核心要件，是打造优秀团队的前提。

1. 大增员带动大业绩，进而实现人员优化与选拔骨干人员；根据寿险营销的特点，必须拥有一大批一线代理人，既可保证人员的正常流动，又可以在更多人员上选拔与培养，在业绩平台提高的同时实现人员优化、结构优化和层级优化。

2. 不是简单的招聘人，而是要挖掘人力资源；通过招聘、引进、培育等多种方式找到适合公司业务发展的人员，并且给每一个人一个创造和发挥的平台；人是最宝贵的资源，也是最紧缺的资源，发掘每个人的潜能，调动工作意愿与建业激情，最终达到利用每个人独到人脉与社会资源的目的。

3. 始终坚持梯队人才的建设与层级比例人才的协调；业绩发展是核心，梯队人才建设是关键，采用社会招揽、毕业生实习、返聘退养人员等多渠道建立人才储备机制，自始至终把人员比例协调与各层级人才培养放到工作的重要位置。

4. 实施有效的培训是公司管理的捷径；建立适用的有针对性的培训体系，分析团队结构和优劣，采取“缺什么补什么，始终坚持，永不放弃”的人才培养方针，对新人有“新人培训”、“创业培训”，对团队长有“理财培训”、“精英训练”、“职业生涯规划”；对各级主管有“管理培训”、“管理技能训练”等。

5. 同心协力，团结凝聚力量；以总经理为聚光点，上下一心，引导、疏通全体员工同频共振，心往一处想，劲往一处使；正面竞争，化解分歧，共同进步。

#### （四）战略督导与战术修正是必胜的利器

1. 全局把控，设点布阵；组建业务部，形成市、区、县层级网络与内部竞争格局，在竞争中锻炼和培养人才，逐步向周边辐射与推动；机构是代理人的家 and 心之所向，一定要有落脚点，一定要有修养所，一定要有归宿感。不能建立机构的一定要找到联络人或领头人，以此由点及线，由线及面，到全面巩固发展。

2. 加强基础管理训练，养成规律性的工作习惯；从早会经营、出勤管理、系统培训、职场管理等多方面入手，使各项工作有序开展；认真办好“产说会”和“创说会”，为业务人员搭建一个理想的销售平台；同时建立健全公司各项具体的规章制度，为管理畅通提供良好的依据。

3. 不断创新主题，持续的开展营销活动；结合分公司业务推动方案，长远战略与及时战术相结合，到政府部门、进社区、进企业，通过各种形式，充分利用各种时机，将客户请进来的同时还要代理人走出去，充分利用现有条件，开展形式多样、不拘一格的客户联谊会、高端座谈会、小区联谊会、各种理财知识讲座。

#### （五）目标明确、责任细分是成功的关键

采用逆向思维，将全年任务目标细分到每月，确定明确的数据目标；在召开业务启动会时，再分配到各部，以至于到每个人；在执行的过程中再通过晨会、周会、每月的工作总结会展开绩效分析与追踪团队目标达成。签订责任状，实行目标管理，增强全体员工冲刺业绩的信心；同时制定好个人收益与业绩挂勾的激励方案，逐渐产生良性内动力。

感谢领导们的信任，如能上任必将报以热诚，全身心的投入工作，坚决贯彻公司的经营理念，实现公司运营发展目标，做出自己应尽的贡献。

以上是初步工作思路，敬请各位领导指正。

#### 保险公司工作计划 4

通过一年来的努力，我们的品牌得到了社会各界的广泛认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。但是，在工作中，我们仍然发现了不少的问题与不足，如保险赔付率仍然偏高，处理保险拒赔案件欠缺方式、方法等等，因此，全面提高理赔质量和理赔管理水平，仍是我们未来一段时间内的工作重点，在工作中，我们要进一步加强车险查勘、定损、报价、核赔、医疗审核等关键环节的工作，做到有目标、有措施、有激励，不断提高保险理赔质量与效率。因此，我们要切实做到：

##### 一、树立\_\_保险理赔服务特色

专线接报案时间控制在每案 3 分钟以内，回访率力争达到 95%；查勘定损岗现场到位率力争达到 100%，超时限交案率力争控制在 10%以内；报价岗自报车型控制 1 天以内，分公司报车型与分公司协调尽量控制在 2 天以内；理算岗件数结案率和金额结案率力争达到 85%。

，我们将继续加大对现场赔付案件考核力度，扩大影响，造出声势，在\_\_市场树立\_\_保险理赔服务特色。

## 二、控制好车损险定损质量，确保车险赔付率明显下降

因此我们要提高第一现场查勘率，挤压车损险赔案中的水分，切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘、定损工作的监督和把关。

## 三、加强理赔队伍建设

严格执行纪律，全面细心接报案，及时出现场，准确报价，热情服务，合理理算赔付。进一步完善案件快速理赔办法，在坚持主动、迅速、准确、合理的原则下，保证案件处理的简化、便捷、快速，突出\_\_保险特色。建立健全维修、救援、配件为主的服务网络，本着互利互惠、控制风险的原则，考核签定合作协议的汽车修理合作单位。加强查勘定损队伍建设，提前一步储备人员，不让查勘定损拖业务发展的后腿。

随着业务规模不断作大，我们要进一步提高全体理赔工作人员的业务技能，加强理赔人员的监督考核力度，提高理赔人员的工作效率规范理赔人员的言行，杜绝吃、拿、卡、要等有损公司形象利益的行为，要求查勘人员要作到车辆洁净、衣着整洁、言语文明、不卑不亢、耐心细致、服务高效，以崭新的面貌应对客户，教育每一个理赔人员在做理赔服务的同时，要做\_\_保险的宣传员。

## 四、提高第一现场报案率

，我们在保证第一现场到位率的前提下，进一步提高第一现场报案率，加大无现场自述案核查案发现场的力度，以减少假骗赔案的发生。我部出台拒赔案件奖励办法，调动全员工作积极性，进一步降低赔付率，增大利润空间，重点加强非车险和重大疑难案件的调查工作，抽调专业组进行非车险查勘和疑难案件的调查。

## 五、加强报价管理

做好价格本地化工作，挤压汽车配件和修理价格中的水分，切实做到同一车型，统一报价金额。

#### 六、加强伤人案件赔偿的审核

#### 七、积极防范保险欺诈，做好疑难赔案调查处理工作

#### 八、规范未决赔案管理

严格执行总分公司未决赔案管理的各项规定，规范未决赔案的处理原则和操作流程，提高未决赔案的估损准确性，尽量杜绝未决赔案零估损情况的发生。

#### 九、加强内部信息反馈

理赔环节中发现的问题要及时向承保部反馈，以促进公司承保风险控制，监督承保制度的执行，从源头上遏制赔付率的上升势头，协调好业务发展和理赔管控的关系。

#### 十、加强对保险理赔工作的管控与监督

我们公司各部门及下设各支公司收集在我部门从事保险理赔服务、管理过程中发现的问题及指导性的意见和建议，并对有帮助性的意见和建议予以采纳，进而对保险理赔服务、管理工作进行整改，全面提高保险理赔服务、管理质量与效率。

在接下来的时间里，我部门将以提高客户满意度为宗旨，以维护公司利益为目标，着力提高保险理赔质量与效率，提升公司的社会美誉度，树立公司品牌，展示我们公司的服务优势，力争通过服务促进效益，为把我公司建成为一流现代保险企业做出应有的贡献。

在公司的领导及全体同仁的关心支持下，在业务的发展上取得了较好的成绩，较好的完成了公司的任务指标，在此基础上，回顾这一年的工作体验和结合工作实际情况，制定如下工作计划：

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\_\_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。根据支公司保费收入万元为依据，公司计划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，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。在员工待遇上，工资及福利待遇在的基础上适当提高，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，留的住人才，为\_\_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。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

6

即将到来，为完成了公司下达的各项指标，加强工作作风建设，提高思想认识，严格落实公司各项条款，加强工作的积极性和主动性，提升车险理赔服务工作，全面提高工作业绩，提升服务质量，现将工作计划如下：

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，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，服务已经成为公司的核心竞争力，纳入公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在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\_\_市场占有率，扩大\_\_市场占有率

根据支公司保费收入万元为依据，公司计划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，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。在员工待遇上，工资及福利待遇在的基础上适当提高，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。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。

7

#### 一、学习贯彻落实会议精神的基本情况

学习采用集中学习带动个人自学、局机关学习引领全行业学习的方式，统筹安排阶段性目标、学习要求和步骤，分三步用一个月时间完成。

(一) 深入发动，全面部署。7月18日，四川保监局召开了全体监管干部大会，局党委书记倪荣鸣传达了全国保险业“\_\_”规划工作会议和半年保险监管工作会议主要精神，全体监管干部原汁原味地学习了吴定富主席在两个会议上的重要讲话。会议全面动员部署了学习贯彻工作，局党委提出，要通过深入学习和深刻领会全国保险业“\_\_”规划工作会议和半年保险监管工作会议精神，全面回顾总结“\_\_”期间保险业发展成果和经验教训，正确认识保险发展的新形势，进一

步增强大局意识、忧患意识和责任意识，统一思想，凝聚力量，主动有为地推进四川保险业又好又快发展。通过学习，全局干部职工一致认识到，吴定富主席在全国保险业“\_\_”规划工作会议和半年保险监管工作会议上的讲话，既高屋建瓴又切合实际，既包含全面又突出重点，是保险业贯彻落实科学发展观，全面推进保险业“\_\_”时期实现又好又快发展的行动指南。为确保这次学习活动各项任务圆满完成，我局党委提出了三点要求。

第一，高度重视，带头学习。一方面，要求局机关各处室负责人切实担负第一责任，带头学习、带头发言、带头检查、带头撰写学习体会、带头落实整改措施，用自己的表率作用推动本部门的学习。另一方面，要求辖区全行业要迅速掀起学习热潮，公司主要负责人要认真组织本公司、本系统内部职工开展学习讨论，把讲话精神传达到每个职工。

第二，结合实践，增强效果。吴定富主席的讲话内容十分丰富，在保险业“\_\_”规划工作会议上的讲话科学、全面地回顾了“\_\_”时期保险工作取得成绩和体会，深入分析了“\_\_”时期保险业面临的宏观经济形势和发展机遇，提出了“\_\_”时期保险业发展的目标任务以及落实好保险业“\_\_”规划的总体要求和重点工作。在半年保险监管工作会议上的讲话回顾总结了今年上半年保险市场运行情况和监管工作情况，提出了当前保险业值得关注的问题，明确提出了\_\_年下半年保险监管的指导思想和工作重点。吴定富主席的两个重要讲话站得高、看得准，分析切合保险业客观实际，部署工作抓住了根本问题和关键领域。局机关全体监管干部要紧密结合工作实践，把贯彻落实两个会议精神与学政治理论、学党史相结合；与推动实现保险业“\_\_”时期的目标任务相结合；与贯彻年初保险业情况通报会和监管工作会议精神相结合；与深入开展创先争优活动相结合；与加强干部队伍建设相结合；与贯彻落实“五项责任制”，完善我局制度建设相结合，认真查找监管工作中存在的差距，对内夯实机关管理基础，对外加强和改进保险监管。对照定富主席讲话中指出的保险业发展中的突出问题，摘选出各处室分管领域的问题，思考解决办法和改进措施，体现到下一步实际工作中，用集中学习的实效推动两个会议精神的落实，推动辖区保险业又好又快发展。

第三，统筹兼顾，狠抓落实。对“\_\_”时期的保险工作和今年下半年的保险监管工作，吴定富主席作出了指导性、针对性和操作性都很强的安排部署。当前，辖区保险业“转方式、调结构、促规范、防风险”的工作任务还很重，需要解决的实际问题还很多，局机关和辖区全行业要把集中学习与做好工作结合起来，把学习贯彻两个会议精神落实到工作的各个层面、每个环节，统筹兼顾，重在落实，全面完成全年工作任务。为了把两个会议精神贯彻到全行业各保险机构，我局分产险、寿险和中介分别召开专门会议传达两个会议精神，并提出了贯彻落实工作要求。

(二)学习讲话，交流讨论。在每名监管干部个人自学吴定富主席讲话的基础上，7月20日，以各处室为单位开展了深入学习讨论活动。大家结合岗位实际，结合各自工作职责，认真分析了当前辖区保险市场出现的新情况、新问题，并围绕“转方式、调结构、促规范、防风险”的工作目标，谈监管工作的主要任务，加强和改进监管工作的措施和途径，明确了\_\_年下半年的监管工作要点。

(三)组织深入学习，撰写心得体会。7月21日到8月17日，以处室为单位，每周开展一次集中学习讨论，辅以个人自学，充分利用简报、宣传板报、等载体的宣传交流作用，营造良好的学习氛围。各处室和干部职工结合自身工作岗位实际，通过交流发言、撰写心得体会等形式深入领会两个会议精神，明确今后工作方向。集中学习结束后，各处室将学习情况及时报局党委并进行阶段性总结。

## 二、学习的初步体会

在保监会党委的正确领导下，四川保监局全体干部员工认真按照学习全国保险业“\_\_”规划工作会议和半年保险监管工作会议活动的总体目标、基本原则和方法步骤，坚持高起点开局、高标准要求、高质量学习，初步达到了学有所思、思有所获的学习效果。

(一)进一步坚定了做好监管工作的信心和决心。吴定富主席指出，今年以来，面对复杂的国际国内经济金融形势，全行业坚持以科学发展为主题，以加快转变

发展方式为主线，实现了保险业务平稳健康发展、风险防范取得明显成效、业务结构出现积极变化、经营效益持续向好发展的良好局面，形势比年初预期的要好。在保监会的正确领导下，辖区保险业呈现出平稳运行、巩固调整、向好发展的良好态势。实践证明，保监会年初提出的“转方式、调结构、促规范、防风险”的指导方针和各项政策措施完全符合保险业实际。通过这次学习，我们进一步坚定了做好监管工作，推动辖区保险业平稳健康发展的信心和决心。

(二)进一步认清了面临的形势和问题。吴定富主席强调，当前保险业发展面临几个特别值得关注的问题，既是受宏观经济形势和政策调整的不确定性影响的结果，也是行业发展中一些深层次矛盾的反映。我们在认真学习吴定富主席对全行业面临形势的深刻分析以后，正确认识到全行业面临的复杂形势和重点问题，有助于辖区保险业始终保持审慎的态度，立足当前，着眼长远，在应对危机中提高保险业的核心竞争力和服务经济社会的能力。

(三)进一步明确了努力的方向和工作的重点。吴定富主席要求全行业要抓住“\_\_”重大战略机遇期，坚持以人为本和全面协调可持续发展；要求监管机构要深入落实科学发展观，坚持“转方式、调结构、促规范、防风险”，切实推进科学监管、依法监管和有效监管，引导和促进全行业平稳健康发展。按照吴定富主席的讲话要求，下半年，辖区保险业将继续深入贯彻落实科学发展观，按照年初的部署，继续坚持“转方式、调结构、促规范、防风险”，抓住关键环节，防范化解保险风险；推进结构调整，切实加快转变发展方式；加强重点领域，服务经济社会发展。四川保监局将以两个会议重要精神为指引，引导辖区保险业再鼓干劲、再添措施、再求突破，巩固和发展当前的良好势头，力争交出一份全年工作的满意答卷，为保持经济社会平稳较快发展作出积极贡献。

## 保险公司工作计划 8

工作计划主要从以下几个方面入手，做好本年度的工作：

## 一、寿险市场现状分析

截止人口 40 万左右，其中城区人口 10 万左右，下辖 11 个乡镇，人口 30 万左右；同业中专业公司有\_\_、\_\_、\_\_五家；代理公司\_\_、\_\_、\_\_六家，合计十二家。其中在队伍方面，除代理公司外，五家专业公司农村队伍基本萎缩，除\_\_在农村尚有四个较成建制的网点外，其余在农村市场网点已全部取消；城区队伍中除\_\_利用其收展队伍建设实现正增长外，其余各家专业公司的城区队伍均负增长；业务方面，专业公司较去年同期均有所增长，虽然效果不是很明显，但可以看出市场复苏的状态；

## 二、目前现状下市场的机遇和挑战

事物的发展规律发展期、鼎盛期、衰退期，告诉我们寿险市场经过近四年的低迷状态，势必将迎来新一轮发展期；

### 我们的优势：

（一）品牌优势：品牌的历史底蕴和价值品牌是对目前寿险从业人员和寿险客户、准客户的说服；\_\_只所以能够在寿险市场中独居半壁江山，这也是原因之一。

（二）政策优势：政策优势是建立在品牌优势之上的，三农保险服务站的体制建设，既结合了人保财的客户资源和网络，又充分的利用的政府资源，使寿险的队伍发展回归到九十年代初期的模式，在组建初期改血缘管理制为行政管理制使利益链更简单，推荐更协调，主管更接受。

（三）人员优势：本人在\_\_寿险市场的城区和农村业务、队伍发展方面都有较深的认识和了解，并有一定的人脉资源。

### 我们的劣势：

（一）公司导向：就现状而言，个险在\_\_目前的业务经营中，非主渠道，在上级公司的政策倾向上，相比于其他公司，可能显的不足。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/466100015014010214>