# 保险公司下半年工作计划范本(六篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-05-18

*保险公司下半年工作计划范本一2. 长抓不懈，迈向新境3. 保险有爱，普渡众生4. 白手起家，无本翻身5. 从业有缘，惜福感恩6. 无悔投入，奉献一生7. 全员销售意外险，市场开发意识前8. 荣辱与共多举绩，信心百倍比高低9. 全力销售新商品...*

**保险公司下半年工作计划范本一**

2. 长抓不懈，迈向新境

3. 保险有爱，普渡众生

4. 白手起家，无本翻身

5. 从业有缘，惜福感恩

6. 无悔投入，奉献一生

7. 全员销售意外险，市场开发意识前

8. 荣辱与共多举绩，信心百倍比高低

9. 全力销售新商品，把握上市好契机

10. 目标锁定荣誉餐，积极拜访不怕难

11. 一步先，步步先;开门红，月月红

12. 恭喜发财多拜访，全员破零开好张

13. 人人心中有目标，失败成功我都要

14. 心中有梦不认命，全员实动一条心

15. 服务回访辞旧岁，全力举绩贺新春

16. 新单续保并肩上，业绩倍增创辉煌

17. 心中有梦要讨动，全力以赴向前冲

18. 风起云涌灵蛇至，势不可挡开门红

19. 红五月里拜访忙，业绩过半心不慌

20. 激发潜能多签单，吃定经理荣誉餐

21. 意气风发一时起，持续奋斗双梦成

22. 众人拾柴火焰高，团队奋斗有依靠

23. 人力翻番不是梦，业绩倍增就是行

24. 敢在风暴当头立，勇做浪尖弄潮儿

25. 人生无处不增员，言传身教每一天

26. 快速举绩拔头筹 目标锁定争第一

27. 全员销售意外险 市场开发意识前

28. 未雨绸缪有远见 客户受益保障全

29. 挑战纪录高目标 心中有梦就最超

30. 潜能激发不动摇 勇往直前攀新高

**保险公司下半年工作计划范本二**

办公实习

通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践紧密结合起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

xxx保险股份有限公司荣昌支公司

今年暑假，我有幸到xxx保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：xxx保险股份有限公司荣昌支公司。xxx保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于20xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于20\_年12月17日、18日及20\_年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。

公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过为其控股的中国最大的保险资产管理者----xxx资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将xxx在世界500强企业中的排名不断提高，08年跃居159位，堪称行业老大。xxx保险股份有限公司荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在xxx荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和xxx新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过，为这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识搜集整理，主要是：

（1）保险搜集整理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，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

（2）通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

（3）对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

（4）电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识搜集整理和提高能力的学习欲望。

（5）勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

以上是我的个人实习报告，当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识搜集整理的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢xxx保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

**保险公司下半年工作计划范本三**

尊敬的各位领导：

大家好！

记得有人说过：人的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

一、自我介绍

我叫，来自xx县邮政局，20xx年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得保费冠军王的荣誉称号。xx年曾被省局评为：的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今。20xx年12月获得邮政局：先进工作者的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战和更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

二、工作成就

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展，xx年代理保费仅仅只有xx万元，xx年11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的103。54%，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚刚开始的3——6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

三、以往工作方法

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行能者上、平者下、庸者让的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

四、发展目标及措施

局目标：每年收入按40%的比例增长，到末完成专业收入1300万元。xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对xx年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰，xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

（1）做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

（2）县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

（3）根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

（4）实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

（5）及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

好风凭借力，送我上青云。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴！

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！首先，感谢各位领导和同事们为我们提供了展示自我和施展才华的平台！我认为，为更好的做好业务发展和经营管理的每一项工作，作为我们每位员工以良好的精神状态和旺盛的精力投入工作，为公司实现有效益的发展，是我们的责任和义务，作为始终战斗在一线的我更是责无旁贷。我将珍惜这次机会，提高自己、锻炼自己，做到一专多能，带着感情、热情、激情做好本职工作，让自己的能力有一个新的提高。

根据竞聘要求，对照自身条件，今天我竞聘人保财险某某市分公司某某营销服务部主管承保经理助理职务，下面我讲一下个人简历和竞聘的优势及上岗后的设想。

一、个人简历

我叫某某，今年26岁，现任人保财险某某市分公司某某营销服务部销售部经理，中共预备党员，本科学历。xx年1月从事人保工作，历任业务员、查勘定损员、销售部经理。xx年1月至xx年6月在人保某某支公司工作；xx年6月至xx年1月在某某市分公司理赔中心从事查勘定损工作；xx年1月至xx年2月在某某营销服务部工作；xx年2月至今在某某人保某某营销服务部工作，担任销售部经理，组织并制定本部门具体项目和年度业务的销售方案，开拓新的业务销售渠道，有效的推动销售目标的顺利完成。同年被市分公司评为青年岗位能手，多次受到领导的好评。

二、竞聘优势

1、我对人保事业有着浓厚的感情，我有幸从小耳闻目睹人保人的工作与生活，感受这项让我的父辈们投入了毕生热情的事业所具有的巨大魅力。人保对于我，不是枯燥的数字，更不是刻板的符号，而是一个鲜活的理想。在我的生命和记忆中打下了深深的烙印。我从事人保工作五年，在日复一日零距离的工作中，我的认识实现了从感性到理性的升华，更加深刻的懂得了干好保险是我们的责任和义务，人保事业一定要在我们这代人身上发扬和光大。我为我是人保一员而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能。

2、对保险事业有着强烈的开拓进取、拼搏创新的欲望。我始终相信厚积薄发这个道理，知识和经验的储备，对于我们这一代人来说至关重要。一直以来，我始终在业务一线摸爬滚打，积累了较深的保险业务知识和实践工作经验，作为一名一线展业人员，xx年个人保费收入60多万元，发展了某某水文水资源勘测局、某某畜牧水产局、某某房地产有限公司等重要客户。xx年个人保费收入350多万元。经个人努力从其他财险公司手中抢来某某市国际会展中心、某某市妇联、并发展了吉利4s店，仅吉利4s店一家xx年保费收入280万元，xx年保费收入260万元。xx年接手三菱4s店，经各方面努力，使本来选择其它财险公司的三菱4s又重新与我公司合作，而且稳定发展。到目前为止保费收入200万元。同年又发展了4个品牌的汽车经销商，有海南马自达4s店、福仕达4s店、江铃4s店、江淮4s店。还有两家车商正在谈判中。从xx年1月份截止现在个人保费收入740万元。尤其是针对车商业务有着丰富的管理经验，在业务拓展上付出了自己很大的精力和心血，体现出与车商沟通之间很强的亲和力、协调能力和公关能力，为公司整体业务发展起到了积极的推动和促进作用。

3、对保险理赔工作有着丰富的实践经验。我从xx年到xx年在理赔中心从事查勘定损工作了三年，对理赔工作及业务比较熟悉，业务再错综复杂，也能应对自如，同时，根据工作特点，经常不分时间、不分白昼，只要工作需要，就马上投入工作。辛苦和付出，也使我得到了的锻炼和成长。

三、竞聘设想

竞聘之前，我对竞聘主管承保经理助理这一职务进行了深刻的分析和理性的认识，可以说这一职务对我来说是全新的并带有挑战性的工作。历年的工作实践告诉我，要想干好事业，就要奉献自我，在业务知识的运用和新市场的开拓上，我有较强的工作经验，是做好经理助理这一职务的基本条件。如果能竞聘成功，我将做到以下四点：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合汽车经销商业务发展实际，打开工作局面，提高工作的准确性。

2、全面配合一把手工作，摆正位置，从管理协调能力和创新思路的提高入手，善于学习和积累，以自己几年的基层工作经验为领导的决策提供有价值的参考。如果我能竞聘成功，我将尽快进入角色，努力适应新形势、新战略、新岗位、新要求，树立超前谋划、积极主动的思想意识和踏踏实实、兢兢业业的工作作风，不计得失、乐于奉献，以全局为重，不断给自己增加压力和动力，以最快的速度进入工作状态，为公司促发展、保效益、防风险战略目标的实现做出自己应有的贡献。

3、积极探索有效的工作方法和途径，形成较清晰的工作思路，充分发挥自己公关社交协调能力的特长，在现有的基础上，维护好老车商，组织公关协调和展业活动，不断开拓新领域，开拓新车商市场，全面提升公司业绩和服务能力。积极推进观念创新和机制创新，树立以人为本的管理思想和以市场为导向，以客户为中心的经营理念。加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短时间内，使某某市区覆盖的汽车经销商与人保合作。

4、发挥特长、开阔思路、针对业务发展中遇到的突出问题及时调整工作思路。在承保管理方面，坚决按照市分公司和保监会及保险行业协会的要求依法合规经营，维护公司利益。在承保环节上抓好管控，堵塞漏洞、严格把关，改善业务质量，降低赔付成本，确保业务运作的合规和高效；在单证管理工作方面，认真落实上级公司有关单证管理、档案管理的相关规章制度，进一步提高单证、档案管理的质量，把单证、档案管理当做一项重要的基础工作来做。

最后，我要对大家说，这次竞聘是对我人生的一次考验，结果如何，不会左右我对人保的执着。如果我的竞聘能得到大家的认可，我由衷感谢大家的信任。当然，我更深知在大家信任的背后还有对我很多的包容，回报大家，我会少说多做，把工作干得更出色。谢谢！

**保险公司下半年工作计划范本四**

为期两个月的保险实,除了收获到一段快乐充实，令人难忘的时光，还学到书本以外的知识，赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可?真诚!记得踏入人寿的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，故做镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜--真诚!从那时刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源!公司如此，做人亦是，由此，颔首微笑，问候请教就成了我这个月的实行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步!

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的实部门，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助!

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实生而言，许多人说实类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件……来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

技术大家可以学，但创新却只属于你自己!这是自我价值实现的最佳方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入人寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源!

实的目的也就是学，学书本之外的知识，学社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用!在实期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

这次实把我们从学校纯理论学中拉到了在实践中学的环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学的地方。这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学、做人上，我们都有很大的收获。

这次实，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学，多求经验才是前途的保障!在此，特别感谢中国人寿烟台分公司一个月来的栽培!

**保险公司下半年工作计划范本五**

同志们:

这次全市保险工作暨保险“双星”表彰会议,主要任务是学习贯彻全省保险业情况通报会、全市经济工作会议和“两会”精神,认真总结20xx年全市保险工作,表彰先进,部署今年的工作任务。在此,我代表市委、市政府向受到表彰的“双星”代表及全市保险战线上的广大干部员工表示热烈的祝贺和诚挚的敬意!

一、充分肯定20xx年我市保险工作取得的显著成绩

20xx年,是新世纪以来我国经济社会发展最为困难的一年。面对国际金融危机持续蔓延带来的严峻挑战和极其复杂的经济形势,市委、市政府带领全市人民深入学习实践科学发展观,认真贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府应对国际金融危机的一系列政策措施,紧紧围绕“四个发展”,坚持“四高”要求,振奋精神、坚定信心、开拓创新、埋头苦干、全面完成了20xx年的各项任务。全年生产总值达953亿元,增长14%,增幅高于全省3个百分点;完成地方财政收入60.6亿元,增长19.98%,增幅居全省第一位。城镇居民人均收入12737元,增长10%;农民人均纯收入4995元,增长9%。我市经济社会发展进入一个崭新的阶段。从东西结合,到突破,再到高地建设,一步一个脚印。实践证明,省委、省政府决策正确,市委、市政府坚强有力,全市上下奋发有为,一幅新的发展蓝图正展现在我们面前。保险业要紧紧把握难得的发展机遇,乘势而上、借势而为,充分发挥保险的经济“助推器”和社会“稳定器”作用,努力在展示保险业发展新成果、树立保险业新形象、促进保险业持续发展等方面实现新的突破。

在过去的一年中,全市保险业紧紧围绕保监局和市委、市政府的工作部署,积极主动开展工作,取得了显著成绩。

一是发展速度进一步加快。20xx年实现保费收入26.48亿元,同比增长28.27%,增幅居全省第五位。市场体系建设取得突破性进展,保险机构总数达到了20家。

二是服务经济社会发展的功能不断提升。全市保险业共上缴地方税金7000余万元,有效支持了地方经济发展。从业人员达到2.8万人,其中下岗职工占50%以上,较好地促进了再就业工作。

三是保驾护航的作用日益突出。为全市承担各类风险责任2600余亿元,支付各项赔款和保险金6.21亿元,为经济企稳回升、平稳运行和稳定人民的生产生活发挥了积极作用。

四是行业协会的作用明显增强。行业协会认真履行职责,以服务为核心,充分发挥自律、维权、协调、宣传和交流职能,组织开展有关领域的行业自律,同时还承担着保监局和市委市政府赋予的部分监管职能和行政职能。同时筹建了新的保险代理人考试中心,队伍得到充实,内部建设进一步加强。我市保险行业协会连续三年被评为省先进社会组织。

五是保险诚信建设得以提升。保险业是经营风险的特殊行业,诚信为本、操守为重。广大保险从业人员自觉加强诚信建设,严于律己,依法合规经营。自觉接受监管机关的监管,接受社会的监督,加强行业自律,职业道德水平不断提升。

刚才受到表彰的“十大保险明星”、“保险之星”,就是诚实守信、业绩突出的先进典型。他们以诚信的服务品质和精湛的专业技能,为我市的广大企业、家庭及社会各界送去温暖、提供保障,充分展现了当代保险人良好的精神风貌。

对于我市保险工作取得的成绩,市委、市政府是满意的,应给予充分肯定。经济社会快速发展成果中,包含着保险系统广大员工的辛勤工作和无私奉献。在此,我代表市委、市政府向大家表示亲切的慰问和衷心的感谢!

二、围绕大局,突出重点,扎实做好20xx年保险工作

今年是市委、市政府确定的“全面提升年”,也是建设鲁苏豫皖地区科学发展高地“打基础,上水平”的关键一年。要求全市各级各部门各单位对照自身基础,瞄准先进目标,制定更高标准,提高工作能力和水平,确保完成和超额完成全年各项任务目标。保险工作要围绕落实市委、市政府这一总体部署,重点抓好以下几个方面:

(一)统一思想,振奋精神,增强加快保险业发展的信心。在刚刚召开的全党学习实践科学发展观总结大会上,进一步向全党发出号召,要求全党把深入学习实践科学发展观摆在更加突出位置,真正把科学发展体现到各级党组织和广大党员干部的行动中去,明确提出发展是以人为本、全面协调、可持续科学发展的重要论断。今年我们又面临“转方式、调结构、增效益”的难得机遇。保险业是第三产业的重要组成部分,既是经济的“助推器”,又是社会的“稳定器”,更是关系人民群众的生活幸福、安危冷暖、后顾无忧的大事。加快保险业发展,是学习实践科学发展观的具体体现,是“转方式、调结构”的重要任务,是维护广大人民群众根本利益的迫切需要。各县区、各部门以及保险系统的广大干部员工要从战略和全局的高度,充分认识加快发展保险业的重大现实意义,凝心聚力,开拓创新,不断打造新优势,树立新形象,开创新局面。今年各项保险业务的考核指标要在去年的基础上有新的提高,确保增幅继续保持在全省的领先位次。各家保险机构都要高点定位,明确目标,在全省同行业争先创优。

(二)突出关键领域,打造保险工作新优势。一是抓好农业保险。我市是一个农业大市,对农业保险的需求十分迫切,要扩大政策性农业保险的覆盖范围和试点品种,探索农村互助保险和村镇保险试点,创新小额保险发展模式,积极开发保障适度、保费低廉、保单通俗易懂的农业保险产品,让更多的保险服务惠及“三农”。二是在“治安保险”上有所突破。要继续发挥好“治安保险”在辅助治安联防中的作用,促进社会和谐稳定。三是发展责任保险。要主动参与重点投资项目和重点产业的风险管理工作,逐步建立覆盖全市高危行业的安全生产责任保险制度。对这三个方面的工作,市金融办、市保险协会要进行专门的研究和部署,明确任务目标,落实工作措施,形成推进机制,力求取得重点突破。

(三)加快改革创新,寻求“四个突破”。一是发展理念实现新突破。“转方式、调结构”是今年经济工作的主线,也是保险工作面临的重要任务。我市保险业要立足于科学发展,把业务增长同提高质量、优化结构、增加效益、改善服务结合起来,切实转变发展理念,大力推行服务承诺制、限时办结制、业务公开制、风险问责制。二是创新能力实现新突破。创新是转变保险业发展方式的中心环节。要树立创新的理念,加强保险产品、营销方式和经营体制的创新,主动走差异化的发展道路,树立自己的品牌。在做好和稳固原有业务市场的基础上,大力创新服务业务和拓宽领域,设立保险业务市场开拓创新奖,鼓励在创新发展中做出突出成绩的单位和个人。三是管理水平实现新突破。要不断改革管理体制,逐步建立能够发挥广大员工主动性和积极性的内部管理机制,增强自我发展和自我约束能力,建立健全内控管理制度,增强制度的可操作性。着力推进和谐行业、和谐公司、和谐员工、和谐保险建设,发挥党组织和党员的模范带头作用,以和谐促管理水平和人员素质的提升。四是社会形象实现新突破。消费者的认可和满意是保险行业发展的基石,保险业要加强行业宣传和诚信建设,认真落实服务质量规范,提高专业化服务水平,切实维护被保险人的利益,树立起行业的良好形象。在全行业深入开展争先创优活动,争创服务名牌,争创全国先进、全省先进、全市先进,争做让人民群众满意和信得过的保险单位、保险行业,为保险业增光添彩。

(四)防范化解风险,确保保险市场稳定运行。保险业与经济社会发展联系紧密,与人民生活息息相关。防范化解风险,不仅事关保险业健康发展,也关系到全市金融安全和社会稳定。要坚持把防范风险作为保险业健康稳定发展的生命线,牢固树立风险意识,居安思危,防微杜渐,切实维护市场的稳定。新保险法把保险行业协会定位为行业自律组织,不是一般的社会组织。要切实抓好“三律”约束。一是法律约束。要认真贯彻学习各项法规,特别要学习贯彻好新《保险法》。二是纪律约束。要严格遵守各项规章制度和党纪、行风,用铁的纪律带出铁的队伍。三是自律约束。加强职业道德和自身素质教育,形成“自我约束、自觉行动”的好风气。市保险协会要认真履行职责,管理好保险市场,制止恶性竞争,加强服务质量的督促检查,时刻警惕市场中各种潜在的风险因素,突出重点,防止出现业务大幅波动。各保险公司要切实改进保险服务,着力解决好销售误导、售后服务及理赔问题,避免由于服务不到位而引发风险问题。

三、加强领导,为保险业加快发展创造良好的环境

保险业的发展涉及到经济、社会、生活的各个方面,关系加快经济方式转变,关系实现好、维护好、发展好最广大人民群众的根本利益,也关系加快构建充满活力、富有效率、更加开放、有利于科学发展的体制和机制。各级各部门要充分认识发展保险业对建立和完善社会保障体系的重要作用,从全市发展的大局出发,高度重视保险工作,完善政策措施,积极支持保险业的发展。

一是加强对保险工作的领导。深入贯彻落实《国务院关于保险业改革发展的若干意见》、《省人民政府关于促进保险业更好更快发展的意见》、《市人民政府办公室关于促进保险业发展有关问题的通知》以及《市人民政府办公室关于市落实鲁政发〔20xx〕2号文件精神促进全市保险业更好更快发展任务目标分解工作方案的通知》等多个支持保险业发展的文件,加大政策推动力度,促进保险服务领域的进一步拓宽。市政府已经把保险工作纳入国民经济和社会发展规划统筹考虑,各县(区)政府也要把保险业纳入当地国民经济和社会发展规划中统筹考虑,纳入政府工作考评之中,定期听取汇报,帮助解决保险业发展中遇到的困难和问题,切实维护保险机构的经营自主权和合法权益。要明确责任,加强沟通,形成政府领导、协会主管、分工协作的保险工作格局。

为了保持我市保险业良好的发展态势,确保我市保险业发展速度在全省的领先位次,要制订全市保险业发展规划,落实年度保险业发展计划目标;制订和完善相关考核、通报、评比、奖惩办法,鼓励各县区、各家保险机构在全省乃至全国争先创优。对年度目标完成情况,年终市政府要进行考核,排出名次并予以奖惩。

二是提高保险业对地方经济社会发展的参与程度。要更好地发挥保险业的风险管理和保障功能,在安排重点建设项目时,要注重运用保险手段应对可能发生的风险,为经济建设和社会生活提供保障。要充分发挥商业保险在服务三农、完善保障体系、辅助社会管理等方面的作用,支持农业保险、责任保险、治安保险的发展。要学先进、赶先进、争当先进,以“十大保险明星”、“保险之星”为榜样,以高度的事业心和责任感,爱岗敬业、乐于奉献,苦练专业技能,努力为全面建设小康社会服好务。要牢固树立以人为本的发展理念,积极履行社会职责,不仅为城市富裕群体服务,更要为“三农”、乡镇、农村低收入群众服务;不仅要“锦上添花”,更要“雪中送炭”,使经济社会发展成果惠及广大的人民群众。

各县区、各有关部门要认真对照市政府任务目标分解要求,强化工作措施,加大工作力度,确保支持保险业发展的各项决策部署落到实处。要搞好保险各项改革试点。如为职工建立企业年金试点,探索商业保险机构参与新农合医疗经办管理试点,开展农民一揽子综合保险试点、高危行业安全生产责任保险试点、环境污染责任保险试点、政策性农业保险试点等。这些工作,市政府已经有明确要求,希望各有关部门加快推进,力求尽快取得实效。

三是营造良好的舆论环境。新闻媒体要坚持正确的舆论导向,加强与保险协会和保险机构的沟通,对保险业的敏感性问题要严格把关,避免虚假炒作。要加大对保险功能、保险知识的宣传力度,消除部分群众对保险的模糊认识,提高城乡居民的保险意识,引导正确的保险消费。同志们,保险是一项造福社会、造福民众的事业。面对新形势、新机遇、新挑战,希望大家在新的一年里,以只争朝夕的精神、大胆探索的勇气、高度负责的态度,踏踏实实干好工作,齐心协力,开拓进取,推动全市保险事业再上新台阶,为促进经济社会又好又快发展做出新的更大的贡献!

**保险公司下半年工作计划范本六**

通过此次实习让我提前体验步入社会后的生活，学习平安保险行业的基本知识和企业理念，提升自己的实际工作能力和专业技能。进一步接触社会、了解社会。逐步增强自己的事业心、责任感，提高自己的人际交往能力。为将来就业积累一些宝贵的实践经验。

(一)实习单位的基本情况

中国太平洋平安保险集团股份有限公司成立于1991年5月13日，总部位于上海，20xx年12月25日在上海证交所a股上市(601601)，20xx年12月23日在香港联交所上市(021601)。中国太平洋旗下拥有寿险、财险、资产管理、养老平安保险等专业子公司。建立了覆盖全国的营销网络和多元化服务平台，拥有5700多个分支机构，7.4万余名员工和30多万产寿险营销员，为全国5600万个人客户和330万机构客户提供全方位风险保障解决方案、投资理财和资产管理服务。公司总部大楼位于上海浦东新区陆家嘴金融中心。股东包括：宝钢集团、申能(集团)有限公司、美国凯雷集团、保德信金融集团、上海国有资产经营有限公司、上海烟草(集团)公司、上海久事公司、云南红塔集团有限公司、大连实德集团等。

(二)实习岗位基本情况

在三个月的实习中，公司安排我从事寿险业务工作。寿险业务岗位的职责：

1.对各个平安保险险种有了熟悉的了解;

2.对客户的资产家庭状况做全面的了解并做好保密工作; 3.根据客户的需求为客户做全方位的寿险规划; 4.对客户的售后服务要做到全面细致; 5.将平安保险责任与免赔条款向客户解释清楚。

三、实习过程和内容

此次实习过程总体可分为三部分，即岗前培训、衔接训练、正式岗位实习。

(一)对平安保险的认识

平安保险可分为社会平安保险和商业平安保险，社会平安保险是在既定国家政策的引导下，由国家通过立法对公民强制征收平安保险费，形成平安保险基金。用以对其中因年老、疾病、生育、伤残、死亡和失业而导致丧失劳动能力或失去工作机会的成员提供基本生活保障的一种社会保障制度。社会平安保险不以盈利为目的。而商业平安保险是一种以营为目的的平安保险形式，它专门的平安保险企业经营。平安平安保险公司的经济补偿以投保人交付平安保险费为前提，具有有偿性、公开性和自愿性，并力图在损失补偿后有一定的盈余。在保期间，平安保险人和被平安保险人都以平安保险合同来约定彼此的权利和义务。

在我看来，平安保险也是给自己和他人的一份爱，一份责任，一个承诺;平安保险不是必需品，但是必备品，人们总是在造成损失后才后悔没有投保，但此时后悔已无法挽回所造成损失。虽然平安保险不能预防和防止事故的发生，但是它能在事故发生后最大限度的弥补事故所造成的经济损失。使被平安保险人不至于因为经济的问题而走投无路。

1.人身平安保险范围

人身平安保险以人的寿命和身体为平安保险标的。当被平安保险人发生死亡、伤残、疾病、年老等事故或平安保险期满时给付平安保险金的一种险种。人身平安保险的投保人按照保单的约定，向平安保险人缴纳平安保险费，当被平安保险人在合同期限内发生死亡、伤残、疾病等平安保险事故或达到人身平安保险合同约定的年龄、期限时，平安保险人依照合同约定向被平安保险人或其受益人给付平安保险金。人身平安保险的具有平安保险事故发生通常具有必然性;人身平安保险事故的发生具有分散性;人身平安保险中死亡事故的发生概率随被被平安保险人年龄增长而增加，其具有相对稳定性。

2.人身平安保险的市场营销

人身平安保险的营销，就是在不断变化的人身平安保险市场环境中，旨在满足消费者各种人身平安保险需求、实现平安平安保险公司利润目标的商务活动过程。它包括人身平安保险产品的构思、开发、设计、费率厘定、分销、促销及售后服务等一系列与人身平安保险市场有益的计划与实施活动。我在太平洋平安平安保险公司主要从事间接营销渠道中的个人人身平安保险业务，主要作为营销员从事人身平安保险的销售，跟随老员工学习经验和人际关系的处理。做好对客户的服务工作，过程主要包括咨询、约访、面谈、缔约、收费等，如果平安保险标的的发生符合合约规定的平安保险事故，还要包括审核、理赔、契约变更、附加价值服务等过程，还有可能发生投保人和平安保险人之间的法律申述过程。

3.人身平安保险的核保与理赔

核保是平安保险人对申请平安保险保障的准被平安保险人的风险程度进行选折或评估，以决定是否承保和确定承保条件的过程。核保流程要经过四次风险选择，既业务员核保、体检医师核保、专业部门核保以及生存调查。主要通过对投保单、体检报告书、病历报告书和生存调查报告等资料来进行核保。进而将核保对象划分为标准体、次健体、拒保体和延期体。人身平安保险的理赔流程有受理登记，审核各项单证和证明材料，现场查勘，责任审核，理赔计算。

4.人身平安保险的给付人身平安保险金的给付主要包括人寿平安保险金的给付，人身意外平安保险金和医疗费用平安保险金的给付。

对于员工而言：跟对一个领导就解决了路线问题。

为了使企业能够更好的发展，管理者首先要制定一个完备的企业发展战略模式，其次想办法提高工作效率、降低劳动成本以及节省企业不必要的开支。再者就是管理者必须优化资源配置，对企业资源进行资源整合。其中最主要的就是人力资源整合。人力资源是企业核心竞争力的关键，企业要提高盈利能力、市场形象、社会影响力必须先提升员工的技术水平和素质。对员工要定期组织开例会，及时交流工作经验、提出工作中存在的问题，以便解决，并附带企业工作技能培训，培训之后要进行考核，以检查培训效果。根据每个人的特点，安排适合他们的工作，并要让他们感受到一定的工作压力，在能够做好自己本职工作的同时，要能够胜任其他工作，实现工作角色的转换。为了降低企业风险，尽量不要让某一人负责企业某项工作的全部内容，这样一是增加了企业的风险性，二是不便于实现企业员工角色的转换。

企业在用人上要秉承公开、公正、公平的人才选拔制度，奖罚分明。建造一个和谐、温馨的工作环境。让员工对企业有一种归属感，这样他们才会认同企业文化、全心全意为企业发展出谋划策，克忠职守为企业服务。

1.通过此次实习让我了解了平安保险行业的一些基本知识，特别是人身平安保险。同时我还熟悉了人身平安保险的基本险种以及直赔中心理赔流程和给付流程。

2.在实习过程中我还学会了如何使用复印机、传真机、扫描仪、理赔系统的操作和查价以及一些客户服务方式等。

3.实习让我明白平安平安保险公司的业务结构主要有直销、营销和代理业务，平安平安保险公司必须对被平安保险人履行如实告知义务和理赔服务承诺。其理赔模式主要有自做和外包模式，也可以两种模式并举。平安保险实现网络营销是一种新兴的发展模式，因为这种营销模式更加方便、快捷，也更节省成本。

能够来到太平洋实习，感受太平洋的工作氛围，学习他们的工作技能，并且还为你安排一位实习老师，我觉得还是蛮幸运的。回顾此次实习，我感慨颇深，期间有辛苦、有疲惫、也有欢笑。虽然只有短短的三个月，但我却收获了很多。

从实习开始，我们的实习过程就已经被安排得有条不紊，先是巴立乐巴总对我们进行培训，了解平安保险行业，熟悉平安保险条款、理赔流程和企业文化。之后就随着我的老师进行现场实习接触各种各样的案件。看着他怎样对待客户的处理咨询、及理赔和对客户的整个展业过程。待熟悉之后就由我来操作，他则在一旁指导。慢慢地我就能够完成一些简单的客户服务。对直赔定损熟悉之后，我就开始跑外勤，去接触各种客户，接触各个类型的大案件。大案件在处理起来就比较费神，也比较辛苦。但我觉得更能够历练自己，让自己成长得更快。

面对一个这样复杂的交际圈，我接触了许多人，他们中有有素质的，也有蛮横不讲理的，他们利用公司一些制度的不健全以及现实社会的可操作性大来保全自身利益。因此公司难免会产生一些不必要的经济损失，但却无能为力。社会的色彩很浓也很杂。

能够拥有这样一次独一无二的实习机会我觉得是幸运的，因为我能够接触到形形色色的人，我可以从他们身上学习到许多优秀的品质，改正自身的一些不良行为，同时也通过接触不同的人，增强自己的人际交往能力和社会适应能力，让自己在以后的生活中更加自信，更加坚强。

今天，我的实习结束了。在这三个月中，我付出了辛劳，同时也收获了硕果。我要感谢我的母校——\_\_\_\_\_\_\_\_学院，一直以来对我的培养，感谢\_\_\_\_\_专业全体老师传授给我专业知识。感谢当初录用我的集团\_\_\_\_\_，感谢\_\_\_\_\_\_所有给予我帮助的人。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！