# 最新保险公司工作计划,目标 保险公司工作计划(十一篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2025-05-25

*保险公司工作计划,目标 保险公司工作计划一其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是xx营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人...*

**保险公司工作计划,目标 保险公司工作计划一**

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是xx营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

xx市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的\'工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他xxx产品的销售情况以及整个xx市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

**保险公司工作计划,目标 保险公司工作计划二**

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：

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。

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。

巩固xx市场占有率，扩大xx市场占有面。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市场占有面。

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。

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，留的住人才，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,目标 保险公司工作计划三**

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13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，扩大河南市场占有面。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面。 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，留的住人才，为13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。 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。

**保险公司工作计划,目标 保险公司工作计划四**

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xx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。

**保险公司工作计划,目标 保险公司工作计划五**

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，xx万元，其中：个险首年保费收入2，xx万元，同比增长；新单期交保费收入2，xx万元，同比增长；20xx年期及以上新单期交保费收入2，xx万元，同比增长；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：

xx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工作，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xx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。

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。

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xx人，其中有xx人20xx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，从而为后半年个险业务发展奠定了人力资源的保证。

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20xx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。

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。

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。

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。

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矗

（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。

**保险公司工作计划,目标 保险公司工作计划六**

为充分发挥公司后勤人员的职能作用，全力推动我各项工作的高效有序运转，结合自已工作实际情况，以求真务实工作态度，认真履行公司的职责并创造性的开展工作。特制定20\_年公司工作计划如下：

1、强化管理，提高服务质量

做好公司工作计划，加强业务学习，提高自身服务意识与服务水平，进一步增强思想业务素质和整体合力。

2、加强正规化建设，推进规范管理

建立健全各项规章制度，用心推进公司管理的科学化与规范化，提高公司工作效率。

3、认真学习，提高文字性工作潜力

公司要做好各种计划、总结、报告、请示等的报送工作，用心完成工作计划和总结的撰写工作。

4、协调关系，做好上情下达，下情上达工作

充分发挥好公司的枢纽作用，用心协调配合各科室认真完成各种临时性工作。用心反映同事的要求，当好领导的参谋助手;努力协助领导搞好对外联络与接待来访工作，认真处理、服务好我部领导交办的其他事务工作。

协助领导督促部内各职能部门用心做好工作。认真、科学地搞好各部门之间的沟通协调工作，避免出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合。切实做好各部门的统筹协调工作，确保信息畅通。及时传达贯彻领导决策，加强督办检查，促进我部各项决策的落实。坚持重大问题报告制度，做各部门之间沟通的桥梁，顾大局、识大体，维护好我部的团结，提高工作效率。

保险公司内勤个人工作计划4

一、工作思想方面。积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的\'思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

二、业务方面。我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨8：30分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定1号和16号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以25份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以25份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒(4套为一盒)标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与人沟通的能力。

3、须加强应变能力。

**保险公司工作计划,目标 保险公司工作计划七**

通过的努力，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：

(1)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%。

下半年，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，在包头市场树立中华保险理赔服务特色。

(2)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。

(3)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，突出中华保险特色。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，要做中华保险的宣传员。

(4)下半年，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。

(5)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。

(6)加强伤人案件赔偿的审核。

(7)积极防范保险欺诈，做好疑难赔案调查处理工作。

(8)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。

(9)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。

(10)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。

**保险公司工作计划,目标 保险公司工作计划八**

今年七月以来，在中支公司党委、和以总经理为中心的领导班子的正确领导下，在中支个险部的不懈支持下，英山支全体伙伴按照全年工作要求，以敢字当头、敢为人先、敢走新路、敢破难题的精神，努力地落实开门红、五六联动、乡镇网点的建设等会议要求，围绕在市公司下达的年度计划目标周围，把业务发展当做全年工作主基调，明确经营思路，把握经营重点，开展积极有效的工作，与自己的过去比取得了一些成绩。现将220xx年下半年的工作情况及下半年的工作计划汇报如下：

回顾20xx上半年走过的历程，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，英山支公司积极调整思路，把握发展节奏，全力以赴开展工作，主要采取了以下具体工作措施：

1、抓业务抢市场克难奋进，实现业务发展。

业务发展是公司的生存之本。英山支公司一直把提高业务平台作为工作中的重点，全面贯彻落实“规模效益化”的指导思想，积极推进业务结构调整。按照市公司的统一部署，英山支公司经理室带领全体伙伴转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以开门红、二三联动、五六联动为契机，牢固树立“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，优化业务结构，提升业务质量，通过成立专门的帮扶小组，实行内勤人员联系部门、网点的方式，分片督导促进了业务有效发展。在开门红、五六联动战役中我们坚持领导带头、精英引路，同舟共济、和谐奋进的方针，走党员、干部带头之路，喊破口噪子不如干出样子，从经理室成员到部门、网点经理，到内勤人人身先士卒，率先垂范取到了很好的引领作用;走精英示范之路，通过培育精英达到了典型引路，以点带面，全面发展的效果。通过外树形象、内强管理，强化集体荣誉感和个人成就感，使英山公司凝集了人气，增添了活力。

2、建队伍、抓培训，夯实发展基础

按照县公司年中制订的队伍发展思路，以两网建设为重点，突出培训、强化增员、稳扎稳打、健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶;坚持“早谋划、早沟通、早部署”，个险一部以强基固本为主，农村网点以固老拓新为主，拟新拓展一个乡镇的.网点建设目前正在进行之中;在培训方面，我们在积极参与省、市公司组织的各类培训的同时，县公司经常不定期地组织主管、新人培训，我们还带着投影仪到乡镇村，到农户家中进行增员和业务培训。通过一系列真抓实干的活动，有效地提高人保寿险在英山的覆盖率，为业务发展注入活力，增强了后劲。

3、坚持合规经营，提高服务质量。在抓好业务发展的同时，始终把依法合规经营当作公司发展、生存的主线来抓，严把入口关，明令禁止销售误导，坚决杜绝代签名等违法违规事情的发生。积极组织新人参加代资考培训，取得从业资格。对少数违规严重的害群之马，我们采取了劝其离司处理。坚持上级服务下级、后勤服务前勤、全员服务客户的做法，扬人保正气，铸金字招牌。

上半年，我们虽然做了大量艰苦的工作，取得了一些成绩，但也还存在着不容忽视并有待于在今后的工作中加以克服和改进的问题。

一是业务发展滞后。虽然同比有一些增长，但，那主要是上年基数太低，而且今年的期交基本与去年持平，保费规模依然不大，“开门红”、二三联动、五六联动没有按照公司的要求、步骤、方法按时完成，没有及时跟上公司的步伐，贻误战机，影响进度。离年度计划要求还相差甚远。

二是队伍基础建设薄弱，人力规模不足，整体素质不高。基础工作不扎实，队伍建设薄弱，主管无兵现象非常突出，个险队伍开单人力和活动量低，人力严重不足。乡镇网点建设缓慢，人保村覆盖率严重不足，整个个险人难进、进难留现象还在制约着我们的发展，增员难难增员的问题始终是困扰着县公司一大难题。教育培训跟进不足，学习氛围不浓，开会参加，培训没时间，业务不熟悉，整体素质有待提高。

20xx年，我们将紧紧围绕年初提出的奋斗目标，在做好日常事务的同时抢抓机遇，不断创新，克难攻坚，力争全面完成20xx年个险工作目标任务。

1、按照中支公司的统一部署，坚定不移地执行上级公司的政策和决策。

2、利用三月份的有利时机，加大增员力度，吐故纳新，增强团队战斗力。

3、加大对落后人员的引导和扶。开展比学习、比贡献、比服务的劳动竞赛，提高他们的从业荣誉感和展业积极性。

4、深入研究和探讨展业过程中的得与失，在中支统一安排的前提下根据实际，因地制宜，适当调整产品结构，促进业务总量的提升。

5、搞好续期服务工作，建好队伍，搞好服务，提升公司服务能力和公司形象。

6、继续下大力气搞好乡镇网点建设，并逐步尝试其它成功的经验和做法。

20xx年的工作任务十分繁重，业务发展任务十分艰巨，压力与挑战警醒我们必须要有强烈的紧迫感、责任感，按照市公司半年工作会议的要求，坚定信心、鼓足干劲、攻克时艰、逆境飞扬，夺取全年任务目标的完成。

**保险公司工作计划,目标 保险公司工作计划九**

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xx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。

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，xx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xx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xx设立专职查勘定损人员x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月之前完成营销服务部、xx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xx保费收入x万元为依据，其中各险种的占比为:机动车辆险x%，非车险x%，人意险x%。20xx年度，xx支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入x万元，各险种比例计划为机动车辆险x%，非车险x%，人意险x%，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，还是我盲作的重点，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x月我司经过积极地努力已与xx银行、xx银行、xx银行、xx银行、xx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xx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，为公司实现效益化奠定良好的基础。

**保险公司工作计划,目标 保险公司工作计划篇十**

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

一、寿险市场现状分析

截止20xx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;同业中专业公司有人寿、太平洋、平安、太平、泰康五家;代理公司华邦、恒瑞达、中诚、祺顺、金鑫、众联六家，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，除国寿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;城区队伍中除国寿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，势必将迎来又一轮发展期;

我们的优势：

(一)品牌优势：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、准客户的最好说服;国寿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：本人在洪泽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，个险在人保寿目前的业务经营中，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;

(二)失调发展：初期发展上未能做到通盘考虑或是发展不均匀(仅指城区和农村的队伍发展比例)，丧失了开业这个重要的\'经营借口;

(三)品牌利用：就人保寿险而言，在市场的知名度部高(可以用很低来形容)，这与人保这个品牌很不相匹配;

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。

充分利用人保的品牌及资源优势，在队伍发展上短时间内利用三农保险服务站，紧扣同业引进。农村选定六个乡镇及增员主体，只对增员主体进行追踪和辅导，确保在考核期限内实现有效人力15人;

紧紧把握市公司的费用支持政策，在业务发展上秉承开源节流，收支平衡;结合增员主体的人力情况，按照《基本法》进行架构的搭建，通过有效人力的达成，实现保费的增长;

四、时间段的目标设定

五、具体措施

(一)队伍

1、同业引进缩短时间降低成本利用公司现用的《中心乡镇三农保险服务站建设实施意见》(以下简称《实施意见》)，依托人保品牌资源优势，结合人保财在原有的六个中心乡镇已取得的营业执照，按《实施意见》中的待遇及要求，物色增员主体;

2、追踪辅导以人带人裂变效应按照《基本法》及《实施意见》的要求，加大队增员主体的增员追踪和辅导力度，公司层面重点

帮助六个增员主体开展增员工作;同时利用我们自身优势，提高农村三农保险专员创说会的召开频率，开到镇、村、组，一会三用(第一谈增员、其次谈业务、再次卡折)，此举还可起到人保寿险公司的品牌宣传作用;

3、会议扶持营造氛围正规运作以周为单位，推进两会运作(增员促进会、经营分析会)，让业务人员来有获走有劲，对上级公司的精神上传下达，体现公司对营销团队的正规化经营的重视，打造营销人员的主人翁意识;

4、摆正位置主动互动借力使力利用苏人保财险发【20xx】322号和《实施意见》的文件精神，主动定期向财险公司汇报工作，开展互动业务，利用当地人的优势融洽好与财险公司的关系，在财险客户资源上寻求突破，使增员主体及下面的业务伙伴留住人留能人有事做做好事

(二)业务

1、盘活现有强基固本首先协助黄经理整理现有代码库中的人数，利用会议经营及追踪配访，加大沟通力度，保证现有人员考核通过和晋升;

2、新进人员有效增长我们近期将增员的主要对象放在以《实施意见》为主导下的同业引进工作上，所以新引进的人员也是业务增长的关键，《基本法》是追踪的借口，利益最大化是最好的引导;

3、创新会议提高实动我们在思考，寿险公司的产品说明会还能有什么创新，如果说明会没有突破，那么在产品结构上能不能有突

，首先一味的追求高保费的签单促成，到账率低、业务员容易受到打击，结合我们的实际情况，我们结合增员动作计划将卡折等短险的产品说明会开到镇、村、组，一来提高业务人员的从业信心，二来提高大家参与说明会的兴趣，保障后期缴等产品说明会的运作，三来可以帮助业务人员积累客户资源，四可以提高支公司的费用额度;当然此举并不是说我们不注重期缴保费的增长，而是不同时间段的侧重点不同;

六、希望得到上级公司的支持政策

(一)领导支持上级领导的关心和鼓励是支持中的重中之重;

(二)政策支持可否将《中心乡镇三农保险服务站建设实施意见》方案，作为对的扶持，进行适当的延期;

(三)硬件支持必要的公司基础布置及办公设备;

以上工作计划如有所不足之处，请领导指正!

**保险公司工作计划,目标 保险公司工作计划篇十一**

一、市场背景分析

（一）xxx市情

xx市位于xxx部，是一个人口、农业大市、工业重镇，有“xxx”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(20xx年底)，20xx年人均gdp11915元。xxx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20xx年，全市有寿险机构13家，财险机构5家，20xx年各类保费收入99.43亿元，位居xxx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。20xx年1―10月xxx原保险保费收入寿险28.19亿元（超过xx、xx、xx位居地级市第一），xxx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。xx高速公路已经开工建设，从xx经xx到xx约需要9个小时，20xx年12月23日xxx高速正式开工，预计20xx年通车；20xx年9月10日xxx高速开工，预计20xx年通车。20xx年9月20日，xxx至xxx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，xxx化工产业园是xxx省重点扶持发展的特色工业园区，始建于20xx年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、xxx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；20xx年将施行社会保险法，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、培训会和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\'家和心之所向，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。

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！