

保险工作计划和目标 保险工作计划(优质7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。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

保险工作计划和目标 保险工作计划篇一

一、重视医保工作，加大宣传力度。

为规范诊疗行为，控制医疗费用的不合理增长，以低廉的价格，优质的服务，保障医疗管理健康持续发展，我站全体医务人员，统一思想，明确目标，成立了负责人具体抓的医保工作领导小组。负责医保工作的全面管理。

为使医务人员对新的医保政策及制度有较深的了解和全面的掌握，进行广泛的宣传教育和学习活动，加深大家对医保工作的认识。宣传医保政策，让广大医保人员，城镇居民、学生等真正了解到参保的好处，了解医保的运作模式，积极参保。

二、措施得力，规章制度严格

实。我站结合工作实际，制订医疗保险服务的管理规章制度，定期考评医疗保险服务(服务态度、医疗质量、费用控制等)工作计划，并定期进行考评，制定改进措施。

三、改善服务态度，提高医疗质量。

新的医疗保险制度给我站的发展带来了前所未有的机遇和挑战，正因为对于医保工作有了一个正确的认识，全院干部职

工都积极投身于此项工作中，任劳任怨，各司其职，各负其责。

要求全体医务人员熟练掌握医保政策及业务，规范诊疗过程，做到合理检查，合理用药，杜绝大处方，人情方等不规范行为发生，规范运作，净化了医疗不合理的收费行为，提高了医务人员的管理、医保的意识，提高了医疗质量为参保人员提供了良好的就医环境。

保险工作计划和目标 保险工作计划篇二

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月开始我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。我站把每年的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。

保险工作计划和目标 保险工作计划篇三

坚持民生为本，围绕保基本、广覆盖、有弹性、可持续的原则，通过宣传指导，集中入户征缴，引导城乡居民普遍参保，全面完成20__年度工作任务，促进我县城乡居民社会养老保险事业健康快速发展。

二、工作目标

二是强化新增到龄人员养老金发放工作，确保符合领取条件的城乡居民应发尽发，真正实现养老金发放率100%。

三是各乡镇(街道)要采取多种形式，服务好群众，做好生存认证工作，达到生存认证通过率100%。

三、工作计划

(一)基金征缴阶段

1、宣传发动

(1)县城乡居民社会养老保险经办机构要做好宣传资料印制和下发工作，并采取电视流动字幕、实地访谈纪录片、便民服务联系卡、出动宣传车、发放宣传单等多种宣传形式，有效的开展城乡居民社会养老保险政策宣传工作。

(2)各乡镇(街道)召开20__年城乡居民社会养老保险工作大会,做好20__年参保对象调查摸底工作。同时,各乡镇(街道)要结合各乡镇(街道)实际利用板报、标语、横幅、宣传单、宣传车等形式,深入群众有针对性地开展城乡居民社会养老保险政策宣传工作。

2、集中征缴阶段

各乡镇(街道)要对照与县政府签订的20__年度城乡居民社会养老保险工作目标责任书,做好已参保人员续保缴费工作,同时加大符合条件的新增人员的新参保缴费工作。根据时间进度要求阶段性地完成保费收缴任务,4月30日前完成90%以上的任务。

(二)生存认证阶段

各乡镇(街道)在20__年5—6月间开展一次已享受养老金待遇领取人员的生存认证工作,确保符合条件人员都能领取养老金,同时抓好不符合条件人员的清查工作,如享受财政退休、企业退休等人员,防止重复领取养老金。生存情况认证根据不同群体、不同情况采取实地认证、异地认证、上门认证三种形式进行,生存认证结果逐自然村进行公示,接受群众监督,并将公示情况形成文字材料加盖各乡、镇人民政府,街道办事处公章后上报县城城乡居民社会养老保险审计稽核股。

(三)总结完善阶段

各乡镇(街道)要对照20__年度城乡居民社会养老保险工作目标责任书,认真查缺补漏,提高参保率,让60周岁以上符合领取条件的居民全部享受养老金待遇。县专项工作领导小组对征缴进度和基金管理情况进行检查和通报,规范业务经办机构的服务标准和规程,解决影响工作推进的热点、难点问题,确保20__年底圆满完成上级下达的目标任务。

四、职责分工

各乡镇(街道)是城乡居民社会养老保险征缴工作的责任主体,要对征缴工作负总责。要切实加强组织领导,严格考核管理,确保年度任务如期或提前完成。县财政局要保障全县城乡居民社会养老保险政府补贴资金及时足额到位,每月养老待遇领取人员养老金拨付到位。

县人社部门负责城乡居民社会养老保险征收工作中的宣传动员、缴费进度统计工作,要督促各乡镇(街道)将征收资金及时存入财政账户,各乡镇劳保所负责具体办理参保人员参保缴费手续。

县农村信用合作社负责城乡居民社会养老保险金融业务代理工作。强化操作培训,保证熟练操作、规范操作,确保征收资金安全及时入库,并将资金入库凭证及时、全面、准确地传递人社、财政部门。

五、工作要求

(一)加强领导,确保工作扎实推进。各乡镇(街道)要充分认识全县城乡居民社会养老保险工作的重要性、艰巨性、复杂性。主要领导要亲自抓、负总责,分管领导具体抓,一级抓一级,层层抓落实,将各项目标任务细化分解,责任到岗、量化到人。20__年为全县集中征缴保费时间,在此时间段各乡镇(街道)要组织镇、村干部进村入户开展工作,千方百计把群众的思想工作做到位,切实做好扩面征缴和保费续缴工作。

(二)加强培训,确保政策落到实处。县人力资源和社会保障局要结合工作实际,牵头组织相关部门,学习上级下发的城乡居民社会养老保险工作经办规程,采取多种形式,对各乡镇(街道)业务经办人员及村级协管员进行全方位的培训,确保每一名工作人员都熟悉掌握城乡居民社会养老保险的基本操

作方法和步骤，吃透相关的法规政策，确保工作圆满完成。

(三)明确职责，努力形成工作合力。城乡居民社会养老保险工作是一项政策性强、涉及面广、情况复杂的系统工程，各有关部门要认真履行各自职责，加强协调配合，形成工作合力，确保城乡居民社会养老保险各项业务顺利开展。

(四)加强监管，确保基金安全运行。要加强票据管理，规范票据领取、使用核销手续，严禁出现票据遗失情况。要规范基金管理，征缴期间征收的养老保险费及时存入城乡居民社会养老保险“收入户”，严禁出现单位或个人截留、挪用基金收入情况。财政局应按照基金管理办法，做好基金保值增值工作。要及时上报待遇领取人员变动情况，防止虚报、冒领养老金现象发生，确保基金运行安全。

(五)加强督查，确保工作顺利开展。为保证城乡居民社会养老保险工作顺利开展，确保实现市下达目标任务和养老金应发尽发，县委、县政府将把城乡居民社会养老保险工作纳入政府民生工程目标考核，对未完成目标任务的乡镇(街道)，除扣减相应分值外，还将定期或不定期对工作的各个环节进行立项督查，发现问题，及时责令整改。对思想认识不到位、组织不到位、工作不到位、责任心不强，行动迟缓，影响城乡居民养老保险工作稳步推进的单位和个人，县政府将追究其主要领导、分管领导和相关责任人的责任，并通报全县。

保险工作计划和目标 保险工作计划篇四

**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。

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。

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。

保险工作计划和目标 保险工作计划篇五

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xxxx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。

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xxxx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□xxxx公司在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xxxx年6月之前完成xxxx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。

根据20xx年中支保费收入xxxxxxx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xxxxxxx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xxxx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□xxxx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□xxxx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。

保险工作计划和目标 保险工作计划篇六

各股室：

为进一步规范社会保险经办管理工作，确保社会保险业务经办安全运行，严格经办风险，保障基金安全，根据《社会保险法》、《社会保险稽核办法》有关规定，结合我县实际，现对二〇一八年我局社会保险稽核工作作出如下工作安排，请认真照此执行。

一、内部日常稽核

（一）稽核重点

按照《内控制度》要求，重点对基本养老保险、基本医疗保险、工伤保险、生育保险、失业保险参保登记及缴费基数申报，养老保险在职退费及死亡退费，养老保险关系转移，参保人员有关重要信息数据变更，退休费社会化发放及未成功发放基金返回支出户与退休费补发，工伤生育保险待遇支付，财务基金管理等方面业务经办情况进行稽核监督管理，切实提高风险排查工作的质量和实效，达到防范和最大限度降低基金运行风险的工作目的。

（二）稽核方式和目标

以日常稽核和定期抽查相结合，按照内控制度要求，做好内部稽核工作，并于每季度末对本季度经办的重点业务经办情况进行抽查，抽查面不低于经办业务量的20%。通过日常稽核，促进业务经办达到制度化、规范化，切实做到各项业务经办依法合规。

二、实地稽核

（一）稽核时间和内容

- 1、员工参保情况，查是否存在少报、漏报参保人数。
- 2、申报缴费基数情况，查是否存在少报、漏报工资基数情况。
- 3、社保费缴纳情况，查是否存在欠缴、少缴社保费情况。
- 4、社保待遇支付情况，查是否按照规定享受各项社会待遇。

（二）稽核方式

成立局实地稽核工作小组，工作小组由分管股局长牵头，成员由稽核股、统筹股、财务股相关工作人员组成，工作小组具体负责全县参保企业实地稽核工作，实地稽核企业为xx农商银行、九天真空□xx电信等，实地稽核面力争达到25%以上。

xx县职工社会保险事业管理局

20xx年3月5日

保险工作计划和目标 保险工作计划篇七

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xx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。

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xx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x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x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□x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xx年6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。

做大做强公司保险品牌。根据xx年中支保费收入xxxx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□□xx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xxxx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□xx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，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xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

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。