

银保工作计划(优质5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。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。

银保工作计划篇一

根据财务报表数据显示，截止5月底宿州分公司累计实现保费收入万元，较去年同期增加万元，同比增长2*1%；累计产生赔付成本万元，较去年同期增加万元，同比增长；实现报表利润万元，较去年同期减少万元，同比下降，。

为确保全年各项经营指标的实现，确保“十二五”发展规划实施推进，始终把发展当成我公司的“第一要务”，实现了传统渠道业务*稳发展，车险保费收入1691*1万元，同比增加万元，增长；非车险保费收入万元，同比增加万元，增长。

通过向*有关部门作专题汇报，不断加大沟通与交流，最终赢得了与市社保中心合作开办大病补充医疗保险业务的良机。在开办过程中，公司通过充分发挥专业化的优势和细致周到的服务，推动医保工作取得初步成效，得到了*各相关部门的充分认可。政策业务取得突破，大病医疗保险实现签单保费收入万元。

在选拔和任用领导干部时能坚持“以人为本”，勇于打破论资排辈、求全责备的选人用人观念，全方位启用人才，及时将优秀人才充实到各机构的领导班子。通过不断调整，各经营机构班子整体结构逐步得到了优化，基层班子的综合素质、凝聚力和战斗力明显增强。

在充分研究分解任务目标的基础上，进一步加大任务竞拍力度，竞拍自认制更趋完善。竞拍活动得到了各基层机构的积极参与，使得竞拍现场异彩纷呈、高潮迭起，原计划自认竞拍发标保费1500万元，结果拍出了2700万元，超出预计底标1200万元，活动的开展有力的促进了县域业务快速发展。此外，对县区属营销部实施双向考核、双向管理，任务由分公司直接下达，销售费用按业务渠道和性质实行包干配置，使得以副经理挂帅的营销部焕发出勃勃生机，五个营销部业务*均增幅均高于全市*均水*。

通过晒数据、找差距、比管理，提升各单位、各经营机构算帐水*，提高管理决策能力，加强了各经营机构管理者管控意识。同时，通过数据的互相监督，畅通交流，逐步整改，捆绑考核，不断提升公司管理软实力。

紧紧抓住监管部门加大规范财产险市场秩序的有利契机，始终坚持引领市场抓规范，依法经营促发展，切实把规范市场秩序的成果转化成为促进发展的重要推动力。一是以我为主，引领市场，把效益考核作为业务发展的依据，不跟风不冒进。二是对标市场研究，取人之长，避己之短。行业协同自律，促进规范发展。三是带头规范经营，推动行业自律，在促进行业协同发展、市场份额有所增长的同时，车险业务确保了有效益的增长。

党的群众路线教育实践活动，既是当前的一项重要工作，也是一项长期的战略任务□xx市分公司将教育实践活动开展各项经营管理的重点工作结合起来，把教育实践活动的成果转化为推动业务快速发展和效益提高的具体实践，做到活动和工作两手抓、两不误、两促进，确保了各项工作任务顺利完成。

通过去年降赔行动的实施，取得了阶段性的成果。我们，今年针对理赔六大风险环节和二十多个风险节点进行重新梳理，采取了不同介入风险管控方式，制定动态管控策略，发现问

题及时调整。不断在实施中调整，在完善中提高，取得了良好的效果。

今年以来，面对着市场主要竞争对手逐步壮大所带来的冲击加剧，我们做到不等不靠，沉着应战，通过内部的各种措施、办法以及一线声援赛等等举措的实施，一季度确保了“开门红”。在二季度中，凭借着我们多年的外部公关经验以及广泛的人脉关系，取得了大病医疗签单保费收入万元，为二季度实现“双过半”奠定了坚实的基础。

银保工作计划篇二

很快xx年就要结束了，我也在银行保险部工作了1年，银保部的工作在周总的领导下，在各位同事的帮助和鼓励下，边学习，边工作，逐渐在部门的工作中逐步转入正轨，现就接手后的如下：

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

二是在提高业务上下功夫，增强工作的指导性。实践中认识到，缺乏业务知识，超前意识，工作被动应付，是影响工作上质量、求实效的一个重要因素。

业勤于勤荒于嬉，克服懒惰思想，锐意进取，就必须发挥工作的主动性、能动性，力争在某些情况的把握上能够合理适度，做事有分寸，力求让上级放心让下级满意。在主动服务上跟上领导决策的节拍，做到与时俱进。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺

点完善自我，与时俱进。

以上是对20xx年工作的简单总结，眼间又要进入20xx年了，新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一是进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫。把学习作为武装和

提高自己的首要任务，牢固树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习、勤于思考的良好习惯。把参加集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另一方面根据形势发展和工作需要，本着缺什么补什么的原则，搞好个人自学，不断吸纳新知识、掌握新技能、增强新本领。

二是进一步强化职责意识、团队意识。进一步树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，埋头苦干奋发进取追求卓越，积极主动地把工作做到点上、落到实处。

为同事提供优质高效的服务。

以上，是我对20xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一天，完善管理开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

银保工作计划篇三

20xx年是保险业认真贯彻落实党的*精神的重要一年，也是xx财产保险公司树立形象、打响公司品牌的关键一年，更是我

们xx支公司面临重重压力、攻坚克难的非凡一年。我们在上级公司的大力支持和正确领导下，经过全体员工的共同努力，较好地完成了上级下达的任务指标。截至目前，实收毛保费万元，同比增长%，已赚净保费万元，净利润万元，赔付率为%。现将主要的工作情况汇报如下：

一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管理规定、实施细则及各种管理办法，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

二是加强业务管理。在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：制定了《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水*。

三是完善考核机制。随着保险竞争越来越激烈，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水*，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我们除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，还按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中，能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我们在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了上级公司的好评。

一是层层落实任务指标。年初，我们就针对地区保险市场变化及20年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我公司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和

业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

三是积极参与竞争。面对外部竞争所带来的业务压力，我们始终保持沉着冷静，客观面对现实情况，主动寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。公司多次向当地*主要领导汇报工作，突出汇报我们是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方*中心开展工作的，我们积极参与了全民创业调研活动，与领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使*对我们热心参与地方工作表示满意，还对我们正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们给予肯定，从而对我们的工作给予了很大地倾斜。我们要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员；对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

四是加大市场占有率。根据当前阶段的保源情况，年初，我们经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务。同时与教育部门取得联系，班子成员多次与分管教育的领导、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学*险业务有所突破。

五是开展劳动竞赛。我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以良好的成绩超额完成市公司下达的任务。

六是狠抓理赔管理。今年以来，我们狠抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。据统计，截至目前，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容。在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进了业务的发展。

一是转变服务观念，办活保险服务。为使保户满意，我们进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，*均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。

二是转变工作作风，提高工作效率。我们简化办事程序，实行一条龙服务，打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续。同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主动为保户到交警部门协助处理事故，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户提供了方便；在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案；在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解了保户交费困难，保障了保户迅速恢复生产。

三是树立保险形象，打造财保品牌。我们下发了《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事。我们在广泛开展创建“文明科室”，争当“文明优质服务标兵”劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

一是加强思想教育。我们一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持进行了“两个条例”、党的*和十七届三中、四中、五中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了思想和认识，增强了政治敏锐性。注重加强党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的干部队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

二是大力引进人才。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。我们采取现招现用、培训提高和人才储备的办法，通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列，保证了短期和中长期的人力资源。

三是加强人员培训。为了提高理赔人员的服务水*，必须强化岗位培训。我们通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水*和综合素质。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和

个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终进行综合评价。

四是关心员工生活。公司始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到公司送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处充满着团结、拼搏、积极向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实思想和人才基础。

银保工作计划篇四

光阴似箭，转眼间_x年即将进入尾声!作为保险公司一份子来说。

首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮忙支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将_x年工作结如下：

1、提高自身素质，履行自己的职责。

今年2月份我步入到_保险公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，就应时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，个性是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件管理、档案管理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦躁，但是之后将心比心，公司领导都能够不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，到达了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力

做好自己的事情。

2、执行做好领导交办的任务。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我用心配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

3、在工作中存在的问题。

在这一年中，存在着很多不足之处，如在应对千头万绪工作中，未能总结出用心有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加用心努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，_保险公司会做的更大、更强、更辉煌！

一年来，_保险_公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

用心贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，应对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，

公司持续了较好的发展态势，为_保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

银保工作计划篇五

医院的一切经营决策必须以财务预测和详细的财务分析及医院财务会计的核算数据作为基础和依据。任何经营决策实施过程中都离不开合理的财务控制，因此医院财务管理必须从核算型向管理核算型转变，做好这种转变不是一句空话，要切实地抓好和完善以下三种职能：

1、财务的参与职能

医院的财务管理不能只在办公室算账，而应走出去，到医院的基层去，注意对医院重大经济活动的研究和分析，提高工作的科学性、前瞻性、预测性和可操作性，促进财务工作由核算型向管理型转变，在项目投资可行性研究阶段，要为领导的决策提供效益分析和可行性科学数据，及时提出建议和修改方案，总结财务管理过程中的经验及教训。合理安排使用资金，建立医院大型项目。设备购置的可行性论证和审批程序，切实保障医院各项经济活动的合法性、合理性和经济性。

2、财务的控制职能

财务控制是按照一定计划指标对医院的经济活动进行可行性的调节、监督、检查、纠正，以确保医院财务计划工作的实现。财务控制是财务管理的一个重要方面和一种手段，贯穿于医院经济活动的整个过程，建立健全财务的内部控制职能，是保证医院资金使用的规模化、制度化、合理化的有力保障。

3、财务的服务职能

医院财务管理必需改变服务模式，要建立以增强服务意识、

提高服务质量、强化管理、规范行为、改进服务、提高服务质量为目标的内部建设理念，这就要求财务人员主动为病人、职工、领导排忧解难，让病人满意、职工满意、让领导放心，要处理好财务与各部门的关系，用真心和热情换取工作的和谐与舒畅，用优良的服务做好医院财务管理工作。

4、做好内部财务预算

建立资金管理体系，通过全面预算，充分考虑货币资金的时间价值，实现对资金流量的严格控制。实现审批一支笔，严控收支两条线，提高医院经济效益，各部门、各渠道的资金收入全部纳入财务预算统一管理，统一调配，统一使用，所有经济实体都要接受财务部门的监督检查，所有资金由财务部门集中收入，调剂使用，以确保医疗、药剂、基建，后勤资金的需求。

5、正确预测各项收入

及时了解医疗市场动态，正确预测各项收入。收入是支出的保证，是预算的基本原则。要想把预算作得科学、准确、切合实际，就要对医疗市场行情、动态进行充分的了解、预测。特别是对国家的方针、政策精神要吃透、弄清，正确估计市场形势，除国家方针政策对医院的影响外，市场动态、行情、过去的经验、医院开展的新项目、新技术、设备增加带来的效益等，都要记入财务预测中，进行预测、分析，尽量把各项收入算准、算细。只有可靠稳定的收入来源，才能保证支出的落实，否则，所谓的预算将成为一纸空文，毫无价值，不切实际的预算及预算的失误会影响医院整个经济计划的落实，因此，高质、合理的做好预算，准确预测资金收入，对合理运用、安排有效资金的实施、运用，具有非常重要的意义。

随着医疗体制的改革，医院在国家拨款补助相对下降、人员工资、管理费用和医用材料价格不断上涨的情况下发展，医

院的经营面临着资金短缺、效率平平、效益低下等问题。另外，随着国家药品收入机制的改革，药品价格不断下调，也直接影响到医院的收入。

医院的积累来自收支差额，即收支后的净结余。因此在医院经营管理中，必须高度重视开源节流、增加收入，严格控制各项支出，不断降低成本，以尽可能少的投入取得尽可能多的效益产出，以获得最好的经济效益。有了资金积累，才能谈医院的建设和发展。只有医院的不断发展，职工的收入才能逐步增加。有效降低医院成本费用，是医院发展的一个有效渠道，目前，整个社会对医疗服务质量的要求越来越高，医疗服务质量直接影响到医疗服务成本。需要建立健全医疗成本控制制度，实行全过程全方位医疗成本的管理和控制。