

2023年保险企划工作计划和目标 保险工作计划(模板10篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。我们该怎么拟定计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

保险企划工作计划和目标篇一

20xx年，全省生育保险工作，要按照“积极推进、稳步扩面”的工作思路，与医疗保险工作密切结合，加快工作步伐，把推进生育保险工作摆上位置，找准路子，明确目标，实现生育保险管理工作新进展。

目前，各市正在进行机构改革，要以此为契机，全面理顺工作职责，将分散在原部门的生育保险职能，划转到医疗保险处。同时，要明确目标，建立目标责任制，尽快将因机构改革使生育保险有所停滞的状态扭转过来，责任落实到人，切实做到生育保险工作层层落实到位。

面对生育保险管理新机构、新人员的情况，各地要深入调研，摸清底数，研究解决生育保险工作中存在的新情况、新问题。

目前，全省仅有xxx□xx□xxx□xx等4市出台生育保险管理办法。今年，其它市要在调查研究的基础上，加快生育保险改革步伐，尽快出台相应政策，可以先从机关事业单位生育保险改革起步，建立统筹机制，使生育保险逐步规范化、制度化。

各地要学习秦皇岛市生育保险改革的经验，在原有生育保险试点的基础上，积极扩大，覆盖范围，各市要把医疗保险与生育保险统筹规划，同步推进，可以考虑所有参加医疗保险的单位。同步参加生育保险，按照生育保险政策规定缴费，享受待遇，使生育保险工作实现新突破。

xx省劳动和社会保障厅 医保处

二xxx年xx月xx日

保险企划工作计划和目标篇二

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：

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20××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20××年支公司保费收入万元为依据，公司计划20××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，20××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20××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。20××年在员工待遇上，工资及福利待遇在20××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。20××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。

保险企划工作计划和目标篇三

继续保持企业离退休人员基本养老金按时足额发放率100%和

社会化发放率100%。企业养老保险参保职工达到26.11万人，全年征收养老保险费达到14.29亿元。工伤保险参保人数达到14.95万人，其中农民工参保人数为5.80万人，全年征收工伤保险费3730万元。企业退休人员社区管理服务率达到95%，核查享受基本养老金资格认证率90%。

（一）做好被征地农民养老保险工作

根据川办发15号、川办函302号和内府办发3号文件关于做好被征地农民社会保障工作相关精神，按照市劳动保障局统一部署，深入调查研究，制定具体实施，严格把握政策标准，精心组织实施，积极稳妥做好被征地农民养老保险工作。

（二）开展养老保险关系跨省转移

根据部、省关于开展企业职工养老保险关系跨省转移的工作部署，制定发布我市养老保险关系转移接续流程，多形式、多渠道开展相关政策宣传，请保留此标记务咨询服务。立足于工作需要，充实经办窗口人手力量、强化业务培训提高，积极经验、分析不足，着力推动养老保险关系跨省转移接续工作顺利开展。

（三）强化新型农保试点指导管理

认真指导做好新型农村社会养老保险试点工作，加强对试点工作中机构、人员、技术、硬件支撑需求问题的协调解决，进一步提高新型农保经办能力。同时，切实加强试点工作的组织指导和监督检查，及时发现问题和解决问题，确保试点工作顺利推进。

（四）继续实施社保特殊政策

继续实施因灾和应对金融危机社保特殊政策，认真总结，巩固成果，进一步优化流程，强化服务，严格政策，规范程序，

更好地为企业服务，切实减轻企业负担。

（五）积极推进社会保险扩面征缴

以广覆盖、保增长为奋斗目标，努力挖掘新的扩面资源，着力稳定费源。继续以非公有制企业、城镇个体工商户、灵活就业人员和农民工为重点促进养老保险扩面；进一步巩固煤炭、建筑等高风险企业工伤保险扩面成果，积极推进以商贸、餐饮、娱乐等服务业为重点的“平安计划”二期工程。

保险企划工作计划和目标篇四

一、进一步规范医保支付医疗服务价格项目管理制定工作。

二、推进新农合异地就医结报工作，建立异地就医(跨省即时结报系统对接)转诊制度，构建良好的就医秩序。规范新农合跨省就医联网结报转诊流程和信息交换工作。

三、加快确定承办我县大病保险公司的商业公司，开展大病保险补偿。

四、加大健康脱贫工作实施进度。

五、加强城乡居民医保宣传工作。

一是把握重点，以农民受益实例为重点，开展宣传；

二是创新方式，多用新颖、独特、老百姓喜闻乐见的手段开展宣传。

六、以项目为抓手，进一步推进城乡居民医保制度发展。

二是按照国家、省、市级文件精神，全面开展我县城城乡居民医保支付方式改革工作，大力推进城乡居民医保门诊、总额

预算管理，积极探索县域医联体总额预算，同时积极扩大城乡居民医保按病种付费临床路径管理试点工作，实施城乡居民医保按病种付费、按床日付费等支付方式改革工作，切实减轻重大疾病参合患者的经济负担。

七、进一步加大监管力度，防止城乡居民医保基金流失。

一是继续实行定期检查、不定期抽查相结合的方式加强对各定点医疗机构住院病人的监管；

三是定期向县城乡居民医保管理、监督委员会汇报监管工作情况，取得其工作上的支持。

四是完善公示制度，做到公开透明。在乡镇卫生院和村卫生室设立城乡居民医保公示栏，将参保居民住院医疗费用的补偿情况，包括患者的基本情况、住院时间、住院总费用、可报费用和补偿金额，以及城乡居民医保有关政策、监督举报电话、群众意见与反馈等内容进行严格公示，每月公示一次。

八、再接再厉，全力做好20xx年城乡居民医保筹资工作。

一是提早谋划，早安排、早部署，把20xx年城乡居民医保筹资工作纳入议事日程；

二是衔接乡镇做好宣传动员准备工作，并完善信息系统参合数据核对与管理。

保险企划工作计划和目标篇五

新的一年，我们将按照保监局下发的“十二五”规划的各项发展要求，结合自身实际，围绕分公司总经理室的具体要求，坚持固强、抓弱、补缺、创新的总体工作思路，在转变思维上做文章，在科学发展上使狠劲，在人才建设上动脑筋，努力完成分公司下达的年度指标，确保支公司的各项建设在原

有的良好基础上有新的提升。

强化危机意识，增强发展的紧迫感。面对竞争激烈的市场环境，公司一大批中支公司、四级机构的崛起对我们的生存空间带来了从未有过的挑战，我们将在支公司广泛开展危机教育，进一步健全支公司内部绩效考核制度，真正把业绩与生存相挂钩，从而最大限度的调动工作的内在动力。强化创新意识，培树真抓实干的工作作风。在新的一年里，我们将结合xx公司的实际情况，针对车险规模大，效益基础差的问题，采取业务培训、难题会诊、专家指导、政策引领等有针对性的发展措施来提高效益，保持支公司业务的可持续的跨越式发展。强化换位意识，全面提升支公司的服务形象。保险的竞争已经是服务的竞争，在新的一年里，我们将把服务的观念认真落实到每一笔业务中，细化服务流程，明确服务内容，规范服务质量，通过我们的服务来获得客户的认同，获得品牌的效应，获得市场的机会。

继续抓好车险业务。车险业务是我们的主打业务。但如何使车险业务降低赔付、产生效益一直是我们亟需突破的瓶颈，在新的一年里，我们将根据对车险业务的统计数据，进一步执行分公司核保的管理规定，保优限劣，达到提高车均保费、减少赔付率，力争车险业务成为有效益的龙头险种。

一是要巩固老客户，做好车险的续保工作，充分发挥“全城通赔”的服务优势，力争将续保率维持在50%以上，其中长期客户续保率维持在90%以上；车队业务及团车业务维持在80%以上；4s店的续保业务维持在30%左右。

二是要继续以营运车辆为主，使其成为车险发展的主渠道。

三是要积极开拓新的车险渠道，我们计划20xx年将拓展2-3个车险渠道。

重点拓展非车险市场。一直以来优质的非车险业务其市场竞

争非常激烈□xx公司的华东电网及中电投业务，由于英大公司成立后份额的增加，使我支公司的业务受到了影响，保费规模明显减少□20xx年我们除了要继续争取做好非车险的续保工作以外，还要积极开拓新的非车险增长点，这对我们的经营核算和控制风险具有重要的作用。我们计划重点发展“信用险+车险”的联动业务，积极争取信用险的保费规模，力争在非车险业务续保的基础上，使非车险保费规模上个新的台阶，确保保费规模比20xx年上涨50%以上。

大力深化人身险业务。从20xx年的经营情况分析，我们的人身险业务还没有快速发展，但是在今年年末我们已经作了有效和积极的准备，力争在20xx年促进人身险业务快速发展。我们计划运用营业车辆的承保特色，做好“车+人”保险。并以分散型的人身险业务整合成渠道发展，争取有稳定的保费。

努力提升支公司班子成员驾御全局的管理能力。认真研究和分析市场，掌握宏观和微观的政策，对公司经营方向做出正确的判断和决策。严格坚持会议制度、学习制度、调研制度，班子成员既做决策者，也做实践者，同时严格执行分公司的要求正规各项费用管理，提高各种资源的利用率，在公司的经营管理中既提高效能又提高效率。努力提升管理人员发现问题解决问题的能力。根据万总在十月份司务会会议中提出的要“崇尚一个精神，强化二个意识，提升三个能力”的要求，我们将把管理人员能力素质的提高做为新年度工作的重中之重，坚持以会代训的方法提高管理层的理论素养，利用结对承包的形式提高管理者的实践能力，发挥考核载体的作用增强管理人员工作的责任意识。

通过一级抓一线，达到一级带着一级干，一级干给一级看的效果，从而促进整个支公司的良性发展。努力提升支公司人员的整体战斗力。把培养和引进人才作为公司发展的根本大计来抓，为公司持续健康发展提供强大动力。

保险企划工作计划和目标篇六

加强业管工作，构建优质、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13年，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

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。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。

巩固县城市场占有率，扩大农村市场占有率。根据20xx年支公司保费收入 _____ 万元为依据，支公司计划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、深度拓展城市市场，打好乡镇业务的攻坚战。
- 3、有序推进，扩大和巩固农村市场占有率。
- 4、其他方面：深入抓好全县其他保险业务工作；加强与各单位的合作；推行卡单销售会员化；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

继续完善人力资源改革，为公司业务发展提供人力保障□20xx

年在增员工作上，要实施高素质人才战略，避免粗犷型的招募增员，做到进得来、留得住、能展业，防止人员素质差，留存率低，资源浪费等现象。为了做好增员工作，继续抓好全员增员活动，发现人才，用好人才，把当地有一定声誉，社会关系广，有公关能力，热爱保险工作事业的人招进营销队伍，为营销队伍输入新鲜血液，注入新的活力，为13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。

保险企划工作计划和目标篇七

为满足乡广大低收入农民的保险保障需求，扩大农村地区的保险覆盖面，提高人们群众的保障程度，促进乡农村经济的发展，维护社会和谐稳定，结合我乡实际，特制定本计划。

农村小额人身保险（以下简称“农村小额保险”）是面向农村低收入农民家庭提供的人身保险产品，主要针对农村低收入人群最迫切需要规避的疾病、伤残和死亡等风险实施的保险服务，具有保费低廉、保障适度、保单通俗、核保理赔简单等特点，是小额金融的重要组成部分，也是一种有效的金融扶贫手段。开展农村小额保险，有利于完善农村社会保障体系，规避农民生、老、病、死等风险对农业生产、农民生活和农村社会稳定带来的影响，提高农村社会的保障程度；有利于完善农村的灾害救助体系，保护农民积累的财富免受自然灾害冲击，增强抗御自然灾害的能力，帮助他们在灾后重建家园；健全和完善农村金融支持体系。对构建和谐社会和促进统筹城乡经济持续发展，具有极其重要的意义。

领导高度重视此项工作特建立了工作领导小组。

组长：

副组长：

成员：

今年全乡小额保险完成目标为1800人，缴费金额达到64800元。五池村完成188人，大坪村完成275人，民主村完成268人，花茨村完成227人，和平村完成176人，顺河村完成292人，桅杆村完成289人，建设村完成87人。全乡投收保费工作11月16日正式开始□20xx年12月25日结束。各村要抓紧落实，积极发动。

1. 缴费标准：每人每年36元，每人每年限投保1份，保险期限1年。
2. 参保范围：本乡行政区域内的居民及长期居住在本乡范围内的外地户籍人员，年龄出生在28日以上，65周岁以下，身体健康的人员均可参加农村小额保险。
3. 参保登记：以家庭为单位持《户口簿》或身份证到村组办理交费登记手续。

各村在填报小额保险登记表时注意核对投保人的身份证号码，不要把身份证号码写错。

保险企划工作计划和目标篇八

一、严格落实公司各项条款，加强业管工作，构建优质、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，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

二、认真落实公司在客户服务条款，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。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，巩固县城市场占有率，扩大农村市场占有率。根据20xx年支公司保费收入****万元为依据，支公司计划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、深度拓展城市市场，打好乡镇业务的攻坚战。
- 3、有序推进，扩大和巩固农村市场占有率。
- 4、其他方面：深入抓好全县其他保险业务工作；加强与各单位的合作；推行卡单销售会员化；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好增员工作，继续完善人力资源改革，为公司业务发展提供人力保障。20xx年在增员工作上，要实施高素质人才战略，避免粗犷型的招募增员，做到进得来、留得住、能展业，防止人员素质差，留存率低，资源浪费等现象。为了做好增员工作，继续抓好全员增员活动，发现人才，用好人才，把当地有一定声誉，社会关系广，有公关能力，热爱保险工作事业的人招进营销队伍，为营销队伍输入新鲜血液，注入新的活力，为xx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。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。

保险企划工作计划和目标篇九

城乡居民医疗保险工作是一项民心工程，是党委、政府减轻农牧民负担，密切党群、干群关系和构建和谐社会的一项惠民工程。我局在做好医疗保险日常工作的同时，就20xx年城乡居民医疗保险工作作如下安排：

- 1、进一步加强广大群众对城乡居民医疗保险政策、报销办法、程序等宣传，提高全民参保意识，促进城乡居民医疗保险工作的顺利开展。
- 2、进一步加强县内定点医疗机构的监督管理工作，严格控制医疗费用的不合理增长，规范医疗服务行为，确保参保人员的合法权益。
- 3、加大基金自查工作力度，加强基金运行分析力度，确保基金安全运行。
- 4、组织开展全县各机关单位、乡（镇）人民政府会计、农保员培训，规范城镇职工医疗保险统筹划拨工作和医疗保险保险程序。
- 5、进一步加强医保经办机构管理，督促规范各级定点医疗机构的服务行为。

6、加强“二代社保卡”的`发放力度，大力宣传异地就医结算的备案的重要性。

7、积极做好工作总结、目标管理工作、财务统计账务报表的同时，按时完成县委、政府和省、州、县业务主管部门交办的其他工作任务。

保险企划工作计划和目标篇十

新的一年，我们将按照保监局下发的“xx”规划的各项发展要求，结合自身实际，围绕分公司总经理室的具体要求，坚持固强、抓弱、补缺、创新的总体工作思路，在转变思维上做文章，在科学发展上使狠劲，在人才建设上动脑筋，努力完成分公司下达的年度指标，确保支公司的各项建设在原有的良好基础上有新的提升。

强化危机意识，增强发展的紧迫感。面对竞争激烈的市场环境，公司一大批中支公司、四级机构的崛起对我们的生存空间带来了从未有过的挑战，我们将在支公司广泛开展危机教育，进一步健全支公司内部绩效考试制度，真正把业绩与生存相挂钩，从而限度的调动工作的内在动力。强化创新意识，培树真抓实干的工作作风。在新的一年里，我们将结合xx公司的实际情况，针对车险规模大，效益基础差的问题，采取业务培训、难题会诊、专家指导、政策引领等有针对的发展措施来提高效益，保持支公司业务的可持续发展的跨越式发展。强化换位意识，全面提升支公司的服务形象。保险的竞争已经是服务的竞争，在新的一年里，我们将把服务的观念认真落实到每一笔业务中，细化服务流程，明确服务内容，规范服务质量，通过我们的服务来获得客户的认同，获得品牌的效应，获得市场的机会。

继续抓好车险业务。车险业务是我们的主打业务。但如何使车险业务降低赔付、产生效益一直是我们亟需突破的瓶颈，在新的一年里，我们将根据对车险业务的统计数据，进一步

执行分公司核保的管理规定，保优限劣，达到提高车均保费、减少赔付率，力争车险业务成为有效益的龙头险种。

一是要巩固老客户，做好车险的续保工作，充分发挥“全城通赔”的服务优势，力争将续保率维持在50%以上，其中长期客户续保率维持在90%以上；车队业务及团车业务维持在80%以上；4s店的续保业务维持在30%左右。

二是要继续以营运车辆为主，使其成为车险发展的主渠道。

三是要积极开拓新的车险渠道，我们计划xx年将拓展2-3个车险渠道。

重点拓展非车险市场。一直以来优质的非车险业务其市场竞争非常激烈，xx公司的华东电网及中电投业务，由于英大公司成立后份额的增加，使我支公司的业务受到了影响，保费规模明显减少，xx年我们除了要继续争取做好非车险的续保工作以外，还要积极开拓新的非车险增长点，这对我们的经营核算和控制风险具有重要的作用。我们计划重点发展“信用险+车险”的联动业务，积极争取信用险的保费规模，力争在非车险业务续保的基础上，使非车险保费规模上个新的台阶，确保保费规模比xx年上涨50%以上。

大力深化人身险业务。从xx年的经营情况分析，我们的人身险业务还没有快速发展，但是在今年年末我们已经作了有效和积极的准备，力争在xx年促进人身险业务快速发展。我们计划运用营业车辆的承保特色，做好“车+人”保险。并以分散型的人身险业务整合成渠道发展，争取有稳定的保费。

努力提升支公司班子成员驾御全局的管理能力。认真研究和分析市场，掌握宏观和微观的政策，对公司经营方向做出正确的判断和决策。严格坚持会议制度、学习制度、调研制度，班子成员既做决策者，也做实践者，同时严格执行分公司的

要求正规各项费用管理，提高各种资源的利用率，在公司的经营管理中既提高效能又提高效率。努力提升管理人员发现问题解决问题的能力。根据万总份司务会会议中提出的要“崇尚一个精神，强化二个意识，提升三个能力”的要求，我们将把管理人员能力素质的提高做为新年度工作的重中之重，坚持以会代训的方法提高管理层的理论素养，利用结对承包的形式提高管理者的实践能力，发挥考核载体的作用增强管理人员工作的责任意识。通过一级抓一线，达到一级带着一级干，一级干给一级看的效果，从而促进整个支公司的良发展。努力提升支公司人员的整体战斗力。把培养和引进人才作为公司发展的根本大计来抓，为公司持续健康发展提供强大动力。

今年，我们将继续保持队伍的持续稳定，并把新鲜血液的引进作为一种常态的工作来抓。目前我们正在跟1-2位优质展业人员进行洽谈沟通，一旦条件成熟我们将立即引进。同时我们将加大业务培训力度，除了参加分公司组织的各项培训，我们还将根据分公司各业务部门的要求，有针对性的进行业务培训，主要是政策宣导，展业技巧等方面，不断提高全体员工对公司发展要求的理解能力和执行能力，使全体员工把公司的发展要求和自身的利益结合在一起。

对保险项目认真审核，保优限劣，回避高风险项目。用细心规避失误。继续做好业务财务数据真实工作。虽然在这方面我们已经做了大量的工作，数据真实也经得起考验，但我们不能有所松懈，要继续保持下去。