

最新保险公司半年工作总结及下半年工作计划表 保险公司下半年工作计划表(优秀5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。什么样的计划才是有效的呢？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。

保险公司半年工作总结及下半年工作计划表篇一

一是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和的质量挑选并占领市场。

三是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

五是针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

1、做到文明办公，做到环境整洁，语言文明，礼貌服务，规范办公行为。

2、提高工作效率，从各个工作环节都要保持高效，要使快速简捷、灵活的工作作风得到客户的认可。

3、做好跟踪服务，与客户始终保持经常性的较好沟通，确保客户的问题在最短的时间内得到解决。

在20_年工作中，我有决心，在公司的正确领导下，坚定信心，锐意进取，扎实工作，求真务实，创新发展，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

保险公司半年工作总结及下半年工作计划表篇二

20_年即将到来。为完成公司下达的各项指标，加强工作作风建设，提高思想认识，严格执行公司各项条款，增强工作积极性和主动性，提升车险理赔服务，全面提升工作绩效和服务质量，20_年工作计划如下：

一、具体工作目标。

1、提高理赔服务及时性，严格执行公司规定的理赔服务时间，确保客户在最短时间内完成理赔，合理保障客户权益。

2、提高服务水平、服务质量和客户满意度。

二、主要工作措施。

1、认真学习相关业务知识，提高自己解决问题的能力，缩短理赔周期，提高理赔时效，简化理赔流程。

2、巩固核损赔偿岗位，加快案件时效，加强未结案件跟踪服务，缩短结案周期。

3、加强核保前的告知工作。加强理赔时的一次性告知服务，

4、在确定损失的过程中，减少价格差异，修复和改变差异。通过工时标准化和附属系统维护，引入无差价理赔服务，减少差价。

5、进一步提升索赔人的服务礼仪形象，特别是在语言、行为、着装和查勘车辆管理规范等方面遇到的一些问题。采用标准，加强检查，确保索赔人高质量的服务态度。

6、主动关心客户，减少信访投诉。认真落实危险客户回访制度，通过发送短信、赔偿短信等方式提高对结案满意度的回访。如有可能发生纠纷，提前采取防范措施。及时发现和整改。

三、增强团队意识，建立良好的工作氛围。

增进与公司其他员工的相互了解，精通业务沟通。互相学习，共同进步，提高自己的工作能力和专业水平，真正成为领导的好帮手，同事的好伙伴。

四、树立主人翁意识，积极为公司发展建言献策。

公司经济效益的好坏直接关系到每个人自身的根本利益。积极为公司发展建言献策，提出合理化建议，树立公司利益至上的思想，以自我否定服务大众，更好地为公司发展贡献力量。

五、提高服务效率，树立良好的企业形象。

为了更好地做好服务工作，努力提高现场服务效率，采用人性化服务，加快工作速度，提高服务质量，提高服务水平。全面树立公司新形象，真正形成优质文明高效服务。

1、做到文明办公，做到环境整洁，语言文明，服务礼貌，规范办公行为。

2、提高工作效率，从各个工作环节保持高效率，让快捷、简单、灵活的工作方式得到客户认可。

3、做好跟踪服务，始终与客户保持定期、良好的沟通，确保在最短的时间内解决客户的问题。

在20_年工作中，我有决心，在公司的正确领导下，坚定信心，锐意进取，扎实工作，求真务实，创新发展，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

保险公司下半年工作计划表

保险公司半年工作总结及下半年工作计划表篇三

上半年，中国人寿衢州分公司紧紧围绕市政府中心工作，以科学发展观为主题，以加快转变发展方式为主线，以“业务翻身仗、公司奔小康”为目标，全面落实“攻坚克难、稳中求进、奋力拓展”的总基调，围绕预算指标，精心谋划，攻坚克难，顽强拼搏，积极推进各项工作的发展，取得了良好的发展态势。

一、上半年工作情况

一是业务保持平稳发展。截止6月30日，全市系统实现总保费收入44505.58万元，同比增长7.7%。其中，寿险首年保费收入12899.81万元；短期险保费收入3608.25万元，同比增长12.49%；续期保费27997.51万元，同比增长13.02%。

二是市场份额保持主导地位。截止6月30日，占衢州寿险市场份额的45%，仍牢牢占据市场的主导地位。

三是队伍发展迅速。上半年，共新增销售人力250人，在册人力总人数达到1512人，较好地为社会解决就业问题，也夯实了公司发展基础。

四是政保合作继续深化。上半年，公司的政保合作创项目继续得到深化，开发并上线了与社保连接的“社保通”系统，为公司与社保合作提供信息技术支持，稳固了合作基础。今年3月，我公司下属开化县支公司积极参与中国乡村儿童大病医保公益基金大病医保开化项目招投标，凭借成熟的结算方式，良好执行团队，完善的管理制度赢得了专家和评委的认可，取得了该项目的承办权。

五是保险的经济补偿作用发挥较好。全市系统共支出各类赔款、给付9835.51万元，为保障衢州人民生命财产安全，维护社会稳定作出了贡献。

六是积极参与市委、市政府开展的走村入企等活动。上半年，公司积极参与市委、市政府开展的“万名干部基层结亲”活动，共有三名干部与开化县金村乡宋村村5户贫困户结亲，了解他们的需求，帮助他们解决实际困难，建立起长期帮扶关系。

七是积极开展保单质押借款。为帮助小微企业和保险客户解决资金困难，公司积极开展保单质押借款业务。上半年，全市系统共发生保单借款金额2.18亿多元，较好地缓解了客户的资金困难。

二、下半年工作计划

下半年，衢州分公司将按照年初制定的工作思路，进一步增强责任意识，奋力开拓，不断进取，加快发展，确保公司各项工作稳步发展。

(一) 奋力拓展，确保各项预算指标的完成

要从树立信心、确立目标、加强企划、加强领导、关注业务结构、关注客户新增等方面下功夫，确保各项预算指标的完成。

(二) 密切合作，深化和扩大政保合作业务

要继续把“政保合作”作为转变发展方式的着力点，发挥已有优势，继续加强与政府部门的沟通和联系，进一步深化扩大政保合作业务。

(三) 加强销售队伍建设，夯实发展基础

要树立队伍是公司发展的第一资源理念，优化保险销售服务人员结构，提高销售服务人员的专业素养，建立一支具有良好的金融保险知识、销售技能和诚信品质，能够适应保险创新发展和金融一体化竞争，面向不同客户群提供专业服务的销售服务人才队伍。

(四) 加强宣传，积极做好保单质押借款工作

要继续做好保单质押贷款工作，帮助保险客户解决资金困难。要加强宣传，简化手续，使保单质押借款成为保险客户解决资金困难有效途径之一。

(五) 尽职尽责，努力完成市委、市政府下达的各项工作任务

要积极参与市委、市政府组织开展的各项活动，继续参与“万名干部基层结亲”活动，确保全面完成市委、市政府下达各项工作任务。

(六) 强化服务，为客户提供满意保险服务

要按照保监会要求把“抓服务”放在突出位置，依托第七届客户节活动，推出多项特色增值服务，着力提升服务质量和水平。要落实“以客户为中心”的服务理念，把客户需求作为一切经营活动的出发点，把客户的需要、满意、方便、高兴作为衡量工作成效的一个重要标准。

保险公司半年工作总结及下半年工作计划表篇四

1、提升理赔服务时效，严格执行公司理赔规定的服务时间，保证客户在最短的时间内完成理赔，合理保障客户权益。

2、提升服务水平，提高服务质量，提升客户满意度。

二、主要工作举措

1、认真学习相关业务知识，提高自己解决问题的能力，缩短理赔周期，提高理赔时效，简化理赔过程。

2、合并核损核赔岗位，加快案件时效，加强未决案件的跟踪服务，缩短结案周期。

3、加强承保前的告知工作。加强理赔时的一次性告知服务，

4、减少定损时的差价及修换分歧。采用工时标准化，配件系统维护的手段，推出无差价理赔服务，减少分歧。

5、进一步提升理赔人员服务礼仪形象，特别在语言、行为、着装、查勘车管理规范中遇到的一些问题。采用制定标准，加强检查的手段确保理赔人员的服务态度优质化。

6、主动关心客户，减少信访投诉。认真执行出险客户回访制度，通过调度短信、赔款短信，提高结案满意度回访工作。对有可能发生纠纷的案件，提早做好防范措施。做到及时发现，及时整改。

三、增强团队意识，建立良好工作氛围

与公司其他员工增进相互了解，做到业务沟通熟练。相互学习，共同进步，提升自己的工作能力和业务水平，真正成为领导的好帮手，同事的好搭档。

四、树立主人翁精神，积极为公司发展建言献策

公司经济效益的好坏，直接涉及到的是每个人自己的根本利益。积极为公司发展献计献策，提合理化建议，树立公司利益第一的思想，克己奉公更好地为公司发展贡献力量。

五、提高服务工作效率，树立良好企业形象

为了更好的做好服务工作，努力提高现场服务效率，采取人性化服务，加快工作速度，提高服务质量，提高服务水平。全面树立公司新形象，真正形成优质文明高效的服务。

保险公司半年工作总结及下半年工作计划表篇五

1、计划落实早、措施实20__年初，我司经理室就针对__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。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20__年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20__年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。__地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而__地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对__地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司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。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。

四是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，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。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面根据__当前阶段的保源情况，年初，经理室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；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，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。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，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140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量。

二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平。

三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的__纸业、__药业、__公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的

暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，__厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。__纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点保险竞争越来越激烈是不争的事实，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平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们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，使得我司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市公司的好评。今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵循总公司突出效益第一、长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力施行从规模型发展向效益型发展的转变，加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展路子，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的老套思想，实行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的树立了全员注重经营效益的观念，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。