

# 2023年车险续保工作内容 保险公司车险 工作计划(模板5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 车险续保工作内容 保险公司车险工作计划篇一

一、寿险市场现状分析

二、目前现状下市场的机遇和挑战

我们的优势：

（一）品牌优势：品牌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、准客户的说服□xx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xx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xx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、总体思路

就目前了解和掌握的xx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xx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、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xx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xx财险发《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人有事做做好事。

## （二）业务

1. 盘活现有强基固本首先协助x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，利益化是的引导。

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破，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。

## 五、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。

## 车险续保工作内容 保险公司车险工作计划篇二

转眼间又要进入新的一年20xx年了，新的一年是一个布满挑战、机会与压力开始的一年，也是我非常紧张的一年。出来事变已过4个年初，家庭、生存和事变压力驱策我要积极事变和认真学习。

在此，我订立了本年度事变筹划，以便使本身在新的一年里有更大的进步和结果。

### 一、认识公司新的规章制度和业务开展事变

公司在不绝改造，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面摆设了专业执法事件职员帮忙。作为公司一名老业务职员，必须以身作责，在服从公司规定的同时尽力开展业务事变。

1、在第一季度，以诉讼业务开辟为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开辟，把大概有诉讼需求的客户全部开辟一遍，故意向相助的客户摆设执法事件专员见面洽商。期间，至少促成两件诉讼业务，署理用度达x万元以上(每件x万元)。做诉讼业务开辟的同时，不能丢掉该等客户交办的种种业务，与该等客户保持常常性接洽，及时陈诉该等客户交办业务的盼望环境。

2、在第二季度的时间，以商标、专利业务为主。通过到专业

市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人造访等多种业务开辟方法开辟客户，加紧联结老客户感情，构成一个循环有业务作的客户群体。以至于到达4.8万元以上署理费(每月不低于xx万元署理费)。在大力大举开辟市场的同时，不能丢掉该等客户交办的种种业务，与该等客户保持常常性接洽，及时陈诉该等客户交办业务的盼望环境。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无穷商机，给下半年带来一个精良的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合本领的相对进步，对范围较大的企业切合了《xx商标》大概《xx商标》条件的客户，做一次有针对性的开辟，故意向相助的客户可以摆设业务司理见面洽商，夺取签订一件《xx商标》，承办用度达xx万元以上。做驰名商标与闻名商标业务开辟的同时，不能丢掉该等客户交办的种种业务，与该等客户保持常常性接洽，及时陈诉该等交办业务的盼望环境。

4、第四序度就是年底了，这个时间要尽力维护老客户交办的业务环境。起首，要渐渐相识老客户中有潜力开辟的客户资源，找出有弊端的地方，有针对性的做可行性发起，力图为客户公司的知识产权掩护做到最全面，署理用度每月至少达1万元以上。

## 二、订定学习筹划

学习，对付业务职员来说至关紧张，由于它直接干系到一个业务职员与时俱进的步调和业务方面的生命力。我会适时的根据必要调解我的学习方向来增补新的能量。专业知识、综合本领、都是我要把握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还盼望业务司理给予我支持。

## 三、加强责任感、加强办事意识、加强团队意识

积极主动地把事变做到点上、落到实处。我将尽我最大的本领减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年小我私家事变筹划，大概还很不成熟，盼望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我盼望得到公司领导、部分领导的精确引导和资助。预测20xx年，我会越发积极、认真认真的去对待每一个业务，也力图赢的机遇去寻求更多的客户，夺取更多的单，美满业务开展事变。信托本身会完成新的任务，能欢迎20xx年新的挑衅。

20xx年，我有着更多的等待，信托本身肯定可以或许在20xx年取得更大的进步，本身就是如许一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到如今很有深度的资深公司业务员，我的生长布满了曲折，不外以后的事变中，我还是必要继承不绝的积极，信托本身在20xx年肯定走的更远！

## 车险续保工作内容 保险公司车险工作计划篇三

在20\_\_年的工作中，我们虽然做了一些工作，并取得了一些成绩。但与上级要求和广大患者的需求还有一定差距。在深化改革、医院管理、医护质量、服务水平等诸多方面还存在着许多不足，这都是我们今后工作的努力方向。以下就是下一年工作情况的计划。

1、家庭式病房楼竣工，返租3号楼西单元装修完毕，投入使用，扩充病床100张左右，使新院病床由70—100张左右扩充到200张左右，为新院在综合病房楼竣工前，业务收入达到3000万元奠定硬件基础。

2、完成地下车库设计及开工手续，初步完工，为新院绿化、美化创造条件。

3、综合病房楼及后勤附属工程完成设计，根据资金到位情况，部分或全部开工。

4、完成两个社区服务中心建设项目，使两个分院增加病床80张，保持分院业务收入的增长。

## 1、新院

新院要利用肿瘤科病人快速增加的时机，迅速完善肿瘤科的各项诊治手段和服务措施，确立肿瘤科在全市的优势地位，增强医院的核心竞争力。

2)合理布局病区，肿瘤内科、外科、放疗科适时分科，核算独立。大幅度增加就诊病人数，及手术、放疗病人数。

3)病理科扩大业务业务量，检验科开展肿瘤标志物检验，建立血库。

4)充分利用现有超声聚焦刀、热疗仪等闲置设备，发挥其社会效益和经济效益。开展放射科摄片业务。

完善、规范合作专科的管理，借鉴其市场运作、服务理念和手段，推进全院的经营水平。

## 2、淇滨分院骨科、普外科、脑外科

普外科、脑外科扩大在全市的影响。根据淇滨分院发展情况，提升现有科室的实力和影响适时增加科室，为明年工作培养新的经济增长点。

1)骨科：骨科塑造名医、增添设备、加强宣传，在全市形成一定的特色和优势。要在创伤骨科基础上，开展脊柱外科手术、骨病等项目，成立脑外科治疗组，逐步开展脑溢血脑外科手术，为分科打下基础。

2)成立微创外科，在现有普外科基础上，增加部分设备，选送人员外出进修，引进部分关键技术人才，开展微创外科手术，如腹腔镜外科手术、电气化切除治疗前列腺及胸腔镜等手术，通过市场部运作，形成淇滨分院新的经济增长点。

内科要利用承担社区服务优势，增加病人量。要突出一至两个专病，提升病才质量。

### 3、肿瘤分院

肿瘤科要利用现有设备、人员，解放思想，积极、大胆探索新的管理机制和营销手段，增加病人量和业务收入，保障职工待遇，化解历史负债风险。

4、两个社区服务中心规范运行，扩大收入，实现收支平衡。

1、继续完善分院目标管理模式，兑现\_\_年目标奖惩，完善\_\_年目标。

2、适时将总院职能部门迁入新院，直接管理新院业务，并对两分院进行业务指导。各分院建立综合办公室，代行职能科室职能。

3、实现全院资源(设备、人员)共享，各分院不在重复购买较高价值设备。

4、各分院按收入比例分摊总院各项财务费用。

1、加强医疗安全管理，提高医疗质量

1)、深入开展医疗质量万里行、医院管理年活动，按照《\_\_省医院评审管理办法》，做好我院各项管理工作，为今后的等级评审申报奠定基础。

2)、完善院、科二级质量管理组织和医院质量管理委员会组织。强化职能部门作用。实现医疗质量管理日常化、规范化。

3)、加强护理管理工作，提高护士队伍整体素质，合理配备护理人员，维护护士合法权益，切实保障护士待遇。



4)、强化辅助科室管理，加强各分院人员设备共享，提升诊断准确率。

## 2、加强医疗服务管理

开展优质服务活动，制定施方案，细化各项工作，改善服务态度，转变工作作风。

## 3、加强行政、财务、后勤管理，为临床做好保障

1)、理顺全院行政体制和运行机制，保证医院高效、有序运转。

2)发挥财务职能，加强财务基础工作，理顺全院财务管理体制和机制，降低医院运行成本。全院开始实行预算管理，为逐步实施全面预算管理做准备。

3)、完善医院分配制度和人事管理制度，调动职工工作积极性。

4)、强化后勤管理工作。坚持“临床围着病人转，后勤围着临床转”的服务理念，提高后勤供应的满意度。降低医院运行成本。

5)、加强医院信息系统建设。在条件具备的情况下建立医生工作站，实施住院电子病历，为实现数字化医院打下基础。

\_\_年拟引进研究生和本科生15人左右。进修学习3—5人。加强现有专业技术人员的“三基”、“三严”训练和考试考核工作，并且根据专业性质强化考核。认真做好在职医务人员的继续教育工作。

研究制定医院高层次人才发展培养、塑造规划，培养、塑造几名在我市具有重要影响力的专家，成为优秀学科带头人。

## 六、继续加大招商引资及争取上级资金工作

1、医院整体搬迁工作是现阶段的重要工作，目前，主体已完工，我们还将加大人力、物力投入，加快工程进度。

2、加快公立医院改革的步伐，增加投入，加强单病种质量控制和临床路径管理，规范药品采购流程，实行岗位绩效工资制度。

3、保持门诊、住院人次均递增10%，确保医疗卫生事业可持续发展。

4、继续深入开展“医疗质量万里行”和“三好一满意”活动，按照\_二甲医院评审标准开展工作，为做好医院等级评审和验收打下坚实基础。

5、加强医院管理，加大各项规章制度的贯彻执行力度，确保医疗和财产安全。

6、加强医院行风建设和医德医风建设，规范医疗和服务行为，强化约束机制，杜绝违规违纪行为。

7、加强重点学科建设，加大科技兴院战略力度。

8、强化服务意识，大力提升患者满意度和信任度。

## 车险续保工作内容 保险公司车险工作计划篇四

1、坚持“以人为本”，强化队伍建设。总务服务人员是学校组成的一部分，他们素质的好坏也关系到学校的整体素质，总务工作人员也要加强学习，努力提高自身素质。

2、强化管理，进一步加大考核力度。根据学校考核方案和绩效工资兑现办法及总务各个工作岗位的目标责任，加大考核

力度，加强过程考核，以激发调动每个总务工作人员搞好服务工作的自觉性和积极性，努力提高总务服务工作质量。

3、扎实抓好学校安全工作，做好各种安全防范措施，积极争创市“平安校园”。仍坚持每周进行一次安全检查，并认真做好记录，对不合安全规范的设施及时进行整改，将一切安全隐患消灭在萌芽状态。继续加强对学校门卫的管理工作，严格实行外来人员进校登记制度。生活管理教师在生活管理中要重视对学生进行安全教育，加强白天巡视和夜间巡查，以杜绝一些偶发事件扩大化，对学生离返校情况作详细记载，严格交接班手续。

4、切实做好教育教学的服务工作。与教育教学工作紧密配合，协调一致，主动做好相关设备的添置，维修及各种物质供应工作，为教育教学、教科研提供优质服务。

5、抓好学校绿化美化工作，加强对校园环境和绿化的管理。继续抓好校园文化建设，与教导处、团队协同开展多种环境教育活动，充分发挥环境的育人功能。充分利用橱窗、板报等对学生宣传有关卫生知识，做好环境消毒和季节流感、传染病等防治工作。

6、抓好住宿生生活管理。生活管理教师要按岗位目标责任切实做好本职工作，按规范化要求强化管理，训练培养学生良好的生活习惯。继续扎实开展“文明寝室”的评比活动。

7、抓好学生伙食管理，关心师生生活。对师生伙食从采购到制作进行全过程监督管理，严防食物中毒。炊事人员要按照岗位目标责任切实做好炊事工作，不断学习钻研，提高厨艺，精心制作。

校长参谋，严格核算，做到合理开支，统筹兼顾，保证重点。严守财务制度，办事坚持廉洁奉公，严格采办手续，积极推行财务公开，增强财务工作的透明度。

9、加强校产管理，充分发挥资产的功能作用。进一步明确校产管理职责，做到室室有人管、物物有人管，建立物产保管使用责任制度，尤其是一些损耗品的领用、登记与核销，并与考核挂钩。强化维修管理意识，对学校各项设施设备定期检修，做好保养维修工作，延长促用寿命，提高使用效率。

10、做好基建工作，严把质量关，积极与施工单位配合，力争今年9月份搬入教师公共租赁房。以及学校其他基建项目顺利完成。

## 学校总务处工作计划

一、积极组织后勤人员参加学习，不断加强自身素质建设，贯彻落实党的教育方针，做好服务育人工作，认真执行上级颁布及学校制定的有关总务工作制度。

### 二、坚持做好后勤服务常规工作

1、开学初，确保教学第一线的教学用品及时发放到位，教师教学、办公用品到位，使教学工作正常开展。

2、开学初、学期结束都分别对各班级的财产进行核查并登记如册，确切的落实财产责任制管理。

3、定期对学校的校舍、电器进行安全检查工作，确保师生的生命安全，并将检查记录汇总起来，发现问题及时维修。

4、及时对学生损坏的课桌椅、门、锁、窗、水电进行维修，保证学生正常上课。

### 三、校园美化工作

优美的环境能提高人的素质，努力创建优美的校园环境，进一步净化校园、美化校园，绿化校园。加强对校园内环境的

清理，对花草树木的栽培与管理，努力创造良好的工作和育人环境，通过环境育人来提高全体学生的素质。

#### 四、校产管理

1、对学校新增的财产进行登记、造册，强化财产管理，使学校财产管理逐步走上规范化，明细化，专业化，严防学校财产的流失。

2、加强对低值易耗物品的管理工作，严格执行发放登记手续。如笔芯、复印纸张、油墨、办公用品等。

3、加强节水、节电教育，同时加强巡查管理力度，对师生中出现的浪费现象进行批评教育，对水电设备出现的问题及时维修。

4、规范物品采购的流程。各处室因工作需要的物品，先向分管领导申请，交总务处汇总，然后由校长审核，再由总务处具体购置，并做好入账记录。

5、负责指导学校公共财产、公共设施的管理、维护和调配，提高校产的利用率。

#### 五、基建维修方面

检修维护学校的各项设施，也是总务处的主要工作，我们要在不影响正常教学工作的前提下，努力做到不等不靠，主动及时，为保证教学工作正常进行和延长学校财产的使用寿命做出努力。继续落实学校综合治理工作，在新学期开学前全面检修全校水电路，及时解除存在隐患。平时要坚持做到每定期小检查、大检查的工作制度，在消防、灯光、水电、饮水设施等方面进行严格检查，发现问题及时处理，防患于未然。学校工作做得再好，但如果出现安全问题，便会影响教学，影响我校在社会上的声誉，安全重于泰山，要坚决杜

绝安全事故。后勤工作是学校其他工作得以正常开展的前提，做好后勤保障事关重大。

总务处一定会和其他各职能部门相互协调，做好各项工作，同时继续做好学校与各个处室的协调工作，保证学校教学工作正常进行。我们有决心，有信心做好学校的后勤保障工作，争取使我校的后勤工作再上一个新台阶。

工作具体安排：

2015年1月

1、校产清理；2、各班经费决算；3、做好考试、放假的准备工作；4、寒假校园维修工作准备。5、校园安全检查。

2015年2月

1、校园维修工作；2、校舍安全检查；3、做好开学报到注册准备；4、书本发放和退补；5、做好收费统计上报工作；6、做好开学迎检工作；7、完成寒假维修结算工作。8、校服征订工作。

2015年3月

1、校园绿化美化工作；2、节能降耗上报工作；3、固定资产清理；4、常规检查维修工作。

2015年4月

1、常规检查维修工作；2、节能降耗宣传工作；3、逃生演练、安全工作；4、爱护公共财物教育工作。

2015年6月

1、各班经费决算；2、做好考试、放假的准备工作；3、暑期校园维修工作准备；4、校园完全检查；5、校产清理；6、节能降

耗上报工作。

2015年7月2015年8月

1、做好开学报到注册的准备工作;2、书本发放和退补;3、做好收费统计上报工作;4、做好开学工作检查的迎检工作;5、做好学生预防接种工作;6、节能降耗上报工作;7、完成暑期维修结算工作;8、国庆节放假前的校舍安全检查工作;9、城镇医疗保险宣传工作;10、2015年学校经费预算及校园维修改造经费预算工作。

2015年10月

## 车险续保工作内容 保险公司车险工作计划篇五

着力构建销售渠道全面推动业务发展，非车财险部在党委总经理室的正确领导以及非车财险部全体干部员工的共同努力下，认真贯彻落实年初公司提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，取得了较好的成绩。

一、本年度主要完成工作 1、业务总体完成情况 截止 20xx 年 11 月 30 日，全市共完成非车财险保费收入万元，去年同期完成保费收入万元，较去年同期同比增长，完成全年计划任务的，与序时进度相差。

1 至 4 月份竞赛累计完成保费收入万元，任务数为万元，与计划数相差万元，完成率为，与序时进度相差。

4 至 7 月家财险竞赛计划完成保费收入万元，完成比例为。

5 至 8 月份业务竞赛截止到 8 月 31 日，共完成保费收入

万元，任务数为万元，完成比例为 ，与序时进度相差 。

11 月至 12 月中支非车财险业务专项竞赛截止至 11 月 31 日累计完成保费收入万元，总目标为万元，与目标相差万元，完成率为 ，与序时进度相差 。

2、渠道建设、拓展、维护情况 银保业务方面，积极做好与银行的代理业务工作。经过 努力已与中国农业银行、 中国农业发展银行、 中国工商银行、 中国建设银行、招商银行、市农村信用社等签定了兼业代理合 作协议，并与农行成功举办非车财险竞赛活动。

集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，采取上门 走访、电话沟通、业务培训等方式让银行充分地了解我公司的品牌及优势，做到每周、每月都上门走访，及时了解银行 需求及动态，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， 巩固市场地位和社会地位。

渠道建设方面，会同银行相关领导到下辖支行及支公司 走访调研，调研、解决发展中遇到的难题。帮助支公司积极 拓展非车财险渠道业务，加强与银邮等兼业机构沟通合作 ，争取多渠道推动业务发展。帮助支公司分析非车财险业务结 构，找出渠道业务相对应的薄弱点和优势点，努力发展渠道 相对应的优势险种，积极弥补薄弱点。逐步渗透销售具有社 会责任的其他险种，全面提高我公司非车险业务在全市的市 场份额。

到物流、机械、粮油等企业调研货运险、企财险等险种 开展情况，与物流签订合作协议。联合粮油市场召开非车财 险产片推介会，积极宣传我公司的优势及保险产品，取得了 预期的效果。通过加强与企业的交流，使我公司了解市场规 模，促进了双方合作。



到消防局防火处联系火灾责任险业务，在消防局防火处了解到目前我市消防局未硬性要求企业投保火灾责任险，多为企  
业自主投保，有用一定的市场潜力；到市旅游局了解旅行社  
责任险情况，并形成书面报告上报市公司和分公司财险及大  
项目部；到市建委了解工程险开展情况；到市环保局了解环  
境污染责任险开展情况；到集团了解运营车辆承运人责任险  
情况。

在业务培训方面，为了深入贯彻落实总分公司大力发展非车  
财险业务的指示精神，提高中支公司非车财险业务技能，我  
部邀请分公司讲师来我公司进行业务技能培训。期间共培  
训了企财险、家财险、责任险等险种，各县区支公司反馈培  
训效果良好。此次培训增进了各支公司的达成业务目标的信心，  
增强了相关人员的销售技能，达到了预期效果。

在业务风险管控方面，对承保之前的财产险业务，协助支公  
司做好承保前的风险调查工作，将风险排除承保之前，并对  
企业存在的问题，做出积极的建议。对已经承保的财产险业  
务，有计划地安排风险排查。由于企业运输、生产加工和管  
理随着时间、生产流程、生产环境、市场环境和企业工作人  
员的变动，每天面临的常态敞口风险都在变化。因此，针对  
承保时风险识别不清晰的企业，管理体制变化的企业、生产  
技术和工艺流程变化的企业，生产规模明显变化的企业和高  
风险行业，承保后根据实际情况及时安排风险排查。风险排  
查的主要内容包括防火灾、防水灾、防雷电和防止其他意外  
事故。

完成分公司、市公司领导安排的其他工作。

1、思想重视程度不够，思路不够清晰，缺乏对市场的掌控  
力，致使业务发展乏力。与代理渠道的磨合不够细化，激励  
措施跟踪督导及时性欠缺，抓点带面不到位。

2、业务拓展力度不强势，不迅速，不果断，有业务是跟不

上，造成业务发展滞后。3、业务技能薄弱，专业知识欠缺，导致业务发展脱节。

4、渠道业务发展乏力，合作层次不够深入广泛。

三、明年的业务发展目标 根据我公司非车财险业务实际情况，详细制定明年的工作计划、工作目标，在做好个人分散性业务的同时重点拓展渠道销售业务市场。同时按照各县区业务占比要求将任务按年、季、月进行层层分解、逐一落实、措施到位，以确保任务计划顺利达成。

四、明年的工作措施 1、高度重视非车财险业务发展，从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，我公司才能在市场大潮中立于不败之地。

高度重视、统一发展观念，才能从根本上增强凝聚力，呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

2、拓展渠道、深挖资源，确保渠道业务畅通发展。

银邮代理业务方面

巩固好现有业务合作的农行、工行、招行。继续拓展总公司、省公司已经签约和即将签约的国有银行及股份制银行的全面业务合作。其次是与农信社继续接洽，积极做好农信社非车财险业务开展工作，抢抓非车财险业务增长的机遇，迅速占领市场。

再就是充分利用银行信贷、政府等资源，巩固市场地位和社会

会地位。

中介业务方面：目前市场共有多家保险中介机构，而与我公司合作的机构较少，中介经纪业务合作空间很大，在今后业务发展中公司将积极拓展与中介公司和担保公司的合作领域，确保非车财险代理业务的全面增长。

个人业务方面：首先是培植公司的销售队伍，督导两个团队建设，鼓励全员营销、人人参与。在完成客户经理制的前提下，充分利用每个人的社会资源，建立“一对一”销售模式，做大做优个人分散性业务。三是建立现有客户档案，与车险、农险等业务捆绑销售，促进现有客户资源的“二次开发”。

3、建立非车财险业务培训体系、树立增值化服务意识、全面提升专业素质 由于前期对非车险业务发展重视程度不够，各单位业务人员的非车险业务知识掌握不全面，实际操作能力欠缺，给业务发展造成了被动局面。针对这种情况市公司安排专业人员在加强自身学习的基础上，有计划的组织基层员工进行业务知识和专业技能培训，同时根据各支公司需求随时到各单位实地培训、指导，充分发挥职能部门的“传、帮、带”作用。同时市公司教育员工树立增值化的优质服务意识，全面提升公司员工综合素质和社会形象。4、坚持依法合规经营，牢固树立“内控保障生存、合规创造价值”的经营理念。

在依法合规经营方面，将风险控制和合规经营作为每位员工的行为准则，将风险合规意识转化为员工的共同认识和自觉行动。

将风险合规管理要求落实到每个流程、每个环节，使风险合规管理做到全过程和全领域的覆盖。严格执行行业协会自律公约，确保承保流程规范、合规。

下半年，非车财险部将在上级公司的正确指引和市公司党委

总经理室坚强领导下，立足本职、凝心聚力、奋力拼搏，紧紧围绕伟大战略，牢固树立竞争意识、服务意识，全力破解发展难题，锁定目标奋勇前进，为全省非车财险业务提速发展交上一份合格的答卷。