

最新保险公司工作计划目标和目标(优质8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。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。

保险公司工作计划目标和目标篇一

在公司的正确领导和支持下，紧密围绕市公司总经理室贯彻的“保增长，调结构，防风险，促稳定”的工作指导方针，全体内勤人员不断进取，共同奋斗经过一年的努力各项主要工作取得了一定的效果。围绕目标，落实计划，紧抓业务工作，计划落实早、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。

下面是20--年保险公司内勤具体的工作计划：

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。

为达成公司这一战略转型目标，对我们每一位员工都提出了更高的要求。具体到我们综合柜员，不仅是工作量大幅增加，对我们的业务水平也要达到更高更全面的水平。

20--年对公司内勤人员提出以下要求：

1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

4、争取在20--年通过公司中级保全员考试。

总结下来，20--年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在新的一年的工作中，会继续努力，为客户提供更优质的服务，为公司创造更大的效益尽一份力。

保险公司工作计划目标和目标篇二

20xx年，国际金融环境比较复杂，国家为了抑制通货膨胀，不断加息，企业资金出现了短缺，融资渠道相对较窄，私人借贷比较猖獗，并且借贷利率有所提高，面对资金短缺，融资困难，保险行业也受到了一定的影响，**县支公司在这种复杂多变、困难重重的环境下，在县委、政府和上级公司的正确领导下，在各职能部门的密切支持和配合下，通过全体员工的奋力拼搏，开拓创新，勇于进取，公司业务取得了长足发展，业务规模创造了历史同期最高纪录。回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足，为了总结经验，改进不足，现将全年工作总结如下。

截止至20xx年12月31日，**县支公司共实现总保费***万元(预)，其中：首年期缴保费**万元(预)，短期险保费**万元，团体年金保费**万元，中介业务保费**万元(预)，续期保费**万元(预)。共支付各类赔款、满期(生存)保险金**万元(预)，其中：短期意外险赔款**万元(预)，简单赔付率为** (预);短期健康险赔款**万元(预)，简单赔付率为** (预)，短期险综合简单赔付率为** (预)。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。20xx年伊始，根据省、市公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产品说明会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住“****”等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

20xx全年我司共实现首年期缴保费***万元(预)，完成市分公司下达全年任务的***%(预)，圆满完成预定的保费任务目标。首年期缴保费规模达到历史最高峰。核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、

理财专家进行培训指导，把托展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达***人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费**万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的保险公司半年工作总结业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

今年上半年，省公司发出中介全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，按照省、市公司的统一部署和安排，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。在认真为网点做好服务工作的同时，我们还发动全司员工共同努力，全司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费***万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出**公司中介业务历史新高，半年的业务规模是20xx年全年的3倍多。这大大稳固了**国寿的市场占有率，体现了中国人寿领军市场的主导地位。至此，我司全年共完成中介业务保费***万元(预)，创造历史最好成绩。

部分群体又恰恰是最需要获得保险保障的群体。针对这一实

际，根据上级公司“乡镇有点，村村有人”的精神，我司积极想办法，探寻出路，并大胆尝试，先后在**个乡镇(镇)设立服务点，培训驻村业务员，把保险服务延伸到农村，极大地方便了当地群众，减少了他们的投保、理赔成本，此举获得了当地群众的好评，并得到了乡(镇)党委、政府的大力支持与肯定。

务理念，想客户所想，急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关，而为此增加的理赔成本已逾万元。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期(生存金)给付案件金额***万元(预)。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。

保险公司工作计划目标和目标篇三

- 1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。
- 2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。
- 3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。
- 4、制订“开门红”、“国xx争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订20xx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xx万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在xx万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是xx险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。

一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好xx险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

今年在总公司的指导下从营销部招募了xx人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xx万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮助。

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓财险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

保险公司工作计划目标和目标篇四

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。承保诗司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，诗司生存的基础保障。因此，在13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，服务已经成为我毛司的核心竞争力，纳入我毛司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。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，巩固郑州市场占有率，扩大河南市场占有率。根据20xx年支公司保费收入万元为依据，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、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，还是我盲作的重点□20xx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20xx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[]20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在20xx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13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。

保险公司工作计划目标和目标篇五

20xx年是中国保险业发展具有重要意义的一年。

这一年，国务院制定颁发了《国务院关于保险业发展的若干意见》，这是党中央、国务院在新形势下为支持保险业加快改革发展做出的一项重大决策，是中国保险业发展史上的一个里程碑。也是我公司面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。

一年来，在公司党委、总经理室的正确领导下，公司全体员

工上下一致，团结协作，积极进取，奋力拼搏，取得了可喜的经营业绩，各项指标均创历史新高。

20xx年，我公司实收保费x万元，完成年计划的%，同比增长%，已赚净保费x万元，净利润x万元，赔付率(香港口径)为%。较好地完成了上级公司下达的各项任务指标。

一、全年总体业务经营情况

(一) 保费收入情况

从险种情况看，机动车辆险实现保费收入x万元，完成年计划的%，同比增长%，企财险实现保费收入x万元，完成年计划的%，同比增长%，责任险实现保费收入x万元，完成年计划的%，同比增长%，货运险实现保费收入x万元，完成年计划的%，同比增长%，意外险实现保费收入x万元，完成年计划的x4%□同比增长%，家财险实现保费收入x万元，完成年计划的%，同比下降%。

全年实现已赚净保费x万元。车险占比%，非车险占比%。

(二) 赔付情况

全年共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比增长%，简单赔付率%，同比下降x个百分点。

从险种来看，机动车辆险共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比增长%，简单赔付率%，同比下降x个百分点。企财险共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比增长%，简单赔付率%，同比增长x个百分点。责任险共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比下降%，简单赔付率%，同比下降x个百分点。货运险共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比下降%，简单赔付率%，同比下降x个百分

点。意外险共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比上升%，简单赔付率%，同比上升x个百分点。家财险共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比下降%，简单赔付率%，同比增长x个百分点。其他险共处理各类已决赔案件，支付各类赔款x万元，同比下降%，简单赔付率%，同比增长x个百分点。

二、围绕目标，狠抓落实，加快业务发展

1、积极调整工作思路，细化工作目标

年初，公司总经理室就针对上一年公司保费收入情况进行了综合分析，主动调整了工作思路，将分公司下达的各项任务指标按产品线进行层层分解，做到层层把关，实行问责制度，利用每周的晨会、周末例会将公司的计划具体落实情况进行通报和整理、分析，有效地保证了全年计划的最终实现。公司在制定全年任务时充分地考虑到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、巩固既有市场份额，实现稳步发展

20xx年，公司把稳固车险和家庭财产保险，大力发展责任意外险作为全年工作的重点来抓，在抓业务数量的基础上，坚决地丢弃赔付率较高的业务，第一，确保续保业务及时到位，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由总经理室督促考核，并要求提前介入公关。在业务上实行每周通报的机制，从而有效地巩固了原有业务，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。第二，同满洲里市政府有关部门加强公关，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门建立友好合作关系，请他们帮助收集、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。

第三，不轻易放弃丢失的业务。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求把20xx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，并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。第四，大小齐抓，能保则保。因为企业转产、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，使得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。

针对满洲里口岸进口货物的报关、报检、保险、银行、货物运输、仓储等逐项业务由代理公司来完成的特点，我们提前做好收货人的工作，并注重同代理公司的保险代理工作，首先建立了与代理公司合作关系，将业务集中起来管理，以便更好地做内地客户工作，今年我们与5家代理公司签定保险代理协议，避免了业务上出现较大的波动，为货运险保费的稳定发展奠定了基础。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

满洲里地区现有3家(人保财险、平安产险、太平洋)经营非寿险业务的公司，而满洲里地区人口少，企业规模较小，我公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。公司总经理多次向市委、市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的支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，不仅使市委、市政府对我公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，给予了充分的肯定。真实的让市委、市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政策上的倾斜。二是服务更加人性化、亲密化，公司总经理室

成员年初就对市属各大系统骨干企业实行划块包干，定期进行回访，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。三是要求所有中层干部走出办公室，实行全员展业，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，提供全方位服务。四是按照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、全力拓展车险市场

20xx年满洲里公司车险业务经历了不平凡的一年，车险经营面临的形式十分严峻，机遇与挑战并存。从保险业内部看：一是实行新的监管政策，由此引发各公司产品及销售策略的调整。二是竞争主体不断增强，市场中规范与混乱并存。三是强制保险于7月1日实施后为车险发展提供机遇的同时，竞争态势和市场格局将难以预计。尤其是7月1日前，同业公司为了抢占车险市场，不惜靠高返还、低费率、低价格、降低承保条件等手段来抢夺和争取客户群体，当时车险市场完全处于无人管理的状态，给我公司车险业务带来严重的冲击，在认真细致地分析了市场情况后，总经理室制订了公司20xx年车险业务发展目标：首先；坚持效益优先的原则，加大力度控制保险费率的上升，实行新车业务以及续保业务同时进行的展业原则，不断提高承保质量，转变原有的思想观念、不断开拓创新适合自身经营特点的企业理念。同时，在对市场进行调研后科学、细致地做好了市场定位，争取第一时间掌握市场信息的变化，依靠我公司的品牌强势来赢得市场。

保险公司工作计划目标和目标篇六

随着五月假期的过去，我们的工作也同样渐渐的恢复了平稳阶段。但正是在这样的的时候，我更因该严格的要求自己，强

化工作能力，提升个人价值。

在过去几个月的工作中，尽管遇上了不少的困难和麻烦，但是在公司领导的正确领导下，我们在团体的力量下顺利的改变了工作的方式，圆满的完成了销售工作。

五月期间，我也趁着假期客户群体的空闲积极的去拜访了过去的老客户们，并在此期间开发了不少的新客户加入。

以六月的工作指标为方向，积极的完成领导制定的工作目标，并以自己在的x月的记录为标记，积极的去尝试突破。

此外，在个人的提升上我也不可疏忽，积极的去了解市场，了解客户群体近期情况，并及时的改进工作方式，做好新老客户的维护，并在今后的工作之余对自己进行充电提升。

首先，在为了能更好的完成推销工作，我要更加认真的去学习和了解业务知识，对公司业务的改变和调整要及时的掌握，对于自己负责的区域更是要了如指掌的做好了解。

其次，在工作中我要累积并总结工作经验，对于有意义的业务经验我要及时的记录下来，并在空闲中分析自己在工作中的表现以及客户对我工作的反应，并以此反思自己的不足，积极的强化自我。

在此，是我作为一名销售人员，在礼仪和形象方面的改进。近期常有人提醒我该在形象方面进行改正，对此，我也应该重视起来。不仅仅是表面工作，在于客户的交流用语，以及肢体语言等交流礼仪我都应该去仔细的学习。

在六月的工作方面，我应该更加注重新客户的开发，并且在工作内外也不忘积极的联络和维护旧客户。尤其是重点客户，更要及时的问候和回应，严格认真的完成回访。

眼看六月即将到来，一年的时间又即将过去一半。尽管在这半年里我们遇上了很多的困难，但是这并不是我们失败的理由，我会抓紧下半年的时间来提升自我，争取在下半年中，创造更加出色的成绩！

保险公司工作计划目标和目标篇七

以省公司提出的工作目标为指针，以寿险业务发展为中心，以城乡网点建设为重点，全面促进营业部寿险业务工作持续、健康、高速发展；在内强素质、外树形象上，公司品牌宣传上，经营管理水平上，业务队伍的专业素质上下功夫，顺利完成营业部的评级，同时圆满完成上级公司下达的全年任务目标而努力奋斗。

1. 建立健全营业部农村营销网点。年内将在现有业务队伍基础上，新育成3名业务总监，6名高级业务经理，12名业务经理，资深理财顾问达到100人(其中上半年完成45人，下半年完成55人)。完成城区两个营销分部、4个主要农村网点的高立工作；积极拓展渠道，将保险协保员制度建立健全，将协保员队伍发展到200人，准股东队伍争取扩大到100人。
2. 全年寿险价值保费考核目标360万元，奋斗目标450万元。
3. 组织举办10期新人班，20场以上的创业说明会，30场以上的产品说明会，40场以上的客户联谊会。
4. 建立健全营销网点管理办法，制定具体的实施方案与措施。
5. 加大广告宣传力度，实现电视宣传加标语、横幅、宣传单的立体式广告宣传，迅速的打响品牌。

保险公司工作计划目标和目标篇八

一、20--年的经营情况和主要工作

业务经营情况

- 1、业务发展逐步进入“迅猛”的发展轨道。截止11月底，累计实现签单保费25106.2万元，增幅为23.42%；实收保费2.6万元，增幅为20.74%。
- 2、经营效益逐步呈现“回暖”的发展态势。公司上半年盈利水平明显不足，下半年逐步有所好转。
- 3、应收保费逐步迈入“合理”的经营区间。全市应收保费余额426.6万元，占总业务的比重为2.10%。
- 4、市场份额逐步趋于相对“平稳”的竞争局面。截至10月底，我公司市场份额为35.86%，同比上升了1.27个百分点。
- 5、赔付情况逐步显现“持续”的好转态势。截至11月底，简单赔付率为54.4%，综合赔付率为75.06%。

主要工作情况

(一)采取有效措施加强督导，推动业务持续稳定发展。

公司自年初便采取多种措施全面加强业务调度，对保费收入实行逐月分解下达计划，逐月点评，逐月分析，并实行月、季、年三重考核，按照计划完成情况对各经营单位和产品线进行奖惩兑现。对不同险种实行差异化费用政策和激励办法。在全市系统费用紧张的不利情况下，我们基本做到省公司下拨的每笔费用首先满足基层展业需要，全面激发基层一线的展业热情。

(二)坚持依法合规经营，自觉带头规范保险市场秩序。

20--年，我们公司共接受各级各部门和系统内外大规模、多渠道、全面系统的检查达10多次，这使我们进一步提高了思

想认识，增强了依法合规经营的自觉性，不断增进了与监管机构、行业协会和同业的沟通协调，为公司依法经营、合规经营、规范经营奠定了坚实的基础。

(三)加大应收保费执法力度，自查自纠工作顺利实施。

今年，公司加大了应收保费执法监察力度，达到“三到位”，即思想认识到位、责任明确到位、工作落实到位；做到了“四不怕”，即不怕揭短、不怕麻烦、不流形式、不留死角。对应收保费逐笔、逐项、逐人进行落实，摸清了“家底”，查清了责任，严肃了整改，对历史遗留的应收保费，立足自身、不等不靠，按照“谁销售、谁负责”的原则，全面加强欠费催收，受到了省公司的表彰。

(四)积极提升销售能力建设，大力开展交叉销售工作。

一是大力加强营销团队建设，二是大力开展营销组训建设，三是大力加强和规范营销队伍建设，四是建立多方位的销售渠道，五是积极推动交叉互动业务，创造了一流销售业绩。

(五)认真贯彻学习“八个表率”，积极践行科学发展。

一是我们及时组织党委、总经理室班子成员进行了原文学习，并开展了座谈讨论，制定了贯彻落实重要讲话的意见和方案；二是组织各经营单位领导班子成员率先学习领会，吃透精神；三是迅速组织全市系统广大干部员工学习讨论；四是根据方总讲话精神，重新制定并完善年度工作思路、工作重点、工作规划、工作目标和年度考核办法；五是召开了专题会议进行交流发言；六是组织市公司党委成员分赴各联系部门、联系单位进行辅导和督导，确保此项学习讨论活动取得实实在在的成效。

(六)数据质量管理措施得力，考核成绩位居全省前列。

一是我们规定由信息技术部全面负责全市数据质量的管理监

督工作;二是公司安排专人分管数据,将数据质量管理职责明确到人;三是制定了数据质量管理办法;四是认真进行了全市系统培训;五是按月通报数据质量考核结果,保证了公司经营数据的准确性和科学性。

(七)加强“学习型组织”建设,提升队伍的整体素质。

培训过程中,公司采取了集中培训和分散性培训相结合,以分散性下基层培训为主;系统培训和新险种培训相结合,以新险种推广培训为主;长期培训和短期培训相结合,以短期实用性培训为主的方法。确保了公司培训和“学习型组织”建设取得较好成效。

(八)积极开展企业文化建设,提高公司核心竞争力。

紧密围绕60周年司庆为主题,一是在全市系统范围内广泛开展了“乘势而为,再铸辉煌”的全员大讨论;二是广泛开展了“为国庆献礼,为司庆增光”的业务竞赛活动;三是积极开展适合于本单位特点的创新服务活动。10年10月在市组织的行风评比中,我公司的参评结果和群众意见均好于往年。

存在主要问题