# 保险开年工作计划范文优选10篇

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-04-26

*保险开年工作计划范文 第一篇为更好地完善人口和计划生育利益导向机制，落实社会救助政策，维护城乡计划生育低保对象的生存权和健康权，充分发挥医疗救助功能，有效解决计划生育家庭意外伤害的就医难题，让他们共享经济社会发展成果.认真贯彻落实中央十部委...*

**保险开年工作计划范文 第一篇**

为更好地完善人口和计划生育利益导向机制，落实社会救助政策，维护城乡计划生育低保对象的生存权和健康权，充分发挥医疗救助功能，有效解决计划生育家庭意外伤害的就医难题，让他们共享经济社会发展成果.认真贯彻落实中央十部委,“关于广泛开展‘生育关怀行动’的通知精神” 创新具有计划生育特色的宣传教育活动，采取“计生部门补一点、的方式为计划生育家庭投保，并将承保对象从个人扩展到计划生育家庭成员，切实关怀、关爱计划生育家庭，进一步提高计划生育家庭抵御风险能力。为切实做好全县\_\_年计划生育家庭意外伤害保险工作，推进和谐计生、和谐社会建设，是推动人口和计划生育工作、稳定低生育水平、提高人口素质、平抑出生人口性别比、解除计划生育家庭后顾之忧的一项有效举措，是号召育龄群众积极响应国家政策自觉实行计划生育的重要手段。现将全县开展\_\_年计划生育家庭意外伤害保险工作的有关事项如下：

一、 保险内容

(一)凡符合计划生育政策的家庭，其夫妇年龄在65周岁以下，子女年龄在1周岁以上者，均可作为被保险人参加保险。

(二)保险费为：每年每个家庭每份30元，保险金额每份20\_0元，其中意外伤害死亡保险金额18000元，意外伤害住院医疗保险金20\_元。

(三)保险期限：一年(\_\_年9月1日—\_\_年8月31日)。

二、参保范围

(一)农村独生子女户;

(二)农村双女户;

(三)城镇独生子女户和其他计划生育家庭户;

(四)参保对象为每个家庭两代人(即父母和子女)。

三、补助标准及办理方式、时间

(一)农村独生子女户：以一户一份30元计，县人口和计划生育局补助10元，镇计生办补助10元，农村独生子女户出10元;

(二)农村双女户：以一户一份30元计，县人口和计划生育局补助10元，双女家庭户出20元;

(三)城镇独生子女和其他计划生育家庭户，以一户一份30元计,自出30元;

(四)各村(社区)保险业务由村委会负责办理，填写相关表册后和保险费一并上交镇计生办，镇机关和学校由镇计生办负责办理;

(五)每户家庭最多可办理两份。

(六)办理时间：\_\_年8月20日—\_\_年8月30日。

四、目标任务及奖惩措施

(一)目标任务。\_\_年全县计划生育意外伤害保险任务目标是 户，各村(社区)具体完成目标任务分解情况见《\_\_年计划生育家庭意外伤害保险任务目标表》，镇直各单位和学校的计划生育家庭意外伤害保险工作由镇计生办协调组织开展。

(二)奖惩办法。对各村(社区)开展计划生育家庭意外伤害保险工作实行奖惩考核：完成100%的每户奖元;完成90%—99%的每户奖2元;完成80%—89%的每户奖元;完成70%—79%的不奖不惩;完成率低于70%的从年终责任制兑现惩200元;超任务完成的按实际超额完成户数每户奖1元。

五、工作要求

做好\_\_年全镇计划生育家庭意外伤害保险工作，时间紧，任务重，全县各村(社区)、各部门要进一步提高认识，强化组织领导，搞好宣传动员，切实抓紧抓实抓好，大力营造社会氛围，做到家喻户晓，人人皆知。

(一)加强领导，提高认识。为推进此项工作深入开展，取得成效，镇上成立了以镇人民政府主要领导任组长的领导小组，领导小组下设办公室在镇计生办，具体负责此项工作的宣传动员、培训指导、统筹协调和组织实施。全县各村(社区)、各部门要进一步增强开展计划生育家庭意外伤害保险对提高计划生育家庭抵御风险能力的认识，将此项工作作为贯彻落实中央十部委,“关于广泛开展‘生育关怀行动’的通知精神的一项重要内容，切实加强领导，统筹安排，强化措施，落实责任，积极动员、组织计划生育家庭自愿参保。

(二)强化宣传，形成氛围。各村(社区)、各部门要采取多种形式，加大对计划生育家庭意外伤害保险的宣传力度，广泛宣传计划生育保险利国利民的好处，使计划生育家庭意外伤害保险做到家喻户晓，人人皆知，促使计划生育家庭普遍树立保险意识，激发广大群众参保投保的意愿，提高参加保险的积极性和自觉性，为做好计划生育家庭意外伤害保险工作营造良好的舆论氛围和奠定良好的群众基础。

(三)注重细节，确保质量。在开展具体工作中，各村(社区)、各部门要以认真负责的态度，严格按照保险内容和参保范围等要求做好办理工作，要充分注重参保人员信息的准确性，确保办理工作质量，坚决杜绝因工作失误导致的理赔案件。

**保险开年工作计划范文 第二篇**

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第二，努力做好自己的本职工作，做好后援服务，和各位老师为国华为经代搭建一个更好的平台。

第三，继续努力的学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

1保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

2、 对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。作为一名刚毕业的学生，能够有机会来到国华工作学习，我感到非常的荣幸。做学生的时候希望尽早的参加工作，但是根本不了解职场，工作之后才有了一个清晰的认识，每一个人职场都有它特定的一个运作流程

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负责任的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项内容空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的责任。

**保险开年工作计划范文 第三篇**

凡事预则立不预则废，为了更好的开展以后的工作，现将计划安排如下：

一、加强自律管理，维护保险市场经营秩序

按照全区保险工作会议的精神，根据贵港保险市场的实际，协会在20\_\_\_\_年先后出台了三项自律协议，补充完善了两项自律协议。协会始终坚持以监管部门的监管文件及自律协议为指南，以强烈的事业心、责任感、敢抓敢管的精神状态，通过加强自律管理，为会员公司营造“依法经营、有序竞争、诚信服务、共同发展”的良好市场环境。

(一)以检查及落实整改为推手，促进市场秩序逐渐好转。

20\_\_\_\_年工作人员在公司的大力支持下，协会组织各会员公司成立业务检查小组对竞争激烈的学生险业务、车险业务开展了业务检查，而且一年比一年深入，对检查发现的问题着重抓落实整改。今年元旦上班后的第一天，立即召开各产险公司中层以上骨干参加的“20\_\_\_\_年规范市场检查情况通报暨整改动员大会”，会上宋超良秘书长将上年底检查各公司的相关情况予以公布;刘建伟会长就检查发现存在的问题及整改意见作动员，对全年规范车险市场秩序进行部署。会后，协会秘书处相关人员逐一地到每家公司召开领导和相关人员调研会，调查了解公司对检查中存在问题的认识及所采取的整改措施，防止应付了事和走过场，从而促进存在问题得以妥善解决。

(二)以自律协议为措施提高公司公平有序竞争的自觉性。

二、加强摩托车交强险自律。

20\_\_\_\_年，关于保险公司委托非法中介和个人销售摩托车交强险保单的现象尤为突出，严重扰乱了摩托车交强险市场的正常秩序，为促进我市摩托车保险业务平稳较快发展，协会多次召开车险专业委员会会议，研究出台了《贵港市保险行业摩托车交强险自律协议》，明确了办理摩托车交强险的场所和人员，规范了摩托车交强险保单的管理和使用，同时制定了违规处罚的具体办法和措施。同时，协会还深入到桂平平南进行调研，并结合实际情况，在平南县同步执行该协议。协议签订后，根据相关规定，协会定期核查各公司的摩托车交强险保单，对违反协议规定的行为及时通报并提出整改意见。在《贵港市保险行业摩托车交强险自律协议》执行过程中，协会还及时对不适宜的条款进行修改和补充，再次签订了《贵港市保险行业摩托车交强险自律协议补充协议》，为促进我市摩托车交强险业务走向规范化管理的良性轨道发挥了积极作用。

三、签订《贵港建筑施工人员意外伤害保险自律协议》。

20\_\_\_\_年是贵港的“项目建设年”，各保险公司围绕目前贵港的一些工程项目，积极开展建筑意外伤害保险业务。为规范建筑意外伤害保险工作，切实发挥建筑意外伤害保险在维护建筑业从业人员利益等方面的积极作用，维护建筑意外伤害保险的市场秩序，协会首先从规范建筑施工人员意外伤害保险业务入手，深入市场和建筑行业进行调查研究，并组织各会员公司相关领导开会研究，签订了《贵港保险行业建筑施工人员意外伤害保险自律协议》。

四、修订和完善了《贵港保险行业水险业务自律协议》。

贵港金黄水道是我市的一大优势，货船运力突破了164万吨，拥有货船2300多艘;20\_\_\_\_年港口吞吐量完成3500多万吨。全年水路保险业务量约3000万元保费。但近年来，由于不理性的竞争，水路保险市场较为混乱，非法中介及个人几乎控制了水路货运市场，导致水路保险业务市场基本只剩下两家公司在苦苦经营。本来效益见好的险种, 由于支付高昂的手续费,利润空间小了,风险大了,经营效益大大降低了。20\_\_\_\_年签订的《贵港保险行业水路业务自律协议》已不适应当前形势的发展。为了净化水路保险市场环境,促进水路保险业务稳健经营,更好地维护保险合同各方的合法利益,协会组织八家财产险会员公司研究协商, 并修订和完善了《贵港保险行业水路业务自律协议》，促使我市水路保险市场得到进一步规范。

五、共同努力促进市场秩序明显好转。

20\_\_\_\_年我市财产险市场业务逆势上升，这是规范经营的结果，是协会与各家财产险公司共同努力的结果。20\_\_\_\_年，协会适时召开有关规范市场秩序，商讨制订自律协议的会议有14次，其中车险会10次，水险会3次，建工险会1次，促使各公司依规经营的自觉性逐步提高。以前那种以要素不全、降费或变相降费、讨价还价、随意使用费率浮动系数承保;以应收不收、阴阳保单、退费、扩大赔案、假案、假的发票等手段套取费用;以高手续费争抢业务的无序竞争行为日趋减少，市场竞争逐步回归到公平和理性上来，从而使保险资源得到更好的保护和开发，大大减少无谓的成本开支。可以这样说，目前的保险市场秩序是近年来最好时期。

(三)以实施见费出单为重点，全面落实车险业务管理制度。

为加强和提升财产险公司的管理水平及服务质量，提高车辆承保质量，预防“病从口入”，协会及时召开车险专业委员会会议，专题研究《广西机动车辆保险实施见费出单制度自律公约》的实施方案，确保《广西机动车辆保险实施见费出单制度自律公约》的顺利执行。20\_\_\_\_年，贵港8家产险公司有7家车险保费实现应收保费为“0”，有效地解决了过去长期困扰的应收保费问题。同时，协会还组织各产险公司统一执行广西保险行业协会下发的《关于广西保险行业车险理赔信息查询平台升级的通知》(保协桂发[20\_\_\_\_]107号)文件，尽可能正确使用费率浮动系数，避免错保或少收保费。

(四)公平公正严格处理违约经营。

协会20\_\_\_\_年接待上门来访8件：其中投诉违规行为的3件，查实后违约的2件，协会分别对两家公司进行了违约处罚;理赔纠纷投诉立案调查事项3件;投诉营销员诋毁同行公司1件;公司与员工纠纷的1件。这些投诉都得到了有效的调解。协会在查处违约工作中，较好地坚持了依法合规、多方联动、公平公正、露头就打及激励与约束相结合的工作方法。20\_\_\_\_年协会共发出6份处理通知(有3份属上年)，分别对违犯自律协议的5家公司和相关人员进行通报或处罚，有效促进了我市保费收入的大幅增加和效益的明显改善，促进了行业团结进一步增强，使业内无序竞争、同行生嫉妒、相互指责行为基本克服。

**保险开年工作计划范文 第四篇**

一、指导思想

二、工作目标

三、做好各项工作，完善社区服务、促进社区全面发展

1、社区党建工作

分发挥党员在社区建设中的作用，加强社区班子建设，提升干部队伍整体素质和能力。

2、计划生育工作

新婚前后随访，鼓励晚婚晚育，每月随访孕期，积极做好孕期筛查调查。怀孕期间随访，宣传孕期、围产期保健知识。在重点人群、流动人群和重点环节管理上，结合实际突出重点掌握信息。 有针对性的为育龄群众提供最佳服务，开展好帮扶结对、生育关怀，宣传计划生育法律法规。

3、人力资源和社会保障工作

做好技能培训，就业创业、富民惠民等宣传工作及就业失业登记工作。

4、民政工作

加强动态管理，及时了解和跟踪已保家庭的收入情况，对不符合条件的及时予以调整，对新出现的困难家庭要及时纳入保障范围，确实做到“应保尽保“。续实施城乡困难家庭医疗救助制度，完善与城乡居民医疗保险制度的衔接，提高救助效果，减轻困难家庭的经济负担，努力使困难群众无钱看病和看不起病的问题逐步得到缓解。积极开展春荒、冬令救助和救灾救济应急工作。

5、社区治安综合管理、民兵工作

**保险开年工作计划范文 第五篇**

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，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。

(一)不断转变思维观念，增强发展信心

强化危机意识，增强发展的紧迫感。面对竟争激烈的市场环境，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勾，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。在新的一年中，我们将合-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。

(二)不断优化经营构，实现科学发展

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201-年将拓展2-3个车险渠道。

大力深化人身险业务。从201-年的经营情况来分析，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201-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。

(三)不断强化队伍建设，夯实发展根基

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。

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合在一起。

(四)不断规范法规意识，加大风险防范

用文件防范风险。继续贯彻落实70号文件精神。70号文件是公司健康发展的指导性文件，我们要继续深入学习，认真贯彻落实，坚持把合规贯穿于经营管理的全过程，做到主动合规，自觉合规，始终紧绷“合规经营”这根弦。用制度堵塞漏洞。进一步探索建立控制承保风险的机制，在展业过程中要尊重保险规律，严格按照总分公司的承保规定和要求，

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性工作。虽然在这方面我们已经做了大量的工作，数据真实性也经得起考验，但我们不能有所松怠，要继续保持下去。

**保险开年工作计划范文 第六篇**

-年是--寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是--个险发展重要的一年，--个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，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，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将--个险-年的工作情况和-年的工作计划汇报如下：

一、-年的经营成果和工作总结

截至12月1日，--个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入--万元，其中期交保费--万元，趸交保费---元，意外险保费--万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标;个险至12月有营销代理人--人，其中持证人数--人，持证率-%;各级主管-人，其中部经理-人，主任-人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾-年走过的历程，凝聚着--太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

(一)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。

今年--同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。--个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。

我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变要我发展为我要发展。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。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，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为--个险从根本上增强了凝聚力，--个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结我个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年7月份百日大战中，推出了群英会聚人民大会堂的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，--个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

(三)针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是--个险长期以来始终坚持的方向，在-年，--个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，--个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确要工号就要上班工作的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

**保险开年工作计划范文 第七篇**

一、总体要求

坚持民生为本，围绕保基本、广覆盖、有弹性、可持续的原则，通过宣传指导，集中入户征缴，引导城乡居民普遍参保，全面完成20xx年度工作任务，促进我县城乡居民社会养老保险事业健康快速发展。

二、工作目标

20xx年1月1日全面启动20xx年度城乡居民社会养老保险各项工作。总体目标：一是20xx年5月30日前我县全面完成市下达年度参保目标任务。各乡镇(街道)全面完成县政府确定的20xx年度城乡居民参保缴费任务，确保参保率达到90%以上;二是强化新增到龄人员养老金发放工作，确保符合领取条件的城乡居民应发尽发，真正实现养老金发放率100%。三是各乡镇(街道)要采取多种形式，服务好群众，做好生存认证工作，达到生存认证通过率100%。

三、工作计划

(一)基金征缴阶段

1、宣传发动

(1)县城乡居民社会养老保险经办机构要做好宣传资料印制和下发工作，并采取电视流动字幕、实地访谈纪录片、便民服务联系卡、出动宣传车、发放宣传单等多种宣传形式，有效的开展城乡居民社会养老保险政策宣传工作。

(2)各乡镇(街道)召开20xx年城乡居民社会养老保险工作大会，做好20xx年参保对象调查摸底工作。同时，各乡镇(街道)要结合各乡镇(街道)实际利用板报、标语、横幅、宣传单、宣传车等形式，深入群众有针对性开展城乡居民社会养老保险政策宣传工作。

2、集中征缴阶段

各乡镇(街道)要对照与县政府签订的20xx年度城乡居民社会养老保险工作目标责任书，做好已参保人员续保缴费工作，同时加大符合条件的新增人员的新参保缴费工作。根据时间进度要求阶段性地完成保费收缴任务，4月30日前完成90%以上的任务。

(二)生存认证阶段

各乡镇(街道)在20xx年5—6月间开展一次已享受养老金待遇领取人员的生存认证工作，确保符合条件人员都能领取养老金，同时抓好不符合条件人员的清查工作，如享受财政退休、企业退休等人员，防止重复领取养老金。生存情况认证根据不同群体、不同情况采取实地认证、异地认证、上门认证三种形式进行，生存认证结果逐自然村进行公示，接受群众监督，并将公示情况形成文字材料加盖各乡、镇人民政府，街道办事处公章后上报县城乡居民社会养老保险审计稽核股。

(三)总结完善阶段

各乡镇(街道)要对照20xx年度城乡居民社会养老保险工作目标责任书，认真查缺补漏，提高参保率，让60周岁以上符合领取条件的居民全部享受养老金待遇。县专项工作领导小组对征缴进度和基金管理情况进行检查和通报，规范业务经办机构的服务标准和规程，解决影响工作推进的热点、难点问题，确保20xx年底圆满完成上级下达的目标任务。

四、职责分工

各乡镇(街道)是城乡居民社会养老保险征缴工作的责任主体，要对征缴工作负总责。要切实加强组织领导，严格考核管理，确保年度任务如期或提前完成。县财政局要保障全县城乡居民社会养老保险政府补贴资金及时足额到位，每月养老待遇领取人员养老金拨付到位。

县人社部门负责城乡居民社会养老保险征收工作中的宣传动员、缴费进度统计工作，要督促各乡镇(街道)将征收资金及时存入财政账户，各乡镇劳保所负责具体办理参保人员参保缴费手续。

县农村信用合作社负责城乡居民社会养老保险金融业务代理工作。强化操作培训，保证熟练操作、规范操作，确保征收资金安全及时入库，并将资金入库凭证及时、全面、准确地传递人社、财政部门。

县民政、计生、残联等部门要将核实后的相关群体人员信息情况及时传送到县人社部门，配合做好政策衔接工作

五、工作要求

(一)加强领导，确保工作扎实推进。各乡镇(街道)要充分认识全县城乡居民社会养老保险工作的重要性、艰巨性、复杂性。主要领导要亲自抓、负总责，分管领导具体抓，一级抓一级，层层抓落实，将各项目标任务细化分解，责任到岗、量化到人。20xx年为全县集中征缴保费时间，在此时间段各乡镇(街道)要组织镇、村干部进村入户开展工作，千方百计把群众的思想工作做到位，切实做好扩面征缴和保费续缴工作。

(二)加强培训，确保政策落到实处。县人力资源和社会保障局要结合工作实际，牵头组织相关部门，学习上级下发的城乡居民社会养老保险工作经办规程，采取多种形式，对各乡镇(街道)业务经办人员及村级协管员进行全方位的培训，确保每一名工作人员都熟悉掌握城乡居民社会养老保险的基本操作方法和步骤，吃透相关的法规政策，确保工作圆满完成。

(三)明确职责，努力形成工作合力。城乡居民社会养老保险工作是一项政策性强、涉及面广、情况复杂的系统工程，各有关部门要认真履行各自职责，加强协调配合，形成工作合力，确保城乡居民社会养老保险各项业务顺利开展。

(四)加强监管，确保基金安全运行。要加强票据管理，规范票据领取、使用核销手续，严禁出现票据遗失情况。要规范基金管理，征缴期间征收的养老保险费及时存入城乡居民社会养老保险“收入户”，严禁出现单位或个人截留、挪用基金收入情况。财政局应按照基金管理办法，做好基金保值增值工作。要及时上报待遇领取人员变动情况，防止虚报、冒领养老金现象发生，确保基金运行安全。

(五)加强督查，确保工作顺利开展。为保证城乡居民社会养老保险工作顺利开展，确保实现市下达目标任务和养老金应发尽发，县委、县政府将把城乡居民社会养老保险工作纳入政府民生工程目标考核，对未完成目标任务的乡镇(街道)，除扣减相应分值外，还将定期或不定期对工作的各个环节进行立项督查，发现问题，及时责令整改。对思想认识不到位、组织不到位、工作不到位、责任心不强，行动迟缓，影响城乡居民养老保险工作稳步推进的单位和个人，县政府将追究其主要领导、分管领导和相关责任人的责任，并通报全县。

**保险开年工作计划范文 第八篇**

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每周要增加X个以上的新客户，还要有X到X个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

**保险开年工作计划范文 第九篇**

20\_\_年，分公司承保工作以实现“双超”目标、支持业务发展为导向，进行以核保管理为重心调整为核保服务为重心的工作重心转换，通过一系列的方案、举措、整改落实，核保周期、自动核保率、注退率、回退率等核保效率与质量指标不断优化并继续在系统保持较为领先水平，为业务有效益增长把好质量关的同时，服务态度和方式也有了较大的改善，赢得机构和客户较好口碑，有力的支持了业务发展，全面达成总分公司赋予的各项承保工作任务。为了在20\_\_年公司实现##亿业务规模提供专业、高效的核保支持，20\_\_年，我们将按照“实施一项工程、落实两项优化、做出三个亮点、达到四个目标”的工作方案来提高服务水平和效率，支持业务发展。

一、实施一项工程----核保人从“执行者”到“管理者”的角色转换工程。

要解决好服务态度、服务方法的问题，不仅仅是要求核保人遵守时间、语言规范、执行政策、耐心解答的工作方法问题，必须要核保人员实现角色转换，从一个承保政策的机械执行者，到有能力为机构提供解决方案、进行有一定深度有现实意义的核保分析与管理建议的核保管理者的角色转换。为此，承保中心将通过 “放飞梦想—我的三年职业生涯规划”主题演讲讨论活动进行思想动员，通过技能培训、通过让员工参与不同专题分析、论坛活动，通过换位补位轮岗调岗等工作措施，通过增加“同一标的两次要求提交资料考核扣分”等考核评价来促进角色转换，注重员工的成长性培养，用专业、高效的核保队伍来实现对业务的支持。

二、落实两项优化--流程、服务优化。

流程优化—因各险种的风险度不同、费率不同、保额不同，总公司对其相应核保要求不同，总公司对核保人授予的核保权限也有较大区别，由此决定的工作量和需要的核保时间也不同。目前总公司授予##分公司高级别核保权限的人数十分有限，加之非车险业务量在时间和机构间分布不均衡，一些险种核保出单等待时间长，机构意见大，也与当前业务快速发展的需要不相适应。20\_\_年，承保中心将对现有承保流程及核保权限、各险种业务量在时间、机构间、核保人的分布上做深度分析论证，制定权限与人力配置优化方案，优化核保流程。

服务优化—通过开展“到基层”、“帮基层”、“教基层”活动，把核保服务从对机构业管、录单、单证延伸到销售人员、客户，切实优化服务。制定方案，明确内容、时间，全体核保人员“到基层”工作，解决体验和换位思考、主动为机构出主意的优化服务；通过制定展板、宣传画、手册“帮基层”，让客户和销售人员对验车方式、建意险投保资料、财产险投保资料、影像扫描方法等疑难杂症以问答、图片、编顺口溜等浅显易懂醒目的方式张贴，帮助销售人员和客户及时掌握，增强理解配合，达到规范、高效的效果；到机构和重点客户、中介渠道“教基层”录单人员、销售人员了解录单流程、要件，优化服务。

三、做出三个亮点—我们将在年内申报承运人责任险自动核保、完善承保专用印章管理流程、承保档案省级集中、货运险APP出单等创新项目，至少三个项目实现创新，以防范风险、提高效率。

承运人责任险自动核保：该险种系与车险配套险种，具有同质化程度高、量大、规律性强、核保难度低的特点，我们将组成专题小组实行技术革新，制定对现有系统改造和编写承运人自动核保规则上报总公司，年内实现自动核保，以提高效率从而提高市场竞争力、节约人力、支持业务发展。

规范承保专用印章管理：在20\_\_年调研中，机构普遍反映承保专用印章业使用量大，承保专用章盖章方式传统、用章量大，风险高、易漏盖影响客户年审或其他事项、盖章已经成了业务机构巨大负担和极不情愿的事，机构和客户意见很大。20\_\_年，承保中心将开展对印章名称、行政级次、盖章方式、盖章责任调研评估，提出切实可行的完善承保专用章使用管理方案上报总公司，以缓解当前的矛盾和问题，解决好服务与风险管理的问题。

实现承保档案省级集中管理：承保中心将选取价优、方便的场地，建立规范、安全的承保档案管理室和管理流程，实现承保档案省级集中管理。

APP出单流程设计：申报并开展货运险通过手机APP出单方案设计，以满足货运险时效要求高、风险大的支持和管理要求。

四、达到四个目标—指标好、能力强、服务优、队伍稳，使承保工作保持较高的专业和服务水平。

指标：对总公司下达的核保周期、注退率、回退率、车险自动核保率等承保管理指标、对总公司下达各项工作目标完成好；

1、20\_\_年达成以下核保质量指标

（1）核保回退率≤#%；

（2）差错率：出单人员保单录入差错率控制在#%以内，核保人员保单核保差错率控制在#%以内；

2、20\_\_年达成以下核保效率指标

（1）车险保单录单时间≤#分钟；

（2）商业车险核保周期≤#分钟，财产险核保周期≤##分钟，意健险核保周期≤##分钟；

（3）车险保单自核通过率≥##%。

3、管理指标

（1）保单批注退率≤#.#%。

（2）单证浪费率：合理预估征订有价单证，避免成本浪费，单证浪费率控制在###%以内。

能力强：对机构的指导、培训能力强，对工作完成的效率质量强，对工作的分析、管理能力强。

服务优：对机构的服务意识好、方法多；对部门间的配合服务优。

队伍稳：营造员工团结、上进、有担当的氛围有吸引力的团队，形成部门有人愿意来、工作充实、离开不抱怨良性团队而稳定队伍。

五、20\_\_年具体工作安排

一季度以定政策、抓思想、定考核为主，二季度落实两项优化和亮点工程，三季度重点抓培训和大比武，四季度开展调研总结。系统性开展培训学习：开展一季度一次全辖视频培训，以承保政策、系统操作、重点问题与风险分析为主要内容；年度开展全辖单证、录单员、业管人员各一次现场培训与考试；每月至少一次部门内业务学习培训。

（一）一季度工作计划

1、出台承保手册；

2、出台“到基层、帮基层、教基层”方案；

3、制定“国十条”落地部门牵头的项目实施方案；

4、开展已保财产险高危风险排查与分析活动；

5、组织制定APP货运险出单方案并实施；

6、组织制定承运人责任险自核方案；

7、修订岗位考核考核方案；

8、梳理完善承保管理制度；

9、AB岗及轮岗规划出台；

10、组织开展“放飞梦想-我的三年职业规划”演讲活动；

11、全辖视频培训（承保政策、系统操作培训，风险案例分析）。

（二）二季度工作计划

1、亮点工程承保档案集中管理工作启动；

2、亮点工程

启动承保印章管理情况调研；

3、AB岗及轮岗实施；

4、“到基层、帮基层、教基层”活动实施；

5、全辖视频培训（承保政策、系统操作培训，风险案例分析）；

6、实施承运人责任险自动核保。

（三）三季度工作计划

1、开展录单员培训；

2、开展单证管理员培训；

3、开展职业经理人培训；

4、开展第三届承保大比武活动。

（四）、四季度工作计划

1、组织开展承保工作调研活动；

2、全辖视频培训（承保政策、系统操作培训，风险案例分析）；

3、总结考评。

**保险开年工作计划范文 第十篇**

综上为我泗洪营销部在三季度工作期间的主要内容，存在的一些问题我们也将在今后工作中积极改正。四季度工作已经开始，接下来我将泗洪营销部四季度的工作安排向各位领导汇报，请指正：

一、紧抓小额信贷业务不放松

二、法人客户的开拓

四季度我们将继续深入拜访陌生客户单位，积极主动出击，深入市场为企业客户寻求最合理的承保方式，大力开拓法人客户，挖掘准客户，为明年开门红奠定基础。

在与商业银行以及农商行开展小额信贷业务中，积极与银行的公司部进行联系，积极索求大客户信息，从银行入口出发，寻求突破口，让银行成为我们大客户的转介人！扩大合作空间，使资源利用最大化。

三、计划生育独生子女保险

在四季度中，我们也将借助一部分关系，与计生局部分领导衔接，努力开展独生子女保险，期待通过一定的努力可以将泗洪独生子女保险承保一部分。

四、三季度业务开展中遇到的问题及建议

1、单证问题

三季度小额信贷业务开展中，由于我们公司提供的凭证式A4纸张大小，与同业中国人寿、人保财险、太平洋寿险等保险公司的单证相比较大了至少一倍！厚度也增加了不少，关于保险单证的打印，各支行的会计分别反映我们的单证过大，不方便农贷记账员出单，更不利于后期会计在整理单证的装订，前期业务量小的情况下，会计叠好后可以装订，后期在四季度甚至开门红一季度中，业务量突飞猛进的时候，会给支行的会计带来很大的不便与麻烦！为此，农商行的会计部以及各支行的会计及农贷记账员全部反映我们公司的单证过大，不利于业务的办理！

2、系统问题

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！