

# 保险公司的营销工作计划 ( 精选4篇 )

## 篇1：保险公司的营销工作计划

### 一、工作目标

本次保险工作的总目标为，提高公司员工的保险保障水平，降低公司的保险风险及成本。

### 二、工作内容

1.完善保险制度：制订较为完善的保险制度，包括健康保险、意外保险、人寿保险等，全面提升员工的保险保障水平。

2.保险培训：为公司全体员工进行保险知识和保险制度的培训，使员工了解公司提供的保险福利及保险制度的使用方法，提高员工的保险意识和风险意识。

3.风险评估：对公司的业务风险及员工健康、安全风险进行评估，为公司采购保险提供依据。

4.保险采购：根据风险评估结果及员工需求，制定详细的保险采购计划，选择稳健的保险供应商，保证公司选择的保险产品质量稳定，保费价格合理。

5.保险理赔管理：建立健全的保险理赔管理制度，保障员工的合法权益，确保员工在合法范围内获得应有的赔付。

### 三、工作计划

#### 1.第一阶段：完善保险制度

时间安排：第一季度

工作重点：制定公司保险制度，包括健康保险、意外保险、人寿保险等，并制定详细的保险申请流程及保险理赔流程。

#### 2.第二阶段：保险培训

时间安排：第二季度

工作重点：为公司全体员工进行保险知识和保险制度的培训。包括保险种类、保险费用、保险理赔等方面的知识，同时宣传保险福利，提高员工的保险意识和风险意识。

#### 3.第三阶段：风险评估

时间安排：第三季度

工作重点：对公司的业务风险及员工健康、安全风险进行评估，综合考虑公司所需保障的风险类型、保障水平、保费花费等因素，确定保险采购计划。

4.第四阶段：保险采购

时间安排：第四季度

工作重点：根据风险评估结果及员工需求，制定详细的保险采购计划，选择稳健的保险供应商，保证保险产品质量稳定，保费价格合理。

5.第五阶段：保险理赔管理

时间安排：全年

工作重点：建立健全的保险理赔管理制度，确保员工能够在合法范围内获得应有的赔偿。加强对员工的风险管理和保费控制，保证公司的保险风险能得到有效控制。

#### 四、工作要求

1.保密：保险工作涉及到公司重要的保险信息，所有信息必须保密，避免泄露。

2.专业性：保险工作需要具备丰富的保险知识及实践经验，必须有相关专业技能，确保保险工作符合国家相关法规。

3.统筹协调：保险工作是一个复杂的系统工程，必须具备统筹协调能力，把各项工作有机地结合起来，形成一个完整的保险体系。

4.责任心：保险工作涉及到员工的保险福利及公司的保险风险等方面，必须具备高度的责任心，确保所有工作符合公司的整体利益。

#### 五、结语

以上是本次公司保险工作的详细工作计划，我们将以此为依据，积极开展保险工作，全面提高公司的保险保障水平，降低公司的保险风险及成本。同时，我们也将继续深化保险制度的完善，提高员工的保险意识，确保所有人在工作中获得全方位的保障及福利。

## 篇2：保险公司的营销工作计划

20xx年上半年，我市个险业务工作在省公司的正确指引下、在分公司党委、总经理室的正确领导和大力支持下，认真贯彻落实分公司全保会议精神，围绕“抓队伍、促发展

，优结构、增效益，严管控、防风险”这条主线，和个险业务工作“扩充人力、提高产能、强化管理”的总体要求，强化营销基础管理建设，紧紧围绕“携手创富”这一主题，大力发展20xx年期及以上期交业务，进一步加大市场开拓力度，优化险种结构，各项业务指标较上年同期相比均取得了一定的成绩。截止6月30日，全市共实现个险总保费收入xx万元，其中：个险首年保费收入xx万元，同比增长xx；新单期交保费收入xx万元，同比增长xx；20xx年期及以上新单期交保费收入xx万元，同比增长xx；股份续期保费收入xx万元；个险短险保费收入xx万元。总的来讲，上半年我市个险业务工作与去年同期相比均处于稳步增长的态势。

回顾xx年上半年个险业务工作，我们主要开展了以下几方面工作：

### 一、认真做好业务企划，有效推动业务发展。

20xx年以来，按照省公司业务发展的指导思想，在历次业务竞赛活动中突出销售人员创富主题，围绕这一主题分季度策划了xx次全市范围内的大型业务企划工作：

一季度，为了实现20xx年首季，特别是首月业务开门红，我们于xx年12月11-13日在延安窑洞宾馆以xx年携手创富帮扶团总结表彰大会的召开为契机，邀请田芳老师为全市xx余名销售精英和营销主管进行了开门红业务的启动培训工作，统一全员开门红业务思想。借助培训班的东风，我们于xx年12月14日，在延安窑洞宾馆隆重组织召开了xx年一季度“红牛精耕春满神州”业务竞赛启动大会，会上出台了个人业务竞赛方案。明确了各单位的任务目标及一季度各阶段的实施步骤和实施目标，提出了分段经营、分段考核的办法来推动阶段业务的发展。通过前期半个多月的运作和积累，xx年1月1日首卖日当天全市实现个险XX年期保费收入xx万元，一举走在全省的前列。实现了首卖日业务的开门红。截止3月31日，通过全市各级销售人员的共同努力，我市共实现个险期交保费收入xx万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务工作目标。

二季度根据省公司提出的“时间过半、任务过六五”的目标以及我市加快发展个险1XX年期及以上期交业务的发展思路，我们制定了二季度“红牛精耕创富增效”个人业务竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，期间根据省公司有关培训会议精神，我们又制定下发了《中国xx分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，通过在全市销售人员中广泛开展销售技能大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务发展的竞赛氛围，提高销售人员展业的水平和技能，巩固和发展销售队伍。通过努力，我们于6月15日，以20xx年期保费xx万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年XX年期过六五目标任务，在全省赢得了荣誉。

### 二、组织召开业务启动会，有效形成思想合力，确保阶段目标达成。

前半年以来，围绕每个业务企划方案的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝聚力量，确保各阶段目标任务的达成。期间先后策划组织了一季度“红牛精耕春满神州”开门红业务启动大会，采取单位之间对抗的办法营造竞赛的氛围；2月份春节过后，在延安交际宾馆借助省公司王新生总经理致营销主管和广大营销员的一封信的有利时机，以进一步增强主管自主经营意识为目的，及时组织召开了春节过后的个险业务工作；3月份在全市兼职组训选拔培训班结束之际启动了全市为期一个月的兼职组训“携手创富”帮扶活动，通过帮

扶活动在实践中检验兼职组训的基本技能。二季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作，通过强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。并借助精英高峰会分配名额来激发销售人员的展业积极性，增强其精英荣誉感，统一思想，凝心聚力。

### 篇3：保险公司的营销工作计划

公司保险工作计划20\_\_\_\_年即将到来，为完成了公司下达的各项指标，加强工作作风建设，提高思想认识，严格落实公司各项条款，加强工作的积极性和主动性，提升车险理赔服务工作，全面提高工作业绩，提升服务质量，现将个人20\_\_\_\_年工作计划如下：

#### 一、具体工作目标

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承诺，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。

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。

### 篇4：保险公司的营销工作计划

在总公司“价值经营”的工作思路指引下，根据总公司制定的文件精神，对县级营业部实行分级管理，结合我县实际情况，为顺利完成全年任务目标，特制定本工作计划：

#### 一、指导思想

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。

#### 二、工作目标

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，X名高级业务经理，12名业务经理，资深理财顾问达到X人(其中上半年完成X人，下半年完成X人)。完成城区两个营销分部、X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X人，准股东队伍争取扩大到XX人。

2.全年寿险价值保费考核目标X万元，奋斗目标X万元。

3.组织举办X期新人班，X场以上的创业说明会，X场以上的产品说明会，X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。

6.设计制作一套简单实用的展业手册和增员手册，为业务员提供一些较实用的营销工具。

### 三、方案措施

#### 1.战前动员——树立必胜的信念，抢抓机遇、直面挑战

通过各种会议，将公司的伙伴代理制、公司的市场竞争优势，保险市场的发展道理讲深讲透，保持观念新、万事新，从而变被动经营为主动经营;同时建立健全公司各项具体的规章制度，为管理提供良好依据。

#### 2、点将布阵——组建营销服务分部，选拔和培养专职管理人才

组建两个城区营销服务部，四个农村网点服务部。形成竞争格局，在竞争中锻炼和培养人才，形成一支人才辈出的中层业务管理骨干;为业务达标的服务部提供良好的展业平台，同时出台服务部管理方案。

#### 3、签订军令状——实行目标管理，任务责任细分到月到到人

与各管理部门签订全年目标管理责任状，做到目标明确、奖惩有据，增强全体主管带团队冲刺全年业务的信心;将全年任务目标细分到每月，在开业务启动会时，分配到各服务部。通过每月的工作总结会、周主管会、晨会、圩会的绩效分析，追踪团队目标达成情况。

#### 4、招兵买马——开展增员活动，发展兼职协保员队伍

前期投入较小的费用，开展有效专职增员，并要求所有专职的老员和准股东一并进行素质提升培训，在此基础上大力提倡发展兼职协保员队伍，为业务员业务拓展打造平台。形成公司良好的“月初增员，月中培训，月尾大举绩”工作机制。在全县经济基础较好的200个行政村挑选200名较有知名度和美誉度的人员担任兼职协保员，迅速扩大公司人员队伍规模。制定好协保员管理方案。

#### 5、精兵强将——加强基础管理，培训业务精英骨干

从早会经营、出勤管理、系统培训、职场管理等方面入手，加强基础管理培训，务必使各项工作有序开展，形成规律性的工作习惯，实践和探讨“活动率管理”和“举绩率

管理”。建立有针对性的培训体系，对新人有“新人培训班”、“创业说明会”。对理财顾问级别以上的人员有“理财顾问基础培训班、提高班”“精英战斗营”“职业生涯规划班”；对各级主管有“管理知识培训班、管理技能提高班”，针对考证有“资考辅导班”等。

6、战略战术结合——结合上级公司业务推动方案，认真办好“两会”，搞好客户联谊会

认真办好每场“产品说明会”和“创业说明会”。为业务人员搭建一个理想的销售平台，确保每场会议的质量和效果，每场会议前要求进行细致认真的准备。通过各种形式举办产说会，充分利用各种时机，每月定期兴办一期节日主题说明会。将客户请进来的同时还要走出去，充分利用现有条件，开展形式多样、不拘一格的客户联谊会、乡村座谈会、小区联谊会、各种理财知识讲座。

7、论功行赏——开展业务劳动竞赛活动，奖勤罚懒，优胜劣汰

制定营销服务部管理方案，制定好利益与业绩挂勾的方案，形成良性竞争氛围。