# 2024保险销售工作计划范文

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-10-17

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。2024保险销售工作计划范文一20\_\_年即将到来，...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**2024保险销售工作计划范文一**

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，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。

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。

**2024保险销售工作计划范文二**

\_\_年，中支公司在省分公司各级领导全体同仁关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务发展上也取得了较好成绩，占领了一定市场份额，圆满地完成了省公司下达各项任务指标，在此基础上，公司总结\_\_年工作经验并结合地区实际情况，制定如下工作计划：

一加强业管工作，构建优质规范承保服务体系。

承保是保险公司经营源头，是风险管控实现效益重要基础，是保险公司生存基础保障。因此，在\_\_年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。1对承保业务时地进行审核，利用风险管理技术定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务严格承保。2加强信息技术部门管理，完善各类险种业务处理平台，通过建设使用电子化承保业务处理系统，建立完善承保基础数据库，并缮制相关报表承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中长期业务计划。3建立健全重大标业务特殊风险业务风险评估制度，确保风险合理控制，同时根据业务风险情况，执行分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。4强化承保核保规范，严格执行条款费率体系，熟练掌握新核心业务系统操作，对中支所属承保核保人员进行全面系统培训，以提高他们综合业务技能素质，为公司业务发展提供良好保障。

二提高客户服务工作质量，建设一流客户服务平台。

随着保险市场竞争主体不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争力度，而保险公司所经营不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资服务，因此，建设一个优质服务客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念一种服务文化。经过\_\_年努力，我司已在市场占有了一定份额，同时也拥有了较大客户群体，随着业务发展不断深入，客服工作重要性将尤其突出，因此，中支在\_\_年里将严格规范客服工作，把一流客服管理平台运用落实到位。1建立健全语音服务系统，加大热线宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多客户全面了解公司语音服务系统强大支持功能，以提高自身市场竞争力，实现客户满意最大化。2加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情周到优质高效”服务宗旨，坚持“主动迅速准确合理”原则，严格按照岗位职责业务操作实务流程规定作好接报案查勘定损条款解释理赔投诉等各项工作。3以中心支公司为中心，专兼职并行，建立一个覆盖全区查勘定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员整体素质，切实提高查勘定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。4在\_\_年6月之前完成营销服务部YY营销服务部两个服务机构下延工作，至此，全区服务网点建设基本完善，为公司客户提供高效便捷保险售后服务。

三加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据\_\_年中支保费收入X万元为依据，其中各险种占比为机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。\_\_年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入X万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划实现将从以下几个方面去实施完成。1机动车辆险是我司业务重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司车险优势，打好车险业务攻坚战，还是我们工作重点，\_\_年在车险业务上要巩固老客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以新车业务承保上，以实现车险业务更上一个新台阶。2认真做好非车险展业工作，选择拜访一些大中型企业，对效益好，风险低企业要重点公关，企业建立良好关系，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市场开发工作，在\_\_年里努力使非车险业务在发展上形成新格局。3积极做好银行代理业务工作。\_\_年10月我司经过积极地努力已中国银行中国建设银行中国工商银行中国农业银行x兴业银行等签定了兼业代理合作协议，\_\_年要集中精力各大银行加强业务上沟通联系，让银行充分地了解中华保险品牌优势，争取加大银行在代理业务上对我司支持政策倾斜力度，力求在银行代理业务上新突破，实现险种结构调整战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好基础。在新一年里，虽然市场竞争将更加激烈，但有省公司正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

**2024保险销售工作计划范文三**

一、经营方针

在认真审视公司经营的优势和劣势、强项和弱项的基础上，公司对当前海参行业的竞争形势和趋势作出基本分析判别，将20\_\_年第四季度的经营方针确定为：

开拓市场、完善管理体系、招揽人才

经营方针是公司阶段性经营的指导思想;各部门和各级员工的各项经营、管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须围绕经营方针展开、贯彻和执行。

二、经营目标

(一)核心经营目标

公司的核心经营目标是：

销售收入达到300 万元。新增省内外渠道代理商、经销商，直营店(专柜 、旗舰店、社区服务店，直供商家(酒店、会所、海参批发商)，第三方合作，网上销售平台，团购客户60个。

(二)各部门目标明细

三、主要经营策略

(一)市场策略

初步完成销售网络建设的初级阶段，树立样板市场、样板店，建立适合公司发展的运营模式，扩大市场覆盖面、扩大实质客户群，提升销量。公司将20\_\_年第四季度确定为“市场推广季度”，全力以赴开拓市场，发展客户、提高销量。对此，采取下列措施：

1.公司以市场为导向，以营销为重点开展经营和管理。公司制订相关制度、流程、政策，规范、鼓励全体员工参与营销及管理工作。提供合理、有利的投入，支持、促进营销工作的开展、实施。

2.市场部整合各项资源，在 9月15日前，构建完整的市场销售体系、搭建合理的组织架构、制定清晰的、实际的、符合公司发展战略的销售目标、销售计划、销售策略，招揽和培养优秀的市场销售人才。采取一切措施，集中精力做好经销商的招商、直营店的推广、拓宽网上销售渠道等市场销售网络建设。

3.市场的主攻方向是：首先建立烟台各县市区的各种直营店、专柜、直供、代理商、经销商、团购零售等为主的市场销售网络。二是建立省内17地市及省外东北三省、华北、华东、华南及华中地区25个大中城市初级市场销售网络，以招商代理商、经销商、加盟商等为主要手段，辅助发展直营店和社区服务店。年底在重点区域建立办事处、分公司作为根据地，为\_\_年度对区域内的市场进行维护和深度开发。

4.全国市场应以“强势推进、快速占领”的市场策略，集中力量发展渠道经销商，以“品牌分级、产品多元”的策略发展直营市场。

(二)产品策略

市场策略需要产品策略和价格策略的强力支撑和支持。

第四季度的整体产品策略是“品牌分级、产品多元”，即：在确保品质的基础上，在产品种类、特性、外观上完善产品的设计，使其多元化。并从产品的选材、价格、服务上对产品的品牌分级处理，从而实现“低档产品抢市场、中档产品保销量、高档产品树品牌”的产品策略。始终围绕客户需求，以客户需求为出发点和归属点，以适销对路为原则，提升总体销量。为此，应采取下列措施：

1.市场部调整主打产品，以“\_\_”为主打，散装产品为铺设，“\_\_”为品牌推广。

2.对国内市场实行差异化的销售策略：

1)产品差异：使我公司产品与竞争对手产品相比具有独特优点。

2)服务差异：服务模式，服务理念不同与竞争对手。

3)人员差异：系统的对市场销售人员进行培训，使销售人员比竞争对手更加具有战斗力。

4)形像差异：建立有别于竞争对手的品牌识别形像，包括商标，产品包装等。

(三)品牌策略

品牌是产品营销的催化剂和拉动力。

“\_\_”“\_\_”两个品牌需进一步锻造，因此需要加强品牌推广力度、提高知名度、铸造品牌效应。具体措施如下：

1.广告宣传，通过报纸、网站发布软文和硬广;增设高炮、高架桥、楼宇广告;邮寄或派发各类宣传资料给目标客户;更新和完善公司网站、微信平台。

2.展会宣传：参加行业内的知名展会、商会、交流洽谈等活动，进一步体现公司实力。

3.重点客户拜访：对重要的客户和意向较大的客户进行拜访，现场销售。

4.分销商借力：借助分销商的影响力，在全国各个区域内进行宣传和推广。

四、实现目标的保障措施

(一)生产资源保障

1.生产物流部作为二线部门，理应成为市场部的坚强后盾，必须始终围绕客户要求运转，必须按照一线部门的产品策略规划和实际订单需求，组织物料采购、产品生产和品质控制等各项生产管理活动。

3.按时交付合格产品，是生产部不容置疑的核心任务。生产部订立适宜的品质保障体系和品质目标，采取适宜的控制措施，以适宜的品质成本，为经营一线准时提供合格产品。

4.生产成本，特别是原料采购成本的控制，是生产部重点控制和关注的事项，必须克服和消化各类涨价因素，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量，带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低，确保公司产品的成本不高于市场同类产品的成本。

(二)行政人力资源保障

“服务、支持、指导”是总经办管理的宗旨，保障一、二线部门的后勤供给，构建体系、理顺管理，指导核心部门改善行政人事管理，是总经办第四季度的重大任务。从以下四个方面做好人力资源管理工作：

1.加快人才引进和岗位招聘：以公司组织架构为基础，各部门谨慎评估各自的人员需求情况，由总经办统筹，加快新增人员中的关键职位的引进和岗位招聘，确保一、二线用人需求;建立完善的人才招聘体系和任免机制，在9月30日前，将需求人才基本引进招聘到位。

2.加强培训：总经办配合相关部门统筹建立培训体系(包括入职培训和在职培训)，以管理培训为核心，对公司中层以上管理者进行系统的、针对性的培训。提升其管理能力和管理认知。除此之外，对于新增的销售人员销售花絮和销售技巧辅以完善的、及时的入职培训，培训内容包括公司简介、各种管理制度、产品详情、行业现状、工作目标、招商手册、市场环境等。在人员招聘的同时，逐步推进培训体系的实施和完善。

3.建立合理的绩效考核体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由总经办牵头，以目标管理为基础，建立绩效考核体系，按照分级管理、分层考核的原则，9月10日前，完成绩效考核体系的建立和评估。9月起正式实施。绩效管理与薪酬体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

3.建立合理的薪酬体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、奖金在内的薪酬体系;并在施行中不断地加以检讨和完善。此项需结合绩效考核体系一并推行，方能使二者得以有效落实。

4.加强办公管理：由总经办统筹，对公司内部流程和制度进行梳理。建立完善的信息管理体系，并引入办公协同软件。同时加强对各项计划、目标任务的管理、跟踪、推进。

(三)财务资源保障

第四季度，公司将为一线部门提供有利的财务资源，在广告、人力、费用、等各项投入上向一线倾斜。与此同时，财务管理从下列四个方面加大监测和监控力度：

1.逐步建立公司全面预算体制：根据公司第四季度的核心经营目标，结合自身实际情况，逐步建立公司全面预算体制，并率先在二线部门试行，逐步推向一线市场部。

2.梳理授权系统：针对费用管控和成本控制的需要，将涉及的费用审批权限进行梳理，将各类费用的初审权下放给各部门负责人，以便形成权责对等机制;财务管理在费用流向的合理性等方面加强监测和严格的统计。

4.健全财务监测体系：财务管理健全财务监测体系，重点关注市场经营活动背后的财务信息流和现金流方面的资金计划和回流。

(五)组织管理保障

1.由刘总负责，与各部门签定《第四季度目标责任书》，明确各部门的目标、责任和相应的权利。

2.由各部门负责人，对各项目标进行层层分解，并与各级人员签定《第四季度目标责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级人员的《第四季度目标责任书》统一汇集于总经办，实施归口管理，并作为绩效考核的考核依据。

3.由总经办负责，组织每月及季末 “经营目标达成审议会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

4.各部门需要每月/季度末提交目标执行情况及月度/季度末工作执行情况。

五、总体要求

第四季度的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是公司实现营业收入的保障，也是管理提升的重要指导;要将这一目标实现，需要全体员工的共同努力。

(一)更新观念，提升管理

公司认为，要达成第四季度的经营目标，首先要更新观念，各级管理人员需适应新的管理方法，以全局意识、危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在经营管理、产品开发、物流管理、后勤保障、财务管理、时间管理等各方面，改变管理模式和经营模式，为公司经营发展奠定良好的基础。

(二)严谨认真，有效执行

公司要求，各级人员以“严谨认真”的态度做好各项工作，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得有“功在我责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有员工，对于纸上谈兵、不尚作为的员工，将予以淘汰。以保证公司各项管理措施和市场经营活动得到有效的执行和落实。

(三)业绩优先，奖惩落实

销售业绩是公司第四季度经营目标的核心，销售是实现目标的载体。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，管理团队以目标任务指标与公司计划实施紧密捆绑，中层管理人员和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的管理者和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有员工，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，齐心协力，力争实现公司第四季度的经营目标!

**2024保险销售工作计划范文四**

x年，中支公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，x地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结x年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在x年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所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，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过x年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在x年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在\_\_年x月之前完成x营销服务部、x营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据x年中支保费收入\_\_万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。x年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入\_\_万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、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，x年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展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。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，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x年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。x年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国x银行、中国x银行、中国x银行、x兴业银行等签定了兼业代理合作协议，x年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的.品牌及优势，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，为公司实现效益化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

**2024保险销售工作计划范文五**

为了在今年更好的进行工作，现制定工作计划，具体如下：

一、加强业管的工作，构建优质的、规范的承保服务的体系

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要的基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20\_\_年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1.对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2.加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3.建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4.强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所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，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过20

\_\_

年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，

\_\_

在20

\_\_

年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1.建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2.加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行热情、周到、优质、高效的服务宗旨，坚持主动、迅速、准确、合理的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3.以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4.在20

\_\_

年6月之前完成\_\_营销服务部、\_\_营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌

根据20\_\_

年\_\_保费收入\_\_万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。20\_\_年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入\_\_万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1.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，还是我们工作的重点，20\_\_年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展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。

2.认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，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20\_\_年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3.积极做好与银行的代理业务工作。20\_\_年10月我司经过积极地努力已与\_\_银行、\_\_银行、\_\_银行等签定了兼业代理合作协议，20\_\_年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解\_\_保险的品牌及优势，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，为公司实现效益化奠定良好的基础。

【2024保险销售工作计划范文】相关推荐文章:

销售2024下半年工作计划范文大全 销售2024下半年工作计划怎么写

2024销售业务员工作计划范文大全

2024销售工作计划模板范文5篇

2024销售工作计划总结怎么写 2024年销售工作计划范文大全

2024年下半年销售工作计划范文五篇

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找