

2023年银行保险渠道经营思路 保险车商渠道工作计划(大全5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？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。

银行保险渠道经营思路 保险车商渠道工作计划篇一

有效日期：6月1日—8月31日

3 / 6

合推出的“购车优惠卡”回报消费者，持有此卡者在活动当天或有效期内购买汽车时，即可享受优惠。（注：部分参与此次推广活动的汽车品牌。）

获得方式：元优惠卡：在推广活动有效期间在新世界购物

满1000即送500元优惠卡。

元优惠卡：在推广活动有效期间在新世界购

物满2000即送1000元优惠卡。

优惠形式：凡是持有以上两种优惠卡者，可以在车展现场当天购车或在有效期截止之前在店内购车，可以享受等价的优惠。

推广目的：为了提升新世界百货及各大参展车商的经济效益，本次通过采取“购车优惠卡”的形式，将新世界百货以及各大参展车商紧密联合。达成共享其中利益，将利益扩大化，

促进消费者的二次消费。

银行保险渠道经营思路 保险车商渠道工作计划篇二

银行月度工作计划如何写?写一些什么内容呢?本文是小编精心编辑的银行月度工作计划，希望能帮助到你!

银行月度工作计划

今年，我们的工作取得了一些成绩，但在围绕和推进业务发展、服从与服务于全行中心工作大局以及创造性地开展工作方面仍有许多发展空间，需要在今后付诸努力。我们将在行党委领导下，从实效出发，创造性的开展工作，为全行核心竞争力的提高，为把我行办成“最具价值创造力银行”发挥支持保障作用，提供精神动力。

为此下面制定了一个月的工作计划：

- 1、认真学习贯彻“十八大”精神，进一步统一思想，增强全员政治意识、大局意识、责任意识，把员工的积极性凝聚到落实建行发展战略，做好自身工作上来。拟邀请省委党校教授来行作专题辅导，在党员干部中开展学习心得汇报交流，采取多种形式推动全行形成新的学习热潮。
- 2、举办员工技能大赛。和会计、电子银行部等联手，举办员工操作技能比赛。
- 3、开展健康向上的文体活动。一是适应多数人群喜好，开展掼蛋比赛；二是分层次开展球类、棋类、钓鱼等比赛，以适合各类人群的小众需求。三是和业务条线合作举办客户联谊和竞赛活动。
- 4、培育树立典型，推进文明创建活动。开展各种争先创优活动，如“青年文明号”、“岗位能手”、“青年标兵”等，

通过这些活动，推进职业文明和职业道德教育，树立各种先进典范，特别是行内的、身边的先进人物和事迹，以此教育广大员工特别是青年员工立足岗位，勤奋工作，充分调动他们的积极性、创造性，不断提升全行服务文化建设水平。

5、为青年员工职业生涯成长营造良好环境。针对青年员工走上社会时间短、自控能力差、遇事不冷静，甚至逃避等问题，在作人群分类调查基础上，加强员工学习培养，从工作生活点滴细微之处关心爱护他们，使之扬长避短，适其位，展其才，尽其能，保证他们把全部精力和聪明才智都用在业务发展和业务经营上来。

6、开展青年员工问卷调查工作。深入了解我行青年员工的工作、学习、生活状况。基于问卷调查所反馈信息，形成一篇建行扬州分行青年员工现状调查，并以此调查为行动纲领开展青年员工喜闻乐见的活动与工作，进一步提高服务青年的水平。

7、结合行内旺季营销，开展活动。一是让广大青年员工你学习我分行旺季营销的精神与省分行“6s助战旺季争当岗位先锋”倡议书；二是加强业务领域的学习：提高柜面操作技能，加强自身业务知识的学习，提高解决实际问题的能力，用专业的水平留住客户；三是加强营销意识：开展进社区活动更好的树立品牌，提高营销服务的水平。

8、继续开展青年员工沙龙活动。市分行团委已于12月23日举办建行扬州分行青年员工沙龙第一期活动，活动现场气氛浓烈，与会青年参与热情高涨。本年度我部将继续开展好此项活动，丰富青年人的精神生活。

9、开展丰富多彩的兴趣小组活动。通过组织多种形式的文体活动，开展好内容丰富、形式多样的文体活动，进一步丰富广大员工的业余生活，形成健康活泼的工作氛围。各兴趣小组坚持自我管理的原则，基本任务是在兴趣小组组长的带领

下，制定本小组的活动规则、年度活动计划，按照计划定期组织小组成员开展活动。

银行保险渠道经营思路 保险车商渠道工作计划篇三

(二)迎送客户。热情、文明地对进出网点的客户迎来送往，从客户进门时起，大堂经理应主动迎接客户，询问客户需求，对客户进行相应的业务引导。

(三)业务咨询。热情、诚恳、耐心、准确地解答客户的业务咨询。

(四)差别服务。识别高、低端客户，为优质客户提供贵宾服务，为一般客户提供基础服务。

(五)产品推介。根据客户需求，主动客观地向客户推介、营销我行先进、方便、快捷的金融产品和交易方式、方法，为其当好理财参谋。

(六)低柜服务。有条件的营业网点依据个人客户提供的有关证明资料，办理个人客户的冻结、解冻和挂失、解挂等非现金业务。

(七)收集信息。利用大堂服务阵地，广泛收集市场信息和客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳定的关系。

(八)调解争议。快速妥善地处理客户提出的批评性意见，避免客户与柜员发生直接争执，化解矛盾，减少客户投诉。对客户意见和有效投诉的处理结果在规定时间内及时回复。

(九)维持秩序。保持整洁的卫生环境；负责对网点的标识、利率牌、宣传牌、告示牌、机具、意见簿、宣传资料、便民设施等整齐摆放和维护；维持正常的营业秩序，提醒客户遵

守“一米线”，根据柜面客户排队现象，及时进行疏导，减少客户等候时间；密切关注营业场所动态，发现异常情况及时报告，维护银行和客户的资金及人身安全。

(十) 工作要求。大堂经理必须站立接待客户(可坐下与客户谈业务)，做到眼勤、口勤、手勤、腿勤，穿梭服务于客户之间；要记载好工作日志(履行基本职责情况)和客户资源信息簿(重点客户情况)；因故请假，各行应安排称职人员顶替，不得空岗。

(十一) 定期报告。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式每月向主管行长和网点负责人报告一次(遇重大问题随时报告)。对大堂经理反映的问题，行领导和网点负责人应及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

【扩展阅读篇】

工作总结格式一般分为：标题、主送机关、正文、署名四部分。

(2) 前言。即写在前面的话，工作总结起始的段落。其作用在于用简炼的文字概括交代工作总结的问题；或者说明所要总结的问题、时间、地点、背景、事情的大致经过；或者将工作总结的中心内容：主要经验、成绩与效果等作概括的提示；或者将工作的过程、基本情况、突出的成绩作简洁的介绍。其目的在于让读者对工作总结的全貌有一个概括的了解、为阅读、理解全篇打下基础。

(3) 正文。正文是工作总结的主体，一篇工作总结是否抓住了事情的本质，实事求是地反映出了成绩与问题，科学地总结出了经验与教训，文章是否中心突出，重点明确、阐述透彻、逻辑性强、使人信，全赖于主体部分的写作水平与质量。因

此，一定要花大力气把立体部分的材料安排好、写好。正文的基本内容是做法和体会、成绩和缺点、经验和教训。

1) 成绩和经验这是工作总结的目的，是正文的关键部分，这部分材料如何安排很重要，一般写法有二。一是写出做法，成绩之后再写经验。即表述成绩、做法之后从分析成功的原因、主客观条件中得出经验教益。二是写做法、成绩的同时写出经验，“寓经验于做法之中”。也有在做法，成绩之后用“心得体会”的方式来介绍经验，这实际是前一种写法。成绩和经验是工作总结的中心和重点，是构成工作总结正文的支柱。所谓成绩是工作实践过程中所得到的物质成果和精神成果。所谓经验是指在工作中取得的优良成绩和成功的原因。在工作总结中，成绩表现为物质成果，一般运用一些准确的数字表现出来。精神成果则要用前后对比的典型事例来说明思想觉悟的提高和精神境界的高尚，使精神成果在工作总结中看得见、摸得着，才有感染力和说明力。

2) 存在的问题和教训一般放在成绩与经验之后写。存在的问题虽不在每一篇工作总结中都写，但思想上一定要有个正确的认识。每篇工作总结都要坚持辩证法，坚持一分为二的两点论，既看到成绩又看到存在的问题，分清主流和枝节。这样才能发扬成绩、纠正错误，虚心谨慎，继续前进。

写存在的问题与教训要中肯、恰当、实事求是。

(4) 结尾一般写今后努力的方向，或者写今后的打算。这部分要精炼、简洁。

(5) 署名和日期。署名写在结尾的右下方，在署名下边写上工作总结的年、月、日，如为突出单位，把单位名称写在标题下边，则结尾只落上日期即可。

简而言之：

总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。那么，工作总结怎么写？个人工作总结的格式是怎样的？详情请看下文解析。

(一) 基本情况

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3. 经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。具体可以参考部分工作总结范文。

(二) 写好总结需要注意的问题

1. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

2. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

3. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要

的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。另外，在结尾处也可以附上下一步个人工作计划。

银行保险渠道经营思路 保险车商渠道工作计划篇四

银行保险年终总结

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上，是我对xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一天，完善管理开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。

（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

总经理室多次在各种会议中强调今后

了团队士气和工作积极性为全年冲刺作了有益拉动

银行保险年终总结

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本

部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对xx年工作的简单总结，眼间又要进入xx年了，新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

银行保险年终总结

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。二是在提高业务上下功夫，增强工作的指导性。实践中认识到，缺乏业务知识，超前意识，工作被动应付，是影响工作上质量、求实效的一个重要因素。业精于勤荒于嬉，克服懒惰思想，锐意进取，就必须发挥工作的主动性、能动性，力争在某些情况的把握上能够合理适度，做事有分寸，力求让上级放心让下级满意。在主动服务上跟上领导决策的节拍，做到与时俱进。三是工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对xx年工作的简单总结，眼间又要进入xx年了，新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的

一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

以上，是我对xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一天，完善管理开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。

银行保险科2015年工作总结

现将2015年银行保险工作总结如下：

（一）指导银行机构贯彻执行稳健的货币政策，大力支持地方经济发展。

一是加强政策传导。通过金融工作会、季度经济金融形势分析会等，引导金融机构落实好货币信贷政策要求，加大对实体经济支持力度。全年，全市银行机构各项存款余额1135.37亿元，比年初增加129.93亿元，同比增长12.9%。各项贷款余额533.64亿元，比年初增加74.45亿元，同比增长15.76%，金融业对gdp的贡献进一步加大。

1.78亿元。大力推动旺苍县创造的扶贫小额信贷“旺苍模式”，全市已对8.03万建档立卡贫困户授信27.06亿元，为其中2100余户发放贷款9200余万元。

三是积极搭建银政企对接平台。通过银企对接会，一企一议专题会，国家、省、市重点项目推介会，领导联系企业保荐会等形式，全年共召开48场不同层次、不同部门的对接会，为470余户小微企业达成融资意向金额20亿元。

（二）推动金融服务现代化，金融服务地方经济社会水平明

显提高。

一是“智慧广元芯心相通”信息化项目建设加快推进，金融ic卡应用领域不断扩大，进一步方便了城乡居民消费。我市率先在全省实现金融ic卡在景区闸机、农贸市场、政务中心的闪付应用。人行成都分行将我市列为“金融ic卡行业应用与移动金融示范城市”，且在我市召开了全省现场工作推进会，“芯心通”工程取得明显成效。

二是全市农村助农取款点综合服务功能进一步拓展，有效改善了农村地区支付环境。推动我市助农取款服务点率先在全省实现水电气、广电收视费、通信话费、新农保和新农合等综合性缴费功能。发展助农取款点5245个，支付环境不断优化。

与企业、项目的有效对接。目前“两库一网”已投入使用，信用信息中心已初步建成。

（三）加快推进农村信用社改革，完善地方金融机构法人治理。

继苍溪县农村信用社改组苍溪县农村商业银行后，三区农村信用社改组为广元市农村商业银行筹建工作有序推进，初步完成财务重组、确权办证、资产处置等工作，预计2016年底正式挂牌。青川县、剑阁县农村信用社各项经营指标达标，已进入改组农村商业银行正式申报阶段。

（四）强力推动招行引资工作，不断完善金融服务体系建设。德阳银行广元分行已获银监局批准筹建，筹建工作正在有序推进，有望2016年上半年开业。平安银行来我市设立分支机构已报国家银监会。积极引导民间资本设立民营银行、小额贷款公司、金融仓储、融资租赁公司，探索开展基金融资等金融创新工作有序推进，全年对接了深圳金砖城市先导基金、成都汉唐投资基金等四家国内大型基金公司，并取得阶段性

成效。

（五）农村产权融资试点取得初步成效。

指导全市涉农金融机构推出针对农村土地承包经营权、建设用地使用权、房屋所有权、林权、农村土地所有权、小型水利工程权、集体财产权等农村产权融资新型信贷产品10余种，累计放贷已超过10亿元，较好地满足了农村信贷需求。

（六）金融扶贫工作卓有成效，充分发挥了金融要素对脱贫攻坚的保障作用。

导作用；四是积极推进金融生态环境建设示范县（区）活动，强力开展打击恶意逃废金融债务活动，狠抓清收不良贷款工作。个人不良贷款实现了100%的全额清收，农房重建贷款收回88.24%，全社会的信用意识明显提高。

三、服务领导工作成效显著。

一是完成领导交办的各项工作。全年领导签批件近200件，做到了件件有回音。参加各项调研活动近60余次，保障了领导各项工作需要。完成了领导“三严三实”等各项专题教育活动材料准备和上报工作。二是上情下达、下情上报工作，及时报告，不拖延。三是讲规矩，守纪律，一年来没有出现重大失误。

四、明年的工作打算

一是引导、协调银行业金融机构加大对实体经济的信贷投入。二是加大推动金融产品和服务创新，提升金融服务水平。三是继续推进农村产权融资试点，实现农村产权融资新突破。四是牵头组织不同层次、不同行业的银政企对接活动，加强银企信息沟通和项目对接。五是配合财政落实好省上财政金融互动政策，充分发挥财政资金的杠杆放大效应。六是做好

金融机构“招行引资”工作；确保德阳银行广元分支机构早日开业，同时做好平安银行“招行引资”前期服务工作。

银行保险渠道经营思路 保险车商渠道工作计划篇五

回顾一年来的工作，付出了很多心血，也做了大量的工作，虽然取得了一定的成绩，但是还是存在一些不足，主要表现在以下几个方面：一是因工作职责的转变，对某些机关工作并不是十分熟练，需要进一步的加强；二是由于精力有限，部分工作不能亲自主抓，沟通还不到位；三是队伍建设有待进一步加强，由于部门人员不足，部分管理思路 and 措施，不能及时跟踪落实，一些工作做得还不够细化。这些不足，有待于在下一步工作中加以改正和克服。

在新的一年里，我将从本职工作入手，内建制度，外抓发展，重点在五个方面着力：一是继续坚持差异化的承保政策，坚持效益优先；二是继续实施有效的业务推动方案，特别是要加大对车险价值业务发展的推动力度；三是以重点市场、重点机构、重点业务为抓手，把价值业务做大做强，提高车险盈利能力；四是把握费用的控制力度，对效益业务改善品质，效益好的加大投放；五是着眼优质业务续保率，要认识到续保率在可持续发展中的重要程度。我坚信在分公司党委、总经理室的正确领导下，与部门全部员工一起，继续以饱满的工作热情和昂扬的工作斗志，乘势而上、奋勇开拓，为实现公司\xxx双超\xxx的目标努力奋斗！

作为一名展业人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算；无论是核保的

政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

车商服务合作意向书

甲方：阳光财产保险股份有限公司山东省分公司（ ）中心支公司

乙方：

为了构建服务战略联盟，为双方共同客户提供更好的售后服务，以相互监督、互利互惠为基础、诚实守信为原则，经双方平等协商，达成合作共识，并共同遵守以下所列条款。

第一条 客户认定