

北师大初中数学教案(大全6篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

法务工作总结和计划篇一

保险理赔中心作为大学生助学联合会的一个下设组织，是连接被保险人与保险人的桥梁。自成立以来，保险理赔中心本着“关爱同学，服务同学”的宗旨，细致热情地为广大同学服务，受到了普遍认可与好评。

保险理赔中心的主要职责就是宣传保险理赔知识，解答同学们关于保险理赔的疑惑，通知同学们准备理赔所需材料，将理赔申请提交保险公司，并在理赔金额到位后及时通知被保险人领取。

自成立以来，保险理赔中心主要进行了如下工作：

- 1、 成员培训：组织中心成员学习保险理赔的相关知识，下发保险理赔学习材料，力争做到准确无误、熟练清晰的掌握相关内容。
- 2、 进行宣传：举行保险理赔宣传活动日，目的在于让广大学生更加清晰、直接地了解保险理赔的注意事项、基本流程、所需材料等。（后附活动简介）
- 3、 召开例会：无特殊情况，每两周举行一次保险理赔中心成员全体会议，对前期工作进行总结，并对下一步工作发表见解，此外，传达相关会议内容。
- 4、 进行值班：按照大学生助学联合会的值班安排，做好保

险理赔中心成员的值班工作，做到了按时上岗，不迟到、不早退，热情服务。

5、 协助老师进行保险理赔工作：对前来咨询的同学进行详细讲解关于保险理赔的注意事项，所需材料，并指导其填写相关申请书，同时做好业务受理记录，当理赔金额到位以后，及时通知相关人员领取，并做好记录。与此同时，整理保险理赔的事务受理单。

6□

大学生助学联合会 保险理赔中心 协助助学联合会其他中心搞好联合会的日常工作。

xx年6月13日

附： 保险理赔中心宣传活动

宣传原因：通过调查，大部分在校学生对于保险理赔并不是很了解，尤其

是对保险理赔的流程、注意事项、申报材料等更是知之甚少，鉴于此种情况，开展一次保险理赔宣传活动。

宣传目的：通过宣传，让广大学生熟悉保险理赔流程，了解注意事项、及

所需材料，解除同学们关于保险理赔的疑惑，能够在理赔事项发生后及时快捷的办理，切实保障广大在校生的利益。

活动主题：关爱同学，心手相牵

主办单位：大学生助学联合会办公室、大学生助学联合会保险理赔中心 活动时间□xx年4月13日(周日)

宣传方式：

1、制定宣传海报。保险理赔中心会同文宣中心，针对此次宣传活

动，特地定制了宣传海报。

2、下达通知。召集各系助贷部部长开会，下达活动通知，并在系

内进行宣传；与此同时，在各宿舍楼公示栏张贴通知，争取让

更多的同学能够详细的了解此次宣传活动的具体内容

活动概况：活动期间，广大同学同学比较积极的进行了咨询，通过汇总，

以下问题同学的关注度比较高：

1、 保险理赔的流程及所需资料

2、 保险理赔的赔偿额度、期限、注意事项等

3、 保险理赔受理一般需要几个工作日

5、 鼻炎、牙病、胃病、急性阑尾炎等的理赔情况

工作人员针对同学们提出的问题进行了合理详细的解答并受到了好评

活动效果：通过此次保险理赔宣传活动的进行，基本上达到了此次活动的

目的，广大同学对工作人员的工作能力、工作态度表示赞同，并希望今后可以多举办一些此类活动。同时，此次活动也使

大学生助学联合会在同学们心目中的形象得到了提升。

法务工作总结和计划篇二

1、计划落实早、措施实

xx年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，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。

在制定全年任务时充分考虑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。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，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。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、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。

三是已失业务不放弃。我们不仅对xx年业务台帐做到笔笔清晰，并要求业务内勤把xx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，确属停产企业、转卖报废车辆的，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。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、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，使的展

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。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

xx地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而xx地区人口少，企业规模小，我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。公司经理室多次向县委、县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支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我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，给予肯定。

真实的让县委、县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很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，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。

四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，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，提供各方面服务。五是按照向社会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、以分散性业务为突破口，加大市场占有率

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。

在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的纸业、药业□xx公司等重

点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路。x厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上

全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。

上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了市公司的好评。

今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵循总公司突出效益第一、长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力施行从规模型发展向效益型发展的转变，加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展路子，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的老套思想，实行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的树立了全员注重经营效益的观念，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。

法务工作总结和计划篇三

1. 合同文本方面，推广使用公司发布的示范文本。
2. 文字表述注意准确规范，使用全称和书面用语，不应当有歧义和模糊不清的地方。
3. 条款应当完备，内容应当详尽准确。
5. 工程保修期和质量保证金的约定符合国家相关法律法规的规定。

本项目于20xx年2月开工建设，项目处于建设起步阶段，分包、设备、材料合同签订较多，作为法务联络员，积极参与项目分包/分供应商的招标活动，对参与投标的企业进行资质审查，对于不合格的分包/分供应商，及时联系项目和分公司，避免发生法律纠纷风险。协助指导项目明确合同相关方的有关主体的权限范围和期限等，避免代理风险。在日常工作当中，协助项目搜集、整理索赔证据及相关规范性文件，针对项目各类法律文书的注意要点做交底，并提供日常的咨询、协助工作。

每月对项目的分包/分供应商的合同履约情况进行调查，上报，及时发现问题，及时解决，将隐患在发现的时候消除，避免造成更大的损失。

几个月来，我主要参与了塔吊的租赁、安装、维保、安全管理等合同；脚手架搭拆、预应力工程等专业分包合同的评审工作。在合同评审中能够发现合同中问题，最重要的要注意双方的权利义务是否对等，付款方式，违约责任，履约保证等条款，其实这个是一个很好的工作流程，在签订合同前让法务查看，可以大大提高合同履约率，尽量减少不必要的诉讼。

起草的合同包括塔吊的租赁、安装、维保、安全管理合同；施工班组劳务合同；沙石、止水螺栓等小额采购合同。虽然说是自己起草，事实是通过上网查找类似的合同、利用自己以往的资料档案以及向其他项目借鉴类似的合同，然后通过一些修改使之能运用到本项目实际的合同。

文书档案管理工作不是可有可无的，一份合同并不能说明任何问题，甚至合同是否得到执行，是否被修改废止，是否经历过价格调整，产生经济利益的纠纷责任在何方等等一切问题的解决，无不是与合同档案的管理密切相关的。

合同档案就是合同从开始订立直到履行完毕的全过程中所产

生的一切资料，这些资料包括但不限于，各类书面材料、往来信函、对问题的解释性说明、会议纪要、鉴定文件、视听资料等等。这些资料不是可有可无的，平时不注意收集，到用时就会非常后悔，比如，要证明工期延误是因为业主报建手续不完善及桩基础队伍破桩头进度缓慢，而非我方原因。我们就得提供一切的总包例会、监理例会及业主例会有关报建手续不完善导致工期延误以及桩基础队伍破桩头进度缓慢的会议纪要。如果没这些事东西，我们以后将很难跟业主进行工期索赔。

项目进场不久我就帮助商务经理起草业主合同以及几个主要的班组劳务合同的交底稿件，列明了合同的主要条款以及注意事项，完成了业主合同以及几个主要的班组劳务合同的交底。

建立了较为完善的收发文制度，针对不同的收发文对象，制作了业主收发文本、监理收发文本、总包收发文本以及项目部内部收发文本；同时，将项目部的合同、签证、联系单等文件进行分门别类整理建档，建立了合同、签证等管理台帐。

制度规定的再完善也得靠人去执行，合同签订水平的提高靠的也是人的水平的不断提升。没有人的质量水平的提升，工作的质量水平的提升是不可想像的。所以我们法务人员，采用多渠道、多方式进行法律培训与学习工作，也是当前一件重要而长期的任务。

针对项目中实际存在的问题，灵活参与开展普法讲座、法律知识竞赛、“工人夜校”等多种形式的普法活动，提高项目员工的法律意识。积极参与项目部召开的例会，定期参加项目部召开的重要例会，及时发现风险点，从合同法律角度提出专业意见，经常去施工现场学习，了解施工管理情况。

法务工作总结和计划篇四

20xx年，我国产险公司中，车险已决赔案件数高达766万多起，赔付率高达60.87%，车险查勘、理算工程量大、成本高。在我国目前保险市场手续费高、费用率高、资金利用率低的状况下，车险在20xx年的经营中已出现了全行业亏损的严峻局面。

我国的理赔服务模式

1. 各自建立自己的服务热线，对被保险人实行全天候、全方位的服务，通过热线接受报案。
2. 各自建立自己的查勘队伍，自身配备齐全的查勘车辆和相应设备，接受自身客户服务中心的调度和现场查勘定损。
3. 各自建立自己的车辆零配件报价中心，针对车险赔付项目所占比重高，对车险赔付率和经营利润影响大，同时又是最容易产生暴利的零配件赔款，各家保险公司都非常重视，组织专人从事汽车配件价格的收集、报价和核价工作。
4. 查勘定损的某个环节或服务辐射不到的某个领域才交由公估公司、物价部门、修理厂、调查公司等外部机构去完成。有效地改变目前我国的车险理赔服务模式，挤压理赔水分，降低理赔服务成本，已成为改变目前我国车险经营亏损局面的重大课题之一。

法务工作总结和计划篇五

理赔理算岗位是一个工作十分较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。是这是一项十分需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

一、理赔案件结案:从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结20xx余件已决赔案。并且在透过年底理赔部全部门的努力，将已决案件结案率成功的从70%提升至85%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

二、通知客户及时理赔提高结案率:通知客户需要超多时间，在告诉客户一共赔付多少的状况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只有及时安抚客户情绪，告知保险公司条款，如不计免赔，300元绝对免赔等等。

三、案件整理归档:在一个案件赔款完毕后，需要将车险理赔卷宗按照报案整理排序，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。

首先，自身的业务素质及技能得到了提高。这年我在保险理赔工作中遇到了新老险种的变更，随之的变更理赔方法也有了变化。为了能更好更便捷高效的进行理算，我不断的学习了各个险种的保险职责及操作流程和规章制度，以便更好的应用到工作中。经过不断的学习和实践，我在工作上取得了必须的进步，理算效率得到极大的提升。并在工作中，学习他人的工作长处，使得自身的潜力得到了极大的提升。

其次，透过与同事的共同协作，我们再理赔案件的结案环节做出了很大的贡献。理赔案件结案的整个流程是从客户出现

报案后，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结20xx余件已决赔案。并且在透过年底理赔部全部部门的努力，将已决案件结案率成功的从70%提升至85%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

再次，在工作中，深刻领会到爱岗敬业讲奉献，严于律己等职业道德的提升。公司在这年人员减少与业务量加大的状况下，自己也尽自身最大的努力，做到了不拖延赔案，在案件处理的特殊时期加班突击赔案，成功保证了工作效率。自己也在这种状况下真正培养了奉献意识。

最后，想说的一点是，在案件整理归档上面，是最需要细心的，这点个人也在不断的工作中日益完善。案件整理归档，也就是在一个案件赔款完毕后，需要将理赔卷宗按照报案整理排序，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内，以便以后的检查和档案查找。

总之，从我的这份《保险理赔工作总结》中不难看出，理赔岗位体现公司的形象，是公司的对外服务窗口。所以无论是接个电话还是迎来送往，我们都务必时刻注意自己的言谈举止，以公司形象为主，促进业务的全面发展。

在过去的这一年，在领导的信任、关心和培养下，个人在工作方面及其它综合素质方面都有所提升。在此，十分感谢领导的栽培和同事的帮忙。一年的工作已经结束，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力，这是一只无法拒绝的问题，这是一向以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长!相信大家在来年中必须会取得最圆满的成功的!

法务工作总结和计划篇六

加强自身业务学习,争做理赔标兵。在日常的工作学习中,我坚持学习更多的保险知识和业务技能,在老同志的“传帮带”下,不断加强个人自学,弥补个人在保险专业知识和理赔技能上的不足,始终保持着学无止境的学习精神,力争以优质、快速、合规的专业素质做好理赔客户服务工作,报效公司培养,并抱以乐观、积极的态度,以争做理赔标兵为目标。

时时学习掌握公司的各项规章制度、严守理赔员工准则。我清醒的认识到,理赔线作为公司经营的出口关,责任重大,同时又面对保户、汽车修理企业等方方面面的利益诱惑,对此我始终保持清醒的头脑,时刻牢记《中国人保财险理赔纪律八条禁令》、《中国人保财险甘肃省分公司理赔人员工作纪律“十要”“十不准”“十严禁”》、《中国人保财险甘肃省分公司车险查勘、定损三字经》等理赔纪律,坚决杜绝“吃、拿、卡、要”现象发生,确保自身做到克己奉公、清廉从业。

1. 坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的保险理赔原则。在正常工作时间及节假日值班期间,只要接到报案,无论事故大小,无论白天黑夜,始终坚持第一时间赶到第一现场,掌握第一手资料,严格按照快速赔付流程,为客户提供力所能及的方便。

2. 加强案情沟通,力保客户满意。在案件处理过程中,我确保每案做到上下环节交流沟通,一次性收集齐全案件赔付所需资料,方便后续环节处理,不断提高案件的结案时效,对客户咨询,我做到每问必答,耐心细致,在坚持公司赔付原则的基础上,做到以制度来做人、做事,做到按章办事。避免了人情、感情关,增加了遵纪的自觉性,尽己所能提高客户满意度。

3. 注重资料的完成、准确、规范,做好数据质量整理工作。数据质量建设是公司提高市场竞争力的基础工程,数据质量的高低直接影响公司经营管理水平,是重大决策的关键依据。对业

务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次检查,使公司业务数据质量得到进一步的改善。

4. 注重仪容仪表,展现公司良好形象。严格按照制度要求,做好仪容、仪表、行为、语言、礼节,体现人保理赔员工的精神风貌。

5. 注重与各岗位之间积极配合,相互支持,督促形成合力,确保理赔流程的畅通有序。在自己工作职责范围内,充分发挥积极性、主动性和创造性,提高预见性、超前性和计划性。

回顾一年的工作和学习,在取得上述成绩的同时,还有一些在今后的工作中亟待提升的方面:一是要继续加强车险理赔管控,有效降低赔付成本。二是要增强防范保险欺诈意识,要进一步与交警、经侦等部门做好打假防骗工作。

在今后的工作中,我会加倍的努力学习专业知识,掌握更多的业务技能,为将来的工作打好坚实的基础。

1. 在作风上,能遵章守纪、团结同事、务实求真、乐观上进,始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风,勤勤恳恳,任劳任怨。

2. 在生活中,发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统,始终做到老老实实做人,勤勤恳恳做事,勤劳简朴的生活,时刻牢记自己的责任和义务,严格要求自己,确保完成自己本职工作任务。

3. 在本职工作上,严以律己,遵守各项规章制度,严格要求自己,摆正工作位置,时刻保持“谦虚,谨慎,律己”的工作态度,在领导的关心培养和同事们的帮助下,始终勤奋学习,积极进取,努力提高自我,始终勤奋工作,认真完成任务,履行好岗位的职责。

顾旧盼新,提升理赔服务质量仍然是2016年工作重心,理赔服务的好坏将直接关系到公司形象,影响到公司业务发展,车险理赔是需要管控的业务,如何缩短理赔周期,节约理赔成本,挤干理赔水分一直是我致力追求的奋斗目标。为此,在新的一年里我将更加勤奋的工作,刻苦的学习,努力提高自身的综合素质和工作技能,以崭新的精神状态投入到工作当中,为公司发展做出力所能及的应有贡献。

法务工作总结和计划篇七

1、计划落实早、措施实

20xx年初,我司经理室就针对xx地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析,将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解,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。

在制定全年任务时充分考虑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。

一是确保续保业务及时回笼,我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐,由经理室督促考核,并要求提前介入公关。一旦出现脱报,马上在全司公布,其他人员可以参与竞争,从而巩固了原有业务,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。二是与地方政府有关部门建立联系网络,提前获悉新上项目、新上工程名录,并和*部门、汽车销售商建立友好合作关系,请他们帮助我们收集、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。三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰,并要求业务内勤把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，确属停产企业、转卖报废车辆的，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。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、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，使的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。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

xx地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而xx地区人口少，企业规模小，我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。

公司经理室多次向县委、县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支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我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，给予肯定。真实的让县委、县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很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，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。四是要要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，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，提供各方面服务。五是按照向社会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、以分散性业务为突破口，加大市场占有率

根据当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付

流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的纸业、药业□xx公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。