

# 九年级语文分层教学计划(实用5篇)

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。什么样的计划才是有效的呢？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。

## 保险下一步工作计划及思路篇一

20xx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，圆满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20xx年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

- 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。

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20xx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20xx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”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20xx年6月之前完成15营销服务部□yy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。

根据20xx年中支保费收入1515万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%□20xx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1515万元，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□20xx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20xx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□20xx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议□20xx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，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

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。

随着新学期的到来□xx职业技术学院xx系生活部也面临着新的挑战，我部也要继续发扬生活部的优良传统，在继续做好本职工作的同时，极力配合好其它部门的工作。信息学院生活部一直以“服务同学，宣传自己”为工作原则，在全心全意为学院同学们服务的同时，努力将生活部由幕后推向前台，打造自己的精品活动，以崭新的姿态迎接挑战，以积极的态度做好自己的本职工作。基于以上情况，现对xx职业技术学院xx系生活部本学期的工作计划做如下安排：

1. 加强自身建设，明确工作思路，完善自身管理。在院领导和主席团的指导下，我部要根据自身的特点，优化自身机构，团结共进，使生活部的运作更规范更有效率。明确分工以及个人职责，让老师以及同学们看到的是一个有组织，有纪律的生活部。

2. 努力完成生活部的各项工作，认真学习各项规章制度，从部长到干事做到一切严格遵守纪律，服从组织安排。

3. 严格摆正工作，学习，生活三者关系。工作态度积极端正，做到任务落实到位，责任落实到人。工作中应当注重效率，质量和可操作性。在可操作性强，保证质量的同时，提高工作效率，少做“无用功”。

4. 注意及时反馈信息，不论部长级或者是干事，在工作中遇到困难首先及时解决，自己难以解决的事情应及时向上级汇报，以免耽误工作。

1. 遵守学校的各项规章制度，遵守学生会的章程及各项规章制度。

2. 本着“从同学中来，到同学中去，全心全意服务同学”的宗旨，为信息学院尽自己最大的努力。

3. 生活部的每位成员都要养成积极热心，吃苦耐劳，认真负责的工作作风。

4. 生活部要继续作好学生同学校后勤方面的联系人，协调好二者之间的关系，广泛收集同学们对学校饮食，安全等方面的相关意见和建议，并及时传达给相关部门。

5. 维护同学们的基本利益，确保同学们生活惬意有序进行的基础上，努力使同学们的大学生活更为丰富多彩。

6. 生活部成员要严格要求自己，不论是在学习、工作，还是生活方面，时刻注意在同学们心目中的形象，不得做出有损信息学院学生会的事情，应争取在各个方面起到模范带头作用。

7. 因有特殊事情不能正常参加例会及工作时，应提前向部长请假。

### 1. 宿舍管理

每周定期检查宿舍卫生(每周四下午5: 30)。

不定期抽查宿舍卫生, 以及日后跟踪调查。

### 2. 宿舍卫生知识教育

在换季的时候为大家提供一些预防疾病的知识，以板报和宿舍栏的形式来宣传预防疾病的知识。

### 3. 开展丰富的校园活动

“和谐校园，你我争先”“温馨之家”宿舍评比，作为xx职业技术学院xx系生活部优秀的校园活动，一直得到老师以及同学们的好评。我们这学期在按照以往评比原则的基础上将力求有所创新，新的学期，新的工作也将以新的面貌接受老师的审查。

1. 在即将到来的第10届xx职业技术学院运动会期间做好后勤保障工作。为xx系的运动健儿们尽自己最大的努力做好后勤工作，使他们没有任何后顾之忧，争取为xx系取得更好的成绩。同时全力配合其他部门在运动期间的各项工作。

2. 积极配合学生会其他部门本学期的各项工作，在学生内部树立“有困难，生活部帮忙”的工作理念。和各个部门紧

密合作，共同为xx职业技术学院美好的明天贡献自己的一份力量。

3. 定期召开生活部例会，重要会议时做必要的会议记录。范文大全

以上是本学期的工作计划。生活部所有干部以及干事将一如既往，以最饱满的热情，最积极的态度投入到工作中，积极配合信息学院其他各部门的工作，确保我院系的各项工作有条不紊地开展。为学校的迎评促建工作添砖加瓦，贡献出最大的力量。

回顾上半年的工作中，我们遇到了不少困难，在面对这些困难时也显现出我们对突发事件的预见性不强，处理具体事务时对细节关注还不够。下半年及今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，业主满意，员工满意。我们会在今后的工作中从认真总结经验教训，从自身找原因，加强管理队伍及员工队伍建设，不断提升管理水平及员工素质，把物业部这支团队打造成为综合能力强、有较高管理水平的优秀团队。

## 保险下一步工作计划及思路篇二

随着我们国家市场的发展和变化，面对日益严峻的市场竞争，我们要牢牢地把握市场的主动权，加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度，面对新的一年，我们已做出了初步的规划：

一是全面贯彻总公司“积极均衡、整合转型、创新超越”的

总体工作方针，积极落实总公司《关于实施员工职业素质提升工程的指导意见》，构建学习型创新型企业，搭建优秀的人力资源支持平台，加大人才培养力度，建立人才培养机制，全面提升员工职业素质。

二是转变思想观念，积极适应市场竞争的需要，继续加强竞争意识和危机意识教育，引入激励机制，巩固原有险种的市场份额，积极开拓新业务、新保源。

三是加强与政府和有关部门的沟通，提高政府领导对保险在经济社会发展中重要作用的认识，积极取得政府和有关部门的支持，优化保险发展环境。

四是进一步强化服务意识，努力提高服务水平，改善外部展业环境。建立客服人员日常培训体制，努力提高服务技能和服务水平。同时加大理赔查勘力度，努力挤干理赔水份。

五是加强团队建设，营造事业留人、感情留人、待遇留人的\*\*\*发展环境，激发员工对公司的认同感和归属感，保持队伍的高度稳定。进一步搞活用人机制，坚持打破身份界限，不拘一格用人才，确保人尽其才，才尽其用。

六是加强与各代理单位的沟通，使之尽快发展起来，达成双赢。

七是加强对农村网点的指导，尽快提高产能，积极联系党委、政府，建设其他乡（镇）网点，并维护好，建一个，出成效一个。同时进一步加大“中国人寿保险先进村”建设力度，并顺利验收，让广大农民群众更多地得到中国人寿的优质保险保障，感受到党和政府的关怀。

八是继续抓紧抓好安全教育、法制教育、党风廉政建设工作不放松，加强管理，杜绝各类经济、治安、刑事案件的发展，降低管理风险，确保后方稳定。

“巍巍乌蒙山，堂堂五百强。我不争第一，何言国寿人？”这就是中国人寿人的豪言壮志，正是这样敢争第一的精神，让\*\*国寿在激烈的市场竞争中不断发展壮大，不断自我超越。我们坚信，在新的一年里，在县委、政府和上级公司的正确领导下，在各职能部门的密切配合和支持下，我们将继续发扬吃苦耐劳、勇于拼搏的精神，勇攀高峰，与全县各族人民一起，为\*\*的经济建设添砖加瓦，共建\*\*\*小康社会。

## 保险下一步工作计划及思路篇三

三季度，人寿保险分公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了四定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，共完成保费28万元，中介、团险、个险目前都已达全年任务55%以上，在此基础上，公司总结第三季度的工作经验并结合地区的实际情况，将四季度工作安排如下：

预计完成保费50万元，中介、团险、个险力争达到全年任务目标70%以上。

1. 自我加压，掀起大上业务新高潮。根据公司第二季度的任务目标，把任务根据具体情况分解到每月，分解到各个团队，并根据基本法考核要求二季度人人举绩，通过季度考核，对个人、部门进行绩效考核，通过人人举绩，确保任务的完成。在内部要按照分解任务，按时兑现奖惩，人人自我加压，尽心尽力完成公司下达任务。在外部，要加大保险宣传力度，提高社会保险意识，在抓好续保的同时，大力开展新业务，扩大市场，确保上半年任务目标的实现。

2. 增强潜能，加快职业化队伍建设。四是按照上级公司要求，各个团队要全力抓好增员工作，全司5月增员20人，每少增员四人上级公司扣500。二是要借鉴银行、电信的营销团队管理模式和薪酬分配办法，充分调动各个团队的工作积极性、创造性。三是认真组织和规范各个团队专业技术职务、技能鉴



定和技能竞赛工作，积极推进职业化队伍建设。

3. 加强服务，对重点保户实行绿色通道。加强服务，按照规范服务达标的要求，切实融入到具体工作中，对重点保户四律实行绿色通道，解决实际问题；为重点保户法人代表举办生日祝贺活动，融洽感情，巩固发展保险关系，巩固发展保险业务。

4. 合规竞争，理性竞争。各个团队要在研究市场、研究竞争形势的基础上，制定本队工作计划及目标，要发挥我人保公司品牌优势，合规竞争，理性竞争，带头规范保险市场秩序，确保本司业务稳健发展。

5. 提倡“三讲”、“三创”，处理好“三个关系”。在工作中提倡“讲团结、讲纪律、讲争上游”；积极开展“创收、创利、创信誉”。在竞争发展中处理好三个关系：一是处理好业务发展与效益的关系；二是处理好理性竞争与规范竞争的关系；三是处理好理赔服务与理赔质量的关系，努力打造金牌服务工作。

## 保险下一步工作计划及思路篇四

我局坚持稳步推进与积极探索并重，提高经办能力，全力推进我县医保工作取得新发展，为构建和谐蓬溪做出了积极的贡献。20xx年，医疗保险工作要将扩大覆盖、完善政策与改进管理服务结合起来，加强医院的日常管理和对定点医院费用增长过快的管理措施，在贯彻好医保政策的同时，处理好医、保、患三方的利益，同时又能将医保费用降低，使得我局20xx年的医疗保险工作更上一个台阶。

医疗保险管理服务的关键在医院如何作为，要管好医院，我们主要做了以下几点工作：

找准加强定点医院管理的切入点，配备专兼职医保管理人员，

确定一名院领导分管医保工作,充分发挥其纽带和桥梁作用,不断完善费用管理与结算方式.实行年度考评和平时稽查制度,不断促进定点医院的优质服务和规范管理。

20xx年4月1日按市委.市政府的统一安排,全县正式启动实施城镇居民基本医疗保险,到目前为止参保率达50%,参保人数达38275人,完成市委.市政府下达目标任务37900人的101%,征收基金99.5万元。到现在的医保网络系统不断完善,及时建立医保病人的就医情况、治疗情况、费用控制情况等,增强了动态管理,方便参保人员就医及医保部门的管理。

为了加强“两定”管理,与21家定点医院,57家药店签定了服务协议,并不断完善协议,细化量化协议内容。但是医院作为一个独立的经济主体,追求利益最大化,对医保费用控制要求抵触较大,所以导致费用增长过快,关于定点医院费用增长过快的管理措施:

一是要严格管理,确保医保费用收支平衡

对入院、住院、转院、费用结算、审核实行定期与不定期核查、监督。发现问题及时进行处理;严格医保基金支付的审核、审批程序,确保基金的安全使用。

二是要深化、强化医保定点医院准入制度

扩大总量,优化结构,促进充分竞争,降低医疗服务成本,方便参保人员就医选择,以协议为依据,规范医疗服务和管理。建立更加合理的费用分担机制,调整和完善医保结算管理办法,改变医保为第三方买单而产生的医患均追求利益最大化的问题。

三是要完善社区医疗机构和基层医疗机构的医保定点单位建设

引导患者增加社区医疗、基层医保的利用率。将社区医疗服务纳入医疗保险的首诊,建立双向转诊制度,分流大型医疗机构的小病就诊压力,避免医疗资源的浪费,降低和减少医疗费用。

#### 四是要建立预警机制

改变“被动、滞后”的管理水平,构建和完善网络监督系统,以信息化智能化的方式实施动态全程监控.同时加大到定点医院病房巡查的工作力度,对疑点费用和高费进行现场审核分析,对违规行为加大处罚力度,规范医疗行为。

#### 五是要加大宣传和社会监督

广泛宣传医保政策,免费发放宣传手册到参保群众手中,让社会各界了解党和政府的惠民政策,让参保人员了解医保的各项政策和就医规定,强化患者的自我保护意识,让病人也成为医院的监督者。同时定期对各定点医院进行稽核审核,并把结果公布社会,强调“诚信医疗”,建立奖惩机制,鼓励举报投诉,拓宽社会监督的渠道,做到以上这些,才能更加有效地控制医保费用。

## 保险下一步工作计划及思路篇五

在公司的正确领导和支持下,紧密围绕市公司总经理室贯彻的“保增长,调结构,防风险,促稳定”的工作指导方针,全体内勤人员不断进取,共同奋斗经过一年的努力各项主要工作取得了一定的效果。围绕目标,落实计划,紧抓业务工作,计划落实早、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。

一是转变思想观念,积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式,继续加强竞争意识和危机意识的教育,加强并运用数据管理,引入激励机制。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和的质量挑选并占领市场。

三是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

五是针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

为达成公司这一战略转型目标，对我们每一位员工都提出了更高的要求。具体到我们综合柜员，不仅是工作量大幅增加，对我们的业务水平也要达到更高更全面的水平。

1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

4、争取在20xx年通过公司中级保全员考试。

总结下来□20xx年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在新的一年里的工作中，会继续努力，为客户提供更优质的服务，为公司创造更大的效益尽一份力。

## 保险下一步工作计划及思路篇六

为了在今年更好的进行工作，现制定工作计划，具体如下：

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20xx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。

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20xx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□xx在20xx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20xx年6月之前完成xx营销服务部□xx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。

根据20xx年xx保费收入xx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%□20xx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xx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。20xx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20xx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。20xx年10月我司经过积极地努力已与xx银行、xx银行、xx银行等签定了兼业代理合作协议。20xx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xx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。

## 保险下一步工作计划及思路篇七

某年，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，某地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结某年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

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，在某年度里，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。

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。经过某年的努力，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，中支在某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xx年x月之前完成某营销服务部、某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。

根据某年中支保费收入某某万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。某年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入某某万元，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，某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，在某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。某年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国某银行、中国某银行、中国某银行、某兴业银行等签定了兼业代理合作协议，某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。

## 保险下一步工作计划及思路篇八

### 营销员们的无奈

保险营销员社会地位不高目前已经是不争的事实，营销伙伴在展业时几乎都遭遇过被人误会、鄙视甚至是侮辱的事情，他们时常会非常困惑——为什么我付出了那么多的努力，他们还是不理解。事实上，在西方保险业目前已经非常发达的国家，他们也曾走过保险业发展的一段灰暗的日子。

“没有社会地位，我们做得很累。”在不久前中国保险品牌精英俱乐部举行的一次沙龙上，平安北京分公司资深销售经理吴学军表示，“论个人业绩，我做得不错，连续几年获得个人销售冠军。但是有种孤独的漂泊者的感受，在公司因为是销售冠军所以大家都认可我，无论从个人的能力，还是人品。可是出去就不行，在别人眼里，你就是一个卖保险的业务员。”

金盛人寿前总裁gaston charton表示，“实际上，保险业刚开始在欧洲地位也不高，消费者一看到卖保险的就说，哦，骗子来了，认为卖保险就是骗人。今天法国居民观念变化了，买的人多了，保险公司地位也高了。保险公司也关注自己的品牌建设了。保险代理人的收入是其他行业的10倍以上，这样大家就都意识到这个行业是有前景的。”

中国自1992年起实行代理人制度，虽然寿险取得的巨大发展离不开这种制度，但这种制度也给保险行业带来了一些负面的东西。“对代理制，我有很深的感受。如果不招人，自己做业务当然是没问题的，但就会年损失10万元的收入。因为招10个新人，先不说他们的业绩如何，我自己的待遇可以起码增加10万元。如果我下面没有人就不能享受这个待遇。但是如果为了享受这个待遇而去招人，那么我明年是否还在保险业就不一定了。所以经过这么多年实践，为了在这个行业做长久，我选择自己做，不赚这个管理费。”

针对代理人社会地位低的劣势，保险品牌专家谢清顺一直呼吁应该在保险代理人里面选人大代表和政协委员。谈到为代理人争取社会地位，谢清顺显得格外激动，“我们保险业200多万代理人竟然没有一个人人大代表！社会地位是不能够忽视的事情。不过现在也在改善，最近有报道说，温州有一个代理人当选政协委员了，开了个好头。但是还没有出现人大代表。这需要全行业努力提高行业素质，提高行业地位。”

## 树行业品牌正当时

到一定的影响，也给业务员展业带来一些麻烦，至少每次展业时，他们得在客户面前先证明自己做得很优秀。”

“我认为，一个行业的品牌形象，要靠从业人员的共同努力来树立。这里面有一个关键的问题，就是人员的素质。这个素质是综合的，包括职业精神、为人道德、文化水平和专业技能。过高的人员流失率，也让很多人带着在这个行业受到

的挫折感和沮丧情绪另谋出路，成为了质疑我们的‘生力军’。当然，还有条款晦涩难懂，理赔条件苛刻等诸多原因，都让我们这个年轻的保险业饱受非议。”谢清顺说。

现在很多地方都贴着“谢绝推销”的明示，电视和平面媒体上总是提醒公众不要在大街上随便给人家留联系电话；在小区和路边摆咨询台据说也有街道或城管工作人员干涉。说明一个问题，我们的展业方式应当改变了。很多过去的技巧如果离开了对市场的整体把握，使用出来反而显得脱离现实。从业人员的展业水平给人留下的专业感受更能收服人心。

谢清顺表示，寿险营销方式是遇到了很多新的问题，但是现在看来还不能够完全肯定或者完全否定。“我们的营销实践经历了这样的过程，由简单推销到客户经营，再到理财顾问，现在到品牌经营，这四个阶段，其中前三个阶段是我们去找客户，到第四个阶段，就是客户来找我们。所以保险业的精英现在开始朝品牌化方向发展。”

## 多角度入手树品牌

树立自己的品牌，说起来容易，到底从哪些方面入手呢？

**gaston charton**认为，做保险的人一定要热爱这个行业，不要以这个平台去达到获利的目的，这不是快速获得利益的平台。其次要不断为客户着想，客户越多你要投入的时间就越多，你不认真，卖的是质量差的产品，长期看是不可能赚钱的。法国保险业有大量的高素质的人，他们有责任心，所以他们在社会上是有地位的，产品的质量，服务的质量，都要高素质的从业者，而质量是一个企业或者行业能够取得成功的关键。从欧洲保险业发展历史来看，我觉得有两点经验：一个是代理人的素质要好，代理人自己首先要成为一个保险专家；第二是保险产品一定要有好的适应性，产品本身确实适合客户，产品是客户所需求的。不要逼他们买他们并不需要的东西。

保险界资深人士潘履孚赞同学习外国好的经验，“但引进人家的东西要结合国情，从保险企业来说，我认为道德是保险企业生存的基石，没有道德力量，保险企业谈品牌就无从谈起。保险企业首先要关爱自己的员工，尤其是一线员工。寿险销售是很难的，刚开始客户拜访，礼品还是要送的，没有进账就先有支出，一线人员不容易，作为保险企业一定要对从业者有关爱。”

培训，要到企业讲课，切入企业，深入到企业去，一定要有个团队，一定要有个平台，包括电视台、电台、媒体。现在有人做了自己的电子名片，自己的电子画册，自己与媒体合作，包电台栏目，这些都是创立自己品牌之道。”

事实上，很多保险营销员已经开始尝试各种提升自己品牌的方法。例如，一些有品牌意识的营销员善于借助媒体来树立自己的品牌。光大永明北京分公司的一位优秀营销员今年初就联系了多家媒体对自己进行包装，例如，她在《中国保险报·营销周刊》上做了人物专访，拿给客户看的时候不仅得到了客户的认可，自己的信心也越来越足。她表示，“现在这个社会，酒香也怕巷子深，既然自己做得好，就应该让更多的人知道自己的名字，而扩大知名度，打造自己的品牌，一个很有效的途径就是借力媒体。”

## 百姓保险知识亟待普及

“目前，国内民众对保险知识缺乏，我感受深刻。”潘履孚介绍说，他曾经参加一个活动，遇见一个省财政厅的负责人，这个主管一个省的金融的领导干部竟然不懂保险，他不知道该不该买保险，更不要说买哪种产品了。财政厅负责人尚且如此，其他人缺乏保险常识就更不用说了，主要原因是保险知识普及的渠道太少。

“现在理财成为人们关注的热点，因为家庭有了基本的积蓄后，增值及安全需求就显现出来，保险观念现在也在提高，

但是普及程度还不够。俗话讲柴米油盐酱醋茶开门七件事，我看现在应该再加上一个保险。大家都有一个常识，有钱就要上银行存起来，为什么就没有这样一个观念：为了正常生活不受影响，人人一定要有保险。第二点对保险有误解，现在也有误导，对它的重要性和价值没有认识清楚。从营销渠道来看，不同产品的渠道是不同的，不同产品要用不同渠道。”潘履孚说。

谢清顺认为，为了普及保险知识，保监会政研室也很重视。他建议普及保险知识与常识从小学抓起，从孩子开始，使他们成长过程中对保险就有一个清晰的概念。还有就是与中央电视台及其他媒体合作，在栏目上加进去。就这个行业自己的诚信建设来说，加强品牌和诚信建设是大家的共识。“寿险营销面世10年多，使用的是人海战术，这个方法现在看来是双刃剑，开拓市场获得巨额保费的同时也带来了一些问题，良莠不齐的人群在同一市场竞争，结果可以想见，受伤害的是行业的诚信与品牌。现在大家都在思考如何打造行业美誉度，我们的探索是从俱乐部开始，让优秀的人聚集在一起，探讨行业发展趋势，切磋营销技巧。”

## 保险下一步工作计划及思路篇九

### 一、主要工作做法及效果

### 二、致力培育团结、和谐、高效率的员工队伍

不论什么时候，“人”是公司发展壮大的第一要素，员工素质的高低决定企业管理和发展水平。按照打造创建学习型团队的要求，结合公司经营需要，积极倡导培养学习型人才，采取“请进来、走出去”、“老带新、先带后”等多种形式的学习教育培训方法，邀请著名的林良讲师、以及市分公司讲师来公司传经送宝；前往华东五市参观学习，到梁平支公司考察交流等等，良好的学习氛围带动了员工的学习热情，公司整体文化、业务素质得到全面提升。

在工作中，我始终坚持“以行导之，以情动之，以德为之”的思想，不断提升自身及班子成员的标杆和模范带头作用，特别是在8月份以来，经理室只有我一人的情况下，克服了工作千头万絮，压力大，身体欠佳等诸多困难，和全体员工同甘共苦，肝胆相照，在公司营造了良好的人际工作环境，培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍思想，增强公司凝聚力和战斗力。

第 1 页 制，明确分工和职责，强化部门职能作用。

内管工作是保险行业的重中之重，公司无论业务工作多么繁忙，都始终把内部管理、加强合规经营放在突出位置来抓。对客户服务中心实行了“一站式服务”，按照市分公司印发的《客户服务柜面管理系列制度》进行管理，提高了工作效率，提升了服务质量。在风险管控方面，严格遵循404条款要求执行，为确保落到实处，经理室经常定期或不定期组织学习教育，并进行统一检查，特别是在财务制度执行、系统权限管理、单证管理等方面查漏补缺，完善管理制度和措施；营销代理人员管理严格按照《营销员基本法》规定执行，对违规行为严肃处理，决不姑息，坚决做到合规经营。一年来，在总经理室的严格管控之下，公司没发生各类案件，和管理出现严重漏洞的现象，始终保持在良好的内控管理运行之中。

第 2 页 四、精神文明建设取得明显成效

1、党员先进性教育进一步深化。学习党的十七大报告、召开民主生活会、诚信教育等活动都开展得有声有色，收效明显，为纯洁党员干部队伍思想和提高政治敏锐力起到了极大的促进作用。通过十七大的学习，全体党员干部坚定了理想信念，坚信了党的路线方针，树立了科学发展观。召开民主生活会，提高了党员干部参政议政能力，增强了民主决策能力，发挥了堡垒作用。诚信教育方面，总经理室召开了专题会议，组织员工开展“八荣八耻”教育，联系每个人，每个岗位，来如何做到诚实为人，诚信工作，以自己的实际行动来维护

公司的良好形象。以举办演讲会，写学习心得等形式扎实推进，全体党员干部、员工在思想上政治上、工作作风上取得了明显提高。

2、治本抓源头反腐败工作进一步加强。全年公司开展了一系列的防腐倡廉工作，深入贯彻中共中央关于《建立健全教育、制度、监督并重的整治反腐败体系实施纲要》，狠抓“反商业贿赂”清理工作，开展内部各项工作的自查整改，杜绝了违规违纪事件的发生，提高了内控管理水平，加强了风险管控。

3、综合治理成绩显著。全年来公司由于狠抓了综合治理、安全生产工作，消除了各类安全隐患，全体员工防范意识得到了进一步增强，全公司实现了“五无”目标：无火灾事故、无交通事故、无盗窃案件、无泄密事件和无上访事件的发生，为公司业务工作的开展起到了重要的保障作用。

五、勇担社会责任、增强公司美誉。

xx支公司非常重视加强与社会公众、政府部门的沟通联系，努力塑造良好的公司形象。一是在今年的特大洪涝灾害中，为了发挥保险的社会管理功能和“稳定器”作用，提升公司的品牌形象，公司主动与县委、政府及相关部门沟通联系，帮政府解决燃眉之急。经考察并请示市公司对包峦镇人民捐款两万元，并积极倡导全员捐款捐物，有效地缓解了当地人民的生活困难，得到了社会的广泛赞誉。二是对受灾群众及时给予理赔帮助，解救了无数个家庭的危急之难，解除政府的后顾之忧，确保了社会稳定、家庭幸福。为构建和谐社会奉献了一份力量，公司的美誉度和企业文化得到了进一步的提升和丰富。

六、个人工作作风和廉洁自律情况 （一）在政治思想觉悟方面



第 4 页 的时候都能做到保持清醒头脑，能模范地、积极地贯彻落实党的路线、方针、政策、及上级公司业务指导思想和各项中心工作；坚持解放思想、实事求是，与时俱进，在工作中绝对服从组织安排，并能创造性地开展工作；善于团结广大员工，能长期保持艰苦朴素的工作作风、脚踏实地的工作习惯；善于听取基层员工意见，不管是刮风下雨，还是烈日炎炎，只要工作需要，都毫不犹豫的奔赴基层，去现场办公，去关心他们，帮助他们，千方百计解决他们工作之需、生活之需；在工作上，重大事情的决策上，时刻不忘肩上的责任，都能以身作则，率先垂范，从不搞“一言堂”；坚持办公会议制度，千方百计维护班子的团结，不论在任何地方，任何时候都光明磊落，胸襟坦荡，从不突出个人的作用；在工作上非常具有开拓精神，能弘扬正气，敢与歪风邪气作坚决的斗争，哪怕遭到个别同志的不理解，甚至辱骂和攻击，自己都能保持健康心态，坦然处之。一年来的实践证明；本人具有坚定的政治信仰、讲党性、重品行、作表率，综合素质较高，经受得起风浪的考验。作为基层公司的主要负责人，有较高的政治思想觉悟，能讲政治、识大体、顾大局，有较强的开拓精神，思路敏捷、办法灵活，并能以身作则、风雨同舟，有较强的独立处理问题和解决问题的能力，能认真履行主要负责人的各项职责，每年都能很好地完成组织交办的各项工作任务。

## 第 6 页

全心全意为人民服务是我党的根本宗旨，在任何时候，我都不会忘记自己的身份和肩上的重任。长期以来，自己不仅能自觉地学习和遵守《领导干部廉洁及若干准则》、《廉政建设十不准》以及《怎样当好领导干部》等相关的规定和制度，在工作和生活中，能注意加强加强思想道德修养。模范遵守社会公德、职业道德、家庭美德，能继承和发扬党的优良传统、牢固树立为人民服务的观点、模范地执行廉洁自律的各项规定，随时做到自重、自省、自警、自励、自律、在工作中不闯红灯、不越红线，做到了个人利益永远服务于党和人

民的利益，并决心长期贯穿于工作和生活之中。

## 七、个人不足之处

1、尽管几年来自己带领全体同仁忘我工作，也取得了一定成绩，但离上级的要求和本人的愿望都还有一定的差距。

2、自己对于工作要求一向甚高、对于每一件事情都希望做到尽善尽美，工作中强调业务和管理较多。因此，我经常对事不对人，往往因工作忙而缺乏深入细致的人性化教育，可能伤害了个别同事的感情。

3、由于支公司地处国家级贫困县，业务工作压力大，历史欠账较多，一些现实问题自己无法解决，偶尔有点抱怨情绪。

4、对班子成员教育、引导帮助方面还做得不够。

## 第 7 页 2019年的工作思路及目标

一、严格落实404条款，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10年，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

四、继续抓好精神文明建设和党风廉政建设工作，把党员先进性教育、诚信教育、防腐倡廉、反商业贿赂等工作引向深入，力争各项工作上一个新台阶。2019年要始终如一的做好综合治理、安全生产工作力争达标升级。

五、狠抓队伍建设，做好增员工作，继续完善人力资源改革，为公司业务发展提供人力保障。2019年在增员工作上，要实施高素质人才战略，避免粗犷型的招募增员，做到进得来、留得住、能展业，防止人员素质差，留存率低，资源浪费等现象。为了做好增员工作，继续抓好全员增员活动，发现人

才，用好人才，把当地有一定声誉，社会关系广，有公关能力，热爱保险工作事业的人招进营销队伍，为营销队伍输入新鲜血液，注入新的活力，为11年的业务开展提供强有力的人力保障。

第 8 页 更加符合丰都公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。

第 9 页

## 保险下一步工作计划及思路篇十

20\_\_年1月1日我门诊正式开始使用城镇职工医疗保险卡，在我门诊全体工作人员的高度重视下，按照市社保局的工作安排，遵循着“把握精神，吃透政策，大力宣传，稳步推进，狠抓落实”的总体思路，认真开展各项工作，经过全体医务人员的共同努力，我门诊的医保工作渐渐步入正轨，特制定以下20\_\_年工作计划：

一、重视医保工作，加大宣传力度。

为规范诊疗行为，控制医疗费用的不合理增长，以低廉的价格，优质的服务，保障医疗管理健康持续发展，我站全体医务人员，统一思想，明确目标，成立了负责人具体抓的医保工作领导小组。负责医保工作的全面管理。

为使医务人员对新的医保政策及制度有较深的了解和全面的掌握，进行广泛的宣传教育和学习活动，加深大家对医保工作的认识。宣传医保政策，让广大医保人员，城镇居民、学生等真正了解到参保的好处，了解医保的运作模式，积极参保。

二、措施得力，规章制度严格。

实。我站结合工作实际，制订医疗保险服务的管理规章制度，定期考评医疗保险服务(服务态度、医疗质量、费用控制等)工作计划，并定期进行考评，制定改进措施。

### 三、改善服务态度，提高医疗质量。

新的医疗保险制度给我站的发展带来了前所未有的机遇和挑战，正因为对于医保工作有了一个正确的认识，全院干部职工都积极投身于此项工作中，任劳任怨，各司其职，各负其责。

要求全体医务人员熟练掌握医保政策及业务，规范诊疗过程，做到合理检查，合理用药，杜绝大处方，人情方等不规范行为发生，规范运作，净化了医疗不合理的收费行为，提高了医务人员的管理、医保的意识，提高了医疗质量为参保人员提供了良好的就医环境。