

# 最新家庭保险规划(实用7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

## 家庭保险规划篇一

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。保险销售工作计划由提供！

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。

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。

## 家庭保险规划篇二

按照全区保险工作会议的精神，根据贵港保险市场的实际，协会在20xx年先后出台了三项自律协议，补充完善了两项自律协议。协会始终坚持以监管部门的监管文件及自律协议为指南，以强烈的事业心、责任感、敢抓敢管的精神状态，通

过加强自律管理，为会员公司营造“依法经营、有序竞争、诚信服务、共同发展”的良好市场环境。

(一)以检查及落实整改为推手，促进市场秩序逐渐好转。

20xx年工作人员在公司的大力支持下，协会组织各会员公司成立业务检查小组对竞争激烈的学生险业务、车险业务开展了业务检查，而且一年比一年深入，对检查发现的问题着重抓落实整改。今年元旦上班后的第一天，立即召开各产险公司中层以上骨干参加的“20xx年规范市场检查情况通报暨整改动员大会”，会上宋超良秘书长将上年底检查各公司的相关情况予以公布；刘建伟会长就检查发现的问题及整改意见作动员，对全年规范车险市场秩序进行部署。会后，协会秘书处相关人员逐一地到每家公司召开领导和相关人员调研会，调查了解公司对检查中存在问题的认识及所采取的整改措施，防止应付了事和走过场，从而促进存在问题得以妥善解决。

(二)以自律协议为措施提高公司公平有序竞争的自觉性。

20xx年，关于保险公司委托非法中介和个人销售摩托车交强险保单的现象尤为突出，严重扰乱了摩托车交强险市场的正常秩序，为促进我市摩托车保险业务平稳较快发展，协会多次召开车险专业委员会会议，研究出台了《贵港市保险行业摩托车交强险自律协议》，明确了办理摩托车交强险的场所和人员，规范了摩托车交强险保单的管理和使用，同时制定了违规处罚的具体办法和措施。同时，协会还深入到桂平平南进行调研，并结合实际情况，在平南县同步执行该协议。协议签订后，根据相关规定，协会定期核查各公司的摩托车交强险保单，对违反协议规定的行为及时通报并提出整改意见。在《贵港市保险行业摩托车交强险自律协议》执行过程中，协会还及时对不适宜的条款进行修改和补充，再次签订了《贵港市保险行业摩托车交强险自律协议补充协议》，为促进我市摩托车交强险业务走向规范化管理的良性轨道发挥了积极作用。

20xx年是贵港的“项目建设年”，各保险公司围绕目前贵港的一些工程项目，积极开展建筑意外伤害保险业务。为规范建筑意外伤害保险工作，切实发挥建筑意外伤害保险在维护建筑业从业人员利益等方面的积极作用，维护建筑意外伤害保险的市场秩序，协会首先从规范建筑施工人员意外伤害保险业务入手，深入市场和建筑行业进行调查研究，并组织各会员公司相关领导开会研究，签订了《贵港保险行业建筑施工人员意外伤害保险自律协议》。

贵港金黄水道是我市的一大优势，货船运力突破了164万吨，拥有货船2300多艘；20xx年港口吞吐量完成3500多万吨。全年水路保险业务量约3000万元保费。但近年来，由于不理性的竞争，水路保险市场较为混乱，非法中介及个人几乎控制了水路货运市场，导致水路保险业务市场基本只剩下两家公司在苦苦经营。本来效益见好的险种，由于支付高昂的手续费，利润空间小了，风险大了，经营效益大大降低了。20xx年签订的《贵港保险行业水路业务自律协议》已不适应当前形势的发展。为了净化水路保险市场环境，促进水路保险业务稳健经营，更好地维护保险合同各方的合法利益，协会组织八家财产险会员公司研究协商，并修订和完善了《贵港保险行业水路业务自律协议》，促使我市水路保险市场得到进一步规范。

20xx年我市财产险市场业务逆势上升，这是规范经营的结果，是协会与各家财产险公司共同努力的结果。20xx年，协会适时召开有关规范市场秩序，商讨制订自律协议的会议有14次，其中车险会10次，水险会3次，建工险会1次，促使各公司依规经营的自觉性逐步提高。以前那种以要素不全、降费或变相降费、讨价还价、随意使用费率浮动系数承保；以应收不收、阴阳保单、退费、扩大赔案、假案、假的发票等手段套取费用；以高手续费争抢业务的无序竞争行为日趋减少，市场竞争逐步回归到公平和理性上来，从而使保险资源得到更好的保护和开发，大大减少无谓的成本开支。可以这样说，目前的保险市场秩序是近年来最好时期。

(三) 以实施见费出单为重点，全面落实车险业务管理制度。

为加强和提升财产险公司的管理水平及服务质量，提高车辆承保质量，预防“病从口入”，协会及时召开车险专业委员会会议，专题研究《广西机动车辆保险实施见费出单制度自律公约》的实施方案，确保《广西机动车辆保险实施见费出单制度自律公约》的顺利执行。20xx年，贵港8家产险公司有7家车险保费实现应收保费为“0”，有效地解决了过去长期困扰的应收保费问题。同时，协会还组织各产险公司统一执行广西保险行业协会下发的《关于广西保险行业车险理赔信息查询平台升级的通知》(保协桂发[20xx]107号)文件，尽可能正确使用费率浮动系数，避免错保或少收保费。

(四) 公平公正严格处理违约经营。

协会20xx年接待上门来访8件：其中投诉违规行为的3件，查实后违约的2件，协会分别对两家公司进行了违约处罚；理赔纠纷投诉立案调查事项3件；投诉营销员诋毁同行公司1件；公司与员工纠纷的1件。这些投诉都得到了有效的调解。协会在查处违约工作中，较好地坚持了依法合规、多方联动、公平公正、露头就打及激励与约束相结合的工作方法。20xx年协会共发出6份处理通知(有3份属上年)，分别对违犯自律协议的5家公司和相关人员进行通报或处罚，有效促进了我市保费收入的大幅增加和效益的明显改善，促进了行业团结进一步增强，使业内无序竞争、同行生嫉妒、相互指责行为基本克服。

## 家庭保险规划篇三

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。

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，在学生会内部树立“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。

## 家庭保险规划篇四

按照全区保险工作会议的精神，根据贵港保险市场的实际，协会在20xx年先后出台了三项自律协议，补充完善了两项自律协议。协会始终坚持以监管部门的监管文件及自律协议为指南，以强烈的事业心、责任感、敢抓敢管的精神状态，通

过加强自律管理，为会员公司营造“依法经营、有序竞争、诚信服务、共同发展”的良好市场环境。

(一)以检查及落实整改为推手，促进市场秩序逐渐好转。

20xx年工作人员在公司的大力支持下，协会组织各会员公司成立业务检查小组对竞争激烈的学生险业务、车险业务开展了业务检查，而且一年比一年深入，对检查发现的问题着重抓落实整改。今年元旦上班后的第一天，立即召开各产险公司中层以上骨干参加的“20xx年规范市场检查情况通报暨整改动员大会”，会上宋超良秘书长将上年底检查各公司的相关情况予以公布；刘建伟会长就检查发现存在的问题及整改意见作动员，对全年规范车险市场秩序进行部署。会后，协会秘书处相关人员逐一地到每家公司召开领导和相关人员调研会，调查了解公司对检查中存在问题的认识及所采取的整改措施，防止应付了事和走过场，从而促进存在问题得以妥善解决。

(二)以自律协议为措施提高公司公平有序竞争的自觉性。

20xx年，关于保险公司委托非法中介和个人销售摩托车交强险保单的现象尤为突出，严重扰乱了摩托车交强险市场的正常秩序，为促进我市摩托车保险业务平稳较快发展，协会多次召开车险专业委员会会议，研究出台了《贵港市保险行业摩托车交强险自律协议》，明确了办理摩托车交强险的场所和人员，规范了摩托车交强险保单的管理和使用，同时制定了违规处罚的具体办法和措施。同时，协会还深入到桂平平南进行调研，并结合实际情况，在平南县同步执行该协议。协议签订后，根据相关规定，协会定期核查各公司的摩托车交强险保单，对违反协议规定的行为及时通报并提出整改意见。在《贵港市保险行业摩托车交强险自律协议》执行过程中，协会还及时对不适宜的条款进行修改和补充，再次签订了《贵港市保险行业摩托车交强险自律协议补充协议》，为促进我市摩托车交强险业务走向规范化管理的良性轨道发挥了积极作用。

20xx年是贵港的“项目建设年”，各保险公司围绕目前贵港的一些工程项目，积极开展建筑意外伤害保险业务。为规范建筑意外伤害保险工作，切实发挥建筑意外伤害保险在维护建筑业从业人员利益等方面的积极作用，维护建筑意外伤害保险的市场秩序，协会首先从规范建筑施工人员意外伤害保险业务入手，深入市场和建筑行业进行调查研究，并组织各会员公司相关领导开会研究，签订了《贵港保险行业建筑施工人员意外伤害保险自律协议》。

贵港金黄水道是我市的一大优势，货船运力突破了164万吨，拥有货船2300多艘；20xx年港口吞吐量完成3500多万吨。全年水路保险业务量约3000万元保费。但近年来，由于不理性的竞争，水路保险市场较为混乱，非法中介及个人几乎控制了水路货运市场，导致水路保险业务市场基本只剩下两家公司在苦苦经营。本来效益见好的险种，由于支付高昂的手续费，利润空间小了，风险大了，经营效益大大降低了。20xx年签订的《贵港保险行业水路业务自律协议》已不适应当前形势的发展。为了净化水路保险市场环境，促进水路保险业务稳健经营，更好地维护保险合同各方的合法利益，协会组织八家财产险会员公司研究协商，并修订和完善了《贵港保险行业水路业务自律协议》，促使我市水路保险市场得到进一步规范。

20xx年我市财产险市场业务逆势上升，这是规范经营的结果，是协会与各家财产险公司共同努力的结果。20xx年，协会适时召开有关规范市场秩序，商讨制订自律协议的会议有14次，其中车险会10次，水险会3次，建工险会1次，促使各公司依规经营的自觉性逐步提高。以前那种以要素不全、降费或变相降费、讨价还价、随意使用费率浮动系数承保；以应收不收、阴阳保单、退费、扩大赔案、假案、假的发票等手段套取费用；以高手续费争抢业务的无序竞争行为日趋减少，市场竞争逐步回归到公平和理性上来，从而使保险资源得到更好的保护和开发，大大减少无谓的成本开支。可以这样说，目前的保险市场秩序是近年来最好时期。

(三) 以实施见费出单为重点，全面落实车险业务管理制度。

为加强和提升财产险公司的管理水平及服务质量，提高车辆承保质量，预防“病从口入”，协会及时召开车险专业委员会会议，专题研究《广西机动车辆保险实施见费出单制度自律公约》的实施方案，确保《广西机动车辆保险实施见费出单制度自律公约》的顺利执行。20xx年，贵港8家产险公司有7家车险保费实现应收保费为“0”，有效地解决了过去长期困扰的应收保费问题。同时，协会还组织各产险公司统一执行广西保险行业协会下发的《关于广西保险行业车险理赔信息查询平台升级的通知》(保协桂发[20xx]107号)文件，尽可能正确使用费率浮动系数，避免错保或少收保费。

(四) 公平公正严格处理违约经营。

协会20xx年接待上门来访8件：其中投诉违规行为的3件，查实后违约的2件，协会分别对两家公司进行了违约处罚；理赔纠纷投诉立案调查事项3件；投诉营销员诋毁同行公司1件；公司与员工纠纷的1件。这些投诉都得到了有效的调解。协会在查处违约工作中，较好地坚持了依法合规、多方联动、公平公正、露头就打及激励与约束相结合的工作方法。20xx年协会共发出6份处理通知(有3份属上年)，分别对违犯自律协议的5家公司和相关人员进行通报或处罚，有效促进了我市保费收入的大幅增加和效益的明显改善，促进了行业团结进一步增强，使业内无序竞争、同行生嫉妒、相互指责行为基本克服。

## 家庭保险规划篇五

1、宽酷落实公司各项条目，加强业务解决义务，构建劣量、尺度的启保处事体系。启保是公司运营的根源，是风险管控、完效果益的重要基础，是公司生存的基础包管。是以，正正在18年，公司将狠抓业务解决义务，晋升风险管控能力。

2、尺度战落实公司的处事条目，晋升处事义务量量，拔擢一

流的处事平台。我们运营的没有是有形产品，而是一种遁藏风险或风险投资的处事。正正在市场渐渐透明，互助猛烈的今天，处事已经成为我们公司的核心互助力，回进我们公司的价值不雅观。客服义务是那理念的具现。正正在20xx年里将宽酷尺度客服义务，建立一流的客户处事体系，实正把劣量处事支给每位公司的客户。

3、加快业务发展，稳固郑州市场占有率，扩大河北市场占有率。依照20xx年支公司保费收进 万元为凭据，公司挨算20xx年完成全年保费收进 万元，其中：挨算将从以下几个圆面去执行完成。

1、大意结构策划、武断完成挨算目的，为全年目标挨下坚实的基础。

2、大力发展渠讲业务，深度拓展郑州市场，挨好河北地市业务的攻坚战，有序增进，扩大战稳固河北市场占有率。

3、灵巧车辆险是我司业务的重中之重，是以，大力发展灵巧车辆险业务，充分阐扬公司的车险优势，挨好车险业务的攻坚战，还是我们义务的重面□20xx年正正在车险业务上要稳固老的渠讲战客户，扩展新渠讲，抢夺新客户，着重面正正在发展渠讲业务、车队业务战新车业务的启保上，以完成车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业义务，遴选拜候一些大年夜、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重面公闭，取单位建立良好的闭系，力争财产、人员、车辆一揽子启保，同时也要做好非车险效益型险种的市场拓荒义务，正正在20xx年里努力使非车险业务正正在发展上组成新的样式。

5、其他圆面：深切抓好其他保险业务义务；加强取各保险单位的合作；自动参与各种保险的猛烈互助傍边。

4、抓好队伍拔擢，做好员工战保险推销员义务，承继完善人力本钱分派，为公司业务发展供应人力包管。20xx年正正在员工待遇上，工资及福利待遇正正在20xx年的基础上适当晋升，同时挨算为每个员工体检身体，每位员工过生日公司供应一份礼物，进行一些集体活动等，用的擅人才，留的住人才，为18年的业务睁开供应强有力的人力包管。

5、完善解决机制，强化实行力。今年将从制度进足，对公司的现有规章制度上、恳求范围内中止考订战补充，完善之前没有完善的规章制度，使之减倍符合公司运营解决义务的需要。汇编成册后，支到每一个员工足中，认真学习。实正做到以制度管人，以制度办事，从而晋升实行力度。

20xx年是全新的一年，有望经过进程我们局部员工的合营努力让公司进进一个全新的发展阶段。

## 家庭保险规划篇六

加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在xx年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

提高服务工作质量，建设一流的服务平台。我们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。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

巩固xx市场占有率，扩大xx市场占有率。根据20xx年支公司保费收入万元为依据，公司计划20xx年实现全年保费收入万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展xx市场，打好xx地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固xx市场占有率。

3、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渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、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。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，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。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在20xx年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为xx年的业务开展提供强有力的人力保障。

今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作的需要。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。20xx年是全新的一年，有望通过我们全体员



工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

## 家庭保险规划篇七

以科学发展观为指导，全面贯彻落实医疗卫生体制改革，坚持“以人为本、群众受益”的工作方向，着力推进基层医疗卫生服务体制、机制创新，构建新型基本医疗和基本公共卫生服务体系，坚持以健康为中心、以预防为重心、以医生为核心，努力实现“人人享有家庭医生，人人拥有健康档案，人人具有健康素养”的目标。缓解居民“看病难、看病贵”问题，方便居民享有基本医疗和基本公共卫生服务，有效提高居民健康水平。

以“分片包干、团队合作、责任到人”的服务形式构建家庭医生责任制度，形成以“契约式”、“家庭医生服务团队式”为特点的家庭医生服务模式，实施以人为中心，以家庭为单位，以社区整体健康维护为方向的长期的负责式照顾和健康管理。

主要以辖区内55岁及以上老年人、孕产妇、0-36个月儿童、高血压、糖尿病、冠心病、慢阻肺等慢性病患者、残疾人等重点人群和有服务需求的健康人群。

1. 常见病、多发病的预约、诊疗服务；
2. 门诊预约与转诊服务。对于需到中心就诊的签约家

庭，可以根据自己的选择，通过预约门诊的方式方便就诊；对于想到上级医疗机构就诊、检查的病人，可以通过家庭医生协助并联系转诊相关事宜。

3. 随访服务。对于行动不便、卧床不起的慢性病人，家庭医生服务团队提供上门随访、上门换药等服务；对于一般慢性病人，家庭医生服务团队提供电话随访、面对面随访服务；

对于产妇，家庭医生服务团队提供产后随访等服务。

4. 结合全民健康体检，对临床随访的居民进行基本体格检查，为首诊居民进行免费健康体检，为有需求的居民进行个体化的健康体检项目。为居民提供健康危险因素评价，进行健康方式指导，有条件的或创造条件提供中医保健咨询服务。

1、建立居民健康档案：健康档案是记录与健康相关的行为与事件的档案，是自我保健、医生诊治疾病不可缺少的医学资料。家庭医生服务团队将按照要求为签约家庭成员建立统一、规范的健康档案，为您准确掌握自己身体状况提供重要依据。

2、重点人群健康管理服务：对签约家庭中的65岁及以上老人、孕产妇、慢性病人等重点人群提供规范的健康管理服务；家庭医生提供的重点人群健康管理服务应在本单位起到示范带头作用。

咨询，并开展婴儿喂养指导、儿童保健指导、婚前计划生育指导、孕产期保健指导、家庭饮食营养指导、家庭用药指导、传染病防治指导等服务。

4、健康教育服务：在家庭医生服务团队的支持下，定期在责任区域组织开展健康讲座、义诊、咨询等有针对性的健康教育与健康促进活动。

1、组建家庭医生服务团队：每个家庭医生服务团队由1名全科医生、1名社区护士、1名公共卫生人员组成；家庭医生服务团队队长由全科医生担任，负责团队的工作安排、服务项目的推广等工作。在家庭医生团队中，每个人都有具体的分工，全科医生主要负责诊疗、健康体检和健康指导咨询服务，社区护士主要负责健康信息的采集和预约服务，而公共卫生人员则在全科医生的指导下，开展公共卫生服务。原则上每个家庭医生服务团队签约服务家庭数量不超过400户，以确保服务质量。

2、划定责任区域：在目前慢性病管理的基础上为家庭医生服务团队划定责任区域，家庭医生服务团队应在责任区域内开展活动，确保工作顺利实施。

学习经历、技术专长、服务内容、联系方式等主要内容。

4、居民与家庭医生签约：家庭医生服务团队采取先签约、后服务的方式向居民提供健康管理服务。

5、定期开展下社区服务：家庭医生服务团队每月必须在责任区域内安排两次以上社区服务活动，加强与社区居民的沟通，逐步提高签约服务率。

1、为社区首诊的签约患者提供更加优质、实惠的服务，引导城乡居民逐步形成“小病在社区，大病进医院，康复回社区”的理念。

2、建立“双向转诊绿色通道”。做好转诊病人的跟踪服务，不断提升家庭医生的医疗服务技术水平。

完善航创系统，提高家庭医生在城乡居民健康档案管理、重点人群健康管理、疾病诊疗、社区诊断等方面的工作效率，方便统计家庭医生工作量，规范服务行为，调整工作重心，有效开展绩效考核工作。

家庭医生服务团队成员应按照要求统一着装，配戴统一的工作牌，配置统一的交通工具和服务包，做到统一全区家庭医生形象，让城乡居民逐步了解、熟悉并自愿选择家庭医生。

充分利用社区宣传栏、社区活动，下社区摆点，健康宣

传日，大力宣传家庭医生责任制；大力营造“小病在社区，大病进医院，康复回社区”的就诊理念；树立良好社会形象，引导社区居民积极参与。