# 2024年公司的个人工作计划和目标(6篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-01-22

*公司的个人工作计划和目标一依据各部门上报的岗位需求，通过不同的方式(招聘网站、朋友圈、线下招聘会、同事朋友介绍)为公司招聘匹配的人员，保障人才供应。人员到岗后，也要多关心新同事，进而体现公司对于新入职员工的人文关怀与企业文化。二、人员档案管...*

**公司的个人工作计划和目标一**

依据各部门上报的岗位需求，通过不同的方式(招聘网站、朋友圈、线下招聘会、同事朋友介绍)为公司招聘匹配的人员，保障人才供应。人员到岗后，也要多关心新同事，进而体现公司对于新入职员工的人文关怀与企业文化。

二、人员档案管理

做好员工入职、转正、离职、升职、调任方面的登记存档工作，同步更新人员名单与通讯录，做到人员档案随时可调阅、可追溯。

三、人力资源管理制度的监督与落实

自觉遵守公司的各项规章制度，并按照要求认真贯彻执行制度中所罗列的相关事宜。

四、考勤与工资初核

按要求在规定的时间范围内完成集团各公司的人员考勤工作并进行汇总交予财务，认真核定员工每月薪资，配合财务部门，力争做到给员工发到手的工资及时准确。

五、人员培训

依据部门需求、岗位特性及工作的周期性，设定培训计划，定期组织开展新员工入职培训、岗位技能培训等工作(计划每月一次，培训内容由培训讲师编制，但需报备行政管理中心)。

六、其他工作

配合财务，为集团绩效奖金的发放提供出勤数据和工作指标考核分数等参考数据，协助本部门领导完成部门主导的各项活动的安排及领导交办的其他临时性工作。

**公司的个人工作计划和目标二**

围绕总体要求，我们制定了广播宣传的基本思路和目标，即“新闻立台、节目活台、外宣响台、活动强台”。\_\_人民广播电台将紧紧围绕这一目标唱响主旋律，打好主动仗.使广播的影响力不断提升，广播的作用日益凸观。

运用新闻手段，靠雄辩的事实为正确舆论提供强有力的依据。总揽全局，针对舆情，及时发表评论，表明立场，为社会舆论树旗定向，以使舆论朝着正确的方向流动并迅速发展为主导性舆论。弘扬主旋律，大力宣传先进典型。积极开展新闻批评，扶持正气，鞭挞邪恶，形成社会舆论的健康主流。 善于处理热点问题。主动化解社会矛盾，使舆论导向实现正效应。贴近实际，贴近生活，贴近群众，出精品，创名牌，增强宣传报道的吸引力。

二、要做好我区各项事业发展的宣传报道，做好对内宣传

在新闻的焦点上，我们要求新闻将加大对民生问题的关注力度，对群众普遍关心的热点、难点、焦点问题，不惜篇幅，深挖深究，形成重头报道，力争一期新闻，在群众心中打一个烙印。我们将按照贴近实际、贴近生活、贴近群众的总要求，明确责任，准确定位，坚持正确舆论导向，把体现党的意志和反映人民群众心声统一起来，深入实际、深入生活、深入群众、把每天发生农业、农村、农民中的生动事件、感人场景、动情故事和农民迫切需要的科学知识、科学方法、文化精品、通过声音、通过电波传递给广大农民，切实为“三农”服务，求得最佳社会效益和经济效益。适应“三贴近”要求，改进节目结构，扩大农村广播节目的影响力。

在广播节目的结构设计上，将逐步加强和改进新闻宣传。以贯彻区委、区政府决策，播报最新消息，关注人间万象，传承社会文明为宗旨的《峄城新闻》，以短新闻为主，内容全，种类多，既有动态报道，也有深度报道，既有时政新闻，也有社会百态，既有领导活动，也有群众实践。

随着峄城人民广播电台的发展壮大，我们在制播方式上，将变过去单一的录播方式基础上，发展为录播、直播两种方式，这样可以有效地形成听众与电台互动，吸引更多的听众参与，提高收听率;在节目设置上，将精心设置《峄城新闻》、《法制与生活》、《三农直通车》等7个录播节目和《与你同行》、《生活资讯网》、《娱乐新干线》、《戏曲大放送》等直播节目，在播出时间上由过去的6小时延长到12小时，能够比较好地满足不同年龄段、不同行业收听人群的听众需求。

三、切实提高峄城区的知名度，做好对外(上)宣传

1、在现有基础上，认真分析上级台的用稿需求，查找问题，寻找对策，同时加大在省级电台的上稿力度，围绕落实科学发展观、建设社会主义新农村、加快工业发展、构建和谐社会、推进自主创新等主题，及时宣传和挖掘我区各单位的先进典型和经验作法,加强对我区各项工作的报道力度，切实提高峄城区的知名度，努力把我区打造成全市、全省乃至全国有影响力的区县。

2、加强记者的学习培训力度。继续选送优秀记者到省市电台学习培训，进一步熟悉省市台报道的重点，加大重点新闻的报道。

3、进一步搞好上联，做好通联。继续加强与上省、市级台及兄弟电台的业务联系峄城人民广播电台继续加强与7个镇街记者站的通联工作，及时下发宣传报道要点，确定节目选题，做好内外宣传工作。

**公司的个人工作计划和目标三**

第一部分公司概况公司为国内钢材制造商之一，以生产建筑用钢材为主，已有38年的生产历史，历年平均钢材产量为40万吨，最低为35万吨，公司员工总数为470名。

1.准备阶段。

20xx年12月2日，以这一年的生产实际与预测为基础，对下一年做出展望，由各部门经理向总经理提出报告。

2.立案阶段。

20xx年12月4日，由各部门负责人召集部门内员工协助制定部门\"年度工作计划\"，并由总经理助理进行总体整理。

3.审议及调整阶段。

20xx年12月11日由总经理召开会议，主管级以上人员参加。

4.决定及公布阶段。

经过半个月的充分研究后，于20xx年12月15日召集全公司管理人员会议并公布计划，参加人员为各部门负责人(经理)，并由经理将计划内容告知员工。

1.20xx年度展望。

(1)营销管理方面：国内对建筑钢材需求较旺，建筑钢材销售市场较广。公共建设属于买方市场，政府议价能力高，边际利润可能会受影响，但总收益可能增加。

(2)公司财务状况方面：资金充足，财务健全，能充分发挥灵活运转功能。

(3)生产设备方面：由于生产设备逐渐陈旧，在20xx年度设备操作故障及磨损率可能比以前高。

(4)人力资潺投入：20xx年度公司推行多项工作的管理革新，强化组织功能收效颇大，员工工作积极性较高，人员能积极配合生产需求;现场主管虽具备实地作业的能力，但有些主管的管理水平仍需要通过在职训练予以加强。

(5)生产所需原料供应：因东部矿源已接近枯竭，西部采矿区的开发应加紧进行。

(6)其他影响生产活动的外在因素：环保问题、夏季的限电问题等都会导致生产成本上升。

2.20xx年度工作方针及目标。

(1)积极推行目标管理，提高总体生产效率，以年产钢材60万吨为目标。

(2)降低生产成本2.5%，提高产品质量，增强市场竞争能力。

(3)秉承\"诚信负责\"的厂训，创建\"创造生产\"、\"生产创造\"及\"以厂为家\"的企业文化。(以下为各部门工作计划)

3.营销部工作计划。

(1)采购铁矿石，并运送至厂区总计1600万吨。

(2)煤炭用量较前五年平均减少8.5%以上，以降低成本。

(3)尝试新法供热炼铁，节省人工费用。

(4)控制运煤矿车运转时数，节省燃料油量。

4.制造部门工作计划。

(1)轧碎量、供热煤应用量、钢材的生产量及钢材包装发货量如下表所示(略)。

(2)充分运用人力资源并发挥其机能，冷季减少临时工40名.员工加班须妥善控制，以减少加班费l2%。

(3)生产用燃煤、电力和燃料油节省4%。

5.品质部工作计划。

(1)开设质量管理培训班。

(2)检验采购仪器。

(3)专题研究影响钢材质量的主要因素。

6.财务部工作计划。

(1)由财务部门拟订\"成本中心\"制度，用以评核各部门工作效率，强化\"降低成本\"目标，并将其结果引导\"利益中心\"施行。

(2)加强物料管理，减少库存物料，以免积压资金。

(3)改进采购，以合理价格购进适合质量要求的物料。

7.行政部工作计划。

(1)确立设备预防保养制度，制作预防保养卡片。

(2)制定各月份设备整修计划。

(3)研究原有配件的修理并尽可能利用废料，以节省费用。

(4)尽可能缩短处理设备临时故障的时间。

8.人事制度革新计划。

(1)于年初推行人事制度合理化，并综合管理员工的福利措施事项以及处理员工申诉问题。此外，加强与工会的联系与沟通。

(2)以点数法施行员工\"工作评价\"制度，确立合理薪金制度。

(3)建立合理的员工奖惩制度，每月选拔优秀的员工4名，公开表扬其先进事迹，作为其他员工的榜样。

(4)退休人员分批办理退休手续，其职位通过招聘由青年新秀担任。

9.培训工作计划。

①公司文化教育;

②专业知识：

③预防保养;

④标准操作法。

(3)利用各种聚会对各部门经理进行教育。

(4)选举经理接班人参加各种培训班，学习新技能，使其返厂后能担任厂内训练班讲师。

本公司为加强计划可行性，将于执行前再对计划加以检查及修正，每月20日例行会议将检查当月计划并修正下月预算。此外，规定各部门召集领班人员于周六开检查会，拟订下周工作方向，订出原料预定需求，由此而推进细分化日程计划。各种生产报表的填写，务求详细，以供管理者决策参考。

第五部分激励措施及计划成果奖励

1.设\"生产奖金\"，以每日生产钢材20xx吨为准，超过l500吨奖金1500元，奖金累积总额于次月初平均分给线上工人。

2.每日生产数量，累积生产奖金与预定生产量的差距等资料公布于大门口处布告栏，明示员工。

3.在大门进口处树立\"发挥团队精神\"的石碑以及\"向60万吨钢材挑战\"的标语数联，以激励员工。

4.配合7月份\"工作评价\"制度的施行，调整员工待遇l2%。视工作实绩而定。

5.为提高员工工作热情，分批举办国内外旅游活动。

**公司的个人工作计划和目标四**

(一)x市情

xx市位于x部，是一个人口、农业大市、工业重镇，有“”之誉，幅员1.66万平方公里，辖1个市辖区、5个县，代管1个县级市(万源市)，总人口657.56万人(20xx年底)，20xx年人均gdp11915元。x区是达州市政治、经济、文化中心，全区辖10个乡镇和两个街道办事处，人口37.73万人。要组织发展和拉升业绩必须让城区本部成为发展的领队。

(二)保险业概况

截止20xx年，全市有寿险机构13家，财险机构5家，20xx年各类保费收入99.43亿元，位居第二位，全市城镇基本养老保险覆盖人数34.25万人，新型农村合作医疗参保人数达494.23万人。20xx年1―10月原保险保费收入寿险28.19亿元(超过、位居地级市第一)，x市保险业寿险排名顺序前六位为：中国人寿、泰康人寿、新华人寿、人保寿、太平洋、华泰人寿。知己知彼方能运筹帷幄。

(三)发展优势

交通枢纽的建设，必将带动城市化进程和经济快速增长。xx高速公路已经开工建设，从经到约需要9个小时，20xx年12月23日x高速正式开工，预计20xx年通车;20xx年9月10日x高速开工，预计20xx年通车。20xx年9月20日，至开行动车组，全程运行时间2个多小时。

天然气能源化工产业区更快更大发展，化工产业园是x省重点扶持发展的特色工业园区，始建于20xx年6月。产业区规划面积30平方公里，分为化工工业区、能源工业区、综合工业区和仓储物流区。中石化普光净化厂已建成投入使用，中石油南坝净化厂正抓紧建设中。成功引进齐鲁石化公司、贵州瓮福集团公司、投资集团公司、凯丹水务国际集团、北京润投资集团等国内外企业入驻产业区。

以上表明达州经济发展增速较快，保险业的发展增长强劲。

二、工作计划

(一)加强政企合作是公司业务发展的根本

针对人寿保险的特殊性及与国家现行养老医疗保障制度的互补性，非常有必要与地方市、区、县级政府展开全面和深入的合作，以及探讨、摸索合作方式与开创合作机遇。利用人寿保险这一新的理念，借助政府政策平台加大自身产品宣传和品牌宣传，形成群众、政府和保险公司的三位共同体，互补发挥各自优势和市场效应，全方位呵护和最大保障人民养老和安居乐业。

(二)扎实做好市场宣传是推动业务发展的基础

鉴于目前公司办公场所局限，应加大外围引导宣传;在政府大楼附近设点或布展宣传，提高影响力和品牌效应。做到咨询方便，投保便捷，来去无碍。

1、利用国家保险政策，切实做好宣传与探索合作模式;20xx年将施行社会保险法，其中就扩大了工伤保险和医疗保险的界定范围和支付方式，社会保险法的出台为我国社保制度的改革进一步提供了基本法律依据，实现了社保制度由实验性阶段向定型、稳定、可持续发展的重大转变。随着养老、医疗保险实现异地“漫游”，统一账户，统筹支付将更大的促进寿险的专业化发展、集团化和集中性发展。

2、更新观念，树立寿险优势地位;寿险是立足养老险，涉足医疗险和意外险，覆盖个人、团体和银行三大业务体系的特殊人身险，险种可独立和任意组合;保险市场的发展是个人观念转变的发展，所以一定要把保险的意义讲深讲透，保持观念新、事事新，从而变被动经营为主动经营;抓住产品核心卖点，借助产品说明会、培训会和晨会加大对产品的推动力和保险营销观念的疏导力。

3、互生共荣，与行业并轨彰显个性;寿险行业发展面较广、时间较久，代理人众多，而借助目前处于优势地位的寿险渠道和社会资源大范围的宣传我公司的优势特点，进而做专业的寿险，让投保人牢固树立长城保险是一家实力强劲、资本金充足的好公司。

(三)打造优秀团队是业绩持续增长的保证

爱岗敬业是选人、用人的核心要件，是打造优秀团队的前提。

1、大增员带动大业绩，进而实现人员优化与选拔骨干人员;根据寿险营销的特点，必须拥有一大批一线代理人，既可保证人员的正常流动，又可以在更多人员上选拔与培养，在业绩平台提高的同时实现人员优化、结构优化和层级优化。

2、不是简单的招聘人，而是要挖掘人力资源;通过招聘、引进、培育等多种方式找到适合公司业务发展的人员，并且给每一个人一个创造和发挥的平台;人是最宝贵的资源，也是最紧缺的资源，发掘每个人的潜能，调动工作意愿与建业激情，最终达到利用每个人独到人脉与社会资源的目的。

3、始终坚持梯队人才的建设与层级比例例人才的协调;业绩发展是核心，梯队人才建设是关键，采用社会招揽、毕业生实习、返聘退养人员等多渠道建立人才储备机制，自始至终把人员比例协调与各层级人才培养放到工作的重要位置。

4、实施有效的培训是公司管理的捷径;建立适用的有针对性的培训体系，分析团队结构和优劣，采取“缺什么补什么，始终坚持，永不放弃”的人才培养方针，对新人有“新人培训”、“创业培训”，对团队长有“理财培训”、“精英训练”、“职业生涯规划”;对各级主管有“管理培训”、“管理技能训练”等。

5、同心协力，团结凝聚力量;以总经理为聚光点，上下一心，引导、疏通全体员工同频共振，心往一处想，劲往一处使;正面竞争，化解分歧，共同进步。

(四)战略督导与战术修正是必胜的利器

1、全局把控，设点布阵;组建业务部，形成市、区、县层级网络与内部竞争格局，在竞争中锻炼和培养人才，逐步向周边辐射与推动;机构是代理人的家和心之所向，一定要有落脚点，一定要有修养所，一定要有归宿感。不能建立机构的一定要找到联络人或领头人，以此由点及线，由线及面，到全面巩固发展。

2、加强基础管理训练，养成规律性的工作习惯;从早会经营、出勤管理、系统培训、职场管理等多方面入手，使各项工作有序开展;认真办好“产说会”和“创说会”，为业务人员搭建一个理想的销售平台;同时建立健全公司各项具体的规章制度，为管理畅通提供良好的依据。

3、不断创新主题，持续的开展营销活动;结合分公司业务推动方案，长远战略与及时战术相结合，到政府部门、进社区、进企业，通过各种形式，充分利用各种时机，将客户请进来的同时还要代理人走出去，充分利用现有条件，开展形式多样、不拘一格的客户联谊会、高端座谈会、小区联谊会、各种理财知识讲座。

采用逆向思维，将全年任务目标细分到每月，确定明确的数据目标;在召开业务启动会时，再分配到各部，以至于到每个人;在执行的过程中再通过晨会、周会、每月的工作总结会展开绩效分析与追踪团队目标达成。签订责任状，实行目标管理，增强全体员工冲刺业绩的信心;同时制定好个人收益与业绩挂勾的激励方案，逐渐产生良性内动力。

感谢领导们的信任，如能上任必将报以热诚，全身心的投入工作，坚决贯彻公司的经营理念，实现公司运营发展目标，做出自己应尽的贡献。

以上是初步工作思路，敬请各位领导指正。

**公司的个人工作计划和目标五**

1、加强学习、转变观念、理清思路，以新的理念、新的思想、新的教材开展课程改革。在开学后及时组织教师学习《课程标准》、《走进新课程》等有关的教育理论，并按时参加新教材的学习，做到学以致用、学有所得。

2、以课改为突破口，广泛深入地开展了“六个一”教师校本培训活动。本学期建立了切实可行的活动制度，确保活动高效、有序、扎实地开展，教导处深入到教学第一线检查、督导，对教学和教研实际中凸现出的具体问题和教师的反馈意见进行整理和分析，避免了活动的盲目性和随意性，保证每一位教师都能参与到活动中去，做到了有计划、有检查、有记载，切实把工作落到了实处。

3、加快校本课程度研究开发力度，规范、完善综合实践课内容。根据我校的实际情况、所处的特殊环境及本校教师的整体情况和学生的实际情况，通过本学期的努力取得了可喜的成绩，学生的语文素养、口头表达能力、朗读背诵能力、写作能力都得到了提高。

4、建立新的评价、考试制度，促进课改健康发展。配合校长结合我校教师工作考核制度，认真研究现行评价与考试制度与新课程理念之间的差距，制定出了本校的评价与考试方案及与之相配套的考评、考试细则。

5、进一步加强教师的进行基本功、基本技能训练，提高教师队伍整体素质。要求每一位教师每周钢笔字1篇，毛笔字1篇，简笔画1篇，教导处每周检查，以此来调动教师钻研业务的积极性，形成良好的教风、学风进一步促进教师业务素质和教学质量的提高。

6、改变教法，提高教学质量。在课堂教学中改变教法，做到精讲多练，将课标所体现代新理念充分展现在课堂教学中，通过巧妙引导、学生质疑、探究、发现来掌握学习方法培养学生的创新能力和创新精神。形成自己的教学风格，切实提高教学质量。

7、加快骨干教师队伍建设，培养教育教学的中间力量。严把骨干教师质量关，坚持宁缺毋滥、自上而下的原则,通过对骨干教师的培养，以此来带动学校教师队伍的整体素质不断提高。

9、利用晨会、思品课、少先队活动，加强对学生的养成教育、安全教育、法制教育、礼貌教育，提高了学生的安全意识、法制意识等，做到了有计划、有活动、有记载。

10、精心组织好教师年终考核，客观、公正、公平地评价每位教师，调动了教师工作的积极性，为中心小学教师考核提供了重要的依据。

1、学生的养成教育、安全教育还有待提高，教导处将在以后的教育教学工作中加大对学生养成教育、安全教育的培养。

2、在教学成绩方面有待于在以后的工作中更进一步提高，树立以质量为第一的教学观。

3、教导处在平时的工作中检查、指导不够细致，有待在以后的工作中改进。

三、今后努力的方向。

本学期，在校长的带领和各位教师的共同努力下，顺利完成了本学期的教育教学任务，但在工作中还存在许多不足，有待于在教学质量上多下功夫，努力做好学校的教研工作，争取使学校的教育教学工作上新台阶。

**公司的个人工作计划和目标六**

20\_\_年是全系统“优赔增效”活动巩固深化之年，更是理赔管理品质提升之年。理赔作为公司最大的成本中心，对公司“双超”目标实现具有举足轻重的作用。根据总公司理赔工作指导思想，结合公司理赔管理现状，特拟定分公司20\_\_年理赔工作思路及保障措施。

一、指导思想

以总公司“#+#+#”工程(“#”：现场管理和品质监督，“#”：四个维度的考核指标，“#”：四个专项活动)为指引，以理赔效率提升为前提，以理赔质量改善为目标，以理赔基础夯实为抓手，以关键环节管理为重点，以理赔队伍建设为保障，以考核评价为依托，以改革创新为动力，确保各项理赔政策和措施的全面落地，助推公司全面实现20\_\_年“双超”目标。

二、工作方针：

20\_\_年的理赔工作围绕 “快、准、好”的工作目标，按照“提效率、防渗漏、强品质、促创新、优队伍”十五字方针开展工作。

三、总体目标

(一)考核排名靠前：20\_\_年理赔指标考核进入全系统前六名，迈入优秀分公司行列。

(二)理赔效率领先：保持行业领先水平，客户满意度不断提高，公司服务口碑持续提升。

(三)赔案质量提升：理赔内控显著增强，赔案质量有效改善，赔付成本有效控制。

(四)理赔队伍创优：理赔队伍素质有效提升，在行业及系统中争先创优。

四、工作计划

为全面实现既定工作目标，20\_\_年分公司理赔拟重点抓好以下九方面工作。

(一)抓理赔队伍建设，强化执行，组建一支高效、协作、强推动的理赔核心团队。

1、实施人员定配制度。根据案发量、服务半径和地域特征，科学测算理赔中心各岗位及各机构理赔人员配置标准，同时实施定编、定岗、定人管理，确保理赔管理服务到位。

2、完善人员培训制度。一是严格理赔人员任职资格管理，从源头上提升理赔人员素质;二是逐步充实理赔关键岗位专业对口人才，确保关键环节管理到位;三是分条线开展专项培训，不断提升各岗位人员专业技能;四是实施双核人员轮岗交流学习，确保政策灵活性和可操作性;五是开展岗位技能大比武活动，营造 “比学赶超”的良好竞争氛围。

3、强化人员考核制度。一是修订关键岗位人员考核办法，充分发挥考核的激励作用;二是实施分管领导和客户经理垂直封闭考核，充分发挥基层管理岗位管理职能;三是建立部门专业职级评价体系，充分发挥业务骨干作用。

4、严格人员淘汰机制。一是落实理赔人员考核淘汰机制，保持理赔人员的危机感;二是强化理赔人员查处力度，提升理赔人员的责任感;三是对严重违规人员一票否决，营造风清气正的良好氛围;四是对管理不到位的机构，实施分管领导和客户经理召回谈话，强化管理人员的责任意识。

(二)抓理赔基础建设，统一标准，建立全流程理赔服务规范化和标准化管理。

1、抓服务规范管理。一是全面落实总公司客户服务规范要求，树立良好的理赔服务形象和服务口碑;二是强化理赔标准化服务执行监督，确保执行到位;三是深入开展“八个三”工程和“五统一”活动，全面提升理赔管理水平。

2、抓非车险赔案过程管理。一是优化非车险理赔流程，提升非车险案件处理时效;二是实行重大案件过程管控，建立重大赔案通报、初勘、复勘、合议制度，并落实重大赔案专人跟踪制度;三是加强人身意外险死亡、伤残案件查勘调查管理。人险案件分片区管理,片区联络人对负责机构的案件整体负责，伤残案件每案必勘，并对需要进行二次调查案件进行指导或现场复勘，死亡案件(学平险除外)亲自参与现场查勘或者复勘;四是与意健险、财产险部、核保部门建立两核反馈机制,每月核保与理赔相互意见反馈;五是开展防灾减损工作,预防和降低灾害损失程度，建立大灾排查制度，联合财产险部制定大灾排查管理办法，进行冬春季节火灾排查与雨季洪灾排查工作;六是加大指标考核，跟踪检视赔案处理进展,并将案件处理时效与质量纳入考核。

3、抓双代案件管理。一是修订双代案件管理办法，规范双代案件处理标准;二是落实双代案件监督与考核，确保双代案件处理规范;三是建立双代案件每月清理制度，避免双代案件遗漏;四是严把双代案件质量关，对委托案件中换件材料存在争议的案件，及时与代查公司联系核损，保证损失核定准确;五是严格执行通赔案件管理的规定，对符合通赔条件的案件及时收集相关信息，并通知承保机构及时理算核赔。通过规范双代案件管理，全面提高异地出险案件理赔效率和服务水平。

4、抓损余物资管理。一是出台损余物资管理办法。以残值有效管控为抓手，有效挤压理赔水分;二是加大后端审核把关，对残值管理实施有效监督;三是规范处置流程，确保损余物资处理及时入账减少损失;四是建立量化考核制度，提升各机构损余物资管理成效。

5、抓配件数据库维护。20\_\_年6月底以前，完成全省##家机构对合作配件商的问卷调查，摸清现有合作配件商合作情况，梳理清分合作配件商，建立新的合作模式及考核办法。20\_\_年12月31日以前，完成公司出险频率较高的前###个车型的常用配件市场价格数据库更新。实现对配件价格使用、审核，以及合作修理厂、合作配件商的动态管理考核，提高配件管控对业务发展的支撑力度。

(三)抓各环节时效监督，提升效率，树立良好口碑助推公司业务大发展;

2、建立各环节滞留案件清理制度。有效降低案件滞留率。20\_\_年#月#日起，按照当天已决赔案数量##%的赔案比例进行稽查，分机构、分岗位针对赔案各处理环节时效、赔案质量及规范性进行对应责任人考核。

3、强化日清日结抽查考核。有效提升各环节处理时效。从20\_\_年1月1日起，实现全险种各理赔流程的日清日结抽查(20\_\_年仅限于车险非大要案岗位)，实时监督各岗位案审人员赔案处理时效。每月末形成通报下发机构，督导各岗位不断提升案件处理时效。

4、完善理赔纠纷调处机制。全流程完善理赔纠纷调处机制，落实各环节纠纷协调处理责任人，避免矛盾升级延长理赔时效。

5、加强全险种“已决未付赔款”管理。一是规范支付信息修改流程，由各机构每日清理，汇总上报支付信息修改表;二是强化考核，每月汇总信息修改表纳入相关岗位的考核。三是每周下发已决未付赔款清单，督促机构跟踪处理。

(四)抓理赔现场管理，控制风险，提升案件处理质量有效控制公司赔付成本。

1、强化第一现场到位率管理。按照##财险理赔字〔20\_\_〕##号《关于开展查勘定损现场抽检的通知》继续加强第一现场管理，有效提升第一现场到位率，在提升案件真实性的同时，提升客户满意度，从 源头上降低理赔风险。

2、狠抓定损现场管理。杜绝定损人员委托修理厂照拆检照片和复勘照片，提升赔案换件的真实性和准确性，切实降低案件赔付水分。

4、提升人伤跟踪时效与质量。建立人伤跟踪及核损手工台账(包括人伤跟踪台账、案件回退台账、伤残审核台账、伤残减损台账等)，定期分析并严格监控和考核，提升案件处理时效，有效降低人伤赔付成本。

5、加强诉讼案件管理。降低外部代理率、提高诉前调解率，有效控制诉讼成本和赔付成本。对涉诉案件应诉前做好全案整理和调查取证工作，通过诉讼案件庭前调查与复勘，加大庭前取证力度，不断提升诉讼案件质量。

6、完善合作修理厂监督管理。一是在前期对合作修理厂清理的基础上，通过实地走访调研，对现有合作修理厂进行一次摸底，了解合作现状。二是结合实际情况，制定适合##地域环境的合作修理厂管理办法，使合作修理厂(维修站)的管理逐步走向规范。三是加强与车商渠道部的沟通和联系，建立完善的合作修理厂考评体系，通过合理的考评实现三方共赢，形成客户满意、公司发展，修理企业愿意为我所用的良好局面。

7、严格执行赔案稽查制度。严格执行理赔环节相关要求，加强现场查勘力度，加强案件调查力度，加强复勘力度，同时加强培训、加强考核、加强问责，进一步提高理赔管理水平，提高案件处理质量，积压赔案水分。针对赔案稽查发现的问题，反思造成跑冒滴漏的原因，重新梳理理赔过程管控漏洞。

(五)抓打假防骗管理，扩大奖励范围，有效遏制理赔环节中“跑、冒、滴、漏”，不断提升公司经营效益。

1、加强与公安、经侦、司法等执法部门的协作配合，加大假骗赔案查处力度。一是主动与当地经侦、检察、公安机关等单位达成打假防骗合作协议;二是采取外部调查机构参与风险调查的方式，多渠道、多方式开展打假防骗。

2、加大打假防骗奖惩力度，扩大打假防骗受众范围。适度降低奖励标准，扩大打假防骗奖励范围，并及时兑现奖励，鼓励更多人员参与到打假防骗工作中，有效遏制理赔环节中“跑、冒、滴、漏”，不断提升公司经营效益。根据历年打假防骗涉及的案例，统一内部奖励费用标准并每月公开，同时根据地区差异情况，建立差异化和外部奖励费标准。

3、开展打假防骗培训，不断提升打假防骗能力。及时培训传达公司打假防骗相关规章制度，奖惩办法，完成打假防骗典型案例汇编，重点分析典型案例在各环节处理过程中所反映出的共性与个性问题，开展打假防骗专项培训，提高案件处理技能，提升打假防骗能力。

4、加大打假防骗宣传，形成人人打假高压态势。一是在职场显著位置张贴宣传海报，公布举报电话;二是对大要案人员制定工作名牌，确定匿名举报电话，分发到汽修厂、社会各单位及人员，保证举报信息畅通、广泛、信息反馈快捷;三是加大打假防骗成功案例宣传，营造成功打假良好氛围;四是收集社会人员(主要是汽修厂人员)作为线人，建立匿名举报网，扩大监督范围。

5、实施打假防骗目标分解，充分调动机构积极性。按照各中支有效报案件数进行科学测算，合理制定和分解全省打假防骗总体计划目标，并与机构考核联动，充分调动各机构打假防骗工作积极性。

(六)抓理赔指标优化，坚持未决常态化管理，通过未决管理代动指标优化。

2、加大薄弱指标重点分析和薄弱机构重点帮扶。对薄弱指标和薄弱机构进行重点关注和专题分析，督导落后机构积极整改。

3、实施机构动态监控。对存在问题机构采取现场指导和视频会议相结合的方式进行实时指导，努力消除工作短板，力促理赔管理水平的全面提升。

4、上下连动考核挂勾。将科室考核与督导机构指标达成进行挂勾，形成上下连动，共同促进的良好氛围。

5、坚持未决常态化管理。一是做好全年理赔指标考核方案制定，确保理赔指标不断优化;二是建立理赔指标每周通报制度，实时观测机构理赔指标变化情况;三是继续做好未决清理工作，确保未决件数和未决金额准确合理;四是做好理赔指标动态分析，及时掌握指标变化情况。

(七)抓理赔资源和政策，积极利用好理赔资源和政策促进公司业务发展。

1、利用理赔资源促进车商业务发展。整合送修资源，促进车商渠道业务发展。

2、提升优质业务续保率。对优质客户，制定差异化的理赔服务方案，提升优质业务续保率。

3、为集团客户开辟绿色通道。根据不同渠道业务，制定服务方案，开辟集团客户理赔绿色通道。

4、加快优质私家车赔案处理时效。

(八)开展理赔专项活动，优化理赔管理模式，提升理赔整体管理水平。

1、深入开展人伤案件管理专项活动。全面推广人伤案件试点成果，搭建人伤防火墙，进一步强化人伤案件跟踪调查真实性和赔付调解有效性。一是每月跟踪机构人伤试点开展情况;二是每月开展人伤试点案件稽查工作，并形成稽查通报;三是针对人伤试点中发现的问题，完善考核与监督。20\_\_年人伤案件专项减损目标###万。

2、深入开展追偿案件管理专项活动。加大案件追偿情况检查力度，通过奖励和惩罚两个杠杆的作用，进一步提高案件追偿成效。一是制订追偿考核细则，落实专人兼岗制度;二是定期开展清理，对所管辖机构案件参与调查，形成追偿岗和法律岗共同参与;三是完善追偿台帐，规范追偿管理;四是加大追偿奖惩力度，增加追偿成效;五是加强与外联单位联系沟通，助借专业力度提升追偿效果。20\_\_年全省成功追偿目标###万。

3、深入开展“利剑行动”。联合公安部门以打假防骗奖励基金为推动，将风险高、危害大、数量多的虚假骗赔案件作为打击重点，进一步提高打假防骗成效，有效净化保险理赔市场。20\_\_年全险种“利剑行动”减损目标：车险不涉人伤###万，车险涉人伤###万，非车险###万，共计####万。

4、开展“外加工专修”活动。逐步与专业外加工企业建立合作关系，定损过程中坚持能修不换，将汽车玻璃、铝合金配件、自动变速箱、电脑电器等高额配件纳入外加工企业维修范围，进一步降低车辆维修成本。20\_\_年外加工减损目标###.#万。

(九)积极引导理赔创新，树立系统先进典型

1、立足行业监管要求，在继续深入开展“八个三”工程的基础上，结合本地实际，进一步完善理赔流程尤其是小额案件理赔流程，不断推出增值服务举措，优化客户体验，提升客户满意度。

2、引导中支公司向行业先进公司看齐，积极创新、争先创优，大胆试点新的理赔管理举措，对于好经验和好做法形成典型案例，并积极上报分公司在全省推广，兄弟公司有效学习借鉴。

3、加强学习交流，强化宣传引导，展示良好的理赔风尚，形成积极向上的理赔正能量。

五、理赔支持业务发展的保障措施

(一)成立业务发展支持工作领导小组

组长：柳##

副组长：唐##、孙##、王##

成员：各科室负责人

理赔中心分管领导和各科室负责人分片区进行帮扶，定期召开帮扶机构理赔沟通会，梳理理赔中存在的问题，协助解决理赔中的各类困难，助推业务发展。(##财险理赔字〔20\_\_〕2号《关于开展20\_\_年理赔专项帮扶工作的通知》)

(二)开启重点机构或重点业务绿色通道

为确保重点机构和重点业务案件处理时效和处理质量，拟定《关于加强优质集团客户业务发展绿色通道政策》，全面支持重点机构和重点业务发展。

(三)车险差异化理赔政策支持

1、从20\_\_年1月1日起，已全面启动《分公司20\_\_年小额快赔专项竞赛方案》(##财险理赔字20\_\_年【101】号)。截止20\_\_年2月11日，全省车险当期报案结案率##.##%，同比(##.##%)上升#.###%;####元以下不涉人伤案件结案周期#.##天，同比(#.##)缩短#.##天。

2、拟定《小额案件差异化处理机制》，根据机构理赔管理水平，授权部分机构查勘人员定损权限。对车险####元(含)以下小额案件，在不违背理赔政策和条款规定的前提下，原则上以机构意见为准。由 重点机构确认小额快赔处理查勘员，上报分公司理赔中心审核同意后，其提交案件直接通过核损核价。

3、拟定《关于理赔资源促进车商渠道业务发展支持政策》，对业务品质好、业务规模大的合作单位、车商、车队等渠道客户，结合具体渠道业务品质状况,分为a、b、c、d四种类型，实行差异化理赔政策。

(四)渠道支撑。指导或参与重点机构合作单位的合作谈判，提供法律援助和理赔咨询，定期为集团客户开展防灾防损专题讲座培训等。

(五)非车险支撑。对非车险业务规模大的机构，定期下机构进行“支帮促”，给予业务洽谈和理赔指导，促进非车险业务在机构顺利落地。对重点机构非车险重大疑难案件直接参与处理，提高非车险案件处理质量和时效。

(六)理赔授权支撑。一是按照理赔风险点大小和公司理赔管理强弱，实行差异化的理赔授权管理模式。二是在分公司理赔中心范围内，推行案件一人终审责任制，对应环节和对应权限的案件，由一人负责完成案件审核，强化责任。三是授予中支公司客服部经理室成员一定的赔案初核(#金额)权限，以便基层公司理赔管理人员能够更全面地掌握本公司情况。

蓝图已绘就，扬帆正当时。20\_\_年公司“双超”目标的实现，将对我们的理赔工作提出更高的要求与挑战。在20\_\_年的工作中，我们将以强化理基础工作为重点，以加大风险管控为抓手，以完善考核监督为依托，以助推业务发展为目标，为公司实现##.#亿元保费目标大跨越以及公司利润最大化做出理赔人应有的贡献!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！