

# 最新校园体育增值服务合同下载 保险增值 服务合同(汇总5篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 校园体育增值服务合同下载 保险增值服务合同优秀 篇一

住所地：

邮政编码：

法定代表人：

乙方：\_\_\_\_\_服务有限公司

住所地：

邮政编码：

法定代表人：

甲、乙双方为建立、规范、稳定、提升双方的合作关系，以“平等、自愿、互利、诚信”为合作原则，为建设全方位、多领域的全面战略合作伙伴关系，实现资源共享，优势互补，促进共同发展，根据《\_保险法》及\_其他相关的法律法规，经充分协商，达成本协议。

1、甲、乙双方将密切合作共同策划营销活动，制定基于甲方渠道客户，以客户关怀为出发点的客户服务营销规划，促进

双方产品的销售，共同做好客户服务工作，以提高客户认知度、满意度。

2、双方在车辆保险业务、承保理赔服务、车辆维修、零部件报价、市场营销、品牌推广等方面展开全方位深层次合作。

3、甲方将根据双方保险合作深度，在以下但不限于以下方面提供更优质的互动服务：配件价格、喷漆工时、玻璃价格等。

4、甲、乙双方以诚信为本，忠诚合作，共同服务客户。共同提高双方品牌市场美誉度和核心竞争力，实现业务发展目标。

1、甲方与乙方授权的分支机构签署兼业代理协议，乙方在销售相关的车辆以及进行客户保险续保提醒时，应优先推荐客户投保甲方车险产品。

2、乙方在代理销售甲方保险时，应严格按照甲方制定的保险产品费率表和承保规章计算保险费，并按乙方实务要求提供完备的投保资料，甲方需给予乙方相应的配合。

3、甲方指定专门的客户经理，负责乙方经销商店代理机动车辆保险业务的签单承保工作，通报有关行业性文件、并协助乙方处理相关的车险产品的销售及售后服务事项，努力拓展双方业务合作。

4、甲方承诺的送单时效：对于乙方当日传真至甲方的投保资料，甲方承诺于次日上午十点前可将送至乙方。（如个别客户有特殊上牌时间要求的，可协商后个别处理）

5、甲方应按\_的规定执行车险“见费出单”。

6、乙方经销商店代理甲方车辆保险业务全年保险费金额达方应在乙方经销商店免费安装并及时调试更新“远程出单系统”，实现现场查询和出单功能。

7、甲方向乙方经销商代理的保险业务支付手续费，手续费按月结算。保险销售代理手续费采用法规统一比例，交强险为\_\_\_\_\_%，商业车险为\_\_\_\_\_%。甲方应按时根据协商确定的代理手续费比例向乙方支付代理手续费；如果年度因保险监管要求手续费率有所变化，甲方将及时通知乙方，在不违反监管要求的情况下，甲方根据双方重新协商确定的代理手续费比例向乙方支付代理手续费。

9、信息提供和沟通：甲方应定期为乙方提供专业化销售、营销礼仪、沟通技巧、车险产品、理赔流程等多项培训课程。

甲、乙双方应定期相互通报相关业务经营情况，反馈客户对保险产品的需求信息和保险服务方面的意见，促进双方业务持续、健康的发展。

乙方为甲方最高级别的重要客户，一切事宜均以第一次序优先处理，甲方为乙方提供绿色通道服务模式，指派理赔服务专员全程协助办理各项手续。赔案“并发式”处理，同时启动多环节事故处理流程，缩短工作时间。

### （一）出险报案管理

1、甲方提供24，为客户提供24小时的救援和接待服务。

2、客户出险后乙方可为客户拨打上述电话代为报案，顾客亦可直接拨打上述电话报案。

3、如顾客直接拨打上述电话报案，甲方的电话服务中心在接到报案后以电话或者短信形式通知乙方，必要时甲乙双方一同进行现场查勘和施救等；对于无需对第一现场进行查勘的出险车辆，甲方应将客户直接指引回乙方店内进行定损。

（一）甲方在接到属于在乙方店内投保车辆报案后，负责向出险客户推荐乙方为首选维修厂家并及时向乙方提供出险客

户信息，由乙方负责和客户的具体联系。

- 1、对于在乙方经销商承保的客户，甲方做到100%推荐回原店维修，并且使用原装备件。
- 2、对于非经销商承保以促进双方业务的合作与发展。
- 3、乙方应协助甲方有效控制客户的骗保行为。

（三）甲方承诺向乙方推修车辆金额不低于\_\_\_\_\_年乙方保单保费的\_\_\_\_\_%，若甲方未达到上述比例，仍需按上述比例向乙方支付相关费用。

（四）甲方同意配件价格按\_\_\_\_\_价格作为保险事故车辆的理赔定损依据，乙方应为甲方查询相关价格提供支持和解释。

- 1、事故车辆开始修理前，甲乙双方须会同被保险人或车主三方共同就修理工时、更换项目进行核实确定。在维修过程中如发现需增加或更改的项目，乙方须及时通知甲方和被保险人，待共同确认并在定损协议中注明后，方可增加或更改。
- 2、配件价格价格不下浮，扣1%残值。
- 3、底盘、搁油底壳事故客户到店后能追述现场的，客户车辆不需返回事故现场。
- 4、车损在元以内的单方事故，案件属实情况下可免追溯现场。
- 5、喷漆工时按下表操作：

注：（1）单独玻璃破碎：有零件号的辅料按配件价格定损，其他辅料双方协商确定；损坏的玻璃为福耀玻璃，则按福耀玻璃定损。

（2）喷漆5个面以上（包含5个面），油漆工时按9折定损，

划痕险按9折定损。

6、钣金工时费由甲、乙双方协商确定。

7、单独玻璃破碎：

（1）单独玻璃破碎，按福耀玻璃价格定损；

（2）是否更换胶条可根据实际情况由甲、乙双方协商确定，换下的胶条可由甲方回收。

#### （一）甲方的权利和义务

1、甲方有权对本合同的执行情况进行监督、检查；

2、甲方有权在本合同约定的范围内调整代理业务的承保条件及管理辦法；

5、甲方应根据本合同规定支付乙方手续费；

6、甲方应向乙方推修车辆金额应达约定比例，否则按约定比例向乙方支付相关费用。

7、甲方应乙方要求，依乙方提供的资料，就乙方的兼业代理人资格报中国保险监督管理委员会核准。

#### （二）乙方的权利和义务

1、乙方必须依法开展保险代理业务，不得违反国家法律、法规；

3、乙方在本合同规定的授权范围内，应以甲方名义向投保人和被保险人提供及时、高效的服务，独立开展业务活动。

6、乙方所代理的保单出现理赔事项时，乙方应为甲方理赔提

供协助；

7、乙方在开展业务时，不得使用不正当竞争手段损害其他保险机构或代理机构的商誉，也不得利用不正当手段通过甲方的雇员或其他机构谋求商业利益。

1、甲乙双方承诺当一方未事先取得另一方的书面授权，不得向任何第三方公开、泄露由对方提供为签订本协议所需的所有信息。

2、前项规定之保密义务至本协议终止后仍然有效。但是，经书面证明属以下各项情况时，甲乙双方无须承担前项规定保密义务。

a□信息提供时一方已拥有的信息；

b□信息提供时已周知的信息；

c□信息提供后，非因自身原因已周知的信息；

d□信息提供后，因第三方未尽保密义务而合法获得的信息。

3、若无其他特别约定，甲乙双方在一方要求归还其提供的包含秘密信息的资料（无论书面资料、磁盘、磁带等各种形式）时，另一方应立即将其归还给资料提供当事人。

甲、乙双方的任意一方，若未获得另一方书面同意，不得将本合同权利义务以及本合同地位转让、转移给第三方，或由第三方进行任何处分或担保。

本合同中的任意一项条款若被法院或其他正当权利机关及保险行业协会认定为违法、不能履行或无效的情况下，仅视该条规定无效。该条规定以外的其他内容仍对甲乙双方具有约束力。甲乙双方应根据合同立即将该无效规定更改为有效规

定。

3、甲方违反本协议，不履行其应尽义务的，乙方有权视甲方违约程度轻重，经甲方同意后扣除相应保险费，变更合同或者解除本合同，若造成乙方损失的，还应承担赔偿责任。

1、甲乙双方在合同期满前要求解除合同的，应提前15日书面通知对方；

2、如发生下列情况之一，一方有权解除本合同：

(1) 乙方有违法犯罪或严重破坏保险人信誉的行为时；

(4) 甲乙双方事实上已不能继续履行本合同。

1、本合同之有效性、释义、实施以及执行可能性均以\_法律、法规和规章为基准进行解释。

2、甲、乙双方应友好地协商解决因本协议书的释义、适用或实施而发生的所有纠纷。

3、若前项纠纷未能友好地协商解决，协商不成向乙方所在地人民法院提起诉讼。

1、本合同期限为一年。为不影响双方的合作关系，本合同到期后，如甲、乙双方对原合同无任何疑义或不需作任何改动的，原合同可自动延续至续签合作协议之日止。

2、本合同未尽事宜，经双方协商，可以书面形式进行修改或补充，经修改或补充并经双方签字（章）确认形成的文书视为本合同的组成部分。

3、本合同正本一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

4、本合同经双方签字盖章生效。

甲方：财产保险股份乙方：无锡汽车

有限公司\_\_市分公司销售服务有限公司

签约人：

签约人：

（签章）

（签章）

年 月 日

年 月 日

## 校园体育增值服务合同下载 保险增值服务合同优秀 篇二

20xx年暑假我去了一家心理咨询中心实习，在实习的这段时间里，我的专业知识提高了很多，接触了很多不同的来访者，让我感触很深。

大二学年已经可以说彻底落幕了，暑假的实习要比寒假实习正式的多，所以体会方面必然也深刻多了。

好多的不理解和理解错误。以前我认为咨询师千万不能有移情效应，但是老师告诉我不是这样的，必须要有移情，才会对来访者产生共情，但是在这样一个过程中咨询师必须要有一个反移情。否则，咨询师就算口头上回应理解来访者，但来访者还是可以感觉到咨询师的冷漠，这样的情况下很难建立起信任的关系。交流不仅仅是口头上的，还有表情、眼神



等，这些也只是外在表现，甚至还有更深层面的，但这深层面的交流交谈者彼此都没有察觉。

做咨询也并不是一件容易的事情，一个心理学的教授，他是有很渊博的理论知识，但是他未必可以去给别人做咨询。咨询师不仅要有理论知识，还要有强大的自我，丰富的经验，更重要的是自我的成长、突破自己内心的能力，心灵层面的提升，潜意识的挖掘也是尤为重要的。

老师给我做了一个“房树人测试”，说我本身性格也就是外向的；还告诉我，我出生时和我妈妈的分离开，就是我的一个疮伤。突然就觉得，难怪我那么依赖我妈妈了。

我和每个来访者都没有什么过多的接触，但是老师让我观察他们，凭自己的直觉去分析。今天有三位来访者。

第一位是一个高三孩子的母亲她提前到了二十多分钟，从她刚进门开始，我就觉得她有很强的警惕性，给她倒水时，她也没有直觉接，十几分钟的时间里她只露出一次笑容。老师给她做了一个多小时的咨询。她再出来时，警惕性依然很强，但是明显的是她笑容相对之前多了。她下巴上有些纸屑，不知道是哭过还是流汗了。在刘老师做这个咨询时，来了一位即将高一的男孩，他是老师的朋友，也是来访者，不过不是今天做咨询。和他交流了近两个小时，很有话聊，他也懂得很多，很有理想的一个男孩。可能是家庭关系的原因，他更懂得人情世故。我说他内向，但是开朗；但是他说他以前不是现在这个样子，很压抑，有过轻微抑郁症，在老师这做个很多次咨询了，哭过很多回。用他的话说是硬是哭好的。他本来是超我主导着他内心，本我和自我都压制了太久，来咨询后得到了发泄，所以现在开朗了。

第二位来访者是一名学生吧。老师说他每次都迟到。对他的感觉只有两个字：冷漠。来时，他没有说话，走时也就和老师说“走了”。刘老师给他做的是催眠治疗。

第三位来访者非常准时，正好四点钟整到了这里，一个比我大一岁的女生，很开朗的样子，笑容很多。不知道她为什么做咨询，并且也是催眠治疗。也许是因为来了很多次了，所以现在快好了吧；也许，并不是每个来访者都是抑郁的，本来心理上的问题也有很多种。她做完咨询后也还是笑着和我说再见的。

这天让我觉得心理咨询并不是动动嘴就行，其实也是很累的。

第二天呢，早晨刚去，就问了老师关于催眠的问题。老师说催眠本事是没有意义的，只是让来访者在放松的状态下，卸下自己的防备心理，打开潜意识，最终目的还是治好来访者。

和老师说到书上的心理症状，我说：“我应该有浮躁心理。”刘老师让我不要这样暗示自己。她一直也不建议在没有任何专业指导的情况下看心理学书籍、做心理测试，会用结果去暗示自己，使自己朝着测试结果去发展，从而影响了自己的正常发展，或者只看到了好的方面，故意去忽视缺点。这就没法正确的认识自我。

原来今天只有一个来访者，还是代替自己女儿来的母亲，她的女儿患有抑郁症七年。三年前在南京听一位心理学讲师给那些和她女儿症状类似的人讲解产生抑郁症的原因和解决方法，一个星期去一次，但是没有效果。

其实我是觉得，那里的每个人虽然都是抑郁症，但是让他们产生抑郁症的诱因都不同，笼统的告诉他们，他们自己也很难去解决。

在老师和这位母亲谈的时候，来了一对夫妻，他们是为自己的侄儿而来。他们和我聊了他侄儿的情况，聊天一样的让我分析分析。我也谈了自己的看法，这位叔叔有的赞同我的说法，有的则不赞同，比较我是一个初学者，可以看出他的不信任。那位母亲出来后，他们去和刘老师聊了一个小时左

右，主要是问老师，怎样让他的侄儿原因过来。为此，我后来问了老师一个问题——怎样让一个不能正确认识心理学，不愿做心理咨询的人来接受心理咨询。老师说，这不是什么理论或者方法的问题，这没有单一的方法，面对不同的人，有不同的方式。就是在理论知识中学到了怎样让人接受心理咨询，但是实践时未必可以用好。这不仅要看家人的沟通，也要看咨询师与来访者的沟通。这时的咨询师和来访者会有一些微妙的关系。

晚上回来前，还和老师讨论了关于“人之初，性本善”，还是“人之初，性本恶”的问题。老师说她更倾向于人本主义思想。人之初，性本善。因为，人刚生下来是没有什么好与坏之分的，之后因为生在了世界上，接触社会是人慢慢产生了改变。我就反问，如果人之初性本善，又怎么会有“超我、本我、自我”的存在呢？经过老师的解释，我才知道，这两种观念不是一个角度上的。一个是性格上的，一个是自我。

我还问老师“抑郁症和忧郁症是否一样？”老师告诉我是一样的。但是，让我不必只看每一种症状。每个来访者都不是单一的心理问题，都是多个心理症状结合在一起的。

想要做好心理咨询，咨询师一定要有自己成长，就像老话说的“台上一分钟，台下十年功。”你成为一名心理咨询师可能才一两年，但是你学心理咨询可能已经几十年。心理咨询师一定要有丰富的阅历，才能做好心理咨询，才能更了解来访者的心理。其实，每一个咨询师本事也是有些属于自己的问题的，如果处理不好，不仅不能帮助来访者解决问题，还会将自己的问题带到与来访者交流系统中。反而使来访者的问题加重了。

老师一直都强调咨询师要自我成长，丰富自身阅历。

一直听老师说做冥想，所以我也很好奇老师为什么经常在做咨询前和做咨询后都做冥想。而冥想又是什么呢？刘老师告

诉我：冥想其实也是瑜伽的一种，是将注意力放到自己的身体上。到一定境界时，是可以从外部身体去看自己内部的。现在我并不需要去学这些，我现在更重要的是去体验，去感受生活。年龄大了，阅历丰富了，才需要去沉淀、去冥想。冥想也是很好的放松方式，让自己处于半睡眠状态得到身心的休息，有利于做好咨询。

前几天我是问题特别多，都很多知识技术很好奇。

但是慢慢的我的想法有所改变，我对自己的潜意识更加感兴趣了，更想探究自己的内心，了解潜意识，去和潜意识对话。老师也说过，一名心理咨询师一定要对自己的内心感兴趣才会对来访者的心理感兴趣，才能去帮助来访者解决内心的问题。

这也就是我暑期实践的最大收获了。

## **校园体育增值服务合同下载 保险增值服务合同优秀篇三**

（一）贯彻落实\_决策部署的需要。国家卫健委、教育部等12部门于20xx年12月联合印发了《健康中国行动——儿童青少年心理健康行动方案（20xx—20xx年）》（国卫疾控发〔20xx〕63号），将儿童青少年心理健康工作作为健康中国建设的重要内容。教育部于20xx年11月召开全国学生心理健康教育推进会议，要求各地坚定捍卫“两个确立”，坚决做到“两个维护”，把全面加强和改进学生心理健康教育工作作为培育担当民族复兴大任的时代新人的重要内容。

（二）持续增进民生福祉的需要。近年来，随着我国经济社会快速发展，儿童青少年心理行为问题发生率和精神障碍患病率逐渐上升，因学生心理问题导致的高坠、溺亡等非正常伤亡事件均有较大幅度增加，对学生家庭、学校及社会造成

了较大冲击。让每个孩子都可以把他的人生平安走完，是教育工作的底线。防止悲剧一再重演，呵护青少年健康成长，筑牢校园安全基石，维护社会和谐稳定，政府、部门和学校责无旁贷、义不容辞。

（三）有效回应各方关切的需要□20xx年以来，我州部分人大代表和政协委员均提出了加强中小学心理健康教育工作的建议和提案□20xx年，州\_会、民进恩施州总支部委员会分别组织调研组，在全州范围内开展了中小学生学习心理问题成因及对策分析专题调研。州领导调研教育工作时均着重强调了中小学生学习心理健康教育工作，对有关学生心理健康问题多次作出批示意见，要求制定加强中小学心理健康教育工作的具体方案。州政府将中小学生学习心理健康护航工程作为对全州人民承诺的民生实事来高位推进推动，各级各部门必须抓紧抓实抓好。

州教育局于20xx年11月成立工作专班，在全面摸清现状、深入剖析成因的基础上，认真研究具体可行措施，结合实际草拟了《方案》。其后，根据锡璠州长在州教育局调研座谈会上的讲话精神作了进一步修订。与州内部分心理健康业界专家座谈并得到认可。向17家部门（单位）发函，书面征求了修改意见和建议，并召集相关部门以专题会议的形式对《方案》进行了讨论研究。经锡璠州长、凡胜副州长审定后形成本《方案》，经州九届人民政府第1次常务会议（1月11日）审议通过后，由州政府办公室于1月25日正式印发。

按照“一年见成效，两年上台阶，五年创一流”的总体要求，根据中小学生学习生理、心理发展特点和规律，加强心理健康知识宣传普及与心理辅导工作融合发展、心理健康教育课程建设、心理健康教育队伍建设、学生心理危机防范化解等四个方面工作，重点实施六大项目，逐一落实20项工作任务，有效建立起以发展性评价为核心、具有区域特色的心理健康教育服务体系，全面提升中小学教师和学生心理健康水平。

（一）六大项目：心理健康教育服务基地建设，心理健康教育特色示范校创建，教师队伍心理健康教育能力提升，心理健康教育课程体系建设，心理危机干预体系建设，心理健康教育信息化平台建设。

（二）20项任务：全面推进学校心理辅导室标准化建设，加强州、县市未成年人心理健康辅导中心建设，创建恩施州心理健康教育特色示范校，打造心理健康教育特色活动，建立家校联动、社会协作的工作机制，完善心理健康教育教师队伍配备与激励机制，开展教师心理健康教育资格全员培训，创新心理健康教育教研方式，启动心理健康教育素养提升计划，优化心理健康教育课程进课表，完善心理健康教育课程实施体系，积极探索学习心理辅导、加强学生生涯规划专题教育，建立班校联动早期预防学生心理问题工作机制，加强学生心理问题早期预警工作，完善区域心理危机干预体系，探索医教结合的心理危机干预及转介系统，加强教师心理健康测评工作，运用信息化手段创新心理健康教育方式，建设心理健康教育信息化管理平台。

（三）保障措施。州政府成立中小学心理健康教育工作领导小组，统筹推进恩施州中小学生学习心理健康护航工程实施。各县市政府建立健全专门工作机构，加强统筹规划、督导评价。教育部门牵头抓总，会同相关部门齐抓共管，落实各项工作任务。州、县市人民政府根据工作实际，做好中小学生学习心理健康教育资金保障工作。州政府教育督导室组织开展专项督导评估，将实施中小学生学习心理健康工程纳入州对县市“教育目标督导考核”内容。

（四）预期效果。通过两年时间，实现全州心理健康教育工作专业化、系统化和规范化。

**校园体育增值服务合同下载 保险增值服务合同优秀**



## 校园体育增值服务合同下载 保险增值服务合同优秀篇五

当前，国内天然气市场虽然有着广阔的前景和发展潜力，但天然气企业在生产经营过程中也存在一些问题和弊端，影响和制约了天然气经济的快速发展。

### 天然气资源有限性日趋突出

天然气企业上产和增产难度增大。在现有的地质理论认识范围内，国内常规天然气资源逐渐萎缩，高含硫、页岩气等非常规气资源从勘探、开发、生产、净化等难度与成本增大，且目前仍未形成规模上产和增产，难以满足国内市场的旺盛需求。

### 存在不符合市场规律的主观经营理念

首先存在两个方面的不当认识；一是天然气企业是国有和相对垄断生产经营的企业，不需要建立市场营销业务和管理体系；二是天然气营销管理是无专业的泛泛之谈，任何人都可以干或不干。其次，缺乏清晰明确的营销战略目标。企业长期以来一直靠政府的宏观调控与扶持，生产经营活动听从和依赖国家、地方政府的安排与指挥，自己没能站在适应市场需求与平衡角度制定出明确的企业发展战略目标，企业领导还是沿用行政事业单位的管理方式经营与管理企业。这种经营理念和行为状态严重地束缚了企业领导者的创新能力和开拓精神，淡薄的市场竞争意识，削弱了管理者的责任感和生存危机感。对市场需求与平衡能力评估也不到位，没有形成有效统一的市场应对与保障体系和方法。另外，国内天然气价格长期偏低与国际脱轨，除了与国内消费能力有关外，还与国家市场管控与布局有关。天然气价格不完全市场化，价格结构复杂多元化，导致天然气营销均衡性差，企业、政府、用户、区域等经济发展矛盾与协调难度大。在相同资源量的情况下，多产一方天然气的成本和价值与多卖一方天然气成



本和价值是不可比拟的。

天然气计划指标化管理较强，市场合同化管理不足

国内三大石油企业下属的天然气企业基本上是20世纪计划经济时代的产物。在国家和政府扶持下，多数成为长期垄断和拥有大量资源与资金的国有企业。多数时期生产经营管理意识都是注重资源的勘探、开发与生产，而不太注重资源的市场营销管理。全力确保国家和上级下达的天然气产量任务完成，而不太注重企业、市场和社会效益的协调发展。忽视市场对天然气资源的需求规律和变化研究与应对，造成企业面对市场和需求问题总显得很被动。企业靠指令性计划经营，市场化经营喊口号。企业管理仍是计划经济模式，领导者的意旨为主，不是市场规律为主。重计划，轻市场规律，导致市场与计划的符合率不高，甚至背离，引发市场、区域、用户、政府之间的矛盾与协调难度。面对着市场化的竞争与挑战，我国天然气企业改变传统的计划经营模式为市场化经营模式已迫在眉睫。

营销业务单一，营销方法单调

市场适应和创新能力较差。缺乏市场化竞争意识，企业依赖性强。长期以来受到行业自然垄断地位的影响，员工养成了行业优越感，管理层也缺乏科学的管理创新理念，套路陈旧。由于企业没有市场竞争的压力和动力，以市场为主的营销管理不受重视，更不会研究市场变化和营销方法。销售人员或是坐等客户上门或是盲目乱跑市场，营销方法单一又缺乏统一调度，容易造成用户发展与工程、服务等部门的协调不力。因此，探讨设计适合天然气企业快速发展的市场营销管理是当务之急。

业务管理类型构建