

最新保险计划书打(通用6篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

保险计划书打篇一

古人曰：“水无定态，文无常式”。是说文章在结构、写法上没有什么绝对不变的公式、模式，应根据主旨的需要、材料的特点和阅读对象的不同等酌情把握。但古人又云：“定体则无，大体须有”。是说文章在结构、写法上虽无绝对的公式、模式可循，但大致的规律还是必须遵循的，这在应用文的写作中尤为突出。应用文各文种在结构、写法上通常体现为某种程度的程式化、模式化，这些习惯性规范写法是人们在长期的写作实践中逐渐探索、沉淀下来的，符合人们认识事物的规律，便于人们快捷、有效地了解文章的内容，同时也为人们写作提供了一定的方便，有利于办事的快捷、高效。

制定任何计划都离不开特定的实施目标，这一要素在保险计划书中体现为对客户保险需求的评估。

对客户的保险计划能否是最佳的量体裁衣，关键在是否度好其身，把好其脉，所以这一部分必须是业务员对客户进行了充分的调查分析的基础上才进行的。在拟订财产保险计划书时，面临的客户需求可能专业性、技术性很强，这不仅要求业务员努力掌握相关的专业知识，有时还需聘请有关专家、学者来进行分析、评估。而对于人寿保险，不仅需要了解客户的家庭结构、年龄情况、身体状态、收入水平等，还需把握其文化心理背景，如知识程度、职业特征、风俗习惯等。

作为保险需求，最首要的当然是客户转嫁风险的保障需求。在表达上，财险方案可直接指出标的的潜在风险(包括潜在的风险频率与损失程度)，科学分析，切中肯綮，从而激发起客户的投保欲望。寿险方案则要顾及中国人普遍的避讳心态，在分析客户的潜在风险时，表述上宜委婉些、模糊些、间接些、笼统些。

保险需求还有一个重要方面是客户的投资理财需求。业务员要根据保险产品的投资功能，激发起客户的投资欲望。

要合理确定标的的金额，即保险金额。作为财险方案，保额定得偏高，会造成客户不必要的保费开支，定得过低，又会形成保障不足，还需考虑客户的自负能力等因素，把保额确定在最适当的尺度内。作为寿险方案，并不是保额定得越高回报越高，就越有诱惑力。必须考虑客户的经济能力，使客户的保费开支处在家庭理财的适当比例内，同时又能得到最大限度的化解风险、投资回报的保险服务。

这一部分是针对客户的保险服务目标(即保险需求的满足)而制定的措施。写作时应注意以下方面：

1、保险产品选择的合理性。

体现为所推介的产品相对客户的具体情况来讲是最适合的。只有这样，才能体现客户至上的保险服务的宗旨。同时，也才能打动、说服客户，使此计划具有竞争力。必须指出的是，要防止业务员站在自己的角度，只向客户推介那些佣金高的险种，误导客户的不良倾向。

2、保险产品组合的最佳性。

在保险展业中，业务员通常体现为事实上的客户投保顾问或者家庭理财顾问的身份，必须站在客户的立场，设身处地地考虑客户全方位的保险服务需求，因此保险方案的制定一般

都是对多种保险产品的推介，而且这些产品针对客户来讲，不管是服务功能还是产品价格，都应该是一种最佳状态的组合，是一种科学、严谨、优惠、合算的系统构成。

3、保险产品说明的准确性。

虽然保险计划书不是具体的险种条款或者产品说明书，只是它们的浓缩和概括，但写作时，在向客户推介产品时，必须明示客户应该进一步参见和了解的具体条款和说明书，同时还应明示产品的功能优势、相关的免赔额、费率(价格)的优惠性等，应该强调说明的，不能马虎含糊，以体现产品说明的准确性。

这一部分既是实现目标的措施，也是实现目标的步骤。

在财险方案中，由于通常是一次性付款，所以常常在推介产品或估算保额时就附上费率，勿需将此项内容单列。

而寿险中的许多险种一般是分期付款，所以方案中必须明示客户各个险种每期保费的数额，交费的时间，并且用公式简单明了地标示出各险种组合起来后客户应交保费的总额，使客户明确自己应当履行的义务。

对客户最大的承诺当然是客户保障需求的满足，所以这一部分通常包括公司实力、信誉、经营理念、经营历史和经验等方面的简介，以体现公司守约信诺的必然性，消除客户的疑虑，增加方案的竞争力。在现实中，也有将此内容放在文章开头部分的，使方案一开始就展示公司的实力、信誉等，从而具有吸引力、劝服力和竞争力。

除了公司简介外，承诺部分还可包括指导防灾防损，理赔的效率性、公正性等公司的具体举措。

对于投资类的产品，应向客户说明投资风险的客观存在，不

能片面强调投资的收益性而误导客户。

必须指出的是，承诺不仅是公司行为，也是业务员的个人行为。优秀的业务员要敢于向客户承诺本人在日后为客户的服务中可以提供哪些优质服务，而不是收到保费就拉倒，这样的计划书无疑对客户是具备诱惑力的。目前相当数量的寿险营销员在向客户提供的计划书中，个人优质服务的承诺往往被有意无意地忽略了，这一点有待大大改进。这恐怕不仅是写作上注意不够的问题，更多的还是营销员爱岗敬业、长期观念等素质方面提高的问题。

以上只是保险计划书的几点基本内容。由于展业时面临的客户千差万别，需求有所不同，所以除了这些基本内容外，有的计划书还适当安排一些客户需要了解保险知识，投保、理赔的具体程序等方面的内容。

保险计划书打篇二

保险责任：

在本合同有效期内，本公司负以下保险责任：

被保险人生存至年满八十周岁的年生效对应日，本公司按保险单载明的保险金额的二倍给付满期保险金，本合同终止。

被保险人服用、吸食或注射毒品；

被保险人在本合同生效（或复效）之日起二年内自杀；

核爆炸、核辐射或核污染及由此引起的疾病。

无论上述何种情形发生，导致被保险人身故，本合同终止。本合同生效满二年以上且投保人已交足二年以上保险费的，本公司退还本合同的现金价值；本合同生效未满二年或投保

人未交足二年保险费的，本公司在扣除本合同载明的手续费后，退还保险费。

在本合同有效期内，在符合保险监管部门规定的前提下，本公司每年根据上一年会计年度分红保险业务的实际经营状况确定红利分配方案。如果本公司确定本合同有红利分配，则该红利将分配给投保人。

投保人在投保时可选择以下任何一种红利处理方式：

现金领取；

累积生息；红利保留在本公司以复利方式累积生息，红利累积利率每年由本公司公布。若投保人在投保时没有选择红利处理方式，本公司按累积生息方式办理。

在本合同保险期间内，如果保险合同生效满二年以上且投保人已交足二年以上保险费，本合同已经具有现金价值的，投保人可以书面形式向本公司申请借款，但最高借款金额不得超过本合同当时的现金价值扣除欠交保险费、借款及利息后余额的百分之七十，且每次借款期限不得超过六个月。

借款及利息应在借款期限届满日偿还。未能按期偿还的，则所有利息将被并入原借款金额中，视同重新借款。

保险费的交付方式分为趸交、年交和月交三种，分期交付保险费的交费期间分为十年、二十年两种，由投保人在投保时选择。

新华住院费用补偿医疗险**b**型是一年期消费型险种，保险责任是在住院期间的实际花费按照规定范围内在减去免赔额之后进行一定比例的报销。其中没有身故的责任。您无法办理身故赔付。（是在社保报销完之后报销剩余金额的80%）

如被保险人死亡之前在医院接受治疗的话可以去报销住院费用。

1. 保险计划书
3. 保险公司工作计划书、保险公司工作计划范文
4. 医生培训计划书-计划书
5. 销售项目计划书-计划书
6. 工作实习计划书-工作计划书
7. 业绩计划书
8. 暑假计划书

保险计划书打篇三

0—6岁：这个年龄段最容易生病、发生一些小小的意外，给孩子准备一份医疗保险是非常有必要的。

7—12岁：教育基金、医疗保障一个都不能少。由于年龄偏大，购买儿童保险相对保费较贵，投保时可以选择具有现金返还功能的保险。

12岁以后：培养孩子的理财习惯。一方面可以选择现金返还类的寿险解决教育基金的问题，一方面也可选择储蓄养老类的保险提前投资孩子的未来。

儿童对医疗健康保险的需求主要有两类，一类是重大疾病保险，一类是住院医疗、津贴型保险。目前市面上的重大疾病保险很少作为主约，大多都是附加险种。重大疾病险的赔付，一般是在确诊后即按照保险金额全额给付，保险责任也同时

终止。

住院医疗和津贴型保险，是一种消费型险种，一般是以一年为保障期限，既有主险，也有附加险，品种比较丰富。住院医疗一般以住院期间实际发生的费用为赔付依据；津贴型保险则以住院天数为依据，按合同约定给付住院津贴。

这类险种通常有一定的免赔额或免赔天数，投保时要了解清楚。另外，住院医疗和津贴型保险，一般需要每年核保，也有公司的产品每3-5年核保一次，连续投保3-5年后可以不用核保即可终身续保。

所谓儿童意外保险，也称少儿意外保险，也叫少儿意外险。儿童意外保险是专门为儿童设计的一款意外伤害保险，是以未成年被保险人因遭受意外伤害而造成的死亡、残疾、医疗费用支出或者是暂时丧失劳动能力为给付保险金条件的保险形式。

儿童意外保险，主要针对18岁以下的孩子，当孩子因意外发生造成较高医疗费用，或是发生意外导致残疾，甚至死亡，保险公司便会对这些情况给予孩子人身意外保障。这一险种，多数保险公司都有，一般费用比较低，一年只需要缴纳几百元保费。

险种特点：保费比较便宜，保障相对较高，没有返还。

保额特点：保监会20xx年发布的《关于父母为其未成年子女投保以死亡为给付保险金条件人身保险有关问题的通知》规定，保额须与保户缴纳的保费挂钩，并将全国未成年人死亡给付保险金限额核定为10万元。

适用家庭：经济条件较差的家庭，这类家庭可以考虑将此作为基础险种购买，以保障孩子的意外伤害。

儿童教育金保险又称做教育金保险。也叫做少儿教育险，是针对少年儿童在不同生长阶段的教育需要提供相应的保险金。而在目前市场上销售的少儿教育保险，除了初中、高中和大学几个时期的教育基金以外，还包括了参加工作以后的创业基金，婚嫁基金甚至还有退休之后的养老基金等。

保险计划书打篇四

随着社会的进步，经济的发展，人们的保险意识有很大的提高。保险就是累计千万人的财力，结成一个抵御化解风险的大集体，在这个集体中每个人都是付出者，同时也是受益者，通过自己的付出，在遭遇事故时，从而得到及时的救助。保险就象飞机上的降落伞，虽然未必有用，但这一份保障却是实实在在的。

本人自己认为保险是一份长期的承诺，是把不确定的未来变为确定，是对家人的责任；

目前保险需求：定期寿险、意外险、医疗险。

1) 新华定期寿险(a款)

1、被保险人于合同生效一年内因疾病导致身故或身体高残，本公司按保险合同载明的保险金额的10%给付身故或身体高残保险金，并无息返还所交保险费，（即 $130\text{万} \times 10\% + 2730 = 132730$ 元）本合同效力终止。

2、被保险人因意外伤害或合同生效一年后因疾病导致身故或身体高残，本公司按保险合同载明的保险金额给付身故或身体高残保险金（即130万元），本合同效力终止。

2)、新华附加08定期重大疾病保险

1、被保险人于本合同生效（或合同效力恢复）之日起一年内，

由本公司认可医院的专科医生确诊初次发生本合同所指的重大疾病，按以下二者之和给付重大疾病保险金（即30万*10%+1380=31380元），本合同终止。

1、保险金额的10%；

2、本保险实际缴纳的保险费。

2、被保险人于本合同生效（或合同效力恢复）之日起一年后，由本公司认可医院的专科医生确诊初次发生本合同所指的重大疾病，按本合同保险金额给付重大疾病保险金（即30万元），本合同终止。

3）、人身意外伤害保险

1、被保险人在保险责任有效期内，因遭受意外伤害造成身体残疾，均按规定给付保险金，但累计给付的保险金达到保险单上载明的保险金额时，保险责任终止。

2、被保险人自意外伤害发生之日起一百八十日内身故的，本公司按保险单上载明的保险金额，给付保险金额全数，保险责任终止。

3、意外保险与职业各活动范围在关，一般而言，作为家庭经济支柱的男性应优先考虑

保额保费计算

根据客户资料分析，可以看出林先生是家里的经济支柱。可根据家庭需求法计算保额，林先生平均每月家庭生活费用为10000，假设预计他的女儿从现在到大学毕业需要的教育基金为20万，有120万元的住房贷款，无其他应付款，则：

所需保额=家庭五年内生活费用+教育基金+未还贷款+其他应

付款

$$=10000*5*12+200000+1200000$$

$$= 200\text{万元}$$

即林祖表先生所需的保费为200万元

根据费率表中可以查到上面三种险每种期限的保费

1、新华定期寿险(a款)： 20年期的保费为21元/万元，即首年需

付保费为 $21*130=2730$ 元

首年共需5910元。

这是一份保费适中，保障全面的综合保障组合保险方案，林祖表先生每年只需交5910元保费，就拥有全面的保障涵盖了定期寿险，重大疾病保险，意外保险。作为家庭的经济支柱，肩负着家庭主要责任和义务，万一遭受不幸也有个保障，所以这份保险计划保证了过程当中无论林祖表先生发生任何风险都能将风险转嫁给保险公司承担，保住应得利益。

保险计划书打篇五

1， 总经理室

每一家公司都配有总经理室，主要职责：接待重要客户，会议举办，总经理办公。

2， 出单部

一家以代理公司为主营业务的公司出单业务部是公司的核心，

因为出单业务的存在，才可以让公司平稳持久的发展，刚开始运作的公司基本上是配备二个出单人员，其办公耗材为，电脑，打印机，复印机，扫描仪，传真机，各公司主体pos机（视主体公司的数量□pos机和电脑相对配置）。

3， 办公室

主管公司日常消耗，和人员的进司，离职，福利及各项。先期公司运营可有可无，视业务发展需求再配置，原则上是一人。

4， 财务部，

全面掌握公司财务体系，每天的业务收入，支出，结算手续费，和各司各项税务，报表。

5， 理赔部

保险代理公司查勘为公估，只有主体公司才可以设立理赔部，其业务的开展为本公司代理查勘，主体公司委托查勘，理赔部是公司第二大业务收入来源，可为公司在本地建立良好的理赔服务，使客户不再单一的接受主体理赔，而由每三方委托代理。

1， 总经理：统筹管理公司，定期的例会，召开公司会议，业务发展方向，手续费的变更，人员通知，大业务的接待。

2， 出单部：每人对应主体公司的数量，每日的保费收入，出单数量，回销单证的报告。业务台账管理。和对接主体公司一切以保单为中心的工作。

3， 办公室：大同小己。

4， 理赔部：每日的查勘，代勘。和当地三级维修厂，二级维

修厂关系的建立。因为不是主体公司，无需售后人员，一切以查勘，代勘为主的部门。一人一车，或二人一车。

5，财务部：同上。

1，车险，

全市及各地在法律上允许的各种车辆，交强险，商业险。

2，企财险

企业，厂矿，工地楼房，商场（商铺），水险（船厂，海上货物，），火险，意外险，航空运输及各种。

3，银保险

全市银行销售的理财产品，包括财险，寿险，基金，

4，个险

企事业人员，厂矿人员。海上货物，公路运输，施工人员。航空货物。驾驶人员，旅行社。

5，寿险

所有和人身体有半的保险。

1，总经理1人，出单部2人，财务部2人，代勘1人，办公室1人，

销售网络是在总经理的牵头下发出的业务销售，业务部是在总经理室下政策调动的刺激下进行全方面的开展，只有公司政策好，业务人员会自动找上公司，往往公司是没有业务员，而公司能从主体公司拿到好的政策下，一般在全市会有各家业务员来主动上业务，提升保费，而业务员也挣到了相应更

高的手续费。促进了公司的逐步扩大。

一般来说对内部业务是维持公司各项运营成本的收入，而能获得更大的利润是来自各家公司的业务员，及社会上的保险代理人，因为他们带来的业务将是公司发展的主要方向。以1000万业务保费来说，公司所能扣下的利润点为1-2个点，视情况而定，河北为1-2个点。一家新建立的保险代理公司一到二年为1000-20xx万。后期五年为4000万-1.5亿不等。以上是仅以个人想法和看法而定，只待参考意见。如有不尽之处还望见谅。

保险计划书打篇六

月快要过去，转眼我到公司工作已接近半年。在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮助、同志们的关心支持下我逐步适应工作环境，较为圆满地完成自己所承担的各项任务，个人素质和业务工作能力都取得一定的进步，为今后的工作和学习打下良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作情况总结如下：

首先，认真学习企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加新员工入职培训。在培训中，通过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有更深的解，为我更好的投入工作打下良好基础。

在公司工作的半年中，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面：

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

- 1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。