# 最新保险年度工作总结报告七篇(汇总)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2025-04-17

*保险年度工作总结报告一国务院于今年元月颁布了《社会保险费征缴暂行条例》，标志着我国社会保险步入法制轨道，为社会保险费征缴提供了法律保证。为此，县委、县政府及时召开全县社会保险工作会议，贯彻《条例》精神，制订落实措施。劳动行政部门组织多种形式...*

**保险年度工作总结报告一**

国务院于今年元月颁布了《社会保险费征缴暂行条例》，标志着我国社会保险步入法制轨道，为社会保险费征缴提供了法律保证。为此，县委、县政府及时召开全县社会保险工作会议，贯彻《条例》精神，制订落实措施。劳动行政部门组织多种形式的宣传活动，印发宣传资料1万份，并通过电视媒体作连续宣传，做到《条例》精神，家喻户晓，不断增强社会保险意识。为了做好社会保险费征收工作，县政府、县劳动局领导经常带队深入企业，加大征收力度。

县劳动局各职能股室严把基金收缴关，形成齐抓共管。社会保险费缴纳列入劳动监察重要内容之一，具有法律保证。社会保险经办机构全体工作人员实行基金收缴目标责任制，并与工资挂钩，调动了基金收缴积极性。全县参加养老保险的企业104个，在职职工18332人，全年应收养老保险费2025万元。在面临企业经济效益不佳，基金收缴十分困难的情况下，全年预计征收养老保险费1500万元，收缴率为73.1%，离退休人员参加医疗保险16个企业，预计收缴医疗保险费50万元。

为贯彻落实中央12号文件精神，提高三条社会保障线，补发拖欠离退休人员养老金。在积累基金严重不足，企业补发十分困难的情况下，积极争取中央财政补助345万元，省市补助283万元，千方百计筹集资金，提高企业离退休人员养老金待遇，确保离退休人员基本生活。一是从今年7月起提高待遇标准4673人，月提高标准23.4万元，共补发养老金142.5万元；二是部分企业未按[97]53号文件提高离退休人员待遇标准，经逐个清理落实，共补发68.7万元；三是拨付企业历年和当年受益款187万元；四是发放企业离休人员养老金67.7万元；五是发放特困企业退休人员和补发拖欠养老金296万元（1896人）；六是实行差额结算，企业代发养老金1030万元，全年预计发放企业离退休人员养老金1792万元，发放率为105%。今年所有参保离退休人员补发了养老金，深受广大离退休人员好评。

1、积极创造条件，试行社会化发放。在资金十分困难的情况下，企业离休人员、三个直发企业退休人员养老金，特困企业退休人员基本生活费共计1000余人，由社保机构每月按时足额发放，解除离退休人员后顾之忧。

2、推行医疗保险，实行老有所医。由于企业经济不景气，欠缴医疗保险费十分严重，为了确保离退休人员基本医疗。一是强化医疗保险基金管理，实行专款专用，全部用于离退休人员医疗费开支。二是努力提高服务质量，开展家庭病床，送医送药上门，及时核报医药费用。在做好离退休人员医疗保险的同时，按照上级部署，积极推进城镇职工医疗保险工作。

3、建立个人帐户，实现微机管理。按照国家规定，为每个参保职工建立基本养老保险个人帐户，年内完成了全部数据录入工作，运用微机结算、打卡、查询，确保数据安全、准确。并培训了专业技术人员，积极解决计算\*\*年问题。

4、开展知识竞赛，提高自身素质。认真组织全体工作人员学习国务院《社会保险费征缴暂行条例》及劳动和社会保障部1、2、3号令，熟练掌握政策，精通业务，提高办事效率。并举办了“社会保险知识竞赛”，参赛率100%，均取得了较好的成绩，其中满分7人。

5、加强退管服务工作，丰富老年人晚年生活。在“老年节”期间，召开了全县离退休人员代表座谈会，县政府领导发表了重要讲话，离退休人员畅所欲言，欢聚一堂。年内并走访慰问

离退休人员80人次，对特殊困难离退休人员发放慰问金20\_0元。进一步办好离退休人员活动中心，开展门球、象棋、字牌、阅报等多项活动，并热情为老年人服务。

\*\*年社会劳动保险工作取得了一定的成绩，但也面临着各种困难和问题。一是基金收缴难，由于企业经济处于低谷，停产、半停产企业增多，增加了基金收缴难度。二是扩大养老保险覆盖面困难重重，私营企业、个体工商户从业人员养老保险工作，曾经多方努力仍难以起步。三是基金积累严重不足，已是入不敷出，寅吃卯粮，离退休人员基本生活难以保障。四是社保机构经费严重不足，工作人员工资不能按时足额发放，影响工作积极性。上述困难和问题，亟待解决和克服，才能推进我县社会保险事业健康发展。

1、继续加大社会保险基金收缴力度，力争基金收缴率达到90%以上。

2、积极创造条件，按照国家统一部署，实行全收全付结算办法，逐步实现养老金社会化发放，确保离退休人员基本生活。

3、国有、集体企业参保率100%，发展股份制企业、私营企业、个体工商户从业人员养老保险5000人。

4、积极推行医疗保险制度改革，按照国务院文件精神，年内全面实施城镇职工医疗保险。

5、及时完成县政府、劳动行政部门交办的其他各项工作。

**保险年度工作总结报告二**

20xx年，我司客服部在总、省公司客服部的科学有力指导下，紧密围绕公司总经理室提出的“抓稳定、夯基础、防风险、重效益、树品牌”的年度工作指导思想，坚持“以客户为中心”，以“管理升级、服务升级”为目标，不断强化服务意识、提升服务技能和创新特色附加值服务，在工作任务重、人员配备紧张的情况下，较好地完成了总(省)公司下达的各项任务指标，对提升公司服务质量、塑造企业品牌形象、促进一线业务发展发挥了重要作用。现将20xx年我部门工作情况汇报如下：

20xx年，我司客服部在上级的正确领导和直接(大力)支持下，紧紧围绕公司总体发展目标，注重部门规范管理，主动靠前服务一线，延伸放大客服职能，实现了客户满意、领导认可、自身提高的预期目标，为我公司业务发展提供了良好的后援保障。

20xx年，为进一步提高工作效率、提升服务技能、规范业务处理、提升客服满意度，我部建立健全了一系列管理规范：

1、建立了客户服务工作日志，规定所属人员对每日工作详情以及需上级或其它部门关注的事项进行记载备案和及时反映、反馈;针对工作中暴露的问题，部门负责人要定期不定期进行总结梳理、制定措施、有效应对、防范风险。

2、建立了客户服务差错考核制度，严格客服人员工作流程，对工作中出现的问题或差错实时记载，定期进行汇总、讲评、反馈，并作为考评的重要依据。

3、严格按照总公司相关要求，对客户回访、客户投诉、二线业务处理流程和问题件跟踪处理等客服制度及流程进行了全面梳理和修订完善。

4、针对我司客服部新员工多、工作职能不熟悉的情况，按照总经理室的要求，我部于对全区客户服务人员履职尽责进行了全面摸底，建立了员工档案，科学细化了客服岗位职责，逐一明晰了人员奖惩指标，极大地提高了客服人员的工作积极性和主动性。

20xx年，我司客服部始终把回访工作作为防范经营风险、确保公司业务持续健康发展的重要抓手，努力做好回访工作。

1、在公司总经理室的高度重视、有力领导下，我部对公司回访工作中的重点、难点进行了梳理，针对一些簿弱环节加强改进，并对出现的问题制定了整改措施。

2、加强对问题件的跟踪处理，与公司司各部门进行协调沟通，强势控制因问题件可能引发的一系列有损公司形象的负面效应，确保了公司业务的持续健康发展。

3、适时制定总、省公司的相关文件要求，重点宣传客户服务工作的重点难点，提供客户服务信息，通报各类违规违纪现象。

4、及时对回访工作进行准确的分析，将客服工作主动融入一线展业、后台支援等各项工作中，为公司有针对性地开展运营管理提供科学合理的数据支撑。

在工作中，我部的工作人员始终牢记“顾客至上，服务第一”的工作“专业、真诚、感动、超越”与公司“成己为人，成人达己”的企业文化有机地结合起来，做好每项服务工作，在保障客户利益的同时，又维护了公司的形象。

20xx年我部在做好基础工作的同时，按照总省公司的相关要求，陆续开展了“3.15消费者维权日”、“6.16”国寿客户节、“精彩无限、鹤卡相伴”感恩系列活动、“国寿大讲堂”、“健康好帮手”、特约商家专场活动、vip客户华西专场体检等等回馈客户的活动，通过系列活动的开展，大力宣传“国寿1+n”服务品牌，树立公司的品牌形象，增强公司的市场竞争力。

1、我部利用多种形式加强各员工的业务技能培训，加强客服人员的学习能力、专业能力、沟通能力和执行能力等，建立一支高素质的客服队伍，提升了全员整体综合素质，增强了客户和销售人员的客服满意度。

2、为了更好地与销售部门做好协调沟通工作，促进公司的业务发展，我部开展了多次培训进职场的机会，认真聆听业务伙伴的问题和需求，同时听取销售部门的意见和建议，对工作的一些不足之处加以总结改正，进一步提升服务水平。为协助业务的发展，客服部对各公司销售部门进行了客户资源数据分析需求的调研，以便为各展业团队提供目标客户信息。

(一)、回访数据分析

完成较好的项目原因分析：

1、领导高度重视，回访人员责任心强，通过各种方法、渠道收集客户新的联系电话，以便续期工作更好地开展;

2、加强对营销伙们的宣导，提高了投保单填写的质量，尤其是对新单电话这一项，要求柜面初审人员必须做到每单必访(针对个单)，以保证新单电话的准确率。

3、加强对银邮部门的宣导和培训，提高银邮保单的电话准确率，同时加强对银邮单子电话的收集，以提高电话准确率。

完成较差的项目原因分析：

1、续期缴费的单子因投保时间长，客户的联系电话和家庭地址也早已发生了变化，而客户又未及时地至公司柜面进行最新联系方式变更，造成了回访人员无法及时准确地联系到客户，造成回访失败。

2、个别回访人员业务能力不强，主动意识差，缺乏对回访工作重要性的认识。

3、通过12月省公司对我公司客户服务检查结果来看，还暴露出了一些工作中不完善的地方，主要表现在面访问卷填写不完整、外呼数据处理超时效等。

(二)会办业务分析

表：20xx年全年会办单数据(数据统计时间：20xx1.1-20xx.12.20)

会办单内容全年件数结案率会办单内容全年件数结案率

报案查询

建议咨询

预约保全

投诉问题件登记代签名件

20xx年全年共处理会办单业务件，均在规定时间内完成了结案，所有会办单的结案率为100%。20xx年我公司共发生起投诉，经过多方努力以及各个部门的通力协作，两起投诉均作为无效投诉，并在规定时间内完成了结案。全年共发生问题件件，其中代签名件，业务员涉嫌挪用保费件，均在第一时间通知业务员协助客户办理补签字手续及尽快将保费缴至公司，同时将此问题件登记在册报销售督察岗进行核实处理。虽然所有会办业务均在规定时间内完成了结案，但依然存在着一定的问题，具体分析如下：

1、会办单质量不高。个别岗位人员业务技能不熟，造成在回复会办单时出现错别字，甚至有些单子出现语名不通顺、词不达意的现象。

2、不注重问题件的跟踪。由于我公司已开展了零现金收付费业务，所以很多客户就选择了银行转账的形式来缴纳续期保费，但在宽限期回访中客户的账户要么余额不足，要么账户名不符，这类会办单岗位人员在处理时与客户联系后就不再进行单子的后续关注，还有代签名、挪用保费的会办单在当时通知了业务员后也没有进行后期的跟踪，如果因此造成了客户保单出现失效等问题，不仅会对客户造成损失，也会对公司的形象造成一定的损失。

(三)“1+n”附加值服务

20xx年我部在做好基础服务的同时，紧抓附加值服务，通过开展系列地活动，打造“国寿1+n”服务品牌，让更多客户感受到国寿的“n”种服务，提升公司的市场竞争力。

20xx年我部按总、省公司的要求，完成了“1+n”系列活动：

1、3月开展了“3.15消费者维权日”活动

2、6月开展了“牵手”-国寿客户有奖知识问答

3、6月开展了“健康好帮手”-送健康进企业活动

4、10月开展了三季度客户信息分析活动

5、11月开展了“国寿大讲堂”活动

(四)鹤卡工作及特约商家的签定

20xx年全年我部共发放鹤卡张，vip客户鹤卡发放张。签定特约商家家，特约商家分布县区，涉及到医、食、住、行、玩。20xx年的鹤卡发放、特约商家的签定在各部门的通力协作，大家的共同努力下，均完成了省公司下发的考核指标，但同时也存在着一定的问题：

1、鹤卡送达率不高。今年鹤卡的发放率虽然已经完成了，但鹤卡送达率确不理想，尤其是续期客户鹤卡的送达更是一个突出的问题。

2、鹤卡密码的设置未开展起来，在今年省公司下发的《20xx版国寿鹤卡管理办法》中，对鹤卡密码的设置做了强调，但现各公司对鹤卡密码的设置工作均未开展起来，这就导致柜面鹤卡自助终端查询系统使用无法推广。

3、不注重特约商家的维护沟通工作。今年我公司虽顺利的完成了特约商家的签定工作，但通过各种渠道对特约商家暗访的结果来看，结果不尽人意，很多商家对协方所签的折扣不清楚。甚至一些接听电话者直接回答为不知道。

1、继续加强基础性工作。不断完善细化各项规章制度，确保各项工作开展执行到位，实现精细化管理。强化执行力，提高对依法合规经营以及客服管理工作的重要性，正确认识和处理业务发展以及规范管理两者之间的关系，确保我司业务科学持续健康发展。做好自我培训及部门人员的培训工作，提供自身素质及业务技能。

2、扎实抓好各项重点工作

1)、扎实抓好各项回访工作,切实提高回访质量和成功率,及时深入的做好专项业务统计以及数据分析,提高新单电话准确率，做好客户资料重新收集工作，完善各项回访资料的收集归档。

2)、按照总、省公司的要求，进一步提高二线的处理质量和时效，做好日常差错登记，加强各项考核。

3)、加强鹤卡、特约商家的管理，提高鹤卡的送达率及特约商家的走访工作。

4)、进一步加强与销售部和监察部这间的协调沟通，提高问题件处理力度，同时也希望销售部门能够加强对业务员违规行为的考核力度，如投保代签名、故意延迟回执核销时间(或是已销回执却不及时将合同送达客户)、截留挪用保费等，以真正杜绝问题件的产生，规避公司经营风险，确保公司业务能持续健康发展。

5)、切实做好附加值服务工作。附加值服务不仅可为公司树立良好的口碑，还可有力地促进销售。客服部门将在原有服务模式上创新思路，推出特色化、个性化的高品质附加值服务。

6)、密切做好配合销售部门的工作。继续坚持开展“送培训进职场”工作，建立长期有效沟通机制。配合各销售渠道，在做好客户资料积累的基础上，定期不定期深入开展客户资源分析，主动发挥客户信息库的作用，满足业务销售需求，做好电话辅助保单销售工作，同时做好与业务部门的沟通，提高客服工作的整体满意度。

总之我们要明白，规范的管理是公司经营发展的需要，提升服务品质是公司竞争的需要，在以后的工作中，客服部要上下齐心，共同努力，为国寿开创美好未来，谱写华美篇章。

**保险年度工作总结报告三**

落实工作责任。把就业再就业工作摆在经济社会发展更加突出的位置，把增加就业和控制失业作为构建社会主义和谐社会的优先目标。严格实行目标管理责任制，落实就业再就业工作任务，保持就业和再就业人数稳定增长。全年按区就业局下达的工作目标任务新增就业再就业要达到900人，其中城镇下岗失业人员再就业300人，“困难人员安置100人”，农村劳动力转移就业要达到550人，其中有组织的236人。职业培训达到320人，技能鉴定27人，安置公益岗位24人，新办网点16户，纳人员29人，用工信息采集80条320岗。推荐有创业培训意愿的人员32人，小额贷款推荐72人，失业扩面120人，创业示范社区1个，充分就业社区1个。用工信息采集80条320岗，信息发布400条1600岗。

帮助困难群体就业、实现充分就业为目标，进一步落实新一轮积极就业政策;认真开展“再就业援助月活动”、“春风行动”、“民营企业招聘周活动”、“高校毕业生就业招聘活动”等专项活动;认真落实十七大报告提出的“以创业带动就业”精神，健全创业服务体系，大力推进创业带动就业工作;建立就业援助长效机制，着力援助有劳动能力、有就业愿望的就业困难人员就业，动态消除“零就业家庭”;加强公共就业服务体系建设，继续巩固街道、社区劳动保障平台“六个到位”成果，进一步提升基层劳动保障工作人员的业务素质;加强信息网络建设，及时更新信息，配合上级主管部门完善“福州市劳动力资源管理系统”，加大街道对劳动力资源和用工企业的录入工作，力争做到劳动力资源和企业用工需求“两头清”。全面推进就业再就业政策落实，就业再就业工作目标任务，开展就业再就业政策宣传，用好用足政策，充分发挥效应。以增加就业岗位为目标，继续把再就业作为工作重点，建立创业培训联动机制，着力解决体制转轨过程中的下岗失业人员再就业问题。

加强信息宣传工作。及时向上级部门报告劳动保障重要工作进展情况;做好政策宣传和典型宣传，形成全社会关心、理解和支持劳动保障事业的良好氛围;继续完善窗口服务制度建设，切实转变工作作风，改善精神面貌，提升业务能力;进一步简化办事程序，服务群众，树立优质的窗口单位形象。推进就业服务专业化、制度化和社会化。认真组织开展“再就业援助月”坚持城乡统筹就业的方针，加强对农村劳动力转移就业的培训、管理和服务，推行培训、就业、一体的工作模式，扩大劳务输出规模，打造劳务输出品牌，加强劳动力市场建设，突出抓好关闭破产企业下岗失业人员、城镇零就业家庭等特殊困难群体的就业再就业工作，努力做好大学毕业生、复员退役士兵等各类人员就业工作。

坚持以就业为导向，以能力为核心，大力开展职业培训。全面实施有技能人才培训工作，加大在职培训力度，健全职业技能培训，加大农村劳动力转移培训力度不断扩大社会保险覆盖面，完善社会保障制度、完善基本养老保险制度。

继续扩大各类社会保险覆盖范围，重点推进外来务工、个体工商户、灵活就业人员参保计划完成企业养老保险扩面2户，养老保险扩面100人;以建立完善企业退休人员社会化管理服务工作长效机制为主线，以建立社会化管理服务达标社区为中心工作，进一步提高管理水平和服务质量;继续落实好居民医保政策，做到应保尽保，做好居民医保的宣传、登记、申报等工作，力争做到全覆盖，切实做好残疾人、低保户的参保工作，让医保政策惠及每一位居民;计划完成城镇居民医保16001人。

1、立足辖区特色，采取有效措施，服务辖区就业困难群体，促进困难群体再就业。同时积极引导私营经济和非公有制经济组织，挖掘就业潜力，积极吸纳失业人员，把公益性岗位作为解决就业和再就业的主要渠道。

2、进一步落实国家政策。把社会保险补贴、小额担保贷款、失业保险政策落到实处，并尽可能简化申报程序，为再就业人员提供帮助。

3、积极探索下岗失业人员的就业渠道。加大培训力度，转变实地农民、下岗失业人员就业观念，帮助他们树立创业意识和主动择业意识，切实搞好劳务输转工作。

4、继续加大劳动保障和社会保险扩面工作的宣传力度。

**保险年度工作总结报告四**

20xx年是保险中心支公司理赔部紧跟市公司战略部署、把握主动、明确目标、扎实措施、合力攻坚、强势奋进的一年。在这一年里，中华保险中心支公司理赔部全体员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益“这一中心，与时俱进，勤奋工作，务实求效，文明服务，较好地完成了上级公司和公司总经理室交付的各项工作。截至20xx年12月底，我部共处理各类赔案件，支付赔款近x万元，有利地保障了全市的.经济建设和人民群众的财产安全。

(1)围绕目标，落实计划，狠抓本职工作

截止20xx年12月31日，95585专线岗共受理各类报案件，较上年同期增长%;其中：机动车辆险件(交强险件，商业险件)、意外险件、企财险件、公众责任险件、雇主责任险件、货运险件、家财险件、校园方责任险件、产品质量保证保险件、医疗责任保险件、承运人责任险件、建工险件，其中，委托外地件、代勘件、投诉件、电话回访件，客户满意度达。第一现场调派率%。

查勘定损岗共处理案件件，较上年同期增长%;其中：机动车辆险件，较上年同期增长%，人险件，企财险件，货运险件，责任险件，家财险件。

理算岗共理算各类赔案件，较上年同期增长%，注销件、拒赔件;其中机动车辆现场赔案件、金额xx万元，件数占总赔案件数的%;预付赔案件xx万元;诉讼赔案件，起诉金额xx万元，整体结案率为%。

针对伤人案件，我部特聘请了专业医师对机动车伤人赔案和各类人险、责任险赔案中医疗费用进行审核，截止20xx年12月31日，已审核各类赔案件、金额为xx万元，剔除金额占医疗费用赔款金额的%。

(2)以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

20xx年，我们加大了对各环节工作的改革力度，通过改革本部门内各岗位人员的工资核算管理办法，即将本部门内所有员工的收入分拆成基本工资与绩效工资两个部分，施行绩效工资与个人实际工作质量相挂钩的考核办法，依据工作质量对绩效工资进行核定、发放，进而实现工资由统一的岗位工资向多劳多得、少劳少得、按劳取筹的科学转化，通过一系列的举措，切实加大了对现场赔付案件的推行力度，加快了案件在各环节的流转速度，提高了保险理赔服务的质量，进而使中华保险品牌特色服务进一步得到了社会的认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。

(3)以“比、学、赶、帮、超“为口号，提升岗位人员业务技能水平，组建一支高素质的理赔队伍

在过去的一年里，我们不断加大对本部门各岗位人员培训的投入力度，20xx年1-9月份，我部门共组织各类培训、岗位技能考核及业务知识交流活动10余场次，并邀请专业人员进行授课，讲授保险公估知识、理赔业务技巧;调派员工参加社会及公司内部组织的各类培训;在二零二厂华源汽车行针对特定事故车组织查勘定损人员进行查勘技能大赛;赴兄弟中支公司参观学习、进行业务交流;通过组织、举办形式多样的活动，切实提高了部门内广大员工的业务技能和工作水平。

(4)加大硬件投入力度，为客户提供优质、快捷的理赔服务

20xx年1月，ebao车险理赔系统正式上线使用，为适应工作发展的需要，理赔部及时的为每组查勘人员配备了笔记本电脑，并以组为单位增配了数码照相机，从而使每一个查勘组都能够拥有一台笔记本电脑、两部数码照相机，与此同时，理赔部还在每一辆查勘车上加装了gps定位系统，进而使专线人员可以更直观的掌握xx市区及周边地区的交通状况以及部门查勘车辆所处位置与使用情况，使现场调派更加合理，避免了“误派“、“错派“，提高了调派的质量，进而保证了较高的第一现场查勘率。强大的硬件投入，先进的车险理赔系统，为中华保险特色理赔服务健康、有序的发展奠定了坚实的基础。

(5)加大对保险骗赔案件的查处力度，切实做到“不惜赔、不滥赔“

20xx年，中华保险中心支公司加大“打假、防骗、反保险欺诈“工作力度，取得了明显的成效。截至20xx年12月31日，我部门与有关部门密切配合，共查处保险骗赔案件件，为公司避免经济损失万余元，切实做到了不惜赔、不滥赔，有效地维护了我公司的权益，同时对居心不良者也起到了警示的作用。

(6)发送温馨短信，为客户提供人文关怀

每遇雨、雪天气，机动车辆肇事率增高，我部利用专线信息平台向客户手机发送温馨短信，提醒客户雨、雪天气小心驾驶、稳驾慢行，此举不但能有效地降低出险率，也能充分体现出中华保险的无时无刻无微不至的人文关怀。

通过一年来的努力，中华保险品牌得到了社会各界的广泛认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。但是，在工作中，我们仍然发现了不少的问题与不足，如保险赔付率仍然偏高，处理保险拒赔案件欠缺方式、方法等等，因此，全面提高理赔质量和理赔管理水平，仍是我们未来一段时间内的工作重点，在工作中，我们要进一步加强车险查勘、定损、报价、核赔、医疗审核等关键环节的工作，做到有目标、有措施、有激励，不断提高保险理赔质量与效率。因此，我们要切实做到：

(1)95585专线接报案时间控制在每案3分钟以内，回访率力争达到95%;查勘定损岗现场到位率力争达到100%，超时限交案率力争控制在10%以内;报价岗自报车型控制1天以内，分公司报车型与分公司协调尽量控制在2天以内;理算岗件数结案率和金额结案率力争达到85%。

20xx年，我们将继续加大对现场赔付案件考核力度，扩大影响，造出声势，在xx市场树立中华保险理赔服务特色。

(2)控制好车损险定损质量，确保车险赔付率明显下降。因此我们要提高第一现场查勘率，挤压车损险赔案中的水分，切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘、定损工作的监督和把关。

(3)加强理赔队伍建设，严格执行纪律，全面细心接报案，及时出现场，准确报价，热情服务，合理理算赔付。进一步完善案件快速理赔办法，在坚持主动、迅速、准确、合理的原则下，保证案件处理的简化、便捷、快速，突出中华保险特色。建立健全维修、救援、配件为主的服务网络，本着互利互惠、控制风险的原则，考核签定合作协议的汽车修理合作单位。加强查勘定损队伍建设，提前一步储备人员，不让查勘定损拖业务发展的后腿。

随着业务规模不断作大，我们要进一步提高全体理赔工作人员的业务技能，加强理赔人员的监督考核力度，提高理赔人员的工作效率规范理赔人员的言行，杜绝吃、拿、卡、要等有损公司形象利益的行为，要求查勘人员要作到车辆洁净、衣着整洁、言语文明、不卑不亢、耐心细致、服务高效，以崭新的面貌应对客户，教育每一个理赔人员在做理赔服务的同时，要做中华保险的宣传员。

(4)20xx年，我们在保证第一现场到位率的前提下，进一步提高第一现场报案率，加大无现场自述案核查案发现场的力度，以减少假骗赔案的发生。我部出台拒赔案件奖励办法，调动全员工作积极性，进一步降低赔付率，增大利润空间，重点加强非车险和重大疑难案件的调查工作，抽调专业组进行非车险查勘和疑难案件的调查。

(5)加强报价管理，做好价格本地化工作，挤压汽车配件和修理价格中的水分，切实做到同一车型，统一报价金额。

(6)加强伤人案件赔偿的审核。

(7)积极防范保险欺诈，做好疑难赔案调查处理工作。

(8)规范未决赔案管理，严格执行总分公司未决赔案管理的各项规定，规范未决赔案的处理原则和操作流程，提高未决赔案的估损准确性，尽量杜绝未决赔案零估损情况的发生。

(9)加强内部信息反馈。理赔环节中发现的问题要及时向承保部反馈，以促进公司承保风险控制，监督承保制度的执行，从源头上遏制赔付率的上升势头，协调好业务发展和理赔管控的关系。

(10)加强对保险理赔工作的管控与监督。我们将面向中华保险中心支公司机关各部门及下设各支公司收集在我部门从事保险理赔服务、管理过程中发现的问题及指导性的意见和建议，并对有帮助性的意见和建议予以采纳，进而对保险理赔服务、管理工作进行整改，全面提高保险理赔服务、管理质量与效率。

在接下来的时间里，我部门将以提高客户满意度为宗旨，以维护公司利益为目标，着力提高保险理赔质量与效率，提升中华保险的社会美誉度，树立中华保险品牌，展示中华保险的服务优势，力争通过服务促进效益，为把我公司建成为一流现代保险企业做出应有的贡献。

**保险年度工作总结报告五**

一年来在县委、县政府的领导下，在市医疗保障部门的正确指导与帮助下，在局领导班子的高度重视与大力支持下，全所同志紧紧围绕我局年初制定的继续实施八四四工程和具体工作目标的要求，以学、转、促活动为契机，以服务于广大的参保患者为宗旨，团结协作共同努力，我县的医疗保险工作健康平稳的运行，现就一年来的工作总结如下：

医疗保险工作的宗旨就是服务于广大的参保患者，为广大的参保人员服务，不应成为一句空洞的口号，在具体工作中需要有一支敬业、奉献、廉洁、高效、乐于为参保患者服务，热爱医疗保险事业的工作人员，因此，根据县委要求，按照我局开展学、转、促活动的实施方案精神，全所同志积极参加每次局里安排的集体学习活动，通过学习，结合医疗保险工作的实际，在思想观念，工作作风，工作方法上力争实现三个转变，树立三个观念，即转变思想观念，树立大局观念，识大体、顾大局，紧跟时代步伐。医疗保险工作的目的就是要切实让广大的参保患者有病及时得到治疗，发生的医疗费用按照政策规定及时的得到报销，通过工作人员的辛勤工作，让广大参保人员满意，促进我县社会稳定;转变工作作风，树立服务观念。医疗保险工作的宗旨是：服务于广大的参保患者，因此，我们以为参保患者服务为中心，把如何为参保患者提供优质服务贯穿于工作的始终，工作中坚持公平、公正、公开的原则，客观公正，耐心细致，经常加班加点是很平常的事了，有时为了工作加班到深夜两、三点钟;转变工作方法，树立责任观念，医疗保险改革是一项全新的工作，没有成功的经验可直接借鉴，而且直接关系到广大参保患者的切身利益，因此，我们在认真学习政策理论的同时，努力学习业务知识以便能熟练掌握医疗保险工作的有关政策，提高业务水平，以对事业对参保人员负责的精神，本着既救人治病又让参保患者的利益最大化，同时，又不浪费医疗保险基金，节省医疗费用开支，努力使医疗保险基金的风险损失降为零。

在基金收缴工作中，我们坚持应收尽收，减少流失的原则。征缴工作确定工资基数是关键，征缴医疗保险费是难点。因此，我们首先把参保单位上报的参保人员基本情况，特别是月工资基数进行认真核对，要求参保单位把本人签字的工资表报上来，经我们审核确定后，参保单位再按政策规定比例缴纳医疗保险费，有的单位为了少缴纳费用，借口找出各种理由不如实上报工资基数，但我们很耐心，他们跟我们磨，我们不厌其烦地讲政策，讲原则，我们认为，既然领导和同志们信任我们，让我们从事医疗保险工作，我们就应尽职尽责，克服各种困难，如果造成基金损失是我们的责任。由于参保单位特别是非县财政拨款的企事业单位，经济实力参差不齐，有的单位缴纳一个月或一个季度以后，迟迟不再续缴，针对这种情况，我们一是不怕丢面子，不怕磨破嘴，积极追缴直到单位缴纳了费用为止;二是不定期召开催缴医疗保险费会议，要求欠费单位主要负责人和会计参加，组织他们一起学习《社会保险费征缴暂行条例》并以事实说明医疗保险改革给单位和参保职工带来的诸多益处，通过我们耐心细致的工作，经济效益较差的单位也能克服困难，想办法缴纳了应缴的医疗保险费。到年底，参保单位个，占应参保单位的，参保职工人，占应参保人数的，其中在职人，退休人，超额完成覆盖人数人的目标。共收缴基本医疗保险金万元，其中单位缴费万元，个人缴费万元，共收缴大病统筹基金万元，其中单位缴纳万元，个人缴纳万元。

让广大职工都能参加医疗保险，使他们能够病有所医，享受医疗保险待遇，是医疗保险工作十分重要的任务，是最为实在有效的为广大职工办实事，办好事。为此，自去年以来，我们狠抓扩面工作，参保单位从年初的家扩展到家，参保人员由人扩大到人，覆盖单位和人数均达到应覆盖的以上。在工作中我们本着处理好医疗保险扩面工作中当前利益与长远利益，局部利益与全局利益，职工利益与企业利益的关系，首先把经济利益好有能力缴费的单位收进来，这样可以增加基金规模，提高医疗保险基金抵御风险的能力。其次，在扩面工作中，为了解决有些经济效益差的企业，难以解决单位职工医疗费用的困难，主动深入到企业，倾听企业及职工有什么苦处，有什么想法，有什么疑问，对他们提出的问题详细解答，欢迎他们参加医疗保险。如县社系统共有职工人，其中在职人员人，退休人员人，退休人员与在职职工的比例为：，并且职工工资基数很低，一半以上人员工资在我县平均工资的以下，并且县社企业经济形势逐年走下坡路，在职参保人员逐年减少，而退休人员逐年增加，面对这种情况，为解决县社系统在职、退休人员的基本医疗需求，保持我县的社会稳定，满足这些企业和职工的要求，将县社系统全部职工吸收进来，使县社企业难以解决职工医疗费用，造成领导工作压力大，职工有意见的老大难问题得以妥善的解决，受到了县社企业领导职工的普遍欢迎和赞誉，这充分体现了城镇职工基本医疗保险社会统筹互助共济的优越性。

医疗保险工作成功与否，一看是否能保障参保患者的基本医疗需求;二看是否能确保基本医疗保险基金收支平衡。因此，我们紧紧围绕管理抓预防，为了加强对定点医疗机构和定点药店的管理，我们制定出台了定点医疗机构和定点药店管理暂行办法，并与他们签定了协议，明确责任，严格执行。在工作中严把两个关口，第一关是把住参保患者住院审核巡查关，实行证、卡、人三核对，医疗部门在认真负责的为参保患者治疗的基础上积极协调医疗保险所审核参保患者住院病历登记、各种检查、治疗及医药费用开支等情况，医疗保险所对每个申请住院的参保患者到医院进行核实，核实参保患者的疾病是否属于基本医疗保险规定的范畴，有没有挂名住院，杜绝冒名顶替，张冠李戴，开人情方，堵塞漏洞，随时掌握参保患者住院动态，不定期到医院进行巡查，及时掌握住院患者和医疗提供单位的医疗服务情况，抓住行使管理监督的主动权，发现问题及时解决。据统计年申请住院的参保患者人，其中县内住院人，转诊转院人，一年来，我们到县内定点医院审核住院患者人次，到北京、天津、廊坊、顺义等地县外医院审核转院患者人次，做到了证与人、人与病、病与药、药与量、量与钱五相符。第二是把住参保患者住院费用审核结算关，对每一位出院患者的住院费用、清单、处方等进行认真细致的审核，看有没有不按处方剂量开药，所用药品是否为疾病所需用药，所用药品哪些是基本医疗保险药品目录规定的甲类、乙类，哪些是自费药品。这些工作做的如果不够细致，就会造成医疗保险基金的错误流失，所造成的损失无法挽回，因此，我们感到自己的责任重大，不敢有丝毫的懈怠。一年来疾病发生率，大病发生人数占参保人员的‰，大病占疾病发生率的;住院医疗费用发生额为万元，报销金额为万元，其中基本医疗保险统筹基金报销万元，基金支出占基金收入的，大病统筹基金报销万元，支出占大病统筹基金收入的。经过一年的努力工作，做到了既能保障参保人员的基本医疗需求，使他们患病得到了及时的治疗，发生的医疗费用能够报销，既赢得了广大参保人员的拥护，满意，又实现了基本医疗保险基金的收支平衡，略有节余的目标。

根据我县《门诊特殊疾病管理暂行办法》的通知精神，开展了对门诊特殊疾病患者进行申报的通知，并分系统分部门召开了次专题会议，认真细致地安排了此项工作，对享受门诊特殊疾病待遇人员的申报范围、条件、申报标准进行了详尽的说明，要求各单位把精神传达给每个参保人员，特别是给退休的老同志讲清楚，讲明白。在申报鉴定过程中我们坚持标准，严格筛选，层层把关。一是对名申报人员的病种、病历、诊断证明等材料进行认真的初审，确定了符合申报条件的人员名，不符合申报条件人员人(其中不符合十种慢性疾病种类人，无诊断证明或其他材料的人)。二是组织专家监定组对符合申报坚定的人员进行检查鉴定，专家组由县医院名副主任医师，名主治医师和北京友谊医院名心内科专家组成。鉴定分二步进行：第一步专家鉴定组对申报人员的病历、检查资料齐全，完全符合门诊特殊疾病标准的人员进行直接确定，经审核有名患者直接确定为门诊特殊疾病的患者。第二步，对其他资料病历不齐全的不能直接确定患有门诊特殊疾病人员，在xx月xx日，利用两天时间在县医院进行医学检查、鉴定，通过专家组门诊检查鉴定，被确定为门诊特殊疾病患者，不符合门诊特殊疾病患者标准的有人(其中检查不合格者人，未参加检查者人)。经检查鉴定确定为门诊特殊疾病患者的共人，核发了门诊特殊疾病专用证及医疗手册，从年一月起享受有关待遇。

由于我们在这次门诊特殊疾病坚定工作中坚持公平、公正、公开、的原则和仔细的工作，得到了参加门诊特殊疾病鉴定人员的理解和支持，被确定为门诊特殊疾病的人员对政府的关心非常满意，没有被确定为门诊特殊疾病的人员也表示理解。

在个人账户管理工作中，本着简捷、易行、快速、准确的原则，实行微机化管理，避免了手工操作造成的费时、费力、不准确，从而实现了个人账户管理的规范化、现代化，提高了工作效率。经统计年共向个人账户划入资金万元，其中个人缴费全部划入个人账户，金额为万元，单位缴费中按单位向个人账户划入金额为万元。为方便广大参保患者门诊就医，在个点点医院及门诊部分别装备了刷卡机，满足了广大参保患者能够就近门诊看病拿药、刷卡结算。经统计个人账户共支出金额为元，划卡人次为人次，个人账户余额为万元。

由于有局领导班子的正确领导，其他各股室同志们的协助配合，年我县医疗保险工作取得了一定成绩，得到了各级领导和参保人员的充分肯定，但是我们的工作还有一定的差距，在以后的工作中我们决心以实实在在的工作搞好服务，对以前的工作进行认真总结，分析原因找出差距，制定措施，把医疗保险工作提高到一个新的水平。

**保险年度工作总结报告六**

20xx年，史册上必将留下深深印记的一年，这一年大事频发，从上半年冰冻灾害、汶川大地震到下半年奥运会成功举办、全球金融风暴的暴发……无一不把本就不平静的经济环境引得更加波涛汹涌、波澜起伏。\*\*县支公司在这种复杂多变、困难重重的环境下，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支持和配合下，我司牢固树立科学的发展观，努力实践“三个代表”重要思想，通过全体员工的奋力拼搏，开拓创新，勇于进取，公司业务取得了长足发展，业务规模创造了历史同期最高纪录。回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足，为了总结经验，改进不足，现将全年工作总结如下。

截止至20xx年12月31日，\*\*县支公司共实现总保费1956万元(预)，其中：首年期缴保费296万元(预)，短期险保费266万元，团体年金保费54万元，中介业务保费733万元(预)，续期保费607万元(预)。共支付各类赔款、满期(生存)保险金658万元(预)，其中：短期意外险赔款20万元(预)，简单赔付率为20%(预);短期健康险赔款100万元(预)，简单赔付率为84%(预)，短期险综合简单赔付率为39%(预)。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。20xx年伊始，根据省、州公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产说会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住“金彩明天”等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

20xx全年我司共实现首年期缴保费296万元(预)，完成州分公司下达全年任务的101%(预)，圆满完成预定的保费任务目标。首年期缴保费规模达到历史最高峰。

核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请北京专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达115人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费266万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

今年上半年，省公司发出中介全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，按照省、州公司的统一布署和安排，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。在认真为网点做好服务工作的同时，我们还发动全司员工共同努力，全司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费452万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出\*\*公司中介业务历史新高，半年的业务规模是20\_年全年的3倍多。这大大稳固了\*\*国寿的市场占有率，体现了中国人寿领军市场的主导地位。

至此，我司全年共完成中介业务保费652万元(预)，创造历史最好成绩。

为积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，全面落实总、省公司提出的“巩固城市、拓展两乡”战略，我公司增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感，加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，农村保险工作开始提速。

由于我县经济欠发达，农村群众经济状况普遍不好，而这部分群体又恰恰是最需要获得保险保障的群体。针对这一实际，根据上级公司“乡镇有点，村村有人”的精神，我司积极想办法，探寻出路，并大胆尝试，先后在维摩、阿猛两个乡(镇)设立服务点，培训驻村业务员，把保险服务延伸到农村，极大地方便了当地群众，减少了他们的投保、理赔成本，此举获得了当地群众的好评，并得到了乡(镇)党委、政府的大力支持与肯定。

服务是企业的生存之本，服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。 我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关，而为此增加的理赔成本已逾万元。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期(生存金)给付案件金额658万元(预)。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。

**保险年度工作总结报告七**

20xx年，国际金融环境比较复杂，国家为了抑制通货膨胀，不断加息，企业资金出现了短缺，融资渠道相对较窄，私人借贷比较猖獗，并且借贷利率有所提高，面对资金短缺，融资困难，保险行业也受到了一定的影响， xx县支公司在这种复杂多变、困难重重的环境下，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支持和配合下，通过全体员工的奋力拼搏，开拓创新，勇于进取，公司业务取得了长足发展，业务规模创造了历史同期最高纪录。回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足，为了总结经验，改进不足，现将全年工作总结如下。

截止至20xx年12月31日，xx县支公司共实现总保费xxx万元(预)，其中：首年期缴保费xx万元(预)，短期险保费xx万元，团体年金保费xx万元，中介业务保费xx万元(预)，续期保费xx万元(预)。共支付各类赔款、满期(生存)保险金xx万元(预)，其中：短期意外险赔款xx万元(预)，简单赔付率为xx(预);短期健康险赔款xx万元(预)，简单赔付率为xx(预)，短期险综合简单赔付率为xx(预)。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。20xx年伊始，根据省、市公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产品2 说明会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住“xxxx”等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。 20xx全年我司共实现首年期缴保费xxx万元(预)，完成市分公司下达全年任务的xxx%(预)，圆满完成预定的保费任务目标。首年期缴保费规模达到历史最高峰。核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请理财专家进行培训指导，把托展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达xxx人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费xx万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。 一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的 3 业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。 中介业务再创辉煌。 今年上半年，省公司发出中介全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，按照省、市公司的统一布署和安排，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。在认真为网点做好服务工作的同时，我们还发动全司员工共同努力，全司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费xxx万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出xx公司中介业务历史新高，半年的业务规模是20xx年全年的3倍多。这大大稳固了xx国寿的市场占有率，体现了中国人寿领军市场的主导地位。至此，我司全年共完成中介业务保费xxx万元(预)，创造历史最好成绩。

为积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，全面落实总、省公司提出的“巩固城市、拓展两乡”战略，我公司增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感，加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，农村保险工作开始提速。 由于我县经济欠发达，农村群众经济状况普遍不好，而这 4 部分群体又恰恰是最需要获得保险保障的群体。针对这一实际，根据上级公司“乡镇有点，村村有人”的精神，我司积极想办法，探寻出路，并大胆尝试，先后在xx个乡(镇)设立服务点，培训驻村业务员，把保险服务延伸到农村，极大地方便了当地群众，减少了他们的投保、理赔成本，此举获得了当地群众的好评，并得到了乡(镇)党委、政府的大力支持与肯定。

服务是企业的生存之本，服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。 我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关，而为此增加的理赔成本已逾万元。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期(生存金)给付案件金额xxx万元(预)。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。

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！