

# 保险工作汇报(模板9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 保险工作汇报篇一

细算一下，本人在保险公司工作已有三个年头了！经过三年的磨练，本人已从过去那个卖不出一份保险的新手，成长为公司保险业绩排在前头的佼佼者了。为保证自己未来的工作也能够如过去那样顺利开展，现将上半年的工作做一下总结：

能够在保险公司坚持工作三个年头，本人以为自己做得做多的，或许就是不断地提升业务能力了。刚开始做保险时的窘迫，自不用说，甚至于在今年上半年之前，去年下半年的时候，本人的业绩本人的业绩也上升到前三之后就再也没有突破过了。

在今年上半年，本人意识到自己的业务能力或许没有了进步时，本人开始寻找突破的机会。本人努力为自己业务能力的提升，做着寻找客户、维系客户的工作，或许是之前的工作一定要积累到一定量或者时期吧！

在提升业务能力的过程中，也正是本人坚持学习进步的过程，不过这过程值得单独拿出来说一说是因为本人为了学习进步参加的相关培训都让本人受益匪浅，另起一行记录下来才对得起自己的努力与付出。

在今年上半年中，本人一共参加了4场培训，这些培训都是本公司的前辈们亲自给我们进行的培训，在培训中，本人发现

了自己业务能力无法得到突破的原因，也发现了迅速提升业务水平的诀窍。也是在坚持学习进步的过程中，本人才有了如今现有的这些成就。

总结到上半年工作的最后一点时，本人毫不犹豫将标题写为了“保持不懈干劲。”在保险行业工作是需要有一份不可思议的热爱支撑的，毕竟保险业在很多时候都会被人家所排斥，也正是因为这样一份否定在前方阻挡着我们本行业的工作者，我们才有了真正热爱这个行业和并不热爱只是因为生计而工作的区别，而这份不懈的干劲，正是可以将这份热爱坚持下去的原因！

## 保险工作汇报篇二

时间过的好快，转眼间半年的时间又要过去了，真是时不我待。在加入xx分公司的半年时间内，得到大家的帮忙实在是太多，此刻我将本年度的工作状况汇报一下：

理赔理算岗位是一个工作十分较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。是这是一项十分需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可拿给财务部转账汇款。截止xx月份，已结xx余件已决赔案。并且在透过年底理赔部全部门的努力，将已决案件结案率成功的从xx%提升至xx%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

通知客户需要超多时间，在告诉客户一共赔付多少的状况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解

是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只有及时安抚客户情绪，告知保险公司条款，如不计免赔□xx元绝对免赔等等。

在一个案件赔款完毕后，需要将车险理赔卷宗按照报案整理排序，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。

总而言之，理赔岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。做到自己的最好，发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战潜力，才能促进业务的全面发展。再次，谢谢所有的新老同事，谢谢领导对我的宽容与教导，在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立潜力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对xx公司的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

## 保险工作汇报篇三

“认真、务实、创新”这是今年给自我定下的岗位关键词，在20xx年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自己的实际行动证明自我能做的更好！

在20xx去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我

更多看到的则是我所致力于的xx未来的憧憬和期望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然所以碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，此刻的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每一天都要尽可能地累积提高，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔能够极大助力工作的财富，要明白专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却十分关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自我一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自我工作的同时，经过理论与实践相结合的方式来进一步充实自我，从技术层面提高自我的业务本事。

“百尺竿头，更进一步”□20xx我必须会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为xx保险稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

## 保险工作汇报篇四

自20xx年5月存款保险条例实施以来，我公司组织各层级机构积极学习落实文件精神，通过以县区公司为有效支撑，以网点宣传为主要平台，迅速有效地展开了存款保险制度宣传工作，并在普及存款保险制度知识、推动存款保险制度的实施方面取得了较好的效果。

由市公司统一部署，以县区公司为分管单位落实责任制，组织所辖网点人员存款保险制度的宣传落实工作。期间，全区成立7个领导小组，合计自查146个金融网点，精确落实到柜员，确保全区所有柜面金融人员、后台支撑人员都能规范学习宣传制度，合规经营。

在此自查期间未发现有违规宣传的行为，并针对存在的不规范现象进行进一步的指导和整改工作。

我公司将继续以存款保险制度条例为主要学习内容，以各金融网点为主要宣传阵地，以各县区公司为主要工作支撑，进一步加强对条例的规范学习和舆情监管，为树立良好的企业形象，维护良好的经营秩序而努力。

## 保险工作汇报篇五

今年中心在医保经办管理服务工作中，坚持以优化服务为主线，围绕建设一流窗口服务的目标，从“以人为本、至善至诚”医保服务理念出发，推行“一口式”受理服务，保障民生的医保服务品牌，不断提升医保窗口服务形象。

(一)注重岗位能力建设，着力在“软件”上创优□20xx年11月至今年3月止，中心对窗口及办公室内部部分人员进行了岗位调整和聘用，7月份开始部门、系统逐步调整到位，9月份中心进行审核、结算、非现金制卡制册各岗位实例培训与测试，10月窗口正式推行一口式受理工作。10月，中心制卡制册业务量急增突破原来360个号一天的日均量记录达到400多号，一口式受理效率得以显现，窗口实现了从“专业窗口”向“综合窗口”的转变，窗口排队等待时间明显缩短，提高了工作效率和业务知识技能，全面提升了窗口服务水平。

(二)注重业务延伸工作，着力完善三级网络平台。为满足参保人员就近便捷办理各项医保事务的需要，缓解区中心人员紧张、场地狭小、业务繁忙的矛盾，中心积极争取上级业

务管理部门许可，将区级制卡服务功能延伸到街镇三级网络公共平台地区。中心申请将华漕镇、浦江镇、虹桥镇、梅陇镇、吴泾镇和江川街道作为第一批试点，得到市中心支持和批复。

（一）抓技能培训，提升医保服务素质内涵。1-6月，中心以自编自制“医保窗口经办岗位经验之谈培训材料”为指导，坚持一线职工主讲，部门领导重点点评，全体职工参与互动的方式，结合市中心服务标准化的操作规范开展为期六个月的业务操作培训。培训根据职工自行整编的37个操作规范，将平时窗口工作中职工实际操作经验之谈通过晨会学习、个案探讨、专题座谈、现场提问等方式进行，上半年度共60课时，30名职工参加讲课，下半年进行了全面考核。讲课以最结合本职工作的原始方式，找出理论与实际操作的区别，寻求完善理论与实际运用的最佳方案，将《标准化》服务落实于实际工作中。

（二）抓基础管理，完成医保业务档案整编工作。上半年中心成立医保业务档案整理工作小组，按照《xx市医疗保险业务档案管理规范》，在时间紧、任务重、人员少的条件下，对20xx年度居保、帮困参保档案及13年度各类参保报销、信访、非现金制卡册等业务档案进行责任分工，明确职责，全面落实。截至10月，中心完成居保参保登记690卷，大学生保障参保登记10卷，互助帮困计划参保登记115卷，转移接续29卷，办理就医记录册247卷，办理医保卡494卷，办理大病登记49卷，办理住院及家床登记6卷，离休干部变更定点医院5卷，异地就医关系转移22卷，参保对象管理76卷，造口袋2卷，大学生大病、住院参保凭证48卷，小城镇门急诊统筹10卷，各类医保业务档案已全部整理、归档，以上共计1803卷。

（三）抓品质建设，开展窗口服务立功竞赛活动

4月份，中心向区人保系统全体窗口单位倡议开展“保障民生，

服务民生，创一流服务窗口”为主题的立功竞赛活动。中心作为窗口单位的代表，组织全区人保系统职工紧密围绕“转型服务、保障民生、服务民生”这一主线，以开展“五比五赛”活动为目标，以开展职工思想和职业道德学习教育、争创“工人先锋岗”、开展职工岗位技能、“岗位标兵”、“业务能手”“党员先锋岗”等活动为载体，通过广泛开展岗位练兵、业务比拼、合理化建议、和技术创新竞赛，营造比、学、赶、帮、超竞赛氛围，促进职工整体素质提高，推动窗口服务效能和服务形象的提升。

中心作为全市医保系统高龄老人护理保障计划试点，结合本区实际，对具有本市户籍，年龄80周岁以上，参加本市城镇职工医疗保险经老年医疗护理评估达到一定护理需求等级的由老年医疗护理服务机构提供基本的居家医疗护理，试行医保支付80%居家护理费用政策。作为老年护理试点区县，上半年度，中心已完成前期调研、政策操作培训、人员排摸等大量工作。截至10月31日，本区共受理高龄老人医疗护理登记85人，其中江川27人、莘庄58人；目前已评估人数77人，其中评估等级未达护理需求的一般人员为31人、轻度等级14人、中度等级10人、重度等级22人。上门护理22人中江川2人，莘庄14人。受理登记人数高于其他两个试点区。

（一）做好居保、帮困参保缴费审核工作。今年，居保、帮困参保缴费于20xx年12月20日开始实施。中心充分领会政策精神，一是明确分工；二是对医保服务点、医疗机构组织召开政策培训会；四是加强宣传，做好告知；五是及时做好各类卡册发放工作。截止今年10月，中心共居保审核236324人次，涉及个人缴费金额3697.86万元；互助帮困审核25534人次，涉及个人缴费金额329.11万元。

（二）做好流动就业人员基本医疗保险关系转移。医保转移接续工作在区县医保中心推广，中心医保关系转移接续工作严格按照市中心的操作规范操作，有序、顺利的进行，13年共办理转移接续431人次。

### （三）积极应对医保年度转换工作

我区130多万参保人群，医保年度转换涉及减负居多，为确保医保跨年度（20xx年3月底至4月初）工作以及医保年度转换顺利进行，中心及时召开年度转换工作会议，解读政策内涵、统一操作口径；对窗口工作人员、全区104家医药机构以及13个街道（镇）16个医保服务经办点进行了重点培训，切实提高基层对账户清算、零星报销、减负操作、个人账户查询、邮汇资金查询等业务理解和工作能力；及时调整结算窗口结算人员，以应对大量的减负人群。

### （四）做好医保各项日常工作

截至9月，大厅服务人数75555人，周六服务人数4932人，中心完成各类零星报销20376人次，报销总额为3081万元；各类帐户清算1328人次，清算金额为680万元；各项减负4415人次，涉及减负金额2392.71万元；各定点医疗机构的日对账通过37476日，改账通过477日；制卡110284张，就医记录册113176册，各类登记16549人次，就医关系转移652人次，关系转移接续431人次，镇保资金转城保1412人次，回复人民来信69封，接待业务支持641人次，离休干部转诊、变更定点901人次。

为应对急剧增加的各项服务工作，中心在窗口工作人员人数保持不变的情况下，采取多种措施加强配置，优化资源。一是放开绿色通道，将原有绿色通道改造为非现金业务受理窗口，缓解窗口压力，原绿色通道安排的后台办理。二是开展预受理服务，由值班长在参保人排队等候时，主动询问他们的要求，解答参保人的疑问并提供快捷的服务引导，避免重复排队，加快服务办理速度。三是合理调配窗口：在行政办公区域重新规划设置“集中受理室”，将居保帮困参保审核、单位集中零报、批量制卡等不对外受理业务的台席移到集中受理室，保证前台开足对外接待的窗口。四是完善应急措施，在大厅等候人数较多的情况下，将会议室改造为等候区，分



散大厅人流，并抽调办公室人员加强窗口力量，加快窗口办事速度。

（五）加强本区医保信息安全工作。中心认真开展日常网络的维护、安全管理工作，通过委托第三方管理使我区医保网络信息管理更专业。6月份，中心组织对104家医药机构，16个医保服务点开展信息安全自查督查活动，同时指导了各服务点的网络信息管理，杜绝了网络安全隐患。

#### （六）做好医保监督检查工作

中心就新成立医保基金稽核部职能进行分工，截至10月，根据市中心下发的具体要求，做好“住院、门诊大病及家庭病床、计划生育”等高额费用审核及“甲、乙类药品支付错误”及“药品代码失效”情况核查比对工作，共计审核各类费用为9034894.08元，扣除不合理费用60808.88元。

根据市医保中心、区人保局对规范服务达标要求，结合政风行风建设办公室继续做好了政风行风及窗口优质服务达标自身督查及规范服务工作。2月份，中心今年度拟定政风行风、规范服务达标计划，利用晨会等及时提醒、跟踪、督促窗口服务，每季度发放200张满意度测评，确保市、区对我中心政风行风明察暗访取得良好成绩。

### 六、明年工作要点

1、以公共服务形象为目标，创新机制提升窗口服务能力。在窗口工作中紧扣优质服务为宗旨，完善窗口管理制度，强化窗口管理。14年中心将着力于窗口整体形象建设，通过培训、实践比赛等将微笑服务、礼仪服务、规范化、标准化服务贯穿于窗口整个过程中，全面推动窗口服务水平的提高。

2、继续寻求医保业务延伸推进工作，方便参保人员就近办理。在13年取得上级业务管理部门许可的情况下，中心将制卡延

伸至6个试点街镇，14年中心将继续寻求医保业务其他街镇延伸的推进工作，同时争取将其他部分功能亦延伸到我区街镇三级网络公共平台地区，满足参保人员就近便捷办理各项医保事务的需要。

## 保险工作汇报篇六

参加培训，使业务水平不断提高学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

一切按规章制度办事，一心一意工作，提前完成公司各项任务我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩票等不良行为。在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

## 保险工作汇报篇七

通过2—3年的努力，到20xx年，全市工伤保险参保人数达到26万人，实现工伤保险基本全覆盖。

凡我市境内所有企业、事业（参照或者依照的单位除外）、

民间非营利组织及有雇工的个体工商户，都必须按照《工伤保险条例》及相关配套政策的规定，依法为其全部职工或者雇工按实名制办理工伤保险参保手续，并按规定缴纳工伤保险费。

（一）提高，营造氛围。全面推进工伤保险，是维护工伤职工合法权益，分散用人单位的工伤待遇支付风险的重要举措，也是用人单位履行法律义务应尽的。各县（市、区）人民政府要进一步统一，提高认识，加强，加大宣传，营造良好的氛围，扎实推进工伤保险制度改革的深化和完善。人劳社保、财政、地税、卫生、民政、安监、建设、等部门，要认真履行职责，加强沟通联系，积极协调配合，共同做好全面推进工伤保险制度各项工作。

（二）积极探索，分步推进。各县（市）要在xx年年6月底前把应纳入工伤保险的所有企业、事业单位、民间非营利组织及其职工纳入工伤保险范围□xx年年要认真研究探索有雇工的个体工商户纳入工伤保险工作，争取到20xx年各县（市）有雇工的个体工商户都依法参加工伤保险。

（三）突出重点，积极扩面。加大高风险行业企业和农民工数量多的企业的工伤保险扩面力度。建筑、矿山开采等高风险行业企业必须依法参加工伤保险。建设、安监部门要严格生产许可证制度，在颁发许可证或者办理许可证延期手续前，应认真审查单位提供的《工伤保险参保》，对不能提供社会保险经办机构出具的《工伤保险参保证明》的，暂停颁发相关许可证。对建筑、交通工程等外来施工企业，雇用的农民工应全部参加工伤保险，并由地税部门核定和征收工伤保险费。对农民工数量多的企业，应优先为职工参加工伤保险，并按时足额缴纳工伤保险费。

（四）加快推进“五费合征”工作。已参加基本养老保险的单位和职工，在xx年年6月底前必须统一纳入工伤保险范围，并由地税部门负责向用人单位按月征收工伤保险费□xx年年底

前，各县（市）都要出台“五费合征”办法。从20xx年开始全面推行社会保险费“五费合征”，并将工伤保险率先实现基本全覆盖作为“五费合征”的重要内容。

## 保险工作汇报篇八

在乡党委政府的领导下，我负责2xxx年度小额人身保险的具体业务经办工作。根据业务主管部门和国家政策的要求，主要完成以下工作：

创新宣传形式，通过有效手段广泛宣传小额人身保险的意义，参保条件，投保方式和理赔程序等内容，突出宣传小额人身保险的风险保障功能，切实增强广大群众的保险意识，风险防范意识，引导群众积极主动参保，营造良好的小额保险工作氛围。

在坚持农民自愿参保的总原则下，统一投保金额，收费标准，严格保单票据管理，及时录入登记，准确核定参保人信息等。

全年完成参保人数4033人，资金120990元，占应参保人数35%，接待政策咨询236次，协助伤残调查12次，死亡调查19次，交通意外死亡调查1次。

2xxx年小额人身保险，还有待于乡党委政府加大宣传力度，提早落实任务，逗硬考核奖惩方面。

## 保险工作汇报篇九

20xx年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，

进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

## 2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

## 3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

xx地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而xx地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞

争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对xx地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。