

# 2023年医疗保险心得体会 医疗保险账务工作心得体会(精选5篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 医疗保险心得体会篇一

医疗保险学习十七大心得体会

医疗保险学习十七大心得体会

[医疗保险学习十七大心得体会(共2篇)] 献率大幅上升作为实现全面建设小康社会奋斗目标新要求的重要内容。这是党和国家对科技工作提出的更高、更新的要求。

篇二：医疗保险学习十七大心得体会

医疗保险学习十七大心得体会

医疗保险学习十七大心得体会

消除”作为全面建设小康社会的重要目标。这都充分体现了“立党为公，执政为民”这一党的执政理念，以及“必须坚持以人为本，全心全意为人民服务”的根本宗旨。让我深深的认识到只有社会主义才能救中国和发展中国，只有”有中国特色的社会主义道路”，才是唯一一条实现国家富强、民族振兴、人民幸福的正确之路。

胡锦涛总书记在报告中还强调，提高自主创新能力、建设创新型国家是国家发展战略的[医疗保险学习十七大心得体会(共2篇)]核心，是提高综合国力的关键，并且把科技进步

对经济增长的贡献率大幅上升作为实现全面建设小康社会奋斗目标新要求的重要内容。这是党和国家对科技工作提出的更高、更新的要求。

## 医疗保险心得体会篇二

医疗保险学习十七大心得体会

xx年10月21日12时24分许，在《国际歌》雄壮昂扬的乐曲声中，在2200多名代表阵阵如潮的掌声中，中国共产党第十七次全国代表大会圆满完成了各项议程，胜利闭幕。xx年10月27日，县医保中心组织单位职工对十七大精神进行了仔细学习和讨论。

党的十七大是在我国改革进展关键时期召开的一次十分重要的大会。胡锦涛同志在大会上作了名为《高举中国特色社会主义伟大旗帜为夺取全面建设小康社会新胜利而奋斗》报告，报告总结了十六大以来5年的工作，回忆了改革开放29年来的伟大历史进程和珍贵经验，对推进改革开放和社会主义现代化建设、实现全面建设小康社会的雄伟目标作出了全面部署，对以改革创新精神全面推进党的建设新的伟大工程提出了明确要求。大会选举产生了新一届中央委员会和中央纪律检查委员会，经过了党章修正案，阐述了科学发展观的科学内涵和全然要求，使马克思主义中国化又达到一具新的高度。

报告集中了全党的智慧、凝结了各方的共识、反映了广大人民群众的心声。“提高劳动酬劳在初次分配中的比重”“让更多群众拥有财产性收入”“保证群众基本用药”“加快解决都市低收入家庭住房困难”“学有所教、劳有所得、病有所医、老有所养、住有所居”等等，这些十七大报告关注的民生咨询题，基本上我们一般百姓在居家过生活中最关怀的咨询题。报告没有回避这些与人民群众紧密相关的热点、焦点和难点话题，而是对这些话题作出了具体而平实的回应。报告中还提出了，将进一步深化收入分配制度改革，增加城

乡居民收入，并将“合理有序的收入分配格局基本形成，中等收入者占多数，绝对贫困现象基本消除”作为全面建设小康社会的重要目标。这都充分体现了“立党为公，执政为民”这一党的执政理念，以及“必须坚持以人为本，全心全意为人民服务”的全然宗旨。让我深深的认识到惟独社会主义才干救中国和进展中国，惟独”有中国特色的社会主义道路”，才是唯一一条实现国家富强、民族振兴、人民幸福的正确之路。

胡锦涛总书记在报告中还强调，提高自主创新能力、建设创新型国家是国家进展战略的核心，是提高综合国力的关键，同时把科技进步对经济增长的贡献率大幅上升作为实现全面建设小康社会奋斗目标新要求的重要内容。这是党和国家对科技工作提出的更高、更新的要求。

### 医疗保险心得体会篇三

医疗保险是当前社会保障的一个重要方面，也是普通民众关注的热点话题。在这个背景下，我有幸参加了医疗保险导论课，开启了一次认知之旅，了解医疗保险的意义、目的和实践意义。导论课的设置让我深刻感受到医疗保险的核心内容，而不仅是一些简单的操作或者规章制度。

#### 第二段：学习过程，拉近医疗保险与生活的距离

通过医疗保险导论的学习，我知道了医疗保险意义所在，学习了医疗保险的相关条文、政策和实践案例。我在课堂上结合实际案例，分析梳理计划的具体实现方案，学习如何阅读医疗保险相关规定、如何申报保险理赔等，这些内容-大大拉近了医疗保险与生活之间的距离。感觉学习医疗保险并不是高不可攀的知识领域，而是生活中经常接触和需要理解应用的领域。

#### 第三段：意识转变，加强了对医疗保障的自我保护意识

学习医疗保险让我意识到，医疗保障不是铁板一块的事情，而是需要我们自己多做一些准备和保护的。保险的购买和理赔事项需要我们认真对待，不要以为只要缴纳保费就可以得到解决。保险期间、保险种类、理赔条件、理赔金额、理赔方式等等诸多细节，都需要我们仔细阅读和掌握，提高自己的保护意识和能力。只有这样，才可以在意外情况发生时给自己和家人带来最大的帮助与支持。

#### 第四段：思考与经验，促进个人职业生涯规划

在医疗保险导论中，我得到了许多具有意义的教育启示，其实对一些职业人而言，这些知识对其职业生涯也具有启发意义。作为医疗行业中的一份子，我认真思考了自己的职业规划和服务方向，希望在日后的工作中，能够更好地帮助客户，在保障方面提供更加全面的服务，提高自己在行业内领先的竞争优势。

#### 第五段：结语，医疗保险课，启示我的人生

医疗保险导论课让我不仅对医疗保障有更加全面的认识，也让我认识到自身对保险业的不足和需要改进之处。实践个中，也对自己的职业生涯和人生方向有了地道的体会。因此，我们必须加以积极地学习和思考，提高自己的保障意识和水平，也为社会提供更好地服务和价值。总之，学习医疗保险课对我的启示非常深远，是一个具有重要意义和使命的人生经历。

## 医疗保险心得体会篇四

医疗保险是现代社会保障制度的重要组成部分，是强化社会保障、维护人民生命健康和权益的重要保障手段。随着我国医疗保险制度的日益完善，医疗保险参保人数逐年增加，与此相比，医疗保险的管理也日趋复杂。作为医疗保险从业人员，我们必须依法、规范办事，做好每一个环节，维护医疗保险管理正常有序的运行。

## 第二段：依法依规，为参保人员谋取合法权益

作为医疗保险从业人员，必须依据法律法规，严格按照操作规范，维护参保人员的合法权益。在医疗保险的审核、理赔等环节中，我们必须注重细节、认真核对资料。同时，不得随意更改、篡改参保人员的申报信息，严格按照标准审核，确保每一份申报信息真实、准确。在处理医疗保险理赔中，必须依据法律法规，确保合法权益得到维护，同时也要及时纠正违规操作，保证医疗保险管理的公正性、运作的规范性。

## 第三段：加强对医疗服务的管理

在医疗保险服务中，医疗服务是非常重要的环节，医疗保险服务的质量直接关系到参保人员的切身利益。因此，我们必须加强对医疗服务的管理。首先，要加强医疗机构的管理，规范医疗机构的行为，不断提高医疗服务水平，从根本上保证服务质量。其次，要完善医疗保险服务流程、创新医疗保险服务模式，构建完善的医疗保险服务体系。

## 第四段：强化对医疗保险违法行为的打击

医疗保险违法行为危害极大，严重影响医疗保险制度的公正性和权威性。作为医疗保险从业人员，我们必须严格执法，加大对医疗保险违法行为的打击力度。针对医疗保险诈骗、虚假理赔、虚报病情等违法行为，必须依照法律法规，从容从严予以打击，坚决维护医疗保险制度的权威性和公正性。

## 第五段：结语

作为医疗保险从业人员，我们必须深入贯彻党和国家的医疗保险管理方针政策，依法、规范办事，务必切实做好每一个环节，才能够更好地维护参保人员的权益，促进医疗保险的健康发展。我们要不断学习、提高自己的专业素质，做一名合格的医疗保险从业人员，为医疗保险事业的繁荣发展贡献

力量。

## 医疗保险心得体会篇五

2017年的保险工作主要是从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。下面是查字典本站小编为大家收集整理整理的2017年保险工作心得体会范文，欢迎大家阅读。

2017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。

### 一、基本经营情况。

截止至2017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)。

### 二、团结一心，个人业务取得突破性发展。

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，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。

三、奋勇拼搏，团体业务稳中有升。

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。

#### 四、雄踞市场主导，再创中介辉煌。

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、州公司的统一部署和安排，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2017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。

#### 五、服务社会主义新农村，农村保险工作大提速。

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。

#### 六、以人为本，诚信服务。

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。

2017年的工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服工作取得了一定的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。公司通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的基矗客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

一、在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理制度

1、主要从内强素质、外树形象着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

2017年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

## 二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

## 三、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿1+n服务计划。旨在通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

#### 四、从服务的本身出发，一切为了客户着想，不断创新服务内容

1、积极配合分公司做好vip客户工作为了进一步构建公司vip客户服务体系，为vip客户提供附加值服务工作，分公司开展了面向全区vip客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在一定程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把上门送赔款工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

繁忙的工作，有成绩也有不足，在做好总结的同时，要不断改进，现就不足与差距结合2017年的工作如何进行改进做如下安排：

(一)抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员特别是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。

针对客户服务部今年以来人员调整的客观原因，客户服务部新入人员对专业知识及业务技能的缺乏，2017年，我部将继续采取多种方式及途径，对所辖员工进行定期与不定期的培训，从本职工作做起，对于相关岗位技能进行专门培训，加强所辖人员的职业道德教育，有针对性地组织和开展业务知识及服务礼仪培训，对于分公司下发的业管文件及时进行传达及学习，真正领会其操作要领，将其运用到实际操作中。通过培训，推行公司综合柜员制，更好的为客户服务。

(二)配合公司团险、中介、个险三支销售渠道各项业务竞赛活动的开展，更好地对业务发展提供强有力的业务支持及后援保障积极配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动，全力促进公司业务持续、健康地发展。

1、配合分公司在全区范围内将要实行的银行、邮政转账收费、转账付费项目实施方案，保证此项目的顺利实施。

2、保证两鸿满期给付、转保工作和银行、邮政转账收付费工作的顺利进行，同时为了提高销售人员活动量，挖掘积累客户，有效整合客户资源，做好客户的二次开发，努力促进转保，为2017年开门红奠定基础，以进一步提升公司服务品质，增强客户对公司的满意度。

3、进一步加强柜面管理工作，营造良好的学习氛围，组织培训与自我学习相结合，建立体系化的培训教程，鼓励员工不断提高自身综合素质。

总之，客户服务部明年的发展思路将以加强客服队伍建设为根本，以加强柜面服务质量考核为重点，以人员管理办法为后盾，以教育训练为基础，积极推进柜面职场标准化建设，不断创新服务方式，建立科学、完善、严格的品质管理办法和监督、考核机制，提高客户满意度，提升柜面运营能力，防范经营风险，树立中国人寿热情、真诚的服务形象，使柜面真正承担起中国人寿品牌载体的重任。

一，坚决积极调整保费结构，提高保费内涵价值，稳定收展队伍。

进入xx年以来，收展部紧密围绕公司工作指导方向，以2017年期及以上期交产品为xx年的主要业务指标，深挖xx年期及以上期交产品的卖点及价值，及时向全体收展伙伴贯彻宣导，销售xx年期及以上产品的意义，全体收展伙伴积极响应，截止6月27日，二部收展部已完成xx年期及以上险种保费为101.58万，完成全年计划的65.54%，按时完成了市公司要求的60%的半年进度。通过半年的xx年期及以上险种的销售，在提高公司内涵价值的同时对稳定队伍起到了积极作用，很多收展伙伴通过销售以上险种认清的寿险保障的本质，也在公司的广大孤单客户资源中很好的树立的公司的的美誉度。

二，夯实组织基础，扩大组织发展，建立三高团队。

组织人力发展是寿险不断发展主题□xx年以来收展部深刻认识到这一点。在年初就积极通过人才市场，网络招聘，同业引进等方式加大增员力度，经过努力收展部持证人力从年初35人，发展 到目前49人，超额完成市公司半年人力发展要求，基本完成全年50人的发展目标。在增员的同时严格加大筛选，为打造三高团队输送优秀人才，同时加大培训力度，打造专业化销售队伍。

三，倡导共同创富，树立典型带动，人人成功创富。

万众创富大赛这一省公司的重要举措，对一线全体营销人员起到了非常有力的促动作用。进入xx年我收展部认真分析往年经验，总结出模范带动的积极作用，特别是收展这一队伍，如何在年轻化的队伍中树立标杆，带动全体收展伙伴创富成为今年增员，留员的工作重点。加大对新人的培育工作，设专人跟进所有入司新人，各层级主管紧密配合的思路。截止目前收展部入司半年多点的新人xx伙伴fyc已达61402元，无论对新人带动还是对老伙伴的促动都起到了积极的作用。

四，及时总结经验，认真分析原因，迅速反应调整工作思路。

在每一阶段的工作，收展部都要进行总结评估。虽然在这半年的 工作中收展工作取得了一些的成绩，但与发展要求，与先进公司相比还有很大的差距□20xx年在积极发扬以上成果的同时，我们还有很多工作需要调整，以更好更快的适应形势发展需要，跟上公司步伐。

1，在继续保持发展xx年期及以上业务的同时，增加短期意外和短期健康险的销售力度，特别是卡单销售，开发更多有针对性的专题，为全体收展伙伴展业提供有力支持。

2，加强各项基础管理工作。对收展人员的面访率和活动管理

进行每周检查，每月总结的层层把关，培养全体收展人员坚持有效拜访的习惯。

3，提高区域经营活动。根据时机结合公司和各区域特点举行适宜的社区活动，把区域收展做到实处，真正做到区域经营的有效带动作用，树立国寿品牌影响力。

4，针对各层级伙伴，做好532经营。提高队伍的有效人力占比，稳定队伍基础。

5，加强各级主管的培训学习。主管作为公司组织的基础骨干是管理队伍的基石。下半年在主管的培养上增加力度，提高主管的自主经营意识和管理能力。

6，培养团队文化和凝聚力。将二部收展团队文化用真诚赢得感动，用专业赢得尊重，让优秀成为一种习惯深入到日常管理中，逐渐建立团队影响力。