

# 最新大病保险工作年终总结(模板5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 大病保险工作年终总结篇一

1. 协调好医保局做好职工居民慢性病审核工作；
2. 进行慢性病全年每人每次购药分析；
3. 加强对医保政策的学习，全力配合各科工作并加强联系，为

2012年现场审核奠定基础；

（六）努力提高工作质量和效率，进一步提高自身的素质，寻找差距，克服不足，做好参保患者接待服务工作，处理好工作中遇到的各种问题。增强自身责任感、服务意识及团队意识，积极主动的把工作做到实处，不论任何岗位，都要兢兢业业，争取做到让医保局及公司领导满意的成绩。

新的一年我将认真学习医保政策，遵守规章制度，接受“治庸问责”考验，不断反思自己的不足之处，学习同事的优秀之处，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，提高个人的综合素质为公司的发展做出更大更多的贡献！

## 大病保险工作年终总结篇二

（1）实行ic卡记账的医保患者，入院后应足额交纳个人负担部分的押金，属统筹报销部分由医院垫支。单位冻结的患者

登记后，费用现金结算。

(2) 住院期间做特殊检查、特殊治疗的患者，必须到院医保办审批，否则，费用自理（节假日除外）。

(3) 医保病人住院期间不同病种不允许转科治疗，同一病种转科须经过院医保办同意，否则费用自理。

(4) 住院期间必须遵守医疗保险各项规定及院内相关规章制度，无特殊情况不能擅自离院外出。挂床住院者，按规定医保不予报销医疗费用。

(5) 住院诊疗期间因病情需要使用自费药品和诊疗项目时，医生须征得患者或家属同意并签字后方可使用。

(6) 转诊转院：因我院技术条件和设备所限不能诊治的疾病，由医师填写《转诊转院审批表》，科主任签字，医保办核准后到医保中心备案，患者方可转上一级定点医院治疗。

(7) 因工伤、打架斗殴、酗酒、自杀、吸毒等住院，不属于医保报销范围。

(8) 异地医保患者住院执行原参保地医保政策，住院费用自行垫支，出院后回当地医保部门报销；如省异地结算业务开通后，可在就诊住院医院直接报销。

## 大病保险工作年终总结篇三

根据总行领导班子提出的“存款立行”相关工作方向，部分支行积极响应，立即行动，在现阶段存款营销工作中取得一定成效。为充分激励和调动全行员工开展存款营销工作的积极性，确保20xx年存款目标顺利实现，根据行领导要求，将资源、全州、兴安、灌阳四家支行的存款营销经验进行分享，促进各支行相互交流、共同进步！

1. 支行根据总行下达的全年任务目标，细化每月完成进度，将存款任务分配到个人，并制定相应的奖罚措施，激发全行员工勤维护、挖储源、揽存款的热情。
2. 利用国民信息平台，对储蓄存款进行监测，及时了解客户资金变动情况，加强客户维护。
3. 坚持储蓄存款日均与时点并重的原则，加大对日均存款的考核力度，鼓励员工营销定期存款，使支行存款稳定增长。

根据县域经济特色，全员加强业务宣传力度，引导贷款户多走我行流水，做好农户、商户等销售货款回笼，如资源镇、中锋镇的红提、猕猴桃、脐橙等农副产品，车田、两水乡的西红柿、辣椒等副产品的销售货款回笼。

1. 在元旦、春节、端午节、河灯歌节、教师节等节日，大力宣传我行存款利率优势，持续跟踪意向客户，把意向客户转为我行存款的忠实客户。
2. 持续对商铺、市场等进行“扫街”“走村入户”对村户进行“地毯式”宣传，提高我行知名度。
3. 加强年末抓住外出人员返乡之机，大力营销定期存款，提高存款稳定性。

## 大病保险工作年终总结篇四

（一）脚踏实地，努力工作。一是积极配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序；二是认真做好行内文案工作和会议组织工作，确保管理行、支行决策的贯彻落实，协调管理行及支行各部门工作，加强信息反馈；三是做好督促落实、支行人事档案管理、用印管理、对外联络和接待，文明创建资料的收集、整理和归档工作；四是注意形象，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机关的形象。

（二）积极主动，撰写材料。完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作；配合管理行办公室领导完成“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”、“市级巾帼文明岗”、“四标准化支行”的创建工作。

（三）认真学习，努力提高。时代在不断发展变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。在20xx年董事长倡导地“四个一”读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。特别是通过学习《做的银行职员》一书，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。

2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争20xx年通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。

2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意

见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。

3、积极主动，当好“五员”。一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在把领导的精神和要求传达到部室；二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作；三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作；四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的；五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

20xx年对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

刚刚接触银行柜员这个工作，我被吓倒过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是四年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”，班前班后，工作之余我都与加打凭条、键盘、点钞纸相伴。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，不能只仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。同时，银

行工作是一个品牌，一个人的疏忽或过失将会影响到我行的整体形象，作为老员工有义务帮助新同事。

在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。银行也在不断开发新的业务和新的理财产品，我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性；二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束能力较差的表现。针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

## 大病保险工作年终总结篇五

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行xx县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

我于20xx年2月份来xx县任职,20xx年4月邮储银行xx县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为xx县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为xx县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管

理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

作为支行负责人和xx县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大xx县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入万元，同比增长，银行自身实现收入万元，占比为，规模与效益同步提升。

- 1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。
- 2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。
- 3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力。xx县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为09年的专项资金提前划转奠定了扎实的基矗人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调梳理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市

分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为xx县支行收入增长的又一动力源泉，截止20xx年底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信20xx年公司业务将会有较大的发展。