

# 最新医保年度总结报告 护士年度总结报告个人(通用8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 医保年度总结报告篇一

还记得去年写个人年度工作总结时，我的那种无奈和苦闷，再看看现在的我，看看今年的我，我发现这一年的改变让我自己都感到非常吃惊，不说别的，就说写个人年度工作总结这件事儿，现在的我是带着让自己变得更好的心去写的，过去的我或许真的只是为了完成任务。

过去我写工作总结像是完成任务，我想都是因为没有尝到做儿科护士的“甜”。每天面对孩子们的工作，除了老师就是我们了，没有生病的孩子都在学校里面由老师带着，生病了的孩子都在医院里面由我们带着，过去我只看到了孩子们不可爱的那一面，今年的工作中，我看到了孩子们的可爱，看到了他们拥有的成年人已经不复存在的优点，这才认识到自己这份儿科护士的工作有多么的可贵。我既可以给这些孩子们带去帮助，也可以在与他们的相处中去到世界还有的纯净的地方。这是我转变写工作总结态度的第一原因。

去年是我做儿科护士的第x年，今年是第x年。连着两年的儿科护士工作，让我一点一点懂得了儿科护士的“苦”。有时候孩子也是非常难带的。这种难带一度让去年我的工作得不到丝毫进展，好在今年因为他们的可爱，我把这种“苦”用包容心给消化了。现在面对这份“苦”我更多的是懂得后的慈悲心，是懂得后的忍耐以及勇敢。我始终相信我在工作上

的努力会换回来孩子们的健康，也始终相信我在这些努力之后，可以得到孩子们给我的一个笑脸，一个给“白衣天使”的笑脸。

在今年的护理工作中，我也品到了做儿科护士的“酸”。“甜”和“苦”都好理解，“酸”又是怎样的一种感受呢？是儿科护士与儿科护士之间为了孩子们健康“争先抢后”的“酸”。或许是因为我们护士之间也有评比，又或许大家做护理工作时都想要更看得见效果，我们会“争先抢后”的争取那些难治愈的孩子们的护理工作。因为只有这样的工作可以带给我们成就感，也只有这样的工作可以让我们成长的更快。这是一件一体两面的事情，既好又不好，好在可以让我们的工作经验更多，不好在我们都没耐心护理那些感冒了的孩子。

在今年的护理工作中也是有“辣”的，“辣”就落在我们先进评比这件事情上。这算是我们护理工作中的一个缺点了。我想我们哪个护士都不应该为了什么而去护理孩子，这会破坏我们“白衣天使”的称号。关于这一点，我希望自己在将来的工作里能够“拿得起，放得下”！

## 医保年度总结报告篇二

### 一、领导重视，宣传力度大

为规范诊疗行为，控制医疗费用的不合理增长，以低廉的价格，优质的服务，保障医疗管理健康持续发展，我院领导班子高度重视，统一思想，明确目标，加强了组织领导。成立了由“院长”负总责的医院医保管理委员会。医保办主任具体抓的工作领导小组。各临床科室相应成立了以科主任为组长，护士长为副组长的工作小组，来负责本科医保工作的全面管理，重点负责本科医保制度具体实施及奖惩制度落实工作。

为使医院职工进一步对医保政策及制度有较深的了解和全面的掌握，我们进行了广泛的宣传教育和学习活动，通过举办知识培训班、黑板报、发放宣传资料、等形式增强患者对医保日常工作的运作能力。让病人真正了解到参保的好处，了解医院的运作模式，积极投身到医保活动中来。

## 二、措施得力，规章制度严

为使医保病人“清清楚楚就医，明明白白消费”，我院一是在院外公布了医保就诊流程图，医保病人住院须知，使参保病人一目了然。二是将收费项目、收费标准、药品价格公布于众，接受群从监督。三是全面推行住院病人费用“一日清单制”，并要求病人或病人家属在清单上签字，并对医保帐目实行公开公示制度，自觉接受监督。使住院病人明明白白消费。为进一步强化责任，规范医疗服务行为，从入院登记、住院治疗、出院补偿三个环节规范医保服务行为，严格实行责任追究，从严处理有关责任人。

为将医保工作抓紧抓实，医院结合工作实际，一是我院制订了医保服务的管理规章制度，有定期考评医保服务（服务态度、医疗质量、费用控制等）工作计划，并定期进行考评，制定改进措施。二是加强病房管理，经常巡视病房，进行病床边政策宣传，征求病友意见，及时解决问题，查有无挂床现象，查有无冒名顶替的现象，查住院病人有无二证一卡，对不符合住院要求的病人，医保科一律不予审批。加强对科室收费及医务人员的诊疗行为进行监督管理，督促检查，及时严肃处理，并予以通报和曝光。全院无违纪违规现象。

## 三、改善服务态度，提高医疗质量。

新的医疗保险制度给我院的发展带来了前所未有的机遇和挑战，正因为对于医保工作有了一个正确的认识，全院干部职工都积极投身于此项工作中，任劳任怨，各司其职，各负其责。

医保办主任定期下病房参加晨会，及时传达新政策和反馈医保局审核过程中发现的有关医疗质量的内容，了解临床医务人员对医保制度的想法，及时沟通协调，并要求全体医务人员熟练掌握医保政策及业务，规范诊疗过程，做到合理检查，合理用药，杜绝乱检查，大处方，人情方等不规范行为发生，并将不合格的病历及时交给责任医生进行修改。通过狠抓医疗质量管理、规范运作，净化了医疗不合理的收费行为，提高了医务人员的管理、医保的意识，提高了医疗质量为参保人员提供了良好的就医环境。

在今后的工作中，需严把政策关，从细节入手，认真总结经验，不断完善各项制度，认真处理好内部运行机制与对外窗口服务的关系，规范业务经办流程，简化手续，努力更多更好地为医保人员服务，力争把我院的医保工作推向一个新的台阶。

## 医保年度总结报告篇三

(一)积极开展创建“群众满意医院”活动，着力加强全院职工的质量意识、服务意识和品牌意识。按照省卫生厅、市、县卫生局的部署，从去年4月份开始我院以开展创建“群众满意医院”活动为契机，围绕提升医疗质量和服务水平，创造良好的医疗环境开展创建工作：1、狠下功夫，努力提高医疗质量，形成了“质量兴院”的良好风气。医疗质量关系到病人的生命安全和身体健康，是医院发展的根本。我们把县卫生局年初部署的“医疗质量管理年”活动内容融入到创建“群众满意医院”活动当中，把提高医院医疗质量放在突出的位置。医院先后出台了一系列措施，确保医疗质量和医疗安全，有效杜绝了医疗事故和减少了医疗纠纷的发生。

(1)健全和完善医院必备质量管理组织。根据创建活动考评标准，建立健全了“层次分明、职责清晰、功能到位”的必备医疗质量管理组织，对“医疗质量、病案管理、药事管理、医院感染管理、输血管理”等专业委员会的人员组成进行了

调整和补充，完善了各委员会的工作制度，使各自的职责与权限范围进一步得到清晰。

(2) 完善了各项医疗制度并形成了严格的督查奖惩机制，实施了一系列保证医疗质量的措施和方法。对照创建“群众满意医院”活动考评标准，根据有关的法律法规，结合我院实际情况，完善有关的管理规定和制度。制定了《突发公共卫生事件应急处理预案》、《医疗纠纷防范预案》、《医疗纠纷处理预案》、《导诊岗位服务规范》等一系列制度及措施。

(3) 加强了法律法规的学习和教育。今年全院共组织了医护人员300多人次参加有关医疗纠纷防范与处理的学习班，广泛开展《中华人民共和国执业医师法》、《中华人民共和国护士管理办法》、《医疗机构管理条例》、《医疗事故处理条例》、《病历书写基本规范》等法律法规的学习和教育，多次派出医疗管理人员参加全国性和全省组织的“医疗事故防范与处理”、“医疗文书书写规范”、“处方管理办法”等学习班，并对全院医务人员进行了多次相关法律法规的培训和考试。

(4) 进一步规范和提高医疗文书的书写质量，认真贯彻落实卫生部的《病历书写基本规范(试行)》和我省出台的《病历书写基本规范(试行)实施细则》，医院加强了对病历质量的检查工作：一是院领导经常不定期抽查运行病历和门诊病历，多次组织本院检查组督查病历质量，对不合格的病历通报批评，并给予经济处罚。二是各科主任对住院病历进行经常性的检查，及时纠正病历质量问题。三是质控科对每份归档病历进行终末质量检查，每月对病历质量情况进行小结并通报全院。四是病案管理委员会加大了管理力度，针对病历质量存在的问题进行专题讨论，制定了整改措施，督促及时整改。20\_\_年共检查病历5987份，其中质量病历5551份，有7份为乙级病历，未发现丙级病历，病历甲级率为99.8。全年病历质量较好的科室有内科、儿科、妇产科、急诊科。

\_\_x年全院书写病历数最多的前三名医生分别是：儿科的朱树

森，255份、儿科的叶林海，248份、外一科的范地福，211份。全年科室病历总数位居前三位的是：儿科：1219份，外一科：859份，外二科：846份。

才能保证医院整体医疗水平的发挥，减少医疗纠纷，促进医院医疗工作的健康发展。根据有关规范要求，结合我院实际情况，今年重新制定了三级医师查房制度，实行了分管院长业务查房制度，加大了对三级医师查房制度落实情况的督查力度，有效地提高了我院的诊疗水平。

(6)进一步加强了围手术期的管理。围手术期管理是保障外科病人医疗安全的关键，医院按照制定的围手术期质量标准认真进行考评，提高了围手术期的医疗质量，有效地保障医疗安全。

(7)加强了临床用血管理工作。为确保临床用血安全，进一步规范了临床用血程序，在血库开展交叉配血试验，减少了病人用血的流程，提高了临床用血效率，完善了血库工作职能，严格执行配血和输血各项操作规程，杜绝了差错事故的发生。在严格掌握输血指征的前提下，积极提高成份输血率，改变了我院目前的现状。

## 医保年度总结报告篇四

经介绍，甲、乙双方友好协商达成如下借款合同，严格履行。

一、借款金额：元人民币。

二、借款用途

学校基本建设工程付款。

三、借款时间及本息结算还款办法：

借款时间：一年。(年月日至年月日)月息分。每季度末结算一次。乙方若有资金和还款能力提前还款，甲方同意乙方提前一个月声明并按实际使用时间提前归还本息。

#### 四、质押物品及化解风险的措施：

乙方用公司和学校一号办公楼《房屋所有权证》(运港字第号)作抵押。乙方不能按时归还本息，甲方有权将质押房屋变卖收回本息或按每月所借款额的3%加收滞纳金。

五、上述合同一式三份，自签字到款之日起生效。甲、乙双方及见证人各存一份。若有争议，协商解决。

甲方签字留印：乙方签字盖章：介绍及见证人签字：

年月日 年月日 年月日

## 医保年度总结报告篇五

### 一、基金收支情况

1、1-11月城镇职工基本医疗保险基金收入20xx万元，城镇职工基本医疗保险基金支出3184万元，其中统筹基金支出2149万元，个人帐户支出1035万元，已出现收不抵支。

2、1—11月工伤保险基金收入99万元，工伤保险基金支出102万元，生育保险基金收入1.4万元，生育保险基金支出0.9万元。

3、1—11月城镇居民基本医疗保险基金收入2820万元，支出900万元。

### 二、主要工作情况

1、按上级要求，及时编制上报了20xx年度各项基金预算报表、月报及季报，并于每季根据数据编写基金运行情况分析，力求更好的为领导决策做好参谋。

2、加大各项医疗保险费征收力度，做到应收尽收。

一是职工医疗保险费用的征收，今年在各单位报送职工参保资料时，我科与职工保险科配合先把工资基数核准再录入档案，6月份在财政与银行的配合下，扣缴财政供养人员个人缴纳全年医疗保险费447.42万元，通过核对，误差比以前年度减少，防止了基金的流失。

二是工伤生育保险费用的征收，每月将各单位缴纳的工伤生育保险费明细及时提供给职工保险科，使他们能通知没有缴纳费用的单位按时足额缴纳。

三是配合向上争资争项目的工作，工业滤布目前城镇职工医疗保险困难企业省级配套资金已到156.3万元，城镇居民医疗保险资金中央配套1267万元，省级配套1094.5万元已全部入账。

3、控制支出，保证基金流向的合理与规范。对每月的基金支出先与业务科室进行核对，做到数字无误，合理规范，再向财政申请各项医疗保险基金，及时划拨到各定点医疗机构、定点药店及患者账上，以确保参保对象享受正常的医疗待遇。

4、配合审计组，做好全国社会保障资金审计工作。今年2月份，国家审计署派出审计组对我市社会保障资金进行审计，我局的各项基金也接受了此次审计，在历时两个月的审计过程中，我科与业务科室相互协调，密切合作，提供与审计有关的会计资料、电子数据、证明材料等，对审计组提出存在的问题进行了整改，通过这次审计，更加规范了基金的征缴、使用及管理。



5、通过协调，解决了历年来职工医疗保险理赔款难以及时到位的大难题。今年，在职工保险科的配合下，划拨了20xx及20xx年所拖欠的团险理赔款481.97万元，保障了参保对象的医疗待遇。

6、配合居民管理科做好城镇居民的参续保工作□20xx年，我科向财政领用了400本城镇居民医疗保险票据，并及时发放、核销，确保居民参保工作的正常顺利进行。

### 三、工作的不足

1、与财政的沟通协调不够，目前城镇职工医疗保险本级配套资金只到位800万元，统筹基金收不抵支，使基金运行出现风险，已占用了个人账户资金。

2、平时对医疗保险政策及基金的收、支、滤布余情况调查研究不够，不能形成信息及调查报告，不能更好地为领导决策起到参谋作用。

### 四、工作计划

1、做好20xx年财政供养人员配套资金预算表，多争取资金，将基金运行风险降到最低。

2、与职工保险科配合，办理20xx年续保工作时先核定工资基数再进行银行扣缴，力求做到零误差。

3、及时编制及报送各项基金年报和20xx年预算报表。

4、及时向财政领核居民医疗保险专用票据，发放到各乡镇及象湖镇各居委会，确保20xx年居民参保续保工作顺利进行。

5、与业务科室配合，加强定点医疗机构及定点药店的监督检查工作，杜绝基金的流失。

6、做好各险种的日常拨付及账务处理工作，并参与各险种的扩面工作。

## 医保年度总结报告篇六

努力学习，提高素质，为做好本职工作打下基础。坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。在不断提高政治思想素质的同时，我还加强学习业务知识，提高业务水平，认真学习各项保险政策法规和规章制度，阅读有关保险内容的报刊书籍，增强自身业务能力，熟练掌握工作业务流程每个环节，经过不懈努力，我积累了一定的工作经验，政治业务素质得到了全面提高。

爱岗敬业，扎实工作，全心全意为参保对象提供服务。在居民医保科工作期间，我积极参与居民医保付费总额控制工作，协助科长完成居民医保清算核对工作，认真热情接待来信来访，提供相关咨询服务。负责全县20个定点医疗机构的费用审核和监管工作，以饱满工作热情投入到局里组织的各项专项检查 and 交叉检查工作，为守护基金安全作出自己应有的贡献。

培养情操，警钟长鸣，树立良好的医保工作者形象。在工作和生活中，我始终严格要求自己，发挥党员先锋模范带头作用，一贯保持着共产党员应有的道德品质和思想情操，强化廉洁自律意识，加强自我约束能力，积极投入警示教育活动中，时时自律、自警、自励、自省，树立正确的世界观、人生观、价值观，强化法制观念，提高政治素质，踏踏实实做事，老老实实做人，切实转变工作作风，内强素质，外树形象，在广大参保对象和社会各界面前树立了良好的医保形象，同时努力做到尊敬领导、团结同志、关心集体、服从组织，与时俱进、开拓创新。

扎实投身党的群众路线教育实践活动。我积极参与每一次集中学习，做到不缺席，不迟到，不早退。围绕“四风”，对照

《党章》，认真查找自身存在的问题，找准问题产生的根源，梳理列出问题清单，并逐条逐项予以整改，着力坚持。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处，首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺；其次，在工作上，经验尚浅，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，努力完成好各项工作。

## 医保年度总结报告篇七

尽一切可能完成区域销售任务，及时收回货款；努力完成销售管理措施中的要求；负责严格执行产品的出库程序；积极广泛地收集市场信息，及时组织并向领导汇报；严格遵守工厂规章制度和各项规章制度；有高度的职业精神和高度的主人翁意识；完成领导交办的其他任务。在工作中，我始终明白，只有上下级关系，对内对外工作一视同仁，对领导安排的工作不能马虎或疏忽。接受任务时，一方面积极了解领导的意图和需要达到的标准和要求，努力在要求的时限内提前完成；另一方面，我应该积极考虑、补充和改进它们。

工作职责不仅是员工的工作要求，也是衡量其工作质量的标准。自从从事商务工作以来，他们一直以工作职责为行动标准，从每一点工作做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。在业务工作中，他们可以从产品知识入手，在了解技术知识的同时，认真分析市场信息，及时制定营销计划。他们经常与其他地区的销售人员频繁沟通，分析市场情况、存在的问题和解决方案。在日常事务中，接到领导交办的任务后，在保证工作质量的前提下，积极着手按时完成任务。

销售是一项长期的按部就班的工作，产品缺陷普遍存在，销

售人员要正确对待客户投诉，把产品销售等客户投诉视为同等重要甚至更糟，同时谨慎处理。在产品销售过程中，我会严格遵守工厂制定的销售和服务承诺。接到客户投诉时，我首先要认真记录客户投诉，并做出口头承诺。其次，要及时向领导和相关部门汇报。接到领导指示后，我会与相关部门人员一起制定应对方案，同时要及时与客户沟通，让客户对处理方案满意。熟悉产品知识是做好销售的前提。在销售过程中，我也注重产品知识的学习。基本能回答工厂生产的产品的用途、性能、参数等方面的问答，基本能掌握相关产品的使用和安装。

为了积极配合代理销售，我计划在确定产品品种后，研究代理产品的知识、性能、用途，以方便代理产品快速进入市场，形成销售。在做好业务的同时，打算认真学习业务知识、技能和销售实践，提高自己的理论知识，努力不断提高自己的综合素质，为企业的进一步发展奠定人力资源基础。为了保证年度销售任务的完成，我通常会积极收集信息并及时总结，努力在新的领域开拓市场，扩大产品的市场份额。

条款要清晰简洁，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励。模棱两可的条款要删除，年底要对业务员进行全面考核。

## 医保年度总结报告篇八

通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

## 1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。

## 2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

## 3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

## 4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

## 5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同

事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。