

2023年理赔减损工作计划 保险理赔经理 工作计划(通用5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

理赔减损工作计划 保险理赔经理工作计划篇一

细节决定质量，妇产科随机性强，*时工作习惯差，下半年将把精力放在日常质控工作，从小事抓起，将质控工作贯穿于每日工作中，每周质控一到两项，形成规范，让科室人员也在质控中逐渐形成良好的习惯，减少懒散心理及应付心理，真正从方便工作，方便管理为出发点。另外发挥质控员及责任护士的作用，将一些日常质控工作交给她们，提高大家参与意识，动员全科人员参与管理，有效提高自我管理意识，提高科室管理的效率。经常深入病房检查、督导考评。以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见，发现护理工作中的问题，提高整改措施。

改变往年查房应付的局面，由管床护士负责病历选取，真正选取科室疑难病历，书写护理计划，责任护士负责讨论该病的疑、难点护理问题，集思广益，提出解决问题的办法，达到提高业务水*，解决护理问题的目的。同时，讨论的过程也是学习的过程，学习专科疾病的知识，规范专科疾病护理常规，每规范一种专科疾病，便将此种疾病的护理常规应用于日常工作，逐步提高护理工作的规范性。

- 1、组织科内业务学习知识，以提高专业知识。
- 2、每周晨间提问1次，内容为基础理论知识和护理常规知识及母乳喂养知识。

3、带教组长每月不定时抽查护理文书书写情况，反复出现的问题召开护理分析会，提出整改措施。强化理论和操作技术的学习，每月带领组员认真练习护理部的各项操作培训，做到每位组员零补考。

1、责任护士要全面履行护理职责，每个护士均负责一定数量的患者，每名患者均有相应固定的责任护士对其负责，为患者提供整体护理服务，密切观察患者病情，及时与医生沟通，随时与患者沟通，对患者开展个体化全程的健康教育，帮助患者认识疾病，恢复自知力，提供支持性的心理护理，做好患者的基础护理

2、分管护士到新入院病人床前主动自我介绍，并介绍主管医师、护士长、同病室的病友；示范床头灯、呼叫器及床的使用方法；向病人及家属详细介绍病房环境，包括护士站、医生办、开水房、洗漱间、厕所等器具*置。住院须知、探视、陪伴制度、病房有关规章制度、操作、检查注意事项、疾病的康复知识、心理护理、出院指导等。

良好的护患沟通，能使护士感到工作顺利，心情舒畅，能使病人因感到心情舒畅而利于沟通，更能避免医疗纠纷的发生。因此，在下一步的工作中，我们将进一步学习沟通技巧，加强护患沟通，特别是对于那些不善于沟通的护士，将着重指导。

1、新进人员及轮转护士必须有带教组长亲自带教，制定相应带教计划，定期、不定期进行基础知识及基本操作的考核。

2、日常工作中加强监督，发现问题，及时指出，令其改正。

3、年资高的护士做好传、帮、带工作。

4、加强思想教育，促进其对护理工作的认知。

下半年，我愿意付出努力来达到更高的目标，护理工作琐碎、重复，护理质量控制工作贯常日常工作每一天，愿用每一天

的辛苦换取科室工作的顺利开展，用每一天的付出提高管理工作的规范实用，用每一天的心血争取科室每位护理人员的愉快工作。

理赔减损工作计划 保险理赔经理工作计划篇二

一、我公司售出商品实行送货上门，免费培训，并对客户详细记录，以备查访。

二、定期由专人对客户进行售后查访，询问使用情况，并上门对设备进行维修及维护。

三、在政党使用过程中，如有任何不政党情况发生请时通知我们，对市内客户报修，禹应时间一般为1小时以内；对于郊区及偏远地区的客户报修，响应时间一般为3小时。

四、对送修设备，均作详细记录，根据设备损坏的难易程度不同，以最快的速度为客户解决，在未解决前我公司会用相近备件或产品临时替代以保证客户正常工作。

五、公司特设服务热线电话；投诉电话：良好的信誉、热情的服务是我公司生存的支柱，在各界同仁的支持和帮助下，我们定会加倍努力，提高我们的服务质量，做好你坚强后盾，成为您永远的朋友。

理赔减损工作计划 保险理赔经理工作计划篇三

承保是保险公司经营的.动力源，是风险管控、实现经济效益增加收入的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20xx年度里，公司将强化业务管理工作，提升承保风险管控能力。

1、对承保业务快速高效地进行审核，利用风险管理技术及合理的定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质

量。对超越公司权限拟承保的业务情况进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

经过去年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此□20xx年里将严格规范工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行热情、周到、优质、高效的服务宗旨，坚持主动、迅速、准确、合理的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

理赔减损工作计划 保险理赔经理工作计划篇四

继续保持企业离退休人员基本养老金 按时足额发放率100%和社会化发放率100%。企业养老保险 参保职工达到万人，全年征收养老保险费达到亿元。工伤保险 参保人数达到万人，其中农民工参保人数为万人，全年征收工伤保险费3730万元。企业退休人员社区管理服务率达到95%，核查享受基本养老金资格认证率90%。

(一)做好被征地农民养老保险工作

根据川办发[2019]15号、川办函[2019]302号和内府办发[2019]3号文件关于做好被征地农民社会保障工作相关精神，按照市劳动保障局统一部署，深入调查研究，制定具体实施方案，严格把握政策标准，精心组织实施，积极稳妥做好被征地农民养老保险工作。

(二)开展养老保险关系跨省转移

根据部、省关于开展企业职工养老保险关系跨省转移的工作部署，制定发布我市养老保险关系转移接续流程，多形式、多渠道开展相关政策宣传，请保留此标记务咨询服务。立足于工作需要，充实经办窗口人手力量、强化业务培训提高，积极总结经验、分析不足，着力推动养老保险关系跨省转移接续工作顺利开展。

(三)强化新型农保试点指导管理

认真指导做好新型农村社会养老保险试点工作，加强对试点工作中机构、人员、技术、硬件支撑需求问题的协调解决，进一步提高新型农保经办能力。同时，切实加强试点工作的组织指导和监督检查，及时发现问题和解决问题，确保试点工作顺利推进。

(四) 继续实施社保特殊政策

继续实施因灾和应对金融危机社保特殊政策，认真总结，巩固成果，进一步优化流程，强化服务，严格政策，规范程序，更好地为企业服务，切实减轻企业负担。

(五) 积极推进社会保险 扩面征缴

以广覆盖、保增长为奋斗目标，努力挖掘新的扩面资源，着力稳定费源。继续以非公有制企业、城镇个体工商户、灵活就业人员和农民工为重点促进养老保险扩面；进一步巩固煤炭、建筑等高风险企业工伤保险扩面成果，积极推进以商贸、餐饮、娱乐等服务业为重点的“平安计划”二期工程。

理赔减损工作计划 保险理赔经理工作计划篇五

1、组织落实理赔条线人员考核体系

我部年初制定并下发了《天安保险广东省分公司机构理赔部负责人考核方案》、《天安保险广东省分公司机构理赔人员考核指导意见》和《天安保险广东省分公司理赔管理部本部人员考核办法》，每月考核，季度考评，对理赔管理指标、理赔服务、理赔工作执行力等几方面综合考核，奖优罚劣。同时要求各机构根据分公司《考核指导意见》要求对各岗位人员进行量化考核，以加强基础管理工作。

另一方面，分公司通过各部门出差机会，对机构开展现场查勘测试活动，测试结果纳入考核。

通过考核，今年共奖励×人次，扣罚 ×人次，罚款×元，通报×人次。

2、开展“客户服务工程”系列服务活动。

为应对同业竞争，提升公司客户服务水平，我部开展了“车行天下，天安相伴”为主题的客户服务活动，活动的主要内容为“单方事故1000元以下小额案件快速处理”、“上门收取索赔资料”和“全省通赔”等3项服务措施，附加以“道路救援、免费加油、法律援助、代办年审”等增值服务内容，各机构通过派发传单、张贴海报、摆放易拉宝，社区开展咨询活动，客户访谈等方式，在全辖范围内全面开展推广。

我部通过部门人员下机构指导面对面培训、分公司视频培训和开展理赔人员竞赛的方式提高理赔人员的工作技能。今年以来陆续开展了粤西、粤东地区查勘技能和异常案件处理的培训×次；外请专家开展了理赔纠纷中的法律知识专题讲座及非水险火灾查勘理赔技能培训等共×次；7月份组织了全辖车险查勘定损技能大赛。

4、坚持不懈清理未决，还原真实数据

我部从年初开始就一直将未决清理工作放在重要工作位置上，在总公司要求未决清理以前即开始抓未决清理工作，我部对大量历史未决进行了彻底清理，多次对重点机构进行现场清理，彻底将历史不清的未决案件清理清楚，目前正进入最后处理阶段。通过艰苦努力，我司未决件数从年除的15,720件减少到目前的10,317件，同比减少了5403件，超额完成年初制定目标（12000件）。同时我部还按照总公司统一部署，完成了还原未决数据真实性工作，截止目前基本完成。

5、加强大案管理工作

6、采取措施改善非车险理赔管理指标

今年以来我司的非车险在总公司的考核中排名一直靠后，对我司整体指标的影响较大，为此，我司单独制定并执行非车险理赔指标改善方案，并且专门制定非车险的指标管控办法和考核体系，专人负责清理非车险指标管理，对非车案件损

失金额由分公司审核后予预估损，以降低预估偏差率。

我司对可追偿案件进行登记并实施追偿。2011已登记的须追偿案件30宗；已实施未结案的追偿案件6宗；已实施已结案未到账案件3宗，未到账金额15.23万元；2011年追偿胜诉结案2宗，追偿到账金额12.2万元。

8、加强诉讼案件调解减损工作

我司一直认真贯彻落实广东保监局、广东省高院《关于保险纠纷案件加强调解若干问题的意见》文件要求，促进诉讼案件调解减损工作，2011年新增诉讼调解减损226宗，调解率为28.7%，涉案金额1199.47万元，调解减损421.62万元。

9、理赔打假工作

分公司通过成立大案复勘队伍，并加强打假奖励等措施促进打假工作的落实，今年以来共打假案件××件，打假金额××元，通过打假开除内部人员1人，极大提高了打假工作积极性和管控威慑力。

二、2011年理赔管理各项指标整体情况 1、11月份赔付率指标。赔付率指标部分中承保制已报告满期赔付率（全险）和事故制已报告满期赔付率（全险）分别为44.4%和43.9%，同比下降了1.9%和4.2%。2、11月份理赔管理指标。全省全险种结案率为89%，同比上升2%；车险当年结案周期26天同比增加5天；立案及时录入率（全险）93%同比上升1%；预估偏差率（全险）16%同比下降5%；绝对预估偏差率（全险）43%同比上升1%。

11月份未决件数10,317件同比下降5403件，未决金额10748.79万元同比上升495.39万元。

3、“客户服务工程”取得了良好的效果，提升了公司的品牌

形象；

4、未决清理工作达到公司既定目标，并且还原了数据真实性，为明年经营打下了良好基础。

（二）存在的不足

1、法制环境日益恶化，机构面对诉讼案件办法不多，造成被动应诉案件较多，前期介入的标准无法统一，调解的尺度掌握不一。

2、理赔查勘工作不够完善。主要是理赔体制转换后查勘人员技能参差不齐，部分机构人员配备不够、查勘设备不足，不能完全满足理赔工作需要。医核人员短缺，人伤查勘环节薄弱，人伤大案复勘率有待提高。3、95505客户热线接通率低。95505集中后，由于总公司建设需要过程，在此期间，我司95505客服热线接通率一直较低，保监局和行业协会多次抽查发生无法接通现象，影响了我司在广东地区的客户服务形象，并被监管谈话。

4、非车指标距离总公司考核仍然差距较大。经过今年各项促进非车指标的改善的制度下发后，我司非车指标有所好转，但是距离总公司的要求仍然差距较大。

四、2012年理赔工作计划

1、继续推进未决管理工作，通过梳理理赔流程、加强重点机构监管的方式，有效改善理赔管理指标，确保在2012年末未决案件减少到8000个以下。

2、提高查勘人员专业技能。开展片区查勘员系统培训，尤其是人伤查勘的培训。加强查勘人员的考核监督，提高我司的现场查勘率和大案复勘率。另一方面，将机构理赔人员的入职审批上收分公司理赔部，严把人员入口关，确保人员素质。

- 3、调整各机构核赔权限，继续加强大案管理，分公司及各机构均要求成立大案复勘组，对大案和打假工作专线管理，分公司对重大案件实行专人专项管理，定期跟进，定期反馈。
- 4、推进3g技术查勘工作。结合总公司部署，改进我司理赔查勘方式，提升公司品牌形象和理赔效率。
- 5、继续推进客户服务活动，将“车行天下，天安相伴”活动继续深入推进，适时增加服务内容，使公司品牌形象进一步提升。
- 6、加强防灾防损工作，提前做好大灾防范工作，通过聘请公估等方式将防灾防损工作落到实处。
- 6、完善理赔人员的考核方案。结合2011年考核过程中的成绩与不足，完善考核方案，加强岗位调整的考核权重，对考核不合格的理赔部负责人和岗位人员予以调整，通过考核提升管理人员素质和水平，从而全面改善公司理赔管理水平。