

# 最新车险车商部年终总结 保险工作计划(精选10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

## 车险车商部年终总结 保险工作计划篇一

一、严格落实公司各项条款，加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

二、认真落实公司在客户服务条款，提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争力时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。在20xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展，巩固县城市场占有率，扩大农村市场占有率。根据20xx年支公司保费收入\*\*\*\*万元为依据，支公司计划20xx年实现全年保费收入\*\*\*\*万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、深度拓展城市市场，打好乡镇业务的攻坚战。

3、有序推进，扩大和巩固农村市场占有率。

4、其他方面：深入抓好全县其他保险业务工作；加强与各单位的合作；推行卡单销售会员化；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好增员工作，继续完善人力资源改革，为公司业务发展提供人力保障。20xx年在增员工作上，要实施高素质人才战略，避免粗犷型的招募增员，做到进得来、留得住、能展业，防止人员素质差，留存率低，资源浪费等现象。为了做好增员工作，继续抓好全员增员活动，发现人才，用好人才，把当地有一定声誉，社会关系广，有公关能力，热爱保险工作事业的人招进营销队伍，为营销队伍输入新鲜血液，注入新的活力，为xx年的业务开展提供强有力的人力保障。

五、完善管理机制，强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。20xx年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

## 车险车商部年终总结 保险工作计划篇二

在新的20xx年里，社保工作要继续坚持以社保征收、扩面和保发放为重点，强化内控管理，努力“提升四种经办能力”。即是提升独立经办的能力，提升依法经办的能力，提升优质服务的能力，提升廉洁经办的能力。努力推行“一事两岗，两审”的管理模式，努力提高工作效率和服务质量，争创一流社保，满意社保，构建长效机制。

(一)依法扩大社会保险覆盖范围。全面完成征缴任务5000万元。要在全县范围内开展一次以社会保险为主题的百日宣传活动，争取广大群众应保尽保。要以规范企业用工行为为抓手，依法动员各类企业特别是城镇个体、私营非公有制经济等单位参加基本养老保险。以此扩大社会保险资金筹集渠道，尽快实现社会保险全覆盖。要加强改制企业职工养老保险接续工作，促改制企业职工主动续保。

(二)加强社会保险费征缴清欠工作。做好企业基本养老保险征缴工作，做到应收尽收，全面完成省市下达的征缴任务。对欠费单位，要与有关部门密切配合，特别是对有缴费能力的欠费单位，除了加大征缴力度外，社保不做挂帐处理坚决执行x政办发[20xx]4号文件。要进一步规范企业改制行为，确保把欠缴的社会保险费第一顺序清偿，切实维护企业职工的合法权益。

(三)加快离退休人员社会化管理步伐。要按时足额发放离退休人员的养老金，进一步做好离退休人员社会化管理服务工作，完善相关措施，加快退管服务进程。加强街道、社区劳动保障工作平台建设，确保机构、人员、经费、场地、制度、工作“六个到位”，加快公共服务设施和服务网络建设，扩展经办范围，增加服务内容，不断提高离退休人员的生活质量，确保“老有所养、老有所为、老有所乐”。

(四)完成20xx年离退休人员人脸认证工作□20xx年11月开始我站推行离退休人员人脸认证系统进行每年的人脸认证工作□20xx年完成建模□20xx年开始进行认证。我站把每年的10-12月作为离退休人员认证时间，现在20xx年人脸认证已结束□20xx年2月要整理数据，并停发未认证人员基本养老金。

(五)搞好基金稽核工作。采取日常稽核、重点稽核、举报稽核相结合的方式，严肃查处社会保险费瞒报漏报现象，防止保险费在源头流失。要加强对社会保险基金的管理，积极开

展专项审计，及时发问题，解决问题。坚持政策，严格审批支付养老保险等各项社保基金的关口。

(六)做好新标准的死亡丧葬费和抚恤金发放工作。根据《社会保险法》规定，从20xx年7月开始死亡丧葬费和抚恤金按照新标准进行发放□ 20xx年要继续做好死亡丧葬费和抚恤金的结算工作，核实具体死亡时间，核实面达到100%，保证基金安全。

(七)贯彻执行□xx省全民社会保险参保登记工作方案》。根据□xx省全民社会保险参保登记工作方案》的要求，为切实做好我县全民参保登记任务顺利完成，我站从20xx年继续对前来缴费的参保人员逐个进行身份信息核对，完善参保人员的参保信息，要求参保单位提供准确的参保人员信息，修正错误的参保信息，完善缺失的信息，确保年底前完成全民参保登记工作。

总之□20xx年我县社保工作在县委、县政府的领导下，在省、市、县有关部门的支持帮助下，会努力圆满完成市县下达的各项目标任务。展望未来，社保工作任重道远，我们决心在县委、县政府以及县劳动保障局的领导下及在省市业务部门的支持和帮助下，努力践行科学的社保发展观，以人为本，团结一致，同心同德，调动一切积极因素，为我县经济社会发展，共建和谐城步和离退休人员老有所养做出更大的贡献。

## 车险车商部年终总结 保险工作计划篇三

××年，全省生育保险工作，要按照“积极推进、稳步扩面”的工作思路，与医疗保险工作密切结合，加快工作步伐，把推进生育保险工作摆上位置，找准路子，明确目标，实现生育保险管理工作新进展。

一、理顺职能，明确责任。目前，各市正在进行机构改革，

要以此为契机，全面理顺工作职责，将分散在原部门的生育保险职能，划转到医疗保险处。同时，要明确目标，建立目标责任制，尽快将因机构改革使生育保险有所停滞的状态扭转过来，责任落实到人，切实做到生育保险工作层层落实到位。

二、加强调研，摸清底数。面对生育保险管理新机构、新人员的情况，各地要深入调研，摸清底数，研究解决生育保险工作中存在的新情况、新问题。

三、制定政策、完善措施。目前，全省仅有×××、××、×××、××等市出台生育保险管理办法。今年，其它市要在调查研究的基础上，加快生育保险改革步伐，尽快出台相应政策，可以先从机关事业单位生育保险改革起步，建立统筹机制，使生育保险逐步规范化、制度化。

四、典型引路，扩大范围。各地要学习秦皇岛市生育保险改革的经验，在原有生育保险试点的基础上，积极扩大，覆盖范围，各市要把医疗保险与生育保险统筹规划，同步推进，可以考虑所有参加医疗保险的单位。同步参加生育保险，按照生育保险政策规定缴费，享受待遇，使生育保险工作实现新突破。

××省劳动和社会保障厅医保处

二×××年××月××日

## 车险车商部年终总结 保险工作计划篇四

在公司，我是属于车商部的办事人员，负责车行某些展厅的出单及送单跟踪。在合诚我是负责合现和广汽丰田两个展厅，不仅要与续保人进行交流，也要与销售打交道。一开始由于我是新来的，许多销售都不愿搭理，在新车的出单方面出现不少困难，很多人都会说和我不熟悉没有义务要出我们公司

的单，而我又不懂用什么方式和他们沟通，所以不知道怎么样要求他们出单。刚接手的两三个月，广汽的新车单都不是很多，每个月就那么的几台。后来，在丹姐的引导和耐心教导下，慢慢和他们熟络，开始了解之前单量的一部分原因，有时还开玩笑的语气叫他们多出我们的单，甚至说那单是不是开我们的公司。为了能更好的服务他们，对于广汽新车单我都会采取帮他们复印好保险单进行签收，让他们感受到我们的服务态度。而合现的新车单，或许本来我有同学在此店，加上合现店的人比较随和，跟了一个多月就和里面的大部分销售混得比较熟，在每个星期的结算中，合现展厅续保加新车都有几万甚至好的时候有十万左右。但是在6月份的'时候，两个展厅都受到市场的影响，特别淡，广丰新车只有七、八十台，合现也不够。在六月份最淡的时候一个展厅最长有5天没出过我们单，虽然主要原因市场，但也有一部分是出了别家公司的单，据了解有些是客户要求，有些是我们公司没有一些附加险可以购买，也有一部分是销售的一些小问题。还好在6月份的后半个月单量恢复到正常数量，没有在年中任务中拖后退，但是总体的续保率和保单占市场的份额并不是很满意。

对于工作上存在的困难和问题总结有以下几点：

第一、对展厅的跟踪并不太完全，出现问题没有及时告知主管并与之商量；

第七、出单或报价速度不快，常出现一个人很长时间地坐在电脑前出一份单或报一份价，本来电脑设备并不完善，加上效率不高，以致不能满足个人人员的工作需要。

在几个月中，存在着很多不足之处，工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。以上是对4个月出现的问题及困难作出的列举，对于下半年的工作中，针对出现的困难和问题，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，一步一步地寻找解决

问题的方法、克服出现的困难及改掉存在的缺点。

## 车险车商部年终总结 保险工作计划篇五

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的.基础保障。因此，在20xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及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。保险销售工作计划由提供！

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。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质

服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。

经过20xx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，中支在20xx年里将严格规范客服工作，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，实现客户满意最大化。

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。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

## 车险车商部年终总结 保险工作计划篇六

### 一、车险分部各岗工作完成情况（数据截止11月30日止）

全年理赔中心车险分部共处理车险案件查勘定损36820件、损失车辆换件报价四万余件、车险赔案理算37000件（本代外通赔案件231件），占全市案件的70%左右，较去年同比案件处理量上升34%。万元以下的案件1小时通知赔付达成率在全省排名第二；万元以下结案周期2.4天，万元以上12.6天。车险案件处理率达107%，车险通赔本带外案件处理率107.98%，外带本案件处理率100.14%。受理盗抢险案件28件，与经侦合作



查处保险欺诈案件8件，为公司换回损失40万余元。

### （一）查勘定损岗：

1、为配合在线定、核、报工作的开展，中心专门为查勘定损人员配备上网本，对1万元以下的单独车损案件随定随录，在损失确定完毕后的半个工作日内完成系统录入及资料收集，并确保案件相关资料的准确性。结合总公司对车险查勘“四个一”理赔服务的要求，查勘定损员在理赔观念上都有了较大转变，把理赔服务工作放在了首位。

2、对非快捷案件的损失确定，定损的缮制、系统录入严格按照理赔规定执行，大案逐笔登记。案件质量由定损岗主管严格按照查勘定损标准流程考核，并纳入月度及年度考评。增强员工的工作积极性及工作责任心。

3、协助同城三家业务公司加强与协、合作修理单位的合作。续签20××年的协合作修理单位协议。针对不同保费规模的协合作单位制定相应的理赔差异化配置。同时加强落实“谁承保谁承修”的原则，对于违规处理案件的追究办案人责任。通过对各协、合作单位送修量统计，对一定保费规模的4s店做车险理赔的专题培训及专职定损员对口服务。

### （二）、理算岗

1、理算人员按流程要求完成当日的案件理算（17:30之前），同时注重资料的完成、准确、规范。所有理算人员特别是临柜人员要严格按照制度要求，做好仪容、仪表、行为、语言、礼节，体现人保理赔员工的精神风貌。2、为加快案件流转，理算岗由以往的8小时工作制改为轮班制，并实行绩效量化考核，以提高快捷案件的结案周期，提升车险理赔服务质量。

### （三）、报价岗

1、严格执行总公司与福耀玻璃集团签订的玻璃价格协议，从执行的情况来看4s店及各协合作修理单位基本支持价格协议，没有较大范围的争议。

2、定期维护精友后台系统德阳市公司下的数据，包括最新的市场价与校正系统厂方价（4s价）。

3、对查勘定损岗提供初报价支持，推动小额快捷案的执行。

## 二、车险分部其他各项工作开展情况

（一）为提升车险理赔队伍服务水平，除公司统一组织的学习培训外，年内还多次组织分部员工进行《标准化操作指引》培训及书面测试、标准话术场景模拟等形式多样的培训。对总省公司下发的相关制度、方案及条文，由车险分部经理及时组织集中学习传达并加以落实。各岗位每月还安排1-2次的业务技能培训，由各岗位主管负责实施。在全国理赔员定级考试中，分部已有高级理赔员3名，中级理赔员6名，其余除新进人员外的员工已全部通过初级理赔员等级考试。（二）、抓内控、强管理，努力实现中心下达的各项指标。

1、分部各岗位之间积极配合，相互支持，督促形成合力，确保理赔流程的畅通有序。

2、抓制度的落实，加强理赔管控，严禁超赔案件的发生，严格通融案件的管理制度。

3、坚持未决赔案的清理制度，针对3500条未决赔案逐笔清理并做相应销案、催办定损及督促结案处理；对5832条已结案及已定损立案估损金额进行修改；对仍未定损无法修改估损金额予以催办；对立案估损金额为0的案件及时清理及修改准确估损金额。

（三）、为配合城区三家公司，从公司业务出发，管控方式

从公司内部转移到协合作单位和个人，切实落实协合作单位的管理考核机制，充分调动一切可以利用的资源，围绕着公司目标开展工作。特别是在市政两大班子的招、投标车辆以及重点客户的疑难处理等方面取得了很好的协调，在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，为公司创造出了更多的经济价值。

### 三、20××年工作计划

亟待提升的方面：以下措施：作，意识，提升理赔服务质量仍然是即整肃车险理赔队伍、整顿车险理赔质量和车险理赔数据创优活动。顾旧盼新，司形象，节约理赔成本，挤干理赔水分一直是车险分部致力追求的奋斗目标干好每一项工作，车险分部全体员工将在理赔中心的领导下与公司共同发展。严格责任追究制度。回顾一年的工作和学习，要进一步与交警、影响到公司业务发展，加大第一现场查勘力度；一是要继续加强车险理赔管控，经侦等部门做好打假防骗工作。要提高估损准确率和结案率。20××年工作重心，理赔服务的好坏将直接关系到公在取得上述成绩的同时，车险理赔是需要管控的业务，加大核损的管控力度；有效降低赔付成本。还有一些在今后的工作中二是要增强防范保险欺诈三是开展做好未决赔案管理工如何缩短理赔周期，“双整一创”，脚踏实地的具体采取。

## 车险车商部年终总结 保险工作计划篇七

通过加大社保政策法规宣传力度、强化激励机制等措施，进一步摸清各项社会保险应参保人数，明确扩面的重点行业和重点人群，提高重点人群的参保率。督促民营企业等各类用人单位依法为职工足额参保缴费。鼓励引导非公企业从业人员、个体灵活就业人员、农民工、城镇居民、农牧民、被征地农民积极参保，不断提高参保率，稳定续保率。下半年起，根据国家关于事业单位人员参保的要求，将事业编制人员纳

入养老保障体系，实现应保尽保。以高风险单位和事业单位为重点扩大工伤保险覆盖面；将生育保险实施范围扩大到各类用人单位。确保完成自治州下达的20xx年五项社会保险参保扩面工作目标任务。

继续加强社会保险基金征缴力度，严格执行社会保险参保登记、缴费申报及缴费基数审核制度。确保完成自治州下达的20xx年五项社会保险基金征缴、清欠工作目标任务。

加强各项社会保险待遇支付审核，重视基金收支运行分析，以年预算、重点监控等行之有效的方法，继续确保各项社会保险待遇按时足额合理正确支付，确保离退休人员养老金的社会化发放率达100%。

通过稽核手段认真查处拒缴、少缴社会保险费行为，着力解决企业单位少报、漏报和瞒报社会保险缴费基数和缴费人数的问题，实现应收尽收。确保完成自治州下达的20xx年五项社会保险书面稽核、实地稽核工作目标任务。

继续认真组织实施县政府办下发的《和静县建立统一的城乡居民基本养老保险制度实施方案》（静政办发[20xx]71号），实行新的统一的缴费标准档次和养老待遇计发办法。在对过去的城乡居民社会养老保险工作开展情况进行总结回顾、全面分析、深入思考的基础上，总结好的经验做法，查找工作薄弱环节，并结合实际制定具体改进办法，力争进一步扩大覆盖面，实现城乡居民应保尽保全覆盖。同时，不断规范经办流程，严格按照规定使用管理基金专用收据，推动形成年终集中缴费与个人全年自愿缴费相结合的工作机制，实现基金征缴全年常态化。并在全县范围内进一步扩大城乡居民基本养老保险费银行代扣代缴覆盖面，不断提高保费收缴工作银行代扣代缴成功率，切实维护参保城乡居民、农牧民的合法权益，确保完成自治州下达的20xx年城乡居民基本养老保险工作目标任务。

## 车险车商部年终总结 保险工作计划篇八

新的一年，我们将按照xx局下发的“xxx”规划的各项发展要求，结合自身实际，围绕分公司总经理室的'具体要求，坚持固强、抓弱、补缺、创新的总体工作思路，在转变思维上做文章，在科学发展上使狠劲，在人才建设上动脑筋，努力完成分公司下达的年度指标，确保支公司的各项建设在原有的良好基础上有新的提升。

强化危机意识，增强发展的紧迫感。面对竞争激烈的市场环境，公司一大批中支公司、四级机构的崛起对我们的生存空间带来了从未有过的挑战，我们将在支公司广泛开展危机教育，进一步健全支公司内部绩效考试制度，真正把业绩与生存相挂钩，从而限度的调动工作的内在动力。强化创新意识，培树真抓实干的工作作风。在新的一年里，我们将结合xx公司的实际情况，针对车险规模大，效益基础差的问题，采取业务培训、难题会诊、专家指导、政策引领等有针对性的发展措施来提高效益，保持支公司业务的可持续的跨越式发展。强化换位意识，全面提升支公司的服务形象。保险的竞争已经是服务的竞争，在新的一年里，我们将把服务的观念认真落实到每一笔业务中，细化服务流程，明确服务内容，规范服务质量，通过我们的服务来获得客户的认同，获得品牌的效应，获得市场的机会。

继续抓好车险业务。车险业务是我们的主打业务。但如何使车险业务降低赔付、产生效益一直是我们亟需突破的瓶颈，在新的一年里，我们将根据对车险业务的统计数据，进一步执行分公司核保的管理规定，保优限劣，达到提高车均保费、减少赔付率，力争车险业务成为有效益的龙头险种。

一是要巩固老客户，做好车险的续保工作，充分发挥“全城通赔”的服务优势，力争将续保率维持在xx%以上，其中长期客户续保率维持在90%以上;车队业务及团车业务维持在xx%以上;4s店的续保业务维持在xx%左右。

二是要继续以营运车辆为主，使其成为车险发展的主渠道。

三是要积极开拓新的车险渠道，我们计划20xx年将拓展x个车险渠道。

重点拓展非车险市场。一直以来优质的非车险业务其市场竞争非常激烈，xx公司的xx电网及xx投业务，由于xx公司成立后份额的增加，使我支公司的业务受到了影响，保费规模明显减少。20xx年我们除了要继续争取做好非车险的续保工作以外，还要积极开拓新的非车险增长点，这对我们的经营核算和控制风险具有重要的作用。我们计划重点发展“信用险+车险”的联动业务，积极争取信用险的保费规模，力争在非车险业务续保的基础上，使非车险保费规模上个新的台阶，确保保费规模比20xx年上涨xx%以上。

大力深化人身险业务。从20xx年的经营情况分析，我们的人身险业务还没有快速发展，但是在今年年末我们已经作了有效和积极的准备，力争在20xx年促进人身险业务快速发展。我们计划运用营业车辆的承保特色，做好“车+人”保险。并以分散型的人身险业务整合成渠道发展，争取有稳定的保费来源。

努力提升支公司班子成员驾御全局的管理能力。认真研究和分析市场，掌握宏观和微观的政策，对公司经营方向做出正确的判断和决策。严格坚持会议制度、学习制度、调研制度，班子成员既做决策者，也做实践者，同时严格执行分公司的要求正规各项费用管理，提高各种资源的利用率，在公司的经营管理中既提高效能又提高效率。努力提升管理人员发现问题解决问题的能力。根据万总在十月份司务会会议中提出的要“崇尚一个精神，强化二个意识，提升三个能力”的要求，我们将把管理人员能力素质的提高做为新年度工作的重中之重，坚持以会代训的方法提高管理层的理论素养，利用结对承包的形式提高管理者的实践能力，发挥考核载体的作

用增强管理人员工作的责任意识。通过一级抓一线，达到一级带着一级干，一级干给一级看的效果，从而促进整个支公司的良性发展。努力提升支公司人员的整体战斗力。把培养和引进人才作为公司发展的根本大计来抓，为公司持续健康发展提供强大动力。

今年，我们将继续保持队伍的持续稳定，并把新鲜血液的引进作为一种常态的工作来抓。目前我们正在跟x位优质展业人员进行洽谈沟通，一旦条件成熟我们将立即引进。同时我们将加大业务培训力度，除了参加分公司组织的各项培训，我们还将根据分公司各业务部门的要求，有针对性的进行业务培训，主要是政策宣导，展业技巧等方面，不断提高全体员工对公司发展要求的理解能力和执行能力，使全体员工把公司的发展要求和自身的利益结合在一起。

对保险项目认真审核，保优限劣，回避高风险项目。用细心规避失误。继续做好业务财务数据真实性工作。虽然在这方面我们已经做了大量的工作，数据真实性也经得起考验，但我们不能有所松懈，要继续保持下去。

## 车险车商部年终总结 保险工作计划篇九

本站后面为你推荐更多保险工作计划！

各股室：

为进一步规范社会保险经办管理工作，确保社会保险业务经办安全运行，严格经办风险，保障基金安全，根据《社会保险法》、《社会保险稽核办法》有关规定，结合我县实际，现对二0一八年我局社会保险稽核工作作出如下工作安排，请认真照此执行。

### 一、内部日常稽核

## （一）稽核重点

按照《内控制度》要求，重点对基本养老保险、基本医疗保险、工伤保险、生育保险、失业保险参保登记及缴费基数申报，养老保险在职退费及死亡退费，养老保险关系转移，参保人员有关重要信息数据变更，退休费社会化发放及未成功发放基金返回支出户与退休费补发，工伤生育保险待遇支付，财务基金管理等方面业务经办情况进行稽核监督管理，切实提高风险排查工作的质量和实效，达到防范和最大限度降低基金运行风险的工作目的。

## （二）稽核方式和目标

以日常稽核和定期抽查相结合，按照内控制度要求，做好内部稽核工作，并于每季度末对本季度经办的重点业务经办情况进行抽查，抽查面不低于经办业务量的20%。通过日常稽核，促进业务经办达到制度化、规范化，切实做到各项业务经办依法合规。

## 二、实地稽核

### （一）稽核时间和内容

- 1、员工参保情况，查是否存在少报、漏报参保人数。
- 2、申报缴费基数情况，查是否存在少报、漏报工资基数情况。
- 3、社保费缴纳情况，查是否存在欠缴、少缴社保费情况。
- 4、社保待遇支付情况，查是否按照规定享受各项社会待遇。

### （二）稽核方式

成立局实地稽核工作小组，工作小组由分管股局长牵头，成员由稽核股、统筹股、财务股相关工作人员组成，工作小组



具体负责全县参保企业实地稽核工作，实地稽核企业为xx农商银行、九天真空□xx电信等，实地稽核面力争达到25%以上。

xx县职工社会保险事业管理局

20xx年3月5日

## 车险车商部年终总结 保险工作计划篇十

### 一、定期进行政策宣传

- 1、对医护人员进行农合医保政策宣传，及时传达新政策。
- 2、定期对医护人员进行医保、农合工作反馈，让医护人员知晓医保局、农合办审核过程中发现的有关医疗质量的内容。

### 二、强化业务培训

- 1、组织对相关医护人员进行业务培训，要求医护人员全面掌握医保、合作医疗政策、制度。
- 2、加强农合医保管理科内部培训，业务骨干须懂政策、懂管理、会操作，以适合基本医疗制度建设的需要。

### 三、提供优质化服务

- 1、建立积极、科学、合理、简便、易行的结算工作程序。
- 2、制订相关医保流程图，并上墙张贴，让患者对流程一目了然。
- 3、强化服务台工作服务礼仪及农合医保政策的宣传。

### 四、加强监管力度

1、医保管理科主任有副院长担任，完善制定医保管理处罚制度。

2、每月在月例会中，总结分析近期工作中存在的问题，把各项政策措施落实到实处。

3、定期考评医疗保险服务(服务态度、医疗质量、费用控制等)。

4、加强对农合医保工作的日常检查：

(1)加强病房管理，经常巡视病房，进行病床边政策宣传，征求病员意见及时解决问题，查有无挂床现象，有无冒名顶替现象。

(2)加强农合医保普通门诊病人费用控制，适度增加均次门诊费用，及时降低大处方率。

(3)进一步加强医保处方管理，杜绝出现医保不合理处方。特别加强对于抗菌药物的合理应用，切实降低住院病人的均次费用。

(4)加强对科室的病历书写质量要求，减少在收费和记账工作中存在错误的可能。