

最新保险运营岗工作总结报告(精选9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

保险运营岗工作总结报告篇一

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。

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。

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xx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。

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。

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。

4、在20xx年6月之前完成秘书工作营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

根据xx年中支保费收入秘书工作x万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%□20xx年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入秘书工作x万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点□20xx年在车险业务上要巩固老的

客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作□xx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议□20xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

保险运营岗工作总结报告篇二

20xx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。

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。

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。

目前，全省仅有xxx□xx□xxx□xx等4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。

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。

xx省劳动和社会保障厅 医保处

二xxx年xx月xx日

保险运营岗工作总结报告篇三

强化求助紧急熟悉，增强发展的紧迫感。面对竞争猛烈的市场状况，公司一多量中支公司、四级机构的衰亡对我们的生存空间带来了从已有过的搬弄，我们将正正在支公司广泛睁开求助紧急教育，进一步健全支公司中部绩效检验制度，真正把古迹取生存相挂勾，从而最大年夜限定的变动义务的外延动力。强化坐同熟悉，培树实抓实干的义务作风。正正在新的一年中，我们将连络xx公司的实际情况，针对车险范畴大年夜，效益基础好的结果，采取业务培训、坚苦会诊、专家引诱、政策激发等有针对性的发展方法来晋升效益，保持支公司业务的可继承的跨越式发展。强化换位熟悉，全面提升支公司的处事笼统。保险的互助已经是处事的互助，正正在新的一年中，我们将把处事的不雅观念认真落实到每笔业务中，细化处事流程，清楚处事内容，尺度处事量量，经过进程我们的处事来获得客户的认同，获得品牌的效应，获得

市场的时机。

承继抓好车险业务。车险业务是我们的主挨业务。但如果何使车险业务高涨赚付、产生效益一直是我们的亟需打破的瓶颈，正正在新的一年里，我们将依照对车险业务的统计数据，进一行动止分公司核保的解决规定，保劣限劣，抵达晋升车均保费、减少赚付率，力争车险业务成为有效益的龙头险种。

一是要稳固老客户，做好车险的绝保义务，充分阐扬“全城通赚”的处事优势，力争将绝保率连结正正在50%以上，其中长期客户绝保率连结正正在90%以上；车队业务及团车业务连结正正在80%以上□4s店的绝保业务连结正正在30%左右。

两是要承继以营运车辆为主，使其成为车险发展的主渠讲。

三是要自动拓荒新的车险渠讲，我们挨算20xx年将拓展2—3个车险渠讲。

重面拓展非车险市场。一直以来劣量的非车险业务其市场所做非常猛烈□xx公司的**电网及中电投业务，由于英大年夜公司树立后份额的增加，使我支公司的业务遭到了影响，保费范畴较着减少□20xx年我们除要承继抢夺做好非车险的绝保义务以外，借要自动拓荒新的非车险添加面，那对我们的运营核算战控制风险具有重要的浸染。我们挨算重面发展“疑用险+车险”的联动业务，自动抢夺疑用险的保费范畴，力争正正在非车险业务绝保的基础上，使非车险保费范畴上个新的台阶，确保保费范畴比20xx年下跌50%以上。

大力深化人身险业务。从20xx年的运营情况来剖析，我们的人身险业务借没有徐速发展，但是正正在今年年末我们已经做了有效战自动的筹备，力争正正在20xx年促进人身险业务徐速发展。我们挨算利用营业车辆的启保特色，做好“车+人”保险。并以星散型的人身险业务整分化渠讲发展，抢夺

有稳定的保费。

努力提升支公司班子成员把握全局的解决能力。认真研究战剖析市场，操作微不雅战微不雅观的政策，对公司运营标的目标做出正确的鉴定战抉择企图。宽酷对立散会制度、学习制度、调研制度，班子成员既做抉择企图者，也做实际者，同时宽酷实行分公司的恳求正轨各项费用解决，晋升各种本钱的操作率，正正在公司的运营解决中既晋升效能又晋升遵命。努力提升解决人员支现结果解决结果的能力。依照万总正正在十月份司务汇集会中提出的要“崇尚一个粗力，强化两个熟悉，提升三个能力”的恳求，我们将把解决人员能力教化的晋升做为新年度义务的重中之重，对立以会代训的方法晋升解决层的实践素养，操作结对启包的形势晋升解决者的实际能力，阐扬考核载体的浸染增强解决人员义务的责任熟悉。经过进程一级抓一线，抵达一级带着一级干，一级干给一级看的效果，从而促进局部支公司的良性发展。努力提升支公司人员的集团战斗力。把培养战引进人才网做为公司发展的根蒂大年夜计来抓，为公司继承健康发展供应强大动力。

今年，我们将承继保持队伍的继承稳定，并把新鲜血液的引进做为一种常态的义务来抓。目前我们正正在跟1—2位劣量展业人员中止卡脖子雷同，一旦条件成生我们将立即引进。同时我们将加大年夜业务培训力度，除插手分公司结构的各项培训，我们借将依照分公司各业务部门的恳求，有针对性的中止业务培训，主要是政策宣导，展业方式等圆面，没有竭晋升局部员工对公司发展恳求的明白能力战实行能力，使局部员工把公司的发展恳求战自己的益处连络正正在一起。

对保险项目认真审核，保劣限劣，遁避上风险项目。用认真遁藏失落误。承继做好业务财务数据真实性义务。虽然正正在那圆面我们已经做了大年夜量的义务，数据真实性也经得起考验，但我们没有克没有及有所紧急，要承继保持上去。

保险运营岗工作总结报告篇四

20__年，街道办事处医保所在区医保局的正确领导下，团结一心，取得了优秀的成绩。20__年，我们将进一步明确工作目标，理清工作思路，调整工作重点，采取有效措施，努力开拓进取，真抓实干，圆满完成全年工作任务。

一、提高工作标准，创建人民满意办所

一是加强学习，不断增强本所人员的素质，能够熟练地掌握和运用医疗保险知识，准确理解和执行有关政策。二是树立好形象。增强工作责任心，实事求是，不谋私利，笑脸迎人，秉公办事，不断提高办事效率。

二、努力扩大覆盖面，做好城镇医疗保险费征缴工作。

以优质的服务，热忱的态度取得各社区居委会的支持和理解，加大宣传力度，引导广大居民关心医保工作，使大家明白只有尽了缴费义务，才能享受医保权利。争取在2月底全面完成城镇医疗保险费征缴工作，同时做好参保人员的名册登记。

三、不断强化服务，做好城镇医疗保险费报销工作。

坚持“以人为本”，认真做好票据的收集和审核工作，做到应报尽报，同时确保将报销费用及时发放到居民手中，让参保者能最快拿到医药报销费用。

四、不断提高素质，积极做好宣传工作

一是撰写新闻稿件，充分利用各种渠道宣传工作动态；二是组织一些通俗易懂，群众喜闻乐见的宣传活动，大力做好居民的宣传工作，使医保的宗旨和政策家喻户晓，争取最广大居民的理解和支持。

我们相信，在区政府的高度重视和支持下，在区医保主管部门的指导下，在有关部门密切配合下，20__年的各项工作一定能顺利进行。我们的工作人员也将振奋精神，扎实工作，积极探索，开创我街医疗保险事业的新局面。

保险运营岗工作总结报告篇五

为满足乡广大低收入农民的保险保障需求，扩大农村地区的保险覆盖面，提高人们群众的保障程度，促进乡农村经济的发展，维护社会和谐稳定，结合我乡实际，特制定本计划。

农村小额人身保险（以下简称“农村小额保险”）是面向农村低收入农民家庭提供的人身保险产品，主要针对农村低收入人群最迫切需要规避的疾病、伤残和死亡等风险实施的保险服务，具有保费低廉、保障适度、保单通俗、核保理赔简单等特点，是小额金融的重要组成部分，也是一种有效的金融扶贫手段。开展农村小额保险，有利于完善农村社会保障体系，规避农民生、老、病、死等风险对农业生产、农民生活和农村社会稳定带来的影响，提高农村社会的保障程度；有利于完善农村的灾害救助体系，保护农民积累的财富免受自然灾害冲击，增强抗御自然灾害的能力，帮助他们在灾后重建家园；健全和完善农村金融支持体系。对构建和谐社会和促进统筹城乡经济持续发展，具有极其重要的意义。

领导高度重视此项工作特建立了工作领导小组。

组长：

副组长：

成员：

今年全乡小额保险完成目标为1800人，缴费金额达到64800元。五池村完成188人，大坪村完成275人，民主村完成268人，花

茨村完成227人，和平村完成176人，顺河村完成292人，桅杆村完成289人，建设村完成87人。全乡投收保费工作11月16日正式开始□20xx年12月25日结束。各村要抓紧落实，积极发动。

1. 缴费标准：每人每年36元，每人每年限投保1份，保险期限1年。
2. 参保范围：本乡行政区域内的居民及长期居住在本乡范围内的外地户籍人员，年龄出生在28日以上，65周岁以下，身体健康的人员均可参加农村小额保险。
3. 参保登记：以家庭为单位持《户口簿》或身份证到村组办理交费登记手续。

各村在填报小额保险登记表时注意核对投保人的身份证号码，不要把身份证号码写错。

保险运营岗工作总结报告篇六

××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

保险运营岗工作总结报告篇七

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13年，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

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。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。

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。

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13年的业务开展提供强有力的人力保障。

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。

保险运营岗工作总结报告篇八

一、进一步规范医保支付医疗服务价格项目管理制定工作。

二、推进新农合异地就医结报工作，建立异地就医(跨省即时结报系统对接)转诊制度，构建良好的就医秩序。规范新农合跨省就医联网结报转诊流程和信息交换工作。

三、加快确定承办我县大病保险公司的商业公司，开展大病保险补偿。

四、加大健康脱贫工作实施进度。

五、加强城乡居民医保宣传工作。一是把握重点，以农民受益实例为重点，开展宣传;二是创新方式，多用新颖、独特、老百姓喜闻乐见的手段开展宣传。

六、以项目为抓手，进一步推进城乡居民医保制度发展。

一是进一步加快城乡居民医保支付方式改革，强化定点医疗机构医药费用的自我约束控制机制，规范定点医疗机构服务行为，保障城乡居民医保基金安全稳定运行;二是按照国家、省、市级文件精神，全面开展我县城乡居民医保支付方式改革工作，大力推进城乡居民医保门诊、总额预算管理，积极探索县域医联体总额预算，同时积极扩大城乡居民医保按病种付费临床路径管理试点工作，实施城乡居民医保按病种付费、按床日付费等支付方式改革工作，切实减轻重大疾病参保患者的经济负担。

七、进一步加大监管力度，防止城乡居民医保基金流失。

一是继续实行定期检查、不定期抽查相结合的方式加强对各定点医疗机构住院病人的监管;二是加强对医疗服务行为的监管，防止医疗机构为增加收入而拖延疗程、增加用药品种、

增加检查项目、延长病人住院时间等做法;三是定期向县城乡居民医保管理、监督委员会汇报监管工作情况,取得其工作上的支持。四是完善公示制度,做到公开透明。在乡镇卫生院和村卫生室设立城乡居民医保公示栏,将参保居民住院医疗费用的补偿情况,包括患者的基本情况、住院时间、住院总费用、可报费用和补偿金额,以及城乡居民医保有关政策、监督举报电话、群众意见与反馈等内容进行严格公示,每月公示一次。

八、再接再厉,全力做好20__年城乡居民医保筹资工作。

一是提早谋划,早安排、早部署,把20__年城乡居民医保筹资工作纳入议事日程;二是衔接乡镇做好宣传动员准备工作,并完善信息系统参合数据核对与管理。

保险运营岗工作总结报告篇九

在公司的领导及全体同仁的关心支持下,在业务的发展上取得了较好的成绩,较好的完成了公司的任务指标,在此基础上,回顾这一年的工作经验和结合工作实际情况,制定如下工作计划:

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

二、规范和落实公司的服务条款,提高服务工作质量,建设一流的服务平台。我们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。在市场逐步透明,竞争激烈的今天,服务已经成为我们公司的核心竞争力,纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在xxxx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，巩固郑州市场占有率，扩大河南市场占有率。根据xxxx年支公司保费收入xx万元为依据，公司计划xxxx年实现全年保费收入xx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、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点。xxxx年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xxxx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。xxxx年在员工待遇上，工资及福利待遇在xxxx年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，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。

XXXX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。