# 国家保险工作总结(共22篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-07-17

*国家保险工作总结1>(一)征缴扩面工作稳步推进。今年来，主要采取了三项措施强化征缴扩面工作。一是明确工作目标。3月份，全市劳动保障工作会议、全市工伤保险工作会议下达了XX年工伤保险征缴扩面目标，明确全年新增扩面人数达到万人，其中：农民工扩面...*

**国家保险工作总结1**

>(一)征缴扩面工作稳步推进。

今年来，主要采取了三项措施强化征缴扩面工作。一是明确工作目标。3月份，全市劳动保障工作会议、全市工伤保险工作会议下达了XX年工伤保险征缴扩面目标，明确全年新增扩面人数达到万人，其中：农民工扩面3万人，基金征缴XX万。二是突出扩面重点。今年来，我们始终将农民工扩面、实现农民工工伤保险全覆盖作为全年工作的重中之重。为此，我们重点推进了建筑行业、商业服务业农民工参保扩面工作。

在去年年底两局下发《关于做好建筑施工企业农民工参加工伤保险有关工作的通知》的基础上，今年初，经与市建设局衔接，我们下发了《建筑施工企业农民工参加工伤保险若干问题的通知》，对建筑企业农民工参保程序、登记管理、“本人工资”等问题作出了具体规定，有利地推进了建筑企业参保工作。3月份，通过深入调研，我们拟定了商业服务业“以面积定人数”的工伤保险参保办法，5月22日,以市劳动保障局名义下发了《关于商业服务行业农民工参加工伤保险有关问题的通知》(常劳社发[XX]21号)。

目前，全市商业服务业农民工参保工作全面启动。桃源县在去年全面摸底的\'基础上,今年又对该县大型商业企业进行了参保可行性调研,完善了参保办法，该县花源酒店、丰彩超市等大型商业企业都已全面参保。三是进一步推进事业单位参保工作。今年来，市工伤保险处组成专门的扩面督导班子，对市本级部分事业单位进行政策宣传，对部分县市区事业单位参保扩面工作进行督促检查。通过宣传发动，常德日报社等单位已全员参保，安乡县、鼎城区等县市区全额事业单位财政代扣代缴工作已落实到位。石门县于今年元月全面启动了机关公务员参保工作，133家行政机关、事业单位,共8600多人纳入了工伤保险管理范畴。

>(二)工伤保险市级统筹全面启动。

今年来，全市工伤保险经办机构认真落实市政府办《关于工伤保险实行市级统筹的通知》精神，坚持实行“六统一”、 “七审核”、“三监督”，工伤保险市级统筹管理工作顺利推进。

一是完善市级统筹政策体系。经过深入调研论证，3月份，我们提请市劳动保障局、市财政局联合下发了《关于做好工伤保险市级统筹工作有关问题的通知》，对全市工伤保险征缴管理、事故调查、待遇支出、基金支出项目管理等进行了进一步明确、规范。根据市级统筹两个综合性文件规定，为确保市级统筹经办工作职责明确、程序规范，今年来，市工伤保险处先后下发了《关于加强工伤保险市级统筹征缴业务管理的通知》、《关于加强工伤保险待遇审核管理的通知》。上述文件的颁发，标志性着我市工伤保险市级统筹从管理层面到操作层面的政策体系已日益完善。

二是加强区县征缴管理。按照工伤保险基金征缴“全市统一管理、分级征收”的原则，今年来，我们对县市区工伤保险参保登记、人员异动、缴费基数、费率浮动等工作程序进行了规范管理。对县市区XX年度工伤保险征缴方案进行了严格审核，确保了全市工伤保险征缴工作“政策一致、标准一致、基数一致”。

三是加强区县待遇支付管理。今年来，市工伤保险处对各县市区一次性待遇、长期待遇及大额医疗费用给付、辅助器具配置与康复治疗等进行了全面审核、规范，确保了全市范围内工伤职工待遇标准统一，工伤职工合法权益得到有效维护。四是加强市级储备金调剂管理工作。今年来，我们进一步完善了市级储备金调剂管理机制，1-5月，全市按规定征收市级储备金79万元，申请省级储备金280万元，已为5个县市区拨付市级储备金135万元。4月份，市工伤保险处组织对部分县市区市级储备金支付使用情况进行了跟踪审核，目前，市级储备金滚存结余180万元。

>(三)基金监管工作严格规范。

一是严格规范基金部分支出项目管理。完善了县市区四项费用使用预算审核制度，加强了对县市区四项费用使用的监督管理，上半年，责成3个县市区纠正了四个项目支付使用中存在的不规范行为。二是规范内控管理。今年来，按照市局的统一部署，为迎接省厅“社保基金专项治理年”活动检查，切实搞好自查自纠，努力完善基金管理，修订完善了内控管理制度。完善了重大工伤事故待遇给付和廉政双责制度、基金预警制度、一事两岗两审等制度，为开展基金专项治理活动奠定了良好基础。三是组织开展基金反欺诈活动。上半年，全市工伤保险经办机构以开展“社保基金专项治理年”活动为契机，在全市范围内深入开展了工伤保险基金“反欺诈”活动。

市本级成立了工伤保险基金反欺诈活动领导班子,在常德图文频道开辟了工伤保险基金反欺诈活动宣传专栏，向社会公布了反欺诈有奖举报活动办法及举报电话，全面接受社会监督，严厉打击骗取基金行为。为确保反欺诈活动落到实处,市处由主要领导带队深入金龙电机等12家单位,对参保人数、缴费基数、工伤事故、待遇给付等情况进行了现场检查，并对各县市区专项治理活动开展情况进行了抽查。

通过反欺诈和专项治理活动,全市核查出虚报瞒报参保人数基数单位5家,累计瞒报基数300多万元,核查假冒工伤事故3起,挽回基金损失10万元，市本级对一家严重违反劳动保障法律法规，瞒报社会保险参保人数基数、侵害工伤职工利益的企业已提请劳动保障监察机构处理。

>(四)协议医疗管理日益加强。

一是修订完善了工伤医疗服务协议。今年2月，市工伤保险处召开了市直工伤保险协议医疗机构座谈会，双方就工伤保险医疗服务协议相关条款修改交换了意见，将门诊挂账管理、住院药占比、医疗与康复的衔接、住院时间限制、特检特治阳性率等内容纳入了协议条款。

二是加强协议医疗机构监管。年初，下发了协议医疗管理情况通报，修改完善了《工伤保险协议医疗机构综合考核办法》，评选出3家XX年度先进协议医疗机构，在全市工伤保险工作会议上进行了表彰。加强了工伤医疗服务的监督管理，通过检查，对市本级3家医疗机构下发《工伤保险医疗服务协议履行情况告知通知》要求限期纠正在特检特治、药品使用、票据管理等方面存在的问题。依法终止了2家服务欠规范机构的医疗服务协议，促进了我市工伤保险协议医疗服务工作的有序开展。三是加强了对区县工伤医疗服务的监督管理。建立了县市区协议医疗机构确定、辅助器具配置、康复治疗和转外转诊统一管理制度。加强了县市区大额医疗待遇的支付管理，上半年，累计审核县市区大额医疗待遇150万元，通过审核，剔出不予支付医疗费用3万元。

**国家保险工作总结2**

各位领导、各位同仁：

大家好！

xxxx年，对于我们个代营销部来说是不同寻常的一年。在这一年里，通过营销服务部全体伙伴的共同努力，我们全年完成营销任务xxxxx万元，超额完成了公司下达的xxxx万元的总任务，完成率达到xxx%。能取得这一成绩，说明我们重组后的营销部已经打开了工作局面，也预示着新的一年我们还能更上层楼。

回顾过去的一年，营销部的伙伴们朝夕相处、群策群力、不辞辛苦、四处奔波，为了一个共同的目标不断努力，这当中有不少让人感动、也让人难忘的事情。比如我们公司的xxx、xxx两位伙伴，积极对外协调，配合交警上路检查车辆和代办保险，短短一年时间就分别完成了xxx万元、xxx万元的任务，这其中遇到了多少困难、付出了多少汗水，不用说大家也能想像得到；还有我们的xxx伙伴，主动跑摩托车行，协助上牌办照，搞售后服务，完全是凭着一股吃苦耐劳的精神打开了工作局面。诸如此类的事例不胜枚举，但每一个故事、每一处细节，都展示出我们这个团队精诚团结、奋发向上、积极进取的风貌，也让我们每个人对自己的团队充满了信心。我们这个团队，在xxxx年时仅有xx人，xxxx年增加到了xx人，这一方面体现了公司对营销工作的重视，另一方面也说明我们这个部门的工作影响力在逐步增强，凝聚力在进一步加大，也迈上了一个新台阶。尤其难能可贵的是，我们团队的每个成员对于新人都给予了很多无私的帮助，手把手地指导每个新成员和客户交流、抓业务增长点、填单出单，让他们尽快进入工作状态，业务量迅速增加，既体现了团队精神，也让我们每个人都能全身心地融入团队，协同一体，是靠集体智慧和集体力量共同开创了今天的局面。

应该说，xxxx年我们的确取得了一些成绩，但更重要的是我们从中也积累了一些有益的经验，看到了自身存在的问题。比如在车辆保险方面，我们此前抓得比较全面，形成了一套效率较高的业务流程，效果也不错，但其它险种如财产队、团体险等就做得不够，大家以后还要勤跑多学、拓展范围，做好这些险种的知识储备，力争有新的突破，实现多个险种齐头并进；另外，团队的新成员在保险业务知识方面还不可避免地存在一些欠缺，业务培训工作要尽快纳入议事日程，做到增一个人添一分力量、增一分业绩。

已经进入了新的一年，下面我讲一点个人的工作打算。一是抓好重点，结合公司下达的任务和我们的工作实际，认真做好下年度的工作计划，排定工作日程表，确保本部门的工作正常有序；二是加强学习，自己要带头钻研业务知识，营造学习氛围，做到常学常新、学以致用、与时俱进，把营销部建成学习型团队；三是带好班子，积极协助新成员开展工作、积累经验，同时提高部门工作效率，共同搞好客户服务。我想，只要我们这个团队能够上下同心协力、相互信赖支持，做到优势互补、协作配合，在新的一年里我们就一定能创造新的业绩，实现新的跨越！

最后我要说的是，xxxx年我们能取得一些成绩，是与公司领导的大力支持分不开的。所以，我要真诚地感谢公司各位领导对我的信任和教诲，对营销部的支持和帮助！我恳请各位领导在新的一年里，给予我们更多的指导和帮助；同时也请各位领导相信，我们也一定会用全新的风貌和更好的业绩来回报。

谢谢大家！

**国家保险工作总结3**

1、基本养老保险收支维持历史较高水平。20xx年上半年养老保险基金征缴入库11210万元，基本养老金支出达到xx万元，支出创同期最高水平。

2、及时、准确做好退休人员基本养老金计发。今年上半年，我局已完成退休人员基本养老金测算xx人，区人社局退休批复下发后，我局及时进行退休人员档案审核、数据维护，加班加点进行待遇测算，第一时间兑付。截止目前，新增退休人员已全部打卡发放基本养老金。

3、加强养老保险在职转出和退费工作。今年以来，我局规范程序，将在职转出和退费支付项目进行分类、细化，强化内控措施，严格把好支付关。上半年共办理转出和退费112人次，涉及支付养老保险基金107万元。其中，市本级内转出40人，不涉及养老保险基金转移；跨市、跨省转出27人，转出养老保险基金元。另办理在职死亡7人，支付养老保险基金元；办理在职重复参保退费18人，退还养老保险个人账户资金元；办理到达法定退休年龄缴费不足十五年退费20人，支付养老保险基金元。

4、企业退休人员领取养老金资格认证工作有序开展。4月1日至6月30日，20xx年企业退休人员领取基本养老金资格认证在各乡镇人社所、城区各社区集中开展。为确保今年认证工作顺利完成，3月4至18日我局对全区22个乡镇街人社所41个认证点认证真准备工作进行了督查。在督查工作中，一是对乡镇街（社区）人社所进行系统安装、调试，对经办人员进行培训；二是对认证、建模存在问题的乡镇，尤其是社区，是设备问题的要求人社所限期解决、是软件问题的请工程师现场解决，是经办人员操作问题的及时纠正；三是要求各乡镇街人社所高度重视建模认证工作，确保按时按质完成此项工作。经过3月份的督查、指导后，4月份各乡镇人社所、社区认证建模工作有序开展。截止6月底，我区41个认证点已完成建模认证xx人。其中，xx区退休人员15008人，xx区1679人，市直4887人。完成应认证人数的90%。下一步，待市局信息中心对认证数据进行筛查后，我局将按规定对未按要求参加认证人员暂停发放其养老保险待遇，待其重新认证后予以恢复发放。

5、开展异地退管认证系统开展协助认证工作。此次协助认证的时间为6月1日至8月31日。除河南省外全国其他省份均参加统一的异地协助认证工作。各地均要做好认证数据的上传和下载工作，各地要加强协作、配合，确保认证期间及时为认证对象办理认证手续，确保协助认证率达到75%以上。目前，我局已着手整理居住异地的企业退休人员数据，并已上传信息105条，剩余人员信息将在5月31日前上传完毕。

6、继续做好一次性补费参保工作。我局继续做好一次性补费参保工作，把好初审关。20xx年上半年，受理要求参保人员39人，经审核通过35人，已办理缴费31人。一次性补费参保政策实施以来，我局共受理要求参保人员600人，经审核通过572人，办理缴费548人，已打卡兑现基本养老金534人。

7、加快养老保险历史数据整理工作。我局高度重视此项工作，为加快工作进度，采取多种措施予以推动。

一是制定实施方案，并严格按照方案要求逐步落实；

二是通过购买服务从皖西学院聘用2名学生，进行培训后专职整理数据，录入系统；

三是组织单位骨干业务人员利用星期六等休息日加班整理数据；

四是加强抽查、复核，确保数据录入系统准确无误。

经统计，我区需整理历史数据的养老保险参保人员约为17000人。截止6月底，我局已完成历史数据整理5267人。力争在7月底前基本完成第一阶段（企业正常参保人员约7000人）的数据整理工作。

8、基本完成20xx年度档案整理归档工作。截止6月份，已整理20xx、20xx两个年度退休人员个人档案1666份，整理业务档案近200盒500余卷。各类文书档案目前已整理装盒归档。

**国家保险工作总结4**

克难攻坚强势奋进xx国寿抢得一季度业务主动权新年以来，中国人寿保险股份有限公司xx分公司紧跟省公司战略部署，把握主动，明确目标，扎实措施，合力攻坚，强势奋进，保持了业务持续、健康发展。截止xx年3月31日，共实现总保费收入x万元，同比增长x%。其中，寿险首年保费x万元，首年期交保费x万元，短险保费收入x万元。

>一、提前谋划，抢抓机遇

xx年中国人寿xx分公司全面贯彻省公司关于业务发展的一系列推动举措，尤其是按照省公司提出的提前一个月完成全年主要经营目标的战略部署与要求，克难攻坚，全力拼搏，较好地把握了全年业务发展的运行节奏，提前一个月实现了全年主要经营指标。由于进入xx年12月xx分公司人力资源改革需在年内完成，加之12月份还要进行大规模增员工作，使用于准备xx年首季开门红工作的时间显得不够充足。在此情况下，xx分公司坚持一手抓好人力资源改革，一手抓好新年开门红准备工作，努力做到两不误，两促进。一是立足“早谋划、早沟通、早部署”，认真抓好“赢向未来”大增员活动。通过成立专门的行动项目，实行增员“一把手”负责制，经过一周时间紧张的分片增员启动、宣导安排、精英培训、分职场准增员拜访邀约、创业产品说明会、当地主流媒介宣传等活动，实现增员500多人，为xx年顺利实现首季开门红奠定了坚实的基础。二是全力抓好“祥和新春”员工回馈活动。xx分公司从xx年12月16日----xx年1月26日，在全市系统员工中提出“奋战一个月，开心过大年，新春赢头彩，一年好运来”的活动口号，积极瞄准更高的目标定位，采取不同的有奖申报方式，按照5元、10元、15元标准购买三个等级认购，达到申报等级奖励标准退还认购金，并按申报等级标准的10%馈赠超值“祥和新春”大礼包，有效地激发了广大员工的积极性。三是适时培训，做好启动。从xx年11月下旬起，xx分公司先后组织全市系统业务人员实行分层次轮训，通过采取组训主管精英授课、结对帮扶，开展了以市场分析、卖点介绍、话术推介和险种条款为重点的全方位培训。尤其是结合总公司新人育成体系，加强对新人育成工作的力度，重在专业知识、展业技巧、习惯养成、心态调节等方面下功夫，强化了对产品销售的全面支持，全面调动了各经营单位、广大干部员工和业务伙伴的发展热情。

>二、强势启动，精心组织为全面实现

xx年首季各项竞赛目标，xx分公司切实加强了一季度“开门红”业务工作的\'组织领导。一是于xx年12月25日，下发了《xx分公司xx年一季度开门红业务工作方案》。围绕省公司“亮剑出征”竞赛方案，提出了一季度“突出上量中心，协调平衡发展，整合三大销售渠道，做到既要整体推进，又要各有侧重，抢占全年业务制高点”的工作思路，在全市系统开展了“大闹新春”竞赛。将一季度业务竞赛划分为三大阶段、九个时段，设立了竞赛必达目标和冲刺目标，采取不同的激励措施，鼓励各经营单位和广大员工向更高的目标攀登，通过对一季度经营目标的分析，以时段促赛段，以赛段保全季，增强了全体员工参入竞赛的节奏感和紧迫感，形成了你追我赶、互不服输的竞赛局面。

>三、是抓好节日商机，全面出击市场

xx分公司根据上级公司《关于开发外出务工人员保险市场的指导意见》要求，积极采取多种多样的形式，打好“外出务工市场开发”这一攻关、开发战役。通过加强领导，精心组织。召开支公司分管农村业务的经(副)理，支公司农村业务部经理，农村营销服务部(营业部)经理参加的“外出创业务工人员保险”研讨会，广泛收集信息，争取上级部门支持，大造宣传声势;以春节为契机，开展强势促销;外出进点展业，加强代办合作等问题。认真抓好“外出务工人员”保险市场，做好“三定”和四个阶段的工作。即：定险种、定时间、定责任的工作思路。专门制定下发了《关于全市春节期间“外出创业务工人员”保险销售活动的指导意见》，明确了活动目的、活动时间、参与人员、活动目标、主推险种。从四个阶段具体做好此项工作。截止3月30日，实现外出务工保费361422元、承保人数达296人、件数达1137件。三是搭建展业平台，创新激励举措。首先是抓好目标定位。要求各单位将3月中下旬定位两个时段，即3月22日和3月30日，第一时段不低于首季目标计划的75%，年度目标计划的23%;第二时段每天完成年计划的1%，全市力争达成期交保费1600万元，冲刺1800万元。其次是抓好群体定位。抓好3月份5万元和8万元群体的定位，提升精英业务;抓好“沙场点兵”竞赛中赴南宁北海高峰会群定位，拉升达标群体;抓好3月份“中国人寿精英彩玲”群体定位，拉升中间层后劲支援;抓好标准员工、一人一单及“破零”群定位体，拉升举绩率;抓好乡镇业务定位，拉升了乡镇的贡献率。再次，抓好时段定位。集中全部精力做好3个月份两个关键时段点，注意做好相应时点的推动，形成小的业务发展波段。

即：3月10日、3月22日、3月30日“中国人寿精英彩玲”三个时点，3月29日南宁北海高峰会推动时点以及3月24日佣金日、25日考核日等时点。第四是抓好措施定位。一季度未完成年度期交27%的单位，负责接待个4月份的人业务总结会，要求各单位进一步要细化推动措施，精心组织实施好市公司各个时点的业务推动工作，发挥精英作用，全力实现首季开门红目标。抓好典型引路，注重整体推进。针对不同时段和销售渠道，及时发现和宣扬先进典型。尤其是在xx年全市系统保险工作会议上，市公司党委、总经理室大力表彰了先进集体和先进个人，请基层支公司从事个人营销业务、团险业务、兼代业务员、农村网点及大力加强基层班子建设取得良好成绩的单位交流经验，在当地主流媒体刊登业务精英图片和先进事迹，在公司内部刊物适时宣传先进团队和优秀展业能手的事迹，在各级领导和广大员工中产生了极大的震撼力，形成了“比、学、赶、超”的浓厚氛围。围绕省、市两级总经理室一季度制定的三大业务竞赛方案，扎扎实实地抓好各职级、申报不同类型保费员工的工作，抓好对手赛、擂台赛、对抗赛等竞赛活动;要求各级领导和主管，通过关心队员和关爱客户，从队员的个人、家庭、团队、公司的发展、责任、荣誉等方面进行多方面的思想交流，通过短信、家访、帮扶、新春团拜等方式，让队员们感受关心和关爱，激发由内到外的发展意愿;同时，通过组织开展与客户的联谊活动，加大与客户的接触，增进友谊，扩大共识;通过召开xx年度高峰会，开展“一人一万献礼高峰盛会，精英携手共创辉煌明天”活动以及在全市系统宣导、推动星级营销团队创建活动，利用两级公司召开产品说明会的机会，掌控好发展节奏，使整个业务竞赛亮点频现，高潮迭起，确保一季度业务目标的实现。

>四、强化支持，协同作战通过实施定点联系制度，加强业务追踪督导，强化后援支持保障措施，加大了考核力度

市公司总经理室成员对挂点基层单位重新进行了调整，拿出三分之二的时间在基层现场解决问题，班子每名成员都拿出xx元进行抵押，与挂点单位完成任务情况进行挂勾，尤其是对业务发展相对滞后的基层单位，采取定点督办、长期驻办的方式，强化督促，靠前指挥，注重内外结合，将竞赛目标细化分解到每个阶段，落实到团队、个人。通过抓细抓实，具体帮助基层公司解决业务发展过程中出现的各种难题，有效地推动了业务的发展。同时，规定机关副科级以上管理人员每周不得少于2次到挂靠的团队服务，加强业务追踪督导，保证了各项业务的持续、快速发展。市公司工委根据分公司党委的要求，在市机关本部人员中开展“首季开门红”劳动竞赛。二线和一线之间相互理解、相互配合，确保了业务发展的顺利进行。

**国家保险工作总结5**

1、做好养老保险待遇发放管理，尤其是日常人员增减变动、丧抚费结算等业务环节操作要更加精细、规范，留有痕迹。

2、20xx年全省在岗职工平均工资公布后，我局将抓紧做好20xx年上半年退休人员基本养老金测算工作。

3、继续做好20xx年度领取养老金资格认证的数据整理、未认证人员的暂停发放以及总结等工作。

4、依托社区，做好“敬老月”、“九九”重阳节各项健康促进、文体活动的开展，弘扬尊老敬老爱老助老的优良传统。

5、切实解决影响经办管理水平提升的基础性问题，提高经办服务能力。

**国家保险工作总结6**

3、今年新开发岗位378个，其中公益性岗位12个，公益性岗位安置就业人员6人。

4、开展城镇人员技能培训3人，创业培训5人，培训合格率100%；再就业意识培训29人；农民工提升培训153人。对社区内符合条件的60余名人员发放了免费培训卷。

5、今年我社区共有2人申请灵活就业，我们对这2名人员进行了不定期的抽查，并为他们办理了相关手续。

7、及时发布退休人员年审信息，对行动不便的老人进行上门服务。重阳节组织社区退管人员老年联谊活动。

8、耐心接待前来投诉的人员，积极（协助）处理劳动纠纷。

永红社区认真贯彻落实乌昌办下达的《20\_年劳动和社会保障工作目标责任书》文件要求，积极开展社会保险扩面工作，加快完善社会保障体系的步伐，不断促进劳动关系的和谐与稳定，不断推进社区劳动保障工作健康发展，切实社会保险工作。现将20\_年永红社区社会保险工作总结如下：

一、高度重视本辖区社会保险工作，全面社会保险扩面工作目标责任。按照头屯河区乌昌办社会保险扩面工作总体安排和部署，将社会保险扩面工作作为一项长期的任务抓紧抓好。

二、建立社会保险目标责任制。将本年度社会保险工作任务分解，签订目标责任书，建立考核评估制度和奖励机制。

认真落实上级下达的社会保险工作目标，成立社会保险工作领导机构，制定具体工作方案，专人负责组织实施。

三、制定社会保险工作计划，加强监督检查，促进社区社会保险服务工作规范化、信息化和专业化建设。

四、落实社会保险补贴政策，鼓励失业人员自谋职业、自主创业。按照上级文件精神，对实现自谋、自主创业人员给予落实养老保险补贴。

五、更新观念，以平台为基础，以人为本的就业服务理念。不断完善服务功能，创新就业服务模式在提高服务质量上下功夫，大力推行“一站式”、“登门式”、“全程式”服务。

六、严格遵守业务流程和工作制度，公开办事程序、办事时限，并向社会公布政策咨询和政务监督电话，自觉接受社会和公众监督。

七、组织开展个体灵活就业人员、城镇居民参加社会保险，规范、优质、高效地开展社会保险服务工作。完成灵活就业人员的社会保险的扩面任务，新增养老4人，医疗4人，居民医保3人。

八、针对群众关心灵活就业医疗保险、养老保险、居民医疗保险相关热点问题广泛开展社会保险政策的宣传及咨询活动，咨询社保政策20余人次，使社会保险政策深入人心。

日月如梭，转瞬间\_\_年行将进入序幕!做为办公室一份子来说，首先感激领导在这即将一年的工作中，对我的辅助支撑与领导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将\_\_工作扼要总结如下：

1、提高自身素质，实行自己的职责。

今年2月份我步入到太保\_核心支公司，从事保险这个生疏的行业。对一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会见临更大水平上新的挑衅跟考验。为了适应该前工作的需要，应当时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特殊是加强保险方面的常识，做一个真正的保险人。

做为办公室一名机要员来说，重要工作就是上传下达、文件治理、档案管理以及零星的事情，这些看似简略的事情，做起来却须要有足够的耐烦，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修正，一遍又一遍打印，甚至让自身气馁烦燥，可是后来将心比心，公司领导都能够不厌其烦当真看待每一个文件，乃至每一个，而做为我显然是微不足道的，到达了培育耐心的良好目标。立场决议所有，在工作中我会持续全力以赴做好自己的事情。

2、履行做好引导交办的义务。

做为本身来说，除了做好本人份内的事以外，执行领导交办的事件当然也是天经地义的。同时我踊跃配合领导部署的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作渎职尽责，尽量替领导分忧，进步了办事效力。

3、在工作中存在的问题。

在这一年中，存在着良多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方式，缺少对保险实践与业务知识的深刻懂得。在今后的工作中，我会更加积极尽力提高自己，一直总结教训教训，让自己的不懈努力发明应有的价值。同时，在工作中如有错误的处所，还需领导批驳指出。

我坚信，在领导干部准确指点和全部员工的独特努力拼搏下，将来太保\_\_支公司会做的更大、更强、更光辉!

20xx年即将过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年底，感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

我是今年二月份到公司的，三月份开始组建远景部，在没有到大童之前，我是没有销售保险的经验的，仅凭对这份工作的热情，而缺乏保险行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习保险知识、保险的意义。一边和客户沟通找出问题并且迅速解决，遇到销售难点和问题，我经常请教北分的同事，一起给客户做计划。

通过参加公司的定期培训，在不断的学习中对保险有了更深的了解。现在我可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过近一年的努力，也得到了很多客户的认可，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，根据客户的要求，随时都可以拿出一个比较完整的方案。

存在的不足就是团队组织能力还有待提高，吸取10年的经验教训，将团队利益做到最大化，达到共赢。

一、全年工作总结

⑴围绕目标，落实计划，狠抓本职工作

截止12月31日，95585专线岗共受理各类报案\_\_件，较上年同期增长\_\_%;其中：机动车辆险\_\_件(交强险\_\_件，商业险\_\_件)、意外险\_\_件、企财险\_\_件、公众责任险\_\_件、雇主责任险\_\_件、货运险\_\_件、家财险\_\_件、校园方责任险\_\_件、产品质量保证保险\_\_件、医疗责任保险\_\_件、承运人责任险\_\_件、建工险\_\_件，其中，委托外地\_\_件、代勘\_\_件、投诉\_\_件、电话回访\_\_件，客户满意度达\_\_。第一现场调派率\_\_%。

查勘定损岗共处理案件\_\_件，较上年同期增长\_\_%;其中：机动车辆险\_\_件，较上年同期增长\_\_%，人险\_\_件，企财险\_\_件，货运险\_\_件，责任险\_\_件，家财险\_\_件。

理算岗共理算各类赔案\_\_件，较上年同期增长\_\_%，注销\_\_件、拒赔\_\_件;其中机动车辆现场赔案\_\_件、金额\_\_万元，件数占总赔案件数的\_\_%;预付赔案\_\_件\_\_万元;诉讼赔案\_\_件，起诉金额\_\_万元，整体结案率为\_\_%。

针对伤人案件，我部特聘请了专业医师对机动车伤人赔案和各类人险、责任险赔案中医疗费用进行审核，截止12月31日，已审核各类赔案\_\_件、金额为\_\_万元，剔除金额占医疗费用赔款金额的\_\_%。

⑵以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

，我们加大了对各环节工作的改革力度，通过改革本部门内各岗位人员的工资核算管理办法，即将本部门内所有员工的收入分拆成基本工资与绩效工资两个部分，施行绩效工资与个人实际工作质量相挂钩的考核办法，依据工作质量对绩效工资进行核定、发放，进而实现工资由统一的岗位工资向多劳多得、少劳少得、按劳取筹的科学转化，通过一系列的举措，切实加大了对现场赔付案件的推行力度，加快了案件在各环节的流转速度，提高了保险理赔服务的质量，进而使中华保险品牌特色服务进一步得到了社会的认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。

⑶以“比、学、赶、帮、超“为口号，提升岗位人员业务技能水平，组建一支高素质的理赔队伍

在过去的一年里，我们不断加大对本部门各岗位人员培训的投入力度，1-9月份，我部门共组织各类培训、岗位技能考核及业务知识交流活动10余场次，并邀请专业人员进行授课，讲授保险公估知识、理赔业务技巧;调派员工参加社会及公司内部组织的各类培训;在二零二厂华源汽车行针对特定事故车组织查勘定损人员进行查勘技能大赛;赴兄弟中支公司参观学习、进行业务交流;通过组织、举办形式多样的活动，切实提高了部门内广大员工的业务技能和工作水平。

⑷加大硬件投入力度，为客户提供优质、快捷的理赔服务

1月，ebao车险理赔系统正式上线使用，为适应工作发展的需要，理赔部及时的为每组查勘人员配备了笔记本电脑，并以组为单位增配了数码照相机，从而使每一个查勘组都能够拥有一台笔记本电脑、两部数码照相机，与此同时，理赔部还在每一辆查勘车上加装了gps定位系统，进而使专线人员可以更直观的掌握市区及周边地区的交通状况以及部门查勘车辆所处位置与使用情况，使现场调派更加合理，避免了“误派“、“错派“，提高了调派的质量，进而保证了较高的第一现场查勘率。强大的硬件投入，先进的车险理赔系统，为中华保险特色理赔服务健康、有序的发展奠定了坚实的基础。

⑸加大对保险骗赔案件的查处力度，切实做到“不惜赔、不滥赔“

，中华保险中心支公司加大“打假、防骗、反保险欺诈“工作力度，取得了明显的成效。截至12月31日，我部门与有关部门密切配合，共查处保险骗赔案件\_\_件，为公司避免经济损失\_\_万余元，切实做到了不惜赔、不滥赔，有效地维护了我公司的权益，同时对居心不良者也起到了警示的作用。

⑹发送温馨短信，为客户提供人文关怀

每遇雨、雪天气，机动车辆肇事率增高，我部利用专线信息平台向客户手机发送温馨短信，提醒客户雨、雪天气小心驾驶、稳驾慢行，此举不但能有效地降低出险率，也能充分体现出中华保险的无时无刻无微不至的人文关怀。

二、工作计划

通过一年来的努力，中华保险品牌得到了社会各界的广泛认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。但是，在工作中，我们仍然发现了不少的问题与不足，如保险赔付率仍然偏高，处理保险拒赔案件欠缺方式、方法等等，因此，全面提高理赔质量和理赔管理水平，仍是我们未来一段时间内的工作重点，在工作中，我们要进一步加强车险查勘、定损、报价、核赔、医疗审核等关键环节的工作，做到有目标、有措施、有激励，不断提高保险理赔质量与效率。因此，我们要切实做到：

⑴95585专线接报案时间控制在每案3分钟以内，回访率力争达到95%;查勘定损岗现场到位率力争达到100%，超时限交案率力争控制在10%以内;报价岗自报车型控制1天以内，分公司报车型与分公司协调尽量控制在2天以内;理算岗件数结案率和金额结案率力争达到85%。

，我们将继续加大对现场赔付案件考核力度，扩大影响，造出声势，在市场树立中华保险理赔服务特色。

⑵控制好车损险定损质量，确保车险赔付率明显下降。因此我们要提高第一现场查勘率，挤压车损险赔案中的水分，切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘、定损工作的监督和把关。

随着业务规模不断作大，我们要进一步提高全体理赔工作人员的业务技能，加强理赔人员的监督考核力度，提高理赔人员的工作效率规范理赔人员的言行，杜绝吃、拿、卡、要等有损公司形象利益的行为，要求查勘人员要作到车辆洁净、衣着整洁、言语文明、不卑不亢、耐心细致、服务高效，以崭新的面貌应对客户，教育每一个理赔人员在做理赔服务的同时，要做中华保险的宣传员。

⑷，我们在保证第一现场到位率的前提下，进一步提高第一现场报案率，加大无现场自述案核查案发现场的力度，以减少假骗赔案的发生。我部出台拒赔案件奖励办法，调动全员工作积极性，进一步降低赔付率，增大利润空间，重点加强非车险和重大疑难案件的调查工作，抽调专业组进行非车险查勘和疑难案件的调查。

⑸加强报价管理，做好价格本地化工作，挤压汽车配件和修理价格中的水分，切实做到同一车型，统一报价金额。

⑹加强伤人案件赔偿的审核。

⑺积极防范保险欺诈，做好疑难赔案调查处理工作。

⑻规范未决赔案管理，严格执行总分公司未决赔案管理的各项规定，规范未决赔案的处理原则和操作流程，提高未决赔案的估损准确性，尽量杜绝未决赔案零估损情况的发生。

⑼加强内部信息反馈。理赔环节中发现的问题要及时向承保部反馈，以促进公司承保风险控制，监督承保制度的执行，从源头上遏制赔付率的上升势头，协调好业务发展和理赔管控的关系。

⑽加强对保险理赔工作的管控与监督。我们将面向中华保险中心支公司机关各部门及下设各支公司收集在我部门从事保险理赔服务、管理过程中发现的问题及指导性的意见和建议，并对有帮助性的意见和建议予以采纳，进而对保险理赔服务、管理工作进行整改，全面提高保险理赔服务、管理质量与效率。

在接下来的时间里，我部门将以提高客户满意度为宗旨，以维护公司利益为目标，着力提高保险理赔质量与效率，提升中华保险的社会美誉度，树立中华保险品牌，展示中华保险的服务优势，力争通过服务促进效益，为把我公司建成为一流现代保险企业做出应有的贡献。

大家好!非常感谢领导给我这次表现自己，和大家一起交流、学习的机会，我是20xx年7月份进入我们公司保险这行业工作的，之前我一直都是自己开厂搞汽车修理厂的，受公司领导重视，我有幸被聘用并担任公司车险核价岗的工作，这一年多来我经手处理过多起重大案件以及推定全损一次性定损案件，并且对汽车零配件的市场价格及4s店价格的浮动及时了解、及时反馈。下面我把这一年来的工作情况简单汇报如下，如有不妥之处，还请大家谅解，同时多多指导，我一定努力改正，争取更大的进步，谢谢大家!

一、努力学习，不断提高自己的政治理论知识和工作思想做保险这一年来，在公司领导的指导下，我认真学习“三个代表”重要思想，以\_理论知识和党的“xx大”精神为指导方针，紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，把其思想认真贯彻和落实到工作中去，不断提高认识，培养自己政治敏感力和廉政意识，结合自己分管的车险工作制定了客户拜访、调查、收集信息等工作计划，严格要求自己，带头遵守保险的各项规章制度，忠于职守、爱岗敬业、处事公道、团结同志、待人诚实。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务水平和管理能力。面对竞争日趋激烈的湖南保险市场，强化核心竞争力，开展多元化工作方式，经过努力和拼搏，为天安保险湖南省分公司的持续发展，做出了应有的贡献。

二、不断加强自身的业务水平和技巧，不断倡导行业作风

在领导的正确领导下，本人不断加强本岗位工作的学习，从思想、管理、业务等多方面进行全方位的学习，不断提高自身的素质和能力，为更好的适应工作要求。首先我认真遵守企业的规章制度，在民主生活会议上，积极做自我批评、自我检讨，深入部门学习，取长补短，接受广大干部职员的监督与指导，坚守本岗位的职责。由于保险市场竞争日益激烈和复杂化，我深知责任重大，我除了积极参加公司组织的各种培训课程，还利用大量的业余时间学习专业理论知识、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，认真对自己客户进行详细分析，将计划，总结、考核分析纳入工作中，同时积极加大宣传保险对社会的作用。

三、近年社会及保险事业的发展

随着我国经济的快速发展和人民生活水平的不断提高，汽车作为了现代化的交通运输工具，已使人类实现了对移动、自由和身份的渴望，汽车进入家庭已经从梦想变为现实。近几年，尤其是在生产力水平不断提高的大中城市，汽车保有量大幅攀升，一家一辆或多辆私家车已经成为了一种时尚。但随着机动车的迅速增加，道路交通基础设施的薄弱，交通运输管理的滞后，人们的法制意识不强，风险事故所造成的损失也越来越大，对人类社会的危害也越来越严重。机动车辆在使用过程中遭受自然灾害风险和发生意外事故的概率较大，特别是在发生第三者责任的事故中，其损失赔偿是难以通过自我补偿的。从我国情况来看，随着积极的财政政策的实施，道路交通建设的投入越来越多，汽车保有量逐年递增。在过去的十几年里，汽车保险业务保费收入每年都以较快的速度增长。在国内各保险公司中，汽车保险业务保费收入占其财产保险业务总保费收入的60%以上，汽车保险业务已经成为财产保险公司的“吃饭险种”。其经营的盈亏，直接关系到整个财产保险行业的经济效益。可以说，汽车保险业务的效益已成为财产保险公司效益的“晴雨表”。

四、所取得的成绩

在公司担任理赔中心核价岗这一年来，我不断努力学习业务知识，自身管理水平和经验得到了很大的提高，积极做好科学合理的计划，同时及时完成整理客户不同险种的资料，并按要求开展了各项分析工作。特别是担任理赔中心核价岗这一年来，我经手处理过多起重大案件以及推定全损一次性定损案件，并且对汽车零配件的市场价格及4s店价格的浮动及时了解，及时汇报上级领导，为确保车险根深蒂固每个车友脑海，我加大了宣传力度。通过各项宣传工作的开展和走访客户的意见记录整理，提高了人们的保险安全意识，同时加强了我公司与社会的相互间的交流，进一步加强了联系，拓展了业务范围。积极以精神建设为指导理念，树立党组织战斗堡垒和党员的先锋模范作用。努力倡导“诚信为民、服务社会”的服务体系，同时积极收集和整理客户意见，对客户的反映问题及时给予回访，及时解决客户的后顾之忧，也为以后各项工作开展奠定了良好的基础，得到了上级的充分肯定和广大同事的信任。

五、不足之处

工作中我也存在很多不足之处，由于分管业务较多，考虑问题不够深入细致，深入客户不够，有时工作急于求成，和同志们沟通交流时间少、经验不足等，希望大家多给予意见及建议。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，希望和同志们一起并肩作战，共同努力，把我公司业务发展推向更高层面。

六、未来发展方向

成绩的取得离不开的大家的支持与帮助，而未来我们将面临更大的挑战与困难。在未来的日子里，首先积极做好个人代理人档案管理工作及时做好信息通报工作;其次建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性;第三是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。希望在今后的工作中也依然能得到大家的支持与帮助，我也将一如既往的坚守本岗位，努力提高自身素质的培养，不断积累工作经验，转变工作方法，加强业务知识水平的学习，坚持多学习，多思考，发扬优点，严于律己，团结各位同事，扬长避短，克服不足，更加勤奋工作，绝不辜负领导的期望和同事的信任。努力将我们保险事业发扬广大。

我于\_\_大学毕业，获得\_\_学位，毕业后从事过技术管理、教育。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安!

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们能够将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是职责心的体现。

选取保险，要思考三个问题：

第一选取一个实力较好的保险公司;

第二看这份保单是否适合自己;

第三就是业务员的服务。

我为人很真诚，十分乐意帮忙别人，必定会为我的每一位客户带给最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮忙而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

期望各位面试官能给我一个机会，我讲尽我自己看最大的潜力回报公司。给公司创造最大的价值。

**国家保险工作总结7**

时光荏苒，岁月如梭。转眼间，又是一年的年终，也是新一年的开始。光阴似箭，转眼在保险公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成了老员工。翻看这一年来的工作日志，回顾着这忙碌、充实而又紧张、愉快的一年。回首20xx的工作。有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛。也有困难和挫折时惆怅。下面就是一年来的主要工作简要总结：

一年来，我们紧跟公司战略部署、把握主动、明确目标、扎实措施、合力攻坚、强势奋进的一年。在这一年里，我们紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，与时俱进，勤奋工作，务实求效，文明服务，较好地完成了领导交付的各项工作。

为深入贯彻公司做强战略，全面实现公司合规经营、风险控制、提高效益，加强理赔基础管理，规范理赔操作实务，优化理赔处理流程;领导多次安排组织学习专业理论，法律法规，条款要例等专业知识的培训，让我们掌握到更多的专业知识，为我们的工作打下了坚实的基础。

进公司以来一直从事结案岗的我，十一月份已被转为从事了档案管理。虽然新工作分项复杂，有些琐碎凌乱。对我，确实是全新的挑战。不过经过这段时间的奋斗，在实际工作中，只要有强烈的责任心，积极严谨的工作态度，一切都不是问题。档案管理岗现对于我来说，已是得心应手了。完成本职工作后，如果有需要的时候还会去协助结案岗。

在工作上，我严格要求自己，确保工作的顺利进行。做到敬业爱岗，格习职守，以务实的工作作风，坚定的思想信念;饱满的工作热情，较好地做好自己本职工作和领导交办的各项工作。最后正视自己的缺点，在不断学习中进步，不断向前辈、同事请教学习，来弥补自身的不足，对实际问题的处理，使自己从中学到更多的东西，积累一些处理问题的经验。

总之，自己在以后的工作中要加倍努力，一定听众领导的安排，积极主动地工作，好好学习保险理论和业务知识，为公司的再次创业做出应有的贡献。

回顾历史展望未来，明天总是充满着希望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的天安保险公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人的理想，一定能!

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分本资料权属优习网严禁复制剽窃注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

>二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的.顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

>三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入元，其中车险保费元，非车险业务元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

>四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

xx年即将过去，xx年年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

**国家保险工作总结8**

虽然今年的政策性农业保险工作已全部完成，但与组织要求还相差很远，要认真总结，总结工作中存在的问题，更好的指导下年的工作。下年主要做好以下几个方面的工作：

一是继续加强领导组织建设。

二是进一步加大宣传力度，家喻户晓。

三是进一步加强基础信息工作。

四是加大工作力度，使老百姓应保尽保。

五是加强服务意识，真正让老百姓投保放心，理赔顺心。

>保险工作总结（19）

今年以来，我市的养老保险工作在各级领导的正确指导下，以改革、稳定、发展为大局，认真抓好有关文件精神的贯彻落实，在实际工作中突出抓重点、攻难点，进一步深化养老保险制度改革，不断加强干部职工的精神文明建设，提高自身素质，自觉树立全心全意为人民服务的思想。经过全体工作人员的共同努力，我市的养老保险工作取得了一定成绩，为促进我市的经济发展和维护社会稳定发挥了积极作用。

一、工作开展情况

（一）确保了企业离退休人员基本养老金的按时足额发放

截止月底，全市共为名离退休人员发放离退休费万元，发放率和社会化发放率均为。其中市直有离退休人员人，发放万元。当期没有出现新的拖欠。今年以来我们紧紧围绕保发放工作，一是继续强化工作责任制，始终将确保发放作为工作的根本目标紧抓不放，使保发放始终得到高度重视。二是进一步完善了资金调度办法，合理使用中央财政补贴，强化了资金的预算管理，有效缓解了各县（市、区）的资金压力，为资金筹措到位打下了基础。三是坚持并完善养老金发放监控制度，实行养老金发放情况按月内部通报和向社会公布制度，按照要求统计发放情况并认真核实数据，及时提供给\_门，定期向社会公布各县（市、区）确保发放落实情况，接受群众监督。四是是加大了监督检查力度。今年月份，我市围绕规范统筹项目、巩固社会化发放、切实做到足额支付对各县（市、区）进行了检查督促，并通过对群众来信来访实行重点督办，力求消除工作死角，实现了全市当期无拖欠。

（二）养老保险费征缴工作得到进一步加强。

⒈加强领导，强化征缴力量。处领导先后多次召开会议，对征缴工作进行部署，及时解决工作中存

实了告知制度，下发了《职工养老保险关系接续卡》，千方百计做好下岗、失业职工养老保险关系的接续、转移工作，通过政策引导，增强职工参保的自觉性，保持职工参保的连续性。上半年，全市续保人数达（其中市直人）。

⒋采取有力措施，严格依法办事。－月，我们共向家企业下达了《办理社会保险手续通知书》，对于拒不参保企业，配合劳动监察支队坚决予以行政处罚，确实有效地利用和发挥现有法规的效能。

截止月底，全市新扩参保职工人，完成目标任务（人）的％。其中市直新扩人，完成目标任务（人）的％。

（四）企业退休人员社会化管理工作。

我市社会化管理服务工作开展以来，各级养老保险经办机构在社会化管理服务工作条件还不完善的情况下，克服种种困难，逐步落实各项目标任务，不断规范管理，拓宽服务内容，社会化管理服务工作取得了明显成效。为进一步推动和规范企业退休人员社会化管理服务工作，根据豫劳社险金函号文件精神，我市养老保险经办机构成立了检查评估领导小组，通过实地检查、座谈、查看工作方案、制度及相关台帐等方式，于××年月日至月日对所属个县（市、区）的社会化管理服务工作进行了检查评估。

⒈建立健全各项规章制度，完善工作条件。我市于××年底出台了《关于积极推进我市企业退休人员社会化管理服务工作的实施意见》，对社会化管理服务工作进行了规划部署，对落实街道（乡镇）、社区劳动保障工作平台建设条件、管理服务内容和标准提出了明确要求。许昌县、襄城县根据本县实际也相继出台了实施意见。许昌县、魏都区、禹州市街道（乡镇）、社区劳动保障工作平台建立了岗位职责、考核制度、统计报告制度、工作流程等相关制度和规定。

同时工作条件进一步完善。全市各县（市、区）\_门共有街道（乡镇）成立了

劳动保障工作机构，配备了专职人员人。其中，魏都区个街道劳动保障所有个建立了宽敞的服务大厅，另外个街道服务大厅正在筹建之中。全市已成立劳动保障工作机构和平台的个街道（乡镇）、个社区全部配备了计算机，实现了微机管理，养老保险经办机构通过拷盘的方式与街道（乡镇）、社区和企业退管组织实现了资源共享。

⒉管理服务内容不断拓宽。首先，建立并逐步完善了企业退休人员基本信息库（卡）。全市各级养老保险经办机构、街道（乡镇）、社区、企业退管组织按照劳社险中心函号文件规定的数据项目，建立并逐步完善了企业退休人员基本信息库（卡），并登录了微机。截至月底，共填写《许昌市企业退休人员社会化管理服务登记表》份。第二，发放了企业退休人员社会化管理服务联系卡。

为了便于街道（乡镇）、社区开展服务，我市养老保险经办机构按照劳社险中心函号文件规定的服务项目统一印制了企业退休人员社会化管理服务联系卡，分发到各县（市、区）。截至月底，已向退休人员发放联系卡张，受到了退休人员的普遍欢迎。第三，定期开展了养老金领取资格认证工作。各县（市、区）实际情况采取了不尽相同的认证方式，如禹州市采取指纹鉴定系统开展认证，许昌县采取了数码认证，长葛市采取了电子扫描认证，其他县（市、区）采取了照相制卡等认证方式。各县（市、区）养老保险经办机构、街道（乡镇）、社区积极协助其他地区社保机构进行认证，能够做到主动上门认证，共备案协助认证记录人次。⒊因地制宜地开展其他服务活动。由于经济条件不同，基础设施建设情况也相应差别，全市各级社保机构根据自身实际情况，积极开展其他服务活动，努力拓展服务内容。通过设立政策宣传栏、发放宣传单等方式进行宣传。许昌县下发了专门文件接收退休人员人事档案，建立了标准的档案室，微机排列，专人负责，目前已接收档案份，并为退休人员建立了健康档案。魏都区和许昌县建立了高龄和特困人员服务台帐，成立了退休人员互助组织，如夕阳红协会、协会等。襄城县按行业定期组织党员开展活动并进行政治学习。

到月底，全市纳入社会化管理的企业退休人员达到人，社会化管理率％，完成全年目标任务的％；纳入社区管理人，社区管理率％完成全年目标任务的％。

（五）做好了市级统筹前期准备工作。

根据省政府的工作部署，我市已于月日下发了《关于印发企业职工基本养老保险市级统筹施行意见》，月日起，市级统筹工作将正式启动。。实行市级统筹是一项复杂的系统工程，涉及到社会稳定和各方面利益调整。对此我们高度重视，认真组织测算、调研等工作，采取多种措施做好前期准备工作，确保市级统筹工作顺利进行。一是完善县（市、区）养老保险基础数据库。针对县（市、区）基础管理工作较为薄弱的情况，我们一方面规范业务管理，另一方面重点开展县（市、区）基础数据库的健全完善工作，确保有关业务和数据能快速、准确移交。二是制订了相关草案。依据市级统筹“五统一”原则，结合我市实际，我们制订了有关市级统筹的配套文件草案：《基本养老保险基金财务管理规定》、《养老保险业务操作规范》、《基本养老保险基金会计管理规定》、《关于许昌市养老保险经办机构设置等有关问题的意见》、《经费管理办法》和《养老保险计算机管理工作暂行规定》等。

根据我市目前的实际情况，月份全市可以实现企业基本养老保险政策、企业养老保险费率及实行基本养老金社会化发放的统一。筹集和管理使用基金和企业养老保险经办机构和人员管理的.统一，由于省编办文件尚未下发及财政专户设立等因素制约，暂不能实现。

（五）各项基础管理工作进一步得到加强

⒈进一步强化信息管理工作。为加快金保工程建设，实现全市数据共享，今年以来，我处抽调专门计算机人员长期到县（市、区）进行业务指导，对照项数据指标，加快数据整理，已经取得阶段性的进展，数据质量逐步提高。

>保险工作总结（20）

进入20xx年，在区人社局党组的正确领导和市养老保险基金管理中心的支持、指导下，区社保局紧紧抓住确保发放和退管服务工作不放松，各项工作有力有序推进。

**国家保险工作总结9**

一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在xxx万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。

二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。

三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

**国家保险工作总结10**

20XX年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗” 的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范文明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

**国家保险工作总结11**

为确保专项活动真正取得实效，我中心采取强力措施，不断强化活动效果。

一是加强协作。积极联合局劳动\_门，对全区各类企业和个体工商户参保情况进行全面深入地检查，摸清底数，分类排队，本着先大后小、先易后难的原则，有重点地开展扩面征缴工作。

二是建章立制。建立扩面征缴日汇报制度，中心主要领导坚持每天听取工作情况汇报，及时掌握工作进展，部署下步工作；建立中心领导带头深入企业制度，中心领导班子成员分头带队下到企业单位，宣传社保政策，督促参保缴费；认真落实专项活动旬报制度，严格按上级要求上报有关事项。

三是任务包干。中心将征缴扩面任务分解到每个工作人员，实行人人头上有指标，个个肩上有任务，并建立奖惩机制，奖励先进，鞭策落后，充分调动了工作人员的积极性，截止目前，我中心通过开展专项活动，多征缴养老保险金50余万元，与2家企业达成参保意向，新扩面人员360人，专项活动取得明显成效。

>保险工作总结（12）

**国家保险工作总结12**

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订xxx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

**国家保险工作总结13**

公司在正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展达的全年营销任务，下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

1、积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

2、全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

3、不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

1、“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

**国家保险工作总结14**

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，通过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

**国家保险工作总结15**

（1）、总公司的思维方式理解还不是很透彻，有时考虑问题不是很周全；例如团险业务手册给个别分公司数量过多，没有留出足够的富余，以致于总公司出现短缺。

（2）有时候办事还不够细致，缺乏前瞻性；例如在年终行销品印刷签报中，由于原中介渠道不在订购但签报时未考虑单价的变化导致预算不足，随经协调解决，但还是造成时间有所延长。三、对于问题的反思和解决措施

对于出现的问题我觉得最主要的问题还是总部思维模式还没有完全建立，在今后的工作里会继续加强这方面的意识，高标准要求自己，相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些不足，争取在各方面取得更大的进步。

20\_\_年即将过去，在公司领导的悉心关怀下和同事们的帮助指导下，结合我自身的努力，在工作、学习等各方面都取得了长足的进步，尤其是在保险理赔专业知识和技能培养方面的成熟，使我成为一名合格的车险查勘定损员。随着工作岗位的调整，我已经成长为为一名能够独立工作、业务熟练的前台工作人员。现将一年来的工作情况向公司领导总结如下：

一、加强理论学习，注重个人素质提高

加强自身业务学习，争做理赔标兵。在日常的工作学习中，我坚持学习更多的保险知识和业务技能，在老同志的“传帮带”下，不断加强个人自学，弥补个人在保险专业知识和理赔技能上的不足，始终保持着学无止境的学习精神，力争以优质、快速、合规的专业素质做好理赔客户服务工作，报效公司培养，并抱以乐观、积极的态度，以争做理赔标兵为目标。

二、严格管理制度，恪守保险人员职业道德

时时学习掌握公司的各项规章制度、严守理赔员工准则。我清醒的认识到，理赔线作为公司经营的出口关，责任重大，同时又面对保户、汽车修理企业等方方面面的利益诱惑，对此我始终保持清醒的头脑，时刻牢记《中国\_\_财险理赔纪律八条禁令》、《中国\_\_财险甘肃省分公司理赔人员工作纪律“十要”“十不准”“十严禁”》、《中国\_\_财险甘肃省分公司车险查勘、定损三字经》等理赔纪律，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”现象发生，确保自身做到克己奉公、清廉从业。

三、工作的主要做法及成效

1、坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的保险理赔原则。在正常工作时间及节假日值班期间，只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持第一时间赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

2、加强案情沟通，力保客户满意。在案件处理过程中，我确保每案做到上下环节交流沟通，一次性收集齐全案件赔付所需资料，方便后续环节处理，不断提高案件的结案时效，对客户咨询，我做到每问必答，耐心细致，在坚持公司赔付原则的基础上，做到以制度来做人、做事，做到按章办事。避免了人情、感情关，增加了遵纪的自觉性，尽己所能提高客户满意度。

3、注重资料的完成、准确、规范，做好数据质量整理工作。数据质量建设是公司提高市场竞争力的基础工程，数据质量的高低直接影响公司经营管理水平，是重大决策的关键依据。对业务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次检查，使公司业务数据质量得到进一步的改善。

4、注重仪容仪表，展现公司良好形象。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。

5、注重与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。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。

四、工作中存在不足

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，还有一些在今后的工作中亟待提升的方面：一是要继续加强车险理赔管控，有效降低赔付成本。二是要增强防范保险欺诈意识，要进一步与交警、经侦等部门做好打假防骗工作。

五、下一阶段工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

1、在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

2、在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，确保完成自己本职工作任务。

3、在本职工作上，严以律己，遵守各项规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。

顾旧盼新，提升理赔服务质量仍然是20\_\_年工作重心，理赔服务的好坏将直接关系到公司形象，影响到公司业务发展，车险理赔是需要管控的业务，如何缩短理赔周期，节约理赔成本，挤干理赔水分一直是我致力追求的奋斗目标。为此，在新的一年里我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高自身的综合素质和工作技能，以崭新的精神状态投入到工作当中，为公司发展做出力所能及的应有贡献。

基本信息

姓名：

国籍：中国

目前所在地：广州

民族：汉族

户口所在地：湖南

身材：157 cm 49 kg

婚姻状况：未婚

年龄：23 岁

求职意向

人才类型：普通求职

应聘职位：行政/人事类:行政/经理助理

工作年限：1

职称：无职称

求职类型：全职

可到职- 随时

月薪要求：1500--20

希望工作地区：广州 深圳

个人工作经历

工作职能：主要是户外促销活动的配合执行

中国人寿湖南省分公司95519 客服专员

主要工作职能：全天侯95519电话接听，客户咨询解疑问，客户投诉处理

永安财产保险股份有限公司 内勤/出单

主要工作职能：处理办公室日常行政事务,接听电话,接待客户,收发公文,开发客户,跟进客户,单证资料的录入输出,管理单证. 教育背景

毕业院校：保险职业学院

**国家保险工作总结16**

（一）城乡居民社会养老保险工作基本情况

我区下辖1个乡。5个街道办事处，共计18个农业村。6个城中村。31个社区，现有人口22万人。截止到11月底，城乡居民社会养老保险参保人数为25536人，基金收入810。59万元，基金支出510。17万元，基金累计收入1946。34万元，基金累计支出736。24万元，基金结余1210。1万元。

（二）全年工作情况总结

第一、完成20xx年度城乡居民社会养老保险保费收缴工作。根据省厅规定，每年度的城乡居保保费要在每年10月底之前收缴结束。为进一步规范保费收缴工作，今年提前筹划与银行合作，由银行代扣代收20xx年度保费。但由于邮政储蓄银行经办能力较差，导致工作进展缓慢，延误了保费收缴最佳时机。为确保在10月底前完成20xx年度保费征缴工作，放弃节假日休息，加班加点，采取区。乡。银行三方合作入村的方式，分四组下村收取保费。截止10月底，20xx年城乡居民社会养老保险保费收缴工作全部结束。

第二、配合上级做好社保资金审计工作。按照\_部署，国家\_在今年2月至5月对我省社会保障资金进行审计。得到上级做好迎审工作的通知后，加班加点做好相关材料。制度的准备工作，工作人员保持24小时联系畅通，与审计组成员随时保持沟通。五月初审计结束，审计中出现的问题是33人重复城乡居民社会养老保险和企业职工养老保险，主要原因是由于两个险种没有实现数据共享，导致重复参保。已集中精力在5月11日前为其办理了城乡居民社会养老保险退保，政府补贴已存入财政专户，完成了整改。

第三、加强信息化建设，实现系统化管理。对乡办级新农保系统管理员进行培训，日常工作中系统出现的问题及时与领导和软件公司进行沟通解决；在新农保系统内对到龄人员进行认定，截止到20xx年10月底，新农保到龄人员共计434人，养老金已全部补发。今年七月份，河北省城镇居民社会养老保险管理系统投入使用，我区在xx市率先进行城镇居民社会保险管理系统信息录入。为保证信息录入工作尽快完成，工作人员加班加点，牺牲休息时间。发现异地重复参保等现象后，及时与省市及相关县区沟通联系，确保工作顺利开展。至20xx年年底，我区城乡居民社会养老保险管理系统信息录入工作全部结束，实现系统化发放。

第四、完成被征地农民社会保障费预存款的审核工作，建立被征地农民台账，保障被征地农民的根本利益。xx市20xx年度第二批次。第七批次。第十五批次。第二十五建设用地涉及到xx区部分村及社区，按照省政府《关于实行征地片价的通知》（冀政[20xx]132号）和《xx市xx区人民政府关于实行征地区片价后被征地农民社会保障费提取比例有关问题的批复》（沧新政字[20xx]32号）文件的规定，核算上缴社会保障费预存款1778。1836万元，风险基金128。8845万元。此外，为摸清被征地农民底数，保证被征地农民根本利益，按照区政府要求，建立全区被征地农民台账。

第五、完成“8023”涉核部队人员基本情况调查工作。按照上级统一布置，与区民政局积极沟通，由民政局提供符合参加城乡居民社会养老保险条件的“8023”涉核部队退伍人员名单，确保该类人员养老保险问题得到妥善解决。根据民政局报送情况，我区“8023”涉核部队退伍人员中并没有符合条件参保人员，此项工作全部结束。

第六、排查重复参保人员，避免财政重复投入。在实际工作中，由于城乡居民社会养老保险与企业职工养老保险未实现数据共享，存在部分参保人员重复参保的现象。我中心经过集中排查，共计发现重复参保人员282人，个人账户本金770400元，本息共计774958。71元，政府补贴32821元。截止到9月底，相应政府补贴已存于财政专户，个人账户金额退发工作全部结束。

第七、完成老农保养老金核算工作，落实老农保新账户。由于老农保与城乡居保缺乏必要的政策衔接，为保障参保人的利益，按照原有制度核算老农保到龄人员养老金，并按照原有渠道发放。20xx年老农保新增到龄人员43人，领取人员231人人，老农保参保人员共计2401人，老农保基金累计结余184。38万元。此外，原有老农保账户由于开户资料不全，需要更换账户。经与区财政局积协调后，老农保新开户工作已经完成。

第八、进行城乡居保经办机构服务规范化达标建设。按照省市统一安排，在今年11至12月对城乡居保经办机构管理规范化建设工作进行验收（沧人社字[20xx]340号）。我中心高度重视，周密安排，倒排工期，组织区。乡（办）。村（社区）三级经办机构进行规范化建设。

第九、进行待遇领取人员生存认定。为了进一步推进城乡居民社会养老保险工作，不断加强基金监督与管理，防止冒领或故意弄虚作假。骗取社会养老基金的现象发生，20xx年10月开始进行我区城乡居民社会社会养老保险待遇领取人员生存认定工作。截止到20xx年11月底，待遇领取人员生存认定工作全部结束。

**国家保险工作总结17**

年初，我加入到了xx公司，从事我不曾熟悉的保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

>一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习相关理论，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

>二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

>三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点。

>四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的.各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务等。

一年来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**国家保险工作总结18**

我已在xx保险公司工作x个年头。在同事和领导的热情帮忙下，经过x年

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！