# 2024年失业保险工作总结(模板15篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-04-06

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。失...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**失业保险工作总结篇一**

进入公司已经一年了，一年的时间下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了以前很多没有的东西，我想这不但是工作，更重要的是给了自己一个学习和锻炼的机会，从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大熔炉里熔化，我想这就是经验吧，在此十分感谢领导和同事给予的帮助。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，有较高的政治素质和业务能力，了解业务和内勤工作，有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神。

20xx年来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么重要。在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提升自身能力的紧迫性，首先是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种“营养”，第二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；第三是向实践学习，把所学的知识利用于实际工作中。

在公司的20xx年总体来说还是平稳的度过的，有过成就，但更多的是对工作的一些认识和工作中发现自己的一些不足，这些不足是阻碍自己进步的最大的绊脚石，我对工作中的一些失误及不足做了如下的总结：

一.工作方法有待进一步改善，时常忙而乱，无章法导致效率不高。由于自身所兼岗位较多，产生了多起由于工作安排不当所产生的失误，所幸在领导的`关照和同事们的帮助下，未能造成比较严重的后果，但在工作安排上，还是自己的一个软肋，经常出现事赶儿事的情况，为避免此情况的出现，我决定在工作中进行详细的条理安排登记措施，将需要进行的工作进行登记并合理的安排开来，以防止出现工作积压的情况出现。

二.沟通较少，工作中遇到问题，没有及时与领导沟通，导致一些工作滞后。由于自身性格的原因，自己与同事和领导的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人和人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的最好的方法，我决定就自身缺点进行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

四.行业经验欠缺，处世判事能力不足

在新的一年里，我将抓住机会不断地学习专业知识，提升技能，总结经验，全面提升各方面的综合素质。认真学习公司的各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

总而言之，内勤这个岗位，是一个熔炉，也是一个舞台，既能锻炼自己也能展示自己，只要不断加强自身的政治思想素质、作风素质、业务素质和心理素质的修养，切实履行好内勤工作岗位职责，持之以恒地做到“五勤”，不断开拓创新，就能做好内勤工作。

**失业保险工作总结篇二**

今年，我局在省厅和xx市下，以让更多的人享受社会保障为，弱势群体的权益，加大工伤保险的征管，了较快发展。是国务院《安全产许可条例》颁布实施，抢抓机遇，了工伤保险在小矿山企业的工作。今年我市新增参保企业141家，新增参保3545人，工伤保险基金净增390万元，覆盖了国有集体企业、高危行业、小矿山企业的职工。工伤保险基金年平均征缴率今年，我局在省厅和xx市下，以让更多的人享受社会保障为，弱势群体的权益，加大工伤保险的征管，了较快发展。是国务院《安全产许可条例》颁布实施，抢抓机遇，了工伤保险在小矿山企业的工作。今年我市新增参保企业141家，新增参保3545人，工伤保险基金净增390万元，覆盖了国有集体企业、高危行业、小矿山企业的职工。工伤保险基金年平均征缴率95%，基金结余400余万元，保障了全市工伤工亡职工家属待遇的发放，了社会的稳定。下面，将的主要做法汇报如下：

我市属典型的资源型城市。全市有矿山企业353个，铁矿254个，煤矿99个，从事矿山企业产人员2．1万人，从事产业及产业人员1万余人。近年来，小矿山企业工伤工亡事故增多，从事矿山产的农民工在因工致伤致残后，活上和精神上经受了难以想像的。有些业主想方设法逃避赔偿责任，侵害职工正当利益的严重，工伤纠纷案件居高不下。为此，安全产，从稳定的劳动关系入手，把弱势群体的利益上升到密切与关系的来抓，把那些最迫切需要工伤保险的农民工纳入社会保障覆盖范围。为这项工作，加大宣传，在新闻媒体刊登工伤保险政策问答，发放宣传单、刊登工伤保险专版专刊，电视宣传等，了宣传效应。另一，有些业主现在矿山企业日子不好过，安全产要求，每年停工停产长，又不给更多的优惠政策，错误地参加工伤保险会使人工成本，加重企业的负担，有无工伤、工亡事故都要交钱，不划算的思想。

上门去做矿主的工作，从工伤无过错赔付到劳动能力鉴定，使业主真正认识到了参加工伤保险的好处，使职工了工伤保险的“保护伞”作用。还帮助企业算大账和长远账，用贴切典型的事例教育，从企业的长远存与发展看问题，算工伤保险分散风险、互利互惠的社会大账。有些企业为职工购买了商业保险，不愿意参加工伤保险，解释工作，使业主理解社会保险的不可替代作用，商业保险与社会保险的界限。措施了矿山企业的参保性和性。

年初，武安市政府将工伤保险扩面列入实施“民心工程”的位置。市委常委会、市长办公会全市安全产，把小煤、铁矿参加工伤保险列入日程，人劳局、安监局、冶金局、煤炭局等直接，职责，合力，工伤保险。我局了企业参保登记、申报、缴费和申报工伤待遇的流程，安全、冶金、煤炭对即将复工产的小矿山企业的参保工作督促检查。规定小铁矿、小煤矿等高危行业在安全检查和复工产时，向主管提交社会保险经办机构出具的“参加工伤保险”的证明。凡未参加工伤保险的小矿山企业，安全、冶金、煤炭不予批准复工和产，将参加工伤保险颁发安全产许可证和恢复产的必要条件。这项措施，了小矿山企业的参保。

小矿山工伤保险在我市尚属首次运行，在全国也经验可循，边摸索边实施。在实施过程中，我市依据《xx市小矿山企业工伤保险社会统筹办法（试行）》的意见，了工伤保险金由社会保险经办机构单独列账，封闭运行。按以支定收，收支平衡的原则费率，并小矿山安全风险较高的.情况，对工伤事故率高低浮动费率。雇主缴纳的原则，小煤矿从业人员每人每月100元缴费；小铁矿暂按每人每月80元的标准缴费；采石场暂按每人每月40元缴费。参加小矿山工伤保险的职工因工死亡后，直系亲属从工伤保险基金中xx市上年度职工平均工资领取6个月的丧葬补助金，供养亲属按职工本人工资：配偶每月40%，其它直系亲属每人每月为30%，抚恤金总额不超过职工前的工资。一次性工亡补助标准为48至60个月xx市上年度职工月平均工资；供养亲属抚恤金自愿一次性结清的，不同标准最高支付不超过10万元。对因工致残的可选择一次性结清待遇的，一级10万元、二级9万元、三级8万元、四级7万元的标准一次性结清后终止工伤保险关系。五至十级伤残职工不愿一次结清待遇的一至四级伤残职工仍按《工伤保险条例》和《河北省工伤保险实施办法》规定的待遇，了高危行业职工的权益。

规范管理，我市“实名制”制度。在办理过程中，每名参保人员向经办机构近期照片、身份证复印件，经办机构逐人档案，便于查对。还将企业缴费高低与其工伤事故状况起来，对安全产企业的评定工作，把缴费与安全产起来，对安全产连续无事故的企业，缴费标准；安全产的矿山企业加大处罚，直至停产整顿，以工伤保险全市的安全产，工伤事故的，地保护劳动者的命和健康安全，降低保险费用的支出。在事故，要求企业工伤工亡事故后在24小时内报劳动保险行政。接到报案后，工伤经办，保险行政事故调查，勘查现场，确认工伤。今年来，现场勘查40多次，了非工伤申报10多起。还了监督机制。工伤报案后，组织由两个的工作人员参加工伤认定，了工伤认定的性，了非工伤原因基金支出的风险。在工伤基金的管理上，严把基金支付关。工伤职工治疗是“实报实销”，工伤职工参加了工伤保险，“工伤保险的钱不花白不花”，产了小病大治，轻伤住院等，还人借工伤治疗为由，购买药品“搭车报销”。情况，审核，对每报销凭据，按工伤药品目录审核，对每起工伤事故都了档案，规范了工伤事故支付待遇程序。在审批工伤事故赔偿待遇，了经办人审核，保障中心主任复核，主管局长审批等多项监督制度，了基金安全运营。

为工伤保险的健康发展，着手科学的预防机构，长效运行机制。设立工伤预防机构。在工伤保险科设立了工伤预防机构，组成人员由熟悉矿山企业安全产的安监人员、矿业专家和工伤保险员参加矿山企业的安全预防工作。对参保企业工伤预防制度的情况监督检查，适时工伤预防安全教育，组织企业对从事工伤保险人员培训，对事故分析和，降低了工伤事故的。制定事故预防的规章制度。要求参保的矿山企业安全产的法律法规，在工伤预防制定的措施，如企业在产过程中的安全标准和措施，从事高危行业工作人员的职责和义务，安全产管理的制度和规定，并把制度悬挂在矿山企业处。工伤保险奖励制度。奖励定额缴纳了工伤保险基金，又重大伤亡事故的小铁矿和小煤矿。奖励对工伤保险和安全产工作的企业和个人，预防事故、鞭策后进、鼓励先进的。四是工伤康复工作。成立工伤康复机构，在城区指定了4家医院工伤职工的定点医疗机构，并设立药品使用目录，对工伤职工康复性治疗费用支付详细的规定，在基金安全的，委托医疗机构康复服务等措施，最大限度地帮助工伤职工恢复身体功能，存质量，帮助重新回归社会，减轻社会和家庭负担。

我市的工伤保险工作了成绩，但面临的任务依然艰巨，还需加度，把工作做深、做细。将让更多人参加社会保险，让更多的人享受社会保障不动摇，把弱势群体利益心上，抓在手上，努力工伤保险的长效机制。

**失业保险工作总结篇三**

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，透过这几个月的工作和学习，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自我的理论知识付诸于实践，挑战了自我的工作潜力和学习潜力。

在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮忙，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：

1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户带给了的服务，维护了公司的形象。

2、坚持财务手续，严格审核算(发票上务必有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。

3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。

4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。

5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每一天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的`基本知识，不断提高自我的共产主义觉悟，不断提高自我的政治素质、业务素质和工作潜力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自我，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自我的团队合作精神。

2、透过日常工作积累，发现自我的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险好处和功能的领悟，个性是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

20xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，透过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。

3、不断锻炼自我的胆识和毅力，提高自我解决实际问题的潜力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自我的业务潜力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、积极参加公司组织的每项活动，提高自我的沟通潜力，更期望能参加公司组织的每次培训。

**失业保险工作总结篇四**

我就是财产保险股份有限公司的一名普通的业务员，我入司2年以来，无时不刻的感受着财产保险文化的熏陶。在那种：以人为本，我为人人，人人为我的公司精神礼貌的感染下，自身素质得到了快速的提高和成长，在此我衷心的感谢公司各位领导给予的关怀与帮忙。同时在近两年的工作中也遇到了一些困难和问题。

例如：1公司的出单系统程序比较的不给力，有时出个单子因为系统的缘故，需要客户多等将近半个至一个小时，这样一来的后果将就是导致客户产生不信任感和焦躁情绪，以至于对我们业务员以后的展业造成必须影响。

2公司核保政策变动较快：对于我们业务员来说，如果业务要做的好，平时就需要有一些大客户的支持与帮忙，在此状况下同样的我们也需要给予这些客户些政策上的支持与帮忙，这样才能换来彼此的真诚与信任，双方都得到长足的发展。

3公司组织的培训较少：诚然如古人所云，学习知识如逆水行舟，不进则退;做业务的其实也就是如此，我们需要不断的在实践中积累经验及借鉴一些好的，与时俱进的销售手段。这样我们才能不被时代抛弃及淘汰，才能为公司贡献更多的力量!

最后再此衷心的感谢各位公司给予的帮忙及关怀，同时也祝愿\*\*财产保险股份有限公司在新的一年里：蓬勃发展，蒸蒸日上。祝福公司的每位员工：身体健康，万事如意!

**失业保险工作总结篇五**

我校自从xx年开展学生平安保险代理工作以来，特别是2xxx年以来在长沙育才代理有限公司的直接领导下，为保障广大学生的切身长身利益，维护学校的稳定，在保险代理方面做了大量的实际工作，取得了显著成效，主要体现在：

一、一直以来得到了学校党政领导的高度重视和积极支持。我校学平险工作能自觉遵守《中华人民共和国保险法》、《合同法》，中共中央、国务院、中国保监委、教育部、湖南省人民政府、省保监局、省教育厅等部门文件及法律法规。认真学习、贯彻执行有关保险方面的政策法规，热情支持长沙育才保险代理公司依法进行学生保险代理工作。

二、认真贯彻执行上级组织有关规范保险业务的文件，如认真学习了省教育厅、湖教通[2xxx]150号《关于协助保险监督管理机构规范学生保险代理业务的通知》和湘保监发[xxx]43号文件的规定。在2xxx年刚开始开办学生保险代理工作时，主要是校关工委具体操作的，到20xx年之后，特别是20xx年以来。校关工委不在具体操办学生保险代理业务，学校专门成立了学生平安保险代理办公室，不过，校关工委仍全心支持协助学生保险代理工作的宣传教育，在新生入学时，组织离退休老同志，深入现场进行宣传发动工作。并继续促督保险机构搞好理赔服务，切实保护了学生合法权利。

三、从事学生保险代理的机构和代办人员，能切实按照有关保险法规依法依规做好学生保险代理工作。

1、组织健全，人员配备到位

2、我校学生保险代理有独立的办公室，办公用品包括专用电脑、办公桌椅和文件柜以及空调、复印与传真机配套基本齐全。

3、我校学生平安保险代理每年均与各有关承保公司签订了补充协议，做到了手续完善，合规合法。

4、严格执行投保自愿的原则。从2xxx年起学校财务部门和校关工委没有代收学生保费，而是由学生保险代理人员协助保险公司收取保险费。

5、根据有关协议确认的结算表，及时向有关保险公司如数转交代理的学生保费。之后，再由保险公司将保险代理手续费按协议比率汇入长沙育才保险代理有限公司。然后，按报账程序转给我校学生保险代理机构。

6、已建立和完善了各种业务台账，按上级要求，及时准确地报送各类报表。

7、从2xxx年起，认真执行了公司制度，加强与完善了财务管理，及时到省公司报账

8、建立健全了各种规章制度，并严格按制度办事。

在一些不足之处，如今年投保率只有70%多。还有待于采取相关有效措施，提高学生的保险意识和防范意识。进一步改进我们的工作。使我校学生保险工作搞得更好。

**失业保险工作总结篇六**

xxxx年，我加入到了xxx支公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。

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。

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，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，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。

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。

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，不参与赌博、购买xx等不良行为。

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，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

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，也发现自己与最优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。

尊敬的领导和同志们：

大家好!

我于200\*年6月任个人业务部经理，两年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务，保险公司个人业务经理总结(述职报告)。

在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。

下面就两年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。

一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习江总书记的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。

对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

二、狠抓业务发展取得了明显成效。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：1、科学计划。

两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

2、做好推动。

业务计划能否落实，关键在推动。

两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。

200\*年5至7月，由于分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。

200\*年九9、10两个月以分红险销售为主要内容的\"非常行动\"劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了广东和上海。

\"鸿泰杯\"企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

3、搞好总结。

业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。

两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。

当去基层公司看望业务员时，他们讲到\"我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。

\"在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。

由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

三、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。

张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。

两年来在队伍管理问题上煞费了心思。

200\*年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。

当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：一是全面了解情况。

到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。

数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

二是对症下药。

根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。

各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照\"基本法\"办事，使营销团队的管理走上制度化。

200\*年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的\"基本法\",到2024年底全拾基本法\"达到了相对的统一，为实施新的\"基本法\"打下了坚实的基矗同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。

这期间还借助推行\"两个规范\",增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法;一方面又对于不良行为坚决进行处理。

特别在200\*年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了\"讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收\"的应对策略，起到一定的稳定作用。

后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出\"可以接收\",对极个别人坚持拒收。

这样有张有驰、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

4、亲情管理。

两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。

任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。

这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

四、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系。

两年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。

一是组训队伍的培训。

至今不能忘记的是200\*年8月，我省第一期以自己的\'力量教学，为期14天有116人参加的组训班。

由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。

目前组训力量已达到近200余人。

二是主管培训。

两年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。

三是讲师培训。

为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。

四是管理人员的培训，协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

五、抓好几项大的基础工作。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。

一是个人代理人档案管理工作。

通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。

二、信息通报工作。

自200\*年8月创建了\"营销快讯\",至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了\"信息直通车\",受到全系统基层公司的普遍欢迎。

三是建立了代理人群众组织。

先后建立的代理人业务发展研究会，并于2024年7月召开第一次年会;成立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌;建立了代理人\"爱心社\",使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。

四是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。

五是推行\"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。

六、新基本法的试点工作的成功，

为代理人管理走向正规化、科学化打下坚实基矗

七、开好了两个大会。

一是200\*年的\"双过半\"和今年5月份首届高峰会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。

党会的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升。

八、抓好了部室建设，综合素质日渐提高，尽力使部室人员有能力驾驭日益激烈的竞争形势。

目前全处同志团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

总之，两年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是总经理室和机关各处室，没有他们的支持就不可能有这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全处同志对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之两年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等，请大家多批评。

另一方面我自已也要不断的加以改进。

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，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层面。

谢谢!

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

一、 员工管理、业务学习工作：

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xx-x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。

二、 意外险方面工作：

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。

要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。

做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。

二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基矗三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xx-x万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：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xx-x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。

三、 寿险业务方面工作：

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。

一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。

二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、今年在总公司的指导下从营销部招募了xx-x人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xx-x万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

五、 建议：

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。

二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮助。

六、明年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

**失业保险工作总结篇七**

（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。

按照国务院部署，国家审计署在今年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。

第一、进行20xx年城乡居民社会养老保险保费收缴工作。

根据我区实际情况，计划在20xx年上半年进行保费征缴工作。

第二、进行20xx年年度待遇领取人员生存认定工作。

第三、做好城乡居民社会养老保险业务档案验收工作。

按照统一安排，省厅将于20xx年对全省社会保险业务档案进行达标验收工作。我中心将根据有关文件要求，对城乡居民社会养老保险业务档案进行整理规范，务求达标。

第四、做好被征地农民社会保障工作。

按照上级政策做好被征地农民社会保障工作，保障被征地农民根本利益。

第五、做好老农保到龄人员养老金核算发放工作。

第六、指导今年没有达标的城乡居保经办机构继续进行规范化建设，争取明年达标。

**失业保险工作总结篇八**

保险工作总结（一）：

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，透过这几个月的工作和学习，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自我的理论知识付诸于实践，挑战了自我的工作潜力和学习潜力。

在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮忙，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：

一、工作方面

1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户带给了最好的服务，维护了公司的形象。

2、坚持财务手续，严格审核算(发票上务必有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。

3、换岗担任公司核算员后，用心与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。

1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习\* 列宁主义、\* 思想、\* 理论和党的基本知识，不断提高自我的 \* 觉悟，不断提高自我的政治素质、业务素质和工作潜力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自我，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情用心、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自我的团队合作精神。

2、透过日常工作积累，发现自我的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险好处和功能的领悟，个性是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，透过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。3、不断锻炼自我的胆识和毅力，提高自我解决实际问题的潜力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，用心、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自我的业务潜力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、用心参加公司组织的每项活动，提高自我的沟通潜力，更期望能参加公司组织的每次培训。

应对保险业激烈的竞争形势，应对外部竞争所带来的业务压力，持续沉着冷静，客观应对现实状况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战，是我们值得思考并值得去做的事情。我的思考有以下几点：

1、深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

2、服务更加人性化、亲密化。应对企业单位，公司经理室成员年初就对各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和推荐，这一举措势必会得到了企业的充分肯定，让他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。应对个人业务，业务员也能够回访，平时持续联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业务必亲自上门拜访，对所有新保客户务必当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要务必随叫随到，带给各方面服务。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户带给力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量;二是坚持24小时值班制度，用心参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平;三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息;四是用心做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，用心会同相关业务部门对预案执行状况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的潜力。

三、

建立严格的内部管理考核制度

1、统一员工服装，给客户整齐划一的感觉，一开始就给他们留下良好的视觉好感。

2、严格考勤制度，对于迟到早退现象的要给与相应得惩罚。 3、每一天做好值日工作，持续良好的工作环境。

4、每名员工清楚自我的岗位职责，做好自我本分的事，由于个人失误给公司造成损失的要负相应的负责。 5、每项工作要本着公开透明的原则。

6、公司可定期向员工采集公司合理化发展的推荐，鼓励员工为公司发展献计献策。

保险工作总结（二）：

我是财产保险股份有限公司的一名普通的业务员，我入司2年以来，无时不刻的感受着财产保险文化的熏陶。在那种：以人为本，我为人人，人人为我的公司精神礼貌的感染下，自身素质得到了快速的提高和成长，在此我衷心的感谢公司各位领导给予的关怀与帮忙。同时在近两年的工作中也遇到了一些困难和问题。例如：1公司的出单系统程序比较的不给力，有时出个单子因为系统的缘故，需要客户多等将近半个至一个小时，这样一来的后果将是导致客户产生不信任感和焦躁情绪，以至于对我们业务员以后的展业造成必须影响。

2公司核保政策变动较快：对于我们业务员来说，如果业务要做的好，平时就需要有一些大客户的支持与帮忙，在此状况下同样的我们也需要给予这些客户些政策上的支持与帮忙，这样才能换来彼此的真诚与信任，双方都得到长足的发展。

3公司组织的培训较少：诚然如古人所云，学习知识如逆水行舟，不进则退;做业务的其实也是如此，我们需要不断的在实践中积累经验及借鉴一些好的，与时俱进的销售手段。这样我们才能不被时代抛弃及淘汰，才能为公司贡献更多的力量!最后再此衷心的感谢各位公司给予的帮忙及关怀，同时也祝愿\*\*财产保险股份有限公司在新的一年里：蓬勃发展，蒸蒸日上。祝福公司的每位员工：身体健康，万事如意!保险工作总结（三）：

人保财险电子 \*近半年的工作，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持与帮忙，让我取得了必须的好成绩。

我从8月26日进入到人保财险公司电子 \* 以来，在这期间主要是跟电子 \* 里的同事学习，熟悉业务资料。主要包括：了解熟悉保险条款及一些基本知识，熟练操作业务系统，以及话术的掌握等一系列工作。这但是让我明白了很多工作中务必了解，务必明白，务必清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。

原定于两个月的实习期，在领导和大家的帮忙下取得了优异的成绩超额完成了当月的业绩任务，得到了领导与同事的认可提前结束实习转为正式员工，这让我的自信心又增添了几分，到此刻近半年的工作生活，与公司共同进退，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于应对失败挫折的心，电子 \* 就像是一个大家庭，容入这个大家庭让我感到一丝温暖。12月3日电子 \* 所有员工开了一次会议，关于xx年全年业绩任务未到达预期成绩610万元，市公司决定裁员或撤消部门，这使得公司领导和同事深受打击，但是我们并没有因此而泄气，电子 \* 所有员工，大家互帮互助齐头并进共同应对这突如其来的危机，然而我们的努力也证明了我们的实力，在事后短短的一个星期我们超额完成市公司给我们的任务，燃眉之急得以缓解。时间过的真快，转眼间xx年又过去了。从8月份进入到公司以来，始终相信：努力也许不会成功，但放下肯定失败，我会全力以赴，把握每次学习和提升自我的机会：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。路虽远，行则将至;事虽难，做则必成!保险工作总结（四）： 转眼我到公司工作已接近半年了。在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮忙、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自我所承担的各项工作，个人素质和业务工作潜力都取得了必须的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作状况总结如下：

一、加强学习，提高素质。

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

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，透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。

二、踏实肯干，完成工作。

在公司工作的半年中，透过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面: 第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作潜力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，期望领导和同志们对我进行监督指导： 1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自我的知识水平和业务潜力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自我。

3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自我的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自我的一份力量。

保险工作总结（五）：

保险公司个人工作总结 “认真、务实、创新、激情”这是今年给自我定下的岗位关键词，在09年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自已的实际行动证明自我能做的更好!在xx年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和期望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，此刻的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每一天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔能够极大助力工作的财富，要明白专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却十分关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自我一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自我工作的同时，透过理论与实践相结合的方式来进一步充实自我，从技术层面提高自我的业务潜力。“百尺竿头，更进一步”。20xx年，我必须会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

保险工作总结（六）：

在工作思想方面，用心贯彻省、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，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。用心认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自我的思想武器。作为一名展业人员，自我的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自我，加强自我的专业知识和技能。同时做到尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店持续良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算;无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争十分激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们能够在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了必须的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改善。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

保险工作总结（七）：

时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我待。在加入中银保险江西分公司的半年时间内，得到大家的帮忙实在是太多，此刻我将本年度的工作状况汇报一下：

理赔理算岗位是一个工作十分较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。是这是一项十分需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

一、理赔案件结案：从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结xx余件已决赔案。并且在透过年底理赔部全部门的努力，将已决案件结案率成功的从70%提升至85%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

二、通知客户及时理赔提高结案率：通知客户需要超多时间，在告诉客户一共赔付多少的状况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不一样，每一个客户也不一样，不一样意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只有及时安抚客户情绪，告知保险公司条款，如不计免赔，300元绝对免赔等等。

三、案件归档：在一个案件赔款完毕后，需要将车险理赔卷宗按照报案排序，填写好名称。每个案子材料不一样，薄厚程度也不一样，需要的时间更是不一样。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。

保险工作总结（八）：

保险公司个人工作总结

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，（减少问题件）以便提高承保速度。第二个方面是报表，每一天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自我的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自我的任务进度，做到心里有数，透过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多的知识，积累了必须的经验。

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第三，继续努力的学习业务知识，提高自我的业务水平，那我期望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自我去看和透过老师讲解，在理解上是有必须的差距的。

下方是个人感受（个人收获）

1保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识十分的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于此刻的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的潜力和经验，强化了我对扩展知识和提高潜力的学习欲望。虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不一样，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼excel表格，但是透过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自我犯错，需要的是在错误中总结经验，不能一错再错。也期望在我犯错误的同时，领导用心地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有必须的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负职责的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项资料空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自我的职责。

其次，是期望我们经代能够在各位老师和我们大家的辛勤努力下，保质保量的完成各项任务，甚至是超额完成第三，是对我自我的一个愿景吧，期望我有一天也能够像在座的各位老师一样，站到台上去讲课，有一天大家也会尊敬的叫我温老师，那我也算完成了小时候的一个当老师的梦想 第四，是对大家的祝愿，期望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差十分的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家必须要注意身体，加强锻炼。

最后我要说一声感谢。

感谢领导长久以来的指教，感谢各位老师对我的帮忙和关怀。

这么长时间以来，领导和老师们不只是在工作中给予我很大的帮忙，在生活中也很关心我，大家都十分的照顾我，让我觉得这就是个家，十分的温馨。所以在那里我也代表我的父母向领导以及各位老师说一声多谢！多谢你们对小温的培养。

最后一句多谢，多谢大家能够与我分享我的总结汇报。多谢！

保险工作总结（九）：

保险公司个人工作总结

转眼又是一年，在\*\*\*这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长为一名正式的组训，让我感受到了\*\*的温暖、励练与激励--感慨万千。回首\*\*所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20\*\*年工作状况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的： 一、中介团队日常工作的经营

自我。

团队的变化，看到了一次又一次刷新的业绩，感受到大家越来越强的群众荣誉感。目标就是职责，完成就是忠诚！二、银行网点各种培训工作的安排及授课 由于中介的销售主要是依托于银行，能够说没有银行，客户经理就失去了更多销售的机会，所以网点工作的开展是至关重要的。也就是当每一次新产品、活动开展的时候，都要第一时间与网点搞好关系，并且要使每位银行人员全面掌握产品的卖点，这样我们才能占有有利的局势，而银行往往驻点的不只是一家公司的客户经理，多时能到达四家，所以及时到位的培训是至关重要的，这对我来讲也是一个更高的要求，因为给银行人员培训不一样于对自我公司的人，所以不仅仅要有清晰的思路，讲解产品基本职责，还要透彻分析产品的市场、定位，这样对于银行里的行外人才能更好的全面掌握产品卖点，提高销售技能，带动保费增长。

三、参与筹建、管理理财经理团队

在这次\*\*年业务达成中创造了近700万期、趸交业绩，不仅仅打开了新的销售局面，而且也为全年业务冲刺立下了汗马功劳。

四、目前我存在的问题：

在上方的总结已有了一些指出，目前，我觉得做为一名组训最重要的一点就是学习、学习、再学习！而每一个人又都存在惰性，所以我务必要克服。还有就是授课、产品解析潜力，有所欠缺，要不断加强。目前银保团队也在不断的增加人力，所以还要多补充一些团队管理知识。

对于我这样一个入司时间只有两年的员工来讲，能够被评为\*\*年的优秀个人，我感到无比光荣，同时也感到身上的职责更重了，这不仅仅是对我一年来工作的肯定，而且是对我的鼓励与鞭策，我要牢记这份荣誉，勇往向前！

我原先看到过一篇文章《组训如水》，摘抄上方的一段话做为我20\*\*年工作总结的结尾：水的灵性造就了生命的历程，失去了水的地方一切将黯然失色，组训在寿险营销蓬勃发展的的这天将发挥他们不可磨灭的作用。在这样一份高度专业的工作中，虽然充满艰辛，但我们相信，透过我们的努力，我们将成为经理最得力的左膀右臂，成为主管最专业的合作伙伴，成为伙伴心中最亲密的良师益友，我们将用我们水一样的情怀陪伴寿险营销事业，直到永远。

我又想起了铮铮入耳的组训誓词：只要\*\*在，我就有前途，只要有我在，\*\*必须强！

保险工作总结（十）：

我是财产保险股份有限公司的一名普通的业务员，我入司2年以来，无时不刻的感受着财产保险文化的熏陶。在那种：以人为本，我为人人，人人为我的公司精神礼貌的感染下，自身素质得到了快速的提高和成长，在此我衷心的感谢公司各位领导给予的关怀与帮忙。同时在近两年的工作中也遇到了一些困难和问题。

例如：1公司的出单系统程序比较的不给力，有时出个单子因为系统的缘故，需要客户多等将近半个至一个小时，这样一来的后果将是导致客户产生不信任感和焦躁情绪，以至于对我们业务员以后的展业造成必须影响。

2公司核保政策变动较快：对于我们业务员来说，如果业务要做的好，平时就需要有一些大客户的支持与帮忙，在此状况下同样的我们也需要给予这些客户些政策上的支持与帮忙，这样才能换来彼此的真诚与信任，双方都得到长足的发展。

小班保育员工作总结

保险公司开门红口号

服务行业工作总结

助理工程师工作总结

内容仅供参考

**失业保险工作总结篇九**

大家下午好！

我来自江桥镇民办沪宁小学，我们学校20xx年9月开办，两年来我们在上级主管部门的领导下，在嘉定人寿保险公司的直接指导下，不断探索学生保险工作，不断提高家长对平安保险工作的认识，不断加强学校安全教育，规避安全风险，发生问题及时与人寿沟通，为学校教育教学工作的顺利进行提供了必要的保障。借此机会感谢人寿的同志们对我们学校工作的大力支持，特别是在学生发生意外时及时明确责任，及时沟通，及时理赔，在较短时间内让家长们感受到人寿保险公司周到的服务，也为学校安全提高了坚实的后盾。

学生安全与健康保护历来是学校各项工作当中的重中之重。两年来，我校学生在平均每期在1400人左右，做到了参保人数达到百分之百，理赔满意度百分之百。具体做法是：

一、领导重视、机制保障，确保工作力度

分工、中层有人抓、具体有人做的工作格局，从而为学生险工作的有效落实提供了坚强的机制保障。

二、广泛宣传、加强教育，提高家长和学生的安全保护意识

我们认为：凡要做成一件事，必须舆论先行，积极而扎实地进行宣传是提高认识、确保落实的前提。为此，学校坚持“统一部署、全面落实、力度强化” 的原则，主动与学生家长沟通，让家长认识到投保最大的受益者是孩子和家庭。

1、充分发挥班主任老师的主力军作用。以班级为单位宣传文件精神，介绍保险政策。 同时开展丰富多彩的教育活动。利用班会、团队活动、活动课、人防课、学科渗透等途径，通过讲解、演示和训练，对学生开展安全防范教育，使学生接受比较系统的防溺水、防交通事变、防触电、防食品中毒、防病、防体育活动伤害、防火、防盗、防震、防骗、防煤气中毒等安全常识和技巧教育。还利用学校广播、黑板报、悬挂横幅、张贴标语等宣传工具及举行主题班会、讲座等形式开展丰富多彩的安全教育。通过教育提高广大学生的安全意识、安全防范才能和自我保护才干。

2、提倡走读学生步行上学，对学生骑车上学情况进行追究，严禁学生骑自行车上学。搭乘私家车上学。

3、利用学校安全案例进行事例教育。小学生天生活泼好动，也正是培养和张扬个性的关键阶段，磕磕碰碰在所难免。我们把这些处理好的事例记录在案，并适时对家长进行剖析和介绍，更加强化了家长对学生险的认识。

三、专人负责，齐抓共管，增强服务意识

学生保险工作，繁琐而又重要，其中材料的收集，输入，上报，接受家长政策咨询、医疗的报销等，伴随着工作的始终，本着“服务学生”的工作理念，学校的保险工作从开始之初，就安排专人负责此项工作。

四、细化工作，认真落实，提高管理科学性

开学前将中国人寿保险公司申请“平安保险”的宣传单（致学生家长的一封信）。在新生报到注册时发放的家长手中，并要求自愿投保的家长当场签字留下回执。

总之，我校的经验概括起来就是十六个字“领导重视、机制保障、宣传到位、实惠凸显”，通过扎实工作，沪宁小学的学生险工作做到了投保及时，投保率高，家庭得实惠的效果，得到了家长的支持与赞扬。今后，我们将进一步本着“以生为本，育人为先”的指导思想将这一惠民政策宣传到位，落实到位，为学生的健康、全面、和谐发展做出更大努力！

**失业保险工作总结篇十**

20\_\_年是值得中支保险人难忘和考验的一年，根据省公司和保监局的筹建批复文件精神，我司自4月份开始筹建至5月10日正式挂牌开业，至今各项工作都已步入正轨，公司发展初见规模。正式开业以来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在市委、市政府及社会各界的大力支持下，我司员工以拓荒者的勇气，团结拼搏，攻艰克难，取得了骄人的战绩，至12月中旬累计完成签单保费1085万元，全面完成了省公司下达的各项任务目标。这些成绩验证了我司的“特别能吃苦，特别能战斗”的公司精神。现将20\_\_年所做工作总结如下：

一、深入开展市场调查，制定积极的筹建方案。

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。并在此基础上制定了筹建方案和未来中心支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了市委、市政府的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于5月份顺利通过保监局的验收并批准开业。

二、紧紧抓住“第一要务”，牢固树立发展意识。

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入我市保险市场的新公司，如何在激烈、甚至无情的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司提出的20\_\_年业务发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，大家群策群力，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。在发展直销业务和个人代理业务的同时，中支公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，努力构建多渠道，全方位的保险产品的销售网络，通过积极努力，我司在较短的时间内就与中国银行、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，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了良好的基础。

三、坚持“两手抓，两手都要硬”的原则，使公司管理与发展齐头并进。

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证中支公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度，并按上级公司“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程，公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解中华保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等，20\_\_年，我们共举办各类业务培训4次，参加人数达180人/次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，共核保、签发各类保单2240份，实现签单保费1085万元，接受各类报案185起，代查勘案件14起，已决案件61起，占已决案件的94%。

四、在竞争中求生存，在服务中促发展。

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以中支在成立之初就倡导全体员工要树立“业务要发展、服务要先行”的理念，以中华保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。因此如何提高服务工作质量，建设一流的客户服务平台，也是我们工作的重中之重，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。因此，中支在成立之初就严格规范客服工作，把中华保险一流的客服管理平台运用、落实到位，并建立健全语音服务系统，让众多的客户全面了解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。

同时加强客服人员培训，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。切实实践“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。

20\_\_年，在省公司的正确领导下和全体员工的共同努力下，我司做了一些工作也取得了一些成绩，但离总、省公司的要求还有很大差距，20\_\_年，中支将认真贯彻省会议精神，按照省公司“20\_\_年总体工作思路”要求，实现速度、规模、效益同步快速发展。

**失业保险工作总结篇十一**

年来在1县委、县政府的领导下，在市医疗保障部门的正确指导与帮助下，在局领导班子的高度重视与大力支持下，全所同志紧紧围绕我局年初制定的继续实施八四四工程和具体工作目标的要求，以学、转、促活动为契机，以服务于广大的参保患者为宗旨，团结协作共同努力，我县的医疗保险工作健康平稳的运行，现就一年来的工作总结如下：

医疗保险工作的宗旨就是服务于广大的参保患者，为广大的参保人员服务，不应成为一句空洞的口号，在具体工作中需要有一支敬业、奉献、廉洁、高效、乐于为参保患者服务，热爱医疗保险事业的工作人员，因此，根据县委要求，按照我局开展学、转、促活动的实施方案精神，全所同志积极参加每次局里安排的集体学习活动，通过学习，结合医疗保险工作的实际，在思想观念，工作作风，工作方法上力争实现三个转变，树立三个观念，即转变思想观念，树立大局观念，识大体、顾大局，紧跟时代步伐。医疗保险工作的目的就是要切实让广大的参保患者有病及时得到治疗，发生的医疗费用按照政策规定及时的得到报销，通过工作人员的辛勤工作，让广大参保人员满意，促进我县社会稳定；转变工作作风，树立服务观念。医疗保险工作的宗旨是：服务于广大的参保患者，因此，我们以为参保患者服务为中心，把如何为参保患者提供优质服务贯穿于工作的始终，工作中坚持公平、公正、公开的原则，客观公正，耐心细致，经常加班加点是很平常的事了，有时为了工作加班到深夜两、三点钟；转变工作方法，树立责任观念，医疗保险改革是一项全新的工作，没有成功的经验可直接借鉴，而且直接关系到广大参保患者的切身利益，因此，我们在认真学习政策理论的同时，努力学习业务知识以便能熟练掌握医疗保险工作的有关政策，提高业务水平，以对事业对参保人员负责的精神，本着既救人治病又让参保患者的利益最大化，同时，又不浪费医疗保险基金，节医疗费用开支，努力使医疗保险基金的风险损失降为零。

在基金收缴工作中，我们坚持应收尽收，减少流失的原则。征缴工作确定工资基数是关键，征缴医疗保险费是难点。因此，我们首先把参保单位上报的参保人员基本情况，特别是月工资基数进行认真核对，要求参保单位把本人签字的工资表报上来，经我们审核确定后，参保单位再按政策规定比例缴纳医疗保险费，有的单位为了少缴纳费用，借口找出各种理由不如实上报工资基数，但我们很耐心，他们跟我们磨，我们不厌其烦地讲政策，讲原则，我们认为，既然领导和同志们信任我们，让我们从事医疗保险工作，我们就应尽职尽责，克服各种困难，如果造成基金损失是我们的责任。由于参保单位特别是非县财政拨款的企事业单位，经济实力参差不齐，有的单位缴纳一个月或一个季度以后，迟迟不再续缴，针对这种情况，我们一是不怕丢面子，不怕磨破嘴，积极追缴直到单位缴纳了费用为止；二是不定期召开催缴医疗保险费会议，要求欠费单位主要负责人和会计参加，组织他们一起学习《社会保险费征缴暂行条例》并以事实说明医疗保险改革给单位和参保职工带来的诸多益处，通过我们耐心细致的工作，经济效益较差的单位也能克服困难，想办法缴纳了应缴的医疗保险费。到××年底，参保单位××个，占应参保单位的\*，参保职工××人，占应参保人数的\*.\*，其中在职××人，退休××人，超额完成覆盖人数××人的目标。共收缴基本医疗保险金××万元，其中单位缴费××.\*万元，个人缴费××.\*万元，共收缴大病统筹基金\*.\*万元，其中单位缴纳\*.\*万元，个人缴纳\*.\*万元。

让广大职工都能参加医疗保险，使他们能够病有所医，享受医疗保险待遇，是医疗保险工作十分重要的任务，是最为实在有效的为广大职工办实事，办好事。为此，自去年以来，我们狠抓扩面工作，参保单位从年初的××家扩展到××家，参保人员由××人扩大到××人，覆盖单位和人数均达到应覆盖的\*以上。在工作中我们本着处理好医疗保险扩面工作中当前利益与长远利益，局部利益与全局利益，职工利益与企业利益的关系，首先把经济利益好有能力缴费的单位收进来，这样可以增加基金规模，提高医疗保险基金抵御风险的能力。其次，在扩面工作中，为了解决有些经济效益差的企业，难以解决单位职工医疗费用的困难主动深入到企业，倾听企业及职工有什么苦处，有什么想法，有什么疑问，对他们提出的问题详细解答，欢迎他们参加医疗保险。如县社系统共有职工××人，其中在职人员××人，退休人员××人，退休人员与在职职工的比例为\*：\*.\*，并且职工工资基数很低，一半以上人员工资在我县平均工资的\*以下，并且县社企业经济形势逐年走下坡路，在职参保人员逐年减少，而退休人员逐年增加，面对这种情况，为解决县社系统在职、退休人员的基本医疗需求，保持我县的社会稳定，满足这些企业和职工的要求，将县社系统全部职工吸收进来，使县社企业难以解决职工医疗费用，造成领导工作压力大，职工有意见的老大难问题得以妥善的解决，受到了县社企业领导职工的普遍欢迎和赞誉，这充分体现了城镇职工基本医疗保险社会统筹互助共济的优越性。

医疗保险工作成功与否，一看是否能保障参保患者的基本医疗需求；二看是否能确保基本医疗保险基金收支平衡。因此，我们紧紧围绕管理抓预防，为了加强对定点医疗机构和定点药店的管理，我们制定出台了定点医疗机构和定点药店管理暂行办法，并与他们签定了协议，明确责任，严格执行。在工作中严把两个关口，第一关是把住参保患者住院审核巡查关，实行证、卡、人三核对，医疗部门在认真负责的为参保患者治疗的基础上积极协调医疗保险所审核参保患者住院病历登记、各种检查、治疗及医药费用开支等情况，医疗保险所对每个申请住院的参保患者到医院进行核实，核实参保患者的疾病是否属于基本医疗保险规定的范畴，有没有挂名住院，杜绝冒名顶替，张冠李戴，开人情方，堵塞漏洞，随时掌握参保患者住院动态，不定期到医院进行巡查，及时掌握住院患者和医疗提供单位的医疗服务情况，抓住行使管理监督的主动权，发现问题及时解决。据统计××年申请住院的参保患者××人，其中县内住院××人，转诊转院\*人，一年来，我们到县内定点医院审核住院患者××人次，到、天津、廊坊、顺义等地县外医院审核转院患者××人次，做到了证与人、人与病、病与药、药与量、量与钱五相符。第二是把住参保患者住院费用审核结算关，对每一位出院患者的住院费用、清单、处方等进行认真细致的审核，看有没有不按处方剂量开药，所用药品是否为疾病所需用药，所用药品哪些是基本医疗保险药品目录规定的甲类、乙类，哪些是自费药品。这些工作做的如果不够细致，就会造成医疗保险基金的错误流失，所造成的损失无法挽回，因此，我们感到自己的责任重大，不敢有丝毫的懈怠。一年来疾病发生率\*，大病发生人数占参保人员的\*‰，大病占疾病发生率的\*；住院医疗费用发生额为××万元，报销金额为××万元，其中基本医疗保险统筹基金报销××万元，基金支出占基金收入的\*.\*，大病统筹基金报销\*万元，支出占大病统筹基金收入的\*.\*。经过一年的努力工作，做到了既能保障参保人员的基本医疗需求，使他们患病得到了及时的治疗，发生的医疗费用能够报销，既赢得了广大参保人员的拥护，满意，又实现了基本医疗保险基金的收支平衡，略有节余的目标。

根据我县《门诊特殊疾病管理暂行办法》的通知精神，开展了对门诊特殊疾病患者进行申报的通知，并分系统分部门召开了\*次专题会议，认真细致地安排了此项工作，对享受门诊特殊疾病待遇人员的申报范围、条件、申报标准进行了详尽的说明，要求各单位把精神传达给每个参保人员，特别是给退休的老同志讲清楚，讲明白。在申报鉴定过程中我们坚持标准，严格筛选，层层把关。一是对××名申报人员的病种、病历、诊断证明等材料进行认真的初审，确定了符合申报条件的人员××名，不符合申报条件人员\*人（其中不符合十种慢性疾病种类\*人，无诊断证明或其他材料的\*人）。二是组织专家监定组对符合申报坚定的人员进行检查鉴定，专家组由县医院\*名副主任医师，\*名主治医师和友谊医院\*名心内科专家组成。鉴定分二步进行：第一步专家鉴定组对申报人员的病历、检查资料齐全，完全符合门诊特殊疾病标准的人员进行直接确定，经审核有××名患者直接确定为门诊特殊疾病的患者。第二步，对其他资料病历不齐全的不能直接确定患有门诊特殊疾病人员，在\*月\*日-\*月\*日，利用两天时间在县医院进行医学检查、鉴定，通过专家组门诊检查鉴定，××被确定为门诊特殊疾病患者，不符合门诊特殊疾病患者标准的有××人（其中检查不合格者\*人，未参加检查者\*人）。经检查鉴定确定为门诊特殊疾病患者的共××人，核发了门诊特殊疾病专用证及医疗手册，从××年一月起享受有关待遇。

由于我们在这次门诊特殊疾病坚定工作中坚持公平、公正、公开、的原则和仔细的工作，得到了参加门诊特殊疾病鉴定人员的理解和支持，被确定为门诊特殊疾病的人员对政府的关心非常满意，没有被确定为门诊特殊疾病的人员也表示理解。

在个人账户管理工作中，本着简捷、易行、快速、准确的原则，实行微机化管理，避免了手工操作造成的费时、费力、不准确，从而实现了个人账户管理的规范化、现代化，提高了工作效率。经统计××年共向个人账户划入资金××.\*万元，其中个人缴费全部划入个人账户，金额为××.\*万元，单位缴费中按单位向个人账户划入金额为××.\*万元。为方便广大参保患者门诊就医，在\*个点点医院及门诊部分别装备了刷卡机，满足了广大参保患者能够就近门诊看病拿药、刷卡结算。经统计个人账户共支出金额为××\*元，划卡人次为××\*人次，个人账户余额为××.\*万元。

由于有局领导班子的正确领导，其他各股室同志们的协助配合，××年我县医疗保险工作取得了一定成绩，得到了各级领导和参保人员的充分肯定，但是我们的工作还有一定的差距，在以后的工作中我们决心以实实在在的工作搞好服务，对以前的工作进行认真总结，分析原因找出差距，制定措施，把医疗保险工作提高到一个新的水平。

**失业保险工作总结篇十二**

今年上一年，我公司在深入贯彻落实总公司“优化结构、把握节奏、依法合规、效益经营”的战略部署下，在省公司总经理室的正确指导下，有效应对市场形势变化，全面加快业务发展，使公司自身能力稳步提升，各项核心指标在当地市场对标情况较好。现将一年的工作情况总结如下：

一、确保业务合规、平稳发展

在省公司各部门的悉心指导下，每月我们严格遵守上级公司下发的承保政策、费用政策，把好承保入口关，确保业务质量稳步提高。在业务良性发展的同时，经营成本和盈利水平持续改善，规模效益总体呈现协调发展的态势。针对理赔工作中存在盲点问题，查找症结，进一步优化工作流程。如在加强损余物资的管理上，继续细化管理制度和理赔、财务的交接环节，使“跑、冒、滴、漏”现象得到有效控制。

采取管控措施的同时，公司还通过每周五的培训例会，强化理赔人员的职业道德素养和专业工作技能，防范道德风险对理赔工作的影响。通过这些有效措施的管控使公司理赔各项指标保持在较好的水平范围内。

二、内控合规工作进一步完善，为业务发展保驾护航

通过合规经营的宣导，提高全员的合规意识。提倡将合规工作日常化：即将监管机关的各项检查内容做为日常实务工作的准则、做为我们进行自查工作的重点;把上级公司的各项工作制度切实运用到实际工作中，提高了员工的责任意识。根据公司发展的实际情况，定期、合理地对公司内部各条线的管理办法进行修订和补充。通过整章建制，完善内控合规工作的依据。

三、存在的主要问题

由于业务发展思路的惯性思维，认为新的承保政策“管控过严、过死”，业务发展没有出路。没有真正理解上级公司的精细化管理意图，体现出我公司在适应市场变化和调整经营策略上的能力较弱，致使公司上半年业务发展滞后，整体序时进度落后于省公司下达的目标，全年业务发展较吃力。对新版基本法的贯彻落实不到位，使销售团队在管理上没有好的制度做保障，人员流动性较大，各销售渠道都缺少稳定、专业的销售人员，影响了标准化团队的建设。公司的业务仍以内部员工销售为主，中介业务和互动业务的占比较低。

按照总、省公司客户服务工作的要求，我们在客户服务规范上做了大量工作，客服工作从整体上有了一定的改善，但距离执行客户服务的标准化规范还相差甚远：在基本服务礼仪上仍然存在着装不规范、服务用语不标准，对外部客户和对内部员工服务环节不紧凑，工作态度散慢的情况。柜面人员时常遭到外部客户和内部员工的投诉，与公司业务发展不相和谐。

较强的执行力是我们统一思想、统一目标、统一行动的重要保障。但从整体来看公司的执行力实行较弱，主要表现在：对上级公司的工作安排和工作要求执行不及时，不细致、存在敷衍工作的情况;公司各部门和下辖机构均存在对公司制度和工作要求有令不行、有禁不止的现象，我行我素，在执行力实行上存在懒散、抵触心理。极大影响了公司管理水平的提高。

随着公司的不断发展壮大，原有粗犷性的管理方式己不适应公司的发展需要，在薪酬绩效管理、人事编制管理、服务规范执行结果考核、承保理赔服务流程和关键岗位的风险管理控上体现出精细化管理程度不高。

**失业保险工作总结篇十三**

在回顾20xx之前，我首先要感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分和xx支公司各级对我工作的支持和上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持。

自xx年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和xx支公司车险部经理李刚来到xx支公司。在xx支公司7x10三个月在意外险部。在这期间主要是跟意外险部里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。

很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，xx年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多的机会，并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加的为客户服务的.方式。以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。

**失业保险工作总结篇十四**

又是一年岁尾年初，时光如白驹过隙，新的一年即将开始。在即将过去的一年中，我做为\_\_支公司的一名老组训坚持立足本职工作岗位，恪尽职守，尽职尽责，任劳任怨，全力为公司全年任务指标的完成及团队建设的长久发展贡献自己的一份微薄之力。现将本年度工作做如下总结，汇报给各位领导及同仁：

本人于20\_\_年入司，20\_\_年11月正式走进组训工作岗位，距今已\_年有余，做为组训室的一名老兵，我一直秉承工作无小事，团队是我家的思想观念，服务于营销团队及公司伙伴。组训工作杂而乱，公司的事是我们的事，团队的事是我们的事、营销员的事更是我们的事。为了在杂乱无章的工作中提高效率，\_\_\_\_\_年在领导的关心和指示下我把工作的重点放在了教育培训(新人岗前培训，衔接培训，组训培训，);产说会的组织、策划、执行;课件的研发和业务推动中;在\_\_\_\_\_年的\_月份后，由于农网长远发展的需要，领导又将农村网点的建设和发展列为我的重要工作之一。虽然工作多、任务重，但我丝毫不敢有懈怠之心，竭尽自己之能力，将所有工作做到尽善尽美。

一、关于教育培训

教育培训是\_\_营销夯实基础的一项基本工作，也是组训工作是一项基本工作，只有搞好各阶段的培训，才能更好的增加新人留存率，稳定老人的从业信心，增加团队的\'凝聚力和竞争力。在公司经理室的指导下今年我们共举办新人培训\_期，培训新人约\_\_余人次，在历次的新人培训中不论新人的数量多少，我都本着只要新人进入我们的职场就让新人感受到温暖、关心和爱护，认真做好每一堂课，虽然每次新人班中我主讲的课程都是一样的，但每次培训前一天，我都会认真的温习和修改课件，每次都有改进，力争做到尽善尽美;今年衔接培训共举办\_期，每季度一期。衔接培训是提升业务员技能调整业务员心态的重要手段之一，在每次衔接培训前期，我都会认真了解、分析业务员需求，有针对性的进行衔接培训的课程安排，每次的衔接培训都取得了较好的效果，业务员反应良好，说衔接培训帮她们解决了一些切实的问题。尤其是新人的衔接培训，确确实实的帮助新人提升了展业技能，提高了新人的在这个行业的留存率。培训工作不容忽视，每一次的培训内容我都尽量做到实用有效，让业务人员爱上培训学习，从而提升业绩指标及个人收入是我的培训宗旨。在后半年我还肩负起了培养新组训的重责，我们每个月都要进行一次组训的学习。包括做为主持在台上的仪容仪表、精神面貌;做为主讲需要进行的授众分析、专题内容以及职场营销的课程传承等。希望通过不间断的学习，让我们教学相长、共同进步。

二、关于产说会

产说会在\_\_\_\_\_年我公司的期交业务指标完成中，可以说是起到了功不可没的重要作用。尤其是在一季度开门红的业务竞赛中，让我公司的业绩一直引领\_\_\_全辖的最前沿。而产说会整体的组织、策划、运作和实施离不开公司经理室的正确指导及组训室所有成员的共同努力。我在产说会中不仅担任主持工作，更是产说会整体运作的实施者。产说会的整体运作从会前晨会的宣导预热，到业务员进行客户邀约的准备，每一场产说会的所有资料、课件及相关文字起草，我都在每一次会前重新进行检查修正;产说会的会标、现场布置、流程、甚至是每一个上场音乐、主讲人的胸花等等，事无巨细都凝聚着我的努力与付出。

三、关于课件的研发

\_险行业就是一个不断学习、不断创新的行业。作为一个合格的组训，必须拥有能够通过团队现状进行分析而后进行有针对性的相关培训的能力。而培训能力的体现，在现阶段就是根据业务员的实际情况，开发不同形式的课程(包括讲授、示范、演练、观察及督导)，并将课程转化为业务员的生产力。通过\_年组训职涯的工作锻炼，我的相关能力也得到了强力的提升。在今年一系列的培训中，我可以做到根据业务员职级的不同，进行有针对性的培训。包括相关培训内容的计划及培训课件的制作;在进行后半年的职场营销中更是不断进行课件的整改和研发，力争做到市场针对性强、市场竞争力强。组训、主管易讲易学，并且在组训及主管中进行推广。

四、关于业务推动

要使一个团队保持良性发展，永续经营，必须要有明确详细的业务推动计划和团队激励方案以及绩效分析。“有树有鸟栖，有人有业绩”团队发展以人为本，增员工作尤为重要，但在增员的同时，团队要勇于割舍一些低产能和无业绩人员，只有这样，才能使团队整体素质提升，产能提高。这是是我的个人认识，并且不断的在把我的这种认识传播到业务员及主管的心中。在公司领导的支持下，我公司今年进行了清虚工作，同时加强增员宣导以及增员业务培训，做到月月有新人培训。通过进行有效的绩效分析，积极提供建设性的业务推动方案，如：业务组之间业绩对抗，新人上单奖励，举绩抽奖，出勤奖励、分阶段竞赛，树立组经理典范、大力开展职场营销及推广把增员当做头等大事来抓的概念等。并通过大晨会宣导、到网点启动和职场文化(标语口号)进行激励，将业务推动做到紧致、有序、针对性强、实用性强，切切实实让业务推动打动业务伙伴的心，从而带动整体业务的发展。

**失业保险工作总结篇十五**

、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面5、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。面对保险业激烈的竞争形势，面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战，是我们值得考虑并值得去做的事情。我的考虑有以下几点：

1、深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

2、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措势必会得到了企业的充分肯定，让他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创中国人寿财产保险的新局面。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn