

最新学生保险汇报材料 养老保险个人工作总结(大全10篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

学生保险汇报材料 养老保险个人工作总结篇一

一、创新方法，明确责任，明确奖罚制度，不断督任务完成。

1、责任明确。面对如此巨大的收缴任务，乡多次召开专题会议，将社保作为全乡三大中心工作来抓，乡党委政府制定了中层干部办样板村、包村干部、村干部办样板组的办点示范工作措施，定时定责。各办公室为单位捆绑考核，激励各办比学赶超，良性竞争，推动新农保工作进行。乡干部和村干部不分白昼地走组串户，宣讲政策，解答疑惑，亲征保费。为了解各办各村收缴任务完成进度情况，乡领导及时召开会议，听取汇报征缴进度，进行督战。农保工作得到了乡领导的高度重视，为我乡农保工作顺利开展打下坚实基础。

2、奖罚分明，影响考核。乡党委政府把农保纳入乡、村干部目标管理考核。对于完成任务的村，给与一定奖励。

二、保质保量，吃透参保政策。

按参保条件规定，外出打工已参进企业职工养老保险人员不予再进，另外公安数据中还有户口异动、部队服役、出嫁户口未迁出、死亡人员，此部分人员也是无法参保人员，导致各村要完成任务更显困难，加上外出务工人员较多，有的根本联系不上。但全乡上下克服种种困难，乡、村干宣讲政策，解答疑问，收缴保费。乡人社中心严格把关绝不允许非农户

口人员都上报参保，，严格按照政策要求，不合条件不予参保，给村干部和村民解释，做好了第一关审核工作，卡关切源，禁止所有不符合政策的人员进保，保证了参保人员 100%符合新农保的参保条件。

三、克服人手不足，完善资料

我乡人社工作主要是两个人负责的，而新农保工作具体业务工作仅由2人完成。我们为克服时间紧、任务重、难度大的困难，加强了业务学习，理清思路，加强责任心，总结出一套相对简单且准确的信息录入方法，使我们的工作得到了事半功倍的效果，同时加班加点，放弃周末休息时间，在最短的时间里，我们先已完成了人员录入，我们采取业务上一人专门负责收集和审核表格，核对姓名、身份证号码、户籍地、户口性质等，保证了资料准确性；一人专门负责录入和上传信息，更全面地完成了数据录入，在最短时间保证参保人和保费的落实到位。有时为了一个人的资料不齐全，我们要打电话通知村级联络员，要求资料报送齐准，村干部更是顶着烈日，奔波于村民家、派出所、农保站之间，为的就是将每一个符合条件的人员准确参保。目前资料收集工作也正在有秩进行中。

四、克服问题复杂，争取理清思路，保证不漏不缺。

五、月报增减，落实各项政策，确保发放到位。

新农保工作是一项全年性的，常年性的业务型工作，日常工作明确，我们根据上级指示，定于每月20日前定期报送60岁到龄表格和死亡表格。全乡新农保工作每月发放准时到位，让老人每月按时拿到钱。

学生保险汇报材料 养老保险个人工作总结篇二

____年，太保寿险×中心支公司在分公司党委、总经理室的

正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理；进一步调整业务结构，加大业务推动力度；切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理；继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日，×中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入(含意外险)1610万元，完成年度计划的80.5%，同比增长20%，全省达成率第八名；意外险完成474万元，完成年度计划的103%，同比增长60%，提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务；中介代理保费实现保费收入6778.6万元，完成年度计划的101.1%；个险续收保费2928.5元，完成年度计划的100%。

与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

一、抓业务、抢市场，实现各项业务的快速发展。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、

以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。我们也获得小组胜出奖，战胜×。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比____年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达

的任务。

(二)____年的经营目标

个险标保任务____万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

明年，要做好以下几项工作：

一、认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。市场的'竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、切实抓好员工队伍建设。经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、继续加强系统和集团业务运作。根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重

点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造成影响、树形象。

五、 抓好各方面的管理。通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、 加强思想政治工作和企业文化建设。全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把×太保寿险做大做强。

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×太保寿险的新局面。

学生保险汇报材料 养老保险个人工作总结篇三

今年以来，我们在市局的正确领导和业务指导下，以服务全县经济发展、维护改革发展稳定大局为宗旨，以职工群众满意为目标，坚持以人为本，强化民本意识，突出重点，狠抓落实，实现了时间过半，任务完成超半，为圆满完成全年任务目标奠定了坚实的基础。

一、各项作进展顺利，势头良好

(一)社会保险费征缴清欠的力度不断加大。我们在科学准确核定缴费工资基数，为地税部门及时准确地提供征缴计划书的同时，协助其抓好征缴清欠工作。积极主动地参与企业改制，督促改制企业在资产变现时按第一顺序偿还欠费。杜绝了社会保险费在企业改制中悬空或流失现象。今年以来共参与晶品链条集团、粮食系统等20多家企业改制活动，核定欠费达4327万元，其中已经偿还到位729万元。与此同时，与组织、工会、财政等部门密切配合，加大综合制约力度，采取目标分解、欠费企业法人代表不得评先评优、欠费单位不得购买控购商品以及从严控制职工退休审批等方法，督促其补

缴欠费。今年上半年征收企业养老保险费1220万元，其中清收欠费957万元，清欠完成全年任务的230%。当期出现结余230万元，扭转了入不敷出、寅吃卯粮的被动局面。

(二)扩大社保覆盖面工作成效明显。不断扩大覆盖面是提高社会保障水平的关键，是社会保险发展壮大的基石。为此我们按照市局的要求，一直将扩大社会保险覆盖面作为整个社会保险工作的重中之重来抓。一是加强政策宣传。在六月份举行了大规模的宣传咨询活动，通过电台电视台，以讲座的形式，详细讲解社会保险政策，在县城中心绿地广场大张旗鼓进行劳动和社会保障政策法规咨询，现场解答群众提问300多人次，散发宣传单多份。二是以灵活的政策引导参保。针对我县企业用工的特点，遵循低基数、低门槛，边进入，边规范的原则，以非公有制企业为重点，以劳动执法、直接申报、强制收缴为手段，由局主要领导亲自带队，开展扩面攻坚，收到了较为理想的效果。今年以来，新增企业养老保险、失业保险参保人数分别达到2266人和4920人，分别完成全年任务的145%和487%。可以说，社会保险覆盖范围的扩大，进一步拓展了社会保险资金的征收渠道，壮大了社保基金。

(三)参保人员流失得到有效遏制。实践证明，接续社会保险关系是减少参保人员流失的有效途径。为此，我们不断完善企业买断身份人员保险接续的方法，简化程序，建立了一站式服务窗口，制作了《职工养老保险关系接续卡》，提供保险费申报、核定、个人帐户处理等相关业务一条龙服务。同时在企业改制时，对职工下发《致全县解除劳动关系职工一封信》，使职工进一步了解缴纳社会保险的重要性，积极缴费续保。通过不懈努力，今年1-7月份，已为875名断保人员接续了社保关系，从而走出了这边进、那边出的怪圈。

(四)两个确保得到进一步巩固

1、离退休人员养老金发放按时足额。目前，全县共有机关企事业单位离退休人员6244名(其中机关事业2343名，企业3901名)，

月平均发放离退休金499万元(其中机关事业单位283万元，企业216万元)，年均发放5988万元。我们与工商银行、农村信用联社、邮局等社会服务机构相互配合，不断完善养老金社会化发放的管理，有效的保证了离退休人员就近方便、一分不差地领到养老金。今年1-7月份，共发放养老金2970万元，足额发放率和社会化发放率均保持在100%，从未发生过拖欠现象。另外，我们按上级有关政策，于3月份为117名企业离休干部和建国前老工人及时调整了养老金标准。使广大离退休人员深切体会到了党和政府的关心，享受了到社会发展的成果。

2、下岗失业职工的基本生活得到保障。继续深入实施救助工程，尤其是在晶品链条集团改制后，我们对该集团1092名职工及时进行接收，兑付失业救济，并把救济金和救助金及时发放到他们手中，解决了他们的实际困难。今年以来，为1688名失业职工发放失业救济金89.13万元，已为908人次下岗失业人员发放救助金22.93万元，实现了三条保障线的顺利衔接。

(五)社会保险稽核工作见成效。为维护社会保险费征缴工作的严肃性，我们经常深入企业查用工、查工资、查缴费，努力维护社会保险的严肃性。今年以来，先后对18家企业缴费情况进行全面稽查，稽核人数达7089人，稽核面达71%，完成市达目标的142%。

(六)工伤保险制度实施前的准备工作有条不紊。按照省市的要求，我局已经多次派员参加省市统一组织的工伤保险业务知识培训，工伤保险队伍建设已具雏形，政策宣传已经着手策划，适合我县实际的工伤保险实施方案的调研论证工作进入了实质性阶段，力争10月份正式启动实施。

(七)各项基础工作扎实。一是社会保险基金管理水平不断增强。认真执行基金收支两条线的管理制度，我们与财政、税务、银行等单位密切配合，共同管好社会保险基金，保证每

笔基金都能及时入帐、转储及支付。同时与审计部门加强联系，定期邀请他们进行保险基金专项审计，确保了社会保险基金安全。截止7月底，养老基金累计结存2086万元，失业保险基金累计结存575万元，具备了一定的支撑和抗风险能力。二是离退休人员的管理不断规范。开展企业退休人员基本信息调查活动，对全县离退休人员的家庭住所进行了一次详细的摸底，按乡镇进行分类汇总，建立离退休人员社会化管理台帐。研究并出台了离退休人员社会化管理办法，加快了离退休人员管理向社区推进的步伐。三是金保工程顺利实施，筹集奖金更换了一套新的网络设备，进行业务软件升级。集中人力，利用半个月的时间，对全县119个单位的2万余名企业参保职工的33万条参保信息和缴费记录等进行了校对和数据整合，改正错误信息近3万人次，有效的推进了建立数字化社保的工作进程。

二、存在问题

上半年，社会保险工作成绩显著，为今后发展奠定了基础。但也应清醒地看到发展中存在着的一些不容忽视的问题。可以概括为一难、二多。具体讲是：扩面难。城镇个体、私营企业等非公有制经济单位不懂保险政策，对社会保险认识有误区，与商业保险混为一谈，加之企业主受经济利益的驱使，不愿为员工缴纳社会保险费，造成千方百计、想方设法不履行社会保险义务，使推进扩面工作举步为艰。个体私营企业员工劳动管理不规范，人员流动性大，企业主借此瞒报少报参保人员为扩面工作又增加了一层难度。流失人员多，企业改制后，多数职工流向了社会，他们大多缺乏社会保障意识，有的不了解缴费与待遇的关系，满足于最低缴费年限，特别是一些年青的企业职工对社会保险的前途渺茫，买断后不愿在参加保险，致使相当一部分人员中断缴费，参保人员一再流失。欠费数额多。由于我县企业科技含量低，近年来多数处于停产半停产状态，造成想缴纳保险，但是心有余而力不足。近年来，社会保险清欠工作虽然力度较大，但是欠费数额仍处于不断攀升的势态。

三、攻坚克难，乘势而进，确保完成全年工作任务

针对以上存在问题，我们下步将着重抓好以下几方面工作：

(一)依法扩大社会保险覆盖范围。利用三个月的时间，在全县范围内开展一次以社会保险为主要内容的百日专项监察活动，以规范企业用工行为为抓手，依法强制各类企业特别是城镇个体、私营等非公有制经济单位参加基本养老保险、失业保险和基本医疗保险。对员工数量多、经济效益低的企业实行低门槛进入，低标准享受，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。加强社会保险接续工作，在企业改制时，制作《社会保险政策法规问答》宣传册，与社会保险手册一并发放到职工手中，讲解社会保险知识，促其主动续保。

(二)加强社会保险费征缴清欠工作。在按时提供准确的社会保险费征缴计划的同时，与地税部门密切配合，做好企业基本养老保险、失业保险费征缴工作，做到应收尽收。对欠费单位，与有关部门实行综合制约。特别是对有缴费能力的欠费单位，除按规定依法处罚、强制征缴外，还要通过新闻媒体予以曝光。进一步规范企业改制行为，确保把欠缴的社会保险费作为第一顺序一次性予以清偿，切实维护企业职工合法权益。

(三)加快离退休人员社会化管理步伐。按中央、省、市要求，完善退管服务网络，年底前要实现离退休人员社会化管理，由街道、乡镇建立专门组织和活动场所，接收离退休人员档案。

(四)组织实施工伤保险。组织开展工伤保险知识培训，在全县开展大规模的工伤保险政策宣传活动。按照省、市要求，力争10月底全面实施，并补征1-10月份的工伤保险费。届时将组织召开动员大会，精心准备，认真谋划，统一部署，缜密运做，确保成功。

(五)搞好审计稽核工作。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。

(六)加强对社会保险基金的管理。对动用养老金垫付企业离退休人员医疗费进行整改，制定具体的还款计划，确保年底前资金到位，保证今后专款专用。积极开展专项审计，以便及时发现问题，解决问题。坚持政策，严格审批支付丧葬费、抚恤金、补充养老保险等各项社保基金，尤其是严格国有企业退休人员医药费的审核报销。

(七)按时足额发放离退休人员的养老金和失业人员的救济金。保证一日不拖，一分不欠，社会化发放率保持在100%。

总之，我们要在市局的指导下，以这次座谈会为契机，学习借鉴兄弟县(市、区)好的做法和先进经验。进一步理清思路，认清形势，切实增强紧迫感，以只争朝夕的精神，倒排工期，再鼓干劲，力争于10月底完成各项工作任务。

学生保险汇报材料 养老保险个人工作总结篇四

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，将会面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，甚至让自身气馁烦躁，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，乃至每一个字，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，将来太保一支公司会做的更大、更强、更光辉！

学生保险汇报材料 养老保险个人工作总结篇五

下面是本站小编为大家整理的2018保险公司个人工作总结，欢迎大家阅读。更多相关内容请关注本站工作总结栏目。

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，根据工作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。

二、踏实肯干，完成工作

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。

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务能力。

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己。

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

时光荏苒□20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

参加工作近十年，也写了近十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首时对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。作为财产保险公司，财务是公司的关键部门之一，对内要与上级公司配合沟通协作做好本公司的内部服务工作，目前社会对从事财务的人员水平要求也在不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握社保、税收政策及合理应用。

一年来，在领导带动下以及全体成员的帮助下，我从接手财务兼承保部主管工作到熟悉该工作的各项细节，不断改进工作方法，提高工作效率，在这一年里承保部全体人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的`经营方针、以“大营销、大服务”为旨和效益的目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。

这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

一、承保部管理工作

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。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3)认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

三、财务核算工作

(1)严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

(2)对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3)正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件

的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(4)作为公司底层管理人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。在紧张的工作之余，加强团队建设,打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。

对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

学生保险汇报材料 养老保险个人工作总结篇六

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。

学生保险汇报材料 养老保险个人工作总结篇七

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，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，用自己的实际行动证明自己能做的更好！

在09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xx个险未来的憧憬和希望。

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，现在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可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

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，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”□20xx年，我一定会以新的姿态、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xx太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

学生保险汇报材料 养老保险个人工作总结篇八

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、制订各种赛业务推动方案，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。

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础。

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xxx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。

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。

今年在总公司的指导下从营销部招募了xxx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xxx万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到效果，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。

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，在业务思路予以指导与帮助。

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。

学生保险汇报材料 养老保险个人工作总结篇九

1、计划落实早、措施实20--年初，我司经理室就针对--地区保险市场变化及20--年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃

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---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。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20--年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20--年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，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。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而--地区人口少，企业规模小，我司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：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对--地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，

向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，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。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面保险工作总结根据--当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与---、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

学生保险汇报材料 养老保险个人工作总结篇十

1、计划落实早、措施实20xx年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

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***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。三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，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。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而地区人口少，企业规模小，我司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：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对**地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企

业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，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。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属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，这一举措得到了企业的充分肯定，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。四是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。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据**当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与***、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突

击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。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，为客户提供力所能及的方便。

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，积极参与“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；四是积极做好防灾防损工作。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，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的**纸业、**药业、**公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，

对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，***厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。**纸业有限公同司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。