

度保险消保工作总结(优秀9篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

度保险消保工作总结篇一

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，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx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xxxx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。

根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、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，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，来确保目标计划的顺利完成。

由于业务较多，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，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

年度保险消保工作总结篇二

20xx年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20xx年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。下面结合我的具体工作，谈谈这一年来的成绩、不足以及对20xx年工作的计划。

极贯彻区公司关于南宁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，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，开展客户需求深度开发经营，经过努力和拼搏，自己保持了较好的发展态势，为部门的持续发展，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。

过去的一年的工作里，个人业绩总算是小有所成。通过大范围的，有计划的，积极的拜访，去年成功签单7家法人单位。同时在年中学生险大会战拜访中，自主开发了3家幼儿园并且成功收取了3家幼儿园共38000元学生保费。还参与了广西财经学院和广西大学的学生保险招标工作。虽然业绩不算突出，但这是个人在销售拓展中迈出重要的第一步，个人还是对这份成绩比较欣慰。

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，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。开早会的时候注意力和精神不够集中，以及在个人形象管理上仍存在一定问题。

在新的一年里，仍然要加强加深学习销售本领和知识，同时也要加强法人客户的拜访力度，计划在今年再成功开发拓展10家法人客户，以及5家中小学或幼儿园。在拜访工作中，

要深度挖掘老客户的各种需求，学会倾听，学会询问，一改过往自己在拜访中，长篇大论，滔滔不绝式的销售方式。在服务工作中，要采取主动、及时、热情的工作态度，争取用自己的优质服务，给客户留下良好且深刻的印象，争取到客户更多的信任与认同感，从而得以继续合作或转介绍的机会。在生活中，自己每天都要安排好作息与运动时间，在工作时间里，要把自己的精神调整到最佳状态。对个人形象要严格管理，无论从言行举止，还是衣着上，都要对自己严格要求。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高思想的认识，行动上用严格的制度规范自己。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，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，逐渐加大拜访力度。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，在全体同事的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们部门一定能够创造出更加辉煌的业绩！

度保险消保工作总结篇三

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，校关工委仍全力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。并继续督促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。

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。

度保险消保工作总结篇四

截至11月30日，十三区部在全体业务同仁和工作人员的共同努力下，共实现新单保费收入x万元，其中期交保费x万元，趸交保费x元，意外险保费x万元，提前两个月完成市公司下达的意外险指标；区部至11月有营销代理人x人，其中持证人数x人，持证率x%；各级主管x人，其中部经理x人，分部经理x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

总经理室多次在各种会议中强调，今后的市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。x区部上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变区部各方面人员的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为x区部从根本上增强了凝聚力，区部呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我区部积极配合市公司各项安排，结合区部实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

第一阶段：年初x趸交销售业务竞赛，我区部配合市公司“xx”趸交推动方案，推出区部“金鸡报喜”趸交业务竞赛方案，全面提升规模保费，实现开门红。

第二阶段：二月份至八月份，区部围绕期交业务和增员工作，先后推出了春节期间的“正月十五闹元宵，新春佳节赛中赛”新春推动方案、“阳春三月换新装”期交业务推动方案、“雄鹰行动”期交业务推动方案、“激情初夏之六月风暴”业务推动方案等一系列有针对性的推动方案，有效地拉动了业绩增长。区部借助七月份乔迁新职场的契机，推出“火红七月，淘金行动”业绩、增员推动方案和“八月感恩勤拜访，人人举绩庆乔迁”推动方案，倡导“人人举绩，为新职场做贡献”，区部还借机提出了“天天拜访，周周举绩，月月增员，年年进步”的区训，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，取得了不俗战绩。

第三阶段：九月份至年底，区部利用x培训的有利时机，全面调动团队士气，提升销售技能，开展多层次对抗赛，冲刺年终目标。在市公司的安排下，九月份我区部组织了200余名伙伴参加x公司的全套培训，使广大伙伴从全新的角度得到了思想的升华和技能的提升。区部借势而行，在团队中大力倡导技能训练、氛围营造和目标追踪，在配合市公司开展并炒作“x”区部对抗赛的同时，积极开展区部内部的对抗竞争，先后发动了“狮王争霸”、“五虎争霸”、“精英擂台”等竞赛活动，区部推出的“九月争霸战鼓急，欢度中秋冲桂林”、“金秋十月燃战火，五虎争霸振雄风”、“众志成城，决胜深秋”十一月期交业务竞赛方案以及“决胜x大冲刺”十二月期交业务竞赛方案，都有效地提升了团队士气和工作积极性，为全年冲刺作了有益的拉动。

(三)针对各个层级人员，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

区部在年初制定了针对整个年度的工作方向，并将各项目标进行细化分解，与全体主管签订了全年目标责任状，做到目标明确，奖惩有据，增强了全体主管带领团队冲刺全年工作目标的信心；在一年的工作当中，区部还每个月都结合团队的年度目标，制定月工作目标，并且不断地通过月工作总结会、周主管经策会的绩效分析，用数据说话，追踪团队目标的达成情况。在每次经策会上，区部会公布各级主管的个人举绩和增员情况，激励各级主管“打铁还需自身硬”，身先士卒带动属员。正是这种阶段追踪与检查的工作方法，引领着团队主管始终认清方向，带领团队追逐全年工作目标。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

x区部从20xx年组建“精英俱乐部”以来，标准逐年提升，入会人数逐年增加，至202x年已有区部精英俱乐部会员36人，入选市公司精英俱乐部的有3人，加入美国百万圆桌协会(mdrt)1人。为了进一步促进精英队伍的成长，区部在年初重新制定了《精英俱乐部章程》，对20xx年俱乐部入围标准再次上调，为精英业务员提供更多优惠政策，有效地促进了团队争作优秀，努力加入俱乐部的热情。区部在搬入新职场后，专门为精英俱乐部制作了光荣榜，增强精英荣誉感，号召大家“向精英学习，向精英致敬”，区部内形成了的良好风气。为了加快精英成长，区部定期举办精英俱乐部例会，进行各种培训和目标追踪。特别是十月份以来，区部组建了60人的“精英突击队”进行分组对抗，每周日上午进行半天培训，邀请各区部高手、市公司领导 and 优秀讲师进行分享和授课，或提供外界交流机会、客户沟通机会。这些举措有力地提升了精英伙伴的水平，从观念、态度、技巧和习惯几个方面受益匪浅。至11月底，区部已有大批业务伙伴达到或接近20xx年精英俱乐部入围标准，绩优人员的基础越来越牢固。

3、针对区部工作人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

为了充分发挥组训、讲师、内勤等各级工作人员的作用，我区部在部门架构调整和人员岗位分工方面进行了大量有益的探索和实践，取得了明显成效。特别是乔迁新职场后，区部专门设置了“销售支持办”和“人力支持办”，重新进行人员分工和配比，设置专人负责人力支持管理方面的工作，专人负责销售支持方面的工作，保证了各项工作的明确性和条理化。区部还充分发挥组训讲师的特点，分派组训协助各个团队或网点的发展，使每个部门网点都有专人辅导；与此同时，区部对一些专项工作分别派组训负责，保证工作的全面深入开展，如“精英俱乐部”“产品说明会”“基本法考核预警”“代理人资格考试”“职场布置”“新人培训”“新人学校”等工作，都按照组训讲师的特长明确分配，专项负责的组训讲师对工作负责到底，有效地调动了相关人员的主观能动性，为工作的持续深入开展奠定了基础。区部每日召开组训、讲师夕会，及时传达最新资讯，研讨工作方法，商议各类问题，互相交流学习，保证了工作的顺利开展和执行力的提升，同时提升了组训讲师的工作能力和协调互助，取得明显的效果。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓产品说明会，提高规模保费，保证目标达成。

1、认真分析团队实际，从基础工作入手强化各项工作的落实，保证团队素质的稳步提升，实现稳定发展。

抓好基础工作，立足长远发展，是十三区部长期以来始终坚持的方向，在202x年，区部的基础管理工作又上了新的台阶。区部从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，区部始终高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。特别是进入十月份以来，区部将早会密度从一周三次调整为天天早会，由于有多年来坚实的团队管理基础，此举不仅在各团队得以顺利实施，而且受到大多数主管和营销伙伴的欢迎。很多伙伴纷纷表示，天天早会使伙伴们的工作意识更浓了，学到的知识更多了，非常有利于展业习惯的持续性。大家对天天早会的理解和支持，折射出区部长期以来基础管理的扎实和高度的执行力。

为了做好出勤管理，区部在年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全区部树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。好的制度放权给各部执行，加上有效的监督机制，使我区部出勤率始终在70%以上，有力地推动了各项工作的落实。

为了使各层级业务人员得到相应的培训支持，区部在早会经营之外，建立起有针对性的培训体系，如：针对新人的“新人培训班”；针对入司半年内人员的“新人学校”；针对精英高手的“精英俱乐部培训”，针对主管的“经策会培训”，针对无证人员的“代资考辅导培训”等等，区部还不定期为各级人员提供外界培训的机会，有效地提升了团队能力，开阔了眼界。

在职场建设方面，我区部本年度实现了质的飞跃。这首先得益于分公司总经理室的大力支持，区部借力使力，配合机关部门，充分利用乔迁新职场的时机，实现大手笔改建装修，使老公司焕发出新的活力，装修后的职场、办公室数量充足，环境优美，为团队的发展创造了硬件基础。借此机会，再一次对总经理室的高瞻远瞩表达全体x区部人的感激之情！搬进新职场后，区部从长远出发，投入大量费用购置办公家具、基本设施等必需品，并重新设计各类展板，布置了“精英俱乐部光荣榜”“x区部最受尊重的人”、“公司介绍”、“信

息栏”等多种展板，为各职场制作了“业绩追踪榜”、“新人转正追踪榜”、“区训”等各类展板，使职场充满激励氛围。新职场的改建充分激发了全体伙伴的工作热情，也向来区部参加说明会、办理业务的社会各界展示出国寿的良好形象，受到了一致好评。

此外，区部在活动管理、举绩率管理等多个基础管理方面也都进行了深入持续的探索与实践，为x区部的持续健康发展奠定了坚实的基础。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，向鸿鑫险种要规模。

回顾202x年我区部的经营历程，高密度的产品说明会是一个突出特点，我们充分利用各种时机，坚持举办节假日产品说明会，取得了显著的效果。特别是五月份以来，区部利用“通州开办国寿个人保险业务8周年”的契机，加大客户答谢会密度，不仅“请进来”，还要“走出去”，充分利用区部网点多，分布广的优势，号召各部各网点举办专场客户答谢会，充分利用现有条件，开展形式多样，不拘一格的答谢会版本。如在家里举办的“家庭式”答谢会、在村委会、村小学举办的“乡村式”答谢会、在居民小区、居委会举办的“小区式”答谢会，再配合区部或网点内部职场召开的“职场式”答谢会，答谢会的局面一度如火如荼，高潮迭起。据统计，五月至七月，区部和各部共举办各种类型的客户答谢会一百余场，一度出现每周举办7场以上答谢会的局面。随着与外界的交流与协作，我们也不断更新客户答谢会的举办形式和讲座版本，尝试召开“企业家交流会”、现场为客户赠送礼物等形式的答谢会，取得了一定效果，积累了宝贵经验。在各种小型客户答谢会举办的同时，区部坚持每周至少一至两场区部级别的客户答谢会，针对中端客户开展工作；同时也积极倡导伙伴踊跃参与市公司高端客户答谢会，并提供礼品和门票的支持，使伙伴参与热情增加，并利用市公司高端客户说明会，签下了很多大客户，甚至出现了131万元的

巨额保单，成效显著。

为了给业务人员搭建好销售平台，确保每场说明会的质量与效果，区部无论是高端客户还是普通客户的产品说明会，每次都要进行认真细致的准备，从说明会的流程安排到奖品设置；从主持主讲到礼仪服务人员的演练；从会场的整体布置到灯光音响效果控制，每一个细节都要精心策划、充分准备；讲师、组训人员积极配合，服从区部的整体安排，经常加班加点，展现出良好的团队协作氛围。产品说明会给业务伙伴提供一个很好的展业平台和约访借口，使区部利用鸿鑫保险有效地提升了期交保费规模。

(五)积极响应保监委和总经理室的号召，进一步发展县域保险，利用乡镇网点扩大公司影响，提升区部战斗力。

我区部多年来在乡镇网点建设方面成效显著，已形成了以通州城区为中心职场，七个乡镇营业网点的合理布局，乡镇网点成为目前x区部的重要业绩增长点。本年度区部成功育成次渠镇营销服务部，同时在乡镇网点建设方面加大了投入力度，从各方面给予必要支援，取得了突出成绩。

区部为每个网点都配备了内勤和组训，职场设备一应俱全，从根本上解除了网点发展的障碍。区部召开乡镇网点经理座谈会，商讨网点建设的新思路，并明确提出各网点的发展目标。今年二季度，区部专门将通州各村镇拥有销售人员的情况进行了汇总，从战略角度进行区域规划。区部轮流到各职场进行村镇分配，要求伙伴认领发展目标，努力实现“村村都有伙伴，村村都有客户”，这些举措为乡镇网点伙伴指明了方向，对增员和业绩都起到了长期推动作用。

农村网点的代理人在辛勤的工作中向广大农村群众带去了保障，普及了保险知识，同时为公司带来了保费，目前各网点的保费收入已经占据整个通州营销业务的半壁江山。在经济效益显现的同时，网点建设带来的社会效益更加明显，在设

有营业网点的乡镇，x人寿的影响力占据突出地位，同业公司很难在当地站稳脚跟，这些都为我们事业的长远发展奠定了坚实的基础。

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是城区团队，急需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；

4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

回顾以往，展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在市公司的正确领导下，在支公司的共同配合及x区部全体同仁的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让国寿的大旗永远飘扬。

度保险消保工作总结篇五

一、贯彻落实国家政策，积极推行教育保险工作

根据学校相关政策要求，我院成立了教育保险工作小组，多次召开会议，专题研究推行教育保险工作中出现的新问题，进一步加强了保险管理、明确责任，提高了工作效率，使教育保险和安全管理进入程序化，保证我院教育保险工作的顺利推行。

二、注重调查研究，完善管理机制

在我院学生保险工作中，由于同学们对国家强制推行的险种的认识不够，政策理解不透，加之工作量大等原因，出现了投保率不高，保费收取困难，责任险概念不清等问题。为了解决问题，多次以班为单位对同学们进行政策讲解，为创

建“平安校园、和谐校园”提供了良好的保障体制。

据统计□20xx年我院参保学生数为 人，其中参加社会保险的有人，参加商业保险的有 人，赔付额为元。说明学校保险意识的提高和保险在转移学校风险等方面起到的作用越来越大，越来越重要。

四、学生保险工作中存在的主要问题

对保险工作的认识有待进一步提高。从学生参保数据看，虽然参保学生人数逐年提高，但距在校生全员投保还有一定差距。

五、今后工作要求

高度重视、提高认识。各地各部门要重视教育保险工作的开展和推动。要最大程度的转移学校和学生所面临的安全风险。为学校的正常教育、教学工作、安全稳定的教学环境提供保障。

教育保险是一项系统工程，需要高度重视、认真落实。把这项关系到学校、学生安全和社会稳定的工作做好，使教育保险工作成为教育系统安全保障工作的稳定器，为教育事业保驾护航。

二〇**年十二月十六日

度保险消保工作总结篇六

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。

度保险消保工作总结篇七

20xx年x月我加入x保险，成为x这个大家庭中的一员。从事保险这个陌生的行业，对于一个从未接触过保险的人来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。时至今天已快满1年了，为了适应当前工作的需要，本人时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。20xx年是财险改革的关键一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。一年里，我在公司领导和同事的帮助下不断的成长。下面结合我的具体情况对20xx年的工作做一下总结。

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己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，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨8：30分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定x号和x号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。

每次单证寄到，先把它们以x份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以x份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒(x套为一盒)标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。

每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

- 1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

- 2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

- 1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与人沟通的能力。

3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，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进。

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。

20xx年，在总经理室的正确领导下，在同事们的共同努力下，我司于x月x日完成了分公司下达的全年任务，在分公司名据首位，在分公司也是第一个完成任务的三级机构，在这半年里充满了激情与挑战。

度保险消保工作总结篇八

截至11月30日，十三区部在全体业务同仁和工作人员的共同努力下，共实现新单保费收入xxxx万元，其中期交保费xxx万元，趸交保费xxxxx元，意外险保费xxxx万元，提前两个月完成市公司下达的意外险指标；区部至11月有营销代理人xxxx人，其中持证人数xxxx人，持证率xx%；各级主管xx人，其中部经理x人，分部经理x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

（一）从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

总经理室多次在各种会议中强调，今后的市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xx区部上下充分领

会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的`发展结果。我们利用各种时机，转变区部各方面人员的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为xx区部从根本上增强了凝聚力，区部呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

（二）针对全年各阶段经营重点，我区部积极配合市公司各项安排，结合区部实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

第一阶段：年初xx趸交销售业务竞赛，我区部配合市公司“xxxxxx”趸交推动方案，推出区部“金鸡报喜”趸交业务竞赛方案，全面提升规模保费，实现开门红。

第二阶段：二月份至八月份，区部围绕期交业务和增员工作，先后推出了春节期间的“正月十五闹元宵，新春佳节赛中赛”新春推动方案、“阳春三月换新装”期交业务推动方案、“雄鹰行动”期交业务推动方案、“激情初夏之六月风暴”业务推动方案等一系列有针对性的推动方案，有效地拉动了业绩增长。区部借助七月份乔迁新职场的契机，推出“火红七月，淘金行动”业绩、增员推动方案和“八月感恩勤拜访，人人举绩庆乔迁”推动方案，倡导“人人举绩，为新职场做贡献”，区部还借机提出了“天天拜访，周周举绩，月月增员，年年进步”的区训，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，取得了不俗战绩。

第三阶段：九月份至年底，区部利用xxx培训的有利时机，全面调动团队士气，提升销售技能，开展多层次对抗赛，冲刺

年终目标。在市公司的安排下，九月份我区部组织了200余名伙伴参加xx公司的全套培训，使广大伙伴从全新的角度得到了思想的升华和技能的提升。区部借势而行，在团队中大力倡导技能训练、氛围营造和目标追踪，在配合市公司开展并炒作“xxxx”区部对抗赛的同时，积极开展区部内部的对抗竞争，先后发动了“狮王争霸”、“五虎争霸”、“精英擂台”等竞赛活动，区部推出的“九月争霸战鼓急，欢度中秋冲桂林”、“金秋十月燃战火，五虎争霸振雄风”、“众志成城，决胜深秋”十一月期交业务竞赛方案以及“决胜05大冲刺”十二月期交业务竞赛方案，都有效地提升了团队士气和工作积极性，为全年冲刺作了有益的拉动。

（三）针对各个层级人员，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

区部在年初制定了针对整个年度的工作方向，并将各项目标进行细化分解，与全体主管签订了全年目标责任状，做到目标明确，奖惩有据，增强了全体主管带领团队冲刺全年工作目标的信心；在一年的工作当中，区部还每个月都结合团队的年度目标，制定月工作目标，并且不断地通过月工作总结会、周主管经策会的绩效分析，用数据说话，追踪团队目标的达成情况。在每次经策会上，区部会公布各级主管的个人业绩和增员情况，激励各级主管“打铁还需自身硬”，身先士卒带动属员。正是这种阶段追踪与检查的工作方法，引领着团队主管始终认清方向，带领团队追逐全年工作目标的。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

区部从20xx年组建“精英俱乐部”以来，标准逐年提升，入会人数逐年增加，至20xx年已有区部精英俱乐部会员36人，

入选市公司精英俱乐部的有3人，加入美国百万圆桌协会□mdrt□1人。为了进一步促进精英队伍的成长，区部在年初重新制定了《精英俱乐部章程》，对20xx年俱乐部入围标准再次上调，为精英业务员提供政策，有效地促进了团队争作优秀，努力加入俱乐部的热情。区部在搬入新职场后，专门为精英俱乐部制作了光荣榜，增强公司精英荣誉感，号召大家“向精英学习，向精英致敬”，区部内形成了的良好风气。为了加快精英成长，区部定期举办精英俱乐部例会，进行各种培训和目标追踪。特别是十月份以来，区部组建了60人的“精英突击队”进行分组对抗，每周日上午进行半天培训，邀请各区部高手、市公司领导 and 优秀讲师进行分享和授课，或提供外界交流机会、客户沟通机会。这些举措有力地提升了精英伙伴的水平，从观念、态度、技巧和习惯几个方面受益匪浅。至11月底，区部已有大批业务伙伴达到或接近20xx年精英俱乐部入围标准，绩优人员的基础越来越牢固。

3、针对区部工作人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

为了充分发挥组训、讲师、内勤等各级工作人员的作用，我区部在部门架构调整和人员岗位分工方面进行了大量有益的探索和实践，取得了明显成效。特别是乔迁新职场后，区部专门设置了“销售支持办”和“人力支持办”，重新进行人员分工和配比，设置专人负责人力支持管理方面的工作，专人负责销售支持方面的工作，保证了各项工作的明确性和条理化。区部还充分发挥组训讲师的特点，分派组训协助各个团队或网点的发展，使每个部门网点都有专人辅导；与此同时，区部对一些专项工作分别派组训负责，保证工作的全面深入开展，如“精英俱乐部”“产品说明会”“基本法考核预警”“代理人资格考试”“职场布置”“新人培训”“新人学校”等工作，都按照组训讲师的特长明确分配，专项负责的组训讲师对工作负责到底，有效地调动了相关人员的主观能动性，为工作的持续深入开展奠定了基础。区部每日召

开组训、讲师夕会，及时传达最新资讯，研讨工作方法，商议各类问题，互相交流学习，保证了工作的顺利开展和执行力的提升，同时提升了组训讲师的工作能力和协调互助，取得明显的效果。

（四）一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓产品说明会，提高规模保费，保证目标达成。

1、认真分析团队实际，从基础工作入手强化各项工作的落实，保证团队素质的稳步提升，实现稳定发展。

抓好基础工作，立足长远发展，是十三区部长期以来始终坚持的方向，在20xx年，区部的基础管理工作又上了新的台阶。区部从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，区部始终高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。特别是进入十月份以来，区部将早会密度从一周三次调整为天天早会，由于有多年来坚实的团队管理基础，此举不仅在各团队得以顺利实施，而且受到大多数主管和营销伙伴的欢迎。很多伙伴纷纷表示，天天早会使伙伴们的工作意识更浓了，学到的知识更多了，非常有利于展业习惯的持续性。大家对天天早会的理解和支持，折射出区部长期以来基础管理的扎实和高度的执行力。

为了做好出勤管理，区部在年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全区部树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。好的制度放权给各部执行，加上有效的监督机制，使我区部出勤率始终在70%以上，有力地推动了各项工作的落实。

为了使各层级业务人员得到相应的培训支持，区部在早会经营之外，建立起有针对性的培训体系，如：针对新人的“新人培训班”；针对入司半年内人员的“新人学校”；针对精英高手的“精英俱乐部培训”，针对主管的“经策会培训”，针对无证人员的“代资考辅导培训”等等，区部还不定期为各级人员提供外界培训的机会，有效地提升了团队能力，开阔了眼界。

在职场建设方面，我区部本年度实现了质的飞跃。这首先得益于分公司总经理室的大力支持，区部借力使力，配合机关部门，充分利用乔迁新职场的时机，实现大手笔改建装修，使老公司焕发出新的活力，装修后的职场、办公室数量充足，环境优美，为团队的发展创造了硬件基础。借此机会，再一次对总经理室的高瞻远瞩表达全体xx区部人的感激之情！搬进新职场后，区部从长远出发，投入大量费用购置办公家具、基本设施等必需品，并重新设计各类展板，布置了“精英俱乐部光荣榜”“xx区部最受尊重的人”、“公司介绍”、“信息栏”等多种展板，为各职场制作了“业绩追踪榜”、“新人转正追踪榜”、“区训”等各类展板，使职场充满激励氛围。新职场的改建充分激发了全体伙伴的工作热情，也向来区部参加说明会、办理业务的社会各界展示出国寿的良好形象，受到了一致好评。

此外，区部在活动管理、举绩率管理等多个基础管理方面也都进行了深入持续的探索与实践，为xx区部的持续健康发展奠定了坚实的基础。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，向鸿鑫险种要规模。

回顾20xx年我区部的经营历程，高密度的产品说明会是一个突出特点，我们充分利用各种时机，坚持举办节假日产品说明会，取得了显著的效果。特别是五月份以来，区部利用“通州开办国寿个人保险业务8周年”的契机，加大客户答

谢会密度，不仅“请进来”，还要“走出去”，充分利用区部网点多，分布广的优势，号召各部各网点举办专场客户答谢会，充分利用现有条件，开展形式多样，不拘一格的答谢会版本。如在家里举办的“家庭式”答谢会、在村委会、村小学举办的“乡村式”答谢会、在居民小区、居委会举办的“小区式”答谢会，再配合区部或网点内部职场召开的“职场式”答谢会，答谢会的局面一度如火如荼，高潮迭起。据统计，五月至七月，区部和各部共举办各种类型的客户答谢会一百余场，一度出现每周举办7场以上答谢会的局面。随着与外界的交流与协作，我们也不断更新客户答谢会的举办形式和讲座版本，尝试召开“企业家交流会”、现场为客户赠送礼物等形式的答谢会，取得了一定效果，积累了宝贵经验。在各种小型客户答谢会举办的同时，区部坚持每周至少一至两场区部级别的客户答谢会，针对中端客户开展工作；同时也积极倡导伙伴踊跃参与市公司高端客户答谢会，并提供礼品和门票的支持，使伙伴参与热情增加，并利用市公司高端客户说明会，签下了很多大客户，甚至出现了131万元的巨额保单，成效显著。

为了给业务人员搭建好销售平台，确保每场说明会的质量与效果，区部无论是高端客户还是普通客户的产品说明会，每次都要进行认真细致的准备，从说明会的流程安排到奖品设置；从主持主讲到礼仪服务人员的演练；从会场的整体布置到灯光音响效果控制，每一个细节都要精心策划、充分准备；讲师、组训人员积极配合，服从区部的整体安排，经常加班加点，展现出良好的团队协作氛围。产品说明会给业务伙伴提供一个很好的展业平台和约访借口，使区部利用鸿鑫保险有效地提升了期交保费规模。

（五）积极响应保监委和总经理室的号召，进一步发展县域保险，利用乡镇网点扩大公司影响，提升区部战斗力。

我区部多年来在乡镇网点建设方面成效显著，已形成了以通州城区为中心职场，七个乡镇营业网点的合理布局，乡镇网

点成为目前xx区部的重要业绩增长点。本年度区部成功育成次渠镇营销服务部，同时在乡镇网点建设方面加大了投入力度，从各方面给予必要支援，取得了突出成绩。

区部为每个网点都配备了内勤和组训，职场设备一应俱全，从根本上解除了网点发展的障碍。区部召开乡镇网点经理座谈会，商讨网点建设的新思路，并明确提出各网点的发展目标。今年二季度，区部专门将通州各村镇拥有销售人员的情况进行了汇总，从战略角度进行区域规划。区部轮流到各职场进行村镇分配，要求伙伴认领发展目标，努力实现“村村都有伙伴，村村都有客户”，这些举措为乡镇网点伙伴指明了方向，对增员和业绩都起到了长期推动作用。

农村网点的代理人在辛勤的工作中向广大农村群众带去了保障，普及了保险知识，同时为公司带来了保费，目前各网点的保费收入已经占据整个通州营销业务的半壁江山。在经济效益显现的同时，网点建设带来的社会效益更加明显，在设有营业网点的乡镇□xx人寿的影响力占据突出地位，同业公司很难在当地站稳脚跟，这些都为我们事业的长远发展奠定了坚实的基础。

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是城区团队，急需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；

4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4、大力开展增员活动，特别是城区增员工作，要以区部层面运作，努力提高增员质量。

5、建立完善的层级培训体系，抓好主管培训、新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。

回顾以往，展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在市公司的正确领导下，在支公司的共同配合及xx区部全体同仁的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让国寿的大旗永远飘扬。

xxxx营销区部

度保险消保工作总结篇九

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

1 / 13 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，及时提供给劳动保障部门，

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6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。

1、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，及时解决工作中存在的问题，使征缴工作得到组织保证。同时单位抽调专车，积极下企业、跑银行催缴养老保险费。由于领导的重视，全处自上而下层层联动，形成了大家都来关心基金征缴的可喜局面。通过努力，大部分企业法人代表对养老保险工作也非常重视，想方设法缴纳养老保险费，以实际行动维护了广大职工的切身利益。

2 / 13 已清欠2965万元。

4、建立信息通报制度。对于欠费100万元以上企业进行重点监控，并逐月将其清欠情况向四大班子领导、各职能部门和主管局（委）进行通报，便于各级领导决策，及时和各部门沟通并加强配合，制订下一步工作计划，形成清欠合力。

5、加大行政执法力度。严格按照《社会保险费征缴暂行条例》和《河南省劳动保障监察条例》等有关规定，配合劳动监察部门对恶意拖欠社会保险费的单位加大行政执法力度，在已送达限期整改指令书的基础上，依照法律程序强制收缴。

6、做好收入申报工作，确保基金应收尽收。根据年初工作安排，市保险处于3月开始开展了市直参保企业2005年度社会保险缴费基数申报工作，并以此切入点，全面检查参保单位执行政策情况，对违规企业实施重点稽核。

3 / 13 13487万元，完成目标任务的。

（三）扩面工作取得一定进展。

今年扩面工作的重点是新开办企业、私营个体企业和各种性质的临时用工，职工构成情况复杂，人员流动性大，企业缺乏参保的自愿性，针对这种状况，市保险处采取有效措施，一手抓扩面，一手抓养老保险关系接续，全面促进了扩面工作的开展。

1、加强宣传教育，强化维权意识。为使参保单位和人员对社会保险政策有更深入的了解，我们采取多种形式进行社会保险政策法规宣传，不断提高员工的社会保险意识，树立参保是维护劳动者权益的观念，增强企业、职工的参保积极性。

2、创新工作机制，对参保单位实行上门服务。服务质量的好坏将直接影响到扩面工作的开展，为此我们转变工作作风，改变工作方式，积极实行上门服务，宣传养老保险政策法规。

4 / 13 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1643（其中市直410人）。

4、采取有力措施，严格依法办事。1—6月，我们共向31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5月底，全市新扩参保职工4573人，完成目标任务（8600人）的%。其中市直新扩1672人，完成目标任务（3550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[2005]16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2005年6月6日至6月14日对所属6个县（市、区）的社会化管理服务工作进行了检查评估。

1、建立健全各项规章制度，完善工作条件。我市于200

45 / 13 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）劳动保障部门共有63街道（乡镇）成立了劳动保障工作机构，配备了专职人员252人。其中，魏都区6个街道劳动保障所有5个建立了宽敞的服务大厅，另外1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63个街道（乡镇）、43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。

2、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[2003]37号文件规定的的数据项目，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5月底，共填写《许昌市企业退休人员社会化管理服务登记表》53350份。第二，发

放了企业退休人员社会化管理服务联系卡。

6 / 13 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[2003]37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5月底，已向退休人员发放联系卡6020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360人次。

3、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2591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、781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。

7 / 13

到5月底，全市纳入社会化管理的企业退休人员达到53350人，社会化管理率90%，完成全年目标任务的94%；纳入社区管理37369人，社区管理率63%，完成全年目标任务的97%。

（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6月22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》，7月1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，7月份全市可以实现企业基本养

8 / 13 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 and 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

1、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80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。截止目前，全市各县（市、区）数据基本整理完毕，为全市数据整合和市级统筹工作的开展打下了坚实基础。

2、展了县级规范管理达标活动，省中心对39个县（市、区）进行了认真检查验收，其中我市的许昌县通过验收，成为全

省首批12个达标单位之一。下一步，我们要继续开展此项活动，到今年底，魏都区和禹州市要达到验收标准，其余县市也要在明年年底达标，我市的基础管理工作全面得到提高。

3、严把退休审核关。在计算审核退休待遇时，我们认真审核档案，对有关退休条件、退休待遇的基本数据、基本情况逐一核实。尤其是对年龄、特殊工种年限等进行严格审核，严格按政策办事，把好退休关，减少基金流失。同时还实行了职工退休公示制度，接受群众监督。

9 / 13 4、基金管理进一步规范。为切实加强基金监管，确保基金安全完整和保值增值，今年5月份，省中心和我们分别对各县（市、区）进行了财务和基金管理情况进行了检查，重点检查了基金的征缴、支出、结算、管理等环节及内部监控制约机制，及时发现了问题并得到整改，取得了良好效果。截止5月底，全市基金累计结余14725万元（不含调剂金2592万元），其中市直基金累计结余4574万元，没有新的挤占挪用。

5、养老保险信息统计得到加强。我市的统计工作也有了明显进步，为领导决策发挥着越来越重要的作用，财务、统计报表报送及时准确，统计分析质量明显提高。

（七）塑立形象，搞好优质服务

1、加强学习，进一步提高社会保险干部队伍的政治业务素质。一是政治理论学习。我们定期组织全体职工重点学习党的十六大精神和“三个代表”重要思想，不断增强大家贯彻落实“三个代表”重要思想的坚定性和自觉性，真心实意地为群众着想，用我们的工作实绩实现好、发展好、维护好最广大人民的根本利益。二是学习业务。通过各种形式组织大家学习养老保险政策，把有关知识、制度学懂、学透、学精，提高业务素质。三是学习相关知识。学习与社会保障密切相关的知识，扩大知识面，拓宽大家思路，不断自我创新和完

善。

（一）继续做好企业离退休人员确保养老金确保发放工作。今年，全市企业离退休人员持续增长，实行市级统筹后，保发放的任务仍然十分繁重，确保发放仍然是今年的工作重点，不能有丝毫松懈。要加强对基金收支情况的研究和预测预警，多渠道筹集资金，完善保发放机制。对收支缺口，首先要通过扩大覆盖面，强化基金征缴、加大地方财政支持力度等办法解决。同时，要进一步健全定期通报、重大紧急情况报告制度，对保发放工作不到位的地方，将给予通报。

11 / 13 （二）做好扩面征缴和养老保险接续工作。一是要以非公有经济组织和灵活就业人员为群体重点，努力扩大覆盖面，确保今年新增参保职工8600人。二是严格执行《社会保险费征缴暂行条例》和《社会保险稽核办法》，下大力气抓好稽核、清欠工作，确保养老保险费征缴额达28500万元。三是加大行政执法力度。对一些效益好、人员多但拒不参保或恶意拖欠养老保险费的单位，在局里统一安排下，坚决纳入行政法律程序，强制其参保缴费。

（三）逐步做实个人帐户。根据十六届三中全会决定，今年国家要全面启动逐步做实养老保险个人账户工作，改变以前养老保险个人账户“空帐”运行的状况，消除债务隐患。当前的主要任务包括以下几个方面：一是按老中新人分开的原则，逐步做实个人养老保险账户，2005年按2%起步，2008年做实到5%。二是中央对中西部省份给予补助，5%以内每个点中央补0.75%，剩余0.25%由地方负担；6%到8%部分，全部由地方负担。三是做实账户的基金统一集中到省里，全部购买国债。我们要坚持水平适当、结构合理、基金平衡、平稳过渡的原则，认真进行测算论证，做好准备工作。

（四）加快推进企业退休人员社会化管理服务工作，努力实现“两个提高”、“一个扩展”。

两个提高，一是提高企业退休人员纳入社区管理的比

12 / 13 例，二是提高中央企业（行业单位）退休人员社会化管理的比例。到今年底，全市社会化管理率达到95%，其中实行社区管理的达到65%。因此，下半年要注重质量提高和工作规范，要将提高社区管理的比例作为重头戏。

一个扩展，就是要扩展工作内容，提高社会化管理服务水平和质量，在做好有关基础工作的基础上，积极开展资格认证协查工作。

（五）加强党风廉政建设和干部队伍建设。全面落实党风廉政建设责任制，加大从源头上预防和治理腐败力度，强化勤政廉政教育，落实领导干部廉洁自律各项规定，坚决杜绝违法违纪案件的发生，特别是挤占挪用社会保险基金案件，积极推进行风建设。

13 / 13