

2023年保险工作年终总结(通用7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。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。

保险工作年终总结篇一

截止7月底，失业保险新增扩面9805人，其中农民工新增扩面2100人，失业保险参保人数57756人，离完成年度目标任务还有5244人的缺口。

为帮助辖区企业度过难关，根据全市统一部署，结合本区实际，我局与其他相关部门联合发布《大渡口区开展对困难企业给予稳定岗位补贴和待岗培训补贴有关工作的实施办法》，并通过印发纸制文件、政府门户网站向有关部门、辖区企业做了大量宣传。截止7月底，我区有7户区属困难企业享受稳定岗位补贴，补贴人数1261人，补贴金额81.19万元；有5户困难企业享受待岗培训补贴，补贴人数1247人，补贴金额37.41万元。其中市属及以上困难企业享受稳定岗位补贴和待岗培训补贴300万元。

截止7月底，累计征收失业保险金1636万元，闯同年度历史新高。

根据市局的统一部署，按要求对系统数据进行了核对和维护。截止目前我区921家参保单位已全部进行金保系统电子化管理。同时严格根据系统失业人员参保数据审核失业人员待遇享受，并确定领取失业金期间的失业人员再就业后停发失业金情况。

我区今年失业保险参保扩面与往年相比难度更大。受金融危机影响，我区失业保险每月减少停保人数均远远多于新增参

保人数。结合我区实际，下半年拟从下面两个方面开展失业保险参保扩面工作：

金保系统上线后，要求单位同时参加五大保险，因此单一险种基本上无法单独开展参保扩面工作。建议请劳动局或社保局牵头，组织养老、失业、医疗、工伤、生育保险五个险种统一开展参保扩面工作，力争完成年度目标任务。

保险工作年终总结篇二

**年上半年，我市就业和失业保险工作在市委、市政府的高度重视下，在市人力资源和社会保障行政主管部门的正确领导下，坚持“就业优先”的发展战略，继续实施更加积极的就业政策，强化各项服务措施，拓宽就业渠道，各项工作取得了显著成效。

——就业再就业工作。全市城镇新增就业人员**人，完成年度目标任务的**%；城镇失业人员再就业**人，完成年度目标任务的**%；帮助困难人员就业**人，完成年度目标任务的**%。组织农村劳动力转移就业**人，完成年度目标任务的**%；城镇登记失业率为**%，低于**%控制目标。

——失业保险扩面征缴工作。全市城镇参加失业保险人数**万人，完成年度目标任务的**%；征收失业保险费 **万元，完成年度目标任务的**%。发放失业救济金**万元，享受失业保险待遇的有**人，发放率为**%。

为切实解决城镇失业人员就业问题，帮助回乡务工人员实现就地就近就业，全市各级就业服务机构按照市委市政府工作要求，为城镇失业人员和农民工进城就业提供了形式多样、各具特色的就业服务。一是开展“四送”春风行动。*月*日以来，全市各地以“送岗位、送信息、送培训、送信心”为主题的“**春风行动”全面展开，各类招聘活动为返乡农民工就地就近就业和本地企业用工搭建了好平台。在“春风

行动”活动期间，全市共举办面向农村劳动者的大型劳务招聘活动48次，进场招聘企业**多家，提供就业岗位**万多个，为**名农村劳动者找到了工作岗位，帮助**家本地企业缓解了用工难问题，为*万余农民工提供了维权服务和法律援助。***还出动了下乡进村宣传车，并在村镇主干道悬挂就业横幅标语，帮助广大务工人员树立自主择业的信心。二是积极举办民营企业招聘周。为满足我市民营企业的用工需求，为各类求职者提供更多的就业机会，市人力资源市场办积极组织城区民营企业，特别是市内招商引资企业，在市人力资源市场进行专场招聘。*月**日，***等50多家民营企业进场，提供了**多个就业岗位，**多名下岗职工、进城农民、大中专毕业生及社会各类技术人才，进场求职应聘，现场达成就业意向的有**多人。同时建立城区企业联系制度，了解企业用工信息，并应企业要求随时举办现场招聘会。三是做好《就业失业登记证》换发工作。根据《湖北省就业失业登记管理暂行办法》的要求，我市已于*月份启动了《就业失业登记证》的换发工作。我们在全市各大媒体进行了广泛宣传，并召集市内各大型企业召开座谈会。同时，在各大招聘会现场发放宣传资料****余份。目前前期换发准备工作已经完成，部分县市已经启动。四是强化公益性岗位开发和管理。为确保政策严肃性和管理规范，我们依托各基层劳动保障平台，建立登记台帐，对就业困难人员进行“一对一”就业援助，围绕保安、保洁、保绿、公共设施看管、治安巡逻、城市交通协管等公共服务类开发公益性岗位，优先安路“零就业家庭”人员、“4050”人员和低保家庭人员等就业困难人员。同时，对全市所有公益性岗位进行了一次监督检查和排查梳理，重点检查人员在岗、工作考核、工资配套及社保缴费等六个方面的情况，对存在人浮于事、套取资金等情况的单位，取消其公益性岗位补贴，使公益性岗位开发与安路工作真正发挥效果，促进我市就业困难群体就业。截至目前，全市共为**名就业困难人员提供公益性岗位援助，为他们落实岗位补贴**万元，社保补贴**万元。

带动就业现场会，对****第二届“****”进行了表彰，还将

他们的创业事迹制作成宣传牌进行宣传。通过创业典型的现身说法，给广大创业人员增添了信心，同时也指明了创业之路，推动了全市创带工作的深入开展。

为切实吸取过去技能培训的经验教训，全市各级劳动就业部门以抓基础、保质量、促发展为出发点和着力点，狠抓劳务品牌创建工作，积极推动下岗失业人员再就业培训和创业培训开展，以培训促创业带就业，打造优秀的劳务品牌。一是调查摸底，掌握就业培训需求。年初，通过对全市规模以上工业企业、商贸企业和第三产业企业劳动者的年龄、文化程度和培训需求的调查，了解用人单位和劳动者对就业培训工作的意见和建议，掌握用工市场的需求，制定有针对性就业培训实施方案。二是整合资源，发挥中心教学优势。各级就业训练中心不断加强公共实训基地建设，整合教学资源，狠抓拳头专业，挖掘劳务品牌，形成了响当当的品牌特色。***面向社会招纳培训专业，通过对社会零散培训资源调查和考察，将一部分师资素质较好，有一定社会影响的培训专业吸纳到训练基地，扩大基地培训规模。三是打造亮点，狠抓创业培训。市就业训练中心先后开办**期创业培训班，为创业者量身设计创业项目，揭示创业过程中的短板问题，并开设“一对一”财富金手指特色课堂，深受创业者欢迎。四是加强监管，完善基础台账建设。按照省人社厅、省财政厅、省监察厅印发的《***就业培训管理暂行办法》规定，全市迅速组织各地就业训练中心全体工作人员、定点培训机构和培训网点负责人认真学习，进一步加强农村劳动力技能就业计划培训台帐的管理、资金拨付和监督。严把开班申请、日常监管、培训考核、就业达标和资金兑付关，确保培训到人、补贴到位。上半年，全市共组织开展再就业培训***人，就业前培训***人，创业培训**人，劳动部门培训农村劳动力***人。

由于失业保险金发放人数不断增加、待遇标准提高，**年部分县、市失业保险基金收不抵支，面临穿底现象，在一定程度上制约了失业保险工作健康发展。为破解这一难题，年初，我们紧紧围绕年度工作目标，狠抓失业保险扩面和征收工作。

一是送政策、强宣传。为切实做好各单位的参保工作，我们下发了《***年度黄冈市参保单位失业保险申报核定工作的通知》，上门送达各参保单位，使各参保单位在申报核定时做到懂政策、知程序，为失业保险业务工作打下了坚实的基础。*月份，全市各经办机构组织相关人员集中学习了《社会保险法》，进一步加强了对《社会保险法》的理解和认识，明确了职责，强化了责任。*月份市直组织了用人单位《社会保险法》培训，***多家参保单位的政工人员对《社会保险法》五项保险制度进行了培训学习，深受政工人员的好评。同时，还编制了《社会保险法》失业保险政策问答，并制作成宣传单，上街设点咨询解答；黄州区将失业保险有关文件规定和企业职工转岗培训补贴办法等政策编印成宣传手册，进行宣传。全市各地通过报纸、电视等新闻媒体宣传失业保险政策，提高人们对失业保险的认知度。二是抓基础、促规范。自“金保工程”工作布路以来，我们对已有二十多年的失业保险各参保单位信息和参保个人信息进行采集、核对、录入，市直共清理单位**家，其中已纳入上线的单位**家，人数**人。目前，失业保险业务工作已顺利上线操作，夯实了基础，规范了业务。

保险工作年终总结篇三

时间过的好快，转眼间半年的时间又要过去了，真是时不我待。在加入xx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。

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xx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xx%提升至xx%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

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。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同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□xx元绝对免赔等等。

在一个案件赔款完毕后，需要将车险理赔卷宗按照报案整理排序，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。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。

总而言之，理赔岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。做到自己的最好，发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战潜力，才能促进业务的全面发展。再次，谢谢所有的新老同事，谢谢领导对我的宽容与教导，在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立潜力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对xx公司的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

保险工作年终总结篇四

新年以来，中国人寿保险股份有限公司x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20xx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。

20xx年中国人寿x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，全力拚搏，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20xx年12月x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20xx年首季开门红工作的时间显得不够充足。在此情况下□x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20xx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□x分公司从20xx年12月16日---20xx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20xx年11月下旬起□x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。

为全面实现20xx年首季各项竞赛目标□x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20xx年12月25日，下发了□x分公司20xx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，增强了全体员工参与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。二、是抓好节日商机，全面出击市场□x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“外出务工人员市场开发”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，争取政府支持，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，精心组织落实好市公司各个时点的业务推动工作，发挥精英作用，全力实现首季的开门红目标。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20xx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20xx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。

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20xx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。

保险工作年终总结篇五

20xx年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及xx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“垃圾保费”

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。三是已失业务不放弃。我们不仅对xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把xx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。

xx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xx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xx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。

保险工作年终总结篇六

自20xx年5月存款保险条例实施以来，我公司组织各层级机构积极学习落实文件精神，通过以县区公司为有效支撑，以网点宣传为主要平台，迅速有效地展开了存款保险制度宣传工作，并在普及存款保险制度知识、推动存款保险制度的实施

方面取得了较好的效果。

由市公司统一部署，以县区公司为分管单位落实责任制，组织所辖网点人员存款保险制度的宣传落实工作。期间，全区成立7个领导小组，合计自查146个金融网点，精确落实到柜员，确保全区所有柜面金融人员、后台支撑人员都能规范学习宣传制度，合规经营。

在此自查期间未发现有违规宣传的行为，并针对存在的不规范现象进行进一步的指导和整改工作。

我公司将继续以存款保险制度条例为主要学习内容，以各金融网点为主要宣传阵地，以各县区公司为主要工作支撑，进一步加强对条例的规范学习和舆情监管，为树立良好的企业形象，维护良好的经营秩序而努力。

保险工作年终总结篇七

通过2—3年的努力，到20xx年，全市工伤保险参保人数达到26万人，实现工伤保险基本全覆盖。

凡我市境内所有企业、事业（参照或者依照的单位除外）、民间非营利组织及有雇工的个体工商户，都必须按照《工伤保险条例》及相关配套政策的规定，依法为其全部职工或者雇工按实名制办理工伤保险参保手续，并按规定缴纳工伤保险费。

（一）提高，营造氛围。全面推进工伤保险，是维护工伤职工合法权益，分散用人单位的工伤待遇支付风险的重要举措，也是用人单位履行法律义务应尽的。各县（市、区）人民政府要进一步统一，提高认识，加强，加大宣传，营造良好的氛围，扎实推进工伤保险制度改革的深化和完善。人劳社保、财政、地税、卫生、民政、安监、建设、等部门，要认真履行职责，加强沟通联系，积极协调配合，共同做好全面推进

工伤保险制度各项工作。

（二）积极探索，分步推进。各县（市）要在xx年年6月底前把应纳入工伤保险的所有企业、事业单位、民间非营利组织及其职工纳入工伤保险范围□xx年年要认真研究探索有雇工的个体工商户纳入工伤保险工作，争取到20xx年各县（市）有雇工的个体工商户都依法参加工伤保险。

（三）突出重点，积极扩面。加大高风险行业企业和农民工数量多的企业的工伤保险扩面力度。建筑、矿山开采等高风险行业企业必须依法参加工伤保险。建设、安监部门要严格生产许可证制度，在颁发许可证或者办理许可证延期手续前，应认真审查单位提供的《工伤保险参保》，对不能提供社会保险经办机构出具的《工伤保险参保证明》的，暂停颁发相关许可证。对建筑、交通工程等外来施工企业，雇用的农民工应全部参加工伤保险，并由地税部门核定和征收工伤保险费。对农民工数量多的企业，应优先为职工参加工伤保险，并按时足额缴纳工伤保险费。

（四）加快推进“五费合征”工作。已参加基本养老保险的单位和职工，在xx年年6月底前必须统一纳入工伤保险范围，并由地税部门负责向用人单位按月征收工伤保险费□xx年年底，各县（市）都要出台“五费合征”办法。从20xx年开始全面推行社会保险费“五费合征”，并将工伤保险率先实现基本全覆盖作为“五费合征”的重要内容。