

2023年保险回访工作计划 保险工作计划(精选8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

保险回访工作计划篇一

以省企业提出的工作目标为指针，以寿险业务发展为中心，以城乡网点建设为重点，全面促进营业部寿险业务工作持续、健康、高速发展；在内强素质、外树形象上，企业品牌宣传上，经营管理水平上，业务队伍的专业素质上下功夫，顺利完成营业部的评级，同时圆满完成上级企业下达的全年任务目标而努力奋斗。

1. 建立健全营业部农村营销网点。年内将在现有业务队伍基础上，新育成3名业务总监，6名高级业务经理，12名业务经理，资深理财顾问达到100人(其中上半年完成45人，下半年完成55人)。完成城区两个营销分部、4个主要农村网点的高立工作；积极拓展渠道，将保险协保员制度建立健全，将协保员队伍发展到200人，准股东队伍争取扩大到100人。
2. 全年寿险价值保费考核目标360万元，奋斗目标450万元。
3. 组织举办10期新人班，20场以上的创业说明会，30场以上的产品说明会，40场以上的客户联谊会。
4. 建立健全营销网点管理办法，制定具体的实施方案与措施。
5. 加大广告宣传力度，实现电视宣传加标语、横幅、宣传单

的立体式广告宣传，迅速的打响品牌。

6. 设计制作一套简单实用的展业手册和增员手册，为业务员提供一些较实用的营销工具。

1. 战前动员树立必胜的信念，抢抓机遇、直面挑战

通过各种会议，将企业的伙伴代理制、企业的市场竞争优势，保险市场的发展道理讲深讲透，保持观念新、万事新，从而变被动经营为主动经营；同时建立健全企业各项具体的规章制度，为管理提供良好依据。

2、点将布阵组建营销服务分部，选拔和培养专职管理人才

组建两个城区营销服务部，四个农村网点服务部。形成竞争格局，在竞争中锻炼和培养人才，形成一支人才辈出的中层业务管理骨干；为业务达标的服务部提供良好的展业平台，同时出台服务部管理方案。

3、签订军令状实行目标管理，任务责任细分到月到人

与各管理部门签订全年目标管理责任状，做到目标明确、奖惩有据，增强全体主管带团队冲刺全年业务的信心；将全年任务目标细分到每月，在开业务启动会时，分配到各服务部。通过每月的工作总结会、周主管会、晨会、圩会的绩效分析，追踪团队目标达成情况。

4、招兵买马开展增员活动，发展兼职协保员队伍

前期投入较小的费用，开展有效专职增员，并要求所有专职的老员和准股东一并进行素质提升培训，在此基础上大力提倡发展兼职协保员队伍，为业务员业务拓展打造平台。形成企业良好的月初增员，月中培训，月尾大举绩工作机制。在全县经济基础较好的200个行政村挑选200名较有知名度和美

誉度的人员担任兼职协保员，迅速扩大企业人员队伍规模。制定好协保员管理方案。

保险回访工作计划篇二

新的一年，我们将按照保监局下发的“十二五”规划的各项发展要求，结合自身实际，围绕分公司总经理室的具体要求，坚持固强、抓弱、补缺、创新的总体工作思路，在转变思维上做文章，在科学发展上使狠劲，在人才建设上动脑筋，努力完成分公司下达的年度指标，确保支公司的各项建设在原有的良好基础上有新的提升。

强化危机意识，增强发展的紧迫感。面对竞争激烈的市场环境，公司一大批中支公司、四级机构的崛起对我们的生存空间带来了从未有过的挑战，我们将在支公司广泛开展危机教育，进一步健全支公司内部绩效考试制度，真正把业绩与生存相挂钩，从而最大限度的调动工作的内在动力。强化创新意识，培树真抓实干的工作作风。在新的一年里，我们将结合xx公司的实际情况，针对车险规模大，效益基础差的问题，采取业务培训、难题会诊、专家指导、政策引领等有针对性的发展措施来提高效益，保持支公司业务的可持续的跨越式发展。强化换位意识，全面提升支公司的服务形象。保险的竞争已经是服务的竞争，在新的一年里，我们将把服务的观念认真落实到每一笔业务中，细化服务流程，明确服务内容，规范服务质量，通过我们的服务来获得客户的认同，获得品牌的效应，获得市场的机会。

继续抓好车险业务。车险业务是我们的主打业务。但如何使车险业务降低赔付、产生效益一直是我们亟需突破的瓶颈，在新的.一年里，我们将根据对车险业务的统计数据，进一步执行分公司核保的管理规定，创优限劣，达到提高车均保费、减少赔付率，力争车险业务成为有效益的龙头险种。

一是要巩固老客户，做好车险的续保工作，充分发挥“全城通

赔”的服务优势，力争将续保率维持在50%以上，其中长期客户续保率维持在90%以上；车队业务及团车业务维持在80%以上；4s店的续保业务维持在30%左右。

二是要继续以营运车辆为主，使其成为车险发展的主渠道。

三是要积极开拓新的车险渠道，我们计划xx年将拓展2-3个车险渠道。

重点拓展非车险市场。一直以来优质的非车险业务其市场竞争非常激烈，xx公司的华东电网及中电投业务，由于英大公司成立后份额的增加，使我支公司的业务受到了影响，保费规模明显减少，xx年我们除了要继续争取做好非车险的续保工作以外，还要积极开拓新的非车险增长点，这对我们的经营核算和控制风险具有重要的作用。我们计划重点发展“信用险+车险”的联动业务，积极争取信用险的保费规模，力争在非车险业务续保的基础上，使非车险保费规模上个新的台阶，确保保费规模比xx年上涨50%以上。

大力深化人身险业务。从xx年的经营情况分析，我们的人身险业务还没有快速发展，但是在今年年末我们已经作了有效和积极的准备，力争在xx年促进人身险业务快速发展。我们计划运用营业车辆的承保特色，做好“车+人”保险。并以分散型的人身险业务整合成渠道发展，争取有稳定的保费来源。

努力提升支公司班子成员驾御全局的管理能力。认真研究和分析市场，掌握宏观和微观的政策，对公司经营方向做出正确的判断和决策。严格坚持会议制度、学习制度、调研制度，班子成员既做决策者，也做实践者，同时严格执行分公司的要求正规各项费用管理，提高各种资源的利用率，在公司的经营管理中既提高效能又提高效率。努力提升管理人员发现问题解决问题的能力。根据万总在十月份司务会会议中提出的要“崇尚一个精神，强化二个意识，提升三个能力”的要求，

我们将把管理人员能力素质的提高做为新年度工作的重中之重，坚持以会代训的方法提高管理层的理论素养，利用结对承包的形式提高管理者的实践能力，发挥考核载体的作用增强管理人员工作的责任意识。通过一级抓一线，达到一级带着一级干，一级干给一级看的效果，从而促进整个支公司的良性发展。努力提升支公司人员的整体战斗力。把培养和引进人才作为公司发展的根本大计来抓，为公司持续健康发展提供强大动力。

今年，我们将继续保持队伍的持续稳定，并把新鲜血液的引进作为一种常态的工作来抓。目前我们正在跟1-2位优质展业人员进行洽谈沟通，一旦条件成熟我们将立即引进。同时我们将加大业务培训力度，除了参加分公司组织的各项培训，我们还将根据分公司各业务部门的要求，有针对性的进行业务培训，主要是政策宣导，展业技巧等方面，不断提高全体员工对公司发展要求的理解能力和执行能力，使全体员工把公司的发展要求和自身的利益结合在一起。

对保险项目认真审核，保优限劣，回避高风险项目。用细心规避失误。继续做好业务财务数据真实性工作。虽然在这方面我们已经做了大量的工作，数据真实性也经得起考验，但我们不能有所松懈，要继续保持下去。

保险回访工作计划篇三

通过加大社保政策法规宣传力度、强化激励机制等措施，进一步摸清各项社会保险应参保人数，明确扩面的重点行业和重点人群，提高重点人群的参保率。督促民营企业等各类用人单位依法为职工足额参保缴费。鼓励引导非公企业从业人员、个体灵活就业人员、农民工、城镇居民、农牧民、被征地农民积极参保，不断提高参保率，稳定续保率。下半年起，根据国家关于事业单位人员参保的要求，将事业编制人员纳入养老保障体系，实现应保尽保。以高风险单位和事业单位为重点扩大工伤保险覆盖面；将生育保险实施范围扩大到各

类用人单位。确保完成自治州下达的20xx年五项社会保险参保扩面工作目标任务。

继续加强社会保险基金征缴力度，严格执行社会保险参保登记、缴费申报及缴费基数审核制度。确保完成自治州下达的20xx年五项社会保险基金征缴、清欠工作目标任务。

加强各项社会保险待遇支付审核，重视基金收支运行分析，以年预算、重点监控等行之有效的方法，继续确保各项社会保险待遇按时足额合理正确支付，确保离退休人员养老金的社会化发放率达100%。

通过稽核手段认真查处拒缴、少缴社会保险费行为，着力解决企业单位少报、漏报和瞒报社会保险缴费基数和缴费人数的问题，实现应收尽收。确保完成自治州下达的20xx年五项社会保险书面稽核、实地稽核工作目标任务。

继续认真组织实施县政府办下发的《和静县建立统一的城乡居民基本养老保险制度实施方案》（静政办发[20xx]71号），实行新的统一的缴费标准档次和养老待遇计发办法。在对过去的城乡居民社会养老保险工作开展情况进行总结回顾、全面分析、深入思考的基础上，总结好的经验做法，查找工作薄弱环节，并结合实际制定具体改进办法，力争进一步扩大覆盖面，实现城乡居民应保尽保全覆盖。同时，不断规范经办流程，严格按照规定使用管理基金专用收据，推动形成年终集中缴费与个人全年自愿缴费相结合的工作机制，实现基金征缴全年常态化。并在全县范围内进一步扩大城乡居民基本养老保险费银行代扣代缴覆盖面，不断提高保费收缴工作银行代扣代缴成功率，切实维护参保城乡居民、农牧民的合法权益，确保完成自治州下达的20xx年城乡居民基本养老保险工作目标任务。

保险回访工作计划篇四

20xx年，在镇政经济办的正确领导和社区干部的努力下，我社区城镇居民养老保险工作取得了优秀的成绩。20xx年，我们将进一步明确工作目标，理清工作思路，调整工作重点，采取有效措施，努力开拓进取，真抓实干，圆满完成20xx年全年工作任务。

一是加强学习，不断增强本所人员的素质，能够熟练地掌握和运用城镇居民养老保险知识，准确理解和执行有关政策。二是树立好形象。增强工作责任心，实事求是，不谋私利，笑脸迎人，秉公办事，不断提高办事效率。

以优质的服务，热忱的态度取得社区居民的支持和理解，加大宣传力度，引导广大居民关心养老保险工作，使大家明白只有尽了缴费义务，才保障老有所靠，保证老年最基本的生活保障。我社区争取在5月底全面完成20xx年度城镇居民养老保险费的征缴工作，同时做好新参保人员的名册登记。做好60周岁居民享受养老金待遇发放的公示工作，对享受养老金发放人员定期进行核查，已经死亡或享受其他养老金待遇人员及时上报停止养老金发放。对新满60岁的居民要及时上报镇经济办和社保局进行发放养老金，充分保障居民享受养老金待遇发放的权利。

城镇居民养老保险的宗旨和政策家喻户晓，争取最广大居民的理解和支持，努力做到在去年的基础上扩面参保20%。

我们相信，在上级部门的高度重视和支持下，在社保局的指导下，在居民密切配合下。20xx年城镇居民养老保险工作一定能顺利进行。我们的工作站人员也将振奋精神，扎实工作，积极探索，开创我社区养老保险事业的新局面。

阿格孜康博依社区

20xx年1月

保险回访工作计划篇五

一、加强业管的工作，构建优质的、规范的承保服务的体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要的基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。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。经过20xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在20xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、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。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在20xx年6月之前完成xx营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。根据20xx年中支保费收入xxxx万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%□20xx年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入xxxx万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点。20xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。20xx年10月我司经过积极地努力已与xx银行等签定了兼业代理合作协议。20xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

保险回访工作计划篇六

保险公司销售业务员工作计划。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在__年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保

基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台

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。经过__年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在__年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司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。

2、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。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在__年6月之前完成__营销服务部、__营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌

根据__年中支保费收入__万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。__年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入__万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，__年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在__年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。__年要集中精力与各大

银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

保险回访工作计划篇七

新的一年，我们将按照保监局下发的“十二五”规划的各项发展要求，结合自身实际，围绕分公司总经理室的具体要求，坚持固强、抓弱、补缺、创新的总体工作思路，在转变思维上做文章，在科学发展上使狠劲，在人才建设上动脑筋，努力完成分公司下达的年度指标，确保支公司的各项建设在原有的良好基础上有新的提升。

强化危机意识，增强发展的紧迫感。面对竞争激烈的市场环境，公司一大批中支公司、四级机构的崛起对我们的生存空间带来了从未有过的挑战，我们将在支公司广泛开展危机教育，进一步健全支公司内部绩效考试制度，真正把业绩与生存相挂钩，从而最大限度的调动工作的内在动力。强化创新意识，培树真抓实干的工作作风。在新的一年里，我们将结合xx公司的实际情况，针对车险规模大，效益基础差的问题，采取业务培训、难题会诊、专家指导、政策引领等有针对性的发展措施来提高效益，保持支公司业务的可持续的跨越式发展。强化换位意识，全面提升支公司的服务形象。保险的竞争已经是服务的竞争，在新的一年里，我们将把服务的观念认真落实到每一笔业务中，细化服务流程，明确服务内容，规范服务质量，通过我们的服务来获得客户的认同，获得品牌的效应，获得市场的机会。

继续抓好车险业务。车险业务是我们的主打业务。但如何使车险业务降低赔付、产生效益一直是我们亟需突破的瓶颈，在新的一年里，我们将根据对车险业务的统计数据，进一步执行分公司核保的管理规定，保优限劣，达到提高车均保费、减少赔付率，力争车险业务成为有效益的龙头险种。

一是要巩固老客户，做好车险的续保工作，充分发挥“全城通赔”的服务优势，力争将续保率维持在50%以上，其中长期客户续保率维持在90%以上；车队业务及团车业务维持在80%以上；4s店的续保业务维持在30%左右。

二是要继续以营运车辆为主，使其成为车险发展的主渠道。

三是要积极开拓新的车险渠道，我们计划20xx年将拓展2-3个车险渠道。

重点拓展非车险市场。一直以来优质的非车险业务其市场竞争非常激烈，xx公司的华东电网及中电投业务，由于英大公司成立后份额的增加，使我支公司的业务受到了影响，保费规模明显减少。20xx年我们除了要继续争取做好非车险的续保工作以外，还要积极开拓新的非车险增长点，这对我们的经营核算和控制风险具有重要的作用。我们计划重点发展“信用险+车险”的联动业务，积极争取信用险的保费规模，力争在非车险业务续保的基础上，使非车险保费规模上个新的台阶，确保保费规模比20xx年上涨50%以上。

大力深化人身险业务。从20xx年的经营情况分析，我们的人身险业务还没有快速发展，但是在今年年末我们已经作了有效和积极的准备，力争在20xx年促进人身险业务快速发展。我们计划运用营业车辆的承保特色，做好“车+人”保险。并以分散型的人身险业务整合成渠道发展，争取有稳定的保费。

努力提升支公司班子成员驾御全局的管理能力。认真研究和

分析市场，掌握宏观和微观的政策，对公司经营方向做出正确的判断和决策。严格坚持会议制度、学习制度、调研制度，班子成员既做决策者，也做实践者，同时严格执行分公司的要求正规各项费用管理，提高各种资源的利用率，在公司的经营管理中既提高效能又提高效率。努力提升管理人员发现问题解决问题的能力。根据万总在十月份司务会会议中提出的要“崇尚一个精神，强化二个意识，提升三个能力”的要求，我们将把管理人员能力素质的提高做为新年度工作的重中之重，坚持以会代训的方法提高管理层的理论素养，利用结对承包的形式提高管理者的实践能力，发挥考核载体的作用增强管理人员工作的责任意识。

通过一级抓一线，达到一级带着一级干，一级干给一级看的效果，从而促进整个支公司的良性发展。努力提升支公司人员的整体战斗力。把培养和引进人才作为公司发展的根本大计来抓，为公司持续健康发展提供强大动力。

保险回访工作计划篇八

各股室：

为进一步规范社会保险经办管理工作，确保社会保险业务经办安全运行，严格经办风险，保障基金安全，根据《社会保险法》、《社会保险稽核办法》有关规定，结合我县实际，现对二0一八年我局社会保险稽核工作作出如下工作安排，请认真照此执行。

按照《内控制度》要求，重点对基本养老保险、基本医疗保险、工伤保险、生育保险、失业保险参保登记及缴费基数申报，养老保险在职退费及死亡退费，养老保险关系转移，参保人员有关重要信息数据变更，退休费社会化发放及未成功发放基金返回支出户与退休费补发，工伤生育保险待遇支付，财务基金管理等方面业务经办情况进行稽核监督管理，切实提高风险排查工作的质量和实效，达到防范和最大限度降低

基金运行风险的工作目的。

以日常稽核和定期抽查相结合，按照内控制度要求，做好内部稽核工作，并于每季度末对本季度经办的重点业务经办情况进行抽查，抽查面不低于经办业务量的20%。通过日常稽核，促进业务经办达到制度化、规范化，切实做到各项业务经办依法合规。

于20xx年10月至11月，对我县参保企业人员参保情况和缴费基数申报情况及社会保险费缴纳情况进行实地稽核。实地稽核的内容为：

- 1、员工参保情况，查是否存在少报、漏报参保人数。
- 2、申报缴费基数情况，查是否存在少报、漏报工资基数情况。
- 3、社保费缴纳情况，查是否存在欠缴、少缴社保费情况。
- 4、社保待遇支付情况，查是否按照规定享受各项社会待遇。

成立局实地稽核工作小组，工作小组由分管股局长牵头，成员由稽核股、统筹股、财务股相关工作人员组成，工作小组具体负责全县参保企业实地稽核工作，实地稽核企业为xx农商银行、九天真空□xx电信等，实地稽核面力争达到25%以上。