# 保险验收工作总结(合集32篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-06-27

*保险验收工作总结1转眼我到公司工作已接近一年了。在这不到一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助、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己所承担的各项工作，个人素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今...*

**保险验收工作总结1**

转眼我到公司工作已接近一年了。在这不到一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助、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己所承担的各项工作，个人素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这一年的工作生活，收获颇丰。现将我这一年来的学习工作情况总结如下：

>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，根据公司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

在公司工作的一年中，通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：

1、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。

2、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。

3、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。

>三、不足之处，需要改正

一年来，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，比如工作能力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，希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、继续提高自身治修养，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。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司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，逐渐加大市场营销力度。

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，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩!

**保险验收工作总结2**

1、基本养老保险收支维持历史较高水平。20xx年上半年养老保险基金征缴入库11210万元，基本养老金支出达到xx万元，支出创同期最高水平。

2、及时、准确做好退休人员基本养老金计发。今年上半年，我局已完成退休人员基本养老金测算xx人，区人社局退休批复下发后，我局及时进行退休人员档案审核、数据维护，加班加点进行待遇测算，第一时间兑付。截止目前，新增退休人员已全部打卡发放基本养老金。

3、加强养老保险在职转出和退费工作。今年以来，我局规范程序，将在职转出和退费支付项目进行分类、细化，强化内控措施，严格把好支付关。上半年共办理转出和退费112人次，涉及支付养老保险基金107万元。其中，市本级内转出40人，不涉及养老保险基金转移；跨市、跨省转出27人，转出养老保险基金元。另办理在职死亡7人，支付养老保险基金元；办理在职重复参保退费18人，退还养老保险个人账户资金元；办理到达法定退休年龄缴费不足十五年退费20人，支付养老保险基金元。

4、企业退休人员领取养老金资格认证工作有序开展。4月1日至6月30日，20xx年企业退休人员领取基本养老金资格认证在各乡镇人社所、城区各社区集中开展。为确保今年认证工作顺利完成，3月4至18日我局对全区22个乡镇街人社所41个认证点认证真准备工作进行了督查。在督查工作中，一是对乡镇街（社区）人社所进行系统安装、调试，对经办人员进行培训；二是对认证、建模存在问题的乡镇，尤其是社区，是设备问题的要求人社所限期解决、是软件问题的请工程师现场解决，是经办人员操作问题的及时纠正；三是要求各乡镇街人社所高度重视建模认证工作，确保按时按质完成此项工作。经过3月份的督查、指导后，4月份各乡镇人社所、社区认证建模工作有序开展。截止6月底，我区41个认证点已完成建模认证xx人。其中，xx区退休人员15008人，xx区1679人，市直4887人。完成应认证人数的90%。下一步，待市局信息中心对认证数据进行筛查后，我局将按规定对未按要求参加认证人员暂停发放其养老保险待遇，待其重新认证后予以恢复发放。

5、开展异地退管认证系统开展协助认证工作。此次协助认证的时间为6月1日至8月31日。除河南省外全国其他省份均参加统一的异地协助认证工作。各地均要做好认证数据的上传和下载工作，各地要加强协作、配合，确保认证期间及时为认证对象办理认证手续，确保协助认证率达到75%以上。目前，我局已着手整理居住异地的企业退休人员数据，并已上传信息105条，剩余人员信息将在5月31日前上传完毕。

6、继续做好一次性补费参保工作。我局继续做好一次性补费参保工作，把好初审关。20xx年上半年，受理要求参保人员39人，经审核通过35人，已办理缴费31人。一次性补费参保政策实施以来，我局共受理要求参保人员600人，经审核通过572人，办理缴费548人，已打卡兑现基本养老金534人。

7、加快养老保险历史数据整理工作。我局高度重视此项工作，为加快工作进度，采取多种措施予以推动。

一是制定实施方案，并严格按照方案要求逐步落实；

二是通过购买服务从皖西学院聘用2名学生，进行培训后专职整理数据，录入系统；

三是组织单位骨干业务人员利用星期六等休息日加班整理数据；

四是加强抽查、复核，确保数据录入系统准确无误。

经统计，我区需整理历史数据的养老保险参保人员约为17000人。截止6月底，我局已完成历史数据整理5267人。力争在7月底前基本完成第一阶段（企业正常参保人员约7000人）的数据整理工作。

8、基本完成20xx年度档案整理归档工作。截止6月份，已整理20xx、20xx两个年度退休人员个人档案1666份，整理业务档案近200盒500余卷。各类文书档案目前已整理装盒归档。

**保险验收工作总结3**

车险业务管理部按照既定的工作计划与安排，理赔工作主要围绕业务培训和强化管理等方面做了几项重点工作。

>一、主要工作及成效

（一）加大了理赔业务的培训力度，采取“定期和集中”的视频培训方式对全省理赔客服人员进行了全方位的业务培训。一是针对询报价工作中存在的问题，组织了询报价专项培训，在规范询报价工作的\'基础上对实际操作做了重点提示，同时结合定损工作传授了部分典型车辆的配臵和配件更换经验；二是针对现场查勘工作中的问题和薄弱环节，结合总公司的《车险现场查勘环节执行手册》和《理赔实务规程》组织了《车险现场查勘操作规范与要点》专项视频培训，总结和归纳了现场查勘的九个重要节点、现场查勘的八项准备工作、现场查勘拍照的五要求和五步曲，并对现场查勘记录的规范撰写、常见事故现场的查勘要点、主要风险点的查勘要点和疑点案件特征及对策进行了详细地讲解；三是结合总公司近期将推出的简易赔案项目，完成了《车险简易赔案项目及实务操作简介》转培训。

（二）加大了理赔内勤的轮训力度，采取“面对面、一对一”的现场培训方式，以系统操作、单证收集、简易赔案理算、未决赔案清理等为培训要点，先后对秦皇岛、廊坊、唐山、沧州等机构的理赔内勤进行了较为全面和系统的培训与指导。本次轮训将对规范操作、提高质量和效率起到积极的促进作用。

（三）完成了“1000元以下车险赔案免现场查勘方案”的论证，从不符合保监要求并会影响信誉和服务水平、不符合总公司规定并会影响第一现场查勘率、客户上传损失照片缺乏操作性并会导致结案率指标的恶化、损失1000元以下难以界定并存在一定的道德风险等四个角度做了分析和阐述，得出了暂不宜推行此方案的结论，并对加强理赔服务、改善服务水平提出了建设性的意见。

（四）组织学习、探讨了xx省分公司车险业务的管理经验。

>二、存在的主要问题

各机构理赔客服中心存在的普遍问题集中体现为“责任心差，执行力弱”；而省公司车险部存在的突出问题则是“管理薄弱”。

（一）责任心差。概况地讲，责任心差就是“三个缺乏”，一是缺乏实事求是和一查到底的精神，二是缺乏对自己负责、对公司负责的精神，三是缺乏深入学习和钻研理赔业务的精神。表现在具体工作中就是：对事故现场没有按照规范要求仔细查勘，更多的是流于形式、走了过场；对于可疑案件没有深入调查和核实；对于现场痕迹不吻合的案件简单以加免30%处理等。对工作的不负责就是对自己的不负责，就是对公司的不负责。理赔员工走马观花和松垮飘浮的理赔工作姿态折射出公司当前缺乏学习和钻研业务的风气。“魔高一尺，道高一丈”。如果我们的理赔业务、理赔经验做不到与时俱进，达不到“一丈”，我们就无法有效地控制理赔风险，就无法有效地遏制保险欺诈。

（二）执行力弱。概况地讲，执行力弱就是“有令不行，有禁不止”，表现在具体工作中就是：规范培训之后依然我行我素，对省公司提出的工作要求臵若罔闻。比较典型的是保定中支的一个可疑赔案，车险部发现问题后及时进行了研究，并于xx月xx日给xx中支相关人员下发了邮件，要求对此案的查勘、定损工作写出详细的情况说明。但时至今日，省公司仍然未接到任何反馈的信息，导致赔案长期在系统滞留。公司执行力弱的状况阻碍了公司业务的正常管理，延缓了精细化理赔管理的进程，不利于公司的长远发展；同时，省公司管理力度和手段的长期弱化将会助长不良风气的蔓延，将会加大日后整改工作的难度。“开好头，起好步”有必要提到公司重要的议事日程。

（三）省公司的理赔管理较为薄弱。公司当前“人员新、业务生、经验少、问题多”的现状亟待加强管理和指导。但省公司车险部当前“人员数量少、日常事务工作多”的特点分散了管理精力，导致无法深入发现问题，即使发现了问题也无法深入和系统地解决问题，从而影响了车险理赔工作的整体进程；同时，管理力量的分散也导致了车险部本身执行力的弱化，突出表现为“既定计划无法如期实施和完成”，部分工作还停留在脑袋中、嘴巴上，没有落实到手上、脚上（例如：九月份提到的加强员工思想品德和职业操守教育、制定强化理赔管理举措、建立查假打假奖励机制等）。长此以往，将不利于公司的长远和健康发展。

>三、下一步的工作举措及建议

按照车险部确定的“以规范培训为基础，以奖惩制度为保障，以宣传教育为引导，以落实执行为手段，确保管理的效果、赔案的质量、风险的管控、效益的提升”的工作思路，我们将在今年最后两个月全面抓好车险业务的管理工作。

（一）坚持业务培训不放松，全面加强车险业务规范操作的培训。我们将有效利用工作之余的时间，按照既定的培训计划，以车险流程重点环节为目标，做好业务培训工作，为明年车险理赔的精细化管理打下坚实的基础。

（二）以业务标准化操作为核心，以提高理赔质量、理赔效率和客户满意度为目标，制定和完善车险理赔业务的奖惩管理体系，全面加强执行力建设，开好头、起好步，为公司的“二次创业”扫清障碍。

（三）密切关注考核指标，确保指标达成率的最大化。距离年终收尾仅有两个月的时间，我们将密切关注总公司设定的考核指标，全面加强指标管理，力争指标达成率的最大化，特别是加强未决赔案的清理力度，确保结案率指标的最优化。

（四）研究制定明年的管理思路、工作计划。20xx年，公司的车险业务面临诸多的不确定因素，商业车险条款改革势在必行，对我们的理赔工作提出了严峻的挑战；同时，伴随市场主体的日渐增多，市场竞争将会进一步加剧。我们将结合公司的实际，对标市场主体，研究制定20xx年车险业务的管理思路和工作计划，形成“内部管理顺畅、外部竞争有力”的良好态势，确保公司车险业务综合竞争力的全面提升和步步为营。

20xx年是车险运营部成立后运行的第一个完整年度，半年来，客服中心围绕“”发展思路，从加强车险服务集约管理入手，。现将中心上半年运营工作情况进行汇报，不足之处请领导指正。

>一、运营数据

（一）电话受理情况：中心累计受理电话x通，较20xx年同比增长x%，其中呼入电话x通电话接通率；呼出电话x通，日均受理电话x通（累计通数/累计天数）。

（二）报案受理情况：中心累计受理各类报案x件，较去年同期增长x%，其中车险x件，非车险x件，车险接报案受理平均时效x秒/案。

（三）案件撤销情况：中心累计撤销案件x件，其中车险x件，非车险x件。注销案件x件，重开案x件。

（四）调度情况：中心累计调度任务数x个，较去年同比增长。一级调度任务x个，较去年同比增长；二级调度任务x个，较去年同比增长；一级调度及时率x%，二级调度及时率x%。

（五）投诉受理情况：中心累计受理投诉案件x件，较20xx年同比增长，其中400电话受理投诉x件，总经理信箱投诉x件，网络投诉x件；有效投诉x，其中400电话有效投诉x件，总经理

信箱有效投诉x件，网络有效投诉x件。

（六）回访情况：中心累计回访量为x笔。其中投诉回访x笔；咨询回访x笔；承保回访x笔；支付回访x笔，同比增长56、66%，支付回访成功率x%，总客户满意度x%，较去年同期略有上升。

>二、20xx年重点工作成效

客服中心自20xx年12月31日试运营来，经过二年发展，已全面走上正轨，400客服热线已为广大客户所熟悉，中心工作职能得到不断扩充，极大地推动了公司客服工作的开展。一年来中心主要做了以下几项重点工作，并取得一定成效：

（一）夯实基础，强化制度建设和内控管理。

在20xx年基础上，20xx年我们在规范业务流程、内部管理、系统改造等方面狠下功夫，已累计印发《车险客户投诉管理办法（20xx版）》、《车险夜间集中调度管理办法（暂行）》、《车险客户回访管理（暂行）规定》等相关制度、办法7个，发放各类督导函、规范函、系统流程改造函等函件x个，这些制度和流程的出台有效地补充了中心内、外部管理不足，为中心工作的顺利推进夯实了基础。

（二）完善中心服务功能，推动公司客服工作集约管理。

1、夜间调度集中

20xx年，为规范夜间调度管理，提高工作效率，解决分公司调度人力不足的实际情况，中心分三批完成全司18家分公司夜间调度集中工作。据统计，集中后为公司节约人力x人，经过半年运行，夜间调度及时率较上收前有明显改善，达到99%以上。

2、非车险接报案、调度集中

20xx年1-6月中心成功实现了全国范围内18家分公司非车险的接报案、调度大集中，标志着涵盖车险、非车险接报案的全国性客户服务中心初步建成。

3、车险撤、销案件重开集中

20xx年11月中旬，为加强车险补报案管理，减少因已报案件被注销、撤销案件重报，造成报案数据虚增的情况产生，中心在信息资源部配合支持下，在现有撤、销案系统基础上，增加撤、销案恢复功能，并纳入中心进行集中管理，保证了补报案数据真实性，准确性。

4、客服短信集中发送

20xx年，为合理利用公司短信平台，提升服务水平，经过多次系统改造、测试，中心分别完成向不同客户群体集中发送赔款支付短信、结案短信、续保短信、以及服务提醒短信的工作。截止年末，公司累计发送短信各类x万余条，同比增长。

（三）推动内部客服组织体系建设，加强客户服务监督管理，提升公司整体服务水平。

1、加强数据分析管理，为中心运营管理提供有力的数据支撑。20xx年以来，除每月客服分析、投诉、回访、非车险报案分析外，我们还推行中心业务数据日报表、客服工作质量监督周报表、中心质量指标监控表“三表制度”，对中心运营数据及服务质量进行实时监督，保证问题能够及时反馈、纠正、解决。

2、加强分公司客户服务监督管理，保证公司服务质量稳步提升。

中心除内抓服务质量外，对分公司服务监督也毫不放松，20xx年主要监督重点放在投诉处理效率、二级调度效率、双代案件成功率、手机使用率、夜间查勘调度、工单处理时效、承保理赔信息查询等方面，截止至12月31日，中心已下累计发各类督导函x个，分别涉及服务时效、行为规范、客户满意度等多类问题督导，及时指出、纠正分公司在服务中存在问题，保证公司服务质量稳定。

3、完善客服体系建设，推动公司客服工作开展

前期，呼叫中心成立后，由于分公司无对应客服条线，给公司客服工作推动带来一定困难，在分公司设立客服专岗，明确客服专岗人员职能职责，完善了公司客服体系。

（四）做好内部培训工作、抓好队伍建设。

客服中心由我司和先特两个公司人员构成，要确保队伍稳定，工作稳步推进，队伍建设非常重要。因此，我们在工作中强调协作配合，注重培训，并建立多项考核机制对人员进行管理，促进队伍建设。主要措施如下：

1、上半年，中心在培训流程化、制试化、课件库的充实和规范上做了大量工作，取得一定效果。

（1）通过人员分流，重新修定新人培训课程，有效地提升新人合格上岗效率。

（2）实行定期考试制度：客服坐席人员每月考试一次，我司员工每2月考试一次，考试内容涉及法律法规、业务知识、规范用语等方面，促进员工端正学习态度，提升自我学习能力。

（3）充实和规范课件库，目前，中心课件库已有课件（含影音课件）90余个，涉及报案、调度、人伤知识、核赔理算、承保、承保理赔查询、条款、车险、非车险产品等内容，为中心培训工作顺利开展打下坚实基础。

3、关心员工成长，加强队伍凝聚力，保证队伍稳定性。经过一年多来的团队建设，中心全员士气高，协作较好、整体工作效率较高，向我们打造一支凝聚力强、业务技能高、执行力、责任心强的学习型团队目标又迈向坚实的一步。

（五）维护保险消费者权益，加强投诉管理

20xx年公司下发了《车险客户投诉管理办法》、《机动车辆保险案件赔偿和解指引》等相关文件，加强了投诉纠纷的规范处理和时效要求，以达到快速解决消费者诉求，有效化解矛盾纠纷的目的；同时，在此基础上不断完善优化客服中心投诉处理流程，实时对全国的客户投诉状况予以监控，达到从受理投诉到解决的服务过程跟踪、服务质量回访等服务全流程的闭环管理，并由每月撰写投诉分析，有的放矢地改进服务质量。

此外，公司除开通客户投诉热线，还开通了总经理信息箱，建立了总经理接待日制度，接待来访人员，听取意见和建议，解答咨询、受理举报投诉事宜；同时，完善了外网的投诉功能，建立与消费者的网上互动交流平台，在营业场所开辟投诉专区，张贴投诉办理须知，公布投诉办理流程和时限，并在20xx年6月对各分公司执行情况进行综合检查。

>三、目前存在主要问题

（一）整体服务意识有待提升，执行力须强化。

（二）中心新人较多，且有一定流动性，培养期一般需要4-6个月，坐席人员工作经验不足，虽经过培训，但出错率还是较高，一次性处理问题能力还不高，业务知识和技能还需进一步提升。

（三）中心管理人员管理经验和专业技能不足，需进一步加强培训学习。

（四）各分公司对客户工作开展的重视程度、管理水平参次不齐，客户工作推动有一定难度。

**保险验收工作总结4**

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，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。

二、努力提高业务素质和服务水平

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。

三、严格执行各项规章制度

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，不以权谋私，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、购买等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

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。

**保险验收工作总结5**

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。

>保险工作总结（16）

20xx年根据市社保中心的各项工作安排，按照“兜底线、织密网、建机制”的要求，坚持“以人民为中心”的发展理念，认真贯彻落实居民养老保险相关政策，较好地完成了年度各项工作任务，现将各项主要工作总结如下：

1、扎实做好居民养老保险参保、转移、退保和待遇登记、注销、发放工作。截止目前高新区居民养老保险参保人数为114616人（其中领取待遇人员35989人）；办理转移人员206人，退保272人，注销登记1007人，待遇登记2024人；基金1-11月累计支出亿元，截止11月底基金累计结余亿元，做到各类人群应保尽保、确保各类待遇按时足额发放。

2、认真做好精准扶贫等缴费困难群体政府代缴工作。积极落实社保兜底政策，将符合参保条件的农村贫困人口全部纳入居民基本养老保险财政补助范围,由财政全额代缴300元的的居民养老保险费，代缴率100%。全年1530人，代缴万元居民基本养老保险费。其中精准扶贫人员553人，代缴万元；重残人员785人，代缴万元；低保人员192人，代缴万元。同时为满60周岁困难群体全部发放居民基本养老保险待遇。

3、积极推进被征地农民社会保障资金落实工作。按照济政办发〔20xx〕11号文件要求，截止到目前共落实社会保障资金亿元，被征地社会保障资金落实率97%。按照“先保后征”的原则开展被征地工作，积极推进被征地农民社会保障资金落实个人账户工作。

4、加强基金风险防控措施，做好防欺诈冒领工作。完善长效机制，严格按照业务流程规范操作，坚持执行“零死亡报告”制度，从源头上防控，为防止欺诈冒领工作打下良好基础。对待遇领取人员采取静默认证的方式，每月利用黑名单数据信息和核心三版系统比对，让群众少跑腿，数据多跑路。

5、深入开展全民参保计划扩面专项行动。加强组织领导，精心组织实施，确保专项行动顺利开展，同时制定专项行动方案，制定具体的实施方案，层层分解，确保按时完成工作任。将7693人需要核实的数据，及时准确的核实完毕。

高新区克服了业务多，人员少的困难，城乡居民养老保险工作逐步走上了规范化管理，取得了显著成绩，但由于居民养老工作涉及面广、工作量大、业务繁杂，目前仍存在一些问题：比如政策宣传力度和政策知晓度有待进一步提升。城乡居民养老保险是一项惠及千家万户的民生工作，还需通过各种有效途径加大对参保人员的政策宣传力度。

>保险工作总结（17）

安全村为全面做好我村城乡居民社会养老保险工作，保障全村村民特别是老年村民的基本生活，实现全村村民人人“老有所养”的目标，经过全村干部（包括各小组长、村民代表和党员）的共同努力，在短短的一周多时间内，已提前超额完成344人的参保任务，一次\_费人员77人,总缴费873282元,其他人员267人,

总缴费213738元,合计总参保金额1087020元。

**保险验收工作总结6**

>一、个人发展及工作完成情况

我的\_年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作;下半年开始丁家营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是1450万，截止到11月初，已经完成全年任务，截止到12月31日，我部共完成保费收入约1800多万，超任务指标约25%，;\_年，部门给我下达的任务指标是32万，截止到12月31日，我已完成保费收入62万(其中含摩托车17万)，排除摩托车新增业务按45万计算，超出计划指标40%，于\_年28万同比增长60%;此外，丁家营销服务部实现全年保费任务约417万，同比增长19%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

下面是我的具体工作表现：

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，积极向党组织靠拢，定期撰写思想汇报，在党组织有意识的培养和锤炼下，我于\_年x月x日光荣的成为了一名预备党员。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

在工作中勤于学习，刻苦钻研，积极要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要意义，为了能提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等地位，珍惜每次市公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能;利用一切时间加强自身学习，提高自身素质，比如阅读大量营销管理、保险知识类书籍、聆听专家讲座、登录保险相关网站收集资料、研究ppt制作等;为了保证晨会组织过程流畅，表达准确，除了内容上做足充分的准备，还要斟酌讲义，不断演练，卡时间，调整语速和表情等，每次晨会都经过深思熟虑、精心准备。同时，做好代理人服务工作，帮助他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去丁家营销部工作奠定了基础。丁家营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，‘万事开头难’营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位(是指签单人员在前期还没有到位)，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。

根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇;有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中;同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时积极沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。丁家营销服务部开业后，不到5个月的时间，实现了保费收入200万，实现业务增长35%，高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。此外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，通过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单;在日常业务上或私人生活圈中，我经常和符合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名;作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在\_年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆;作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在”职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

>二、存在的问题和不足

在\_年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的\'能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。

2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术、技巧还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

>三、\_年的工作思路和展望

\_年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加的困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年我将具体从以下几个方面着手：

1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。

2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

4、加大部门营销人员管理力度，保障部门业务稳定有序发展，争取全面完成公司下达的各项任务指标

5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在\_年我们会做的更好，\_支公司的明天会更加辉煌灿烂!

**保险验收工作总结7**

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁用心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，用心调动团险业务员和协保员的展业用心性。

2、制定贴合团险实际状况的管理制度，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，以减少业务的逆选取，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xxx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状况，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状况下，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状况下，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。

一是平时用心走访企业，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状况等，而最终到达促单的目的。

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，在尝试中也取得了必须的效果，但是还未到达最好效果，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。

>四、推荐：

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，推荐公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。

二是推荐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忙。

>五、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，个性是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展状况，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。

**保险验收工作总结8**

在政策性农业保险试点工作推动的初级阶段，正确处理出现的问题，加以规范修正，是正确的处理方式。我县在找出问题的同时，分析出现问题的原因，总结经验教训，指导政策性农业保险工作逐渐走向完善。当前，主要存在以下几个方面的问题及建议。

（一）各级政府、农民的认识还需提高，加强宣传仍是以后工作的重点。政府和保险经办机构在宣传上应做好分工，政府部门做好面上的宣传，保险经办机构需做好群众的点上的宣传工作。

（二）试点工作的初级阶段仍然会存在问题，正确处理，不能一棒子打死。在试点阶段，由于群众的认识不高，乡镇、村干部工作差异，必然出现这样和那样的问题，正确处理，积极引导，逐渐规范。如果一棒子打死，就会出现掩盖问题，不利于总结和发展。如处理垫付现象上，采取积极的态度，督促收取，杜绝懒散现象，“不以费小而不收”。

（三）加快保险机构向镇、村延伸，构建完善的服务网络。政策性农业保险采取的是政府和保险公司联办的模式，特别是种植业，依靠政府性强，政府推动加市场运作模式，没有完善的服务组织，纯粹就是政府的事，不如政府自己做。所以，建立健全保险服务组织是试点成功的.前提条件。20xx年我县的基层服务组织还不健全，各个镇（场）形式上已经建立了“三农保险服务站”，国元保险还没有正式进行委托和签订协议，协保员也没有签订服务协议，服务组织建设滞后。下一步着力支持保险经办机构建立起一个有力的服务网络，担当起市场化运作的服务架构。

（四）简化投保理赔操作流程，创新工作，探索保险新方法。我县部分乡镇采取一次收的办法可以总结借鉴，加以推广。以土地面积为投保标的，以农作物作为一个保险理赔的依据，把投保理赔简单化。有利于降低基层工作人员的劳动强度，减少收取农民保费的次数。国元保险公司应加以研究，制定保险新措施。

**保险验收工作总结9**

这一年来还是做的非常不错，我们公司也到了一个持续进步的状态，保险工作现在的市场是非常的大，但是竞争也是很大，如何在这样的大环境下面，让我们公司的立足这是一个非常现实的问题，这一年确实难得可贵，半年来的工作也是有许多进步的，我们公司这一年也是有了一些突破，这样的状态是非常不错的，有很多措施也是需要继续落实下去，现在也需总结一下。

首先这一年公司的发展也是很稳定，虽然没有太多的变化，但是内部员工都是非常努力，正慢慢的有一些好的情况出现，当然这是需要持续的，做保险工作并不是那么容易，还是应该进一步提高自己，这也是非常有必要做好的事情，在业务方面确实还是需要对自己有一个客观的认识，有些事情应该持续的去做好，这段时间以来的工作当中我也是非常在乎自己的能力，我一直都在认真的思考自己这方面我应该更加努力，更加用心，作为一名管理者，这是需要清楚的，上半年持续的发挥确实还是有了显著的提高。

一年来公司内部员工都是非常的团结，大家对工作也是非常的用心，在这样的环境下面还是可以做的更好的，这一点毋庸置疑，接下来的工作我相信是可以做的更好，部分员工的业绩也是非常的不错，公司的正在朝着更好的方向发展，不管是在什么时候这些都是应该持续的，在一个稳定的\'状态下面，公司才能够发展的更好，公司的工作方针是没有错的，只有执行好相关的工作才可以持续，这一年积累很多的客户，这都是大家一同努力的结果，做保险工作一定要找准定位，不能够错过机会，这是非常重要的。

这一年也到了一个关键时期，有些事情需要提高，我们公司也是慢慢的在发展提高着，在工作当中大家本着一个好的态度，公司的气氛也是越来越好了，不仅仅是在业绩上面有了提高，工作氛围更加是有了一个不小的提高，这一点我非常肯定，虽然现在是发展的稳定，但是一定是不能够松懈的，一定要持续这样的工作氛围，大家共同营造的氛围非常的难得，简单的回顾了上半年的经验，现在我也意识到了很多，有些事情应该要持续发展下去的，下一年还需更加努力，共同把保险工作发挥好，持续做好这些。

**保险验收工作总结10**

20xx年的年初，我加入进了我现在所在的这家xx保险公司，我也很荣幸我能加入这家公司成为一名销售员。虽然我只是一名新人，但是经过我一年在销售岗位上的磨炼和锻炼后，我已经成长和进步了很多。现在再来回顾我一年的工作经历，我发现我这成长的背后包含了很多付出和泪水，但是这些都已成为了过去式。我现在要做的就是重新整理心情，总结好过去一年的工作经验，再重新踏上一条新的征途，迎接新一年的挑战。

>一、面对工作中的失误

这一年，因为我没有接触过保险行业，也没有尝试过任何有关销售的工作，所以我作为一名新人加入进这个公司，对于我来说不仅仅只是一份新的工作，更是一个巨大的挑战。作为新人，我难免会在工作上出现失误，难免会被领导批评。但是面对这些失误，面对这些工作中的困难，我没有选择退缩，而是迎难而上。我总结我失误的工作经验，找到我犯错的原因，并在以后的工作里做到改正。我遇到不懂的问题，我遇到很多麻烦的客户，下班以后我就花更多的时间钻研问题，花更多的精力来跟客户沟通，做到能自己解决的，就尽量自己解决。如果实在是自己解决不了，我就积极主动的去寻求同事的帮助，让他们帮我指点指点。通过这些经验的积累，我独自解决问题的能力得到了提升，我在工作上的失误也变得少了。

>二、面对工作中的压力

作为一名销售人员，特别是保险行业的销售人员，必须要有很强的承受压力的能力。因为公司里对于我们销售人员每个月的业绩都有要求，所以我们每个月都要承受着卖出xx保单业绩的压力。对于他们那些老员工们来讲应该不算难事，但是对我一个新入门的小白来讲，简直是很难实现的一个目标。在最开始的几个月里，我一单都没有卖出去，我甚至开始怀疑自己的能力，但是我最后还是坚持了下来，化压力为动力的不断前进。在通过我的努力和诚心服务下，我也终于收获了客户的信赖，迎来了一笔又一笔的丰厚业绩。

这一年已经结束了，在过去的一年里，我熬过了所有艰难困苦的日子，熬过了没有业绩整天吃方便面的日子，熬过了整天出错挨骂的日子。我相信，在接下来的一年里，只要我努力，只要我坚持，那我的生活将会变得更加美好。

**保险验收工作总结11**

保险分公司自成立以来，认真贯彻执行xxx保监局关于服务体系建设和服务创新的指示精神，始终坚持把国家利益放在首位，以社会责任感和客户利益为重，贯彻落实“速度、效益、诚信、规范”的工作思路，通过强化服务意识，深化服务体系建设，全力打造xxx保险专业、诚信的服务品牌，现将我司客户服务工作汇报如下：

>一、领导重视，组织有力

保险分公司自成立之日起，始终把“服务第一、客户至上”作为自己的品牌定位和不懈的追求，在公司的经营战略中，十分注重管理、服务和业务三个方面的共赢，专门成立客户服务公司领导小组，由总经理担任组长，总经理助理担任执行组长，中层干部组成督察员，负责指导、监察、考核、惩罚等工作，随时发现客户服务工作存在的问题和漏洞，及时进行有效的处理和解决，并对服务质量有问题的员工实行“轻、中、重”的处罚，确保服务通道更为顺畅，服务流程更为简洁，为保证我公司的服务品质奠定了坚实的基础。

>二、强化制度，规范服务

以客户为导向建立工作流程和制度是我司客户服务工作的一大特色。我们坚持寓管理于服务之中，一手抓管理一手抓服务，最大限度降低出错率，减少或杜绝投诉，压缩客户上门的现象，保证客户服务中心的工作井然有序。建立客户服务工作手册，确定标准，明确权责，在所有与客户接触的工作环节上从仪表、语言、行为、时效等方面提出具体的要求，树立统一、标准的.对外服务形象。加强与总部和分公司各部门的沟通与协调，建立快速服务机制，及时解决在对外服务过程中存在的问题和困难，提高服务效率和质量。通过标准化、规范化的服务，配以严格高效的管理，xxx保险客户服务中心始终以自己的准则诠释着品牌和服务的意义。

>三、强化培训，提高意识

打造xxx的服务品牌就是打造xxx人的品牌。为了增强我司客服人员的服务意识和服务水平，提高在##市场的品牌知名度，我司在总经理室的领导下，大力加强克服员工队伍建设，不断提高员工素质。组织员工学习了《客户服务工作制度》，并利用节假日聘请专业人士对客服工作人员进行岗位培训。发动员工找出自身工作中的不足，对公司的客服工作提出合理化建议，并积极改进。通过学习、培训和宣导，培养出一批具有很强服务意识、很强的服务能力、真正为客户、为公司品牌塑造投入和付出的优秀客服人员，在全公司范围内形成一个统一思想、统一认识，自上而下重视服务的环境。

>四、明确目标，措施得>力

服务是xxx的改革创新战略、经营战略和品牌战略，把服务提高到生存的高度，“服务效益”是我司经营战略的一个新观念，在服务上我们拒绝一切形式主义和不切实际的做法，提出三个提倡：实实在在的服务、深入细致的服务、卓有成效的服务。

（一）优化职场服务形象

1、设客户服务咨询岗和客户服务岗，对前来办理业务的客户提供从迎接、咨询、引导直到办理完业务后送出职场等全程服务。

2、设立客户服务角，摆放一些客户可能需要的物品，有止疼片、创可贴，针线包，让客户有家的感觉。

3、制定职场行为准则，推出“微笑加站立”和“三个一”活动，即递上一本书、端上一杯茶、送上一声问候。

（二）完善客户服务体系建设

1、我们坚持做到“比出险客户亲人早到三分钟”的服务理念，xxx客户服务电话将为客户提供全天24小时受理报案、查勘救援服务；

2、实行“一站式”服务，快速查勘，及时理赔，工作日保证8小时受理客户理赔资料、领取赔款，为广大客户提供全方位理赔服务；

3、在工作中积极与客户联系，主动替客户着想，严格按照限时理赔服务的承诺，对案件不拖、不等、不靠，保证了较高的结案率；

4、建立客户回访制度，设置客户服务专线系统，指定专人负责，保单生效后，通过电话、信函、问卷等形式对客户进行回访，如发现问题，保证在5个工作日内给客户满意答复。

5、我们还为保险金额较大的保户提供VIP服务，包括防灾防损提示、理财服务、法律咨询服务、免费送油服务、免费提供节日、生日、纪念日的问候和祝福等。

通过一些列贴心细致的服务举措，在客户心中树立起诚信服务的品牌形象，在同行业也有较好的口碑。

为xxx客户提供专业优质的全程服务、提供周全完善的风险保障是我们不变的承诺。尽管##分公司成立时间不长，但我们专业、诚信、高效的服务的宗旨却始终如一，我们的服务质量和品牌形象也得到了广大客户和同业的认可，获得了上级监管部门的肯定。在今后的工作中，我司将遵照##保监局的领导和指示，继续深化服务理念，提高服务意识，提升服务品质，为推动##市保险行业又快又好地发展做出自己的努力。

**保险验收工作总结12**

为了进一步贯彻落实“三个代表”重要思想，加快建设“富裕XX、和谐XX”，着力解决人民群众最关心、最直接、最现实的利益问题，进一步健全医疗保障体系，满足全县城镇居民的基本医疗保障需求，今年县委、县政府把建立“全县城镇居民医疗保险制度”列入我县八件为民办实事项目之一，按照年初制定的工作实施计划，加强领导，明确责任，精心组织，周密部署，抓好落实。到目前为止，全县城镇居民医疗保险各项工作进展顺利，并提前超额完成了预定的工作目标。下面将城镇居民医疗保险各项工作开展情况汇报如下：

>一、基本情况

1、调查和参保情况。为了进一步掌握全县城镇居民人员情况，我县组织人员利用9月份一个月的时间开展了入户调查工作。\_门户籍登记在册的城镇居民全县总共有118298人，截止到12月31日，已入户调查40115户，调查人数113709人，全县调查率达到96、12%；据调查统计，全县城镇居民中已参加职工基本医疗保险的有60712人，已就业未参加职工基本医疗保险的有8194人，参加农村合作医疗保险的有25599人，应列入城镇居民医疗保险参保范围的有23793人，截止到12月31日，已参加城镇居民医疗保险的有16876人，参保率已达到70、93%。

2、系统软件开发情况。自10月31日通过定向招标的方式由XXX新恩普公司承担城镇居民医疗保险软件开发项目后，组织人员经过一个多月紧锣密鼓的努力后，已顺利完成了需求调研、软件开发、医院（药店）接口改造、功能测试等项目内容，20xx年1月1日系统已顺利切换上线进行运行。

>二、城镇居民医疗保险工作实施情况

（一）加强调研、仔细测算，出台了实施办法和配套政策。城乡居民医疗保险在县委县政府的重视下，从今年4月份开始历时5个月，组织进行了考察学习、数据分析、测算论证工作，制定了实施方案，广泛听取各方意见，先后召开居民、社区代表、有关部门座谈会，经县政府研究通过。20xx年8月29日，XX县人民政府印发了《XX县城镇居民医疗保险实施办法（试行）》（X政发[20xx]44号）、XX县人民政府办公室转发了《XX县城镇居民医疗保险实施细则》（X政办发[20xx]115号）、XX县城镇居民医疗保险工作领导小组印发了《XX县城镇居民医疗保险工作实施计划》（X城居医[20xx]1号）、XX县劳动和社会保障局印发了《XX县城镇居民医疗保险未成年人补充药品目录》（X劳社医[20xx]81号）等文件，为我县城镇居民医疗保险制度顺利实施提供了有力的保障。

（二）加强领导、精心组织，确保了工作的正常开展。

我县城镇居民基本医疗保险工作主要分四个阶段实施，一是组织准备阶段（6月1日—8月30日），主要是成立城镇居民医疗保险领导小组及办公室，出台《XX县城镇居民医疗保险实施办法（试行）》及配套政策，建立工作考核制度，落实经办机构、人员、经费、场地、设施；二是宣传发动、调查摸底阶段（8月31日—9月30日），主要是召开全县城镇居民医疗保险动员大会，对城镇居民医疗保险相关业务经办人员进行培训，全面开展入户调查摸底工作，完成城镇居民医疗保险软件开发和硬件的调试工作；三是资金筹集及参保登记工作阶段（10月1日—11月30日），主要是收取个人缴费资金，参保登记造册，收集参保资料；四是总结完善阶段（12月1日—12月31日），主要是完成《XX县城镇居民医疗保险证历本》和《XX县城镇居民医疗保险IC卡》的制作和发放，对各乡镇及相关部门进行工作考核，召开总结表彰大会。自8月31日召开了全县城镇居民基本医疗保险工作动员大会后，各乡镇（开发区）和教育部门按照会议要求都及时召开了工作动员大会，成立了工作领导小组，并制定了详细的工作推进计划，确保工作的正常开展。

（三）研究对策、克服困难，提前完成了年初预定的工作目标。

1、入户调查工作。

为了摸清全县城镇居民的基本情况，为下一阶段城镇居民参保收费工作打下良好的基础，全县开展了城镇居民入户调查工作，只用了一个月时间就完成了入户调查摸底工作，基本做到了纵横到底，横向到边。在这次入户调查摸底工作过程中，面对任务重、时间紧、人手少等实际问题，为了更好地做好这项工作，各乡镇（开发区）积极克服困难，及时调配人手，像武康和新市镇针对人手不够，就临时聘请了调查人员，做到一人负责一组；洛舍镇和禹越镇在入户调查的同时，就确定了参保人员的名单，并收取了参保居民个人应缴纳的费用，达到了工作提早完成的目的。据调查统计，全县共入户调查40115户，城镇居民总人数113709人，入户调查率达到96、12%。

2、参保登记和收缴工作。

（1）积极化解予盾，为资金筹集及参保登记工作创造有利条件。由于城镇居民医疗保险工作是一项全新的工作，经常会遇到一些这样或那样的新问题，为了确保工作的顺利推进，\_门经常组织人员到各乡镇、街道办、社区（居委会）了解情况，及时掌握新问题，并抓紧进行专题研究，帮助他们解决了许多实际问题：一是针对社区（居委会）人手少的现状，根据筹集标准特别印制了面值100元和80元的手撕票据，免去了在收取个人保险费时手工开票据的工作环节，大大减轻了他们的工作量；二是由于城镇居民在参保时是以现金形式缴纳个人保险费的，为了避免收取\*情况发生，\_门特向信用联社借了几十台新的验钞机发给社区（居委会），解决了经办人员的后顾之忧；三是为了进一步方便城镇学生的参保登记，委托教育部门对规模较大，城镇居民学生集中的学校，实行以班为单位进行城镇学生的医疗保险参保登记和保险费的收缴，取得了很好的效果。

（2）提高服务质量，有效提高了广大城镇居民的参保积极性。由于城镇居民人员分散、情况复杂，为了有效推进参保工作，首先针对经常在外务工不便联系的城镇居民，采取先动员后用邮寄的方式尽可能的让其参保；其次针对特别困难家庭没有列入低保对象的，则帮助反映到民政部门积极做好救助工作；再次针对部分城镇居民由于生活水平较低和参保的相关资料一时无法提供齐全等原因造成参保积极性不高的情况，提供免费拍照等一系列相关服务措施，尽可能简化

参保手续，为他们带来快捷、便利；最后，针对多次通知仍不来办理参保的居民进行上门动员，直接在居民家办理参保登记手续。通过以上一系列的做法，使城镇居民从心理上“要我参保”转变为“我要参保”，由自发变自觉，由被动变为主动，从而提高了他们的参保积极性。

3、卡、证制作和发放工作。

由于城镇居民医疗保险系统软件信息输入和卡证制作模块到12月中旬才基本开发完毕，为了确保16876名参保人员能够在20xx年1月份能够刷卡就医，我们把这项工作作为当前头等大事来抓，组织全体工作人员进行分工协作，利用休息时间加班加点，在最短时间内完成了参保信息资料的核对、输入、照片扫描、证卡制作，并将制作好的卡证按乡镇（开发区）社区（居委会）进行了分类后，再及时的发放到各乡镇（开发区），目前16876张卡证已全部发放到每位参保人员手中。在发放的同时进一步做好政策宣传工作，正确引导参保居民能够按规定就医配药。

（四）广泛宣传、营造氛围，有效地推动了工作的顺利实施。城镇居民医疗保险是一项新的制度，为了使广大城镇居民更好地了解这项制度，从而能够支持这项制度的实施，一方面利用各级宣传媒体，采取多种宣传手段，大力开展城镇居民基本医疗保险政策宣传，《今日XX》、电视台都进行了详细的连续报道；另一方面\_门专门印制了10万多份政策宣传资料，组织人员向广大城镇居民进行发放，确保每户一份宣传资料；另外，还通过教育部门组织学校将参保缴费通知书和宣传资料下发到了每一位城镇在校学生手里，取得良好效果。同时，为了确保这项工作能够顺利实施，\_门组织人员还对各乡镇、街道、社区经办人员进行了业务培训，使经办人员讲得清道理、说得出好处，通过他们入户和居民面对面的详细讲解，使广大城镇居民进一步了解了政策；最后，还在主要街道、集贸市场、学校门口和居民小区入口悬挂了144条宣传横幅，进一步扩大了影响，营造了良好的氛围。

>三、存在问题

（一）乡镇（开发区）反映的主要问题。在前期工作开展过程中，各乡镇（开发区）存在的困难主要集中在以下几个方面：

1、任务重，时间紧，致使工作很难做到位。主要体现在入户调查工作方面，由于全县入户调查工作一个月时间，在调查过程中，大量存在城镇居民长期在外、集体户、房子已转卖等户在人不在无法联系的情况，对调查工作带来很大困难，也影响了调查的准确性。

2、人手少，经费缺，致使工作很难做到位。由于社区（居委会）本身人手少，除了做好其他工作外，又增添了这项新工作，社区（居委会）经费又紧张，无能力聘请其他人手帮助，依靠现有的人手已无法承担现有的工作量，大部分工作都是利用晚上时间靠加班加点来完成，致使工作无法做细做全，从而间接影响了工作的质量。

（二）参保对象比较复杂，缺少抓手，从而会影响参保率。

一是城镇居民医疗保险在收取个人缴纳的保险费时不像农村合作医疗可由村集体代扣代缴，而是直接向城镇居民个人收取，缺少有效地抓手；二是城镇居民医疗保险是尊重群众意愿，坚持自愿的原则，以户为单位可自愿参保，往往造成年老多病的人先参保，年幼身健的人不愿意参保，其中前部分人只占应参保人数的10、7%，而后部分人占了应参保人数的56、3%，其他在劳动年龄段未就业的占了33%。以上因素都会直接影响到参保率。

（三）在校学生基本上都已参加了商业平安保险，再要求参加城居医疗保险难度很大。

一直以来，全县各类学校的在校生由学校组织统一参加了商业平安保险，可享受意外伤害医疗、疾病医疗和意外身故方面的待遇，一般每年9月份在开学时就统一办理参保，参保有效期为一学年。由于今年我县的城镇居民医疗保险参保登记工作是从10月份开始的，在时间上比商业平安保险晚了一步，因此，很多学生都不愿重复参保，从而影响了参保率。

>四、采取的主要措施

（一）加强对居民医疗保险工作的领导。

县委、县政府对城镇居民医疗保险工作的实施十分关心，县长王勤对此项工作多次听取汇报，并做出重要指示；为了加强对城镇居民医保工作的领导，加大推进力度，县政府于5月份，成立了以劳动保障分管县长陈偌平为组长、市直有关局委领导为成员的领导小组，领导小组下设办公室，由主管分管局长任办公室主任，负责全县的组织实施工作。

**保险验收工作总结13**

时光流逝，又在xx开心的过了一年，回顾这一年的工作历程，作为公司的每一名员工，我们深深感到xx之蓬勃发展的朝气，感受到xx人之拼搏的精神。这一年来的工作，有收获，有教训，总结，对一个热情工作的人来说是承上启下的，所以年终工作总结，现将这一年来的工作总结如下：

>一、在工作上

今年也是忙碌充实的一年，我的工作主要是案件的预估录入和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作，预估是否准确，要列入分公司的一项考核当中，不单单是理赔部门的一项工作，而是关系到温州中支公司，所以每个月都要关注的一个问题。于是在预估上，对于不知晓的案件金额，收集各方面的资料，如问客户，问查勘员，问损失部位，问三者的车型等等，尽量问的全面，让预估偏差尽量做到最小。在这过程当中，便会遇到各式各样的客户，有态度好的，十分配合的，让我感到很欣慰；有态度差的，让我莫名其妙的，苦笑不得的……而更是郁闷的便是临近过年那会儿，我那里要提前预估放假期间的工作，让预估工作难上加难，不可是工作量大，一天要估两天的案件，最多的那天一天要估80件，就算全部录入核价系统，也要一个个复制进去查，然后录入系统估掉年终工作总结，何况三分之二的案件是没有录入的，也就意味着要打电话，几十个电话要打，要是打了都明白也就罢了，关键的是连定损员都估不出来，因为很多车子临近过年修理厂关门而导致的.无法修理情景，无法拆解，也就无法知晓，但预估工作并不是因为无法明白而停滞在那里，我必须要得到接近的数字，所以常常一个案件，我要打好几个电话，所以预估是一份棘手的工作，但我还是在预估偏差率上很好的体现出来，x年我想我会做的更好。

接下来是客户的咨询和投诉，应对客户的咨询和投诉，我首先做的工作便是对此案件的来龙去脉摸个清楚，对不清楚的条款向同事们讨教，于是能够很好的答复客户的疑问，同时也给客户一些很好的提议，常常引得客户“满意而归”，当然这其中也有着难缠的客户，但最终都能迎刃而解。这是我最为开心的事情。在处理咨询和投诉上，不但能让我学会与各式各样的客户沟通的本事，还在理赔及其它知识上给予了必须的学习和提升，异常在x年xx月份，投诉仅有1个，还是无效投诉，很明显的降低了，让我很欣喜，这不但说明我们在外工作人员在理论上，技术上，沟通上有了很好的提升，还说明了平时我对于客户咨询问题处理的好。

最终是xx年的销案工作的做的好。在领导的正确领导下，在同事的相互帮忙下，在自我平时的辛勤努力工作下，案件的未决件数一向处于一个很好的位置，x年将做的更好。

>二、业务上

完成了今年公司完分配的业务任务，实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要，管理部门人员分配了必须的业务任务，每季度都定期评比，应对了相当的压力，我经过自身的努力，顺利的完成了全年任务，期间遇到的客户多种多样，经过耐心回答客户的疑问，尽量系统解释条款，最终让客户满意买下我们的保险产品，中间虽然有很多小麻烦，但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

>三、劳动纪律上

今年在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件，本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退，上班时间不开小差，认真负责的工作。平时尽量不请假，遇到事情必须请假时，也提早向上级领导申请并交接好自我的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。

本人以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，尽责尽职，按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一向勤勤恳恳，任劳任怨，把工作放在第一位，及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不一样，预估是十分注重实效的，要在规定是时间里完成，如不然，就会超时，所以加班也是难免的。平时都会很虚心的请教领导，请教同事，在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新，来提高自我的工作效率和工作技能，在工作与生活中，本人与同事间和睦相处，互相友爱，互相学习，互相帮忙。

本人虽然在工作中取得了必须成绩，但也存在许多不足，x年要更加的努力克服，在与客户的沟通方面更待上一层，本人要“做到老，学到老”。要不断的学习保险的专业知识，充实自我，也要不断的提高自我的业务水平，更好的服务于我们的客户，更好的为我们的客服部做出一些贡献。祝愿xx在x年发扬成绩，更上规模。

**保险验收工作总结14**

在支公司意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，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\_\_在工作中也给予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。先就以一年的工作情况做以总结：

转眼间过去了，20xx年\_\_月\_\_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\_\_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，得到很多锻炼的机会。并且得到\_\_经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，\_\_经理的严肃指导，使我真正体会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，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险营销的学习，让我更加理解到这两个字的内涵。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，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这一年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢\_\_保险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持，因为是你们让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败;始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会;始终相信：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。

**保险验收工作总结15**

时间急转流逝，从我成为中国太平洋人寿保险公司大家族的一员到现在已经6个月了，作为一名四级机构的综合内勤，自己对一些专业性的知识和技能了解还不是很透彻，所以工作中遇到了不少问题。20xx年5月13日我有幸参加了太平洋人寿保险股份有限公司山西分公司“启航五期“后援条线内勤培训班的学习。通过四天的培训，我对太平洋人寿有了更进一步的了解，对自己的岗位职责也有了更清晰的认识。

培训的第一天我们很有幸参加到人众人的素质拓展训练，虽然身体力行都感到疲惫，但却充满收获的喜悦，“团队、协作、沟通、勇气”，这些往常挂到嘴边的，今天都得到了实实在在体现。参加的每一个游戏，都是小组成员智慧的结晶，从极速60秒到鼓动人心，从七巧板到惊险倒计时，每一项都是所有成员决策、分工与决心的努力。

一天半的拓展训练告诉我们一些道理：

1、团队的成功，不一定取决于某一个人，而取决于团队的向心力和协作以及相互的鼓励和加油，否则即便这个人的能力再高，也会遭到必然的\'失败，每一个人的个人成功，并不能代表一个团体的成功，而团体的失败，则一定是每一个人的失败。

2、在工作和生活中会遇到很多事情，不要老是去抱怨事情太多，每做一件事情要注意时间上的衔接，从而有效地提高工作的效率。

3、言胜于行，电视剧《士兵突击》中团长对许三多说过一句话：想到和得到中间还有两个字就是做到。

4、在工作和生活中要关注积极向上的事物，俗话说：你的注意力在哪里，你的舞台就在哪里。在工作和生活中，如果你的关注点放在积极向上的事情上面，那么你的生活将充满阳光；如果你只会一味的抱怨，那么你将生活在无尽的黑暗中，发现不了任何美的事物。生活中不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。

第二天的培训由总经理室各条线的分管总对整个公司的一个系统讲解。通过学习，我对整个公司有了一个更深更全面的了解，也加深了我作为一个太保人的荣誉感。各条线分管总也与我们分享了一些人生感悟，他们的不凡的经历、拼搏奋斗的精神更值得我们努力学习。我们要以创业者的激情投入到工作中，为自己开辟一番天地。通过学习我意识到自己在工作中沟通不到位，人与人之间的沟通是很重要的，在工作中更是这样。同事之间要沟通、上下级之间也要沟通，许多工作沟通到位的话会变得相当简单。

我很感谢公司给我这次培训的机会，也十分珍惜这次机会，因为它不仅是提升我能力与知识的加油站，更是我人生道路上实现自我价值的重要一课。米卢曾说过：“态度决定一切。”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。所以在这极为有限的几天时间里我严格遵守培训纪律，谦虚认真地听取各位老师的精讲！这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。

这次培训虽然结束了，但我的新的征程才刚刚开始。我会在以后的工作中走好脚下的每一步，努力的学习和积累，将理论知识进行有效的实践。让我们用“扬帆组”的“组呼“来振臂一呼：乘风破浪，扬帆起航！

作为新员工，有幸参与高新个金部举办的保险营销能力提升培训班。这次培训机会难得，王裕堂老师给我们分享了这样一个理念：签订军令状不代表施加压力，而是一种推人前进的动力。

这让我想起身边的一个案例，那就是上周我们铁道支行奋勇拼搏成为首个完成建信人寿冲刺目标的网点，并超额完成170%的良好成绩。取得这样优异的成绩，得益于网点上下同心，凝心聚力。我们铁道支行接到冲刺目标时，第一时间开展建信保险营销主题晨会，把握了建信人寿产品的核心要素，鼓励全员参与，积极开口。启动会结束后，网点上下营销氛围高涨，整个铁道支行上下同欲、团结一致，厅堂与柜台相互配合，对公、对私条线密切联动，对前来办理业务的客户进行了广泛营销，在完成了客户需求的同时也对建信人寿进行了大力推广。

网点同心协力的营销氛围和“黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还”的决胜信心深深感染了我。有心者有所累，无心者无所谓，情出自愿，事过无悔，这是20届新员工们共同心声，今后我不仅需苦练基本技能树立在新员工考试中成绩誓取前三的决心，同时也多与优秀的前辈交流，沉淀经验厚积薄发。

**保险验收工作总结16**

分公司“金羊奋蹄称鑫如意” 20xx年开门红的启动正式宣告了20xx年各项工作接近尾声。立足本职工作回顾20xx年走过每一个月份，每一次项目运作和取得的每一次成绩都离不开各级领导的精明决策，背后都倾注着市公司和支公司领导谆谆教诲和亲切关怀，离不开同事的大力支持和伙伴们的倾囊相助。现将20xx年整体工作做如下总结汇报；

>一、20xx年本职岗位具体工作思路

20xx年队伍建设中，本人认真践行公司关于队伍建设“持续、有效、新增”的经营理念，至始至终把队伍建设作为头等大事来做，任何时候紧盯队伍建设各项工作不放松，紧盯队伍建设各项指标不放松。力争使公司在每月考核时队伍建设方面不丢分。正确处理“业务发展”和“队伍建设”的关系，始终把“队伍建设”和“业务发展”有效联系起来，践行以业务养队伍以队伍壮业务的做法。借助业务发展稳定现有队伍，通过队伍建设夯实基础管理，有效提升了队伍实力。

>二、队伍建设中开展的具体工作

（1）正确看待和理性对待业务发展和队伍建设，力争实现队伍、业务双向发展。

业务发展是营销伙伴生存的基础，不发展队伍会慢慢“死“，但不发展业务会马上“死“。多年来，很多伙伴已经习惯了每天关注业务，很少或者根本不愿把精力放在队伍建设上。更严重的是很多伙伴错误的看待队伍建设，认为队伍建设就是做增员，晋升当主管等，把队伍建设的重要性停留在初级阶段。根据这些固有的现状，一方面本人紧随每次业务发展，通过业务发展“见缝插针”寻找队伍建设的每一个切入点，不断地从主管收益，增员利益，战投利益等方面循序渐进引导伙伴关注队伍建设、关注个人发展。另一方面通过基本法收入分析和意愿专题调动等形式，一定程度上解决了营销伙伴业务发展的急切性和队伍建设稳步性的关系。为营销伙伴提供了可行的方法缓解了营销伙伴业务发展、队伍建设方面的压力。

（2）践行分公司个险渠道“七位一体”工作思路。

每周固定召开一次增员招募，形式根据预约到会人数确定。通过常态增员运作模式固化了伙伴增员习惯，同时也为公司增员指标达成奠定了基础。在新人育方面，通过开办扬帆营、建立新人微信群、与主管电话沟通辅导事宜等方式时时关注新人业务发展和思想动态。每月按时提取并打印下发基本法考核预警数据，以预警数据为追踪工具展开月均举绩追踪、职级保卫、职级晋升等工作。每月按例进行一次月收入分析，对伙伴比较关注的收入对比分析，基本法利益解析、战投方案分析等进行了详细讲解。通过月收入分析最大限度的调动伙伴工作积极性并一定程度改变了伙伴一切靠公司投入的观念和习惯。

（3）每季度按时召开一次季发展辅导会，通过季发展辅导会一方面对当季度队伍建设总体情况进行总结分析，剖析主管利益，寻找增收点，另一方面通过利益驱动、选拔面谈等方式挖掘准主管。今年5—6月支公司开办初级主管育成营一期，本人任营长并参与授课，参营20人，截止目前晋升主管4人，营内有13名伙伴累计增员28人。

（4）通过培训类的支持工具结合公司经营方针引导主管自主经营的意识和能力。

从今年3、4月份公司启动小说会开始，一方面本人不断结合分公司队伍研讨成果对主管进行引导，另一方面结合外省的先进做法和部分主管进行探讨，力求使外省的先进经验和本地的实际结合起来，让伙伴们少走弯路尽快的提升自主经营能力。

（5）为公司队伍建设做好后勤保障

除了队伍常态工作外，本人还负责公司每期新人代资考报考，送训、靠前辅导、陪考、伙伴入离司管理，业务转移等工作。每一项工作都力求做到精致。让伙伴放心，让领导满意，给自己不留遗憾。

（6）内外兼修，努力提升工作能力

20xx年本人多次参加了省、市公司各类培训和研讨班，通过这些培训增长了业务知识，拓展了业务视野，同时启迪了自己的思路。工作之余，本人也不忘加强自我学习，希望通过学习充实自己，给团队、给伙伴带来新知，带来好的方法。

>三、工作不足之处及下一步工作打算。

工作不足之处；

（1）创造性开展工作能力不足。

在本职工作岗位上，不能适时的根据行业最新发展动态结合本公司实际推出一些具有创新性的东西、不能将公司现有的工具经过包装或加工推出新作来调动主管及伙伴眼球。

（2）工作上不能有效借助外力。

队伍建设不是一两个人可以做好的工作，需要全公司上下齐心协力共同完成。作为人力发展岗，本职岗位掌握的信息是最全面的，但没有将这些信息大面积的和其他同仁进行有效交流，一定程度上没有最大限度的调动全员聚焦队伍建设。

（3）工作上存在对伙伴不够耐心等极个别情况

公司里部分伙伴文化程度比较低，很多专业知识需要多次、反复带领伙伴学习，针对部分伙伴台下不认真听讲、事后反复询问的情况有时表现出不耐烦现象。没有真正领会到营销伙伴是我们“衣食父母”的重要性。在以后工作中需要加强个人工作修养。

下一步工作打算；

（1）继续落实个险渠道“持续有效新增”工作思路。

以“七位一体”工作思路为指引，增加队伍实有人力，夯实队伍基础，提升队伍质态，提升队伍专业化经营水平。

（2）提高个人工作素养，提升个人工作质量

继续加强个人自我学习，增加岗位工作所需技能，为团队为伙伴提供最前卫的发展思路和最有效的工作方法，让个人工作保量的同时注重保质。

（3）加强纵向和横向工作联系，使自己在工作上不盲动不蛮动。

在接下来工作中一方面加强与其他公司岗位人员交流学习，另一方面加强与本公司主管、精英和伙伴交流，努力把公司发展目标、业务一线实际、兄弟公司先进做法三者有效结合起来，让伙伴通过巧干获利，让主管通过收益坚定从业信心。

以上是我20xx年工作总结和下一步工作计划，不妥之处敬请各位领导和伙伴批评指正。在新的一年里，本人会以更加饱满的工作热情，更加专业的工作姿态，更加专注的工作态度，做好公司、领导、伙伴交办的事情，以更加优异的成绩回报公司。

**保险验收工作总结17**

（一）投保进度较上年有较大提升，理赔工作稳步推进

我县政策性农业保险全面完成投保目标任务，20个镇场完成指导计划的100%以上，2个镇指导计划的90%以上，3个镇完成80%以上。种植业投保完成362、59万亩，其中小麦184、98万亩，玉米58、27万亩，大豆119、34万亩，占下达指导计划353、28万亩的102、64%。养殖业投保完成42494头，其中能繁母猪完成42389头，奶牛103头，占存栏量的100%。

20xx年保险理赔发挥较大作用，特别是在春季冻害、夏季暴雨灾害中效果比较明显。20xx年共有43、24万亩农作物获得理赔，其中小麦15、32万亩、玉米7、70万亩、大豆20、22万亩，实现理赔款1890、36万元。能繁母猪理赔740头，理赔金额74万元。增强了农业生产抵御自然灾害的能力，减少农民因自然灾害带来的损失，进一步增进了农民对政策性农业保险

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找