# 人保寿险安全工作总结(优选29篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2023-12-30

*人保寿险安全工作总结1我科室始终将就业放在更加突出位置，大力实施就业优先政策。坚持创造更多就业岗位和稳定现有就业岗位并重，突出做好高校毕业生、农民工、退役军人、就业困难人员等重点群体就业，优先支持贫困劳动力就业，鼓励创业带动就业。>一、城镇...*

**人保寿险安全工作总结1**

我科室始终将就业放在更加突出位置，大力实施就业优先政策。坚持创造更多就业岗位和稳定现有就业岗位并重，突出做好高校毕业生、农民工、退役军人、就业困难人员等重点群体就业，优先支持贫困劳动力就业，鼓励创业带动就业。

>一、城镇新增就业

20xx我县城镇新增就业目标2800人，截至目前我县新增城镇就业2950人。确保了城镇新增就业人员的信息完整，包括姓名、身份证号、联系方式、工作单位等。没有出现信息不全等现象。已完成全年任务数的。

>二、多渠道促进就业创业

1、扶持创业带动就业

为我县创业孵化基地、创业孵化基地吸纳入驻82户商户，为两基地拨付房租物业水电费补贴万元，入驻商户带动就业88人。

为发放一次性创业补贴5000元；为发放一次性创业补贴5000元。

2、支持灵活就业

开展城镇就业困难人员灵活就业社保补贴政策，补贴保险为医疗保险、养老保险。按照政策规定的最高额给予补贴，可以为群众带来最高7000元的补贴。由于灵活就业人员的养老保险于20xx年9月份才开始缴纳，截至目前已拨付第一批灵活就业社保补贴万元，补贴人数56人。第二批灵活就业补贴正进行。

>三、突出做好重点群体就业

1、企业吸纳高校毕业生

大力宣传企业吸纳高校毕业生优惠政策，包括一次性吸纳就业补贴、社会保险补贴。根据文件规定，社会保险补贴最长不超过3年。截至目前已为润尔泰汽车模具有限公司吸纳的1名高校毕业生补贴吸纳就业补贴1000元，社会保险补贴元。

为宇泰市政工程有限公司吸纳毕业两年内高校毕业生张金菊就业，并给予20xx年9月至20xx年8月为期3年的社会保险补贴元。

2、扩大就业见习规模

大力宣传高校毕业生就业见习政策。截至目前县人民医院、县市场监督管理局、县\_、县县子语幼儿园等单位吸纳高校毕业生见习人员95人。就业见习补贴一季度一申请，截至目前，为符合条件的县人民医院、县子语幼儿园、县市场监督管理局等10个单位的74名见习人员拨付见习补贴万元。补贴资金拨付至见习单位。

3、优先支持贫困劳动力就业

20xx年以来县人社局在就业扶贫方面制定就业扶贫方案以及技能培训实施方案、建立完善贫困劳动力就业创业信息台账、加大就业扶贫政策解读宣传力度、大规模组织开展就业扶贫技能培训、拓宽渠道促进就业、加强组织领导，确保政策措施落实到位。

（1）加大扶贫工厂

通过宣传就业扶贫政策，与企业进行交流，详细讲解就业扶贫优惠政策对企业发展的意义，充分调动企业和贫困劳动力参与扶贫工厂建设的积极性。截至目前已认定森乾金属制品有限公司为扶贫工厂，目前吸纳建档立卡贫困劳动力10人就业，人均收入1500元左右。目前已为森乾金属制品有限公司拨付吸纳贫困劳动力就业补贴10000元。

（2）劳务协作就业扶贫

积极开展劳务协作，20xx年我单位与国际船务有限公司、开发区联诚企业服务有限公司签订合作协议，截至目前劳务协作的建档立卡贫困劳动力54人。

（3）扶贫专岗

县扶贫办设立乡村保洁员、水管员、护路员、生态护林员等公益性岗位。截至目前县扶贫办开发扶贫公岗1366人。

（4）帮扶就业

提供岗位信息。通过征集各用工企业招聘信息，形成适合贫困劳动力就业的岗位供给清单，并由各乡镇社会保障员，定期入户进行政策宣传咨询、岗位推荐。截至目前发放1671户的政策咨询宣传页。岗位共计清单已有50家企业，500个岗位。已向贫困劳动力推荐2—3次岗位。

4、安置公益性岗位

为保障就业困难人员就业，开展公益性岗位安置工作。20xx年新安置21人进入公益性岗位，目前在岗80人。为了让其更好的干好本职工作，服务于社会，为其解决后顾之忧，给予公益性岗位社会保险补贴和岗位补贴。截至目前发放岗位补贴万元，发放社会保险补贴万元。

>四、大规模开展职业技能培训和技能提升培训

1、完成19年度职业技能培训资金拨付

完成职业培训拨付资金万元，其中技能培训万元，创业培训万元，建档立卡贫困劳动力培训万元，农村劳动力转移培训19万元。培训人数970人，其中建档立卡人员430人。

2、职业技能鉴定支出

职业技能鉴定补贴支出万元，补贴199人。

3、全力推进职业技能提升行动

为职业院校和企业牵线搭桥，加大推广“企业新型学徒制”培训工作，实现校企优势互补，强强联合。我县企业新型学徒制培训已开4期，每班50人，共200人。采用线上线下相结合的培训方式，预拨企业培训补贴资金40万元。

对全县建档立卡贫困户、脱贫户享受政策，有培训意愿和就业需求的16—65周岁农村贫困劳动力开展免费就业技能培训。截至目前已为县英才培训学校、伟业培训学校、县捷信培训学校等7家培训学校培训的376名建档立卡贫困劳动力预拨付培训资金328080元，预拨比例为40%。培训专业为养老护理、家政服务员等。

为英才、凯卅、明远、程才等学校，拨付技能提升培训资金627550元，培训专业为保育员初级和中级、养老护理、中式面点师、制图员、育婴员等专业。其中建档立卡贫困劳动力44人，拨付资金96800元。

为英才、凯卅、明远、捷信、紫信、康泰等学校拨付培训合格建档立卡贫困劳动力319人（此前曾预拨资金），拨付资金385720元。

为康泰拨付企业职业岗前培训资金10800元，培训专业初级养老护理员，培训人数27人。

为伟业拨付企业职业培训资金172260元，培训专业中级焊工，培训人数58人。

>五、落实就业创业服务

1、公开发布岗位信息

**人保寿险安全工作总结2**

人保财险××分按照年初提出的“抓重点、破难点、出亮点”的思，围绕“促发展、保效益、防风险”的工作主基调和“创建四个一流、实现四个目标、做好十项工作”的要求，大力加强精细化，抢抓机遇，加快发展，扎实有效地推进各项工作，取得了较好的成绩，。按照统计口径，截至6月30日，人保财险××分公司实现保费万元，同比增加4200万元，增长率为，在全国保费增长率中第三；完成全年保费，快于进度个百分点，实现了计划任务与时间进度双超60的目标；共承担的风险是亿元，同比增加了亿元，增长率为。在较快完成的保费目标任务的同时，人保财险××分公司通过深入落实“促发展、保效益、防风险”工作主基调，综合成本率控制在，居全国第一；百元保费现金净流量元，比全国\*均数元多元，居全国第四；人保财险××分公司占我区财险的。

公司党委紧紧围绕“践行科学发展，再创人保辉煌”主题，结合××人保实际，突出特色，立足当前，着眼长远，着力在提高、解决突出问题、创新体制机制、促进科学发展等方面下功夫，在一些重大问题上达成了共识，主要在以下几点：一是必须把更新观念、创新理念作为首要任务，不断开辟新境界；二是必须把解决问题、破解难题作为重中之重，扫清体制机制障碍；三是必须牢牢把握发展第一要务，内涵式发展；四必须坚持以人为本这个核心，促进公司与员工的共同进步；五是必须履行企业责任，服务于社会大局中。

理赔出效益、理赔出、理赔出市场、理赔出客户是工作中的重点，也是工作的难点。为破解这一难点，公司紧紧围绕自治区党委、\*中心工作，充分发挥保险社会稳定器、经济助推器的作用，在理赔工作中取得了优异的成绩。与此同时，公司还进一步强化“95518”专线服务。让广大客户感受到××人保“\*时是，患难之时更是朋友”的服务理念。

今年，公司不但破解了理赔工作这一难点，还破解了与\*加强方面一些难点，确保了××社会和谐稳定。一是保险服务“三农”工作开始起步。大商部、渠道管理部、各分支公司大力加强了与财政、农牧、民政部门联系，农牧业保险得到了各级党委、\*和各部门大力支持和配合。二是承保中心大力加强与\*市\*合作，明确了\*市各行政、事业在公司承保中心定点保险。三是成立出租车专营专管部，加强了对\*市出租车保险服务。通过与运管部门和\*市出租车协会多次协调，统一承保了\*市第一批出租车更换新车。为确保出租车承保有效益，理赔中心及时调整售后理赔服务，要求出租车出险后到4s店修理，改变了过去一天多达30起出租车出险的现象，全力促进了城市交通。四是在业逐步复苏后，与自治区旅游管理部门和各社协调沟通，促成旅游保险在人保财险××分公司定点保险。全力推进核保核赔师制度建设，完善承保管控制度，创新理赔管理模式；建立清晰的理赔管理职责体系，优化对分支机构的理赔授权体系，完善理赔预警和监督机制，为企业正常经营和运转提供了基本条件。

目前，人保财险××分公司坚持以科学发展观为统领，坚持发展第一要义，继续发扬××人保“、奋进、忠诚、奉献”；以创建型组织为契机，努力做到“四个一流”，全力打造一流的管理、和技术人才队伍，提高承保效益；以“抓重点、破难点、出亮点”为突破口，乘势而上，开展好促发展、保效益、防风险工作。

**人保寿险安全工作总结3**

一、理念创新。始终坚持与时俱进，解放思想，树立以人为本的观念，人才资源是第一资源的观念，人人都可以成才的观念。坚持以尊重知识、尊重人才、服务经济、服务基层为宗旨，努力办好人才市场，为识才、重才、用才营造一个宽松良好的环境。

二、工作创新

1、大力拓展业务。20\_年以来，县人才市场积极应对新形势、新任务，把过去单纯的毕业生人事档案拓展到社会中介机构、企事业单位、辞职辞退等流动大中专人员的各种人事关系。截止今年，县人才交流中心共保存档案874，进行各类人员人事537人次，今年共办理174人次，单纯挂档337人次。

2、在人才市场的快速发展过程中，不断加强人才市场供求主体需要，积极为用人单位引进人才，为求职者提供展示才华的舞台。今年已组织公开招聘考试6次，共招聘了66名工作人员。其中教育系统通过“绿色通道”方式引进6名教师，公开招聘16名县幼儿园教师，卫生系统公开招聘专业技术人员22名，县广播电视台通过“绿色通道”方式引进2名专业技术人员，县计生委公开招聘技术员11名，县食品药品监督管理局招聘4人，县城乡建设局招聘2人，县规划局招聘3人。

3、完善人事，大力推动企事业单位用人和各类人才进入人才市场，形成单位用人到市场的良好局面，充分发挥市场在人才资源配置中的基础性作用。一方面结合事业单位人事制度改革时机，事业单位新进人员“凡进必考”，一律进入人才市场，进行公开考选，人事关系放在人才市场，对事业单位新进人员实行全员人事。另一方面开展人才引进工作，从高等院校引进紧缺专业的优秀毕业生，优化我县人才资源配置。

4、完善紧缺人才引进机制，加大对人才的有效保障。政策上给予优惠，根据我县经济发展和人才结构现状，按照德发《^v^县委县人民政府关于大力推进人才队伍建设的意见》[20\_]14号文件精神，建立优秀人才引进“绿色通道”，加大高层次人才引进力度，引进硕士学士学位以上的人才，不受单位人员编制限制，根据需要，随到随办；本科毕业生确因工作需要县专业对口的，进全额拨款事业单位不受人员编制限制，随到随办;引进其他的各类高级专业技术人才、高技能人才到差额拨款、自收自支事业单位，在人员编制内，随到随办。

三、强化约束机制

1、信息公开。县人才市场开设了专门的公开栏，公开各种信息，如公开招聘、公开各种考试信息等。在近几年的教育系统中小学教师招考工作中，也完全公开考试政策和名额等信息。

2、程序和过程公开。事业单位人员的“凡进必考”，我们都坚持公开、公平、公正的原则，公开办事程序，公开办事过程，严格规范各个环节。在近几年的单位招考中，我们都明确公开了招考程序，做到全程公开。

3、收费项目和标准公开。人才市场建立了收费公示栏，将各种收费项目、标准、收费依据文件号、收费范围都公布上墙。使各种收费公开化，让办事人员缴费缴得明白。

4、接受社会和群众监督。在各种人员招考工作中，我们不仅有纪检部门的参与和监督，而且向社会公布举报电话，设置举报箱，由纪检组专人负责，认真接受社会和群众的监督。

四、主要经验体会

以后的人才市场工作努力做到以下几点：

**人保寿险安全工作总结4**

【关键词】寿险公司 利润路径 承保利润 投资收益

利润路径的选择问题一直是困扰我国寿险公司经营和发展的重大问题。保险经济学认为，在初级市场中，利润来源于保费收入，保费中扣除保险事故发生的经济补偿给付额和各项费用之外即为公司所得的相关利润；然而，在成熟市场中，保险经营中的资金流量包括了保费收入、赔款支出和投资收入三部分，其中保费收入和投资收入均为资金流入项，成为寿险公司利润的两大来源，也就是本文中提及的承保利润和投资收益。

一、承保利润和投资收益的关系

现代保险业的发展实践表明，寿险公司的主营业务已发展成为由承保业务和投资业务两部分组成的综合性业务。因而理论上来讲，承保业务和投资业务都是寿险公司的主营业务。但现实经营活动中，寿险公司承保业务的利润值却常常为负，部分公司的利润主要来源为投资收益，用投资收益弥补承保上的亏损。总之，承保利润和投资收益始终是寿险公司的主要利润路径。

在保险公司利润路径的选择上，一直存在着两种理论。一种是基于山的沉稳内涵而定义的“山派”理论，该理论主张保险公司更应将稳健经营视为其经营过程中的关键所在，提倡互助精神和共同分担，因而强调保险是一种责任分担机制，公司利润应主要来源于承保利润。此外，另一种则被称作“海派”理论，主张保险公司的利润主要来源于对公司资金的有效运用上，而将承保业务看作其资本投资筹集资金的融资过程，该理论较前“山派”理论明显多了几分随意性，而并不再强调常规上稳健的承保业务。

基于以上理论，我认为，我国寿险公司的盈利来源应是以上两种学派的结合体，既不能忽视承保业务这一基本业务所带来的盈利，也不可懈怠了投资业务的实施。两者应共同作用于保险公司的经营利润上。

二、我国寿险公司营业亏损严重

随着各家寿险公司新一年年报的陆续公开，本文以我国66家寿险公司的20\_年年报为数据参考文献，通过对各家公司在20\_年的经营状况和盈利水平的统计分析，并结合各家公司的注册资本以及总资产和保证金的数量，旨在对比分析其公司规模对寿险公司利润路径的选择有无直接影响。由于少数几家寿险公司的年报尚未公布，以及刚成立公司暂无年报，该样本可能并非包含了全部所有家寿险公司的情况，但排除这少数几种情况后，该样本仍可代表我国所有寿险公司整体的利润经营情况，并不会受到以上少数几家寿险公司的限制。

（一）中资寿险公司的盈利状况

本文共选取了41家中资寿险公司，统计结果表明：其中有12家寿险公司在刚刚过去的20\_年中盈利，该比例仅为，也就是说，其余多于70%的中资寿险公司在该年中分别实现了不同程度的亏损。下表为在20\_年中获得盈利的12家寿险公司的盈利情况及公司规模以及该年中的承保状况。

表1 20\_年实现盈利的中资寿险公司的基本信息统计

从上表可以看出，在12家实现了营业利润的公司中，仅有安邦人寿一家中资寿险公司同时实现了承保利润为正，其余11家寿险公司虽然获取了营业上的些许盈利，却依旧没能在承保上获利，正是因为它们的投资业务给公司带来的收益，才弥补了承保业务上的亏损，因而总体营业利润为正，承保利润却都为负。

41家中资寿险公司中，仅有安邦人寿一家实现了20\_年度的承保盈利，有包括泰康、国寿、平安、生命人寿等在内的11家公司虽实现了营业上的总体盈利，却没能实现承保盈利；而其余的29家中资寿险公司则在投资收益上没能弥补承保上的亏损，因而总的营业利润亦为负。

安邦作为一家承保利润及营业利润均为正值的中资寿险公司，若仔细观察其各项具体盈利值的话，我们很容易发现：安邦的营业利润在这12家实现了寿险公司中最小的总盈利，而从其投资收益上来看，该投资收益更是远远小于其余11家公司，然而，与众不同的在于安邦是唯一一家在承保业务上实现盈利的公司，这点需引起注意。

（二）外资寿险公司的盈利状况

本文共选取了25家外资寿险公司进行了统计分析，结果表明：其中仅有9家公司实现了总体盈利，而这9家公司中只有招商信诺人寿保险公司一家同时实现其承保利润为正，其余8家外资寿险公司的投资收益却未能弥补了承保业务上的亏损。

表2 20\_年实现盈利的外资寿险公司的基本信息统计

从上表可看出：招商信诺人寿保险公司在20\_一年中分别实现了11669万元的投资收益和6471万元的承保利润，从而获取了18140万元的利润。从营业利润值的大小来看，招商信诺在外资寿险公司中的盈利总额并未排到前三位，但其却是唯一一家实现了承保业务盈利的公司。更需引起我们注意的是，招商信诺的注册资本量在这9家寿险公司中为最小，如此小规模的公司竟可实现这么理想的盈利水平是值得其余各寿险公司学习和借鉴的。

三、不同规模公司的盈利路径选择

寿险公司的规模可通过两类指标来实现，首先是其注册资本量，一个公司的注册资本是公司的登记机关登记注册的资本额，也叫法定资本，它代表着公司法人财产权，因而也反映着该公司的经营规模；其次是寿险公司的保费收入量，寿险的承保业务作为其主营业务，公司的保费业务收入是衡量其规模的又一个指标。本文中选择注册资本量作为衡量各公司规模大小的标准，并分别对我国的中资和外资寿险公司进行分析。

（一）不同规模的中资寿险公司的盈利路径

按照寿险公司的不同注册资本量，对以上41家寿险公司进行分类。该41家公司的注册资本量分布于3亿元至338亿元之间不等，在此，若将其分为几个区间，各个区间的公司家数如下：

表3 按规模划分的中资寿险公司盈利状况

由此可见，从各区间盈利公司的占比值来看，很显然，越大规模的公司中，盈利占比越高。也就是说，公司的规模越大，其总体上盈利的可能性相对越高一些。但结合上部分的具体数据来说，总体盈利却并不是代表着其承保业务也盈利，而绝大多数公司只是其投资收益弥补了承包上的亏损。

（二）不同规模的外资寿险公司的盈利路径

按照注册资本值，对我国25家外资寿险公司进行分类。相比于中资寿险公司来说，外资公司的规模一般较小。据统计，该25家公司的注册资本量分布于2亿元至37亿元之间不等，在此，若将其分为几个区间，各个区间的公司家数分布如下：

表4 按规模划分的外资寿险公司盈利状况

该占比数值分布规律与上表保持一致：规模较大的公司中实现盈利的公司家数较多。将各公司的具体盈利情况（即绝大多数公司的承保利润为负的情形）考虑在内，这意味着大规模的寿险公司虽然和其他小公司一样在承包业务上是亏损的，但其投资收益可将该承保亏损弥补，从而实现总利润为正。而小公司显然没有这种优势，由于受到规模上的限制，其投资收益远不及承保亏损的量，因而总的营业利润依然为负。

四、国外寿险公司的利润路径选择

由于不同地区的承保状况和投资收益状况各不相同，各个国家的寿险公司盈利状况也参差不齐，但鉴于营业利润总是来自于承保利润和投资收益两个方面，我们对国外寿险公司的利润途径进行了解，通过分析从而对我国寿险公司的路径选择有所借鉴。

据统计资料显示，北美的寿险公司中，其承保利润几乎全部是负数，而欧洲保险业则与北美有所不同，欧洲寿险承保业务的利润较好，与此同时我们还发现亚洲保险公司由于受日本保险业低迷的影响其承保利润也普遍较差，至于日、韩以及台湾地区寿险公司的一片欣欣向荣的景象，关键在于这些公司在资金运用上取得了较好的业绩，弥补了承保业务的亏损，而承保利润较差的北美地区也是这种情况。

中国寿险公司在资金运用上并没有显著的优势，其承保业绩也并非骄人，致使其总体盈利状况不佳。鉴于资金运用情况并不理想，也许各中外资寿险公司都应向着本职的承保业务方向努力。

五、结论及建议

作为营业利润中的一部分，承保业务对中外各个保险公司的经营业绩均起着不可忽视的作用。在现阶段，承保利润应成为我国寿险公司的主要利润路径。即使在投资业务相对发达的地区，也有相当一批保险公司靠着其自身较高的承保利润获取更高水平的盈利。从当前我国寿险公司普遍亏损的角度来看，实现起码的不盈不亏甚至些许的盈利是各寿险公司努力的方向，何况是在金融市场依旧不够成熟、保险公司资金运用能力相对较低、市场风险较大的现阶段尤其如此，各寿险公司的重点应放在我们相对熟悉和擅长的承保业务上，而不是把投资业务作为重点，尽管它是一部分发达国家获取利润来源的主要途径。

通过对各规模寿险公司的盈利状况分析，我们发现，规模较大的寿险公司通常可以实现较高的投资收益，且能够更进一步的弥补其承保业务上的亏损，因而我国寿险公司中，可以实现整体上盈利的公司多集中于大规模的寿险公司。因而，对于规模小的公司来讲，应更加注重其承保业务，提高承保质量，认真核保，做好其本职的承保工作是其盈利的重要方式。而大规模寿险公司的承保业务亏损尽管可以从较高的投资收益中得以弥补，但注重其承保业务，实现承保盈利又何尝不是增加公司总利润的好方法，而相对于较小规模寿险公司来讲，较高的规模使其在投资上具有较大的优势，理应好好把握。总之，寿险公司的业绩应由保费与投资的双轮驱动模式得以体现，不可只重视一方而忽视另一方，尤其是作为保险公司基础工作的承保业务。

{1}这里的占比指的是盈利公司家数占该区间公司总家数的比例。

参考文献

[1]祝向军.我国保险公司盈利模式的发展演化与未来选择[J].保险研究，20\_，2.

[2]王钢.寿险公司投资业务对公司价值影响研究[M].硕士学位论文.

[3]杨超.承保利润、投资收益需双轮驱动，21世纪经济报道[J].20\_（11）.

[4]张辉，苗丽霞.正确认识承保利润和投资收益的关系，中国保险报[J].20\_（11）.

[5]陈之楚，马庆强.保险公司利润路径实证研究[J].保险研究，20\_（9）.

**人保寿险安全工作总结5**

20\_年上半年，区人力资源和社会保障局按照市人社局下达的年度考核指标，以务实创新精神积极地投入到人力资源和社会保障各项工作，围绕中心，创新思路，服务大局，取得了显著成效。现将今年以来工作开展情况总结如下：

一、主要工作完成情况

（一）多措并举，创业就业重点突破

区人社系统继续深化“创业型城区”创建成果，以创业带动就业，营造全民创业氛围。结合“创业服务大走访”为企业、高校毕业生和各类失业人员提供创业就业服务。今年，全区新增就业人数10837人，下岗失业人员实现再就业5037人，就业困难对象实现就业906人，分别完成年度目标任务的％、109％和％。新增创业实训基地、创业示范点4个，农村劳动力转移就业447人，小额担保贷款发放974万元。新增非正规就业组织111个、带动就业943人，分别完成年度目标任务的56％、％。今年重点突出高校毕业生就业服务。提高见习补助标准50%，达每人每月1800元。多措并举，建立辖区未就业高校毕业生数据库，实行动态管理，跟踪服务。2月，举办“区20\_年‘春风行动’新年首场招聘会”，127家用工单位共提供岗位3156个；3月，与学院联合举办“大学生专场招聘会”，电商园推出岗位430个；5月，举办“百所高校人才对接会”提供就业岗位5000个。

（二）积极筹划，民生工程有序推进

贯彻落实各级民生工程工作会议精神，成立民生工程协调监督组，设立联络员专人负责。积极筹划，认真准备，深入宣传，有序推进四项民生工程。城镇居民基本医疗保险工作将于7月1日启动，目标任务万人。就业技能培训组织开班16期，参加培训900人，其中663人已完成培训，支付培训补贴万元；农村居民最低生活保障累计发放2958户次5889人次，发放低保金万元，月人均补差298元。城乡居民养老保险截至目前，全区共有33764名符合参保条件的人员进行了参保登记，其中到龄享受待遇11233人，发放养老金万元。

（三）扩面提标，社保水平稳中有升

区社会保障工作以“服务尽心、工作高效、百姓满意”为目标，坚持以人为本，全力保障和改善民生，强化社保扩面征缴，不断提高服务保障水平，覆盖面稳步扩大。区被征地农民经审核符合条件24063人，到龄享受养老待遇6471人，发放养老保障金及社保补贴金万元；累计纳入城市低保对象万户次万人次，发放低保金万元，月人均补差453元；走访慰问企业退休人员万人，发放慰问品（金）179万元；为失业人员及自由职业者办理社保续接11866万人，新增自由职业者375人，办理社保卡330人，办理退休634人，与上年同比增长23%。

（四）创新方法，人才人事贴心服务

以人才强区为目标，积极拓展工作思路、努力探索新方法，不断为我区引进一批高层次的人才队伍。实行考生在报名之初，即可有针对性地自由选择学校的办法，推动人才引进工作。今年，计划招（选）聘中小学教师130人，8321人资格审核通过，平均64人竞争1个岗位，目前已完成笔试、面试工作。

上半年，为更好地服务全区事业单位考核工作，出台了《关于做好20\_年度事业单位工作人员年度考核工作的通知》，对考核工作有关问题作了详细安排和部署。通过精心组织，周密安排，全区应参加考核929人，实际参加考核925人，其中优秀127人，合格798人,未定等次1人，未参加考核3人（因为长期病休）。全区评优比例，严格控制在15%以内。同时，有序开展民营企业经济系列职称认定工作，完善人事人员档案管理、服务工作，实现信息化、规范化，上半年接收人事档案77份，转出33份。为档案托管人员做好户口落实工作办理落户手续15人次。

（五）瞄准源头，劳动保障维权有力

区人社局维权维稳工作继续在源头预防上下功夫，发挥建筑领域农民工工资风险监测站功能，打造劳动仲裁、人民调解、法律援助“三位一体”案件庭前调解制度。巡查用人单位，劳动年审辖区企业及个体经济组织，督促用人单位补签劳动合同。规范人力资源市场，清理整顿职业中介机构55家，打击取缔非法中介机构2家。随着劳动者维权意识增强，劳动争议案件呈逐年上升态势，今年1-6月，受理劳动争议案件237件，同比上年增长21%；受理工伤认定260起，同比增长18%，工伤行政复议和行政诉讼案件维持率均为100%。受理劳动者信访、举报、投诉722起，为劳动者追回拖欠工资5200万元，结案率100%。

二、下半年工作目标和主要举措

下半年，区人社局围绕既定目标，找准对策、突出重点，克难求进、开拓创新，更宽领域提升公共服务水平，加大各项工作落实力度，确保年度工作任务超目标完成。

**人保寿险安全工作总结6**

一年来，保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

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，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，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，为大地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。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作。

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、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，部室情况确定每个部室合理的、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，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入元，其中车险保费元，非车险业务元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，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，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

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，全力拼拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

**人保寿险安全工作总结7**

>保险公司员工个人>工作总结

时光荏苒，岁月如梭。转眼间，又是一年的年终，也是新一年的开始。光阴似箭，转眼在保险公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成了老员工。翻看这一年来的工作日志，回顾着这忙碌、充实而又紧张、愉快的一年。回首20xx的工作。有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛。也有困难和>挫折时惆怅。下面就是一年来的主要工作简要总结：

一年来，我们紧跟公司战略部署、把握主动、明确目标、扎实措施、合力攻坚、强势奋进的一年。在这一年里，我们紧紧围绕\'立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益\'这一中心，与时俱进，勤奋工作，务实求效，文明服务，较好地完成了领导交付的各项工作。

为深入贯彻公司做强战略，全面实现公司合规经营、风险控制、提高效益，加强理赔基础管理，规范理赔操作实务，优化理赔处理流程；领导多次安排组织学习专业理论，法律法规，条款要例等专业知识的>培训，让我们掌握到更多的专业知识，为我们的工作打下了坚实的基础。

进公司以来一直从事结案岗的我，十一月份已被转为从事了档案管理。虽然新工作分项复杂，有些琐碎凌乱。对我，确实是全新的挑战。不过经过这段时间的.奋斗，在实际工作中，只要有强烈的责任心，积极严谨的工作态度，一切都不是问题。档案管理岗现对于我来说，已是得心应手了。完成本职工作后，如果有需要的时候还会去协助结案岗。

在工作上，我严格要求自己，确保工作的顺利进行。做到敬业爱岗，格习职守，以务实的工作作风，坚定的思想信念；饱满的工作热情，较好地做好自己本职工作和领导交办的各项工作。最后正视自己的缺点，在不断学习中进步，不断向前辈、同事请教学习，来弥补自身的不足，对实际问题的处理，使自己从中学到更多的东西，积累一些处理问题的经验。

总之，自己在以后的工作中要加倍努力，一定听众领导的安排，积极主动地工作，好好学习保险理论和业务知识，为公司的再次创业做出应有的贡献。

回顾历史展望未来，明天总是充满着希望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的天安保险公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人的理想，一定能！

**人保寿险安全工作总结8**

县安委会：

为贯彻落实区、市、县消防安全会议精神，强化消防安全宣传措施，维护我县消防安全形势稳定，切实加强消防安全工作，按照安委办《有关印发xxxx年x县xxx消防宣传月活动组织方案的通知》的要求，我局在xx月份开展了以防范火灾风险 建设美好家园为主题的林初心x消防安全宣传月活动。现将开展消防安全宣传月活动情况汇报如下:

>一、加强消防安全宣传，增强消防安全意识

为切实加强消防安全工作，确保我县农业领域消防安全形势持续稳定，我局制订了《x县农业农村局xxxx年xxx消防宣传月活动组织方案》，召开专门会议，动员部署。同时通过发放消防宣传资料、开展消防知识培训等多种形式，积极开展消防安全宣传，大力营造人人重防火，处处讲安全的良好氛围，提高广大干部职工学习消防知识、遵守消防法规、关心消防工作、参与消防活动的积极性，增强干部职工的消防安全意识。

>二、加强消防知识学习，提高单位消防安全能力

为进一步提高全体干部职工消防安全意识，我局认真组织干部职工学习《\_消防法》等消防法律、法规，使他们了解有关消防法律、法规，掌握防火、灭火、火场逃生知识，提高他们的消防安全意识和单位消防安全四个能力（检查消除火灾隐患能力；扑救初起火灾能力；组织疏散逃生能力；消防宣传教育能力）。

>三、组织开展消防培训，提高职工自救、逃生能力

3月05日我局邀请鑫政安消防安全知识宣传中心在我局三楼会议室，组织开展消防灭火、疏散逃生自救培训。专业教官从火灾危险性、预防火灾的措施、逃生自救方法、扑救火灾的方法、使用消防器材、扑救初起火灾、报火警、组织疏散逃生等方面进行了细致的讲解和实际操作演练，全方面多角度的让大家学习了消防安全知识。通过此次培训，我们要进一步树立防患于未然的消防安全意识、熟悉掌握消防器材的正确使用方法，对消防安全的重要性有了更加深刻的理解。

>四、开展消防安全检查，落实整改安全隐患

一是进一步完善消防工作责任制和各项防火制度，切实落实相关责任站所的消防安全责任。二是督促局直各站所切实做好消防安全工作，在接收到县安委办有关开展xxx消防宣传月活动的文件通知后，我们及时将该文件下发至局直各站所，要求他们按照我局制定的组织方案，认真组织开展消防宣传工作，认真组织开展消防安全检查、整改工作，确保本单位所辖区域消防安全。三是切实做好本单位办公楼的消防安全管理工作，及时清理废纸等易燃物，严禁焚烧，坚决杜绝违章用火、用电等问题的发生，消除一-切火灾隐患。四是认真检查本单位消防设施、器材保养情况，确保消防设施、器材完好有效。检查本单位所辖区域的安全出口，消防安全通道是否畅通，及时清除影响人员疏散的障碍物。

**人保寿险安全工作总结9**

在回顾这一年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和x支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助，自20xx年x月x8日，我和中大的两个同事坐x的车来到x，下午就和x支公司车险部经理李刚来到x支公司。

在x支公司x月在x险部学习。在这期间主要是跟x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，填写保险单等一系列工作。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x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。

转眼间x月过去了，20xx年x月x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x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x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，x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，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”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。再次感谢人保财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。

**人保寿险安全工作总结10**

非常荣幸地在XX——XX学年的上半学期当选为学生会纪检部副部长，在此非常感谢领导对我的信任及厚爱。站在岁末，透视即将过去的一学期，工作的点点滴滴就时时在眼前隐现，回眸望去过去的一幕慕，也在不知不觉中充实眼睑。这半年来，在学校及学生会各干部的领导下，当然还有同学们的支持下，我部坚持以为同学服务为基本原则，为加强同学与学校、同学与学生会的联系和了解为目标，而努力工作！

从中我学到了许多东西,现将此学期工作总结如下：

>一、招才纳贤，补充纪检部后备力量。

为了有更充足的力量来完成纪检部各项工作，我部在9月14日至9月16日以报名、初试、复试的的形式选拔了一批学习优良、拥有较强工作能力和服务意识的新生，以补充纪检部的力量。有意识的组织了对新成员的培养，使他们尽快熟悉工作，转变角色，尽快地融入到纪检部团队之中。

>二、纪检部是本学期刚刚成立的新部门

一切工作都是崭新的，作为首批开拓者中的一员，我制定了详细的工作计划，为以后的工作铺了条简单的道路。在工作中对部门成员进行工作情况的考核，对于违反规定的成员进行严重的批评及警告。

>三、每周定期召开部门例会。

每一次会议，就是每一次的收获。在会议中，部门的各成员积极谈论近期的工作情况及在工作中遇到的一些问题，大家共同探讨解决。这就证明我们是一个团结向上的团队。当然例会的重点在于发现问题和解决问题。可以说我部的每一次例会都起到了它实实在在的效用,越来越完善的纪检条例,越来越有条理的校章检查制度。

>四、部门分组。

根据工作需要，将我部成员分成三个小组，即：学习组、纠察组、娱乐组，由三位副部长各主要负责一组。我主要负责学习组。

我组的主要工作就是查旷课迟到。在每周不定期的检查迟到旷课情况，并把结果上报学生工作部，且对于违纪严重的班级在bbs上公开批评。用时我组也积极配合其他两个组的工作，在查食堂排队情况，机房玩游戏情况的时候，部门成员都积极的参与进来。这就从多方面锻炼了各成员的工作能力，主要是对大一的理事的锻炼。

>五、维持学院举办各项活动的会场秩序。

如：开学之初的迎新晚会，各种学术报告讲座会，各类学院文艺演出、比赛，都有我们纪检部成员维持纪律的身影。

>六、协助学生会其他部门的工作。

我部以团结学生会为宗旨，积极配合学生会其他各部门的工作。如：配合生活部一起检查宿舍，查大功率用电器，查旷课，这些工作都有效地结合在了一起。

>存在的问题：

1.某些部门成员在工作中表现不够积极。

2.某些成员的个人思想意识不好。

工作中是纪检部的人，生活中就是肆无忌惮的人。对于此种现象我部已对部分成员进行部门内部批评，给予警告。

3.部分违规同学对于我们的检查置之不理，依旧我行我素，使我们的工作难以进行，收不到效果。

在查迟到方面，我组对于此类同学深查到底，坚决抓一个处理一个，在此也希望学校作我们工作的强硬后盾。

4.部分成员不敢就大胆的管理。

这一点也可以理解，因为大一的新入学对于学校的许多环境还不熟悉，但是在工作后期此种现在大有好转。

5.某些成员的工作没有安排到位

过于表面;工作安排不够完善，灵活性欠缺，使得一有所调动就无所适从;工作的时候一些理事的积极性欠缺。

6.与其他各部门的交流还是有些欠缺。

都是学生会的，但是见了就是不知道对方是学生会的。望下学期各部门间的交流增加，多多增进各部门成员的感情。

希望在下学期这些问题可以全面的解决，我会更加积极的工作，认真落实有关的要求，提高我们的工作效率，使纪检部发挥的作用更大。

总之，新的学期，新的开始，纪检部将在新时期尽职尽责，努力工作，以高昂的姿态和饱满的精神开始新的征程！我坚信纪检部一定会在以后的.工作中做的最出色！

**人保寿险安全工作总结11**

自恢复办理国内人身保险业务以来，原人保公司在寿险责任准备金管理方面做了许多工作，制定了一套规章制度，规定了计提，年度决算时按照规定提留，专项管理。但是，从当瓣寿险责任准备金的积累情况看，保险业务迅速，而寿险责任准备锪积累却未能与之同步，与其所承担的风险责任不相适应。如中保寿险系统自机构分设以来，寿险责任准备金的积累下降，1997年该项指标为负数，而这几年中保寿险业务却突飞猛进地发展。1996年保费收入亿元（人民币，下同），较上年增长40%；1997年保费收入迅速增加到389亿元，较上年净增长亿元；1998年保费收入达到530亿元，比上年增长了.业务扩大，保险所承担的风险责任同时增加，而用于给付的奢险责任准备金在管理上存在一些问题：

对寿险责任准备金管理没有真正从思想上引起重视。寿险业务的特点是保险期限上，一般几年、十几年、甚至几十的，因此，寿险责任准备金在部分要经过较长一段时间以后才实现给付。由于时间长，公司经营效益和成果不能很快地反映出来，因此有的管理者，更多考虑的是解决眼前的困难和问题，对远期偿债能力如何并不那么关心。加之寿险业务是全国统一核算，一级法人制度，公司是否具有偿债能力、寿卫责任准备金积累率高低等等，似乎与下面各级公司没有直接利益关系。形成基层公司注重局部利益，而不重视全系统的整体利益。如，有的基层公司为了搞好地方关系，便于开展业务，宁可将资金留在当地银行，按活期存款利率计息，也不愿将资金上调给利息高的省公司，增加资金积累。由于管理者在思想上认识不足，没有真正的、将寿险责任准备金的管理工作摆到重要位置，故在实际工作中，不能正确处理好眼前利益和长远利益、局部利益和全局利益的关系，导致寿险责任准备金管理问题重重。

寿险责任准备金被挤占挪用。中保机构分设前，由于产、寿险业务长期混业经营，在经营指导思想上重产险，轻寿险；重速度，轻管理，造成寿险责任准备金被挤占挪用。主要表现在：第一，寿险责任准备金支付产险业务的应分摊的费用，形成寿险费差损，减少了寿险责任准备金的积累。第二，因超额使用发展基金，安排和购置在建程和固定资产而挤占了寿险责任准备金。1994年新旧制度转换时，在制度接轨中安排的基建项目和一些清理出来的超规模在建工程、帐外固定痢疾，大都挤用了寿险责任准备金。固然，这些占用可以通过固定资产折旧逐年摊回，但因为是公司自用的固定资产，不能生息增值，因而造成寿险责任准备金利息损失。第三，寿险责任准备金相当部分已变成风险资产，收加难度大。前几年，在资金运用上出现了不少数量的不良资产，主要是逾期、呆滞贷款，亏损的“三产”投资、房放投资。这些资金运用项目多由寿险责任准备投主，也成为寿险责任准备金的损失。

受寿险业务核算特殊性的。由于寿险核算规定，寿险利润年终全部转为特种责任准备金，因此，中保分业经营后，寿险公司购置房屋、业务用车、电脑设备等固定资产主要的资金来源没有正常渠道解决。从费用上看，保险条款除营销业务外预定费用率都偏低，如，养老金保险、地方性险种条款预定费用率为6. 6%、，手续费仅，实际开支费用大大超过预定费用，超支费用也无法解决，这些最终都导致寿险责任准备金的减少。这就提出一个值得重视的问题，即：以往寿险责任准备金被挤占的现象不仅没有得到很她解决，而新的占用却有所增加，寿险责任准备金难以随着业务发展而扩大积累。

具体操作中寿险责任准备金计提不准确。计算寿全责任准备金的基础资料大多仍依靠手工逐级汇总完成，由于寿险责任准备金是分险种、按承保年限逐单逐笔计算，多，工作量大，容易产生错误，一是手工操作中失误；二是一些公司对此项工作缺乏认真态度，计算中未按规定执行，人为造成的错误。这些往往引起计算基础数据不准确，必然造成寿险责任准备金计算不准确，形成寿险责任准备金计提问题。

政策因素导致利差亏损。我国《保险法》规定，保险资金运用限于银行存款、买卖政府债券、债券和^v^规定的其他资金运用形式。目前寿险资金绝大多数存入银行，银行利率的高低相当程度上决定了寿险资金收益水平。1996年以来银行利率连续六次下计，同时取消了对寿险责任准备金的特定利率，寿队公司因此减少相当一部分的利息收入。而寿险条款预定利率普遍偏高，多为8. 8%复利，相比之下，两项悬殊太大，寿险公司支付给保户的利息，无法从银行存款或购买国债中得到弥补，因此产生大量亏损，使寿险公司背上沉重的包袱。

解决的对策

转变思想观念，认真执行《保险法》，维护保户利益。加强寿险责任准备金的管理，首先，要林思想上入手，认真、执行《保险法》。世界上各国都对保险公司偿付能力的监管极为重视，大多数国家或地区都以的形式确定了保险公司最低偿付能力，由政府或有关部门直接进行监管。我国《保险法》也作了明确规定，足额提取寿险责任准备金，不断提高承保质量和资金效益，切实提高寿险责任准备金的积累。其次，在工作中真正树立保户第一的观念，树立局总利益服从全局利益、眼前利益服从长远利益的观念，管好用好寿险责任准备金，以最大可能去实现其保值增值。同时 ，要通过开展勤俭节约，艰苦奋斗的思想，控制费用开支，增收节支，以增加寿全责任准备金的积累。

尝试改革寿险财务核算办法。在完善保险责任准备金的基础上，对寿险财务核算办法可试行利润核算，即半寿险核算中“死差、费差、利差”作为单独考核。通过利润核算，从公司盈利中提取公积金和公益金，以解决基本建设、固定资产购置的资金出路问题。对分业后占用的寿险责任准备金应尽可能地通过逐年消化，加以填补。

加大考核和监管力度。一是试行对省级机构偿付能力考核。可参照一级法人的做法，由总公司向中省下拨资金作为资本金管理，对资本金和寿全责任准备金等实行指标考核，进行偿付能力管理，与利益挂钩，发挥省级分公司积极性。二是加大监管力度。切实做好财务，通过报表信处掌握动态，预测各面准备金与其所承担的风险相适应的能力。建立预警制度，对达不到最低偿付能力要求的要及时发出警告，采取措施。

扩大业务，加大清收力度，降低不良资产比重。对于遗留问题，一方面通过大力发展业务，增加保费收入的途径提高资产总量。在增加资产总量的同时要十分注意防止新的风险资产的出现，确保不良资产占总资产的比重逐年下降。另一方面要下大力做好不良资产清收工作，减少资产损失。随着这项工作不断深入，难度也在加大，只有各级领导的重视和支持，才能使清收工作做得更有成效。

**人保寿险安全工作总结12**

20xx年是值得xx保险人难忘和考验的一年，正式开业以来，我司员工以拓荒者的勇气，团结拼搏，攻艰克难，取得了骄人的战绩，至x月中旬累计完成签单保费xx万元，全面完成了省公司下达的各项任务目标。这些成绩验证了我司的“特别能吃苦，特别能战斗”的公司精神。现将20xx所做工作总结如下：

>一、紧紧抓住“第一要务”，牢固树立发展意识

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入我市保险市场的新公司，如何在激烈的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司提出的20xx年业务发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。

>二、深入开展市场调查，制定积极的筹建方案

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。

>三、坚持“两手抓，两手都要硬”的原则，使公司管理与发展齐头并进

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度。

并按上级公司“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程。

公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解中华保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等。

>四、在竞争中求生存，在服务中促发展

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以在成立之初就倡导全体员工要树立“业务要发展、服务要先行”的理念，以xx保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。

回顾过去的一年，我们对加盟公司无怨无悔；展望未来，前程将更加坎坷艰辛，但我们坚信：有省公司的正确领导和有力支持，公司将开拓思路，勇于拼搏，用我们辛勤的汗水和智慧的力量去铸造更加辉煌的业绩，为公司保险事业而努力奋斗！

**人保寿险安全工作总结13**

领导以及各位老师：

大家上午好，下面由我来做一个个人年终总结。刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自己的总结甚是肤浅，思考问题的角度以及深度还远远不够，下面的汇报若有什么不妥之处，会后还期望领导和老师们多多批评指正。

首先第一项是我的工作资料。

那么对于经代后援来说，它的任务也是十分繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项资料：

1、投保单的初审、登记、交单

2、保单的领取，发放登记

3、报表，包括各家代理公司本月截止到当天的数据报表、各渠道(各片区经理)本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。第二个方面是报表，每一天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，透过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多的知识，积累了必须的经验。

下面是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个小菜一碟。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第二，努力做好自己的本职工作，做好后援服务，和各位老师为国华为经代搭建一个更好的平台

第三，继续努力的学习业务知识，提高自己的业务水平，那我期望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和透过老师讲解，在理解上是有必须的差距的。

下面是个人感受(个人收获)

1、保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。

说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识十分的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于此刻的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

2、对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，透过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。

作为一名刚毕业的学生，能够有机会来到国华工作学习，我感到十分的荣幸。做学生的时候期望尽早的参加工作，但是根本不了解职场，工作之后才有了一个清晰的认识，每一个人职场都有它特定的一个运作流程

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的潜力和经验，强化了我对扩展知识和提高潜力的学习欲望。

**人保寿险安全工作总结14**

20xx年是保险业认真贯彻落实党的xx大精神的重要一年，也是财产保险公司树立形象、打响公司品牌的关键一年，更是我们支公司面临重重压力、攻坚克难的非凡一年。我们在上级公司的大力支持和正确领导下，经过全体员工的共同努力，较好地完成了上级下达的任务指标。截至目前，实收毛保费万元，同比增长%，已赚净保费万元，净利润万元，赔付率为%。现将主要的工作情况汇报如下：

一、采取的主要工作措施

(一)抓管理，全面提高规范经营水平

一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管理规定、实施细则及各种管理办法，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

二是加强业务管理。在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：制定了《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

三是完善考核机制。随着保险竞争越来越激烈，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我们除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，还按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中，能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我们在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了上级公司的好评。

(二)抓销售，积极开拓市场

一是层层落实任务指标。年初，我们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，将上级公司下达我公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。

**人保寿险安全工作总结15**

为深入推进公共机构节能，加快节约型公共机构建设，根据《关于开展xxxx年公共机构节能宣传周和低碳日活动的通知》的要求，开展了主题为“绿水青山，节能增效”公共机构节能宣传周及主题“绿色低碳，全面小康”的低碳日活动。现总结如下：

>一、加强领导，全面部署安排节能宣传工作

我局节能宣传工作按照县委、县人民\*建设节约型社会工作要求，及时向干部职工传达了我县《关于开展xxxx年公共机构节能宣传周和低碳日活动的通知》精神，使全局干部职工真正把思想和行动统一到关于节能减排的决策和部署上来。通过宣传学习，使大家深刻认识到节能减排是行政机关当前的一项重要工作，是加强机关自身建设的具体行动，建立健全了用水、用电、用材的统计分析报告等管理制度，明确工作目标，分解工作任务，落实工作责任，使全局节能工作形成了良好的格局。

>二、加强宣传，提高对节能工作的认识

我局结合单位工作实际，认真开展节能宣传周活动，通过开展节能减排宣传活动，使我单位对自身能源消耗、能源利用、能源节约等方面有了更深入的了解，增强了节能环保的意识，在全局形\*人讲节约、事事讲节约的良好风尚。

>三、突出重点，严控节能减排关键环节

通过开展公共节能宣传周活动，取得了一定的成绩，但是和县委县\*的公共机构节能要求还存在一定差距，下一步我局将加大节能减排工作力度，加强干部职工的节能知识学习，使全局干部职工增强了一定的忧患意识、责任意识和节能意识，增加了对节能政策法规和节能常识的掌握，提高了节能的管理水\*。

**人保寿险安全工作总结16**

一、不断培养提高自己的思想质素。

为了能正确贯彻落实国家和省、市党政的有关文件，能积极参加市公务员学习班、局组织的学习，加深对党和政府的各项方针政策的理解，思想与^v^保持一致，当好公务员，为促进社会经济发展，建设和谐社会发挥了应有作用。市委、市政府把城乡居民医疗保障列入全民安康工程，实行城乡统一，建立城乡居民基本医疗保险制度，这是贯彻落实省委省政府科学发展观的具体行动。为了贯彻落实市委、市政府的部署，全科人员共同努力，认真指导各县（市、区）做好各方面工作，做到了勤政为民，服务社会。平时，注意学习与业务有关的知识，使自己保持较强的工作能力，科学地统筹科室的工作，发挥每个人的专长作用，指导基层工作，使大家为城乡医保作出了应有的贡献。

二、积极推动城乡居民医保的发展。

我的业务工作是在局班子的领导下，推进城乡居民医保制度的运行，促进制度的建立和发展，解决城乡居民“看病难、看病贵”的问题，减少“因病致贫、因病返贫”的发生，工作事关重大。我与科室人员一起，认真地做好每一件工作。一是认真做好20\_年度城乡居民参保缴费工作，在城乡居民参保缴费期间，组织科内人员深入基层检查宣传发动，总结了一套较好的工作方法，发动居民参保取得明显的效果，全市超额完成参保任务，超过省下达任务×.×个百分点。二是认真完善城乡医保制度。按省主管部门和市政府有关文件要求，完善住院费在医院即时结算制度，大大方便了参保居民；制定了专门的文件，调整特殊病种范围和门诊待遇标准、新增了新生儿随母享受医保待遇的规定等，使参保居民享受到更多利益;完成了城乡居民医保医疗证的发放，使参保居民及时得到门诊医疗。三是认真做好城乡医保的调研工作，深入基层有针对性地检查制度的运作情况，及时发现存在的问题，督促纠正，促进城乡居民医保制度正常运行，使城乡居民医保政策得到落实，广大城乡居民真正得到实惠。四是做好与社保经办工作的对接，协助市社保局举办了城乡居民医保信息公开学习班、居民参保资料录入学习班等，推进城乡居民医保制度的发展。

三、严格遵守各项规章制度。

严格遵守单位工作制度，按时上下班，认真按上级的要求做好业务工作，按时按质完成各项工作任务。比如，在全市开展参保缴费的宣传发动期间，按市委、市政府的要求和局的安排，科里每星期都对县（市、区）的缴费进度统计、汇总，向市有关领导、局有关领导报告，保证领导能及时掌握情况。

四、严格遵守廉政守则。

没有“吃、拿、卡、要”等以权谋私现象。不管份内份外还是对上对下的工作，都做到积极、主动、热情。

五、保持认真负责的责任心。

**人保寿险安全工作总结17**

保险公司人保财险部人员年终工作总结范文

在××支公司7-10三个月在意外险部学习。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，意外险部经理卓健雄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。

转眼间三个月过去了，××年10月1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李继雄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。并且得到李继雄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，李经理的严肃指导，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。

经过这半年的学习后，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。再次感谢人保财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。

**人保寿险安全工作总结18**

人保财险xx分按照年初提出的“抓重点、破难点、出亮点”的思，围绕“促发展、保效益、防风险”的工作主基调和“创建四个一流、实现四个目标、做好十项工作”的要求，大力加强精细化，抢抓机遇，加快发展，扎实有效地推进各项工作，取得了较好的成绩。

按照统计口径，截至6月30日，人保财险xx分公司实现保费万元，同比增加4200万元，增长率为，在全国保费增长率中第三；完成全年保费，快于进度个百分点，实现了计划任务与时间进度双超60的目标；共承担的风险是亿元，同比增加了亿元，增长率为。在较快完成的保费目标任务的同时，人保财险xx分公司通过深入落实“促发展、保效益、防风险”工作主基调，综合成本率控制在，居全国第一；百元保费现金净流量元，比全国\*均数元多元，居全国第四；人保财险xx分公司占我区财险的。

公司党委紧紧围绕“践行科学发展，再创人保辉煌”主题，结合xx人保实际，突出特色，立足当前，着眼长远，着力在提高、解决突出问题、创新体制机制、促进科学发展等方面下功夫，在一些重大问题上达成了共识，主要在以下几点：

一是必须把更新观念、创新理念作为首要任务，不断开辟新境界；

二是必须把解决问题、破解难题作为重中之重，扫清体制机制障碍；

三是必须牢牢把握发展第一要务，内涵式发展；四必须坚持以人为本这个核心，促进公司与员工的共同进步；五是必须履行企业责任，服务于社会大局中。

理赔出效益、理赔出、理赔出市场、理赔出客户是工作中的重点，也是工作的难点。为破解这一难点，公司紧紧围绕自治区党委、\*中心工作，充分发挥保险社会稳定器、经济助推器的作用，在理赔工作中取得了优异的成绩。与此同时，公司还进一步强化“95518”专线服务。让广大客户感受到xx人保“\*时是，患难之时更是朋友”的服务理念。

今年，公司不但破解了理赔工作这一难点，还破解了与\*加强方面一些难点，确保了xx社会和谐稳定。

一是保险服务“三农”工作开始起步。大商部、渠道管理部、各分支公司大力加强了与财政、农牧、民政部门联系，农牧业保险得到了各级党委、\*和各部门大力支持和配合。

二是承保中心大力加强与\*市\*合作，明确了\*市各行政、事业在公司承保中心定点保险。

三是成立出租车专营专管部，加强了对\*市出租车保险服务。通过与运管部门和\*市出租车协会多次协调，统一承保了\*市第一批出租车更换新车。为确保出租车承保有效益，理赔中心及时调整售后理赔服务，要求出租车出险后到4s店修理，改变了过去一天多达30起出租车出险的现象，全力促进了城市交通。四是在业逐步复苏后，与自治区旅游管理部门和各社协调沟通，促成旅游保险在人保财险xx分公司定点保险。全力推进核保核赔师制度建设，完善承保管控制度，创新理赔管理模式；建立清晰的理赔管理职责体系，优化对分支机构的理赔授权体系，完善理赔预警和监督机制，为企业正常经营和运转提供了基本条件。

目前，人保财险xx分公司坚持以科学发展观为统领，坚持发展第一要义，继续发扬xx人保“、奋进、忠诚、奉献”；以创建型组织为契机，努力做到“四个一流”，全力打造一流的管理、和技术人才队伍，提高承保效益；以“抓重点、破难点、出亮点”为突破口，乘势而上，开展好促发展、保效益、防风险工作。

**人保寿险安全工作总结19**

在回顾这xx年工作之前，我首先要感谢xx人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和xx支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自20xx年x月x日，我和中大的两个同事坐xx的`车来到江门，下午就和xx支公司车险部经理xx来到xx支公司。

在xx支公司三个月在意外险部学习。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，填写保险单等一系列工作。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，意外险部经理卓健雄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。

转眼间三个月过去了，20xx年x月x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李继雄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。并且得到李继雄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，李经理的严肃指导，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，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这一年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”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。再次感谢人保财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。

进入xx已经有x个年头了，真快啊！x年的时间可以发生很多很多的事情，但我依然坚守在客服这个岗位上。

x年前，我还有个刚从大学毕业的职场菜鸟，现如今已经是一位孩子的妈妈了，周围的人和事都在发生着变化，只有我这颗爱xx的心始终未曾动摇。

所以当我还在休产假时，领导告知柜面人手已经严重不足时，我义不容辞地放弃自己年幼的孩子，交给妈妈代为抚养，自己就立马回到工作岗位上。今年年中全市的岗位竞选使得公司人员岗位大变动，我也有幸被提升为了xx县支公司客户服务中心的主办。

这是领导对我工作的肯定，我也会再接再厉。当然，这就要求我对工作也要更加的有责任心，正所谓“在其位，谋其职，尽其责”，一个员工最起码的职业道德就是对工作有责任心，我也一直以此为律己。

当然，完无完人，回顾这x年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持和帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。现将今年的工作情况总结如下：

>一、日常工作回顾

来公司工作已经x年多，一直在客户服务中心任职，日常的工作也都是按部就班，工作模式没有多大的变化。但是公司的制度年年变，月月变，这就使得柜面的服务要做到更加到位，加上今年xx评选省级文明城市，于是县里也有在进行县级文明柜面的活动。

在信息科技发达，人们视觉感官强烈的21世纪，人们最在意的就是服务，很多商家都是用服务打开市场。同样作为销售为主的xx公司，身为xx公司的柜面服务人员更是深知其重要性。

今年x月份的时候，省公司要求全省完成集团老业务的月转年的工作，我们xx公司有xx单。一接到这个同事，我们就在xx经理的带领下开始工作，但是xx单中有将近xx多单是没有留存电话号码和身份镇号码的，这就使我们的工作陷入了瓶颈。

最后，在市公司领导的建议下，走访了坐在客户的居委会。然后，我们就在晚上下班后一个一个打电话确认，由于老业务的被保险人都是年过半百的人，几乎全部都人不清楚月转年到底是个什么保全作业，于是乎，每打一个电话之前，我们都要把每个保单的领取金额，领取时间，打入的是哪张卡，还有几期未领取等等，几通电话下来，我们的喉咙也都是口干舌燥，第二天客户来办理时候，还要解释一番。

这种种的辛苦真的只有身处其中才能体会的到，但是，我们依旧没有放弃，用我们真诚的态度和微笑，得到了很多伯伯阿姨的支持。在x月x日晚上，已经超额完成了省公司布置的任务。

>二、工作中存在的优点和不足

我工作中的优点是：

1、有较强的适应环境的能力

和同事关系融洽，工作认真负责，效率高，不耻下问，不迟到，不早退。在办理业务时，有耐心，态度和善，微笑服务。

2、存在着不足，有时做事为求速率

导致质量不高，还有点马虎，但是，我会在今后的工作中发扬自己的长处，改正自己的不足。

我很喜欢，我很珍惜我现在的工作机会，在接下去的工作中，我会继续保持我工作的热情，做到尽善尽美，不让领导失望，我会用我的真诚和服务赢得感动！

**人保寿险安全工作总结20**

>一、加强思想政治建设，确保员工坚定正确的政治方向

今年公司党组用心响应上级党委和xx县委号召，在公司党员干部中深入开展“创先争优活动”，公司党支部结合业务工作实际，拟定了公开承诺书，每个党员都制定了争当优秀党员承诺书，并予以公开，较好地发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，增强了党组织的向心力和凝聚力。一年来，公司全体员工紧紧团结在党组周围，精神振奋，工作努力，为圆满地完成上级赋予的各项工作任务打下了坚实的基础。全年未发生任何违法违纪行为和行政职责事故。

>二、坚持以业务建设为中心，确保经济效益和社会效益双丰收

一年来，我司坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，以构建社会主义和谐社会为工作的主线，为全县的经济建设和人民的财产安全保障出发，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种，为全县人民创立放心的保险环境，取得明显经济效益和社会成效。

一是为发展全县的运输业用心带给保险服务。采取登门服务的方法，加强对各种车辆的的承保工作，用心采取优惠政策，促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿。引进差异化管理，对群众运输单位和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全县运输业和经济建设的健康发展。

二是大力发展园

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！