# 保险续期收费员工作总结

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-10-09

*保险续期收费员工作总结【精选5篇】时间是箭，去来迅疾，一段时间的工作已经告一段落，回顾坚强走过的这段时间，取得的成绩实则来之不易，让我们好好总结下，并记录在工作总结里。好的工作总结都具备一些什么特点呢？以下是小编整理的保险续期收费员工作总结...*

保险续期收费员工作总结【精选5篇】

时间是箭，去来迅疾，一段时间的工作已经告一段落，回顾坚强走过的这段时间，取得的成绩实则来之不易，让我们好好总结下，并记录在工作总结里。好的工作总结都具备一些什么特点呢？以下是小编整理的保险续期收费员工作总结，欢迎大家借鉴与参考!

**保险续期收费员工作总结篇1**

年初，我加入到了国寿\_\_\_\_支公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

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，认真学----和“---”重要思想等，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、购买六H彩等不良行为。

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，也发现自己与最优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。

**保险续期收费员工作总结篇2**

我于\_\_年加入人保财险这个大家庭，已是第x个年头了，在这不算短的时间里，我深感\_\_年是支公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为璧山公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

我主要谈三个方面：

1、个人发展及工作完成情况

2、存在的问题和不足

3、\_\_年的思路及展望

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\_\_工作；下半年开始\_\_工作。我所在部门销售部全年任务指标是x万，截止到x月初，已经完成全年任务，截止到x月x日，我部共完成保费收入约x多万，超任务指标约x，；\_\_年，部门给我下达的任务指标是x万，截止到x月x日，我已完成保费收入x万。

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--报。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\_\_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\_\_工作奠定了基础。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，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。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、20\_\_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！

**保险续期收费员工作总结篇3**

20\_\_年是\_\_财险\_\_中支成立的一年，是初步发展的一年，也是面临压力攻艰克难的一年，在省公司总经理室的正确领导下，在省公司各部门的大力支持下，\_\_中支以---为统领，紧密围绕“统筹发展、能力、管理”这一根本性要求，强化内部管理，切实防范经营风险，把各项工作引导到又好又快发展这个核心目标上来，较好地完成了各项工作任务，取得了公司的良好开局。

一、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。并在此基础上制定了筹建方案和未来中心支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了社会各方的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于7月15日顺利一次通过保监局的验收并于7月28日批准开业。

二、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\_\_市保险市场的新公司，如何在激烈、甚至无情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，大家群策群力，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。在发展直销业务和个人代理业务的同时，中支公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，通过积极努力，我司在较短的时间内就与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、中国农业发展银行、浦发银行等签定了兼业代理合作协议，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了良好的基础。

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。为了保证中支公司开业后，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，并以“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\_\_财险保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等，20\_\_年，我们共举办各类业务培训十余次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，实现签单保费700万元。

四、明确公司经营理念，建立健全规章制度

（一）秉承集团公司“双成”理念，发展独具特色的\_\_财险文化

公司一直以集团公司“成己为人、成人达己”的文化理念为依托。在双成企业文化的指引下，开展各项丰富多彩的活动，打造家文化，举办月生日会，让员工真实感受到\_\_财险独有的双成文化。

（二）建立健全规章制度，加强内控管理

围绕省公司相关要求，结合保监局标准，对省公司下发制度进行了分类归档；对业务流程和考试，大收集整理服务规范进行完善；对日常行政办公管理、员工行为等方面进行建章立制，建立起开业后的公司会议流程、公文、印章以及职场管理制度；对公司现有固定资产进行编码登记，建立了各类台账。

我司根据省公司下发的文件精神，制定相关制度，有关的制度全面涵盖了人力资源管理、行政办公管理、财务会计管理、业务销售管理、承保管理、理赔管理、客户服务管理等多个方面，为规范公司经营活动打下了基础。

（三）加强人力资源管理，合理搭建组织架构

1、科学合理搭建了公司组织架构。我司严格按照省公司初始化设置要求初步搭建了组织架构，目前共设立人事/行政/合规部、财务会计部、业管/客服部、互动业务部、银行保险部、营销业务部、业务一部、业务二部、业务三部、业务四部共10个部门。

2、规范了用工与薪酬管理。

按照省公司“三定”文件中有关的定编、定岗、定薪要求，我司人员未出现超编，薪酬管理合理、有效，由于\_\_当地五险合一的实际，未能按照省公司要求对在编员工社保进行行业统筹，经过努力，我司在当地办理所有在编员工五险一金。

（四）加强团队建设，提高员工综合素质

按照省公司人力资源管理相关规定，坚持德才兼备原则，积极做好业务团队的人员配备，精心选择有一定专业工作经验、有敬业精神和团队合作精神、有学习能力的人员管理业务团队，同时健全公司培训体系，加强员工培训教育，不断提高员工的业务素质和岗位技能切实增强公司凝聚力和执行力，形成公司的核心竞争力。

（五）大力发展非车险业务

20\_\_年，在省公司领导的大力支持和关怀下，我司成功开办船舶险，成为安徽省唯一一家开办船舶险业务的公司，同时，在总、分公司“两金一银”发展战略的指引下，我司除大力抢夺“金牌”业务，同时也大力的发展企业法人业务，把银牌当作金牌来打造，积极参与了奇瑞汽车、海螺集团、电厂等招标项目，并取得阶段性地成绩。

（六）积极稳健地推动互动业务的发展

互动业务是集团发展的战略决策，取决于产寿险公司之间的协调和配合。目前，我司成立不久，互动各方面的工作刚刚起步，无论在考，试大收集整理内部管理，还是市场拓展等方面，工作压力都很重。我们一定要本着“产寿一体化、集团内一家人”的理念和“互信、理解、支持”的态度，与寿险公司保持互助合作的关系。我司互动业务从一穷二白起步，逐步发展到现在的七大互动出单点，积极推进寿代产业务。20\_\_年，寿险各部门和支公司累计实收保费73万元，作为起步晚的\_\_中支，取得这样的成绩和我司总经理室的正确领导，互动部全体员工的共同努力是密不可分的。

（七）大力开展三县工作

目前，三县工作在积极争取之中，经过努力，已和\_\_县租赁房屋协议签订，\_\_县20\_\_年即可开业。同时在南陵和\_\_积极寻找合适的房源，为三县发展奠定基础。

**保险续期收费员工作总结篇4**

紧张、充实的20\_\_年过去了，我进入公司的第一个工作年度也顺利结束了，为了梳理20\_\_年的工作，总结经验，找出差距，更好的开展20\_\_年的各项工作，现将20\_\_年的工作情况做一总结并对20\_\_年工作做一简单计划（为条理及形成对比，将按照个人工作分工进行总结及建议）。

1.新契约工作

20\_\_年个人先后负责\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_等的新契约承保工作。在工作过程中与部门伙伴通力合作，顺利完成了“四五联动”“半年业务冲刺”“冲击3亿”等多个业务承保高峰。20\_\_年下半年开展新契约竞赛以来，个人负责的\_\_、\_\_、\_\_、\_\_四家中支多次获奖。

20\_\_年新契约，一是在业务量持续攀升的情况下，保证承保的顺利进行。其次，在20\_\_年年末接手新契约的承保工作后，对其基本情况已经了解，20\_\_年将改善其业务品质，改变其业务竞赛排名垫底的状况。最后，对于\_\_、\_\_将在20\_\_年的基础上，促其业务品质进一步改善，尤其是\_\_，计划将其打造成业务品质的中支。

2.健康险工作

20\_\_年个人共处理健康险二核1000余单，保险续保300多单，保证了续期缴费的顺利进行。但是由于前期部门人手短缺未经严格培训就开始边学习、边工作，也出现了一些差错。

20\_\_年健康险工作将进行前端操作，可能会因为系统原因，影响时效，在此，计划，一是尽量保证健康险二核、保证续保的\'及时性，其次，尽量做到核保结论的合理性、合规性、合法性。

3.业务竞赛工作

20\_\_年下半年新契约关键指标竞赛，个人负责督导问题件指标，问题件作为KPI关键指标之一，上半年全省问题件比例大大超出总公司考核目标。在接受此任务后，个人积极和综合内勤沟通，并在领导的帮助下，改变事后督促的管理模式，变成事前提醒，全程跟踪。全省问题件的比例由10%以上，降到了7%左右，大大超出了预期目标。

20\_\_年业务竞赛将继续进行。作为问题件的督导人，一是继续坚持发布月中问题件分析，其次对于久久难以解决的“此次资料与系统原来资料不符”问题，与内勤一起寻找出解决办法。

对于问题件比例，目标是1月份调整，估计会在7%左右，然后进入提升期，计划在一季度后达到20\_\_年考核目标6%。

4.会议记录工作

部门例会在工作中起到重要的作用，20\_\_年部门例会召开21次，这是核保部工作思路的转变、一年工作的历程的反映。个人负责会议记录的整理，并形成文字。20\_\_年能够顺利完成会议记录，但是存在时效性差的缺点。因为会议内容会在网络公布，其时效性将相当重要。

20\_\_年目标是确保在会议结束的第二个工作日下班前完成会议记录。

5.部门资料库工作

20\_\_年公司推出网络资料库，个人整理并上传各类资料70余件。

20\_\_年对于件数不做具体要求，目前计划整理并上传系列资料，一是，总公司培训资料系列（20\_\_-20\_\_年总公司历次培训资料），二是，险种系列，对于公司新险种及热卖险种将整理并上传其条款、规则等。

6.业务培训及经验积累工作

20\_\_年个人共对\_\_本部、\_\_中支、临沂中支进行现场授课培训6次，并对全省进行网络培训一次。20\_\_年个人针对半年业务数据、各月数据、同业规则等内容，编写各类分析及总结报告10余篇。

20\_\_年将利用地利的优势，加大对本部的初审培训及工作支持。其次是针对各月情况，及时编写相关分析并与大家分享，最后是根据具体工作要求，编写相关课件。

以上仅仅是对20\_\_年工作的简单回顾以及对20\_\_年工作的勾勒，相信在领导的指挥下，在伙伴的配合下，20\_\_年的工作一定会取得比20\_\_年更辉煌的成绩。

**保险续期收费员工作总结篇5**

今年来，我市工伤保险工作坚持以贯彻落实《社会保险法》和新《工伤保险条例》为中心，不断扩大工伤保险覆盖面，努力在完善工伤保险制度体系、加强基金安全管理、切实提高保障水平上狠下功夫，在全市各级工伤保险经办机构的不懈努力下，实现了工伤保险事业又好又快的发展，充分发挥了“全国工伤保险重点联系城市”的作用。今年1—12月，全市新增参保人数6.3万人，完成年度任务的121%；征缴工伤保险基金8218万元，完成年度任务的182%；支出工伤保险基金7422万元，基金滚存结余8343万元。

一、征缴扩面成效显著

今年来，我们采取了四项措施强化征缴扩面工作：一是明确工作目标，并将征缴扩面任务分配到各县市区；二是突出扩面重点，加强农民工参保扩面工作。重点加强了矿山、建筑施工等高危企业农民工参保工作。目前，全市农民工参保人数达到13.2万人；三是扩大覆盖范围，推进机关公务员参保。从今年7月1日起，我市全面启动机关、社会团体和参照公务员法管理单位工作人员工伤保险制度，已将4万多名公务员纳入了工伤保险范畴，进一步完善了我市社会保障体系；四是适应企业特点，实施多样化征缴方式。建筑施工企业实行按工程造价的一定比例缴纳工伤保险费，矿山企业按吨煤（矿）产量缴纳工伤保险费，为参保单位提供了更科学合理的参保服务。

截止20\_\_年底，全市共有4133家用人单位依法参加工伤保险，参保人数达到37.6万人。

二、老工伤统筹稳步推进

为贯彻落实人社部发（20\_\_）10号、省政府湘政发（20\_\_）16号文件精神，今年来，我们采取切实措施加大了老工伤统筹管理工作力度：一是召开会议，落实任务。今年4月，我们组织召开了全市老工伤纳入统筹管理专题会议，明确老工伤人员纳入范围，下达了全年纳入工作任务；二是落实资金，确保待遇。按照财政专项资金、劳动专项管理、资金专项监督的`原则，拟定了老工伤资金的筹资渠道与管理办法。今年7月，市人民政府下发了《关于进一步加强工伤保险有关工作的通知》，进一步明确了老工伤筹资渠道。今年来，市县两级财政累计筹集企业老工伤专项资金2800万元；三是全面调查，摸清底子。在20\_\_年人社部调查摸底的基础上，今年又对老工伤人员的相关信息、原始资料进行再次清理。通过核实原始病历、工伤认定书、劳动能力鉴定表、退休审批表等方式严格开展了老工伤人员纳入统筹资格审核工作；四是多方测算，明确趸缴标准。根据原省劳动保障厅相关规定，经过多次测算，对全市用人单位老工伤预留工伤保险费用标准及基金补助比例进行了整体调整，确定了三种费用趸缴方式，12月，以市人民政府名义下发了《关于将国有企业老工伤人员等纳入工伤保险统筹管理的通知》（常政发〔20\_\_〕24号），对上述趸缴方式及统筹范围、统筹目标等问题进行了明确。

目前，全市“老工伤”纳入统筹管理人数达到3.5万人，累计给付工伤保险待遇20\_\_万元。20\_\_年3月，全国社会保险工作会议上印发了我市老工伤管理工作经验材料。

三、基金运行安全完整

我处把确保工伤保险基金的安全运行，提高基金的使用效益作为工作的重心，采取切实措施加强了基金监管工作。一是完善了工伤保险基金内控管理制度，全面实施科学化、标准化、规范化、制度化管理，规范了经办机构的组织机构、业务运行、基金财务、信息系统、内控监督工作制度，形成了规范完整的内控制度体系；二是强化基金部分项目支出管理。加强了县市区基金项目费用使用预算的审核，完善了项目支出使用中的计划、备案管理，加强了基金项目支出情况检查；三是强化基金监督检查。我处重点实施了对参保基数、参保人数的稽核监督，对待遇支付的监督检查，对大额医疗费用的重点审核。按照省人社厅和市纪委的要求，组织开展了全市工伤保险基金安全运行专项检查；四是圆满完成工伤保险基金预决算工作和工伤保险统计年报工作，两项工作均被省人社厅评为全省一等奖。

四、待遇支付管理日益规范

今年来，我们采取切实措施进一步规范了工伤保险待遇支付管理，确保了待遇水平提高。一是加强工伤事故调查管理。完善了工伤事故限时备案制度，实施了书面调查、现场调查相结合的调查方法，重点加强了对交通事故、工作岗位突发疾病死亡事故及县市区提请复核事故的调查。通过调查，排除非工伤事故30多起，挽回基金损失250万元；二是加强工伤保险待遇支付管理。建立健全了待遇资格定期审核、长期待遇定期调整、待遇支付“五堂会审”的工作机制。按新《工伤保险条例》规定，全面提高了一次性工亡补助金、一次性伤残补助金标准，落实了工伤职工住院伙食补助费、转外地就医交通食宿费待遇，全年累计支付工伤保险待遇6723万元；三是加强工伤医疗管理。完善了工伤保险协议医疗管理机制，做到了统一核定协议机构、统一协议文本、统一协议时间、统一考核办法，使工伤协议医疗管理更加规范有序。建立完善了“先康复、后评残”制度，使工伤职工医疗救治、康复治疗、伤残鉴定得到了有机结合，促进工伤职工早日回归社会、回归家庭、回归职业；四是加强民办医疗机构管理。通过采取社会举报、随机抽查、定期考核等方式，加强了对民办医疗机构的监管，进一步规范了工伤医疗行为，维护了工伤职工利益。

五、经办能力全面提升

今年来，我们采取切实措施加强了经办能力建设。一是全面加强行政效能建设。通过规范受理文书、规范业务程序、规范办结期限的“三规范”措施，强化了全处工作人员的责任意识，行政效能大大提升；二是全面贯彻落实“一法一条例”。深入企业宣讲“一法一条例”，提高了全社会的遵法守法意识和工伤保险新法规的知晓率。以“一法一条例”为基准，全面清理完善了我市现行工伤保险操作规程，督促企业对涉及工伤管理的企业规章进行清理。拟定了《工伤保险基金先行支付操作规程》，建立了先行支付制度；三是加强基础建设。加强了工伤保险信息系统建设。按照统一开发、单险种运行的模式，工伤保险信息系统建设工作基本完成，工伤保险信息系统实现了联网运行。加强了工伤保险业务档案清理工作，基本达到了规范化管理要求；四是加强机关作风建设。组织开展了重要岗位监督、机关效能监察及“一联一、一帮一”等活动，取得了显著成效，多次得到市满意办、市纪委等部门的通报表扬。

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！