# 农业保险思想和工作总结(优选27篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-03-25

*农业保险思想和工作总结1我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，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...*

**农业保险思想和工作总结1**

我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，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，不参与赌博等不良行为。

在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、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。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一直走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

**农业保险思想和工作总结2**

时间过的飞快，转眼间半年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。20xx年下半年的工作转瞬间已成为了历史，这半年对我来说是有收获、有意义、有价值的，伏案沉思这半年来的工作，这半年在镇党委、镇政府的领导下，在上级相关部门的指导下，在各村新农保代办员的积极配合与帮助下，在同事们的真心关怀与相互帮助下，我认为我已经较好地完成了本职岗位的各项工作任务。这半年来，无论是指纹和头像信息采集工作，还是新农保档案的进一步整理和完善工作，我在思想上都得到了提高，工作能力也在不断进步，现将20xx年下半年的工作小结如下。

一．、诚实做人，扎实做事，脚踏实地做好本职工作。 20xx年下半年，新农保指纹和头像信息的采集，新农保档案的整理完善，农村劳动力资源基本情况的统计，每一项工作都要求最真实的数据。在这些工作当中，只有埋头苦干，扎扎实实的走好每一步，把握好每一个环节，才能确保工作不出纰漏。首先做到：

1、努力学习业务知识，提高业务技能，综合提高个人业务素质。

我认为作为一名乡镇新农保工作人员，工作在基层，直接接触着基层村干部以及基层群众，只有熟悉掌握新农保的政策内容以及相关的业务理论知识，熟悉业务操作流程，才能信服于人，利于开展工作，以达到适应业务工作的需要。我这半年通过参加县农保局组织的各种形式的培训，我真正的理解了在国家实施的新型农村社会保险在农村实施以来，农保给农民群众养老带来的老有所养的后顾之忧，是一项真正的惠民，利民的政策含义，因此我在单位坚持每天学习省新农保及县新农保的实施细则，每一次学习都能提高，加深我对新农保的认识。这样使我在日常工作中不断加深了业务知识实践能力，及时查找到自己在工作中得不足，为农保工作的顺利开展打下了良好的基础。

2、作为镇的一名协理员我深知对新型农保的宣传引导，营造全社会关注农保新氛围

新农保工作开展以来，充分发挥我作为一名协理员的作用，利用广播及村民代表大会的形式，宣传新农保的具体知识，给农民讲解从参保登记到待遇支付的全部流程的具体内容，使他们了解新农保并非商业保险，而是继国家取消农业税、发放粮食直补、计划生育家庭奖励扶助等之后的又一项惠民政策，让他们理解新农保的具体内涵，为我们下一步的参保登记及保费收缴工作做好铺垫，为我乡新农保工作营造

了一个良好的氛围。还组织全乡机关干部、各村的文化教员及村干部，定期参加我镇组织的新农保工作培训会，使他们回到村里能够正确宣传新农保的知识，做到新农保工作家喻户晓。

3、细化组织实施，较好完成各项工作任务。

为了方便各村的村民，我作为一名劳动协理员每天不怕辛苦、不怕麻烦顶着风雪到每个村实地办业务，为百姓提供了方便。一是在保证全乡XX位60周岁以上人员享受新农保待遇的同时，要求他们的子女参加新农保，并及时的上交保费，其中享受养老金的60周岁以上的老人有子女的，子女参保率为XX，并全部登记录入。二是确保了正常参保的人员，也就是16周岁至59周岁人员的缴费及补缴保费。三是扶风杏林镇应参保人数为XX人，60周岁以上XX人，今年新增参保XX人，到龄XX人，排除各种原因后（包括外出多年找不到的XX人，已参保、公安库不存在及非农户口XX人，共计XX人），扶风杏林镇X%。指纹信息采集应录入XX人，实际采集XX人，完成总数的XX%。

在我镇全体新农保工作人员的努力下，对全乡的XX名参保人员进行了指纹录入，现已录入XX人，完成全乡的XX%，还有XX人没有采集录入，其主要原因：一是各个行政村找不到此人；二是人在外地，年龄偏大，暂时回不来；三是退休职工；四是已经死亡，户籍没有注销。

目前还有陆续从外地回来参保的人员，所以新农保工作是一项长期工作，这就使我应做好打持续战的准备，要有勇住直前，不怕苦不怕累的精神，按时按量完成新农保的各项工作任务。

二、工作上存在的问题以及今后努力的方向

回顾这半年来自己的总体工作，我发现自己虽然已经比较好的完成了本职工作，但是在工作上还是存在不少问题，有待于改正。最主要的就是对自己情绪的克制能力较弱，容易把生活上的个人情绪带到工作中来，这在基层工作中是十分不可取的，有待于在今后的工作中时时刻刻警醒自己，戒骄戒躁、以诚待人、热心住人，务必要亲和待人；在做好各项业务工作的前提下，应当加强自己克制情绪的能力，形成对人、对事客观对待的人生观、价值观；要有开拓创新的工作精神，在工作方法上勇于创新，努力使各项工作有新的起色；还需进一步加强业务理论知识的学习，业务技能的锻炼提高，提高个人素质水平，提高自己的工作能力。

**农业保险思想和工作总结3**

一年来，在县委、县政府和劳动保障局领导下，在上级业务部门的关心和指导下，新农保在财政、民政、残联等相关部门密切配合和大力支持下，以维护城乡居民保障为出发点，以扩大保障面为工作重点，进一步保障好城乡居民养老工作，努力实践好保障民生，维护民利，落实民权各项工作，确保我县城乡居民养老保障工作与社会发展水平同步提高。现将有关工作情况汇报如下：

>一、城乡居民参保工作

（一）基本情况

今年以来，我县作为国家第三批试点县，农保中心按照\_、省市统一部署，积极稳妥地开展新农保各项工作。截至12月底，全县共参保××万人；其中60岁以上直接享受基础养老金待遇的参保人员有××万人，60岁以下的参保人员有××万人。个人缴费××万元；发放基础养老金××万元。

（二）主要工作做法

1、领导重视，为开展城乡居民保障工作提供了有力保证。完善政策。县委、县政府领导十分重视和关心此项民生工程，成立了县农保办工作领导小组。并相继出台了新农保《实施办法》和《工作方案》，为开展城乡居民保障工作提供了有力保证。

2、开展调查，摸清底数，切实做好新农保试点工作，准确掌握城乡居民人口情况。根据省公安厅提供的户籍人口管理信息，结合从残联、计生、民政等部门取回的相关数据，逐步

筛选，排除城镇职工、机关事业单位等非参保人员和重度残疾、计生对象、困难群体，打印分发新农保核对花名册约30万人至各乡镇（街道）进行核查。

3、加强舆论宣传，积极引导城乡适龄居民参保。发放30多万份宣传手册，悬挂横幅、标语近2千条，发动宣传车，通过县电视台、××报等进行全面宣传报导。

4、强化管理，规范操作，提升服务质量。加强内控机制，制定中心规章制度和岗位职责，做到职责分明、相互制约、相互监督。加强政治理论和业务方面的学习，提高思想觉悟，增强工作责任心，加强各项规章制度的学习，严格依照规章制度、工作程序办事，加强作风建设，坚定理想信念。

>二、20xx年工作思路

（一）在20xx年新农保工作基础上，继续加大政策宣传力度，营造良好氛围，努力实现20xx年新农保参保率更进一步提高。积极稳妥开展20xx年新农保扩面征缴工作。20xx年续缴费工作原则上缴费期为1—6月份，力争续缴费率达到90%以上。确保养老金发放，及时为符合条件的年满60周岁（含新增）老年居民发放养老金，做到按时足额社会化发放。

（二）充实具体实施细则，完善政策措施。在原有实施办法基础上，对新农保缴费档次、基础养老金标准、政府补贴等方面进行调整。根据上级主管部门出台的新农保、城居保与职工基本养老保险、低保等制度的衔接办法等政策。

（三）严格程序规范管理。在做好扩面的同时，重点加强对新农保申报、审核、审批环节，保证办理渠道规范、畅通，加强保险费征缴环节管理，确保资金安全，并做到按时足额发放。建立健全监督管理机制，加强对业务档案、台账资料、资金发放、存折发放等方面的监督管理，确保新农保健康稳定发展。加强信息化建设，完善信息系统功能，适应城乡居民社会养老保险一体化管理服务的需要。

（四）做好参保人员档案管理工作。严格按照省市档案管理相关要求，切实做好参保人员档案分类归档工作。

（五）加强平台建设，提升经办能力。按照《××县新型农村社会养老保险经办规程》的要求，建立健全各项规章制度，明确经办岗位职责、权限和服务标准，高起点、高标准、高要求地做好新农保经办管理服务工作。

**农业保险思想和工作总结4**

xxxxxxx高度重视做好民生工作，全面贯彻落实\_\_和省委省政府关于新型农村社会养老保险和城镇居民社会养老保险的各项方针政策，把之当做为民办好事实事的首要大事来抓，列入我县国民经济“十二.五”发展规划，制定了以城乡保险工作为重点，以改善居民生活为目的，以宣传发动为手段，以实现适龄参保人员全覆盖为目标的工作方针，切实采取有效措施，不断完善工作机制，扎实有效推进城乡居民社会保障各项工作深入开展，较好的完成了省委省政府下达我县的工作目标任务。

>一、新农保工作完成情况

今年不断加大新农保工作宣传力度，帮助镇村两级做好政策宣传和征缴扩面工作。全县参保农民达到xxxxxx人，其中60岁以上xxxxxx人，16-59岁参保农民xxxxx人，参保率达到xxx%，保费征收xxxx万元。此外，已全部完成参保信息电脑录入的工作，认真进行电脑信息复核工作，共完成101433人。并科学规范的全部按镇、按村建立新农保参保档案。

>二、城镇居民养老保险工作有序开展

截止至xxx年xx月xx日，全县参保居民xxxx人，其中60岁以上xxxx人，16-59岁xxxx人，征收金额xxx万元，参保率达到1

xxx%。此外，完成参保信息电脑录入的基础上，认真进行参保信息复核工作，共完成xxxx人，其中16-59岁xxxx人，60岁以上xxxx人。

>三、主要做法和措施

（一）大力宣传发动，努力营造氛围，推进新农保、城保工作。

（二）完善新农保、城保工作的基础设施。

（三）采取措施，大力抓好参保缴费工作

（四）、加强基金管理，做好票据核对及对账工作。

>五、存在的问题

在开展新农保工作和城镇居民社会养老保险工作中，也发现了一些有待以后努力解决的问题。

一是群众认识不足，思想工作有待加强。新农保和城镇居民养老都是新生事物，群众认知程度有限，养儿防老、存钱养老的传统思想仍起较大作用，理解和接受社会养老的理念需要一定的时间和过程。

二是保险待遇偏低，年轻人思想有抵触。随着经济的快速发展，物价继续上扬，偏低的养老待遇没有较大的吸引力，特别是年轻人，由于待遇偏低和距离领取待遇时间长等因素，存在一定的抵触思想，给新农保和城镇居民养老保险的广泛开展带来很大压力。

三是险种衔接缺失，低待遇保险扩面艰难。当前各种保

险并举，待遇差距巨大，各险种之间又缺乏科学合理的衔接关系，对参保人影响很大。特别是年轻人，有足够的机会和理由参加较高待遇的从业人员保险，在养老待遇差距巨大而又不明确衔接关系之前，对参加低待遇的新农保或城镇居民养老保险普遍不主动不积极。

四是新农保工作经费困难。新农保工作覆盖面广、管理人员多，但规格低，编制内人员少，配置配套设备不足，按照行政级别拨付的工作经费往往难以适应实际工作需要。

>六、下一步计划

一是要继续加大宣传力度，努力消除群众疑虑，改变当前的要农民参保为农民要参保。

二是要采取措施扎扎实实做好老农保的衔接工作，确保农保政策的稳定性和连贯性，增强政府的诚信度和公信力。

三是要根据新农保工作的特殊性和实际需要，争取政府在人员编制、设施配套和工作经费方面给予大力支持，不断改善经办机构的工作条件，确保新农保工作健康持续开展。

**农业保险思想和工作总结5**

1．数据来源与样本基本特征

本文所使用的数据来自国家自然基金项目“跨区域流动农民工市民化过程中地方政府之间的合作行为与机制研究”课题组20\_年寒假期间开展的一项以进城农民工为对象的实地调查。本次调查是对全国范围内21个省市及自治区进行的实地问卷调研。调查者由浙江大学农业经济管理专业研究生和浙江大学“三农协会”的学生组成。考虑到样本的广泛性和代表性，我们从中随机抽取了来自浙江、江苏、天津、河南、河北、湖南、湖北、江西、安徽、广东、广西、陕西、福建、新疆、山西、吉林、黑龙江、辽宁、贵州、四川、重庆的21个省市的100名学生作为本次调查的成员，并在调查前对他们进行了培训。值得说明的是，由于本次调查的调查员是来自浙江大学的学生，我们只能根据学生的户籍来源地分配各个省市的样本量，所以样本难以避免会存在一定的选择性偏差，即来自浙江的调查员及样本居多，这是本文的一个局限。但整体来看，本次调查数据覆盖面较广，所反映的农民工的生活状况和以往研究结论还是比较一致的，所以仍然具有较高的可信度。此次调查采取农民工口述、调查员填写问卷的形式搜集数据，每位调查员在老家所在地级市的城镇地区通过随机抽样采访的方式抽取15位年龄在16岁以上的进城农民工(即进入城镇务工的农业户口人员)进行调查，最终收回有效问卷1206份，有效问卷率为。从表1所列的样本特征来看:在来源分布方面，调查对象以本地农民工为主，占，外来农民工占。在性别分布上，调查对象以男性为主，占样本的。在代际分布上，调查对象的平均年龄为岁，其中1980年以后出生的新生代农民工占，老一代农民工占。从婚姻状况来看，已婚农民工占样本数的，未婚者占。从行业分布来看，的农民工从业于餐饮住宿为主导的第三产业，其次是建筑业，占，交通运输业和环境卫生业的比例相对较低，分别占和。

2．农民工社会保险与家庭消费的描述分析

(1)农民工的社会保险状况。

社会保障制度最基本的功能就是保障公民的基本生活或最基本的生活权利，农民工享有社会保险的状况在很大程度上表明他们能否平等参与城市就业竞争，融入城市生活。如表2所示，目前农民工的城镇社会保险参保率仍然较低。在接受调查的农民工中，城镇居民医疗保险(以下简称医疗保险)的参保率最高，占，其次是城镇职工工伤保险(以下简称工伤保险)，占，再次是城镇居民养老保险(以下简称养老保险)，占，城镇职工失业保险(以下简称失业保险)的参保率较低，仅占。对比近几年关于城市农民工社会保险参保状况的研究发现，城市农民工的社会保险状况有了较大程度的改善，不过与城镇职工参加社会保险的状况还是有较大的差距。此次调查中参加农村医疗保险和农村养老保险的农民工比例相对较高，农村医疗保险和农村养老保险的参保率分别为、。除了工伤保险以外，女性农民工参加各类城镇社会保险的比例要高于男性。相对于老一代农民工而言，新生代农民工参加各类城镇社会保险的比例较高，参加农村社会保险的比例较低。受教育程度较高的农民工，参加城镇社会保险的比例相对较高，而参加农村社会保险的比例较低。

(2)进城农民工家庭消费分布。

随着进城农民工的性别、代际、来源地、教育程度的不同，其家庭消费分布存在一定差异，但总体来看，进城农民工的家庭消费水平明显偏低。20\_年进城农民工家庭平均年总消费约为23933元(根据臧文斌等人的研究，20\_年城镇居民家庭年均消费就已达到24760元)，家庭人均消费约为11376元。多数农民工家庭年总消费在20000元以内，占调查总数的。

(3)进城农民工家庭总消费与分项消费的组间差异。

参加城镇社会保险的农民工家庭年总消费约为27346元，未参加城镇社会保险的家庭年总消费约为22554元，两者的差异在1%的水平上显著。值得指出的是，参加农村社会保险(至少参加一种)的农民工家庭年总消费要低于未参加农村社会保险的农民工，但是两者的差异在统计上并不显著。分项消费中，除了食品消费、通讯消费和交通消费，城镇社会保险(至少参加一种)参保家庭和非参保家庭的各项消费存在显著差异。新老两代农民工在医疗消费和娱乐消费方面存在显著差异:老一代农民工的医疗显著高于新生代农民工，而新生代农民工的娱乐消费显著高于老一代农民工。从来源地来看，本地农民工家庭和外来农民工家庭在医疗消费、娱乐消费上存在显著差异，其他消费的差异不显著。从发展取向来看，打算在城市定居的农民工家庭总消费显著高于打算返乡或有其他选择的农民工家庭。分项消费中，这种差异在食品、衣着、居住、应酬和娱乐等方面较为显著。

二、变量选择与模型设定

社会保障制度作为保持社会稳定的一项制度和国家调节居民收入的一种手段，必然会对农民工的收入水平、收入路径、预防性储蓄以及对未来的预期产生多方面的重要影响，进而影响到农民工家庭的消费行为和消费决策。此外，进城农民工在教育程度、家庭收入状况、家庭规模等方面存在差异，这些差异也会影响到农民工家庭在流入地的消费。因此，结合现有研究以及本次调查的数据情况，本文以农民工家庭总开支的对数(Y)作为因变量，取对数的目的是使数据更加平滑并降低可能存在的异方差。自变量分为社会保险变量、个人特征变量、家庭特征变量以及其他控制变量。其中，社会保险变量由城镇社会保险和农村社会保险组成，城镇社会保险包括养老保险(X1)、医疗保险(X2)、工伤保险(X3)、失业保险(X4)，农村社会保险包括农村医疗保险(X5)和农村养老保险(X6);个人特征变量包括性别(X7)、年龄(X8)、教育程度(X9)、进城务工时间(X10);家庭特征变量包括流入地常住人数(X11)、子女随迁(X12)、家庭总收入对数(X13);其他控制变量包括就业风险(X14)、发展取向(X15)、身份定位(X16)、代际(X17)、来源地(X18)、务工地(X19)。

三、实证分析结果

在模型估计之前，先进行多重共线性检验，结果得出，方差膨胀因子VIF统计值均低于10，说明模型中各变量之间不存在严重的多重共线性问题。考虑到利用截面数据建立模型时难以避免某些解释变量缺失或样本数据观测误差而使干扰项方差增加，从而产生异方差问题，本文采用计算异方差－稳健标准误的方式进行统计推断。

1．社会保险对农民工家庭消费的影响

(1)社会保险对农民工家庭消费的影响。

城镇社会保险对进城农民工家庭总消费的影响显著，除了工伤保险的系数为负以外，养老保险、医疗保险、失业保险的系数显著为正。这一结果与董昕等人的研究结果较为一致。从作用机制上看，参加社会保险有利于农民工家庭抵御未来收入减少、支出增加的风险，对农民工家庭的消费应该有正向影响。对工伤保险的系数为负的一种合理解释是，相对于没有工伤保险的农民工，有工伤保险的农民工所从事的工作危险性更大，面临的风险也更高，他们的预期收入具有较大的不确定性，从而抵消且超过了保险的正向作用，对其家庭消费产生了负向影响。本次调查也表明，参加了工伤保险的农民工从业于建筑业、机械制造业等高危行业的比例较高，占样本总数的，而对于没有工伤保险的农民工，这一比例仅为。农村医疗保险和农村养老保险对农民工家庭消费的影响系数为负，但在统计上并不具有显著性。

(2)个人特征变量对农民工家庭消费的影响。

在控制其他变量的情况下，性别、年龄、教育程度对农民工家庭消费的影响不显著。进城务工时间的系数为正，在10%的水平上显著，说明随着农民工进城务工时间的增加，其家庭总消费也随之增长。教育程度和进城务工时间都是农民工人力资本的重要体现形式:一般来说，农民工的教育程度越高，获得较高收入的可能性就越大，消费水平也会相对较高;进城务工时间则在一定程度上反映了农民工的工作熟练程度，也会对其收入和消费的提高产生重要的影响。模型中的教育程度的影响并不显著，可能的原因是，此次调查的农民工教育程度普遍较低，初中及以下教育程度者占样本总数的，由于样本教育程度的同质性较高，所以差异难以体现出来。

(3)家庭特征变量对农民工家庭消费的影响。

流入地常住人口数对农民工家庭总消费的影响为正，并在10%的水平显著。正常情况下，随着进城农民工同住家人数量的增加，在城市各项生活开支也会提高。子女随迁对农民工家庭总消费的影响为正，且在1%的水平上显著，说明子女随迁对农民工来说意味着一笔较大的生活开支，这也恰恰映衬出农民工在城市务工的过程中，由于收入低、生活成本高而被迫让子女留守农村的现实。家庭总收入对农民工家庭总消费的影响在1%的水平上显著为正，这与经济学的消费理论相符。

(4)其他控制变量对农民工家庭消费的影响。

发展取向的估计系数为正，在1%的水平上显著，表明在控制其他变量的情况下，打算在城市定居的农民工在家庭消费上要比打算返乡或有其他选择的农民工高出。身份定位的系数为正，在10%的水平上显著。根据炫耀性消费理论，消费是人们构建自身身份认同的手段，真正动机是获得一种社会身份认同，这种消费就是一种典型的“象征消费”和“符号消费”。对于打算在城市定居并最终融入城市社会的农民工而言，较高的家庭开支正体现了他们追求城市生活方式并实现与城市社会群体联合的愿望。从我们的调查中了解到，有相当一部分打算在城市定居的农民工(尤其是新生代农民工)的消费观念不再是一味的节俭，有的甚至是“赚多少、花多少”的“月光族”，他们羡慕并努力适应着城市的生活方式，不再愿意回到农村生活。

2．社会保险对不同收入的农民工家庭消费的影响

本文根据进城农民工20\_年全家在城镇就业和家庭经营中获得的总收入分布将所有样本分成三组，即家庭年总收入在35000元以下的家庭为低收入家庭(约占总样本的25%)，收入在35000～70000元的为中等收入家庭(约占总样本的50%)，收入在70000元以上的家庭为高收入家庭(约占总样本的25%)。结果显示，社会保险对不同收入的农民工家庭消费的影响存在一定的差异。对于低收入家庭，城镇社会保险中除了养老保险的系数不显著以外，医疗保险、工伤保险、失业保险的影响均为显著，其中失业保险的影响最大，其次是医疗保险。对于中等收入家庭，养老保险、医疗保险、工伤保险的影响显著，失业保险的影响不显著，其中养老保险的影响最大，其次是医疗保险。而对于高收入家庭，城镇社会保险的影响都不显著。值得注意的是，农村养老保险和农村医疗保险对低收入和高收入农民工家庭消费的影响不显著，但对于中等收入家庭，农村养老保险的系数为负，且在5%的水平上显著。可能的解释是:农民工市民化的实现至少要求两个条件，一是具有市民化意愿，二是具有市民化能力。家庭收入状况是反应农民工市民化能力的重要方面，对于低收入的农民工家庭，即便有较强的市民化意愿，也可能会由于难以承担城市高昂的生活成本最终选择回到农村生活，他们属于常年进城务工经商、季节性往返于城乡之间的“候鸟型”农民工。对他们来说，城镇养老保险的作用并不明显。相对而言，中等收入的农民工家庭的市民化能力较强，他们属于基本已经融入城市的“沉淀型”或“筑巢型”农民工，对他们来说，养老保险是其选择在哪定居的重要决策依据:在其他条件不变的情况下，有城镇养老保险的农民工家庭在城市的归属感会更强，在城市的消费也会更高，而有农村养老保险的农民工，往往将农村老家视为最终的归宿，城市只是临时打工的地方，他们通常不愿意或者尽量降低在城市的消费，而把更多的收入储蓄起来或寄回老家。由于高收入农民工家庭的经济风险抵抗能力较强，所以社会保险对其家庭消费的影响不显著。

3．社会保险对不同代际、来源地、发展取向的农民工家庭消费的影响

按照代际、来源地、发展取向将所有农民工进行分组，分别对相应的子样本进行回归。城镇社会保险对新生代农民工家庭消费的影响比较显著，对老一代农民工的影响不显著，说明新生代农民工的社会保障意识更强。相对于本地农民工，外来农民工家庭消费受到城镇社会保险的影响更加显著，说明外来农民工由于离家较远，他们在城市务工所面临的不确定性更大。此外，不同发展取向的农民工受城镇社会保险的影响也不相同，对于打算在城市定居的农民工，参加养老保险对农民工家庭消费的影响比较显著，而对于打算返乡或有其他选择的农民工而言，失业保险的影响比较显著。该结果说明社会保险的确会对农民工家庭消费产生显著的影响，但影响的显著程度在不同的群体间会存在一些差异。

四、结论与启示

本文利用20\_年全国21个省市的进城农民工调研数据，系统地分析了社会保险对农民工家庭消费的影响。研究发现:城镇社会保险对农民工家庭消费具有显著的影响，养老、医疗、失业保险的影响为正，工伤保险的影响为负。城镇社会保险对不同群体农民工家庭消费的影响存在差异。相对于老一代农民工，社会保险对新生代农民工家庭消费的影响更显著，而相对于本地农民工，社会保险对外来农民工家庭消费的影响则更为显著。不同的险种对各收入组农民工家庭消费的影响也存在较大差异，总体看来，社会保险对中低收入的农民工家庭消费影响较大。

**农业保险思想和工作总结6**

新型农保工作是县委、县政府20xx年实施的一项惠民工程，旨在使农村居民享有同城镇居民一样的养老保障，推动城乡协调发展。自新农保工作推行以来，在镇党委，镇政府的正确领导下，在上级业务部门的精心指导下，以”三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实科学发展观，围绕全面建设小康社会，实现农村现代化的小康生活为目标，坚持政府引导与农民自愿参保缴费相结合的工作原则，紧紧围绕县上下达的各项目标任务，加强领导，强化措施，扎实工作，较好的完成全年的各项目标任务。

>一、目标任务完成情况

20xx年完成参保缴费8475人，收缴保费万元，完成县上下达任务的235%；60周岁以上符合条件享受待遇2695人，按时足额领到养老金；组织完成11140名参保对象的照片资料；培训指导完成11170名参保对象各类报表、证的填写、审核及归档整理工作。

>二、加强领导，夯实责任，确保新型农保工作顺利开展

在县上新型农保工作动员会后，镇党委、镇政府领导高度重视，及时召开专题会议，研究部署常兴镇新型农保工作。一是及时成立机构，落实责任。镇上及时成立了以镇长为组长，以纪检书记为副组长的领导小组，负责领导新型农保各项工作。明确专职人员两名，专门负责具体业务。各村按照镇上安排也及时成立了机构，落实了农保经办人员，专门负责此项工作。二是结合常兴镇实际情况制定了《常兴镇新型农村社会养老保险工作实施方案》，使新型农保工作有章可循。三是及时组织筹备召开常兴镇新型农保工作动员会。7月1日，镇上召开了各村支部书记、主任、会计、组长、机关全体同志动员会议，专题安排常兴镇新型农保工作。

>三、深入宣传，强化措施，按时超额完成参保缴费工作

>1、深入宣传，大造舆论氛围

常兴镇始终将宣传作为关键，全镇共刷写固定宣传标语20条，办板报14面，印发宣传资料6000余份。同时，组织镇，村，组三级干部发资料入户，送政策上门，广泛开展面对面宣传，努力提高政策入户率和群众知晓率。对60周岁以上老人家庭成员和45周岁以上人员作为重点对象，上门入户，反复对比算账，耐心动员参保缴费，不断提高参保率。

>2、强化措施，狠抓参保缴费

常兴镇采取三项措施，有力促进参保缴费工作。一是实行镇领导包片，机关干部包村，村干部包组，层层落实了包抓责任；二是强化检查督促。镇上主要领导坚持每天下村检查干部到岗情况及工作进度，并坚持每周三召开机关包村干部汇报会，督促进度，解决问题。三是注重宣传交流。及时编发常兴镇农保工作简报，宣传工作方法，总结典型经验，通报存在问题，努力营造比、赶、超的工作氛围。

>四、进村入户，热情服务，完成11140名参保对象的照片资料 完善参保人员的照片资料是新型农保工作的一项重要内容。

面对参保人数多，工作量大的难题，我们专门研究，采取进村入户的便民方式。一是提前安排照相时间，及时下发各村通知，安排各村做好宣传工作。二是分片包抓，民政社保所5名同志分三个组，集中一周时间与照相工作人员一同下村，协助村上，组织村民有秩序的集中照相。对行动不便、年龄较大的村民我们还上门为其服务，受到广大村民的一致好评。

>五、强化培训，加强指导，完成各类报表、证的填写、审核、录入、归档整理等工作

1、邀请县农保办工作人员来我镇，集中各村农保经办人员，培训学习农保政策、农保报表、证的填写、农保业务操作规程等，提高农保经办人员的业务水平。

2、民政社保所5名同志分片包村，及时下村指导各村报表、证的填写、审核等工作。

3、集中民政社保所5名工作人员逐一对各村上报的各类报表审核、纠错、完善，并及时录入8475名缴费人员、2695名享受待遇人员的电子信息。

4、完善、整理各类报表资料，并归档装订成册。

>六、狠抓村级农保经办人员的业务培训，提高他们的业务能力

农保工作是一项政策性强、业务性强的工作，坚持对村级农保经办人员业务培训是工作的关键。我们坚持每月召开一次农保经办人员工作例会，交流工作经验，安排工作任务，培训学习农保业务知识，明确农保办理操作规程，规范农保经办人员工作行为。

20xx年是新型农保工作推行的第一年，我们在推行这项工作的过程中虽然取得了一些成绩，但这与老百姓的期盼与满意度还有一定的差距，我们决心以学习科学实践观活动为契机，坚持以人为本，广泛宣传，扎实工作，全面推行新型农保工作，真正将这项惠民工程办成百姓满意工程。

**农业保险思想和工作总结7**

20xx年9月15日县政府召开新型农村社会养老保险试点工作动员大会以来，我镇党委、政府高度重视、全力以赴、精心组织，层层落实工作责任，进一步加大新农保工作力度，责任明确到村、到人，镇、村干部严格按照工作要求，扎实有效地开展新农保具休工作，使我镇新农保参保率得到了有效的提高。今年以来，全镇的参保率已经由去年的73%升至93%，位居全县前列。

>一、加强领导，精心组织，充分认识新农保工作重要性

1、领导重视。全县新农保试点工作动员大会结束后，镇主要领导及时召开协调会，专题布置新农保工作，并成立工作领导小组，抽调相关部门人员全力以赴做好新农保工作，并及时转发《XX县新型农村社会养老保险制度试点实施办法》等有关政策性文件到各村、镇直部门。

2、落实责任。参照计生包户管理经验、做法，镇对村及相关部门下达了责任书，将新农保工作任务实行挂钩联系制度，任务到村、责任到人。并根据工作开展实绩实行奖惩挂钩制度，严格按文件规定兑现奖惩。

3、注重平时。为有力推进新农保工作，镇利用工作例会及各类会议之机，通报各村工作开展情况，督促强调新农保工作。党政主要领导还时常过问检查新农保工作进展情况，并及时协调解决工作中存在的困难和问题，真正把新农保工作做到知根知底，达到有效推进的目的。

>二、广泛宣传，营造氛围，开创新农保工作良好局面

1、及时召开会议。为把县级会议精神迅速传达贯彻，我镇多次召开了村两委干部、劳保协理员、镇全体干部职工、镇直镇办负责人参加的动员大会及相关业务培训会议，为新农保工作的开展打下了良好的基础。

2、积极营造氛围。镇政府于去年9月底在镇区附近悬挂了10条跨街宣传横幅，镇、村所有公示栏中及时张贴新农保宣传材料，张贴宣传标语50余条。通过横幅、宣传栏、标语等有效形式，达到提高群众的思想认识，营造了良好工作氛围。

3、坚持直面群众。为使新农保工作家喻户晓、深入人心，我镇从去年9月25日开始各村工作队及村两委干部进村入户，发放新农保宣传材料，宣传新农保政策，并与百姓面对面耐心细致地做好政策解读工作，从而提高群众参加新农保的信心与积极性。同时，镇劳保所及全体镇、村干部职工放弃双休日，配合县局，利用宣传车，深入全镇各村进行新农保政策宣传。

>三、措施有力，工作到位，新农保工作成效明显

我镇将新农保当做中心工作来抓，明确奖惩制度，推进任务完成，制定了以村为单位的责任制。实行镇干部包村、村干部包组的办法，定时定责。镇村干部通过有力措施，放弃双休节假日，加班加点做好申领表及参保登记表的审核工作，有的包村干部甚至吃住在村上，和村干部不分早晚地走组串户，宣讲政策，解答疑惑，耐心细致解答各村碰到的实际问题，做好群众的政策解释工作。同时新农保工作得到

了镇领导的高度重视，镇党委书记亲自抓参保人数的落实，要求各村汇报一次参保人数，并责承一位副镇长全面抓好我镇的新农保工作，确定了工作目标，明确参保基数，制定奖惩制度，凡在规定时间内没有完成任务的工作队，给予一定的经济处罚。同时将新农保纳入村级目标管理考核，实行一票否决。凡没有完成新农保任务的村，按比例扣除该村转移支付经费，直到扣完为止。

>四、加强学习，提高业务人员能力

我镇劳保所有工作人员，为了确保新农保工作顺利完成，克服时间紧、任务重、难度大的困难，加强了业务学习，理清思路，加强责任心，总结出一套相对简单且准确的信息录入方法，使我们的工作得到了事半功倍的效果，同时加班加点，放弃周末休息时间，在最短的时间里，完成参保录入和保费收缴工作。我们采取业务上一人专门负责收集和审核表格，核对姓名、身份证号码、户籍地、户口性质等，保证了资料准确性；一人专门负责录入和上传信息，利用公安数据表更准确、更全面地完成了数据录入，在最短时间保证参保人和保费的落实到位。有时为了一个人的资料不齐全，我们要打电话通知村级联络员，要求资料报送齐准，村干部更是顶着烈日，奔波于村民家、派出所、打印店、农保站之间，为的就是将每一个合条件的人员准确参保。

五、规范程序，认真细致，严格新农保资金安全入库

我镇根据上级资金管理要求，严格基金管理制度，结合农村路远的实际情况，镇里采取有力措施，加强资金监管，统一账户，设置了

新农保基金财政专户、收入户和支出户，规定各村必须及时将所收的新农保保费专人存入信用社新农保专户，严格实行收支两条线管理，确保基金专户储存、专帐管理、专款专用，并将银行回单复印一份报劳保所，便于劳保所统计上报，真正做到新农保保费的安全缴交。

**农业保险思想和工作总结8**

转眼间，\*\*\*年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20\_年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xx万，蝶阀1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀，xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜\*出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不\*。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主\*不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比\*却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。

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\*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\*。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\*作实务，优化理赔处理流程;领导多次安排组织学习\*理论，法律法规，条款要例等\*知识的培训，让我们掌握到更多的\*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!

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临沂保险市场，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，我十分本资料权属优习网严禁复制剽窃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\*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\*，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\*和创造\*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本资料权属优习网严禁复制剽窃业\*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\*。

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。

xx年即将过去，xx年年即将到来，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\*、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。

转眼间，xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到xx年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xx万，蝶阀1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀，xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜\*出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不\*。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主\*不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比\*却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

1)工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导

2)例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

3)定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

4)公平激励建立一只\*的团队，调动员工的积极\*、主动\*都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极\*。就我的个人看法，我认为销售部的\*偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的\*苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议\*还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊\*，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极\*丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造\*，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

x销售的初步设想

销售目标：

初步设想xx年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢?因为明确的销售目标既是公司的阶段\*奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段\*的调整，

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

4、强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够\*，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特\*。(这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等)

销售部管理：

1、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

b)一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款

c)一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等

d)一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定;同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c)工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装\*报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

转眼间，\*\*\*年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20\_年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xx万，蝶阀1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀，xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜\*出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不\*。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主\*不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比\*却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

**农业保险思想和工作总结9**

自20xx年9月被列为全国新型农村社会养老保险第二批试点县以来，我们认真对照试点要求，不断强化组织领导，认真落实工作责任，建立完善体制机制，试点工作推进有序，基金运行安全平稳，社会反响良好。突出体现在三个“比较到位”：一是缴费比较到位。目前，全县共登记参加新农保人数为万人，其中16-59周岁登记参保人数为万人。20xx年度实际参保缴费人数万人（省人社厅下发20xx年目标任务数万人），参保缴费率达到93%，征收基金万元。二是待遇落实比较到位。今年以来，共为63351名60周岁以上农村居民发放养老金4150万元，按时足额发放率达到100%。三是基金监管比较到位。今年以来，共争取中央财政转移支付资金万元，省财政拨付个人缴费补贴万元，县财政拨付个人缴费补贴万元。所有基金全部实行收支两条线管理和封闭运行，个人账户基金纳入省级财政专户，基金的安全完整率、规范运行率均达到100%。在推进试点工作上，我们的主要做法是：

>一是落实工作责任，强化试点保障。成立了新农保专项督查小组，负责全县新农保试点工作的组织、协调、督导工作，对工作进展缓慢、措施不力的乡镇跟踪督办。各乡镇也成立了相应的工作小组，实行“一把手”负责制。在9月27日，全县城镇居民养老保险启动和新农保续保缴费大会上，县政府对新农保征缴工作作出了安排部署，明确要求各乡镇要组织驻村干部进村入户搞好征缴，确保20xx年11月30日以前全面完成参保缴费工作，确保参保缴费率达到90%以上。

>二是注重工作实效，精心组织实施。抓宣传，营氛围。为浓厚试点氛围，我县于10月下旬开展了一次为期1周的新农保政策宣传周活动，充分利用电视、网络、宣传单等媒体平台，进行政策宣传；针对群众反映的热点问题，还通过“嘉宾网谈”的形式进行了释疑，努力确保了试点政策家喻户晓、老幼皆知。抓督导，提效率。按照县政府要求，建立了新农保工作周调度制度，研究解决工作中存在的困难和问题，对工作情况进展较好的乡镇进行表扬，对落后的乡镇进行点名批评。与此同时，由县政府督查室牵头，对全县新农保工作进展情况进行督查，督促各乡镇强化措施、加快工作进度，确保推进高质、高效。抓协调，促服务。我们多次与县信用联社对新农保工作流程及技术和服务管理问题进行协调，确保收缴工作健康、有序进行。

我县新型社会养老保险试点工作推进已有一年时间，虽然取得了阶段性成果，但也面临一些难题、存在一些问题：一方面，续保缴费压力较大。根据调查了解，随着物价上涨，新农保的政- 2

**农业保险思想和工作总结10**

随着农险工作的不断推进，改革力度的加大，为了更好更准确的为农户提供理赔服务，要求农户在投保时提供身份证及直补折复印件，以便能准确将赔款划账到户，但此项工作涉及农户众多，经常有个别农户不能及时提供，或提供信息有误，因此，我们想到以各乡镇的粮食直补表，作为参考依据，经过与各乡镇农办的沟通，得到了各乡镇农办的积极配合，为我公司农户基础信息录入提供了很大的便利。

农户理赔手续所需气象证明，也是由各乡镇农委出具的。每次有险情，都要第一时间找到各乡镇农办，以农办的气象证明做为理赔依据。正是有了乡镇一级农办的大力支持，我公司的保险业务才能有序稳步的开展。

一、今年的主要工作

在分公司“保增长、重规范、防风险、求创新、提素质、优服务、树形象”农险工作方针的指引下，通州支公司农险业务确定了“一个中心、两个基本点、三个要求”“以合规经营为中心，业务上要有新的增长点、合作乡镇上要有新的渠道、新的网点，风险防范要求控制提炼、自身业务技能要求进步提高、服务品质要求完善提升。”

（一）合规经营是农业保险生存和发展的生命线。

今年是农业保险发展的关键时期。农险开展合规经营管理意识，培育良好合规文化，促进农险业务的健康发展，提高防控金融风险的能力有着很强的现实性和必要性。通州支公司树立起了“合规人人有责”、“合规从我做起”、“合规创造价值”和“合规促进发展”的农险经营理念。

（二）、破解业务发展的瓶颈、寻找业务发展上新的增长点。在业务发展上可谓是有喜有优，喜的是樱桃保险实现保费72万元，忧的是小麦保费较同期减少了44万元，玉米保费较同期减少了20万元。种植业保费总体规模稳中有升，养殖业保险较往年有很大幅度的增长。养殖业保险和樱桃保险成为了今年农险业务新的增长点。

（三）、合作乡镇、村庄逐年增多，开辟新的渠道、增加新的网点

几年来的合作我们得到了多家乡镇的支持、理解、帮助，得到了承保村庄对我们工作的认可。在承保区域上通州支公司可以说是遍地开花、处处结了果。随着承保区域的不断扩大，投保农户的不断增加，这也是给予我公司一个服务于广大农户展示的平台。

（四）、以合规经营年的要求，对经营风险严格把控。

通州支公司农险业务借总公司农险合规经营年的东风，全面开展了对每笔业务的逐项审查，确保农险的合规经营。在严格按照总分公司的核保核赔实施细则的要求下，通州支公司还结合自身工作实际创造性的开展农险工作。根据北京市农委和保监局的要求对于果树承保在没有承包合同的情况下，可以由村委会开据证明，多年来的承保经历使我们了解到果树种植户都有承包合同，对于不能提供承包合同的种植户不给予承保，这项工作从源头上禁止了虚假承保的发生。此外公司还要求对小麦、玉米的承保要严格和政府粮食直补的面积相对应，保证农户的足额真实承保。对于养殖业承保在相关部门开具头数证明的情况下，我们还坚持实地验标对承保的资质进行详细的了解。在承保中坚持做到了有质量的承保、真实准确的承保。理赔中我们坚持第一时间的现场查勘、加班加点的逐户查勘，确保在最短的时间定损完毕，打款到户。方方面面的想着合规，时时处处的做到合规。

（五）、加强学习培训、提升农险员工的业务技能

政策性农业保险的条款年年都有新的变化，险种逐年都有增加，核保、核损的实施细则也是通过实践逐步的完善，所以需要农险业务人员要不断的加强自身的学习，努力提高业务技能、增强为农民服务的本领。今年分公司组织的条款培训、总公司组织的承保理赔培训，通州支公司珍惜每一次培训的机会，在不影响业务的情况下最大限度的让所有农险员工接受培训，培训回来后我们自己还组织培训，反复学习，使得农险员工对条款、核损核赔实施细则做到熟知熟会，更好的应用于日常的工作。

今年农委组织的各种培训对各家保险公司来说也是一项非常好的举措，通过各方面专家的讲解，使我们保险公司从事农险工作的人员，对农业方面又有了更深层次的认识，补充了专业知识，提高了实践技能，为更好的服务于通州农险起到了至关重要的作用。

（六）、服务品质不断的提升完善

优质的服务是公司农险业务长期发展的基石，通过几年的工作我们也更加懂得了怎样为客户更好的服务。做到人无我有、人有我优的服务才能真正的赢得客户。今年分公司开展的“惠民驱鸟”行动使得通州支公司建立了“独树一帜”的服务品牌，得到了很多果树种植户的拥护和好评，并纷纷表示给他们解决了难题，明年还要在中华投保。好的服务是一张无形的广告，影响深远。

二、20xx年的工作思路

（一）、保持种养两业的均衡发展。

种植业大力发展果树、温室大棚保险，养殖业大力发展种猪生猪保险，争取早日完成全年任务指标。

（二）、积极配合区农委、各乡镇农委，继续扩大农险覆盖面。

各级农委对农业保险非常重视，作为保险公司要责无旁贷，积极主动配合各级农委，深入基层，加大宣传，扩大承保范围，为完成通州区的保费任务，做出贡献。

（三）、提升员工业务技能保障农险业务的发展

公司还将通过日常的学习培训来提高员工的素质。条款、政策要熟记于心，对农户的疑问要有问必答，对条款、政策的咨询要对答如流。农险员工业务能力的提高将成为农险快速发展的助推器。

（四）、抓紧农村保险网络服务体系建设的推动工作

农村保险网络服务体系将成为未来农险发展的趋势，适应市场需求建立我公司农险承保、理赔服务的基础平台，延伸承保、理赔的服务触角，更好的为农户服务、更多的为业务发展服务都将有着重要的意义。

20xx年中华保险通州支公司将在通州区农委的正确领导下，积极拓展通州农险市场，以高度的责任感，使命感，以饱满的热情服务于通州百姓，为通州区农业的稳健发展保驾护航。

**农业保险思想和工作总结11**

我在\_\_公司任职客服话务员。x个月的工作，使我对客服工作有了必须的了解和认识。现就将我的感想及对客服工作的认识作如下总结：

一、客服人员所需的基本技能及素质要求

客服人员所需的基本技能需要有良好的服务精神、具有良好的沟通潜力、普通话流利、工作认真细致、需要有良好的团队精神和工作协作意识，纪律意识强及良好的有良好的心态。

二、作为客服人员，需要必须的技能技巧

1、学会忍耐与宽容。忍耐与宽容是应对无理客户的法宝，是一种美德，需要包容和理解客户。客户的性格不同，人生观、世界观、价值观也不同，因此客户服务是根据客户本人的喜好使他满意。

2、不轻易承诺，说到就要做到。客户服务人员不要轻易地承诺，随便答应客户做什么，这样会给工作造成被动。但是客户服务人员务必要注重自己的诺言，一旦答应客户，就要尽心尽力去做到。在\_\_公司作为话务员期间，公司规定在接到客户投诉问题后，要在48小时之内务必做来源理，这是一种信誉的体现，也是对作为客服的基本要求。

3、勇于承担职责。客户服务人员需要经常承担各种各样的职责和失误。出现问题的时候，同事之间往往会相互推卸职责。客户服务是一个企业的服务窗口，就应去包容整个企业对客户带来的所有损失。因此，在客户服务部门，不能说这是那个部门的职责，一切的职责都需要透过客服人员化解，需要勇于承担职责。

三、作为客服，需要必须的技能素质

1、良好的语言表达潜力。与客户沟透过程中，普通话流利，语速适中，用词恰当，谦恭自信。

2、丰富的行业知识及经验。丰富的行业知识及经验是解决客户问题的必备武器。不管做那个行业都需要具备扎实的专业知识和经验。不仅仅能跟客户沟通、赔礼道歉，而且要成为此项服务的专家，能够解释客户提出的问题。如果客户服务人员不能成为业内人士，不是专业人才，有些问题可能就解决不了。作为客户，最期望得到的就是服务人员的帮忙。因此，客户服务人员要有很丰富的行业知识和经验。

3、要学会换位思考，我们在思考自已利益的同时也要会客户着想，这样是维护客户、留住客户且最有力的办法，在遇到客户投诉时如能换位思考能够平衡工作情绪，提升自身素质。

**农业保险思想和工作总结12**

县人社局：

新农保工作实施以来，在乡党委、乡政府及县农保局的正确领导下，按照《黑龙江省新型农村社会养老保险实施细则》和《萝北县新型农村社会养老保险实施细则》的要求，按照新型农村社会养老保险的操作规程及经办流程，我乡开展了新型农村社会养

老保险工作，在全体新农保工作人员的共同努力下，圆满的完成了各项工作任务，现将今年工作的完成情况汇报如下：

>一、注重业务学习，业务水平和综合素质不断提高

新农保对于我们来说也是新生事物，所以，只有我们不断的

加强学习，提高自己的业务水平，才能适应新农保工作。通过参加县农保局组织的各种形式的培训，使我们更加深入了解了新农保，在单位我们坚持每天共同学习省新农保及县新农保的实施细则，每一次学习都能提高，加深我们对新农保的认识，在这基础上，我们还组织全乡机关干部、各村的文化教员及村干部，定期参加我们组织的新农保工作培训会，使他们回到村里能够正确宣传新农保的知识，做到新农保工作家喻户晓。

>二、强化宣传引导，营造全社会关注农保新氛围

新农保工作开展以来，环山乡充分发挥八名大学生及文化教员的作用，利用广播及村民代表大会的形式，宣传新农保的具体知识，给农民讲解从参保登记到待遇支付的全部流程的具体内容，使他们了解新农保并非商业保险，而是继国家取消农业税、发放粮食直补、计划生育家庭奖励扶助等之后的又一项惠民政策，让他们理解新农保的具体内涵，为我们下一步的参保登记及保费收缴工作做好铺垫，为我乡新农保工作营造了一个良好的氛围。

>三、细化组织实施，较好完成各项工作任务

为了方便各村的村民，环山乡新农保工作人员不怕辛苦、不怕麻烦顶着风雪到每个村实地办业务，为百姓提供了方便。一是在保证全乡377位60周岁以上人员享受新农保待遇的同时，要求他们的子女参加新农保，并及时的上交保费，其中享受养老金的60周岁以上的老人有子女的，子女参保率为100%，并全部登记录入。二是确保了正常参保的人员，也就是16周岁至59周岁人员的缴费及补缴保费。三是环山乡应参保人数为1825人，60周岁以上377人，今年新增参保43人，到龄40人，排除各种原因后（包括外出多年找不到的374人，已参保、公安库不存在及非农户口22人，共计396人），环山乡的参保率为84%。指纹信息采集应录入1567人，实际采集1199人，完成总数的。

>四、工作中存在的问题与不足

在全体新农保工作人员的努力下，对全乡的1567名参保人员进行了指纹录入，现已录入1199人，完成全乡的，还有368人没有采集录入，其主要原因：一是各个行政村找不到此人；二是人在外地，年龄偏大，暂时回不来；三是退休职工；四是已经死亡，户籍没有注销。

以上是环山乡新农保的全年工作总结，目前还有陆续从外地回来参保的人员，所以新农保工作是一项长期工作，这就使我们

新农保工作人员应做好打持续战的准备，要有勇住直前，不怕苦不怕累的精神，按时按量完成新农保的各项工作任务。

**农业保险思想和工作总结13**

[关键词]农民工；社会保险；城镇

[中图分类号]F323．89

[文献标识码]A

改革开放以来，中国进城务工的农民工越来越多。据统计，20\_年中国农村劳动力外出务工约为1．2亿人，进城农民工约为1亿人，跨省流动就业的农民工约为6000万，他们正成为中国产业工人的主体，促使工人队伍结构发生着历史

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！