

最新营运保险工作总结 保险工作总结 (精选5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

营运保险工作总结 保险工作总结篇一

1、提高自身素质，履行岗位职责。

20xx年11月份我加入到中国太保吕梁中心支公司离石本部这个团队，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事这个生疏行业的毕业生来说，将会面临很多未知的困难和挑战。为了能尽快适应工作的需要，我时刻把学习放在第一位，努力提高自身综合素质，恶补保险方面的专业知识，争取早日成为一个真正的保险人。做为办公室一名员工，我认真履行自己的岗位职责，主要工作就是上传下达、整理文件、档案收集以及领导交办的其他的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿着文件给领导看时，文件是一遍又一遍的修改，一遍又一遍的打印，改的自己都有些烦躁了，可是，公司领导仍不厌其烦认真审阅每一份文件，乃至每一个字，将心比心，显然是我工作太不认真了。后来自己反思明白了态度决定一切，在今后工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

2、认真做好领导交办的任务。

做为一个新员工来说，除了做好自己本职工作以外，还要认真做好领导交办的事情，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，

不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高工作效率。

3、在工作中存在的问题。

在这短短的一个月中，我认识到自己很多不足之处，比如在面对繁忙的工作时，未能合理统筹的将工作完成，工作效率不是很高，同时也缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。在工作中如有不对的地方，还恳请领导批评指正，我将虚心学习。

总而言之，要保持一颗积极学习，虚心采纳、思考探索的工作心态去对待日后的工作，相信自己可以做的很好。

营运保险工作总结 保险工作总结篇二

今年以来，在外部经济形势和市场环境更加复杂多变的情况下，xx公司认真学习和贯彻落实总公司和分公司的指示精神，在分公司党委、总经理室的正确领导下，支公司全体员工齐心协力，攻坚克难，紧紧扭住经营绩效这一主线，牢牢把握经营管理这一根本，始终盯住队伍建设这一关键，立足自我求发展，勇于创新求突破，克服了种种困难，业务发展和经营管理都取得了较好的成绩。截止xx年12月15日，xx公司完成保费收入4140万元，完成全年保费指标的96%。其中：车险保费收入3745万元，非车险保费收入389万元，人身险保费收入6万元，应收率为0。

一是抓重点，扩大车险及非车险保费规模

今年以来，xx公司根据分公司各项会议精神和分公司总经理室的要求，充分抓住内部业务政策改善和外部环境规范的机遇，重点抓好了车险业务的续保工作和特种车的增保工作，并新开多家4s渠道业务新保了车队业务，使车险的保费规模快速扩大，达到3000万以上，占总保费规模的75%以上。此外我们

还通过分公司相关部门的大力协助，今年华东电网和中电投的续保工作得以顺利完成，共实现保费354万元，为全年的非车险工作任务奠定了基础。在此基础上，支公司还在积极拓展其它渠道的非车险业务，比如信用险业务等。3. 今年人身险业务有规模的发展局面仍未打开，全年保费仅6余万。

二是抓绩效，全面推行各项考核制度

考核制度是驱动经营行为最重要的指挥棒，是经营行为正向激励的机制保证。年初，我们根据分公司《xx年经营绩效考核办法》和《上海分公司xx年依法合规经营考核办法》的通知要求，制定和印发了《xx公司xx年经营绩效考核办法及费用管控办法》，公司在考核管理中采取了一系列措施，建立和完善了以利润考核为中心，以总成本控制为前提，提奖比例与保费规模、险种分类相挂钩的绩效考核机制，在发展过程中根据实际情况，动态适时调整策略，并对为公司争得特殊荣誉的员工，给予相应的奖励。这些机制促进了业务的正常发展，有力的保障了支公司保费规模的达成。

三是抓队伍，不断营造争先创优的内部环境

xx年，我支公司组织人员参加了分公司组织的各类核保政策、财务管理、信息宣传和人力资源等各种业务培训，对于提高岗位人员的各项业务操作技能，进一步的推动我支公司的健康发展起到了积极作用。在此基础上，我们还根据分公司的关于印发《上海分公司xx年加快人才引进壮大销售队伍的激励办法》通知要求，广泛招贤纳士，于7月份引进了一位优秀展业人员，预计今年的保费能达到200万以上。为了有效提升队伍素质，我们积极参与了分公司组织的“双过半”任务目标优胜机构和个人的活动，荣获了“双过半”任务优胜机构的第六名，并有一位展业人员进入了保费规模前三十名。参加分公司组织的三季度业务发展优胜单位和个人的活动，荣获了“豹”奖机构中的银豹奖，并有一位展业人员进入了保

费规模前三十名的“鹰”奖员工。在总公司二季度组织的“谁与争锋业务擂台赛”活动中，支公司荣获二等奖。

四是抓监控，努力防范经营风险

预算管理是总公司近几年提出的新型管理思路，给我们的利润预测工作带来了很大的挑战，我们根据分公司计划财务部的要求，对保费收入、满期赔付率、险种结构等要素设计了不同的动态模板，对利润指标进行科学预测，并以此为基础加强内部监督和经费控制，实现了全面预算管理。我们严格按照贯彻保监会70号文的要求，实现了合规管控零问题的目标，全面落实各项合规管控制度，进一步强化合规管理，未踩地雷不碰红线。同时我们还严格执行《上海分公司费用集中支付暂行管理办法》、《上海分公司xx年经营机构费用管控办法》及总公司的《关于进一步加强销售费用管理》的通知各项规定，合理高效合规的使用费用，并进一步开展对“财务业务数据真实性”自查和“中介业务合规自查”整顿工作，以提升管控水平。年末，我们利用“反对洗钱”宣传月活动的契机，建立和完善反对洗钱预防和风险防范工作。

五是抓服务，积极清理有效降低赔案

积极参与分公司组织的第三季度的劳动竞赛，把加快结案，减少未决赔案，降低赔付率作为重要工作目标；二是制定了支公司的降赔竞赛方案，并认真组织实施；三是请分公司客户服务部的领导到进行了现场指导，对支公司的各类未决赔案进行了会诊，在客服部领导的指导下，业务人员对各自客户的赔案进行了再次的梳理。为了加快清理未决赔案的步伐，支公司想尽了一切办法，业务员们也在展业工作外，抽出时间积极清理赔案。其中业务一部新进的刘中同志为了尽快降低赔付率，还放弃了周末休息时间，驱车三百多公里，将一起30万的赔案降到了15万。

一是业务结构相对单一，保费构成不尽合理。支公司车险业

务偏大有其历史原因，但是由于市场竞争的因素，非车险业务有所下滑，人身险业务又一直无法打开局面，所以，支公司的保费结构不尽合理。

二是历年制赔付率不理想。因为业务结构不尽合理，在遇到较大的赔款时，赔付率偏高，效益状况不理想。

三是人员结构和素质有待提高。展业员工偏重车险，对非车险、人身险等险种不了解，不专业，所以，在非车险、人身险业务上始终难于突破。此外支公司内高级管理人才和优秀销售员工缺乏，内部培训还比较薄弱。

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

(一) 不断转变思维观念，增强发展信心

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

牌的效应，获得市场的机会。

(二)不断优化经营结构，实现科学发展

继续抓好车险业务。车险业务是我们的主打业务。但如何使车险业务降低赔付、产生效益一直是我们亟需突破的瓶颈，在新的一年里，我们将根据对车险业务的统计数据，进一步执行分公司核保的管理规定，保优限劣，达到提高车均保费、减少赔付率，力争车险业务成为有效益的龙头险种一是要巩固老客户，做好车险的续保工作，充分发挥“全城通赔”的服务优势，力争将续保率维持在50%以上，其中长期客户续保率维持在90%以上；车队业务及团车业务维持在80%以上；4s店的续保业务维持在30%左右。二是要继续以营运车辆为主，使其成为车险发展的主渠道。三是要积极开拓新的车险渠道，我们计划将拓展2-3个车险渠道。重点拓展非车险市场。一直以来优质的非车险业务其市场竞争非常激烈，xx公司的华东电网及中电投业务，由于英大公司成立后份额的增加，使我支公司的业务受到了影响，保费规模明显减少。我们除了要继续争取做好非车险的续保工作以外，还要积极开拓新的非车险增长点，这对我们的经营核算和控制风险具有重要的作用。我们计划重点发展“信用险+车险”的联动业务，积极争取信用险的保费规模，力争在非车险业务续保的基础上，使非车险保费规模上个新的台阶，确保保费规模比xx年上涨50%以上。大力深化人身险业务。从xx年的经营情况分析，我们的人身险业务还没有快速发展，但是在今年年末我们已经作了有效和积极的准备，力争在促进人身险业务快速发展。我们计划运用营业车辆的承保特色，做好“车+人”保险。并以分散型的人身险业务整合成渠道发展，争取有稳定的保费来源。

(三)不断强化队伍建设，夯实发展根基

努力提升支公司班子成员驾御全局的管理能力。认真研究和分析市场，掌握宏观和微观的政策，对公司经营方向做出正确的判断和决策。严格坚持会议制度、学习制度、调研制度，

班子成员既做决策者，也做实践者，同时严格执行分公司的要求正规各项费用管理，提高各种资源的利用率，在公司的经营管理中既提高效能又提高效率。努力提升管理人员发现问题解决问题的能力。根据万总在十月份司务会会议中提出的要“崇尚一个精神，强化二个意识，提升三个能力”的要求，我们将把管理人员能力素质的提高做为新年度工作的重中之重，坚持以会代训的方法提高管理层的理论素养，利用结对承包的形式提高管理者的实践能力，发挥考核载体的作用增强管理人员工作的责任意识。通过一级抓一线，达到一级带着一级干，一级干给一级看的效果，从而促进整个支公司的良性发展。努力提升支公司人员的整体战斗力。把培养和引进人才作为公司发展的根本大计来抓，为公司持续健康发展提供强大动力。今年，我们将继续保持队伍的持续稳定，并把新鲜血液的引进作为一种常态的工作来抓。目前我们正在跟1-2位优质展业人员进行洽谈沟通，一旦条件成熟我们将立即引进。同时我们将加大业务培训力度，除了参加分公司组织的各项培训，我们还将根据分公司各业务部门的要求，有针对性的进行业务培训，主要是政策宣导，展业技巧等方面，不断提高全体员工对公司发展要求的理解能力和执行能力，使全体员工把公司的发展要求和自身的利益结合在一起。

(四) 不断规范法规意识，加大风险防范

用文件防范风险。继续贯彻落实70号文件精神。70号文件是公司健康发展的指导性文件，我们要继续深入学习，认真贯彻落实，坚持把合规贯穿于经营管理的全过程，做到主动合规，自觉合规，始终紧绷“合规经营”这根弦。用制度堵塞漏洞。进一步探索建立控制承保风险的机制，在展业过程中要尊重保险规律，严格按照总分公司的承保规定和要求，对保险项目认真审核，保优限劣，回避高风险项目。用细心规避失误。继续做好业务财务数据真实性工作。虽然在这方面我们已经做了大量的工作，数据真实性也经得起考验，但我们不能有所松懈，要继续保持下去。

营运保险工作总结 保险工作总结篇三

上周日下午，和崔乃升老师去中宏保险做了一个半天的室内课，在培训过程当中，每一个学员都流露出积极、乐观、向上的心态，我作为一名工作人员很受感染。我认为，能保持这种心态对每个人的工作、生活都是至关重要的。能够积极利用空余时间学点东西，学习一些新鲜的理念来不断的充实自己，更好的指导自己的工作非常重要。下面就几点收获和山东学校的各位同仁分享一下！

此次培训是中宏保险和人众人合作共同推出的一个“拓维培训”系列，培训对象是中宏保险的营销人员邀请的客户。

1、和崔老师一点十分到达中宏（跟客户约好两点正式开始）。早一点过去对一些不确定因素排查一遍，如会场确定、会场布置、音响、投影、培训人员人数以及器械准备等等，做到心中有数。有两间教室正好是斜对面，一间主会场（组织者前期到导入以及崔老师热身团建和分享使用），一间附会场带急速六十秒使用。我们在布置急速六十秒会场时，中宏的王总过去看了看，对这个培训还是比较重视并询问了一下情况。崔老师给他简单介绍一下项目，王总比较喜欢和认可，连连点头称赞。说这个的目的是想说作为培训师来讲要抓住一切可以抓住的机会去了解客户的关注点在什么地方，组织这样一次活动他们的动机何在，想要达到一个什么样的效果等，了解这些以后再接下来做项目或者回顾的时候就会有所侧重。

2、客户签到。客户数量比预期少，一共21位，基本是职业女性，其中几位老面孔。等陆陆续续到齐已经两点十五左右，坐定开始。

3、正式开始。首先由组织者helen介绍中宏的发展史和人众人公司，约十分钟。接下来崔老师简单热身组建团队，其实这个环节还是非常必要的，就像工作生活与培训之间的一个

缓冲带一样，能够给参与者有所准备而非一上来就做活动显得过于突兀。热身环节崔老师从参加此次拓维培训的说起，着重给学员区分了两个概念——本能和本事。并列举了大量的例子来说明，形象生动，学员认真感悟并从中受到启发，最后总点到主题：如何从用本能做事转变到用本事做事！另一点就是，强调思维的转变以及创新意识，紧靠急速六十秒项目的主题，前期铺垫，最后项目回顾内容水到渠成。做了一个齐眉棍的活动，值得一提的是齐眉棍用报纸做的，原因没找到竹竿。当以后再遇到类似的问题时，我们是跳过还是迎难而上？当然是迎难而上，有条件要上没有条件创造条件也要上，这是作为一个培训师面对突发事件时的应对能力和职业素养——一方面要保证培训流程，另一方面克服困难。

4、活动，由我来带。其实对于急速六十秒这个项目来讲，一个人带可能会兼顾不过来，需要另一个人协助监控。音乐、组织、提醒队员注意总时间以及由于跑动剧烈出现的一些意外状况等都需要专人专做及监控。活动本身来说，学员投入度高，认真。这个项目时间把控也很重要，学院做项目的时候往往会出现这样的情况：只顾着在那讨论和破译卡片上的数字信息而忘记了项目总的时间，培训师一再提醒的情况下学员也可能会比较拖沓。这可能跟学员有时候太较真有关系，太想知道卡片到底代表什么数字。再就是60秒结束学员迟迟不肯退场无形中又会损耗一些时间秩序也可能会比较混乱一些，这就需要培训师在布置的时候规则要讲清楚更要严格执行，时间到不退场就是要给他扣掉相应的成绩，这样可以保证活动顺利进行，还是那句话流程很重要，正如过电网中的每一个细节都要考虑到位一样，过程不审计，结果要抓瞎！

除此以外还有个事情就是，活动过程中有些时间可能兼顾不过来，不论是组织者还是学员可能就会得空偷pai一些东西，比方说卡片信息，课件之类的，针对这种情况我们应该采取一种什么样更恰当的方式去制止，可能是需要我们每一位培训师去斟酌的事情。

5、项目回顾，这也是半天培训给我印象最深刻的地方。当然首先得有崔老师精彩的讲解！主要讲了两个反思：设计感和交响能力。

在索尼，我们假设竞争对手的产品，在技术、价格、性能、特征上和我们的基本相同。设计是唯一使我们区别于对手，并在市场上站住脚的办法。——前索尼董事长兼总裁大贺典雄[norioohga]

设计从本质上来说，可以定义为是人类的基本能力，人类制造以前生活中不存在的东西，来满足人们的需要，赋予生活新的意义。——约翰赫斯科特[johnheskett]而且通过大量的事物，沙发、牙膏、瓷器、数码产品等绘声绘色表述了设计感究竟能给人带来多大意想不到的改变！最后以人众人的招聘广告结尾，创意、新颖。

交响感就是一将表面不相干的事情联结在一起的能力。重综合不重分析；要找出看上去毫不相干的领域之间的联系；发现更广泛的模式而不是得出具体的答案；通过把别人不在意的要素结合在一起，来发现新的事物。在这个模块中引用了俏江南以及刘永好四兄弟的发家史的案例，以此来说明不论是在生活中还是在工作中我们都需要具有找到不同事物之间的关联和交叉点的能力，即交响能力。在这个模块的最后，崔老师引用了雕牌洗衣粉的广告案例，本来洗衣粉和中秋节没什么关联，但是设计者硬是把这两者联系起来，把两件看似牵强的叠加通过演绎而达到意想不到的效果。再放那段广告视频的时候全场静悄悄的，好几位学员在一边看一遍抹眼泪，其实这正是一种交响的体现。由此而想到作为培训师来讲，具备这种交响能力也是非常重要的。在带班过程中可能给学员讲不了多少高深的理论知识，但是一定要有和学员在一起交响共情的能力（当然我指的是我这样带班水平有待提高的培训师）。

在本次培训过程中，前前后后崔老师展现了一个优秀培训师

的责任与细致以及站在讲台上的成熟与稳重，挥洒自如。不管是前期课件整理、热身所需物品、时间安排、与组织者沟通等，事无巨细一一做周密安排与提醒。这些都是新陪认真学习的地方。

最后也非常感谢培训部能给我本次跟队学习的机会，学到了很多，希望今后能有更多跟高培跟队学习的机会！

营运保险工作总结 保险工作总结篇四

**年上半年，我市就业和失业保险工作在市委、市政府的高度重视下，在市人力资源和社会保障行政主管部门的正确领导下，坚持“就业优先”的发展战略，继续实施更加积极的就业政策，强化各项服务措施，扩宽就业渠道，各项工作取得了显著成效。

——就业再就业工作。全市城镇新增就业人员**人，完成年目标任务的**%；城镇失业人员再就业**人，完成年目标任务的**%；帮助困难人员就业**人，完成年目标任务的**%。组织农村劳动力转移就业**人，完成年度目标任务的**%；城镇登记失业率为**%，低于**%控制目标。

——失业保险扩面征缴工作。全市城镇参加失业保险人数**万人，完成年度目标任务的**%；征收失业保险费 **万元，完成年度目标任务的**%。发放失业救济金**万元，享受失业保险待遇的有**人，发放率为**%。

为切实解决城镇失业人员就业问题，帮助回乡务工人员实现就地就近就业，全市各级就业服务机构按照市委市政府工作要求，为城镇失业人员和农民工进城就业提供了形式多样、各具特色的就业服务。一是开展“四送”春风行动。*月*日以来，全市各地以“送岗位、送信息、送培训、送信心”为主题的“**春风行动”全面展开，各类招聘活动为返乡农民工就地就近就业和本地企业用工搭建了好平台。在“春风

行动”活动期间，全市共举办面向农村劳动者的大型劳务招聘活动48次，进场招聘企业**多家，提供就业岗位**万多个，为**名农村劳动者找到了工作岗位，帮助**家本地企业缓解了用工难问题，为*万余农民工提供了维权服务和法律援助。***还出动了下乡进村宣传车，并在村镇主干道悬挂就业横幅标语，帮助广大务工人员树立自主择业的信心。二是积极举办民营企业招聘周。为满足我市民营企业的用工需求，为各类求职者提供更多的就业机会，市人力资源市场办积极组织城区民营企业，特别是市内招商引资企业，在市人力资源市场进行专场招聘。*月**日，***等50多家民营企业进场，提供了**多个就业岗位，**多名下岗职工、进城农民、大中专毕业生及社会各类技术人才，进场求职应聘，现场达成就业意向的有**多人。同时建立城区企业联系制度，了解企业用工信息，并应企业要求随时举办现场招聘会。三是做好《就业失业登记证》换发工作。根据《湖北省就业失业登记管理暂行办法》的要求，我市已于*月份启动了《就业失业登记证》的换发工作。我们在全市各大媒体进行了广泛宣传，并召集市内各大型企业召开座谈会。同时，在各大招聘会现场发放宣传资料****余份。目前前期换发准备工作已经完成，部分县市已经启动。四是强化公益性岗位开发和管理。为确保政策严肃性和管理规范，我们依托各基层劳动保障平台，建立登记台帐，对就业困难人员进行“一对一”就业援助，围绕保安、保洁、保绿、公共设施看管、治安巡逻、城市交通协管等公共服务类开发公益性岗位，优先安路“零就业家庭”人员、“4050”人员和低保家庭人员等就业困难人员。同时，对全市所有公益性岗位进行了一次监督检查和排查梳理，重点检查人员在岗、工作考核、工资配套及社保缴费等六个方面的情况，对存在人浮于事、套取资金等情况的单位，取消其公益性岗位补贴，使公益性岗位开发与安路工作真正发挥效果，促进我市就业困难群体就业。截至目前，全市共为**名就业困难人员提供公益性岗位援助，为他们落实岗位补贴**万元，社保补贴**万元。

带动就业现场会，对****第二届“****”进行了表彰，还将

他们的创业事迹制作成宣传牌进行宣传。通过创业典型的现身说法，给广大创业人员增添了信心，同时也指明了创业之路，推动了全市创带工作的深入开展。

为切实吸取过去技能培训的经验教训，全市各级劳动就业部门以抓基础、保质量、促发展为出发点和着力点，狠抓劳务品牌创建工作，积极推动下岗失业人员再就业培训和创业培训开展，以培训促创业带就业，打造优秀的劳务品牌。一是调查摸底，掌握就业培训需求。年初，通过对全市规模以上工业企业、商贸企业和第三产业企业劳动者的年龄、文化程度和培训需求的调查，了解用人单位和劳动者对就业培训工作的意见和建议，掌握用工市场的需求，制定有针对性就业培训实施方案。二是整合资源，发挥中心教学优势。各级就业训练中心不断加强公共实训基地建设，整合教学资源，狠抓拳头专业，挖掘劳务品牌，形成了响当当的品牌特色。***面向社会招纳培训专业，通过对社会零散培训资源调查和考察，将一部分师资素质较好，有一定社会影响的培训专业吸纳到训练基地，扩大基地培训规模。三是打造亮点，狠抓创业培训。市就业训练中心先后开办**期创业培训班，为创业者量身设计创业项目，揭示创业过程中的短板问题，并开设“一对一”财富金手指特色课堂，深受创业者欢迎。四是加强监管，完善基础台账建设。按照省人社厅、省财政厅、省监察厅印发的《***就业培训管理暂行办法》规定，全市迅速组织各地就业训练中心全体工作人员、定点培训机构和培训网点负责人认真学习，进一步加强农村劳动力技能就业计划培训台帐的管理、资金拨付和监督。严把开班申请、日常监管、培训考核、就业达标和资金兑付关，确保培训到人、补贴到位。上半年，全市共组织开展再就业培训***人，就业前培训***人，创业培训**人，劳动部门培训农村劳动力***人。

由于失业保险金发放人数不断增加、待遇标准提高，**年部分县、市失业保险基金收不抵支，面临穿底现象，在一定程度上制约了失业保险工作健康发展。为破解这一难题，年初，我们紧紧围绕年度工作目标，狠抓失业保险扩面和征收工作。

一是送政策、强宣传。为切实做好各单位的参保工作，我们下发了《***年度黄冈市参保单位失业保险申报核定工作的通知》，上门送达各参保单位，使各参保单位在申报核定时做到懂政策、知程序，为失业保险业务工作打下了坚实的基础。*月份，全市各经办机构组织相关人员集中学习了《社会保险法》，进一步加强了对《社会保险法》的理解和认识，明确了职责，强化了责任。*月份市直组织了用人单位《社会保险法》培训，***多家参保单位的政工人员对《社会保险法》五项保险制度进行了培训学习，深受政工人员的好评。同时，还编制了《社会保险法》失业保险政策问答，并制作成宣传单，上街设点咨询解答；黄州区将失业保险有关文件规定和企业职工转岗培训补贴办法等政策编印成宣传手册，进行宣传。全市各地通过报纸、电视等新闻媒体宣传失业保险政策，提高人们对失业保险的认知度。二是抓基础、促规范。自“金保工程”工作布路以来，我们对已有二十多年的失业保险各参保单位信息和参保个人信息进行采集、核对、录入，市直共清理单位**家，其中已纳入上线的单位**家，人数**人。目前，失业保险业务工作已顺利上线操作，夯实了基础，规范了业务。

营运保险工作总结 保险工作总结篇五

创新宣传形式，通过有效手段广泛宣传小额人身保险的意义，参保条件，投保方式和理赔程序等内容，突出宣传小额人身保险的风险保障功能，切实增强广大群众的保险意识，风险防范意识，引导群众积极主动参保，营造良好的小额保险工作氛围。

在坚持农民自愿参保的总原则下，统一投保金额，收费标准，严格保单票据管理，及时录入登记，准确核定参保人信息等。

全年完成参保人数4033人，资金120990元，占应参保人数的35%，接待政策咨询236次，协助伤残调查12次，死亡调查19次，交通意外死亡调查1次。

2xxx年小额人身保险，还有待于乡党委政府加大宣传力度，提早落实任务，逗硬考核奖惩方面。