

# 2023年人保述职工作报告总结(模板5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 人保述职工作报告总结篇一

述职报告对自身所负责的组织或者部门在某一阶段的工作进行全面的回顾，按照法规在一定时间(立法会议或者上级开会期间和工作任期之后)进行，要从工作实践中去总结成绩和经验，找出不足与教训，从而对过去的工作做出正确的结论。下面是小编为大家带来的人保局发展规划述职报告范文，欢迎阅读！

1、保证人员，明确责任。我局高度重视妇女儿童工作，作为妇女儿童工作的成员单位，明确了一名副局长担任、分管本单位妇女儿童工作，确定了1名对外联络员，以协助成员开展工作，负责本单位与县妇联及其他成员单位的日常工作联系。做到将妇女儿童工作同局工作同布置，将维护妇女儿童权益、促进妇女儿童发展目标纳入其中，做到年初有布置、检查有要求、落实有目标，年终有考核，努力使维护妇女儿童权益工作落到实处，做出成效。

2、内外协调，做好落实。针对两个规划实施工作及妇女儿童重点难点问题进行调查 research，提出解决办法。在贯彻男女平等政策中，遇到有些单位不理解不支持时，既坚持原则，又主动沟通，全力保证工作公平公正地进行。

1、关注重点，形成共识。围绕两项规划的重点，营造男女平等，儿童优先的社会氛围，切实维护妇女儿童合法权益。抓

住庆祝“三八”、“六一”节等契机，开展有关宣传活动，使男女平等政策深入到干部职工的思想中，使妇女儿童发展规划得到更好的贯彻和实施。

2、协调沟通，保障维权。目前各地正在抓紧建立由劳动保障、法制、经贸、公安、工商、建设、税务、教育、法院、工会、共青团、妇联等部门组成的`劳动管理联席会议制度。始终贯彻男女平等政策。在接到侵害妇女儿童合法权益的举报时，及时调查处理，积极有效地做好妇女儿童的保障维权工作。

3、促进女性就业再就业。在对困难人员实行就业和社会保险援助政策时，对大龄下岗失业女性予以倾斜。一是把持《再就业优惠证》、年满40周岁的女性作为就业援助重点之一，政府投资开发和购买的公益性岗位优先安排其就业，并由政府对其提供岗位补贴和社会保险补贴；二是对持《再就业优惠证》且难以再就业的、年满45周岁的国有特困企业下岗女性，给予养老保险和医疗保险援助。就业局把妇女列为就业服务的重点对象，开设妇女就业专门窗口，为妇女就业提供职业介绍、职业指导等公共就业服务。在县广泛开展了“再就业援助月”、“春风行动”、“四送下乡”（送岗位信息、送就业服务、送职业培训、送技能鉴定）、“民营企业招聘周”、“迎五一、促就业”专场招聘会和“岗位技能对接”、“大中专技校毕业生就业服务月”等一系列促进就业再就业活动。对最困难、最需要帮助城镇“零就业家庭”，组织开展以“实现就业一人，帮扶解困全家”为主题的就业援助专场招聘活动。

4、提高女性的就业创业能力。各级劳动保障部门依托技工学校、就业训练中心、民办培训机构、企业培训机构“四大阵地”，大力组织实施技能型人才培养工程、农村劳动力技能培训工程、再就业培训工程、职业技能提升培训工程“四类培训”，评选表彰了“外出致富创业人、回乡办厂带头人”。引导女性积极参加各类职业技能培训，落实培训补贴和职业技能鉴定补贴，提高其就业创业能力。

5、落实妇女儿童社会保险。一是完善养老保险制度。近几年来，我县妇女社会保险工作较2000年均有明显进步，至2009年1参加基本医疗养老保险职工女性人数为15912人。二是加强工伤、生育保险工作。全县参加基本医疗保险职工女性人数为8590人，参加工伤保险的企业女性职工人数为8965人，参加生育保险的企业女性职工人数为1700人。

随着经济成份、组织形式、就业方式日益多样化，劳动关系日趋向复杂化、多重化，当前和今后一个时期，劳动保障领域的妇女儿童工作还存在着一些问题。

1、妇女就业问题突出。特困下岗女职工失业人员再就业难、女农民工就业环境差、女性灵活就业人员就业不稳定。

2、社会保险政策体系不完善。被征地农民、农村居民的养老保障问题日益突出，城镇居民、在校学生的医疗保障问题函待解决。

3、侵权现象时有发生。特别是中小型企业用工不签订合同；部分改制企业安置职工不规范，对职工“一推了之”，把矛盾交给政府和社会；部分企业随意克扣职工工资，不按规定支付加班工资；非法使用童工问题依然严重；以上侵权现象引起劳动争议纠纷和信访案件逐年增长。

## 人保述职报告总结篇二

光阴似箭，一转眼xx年已成为过去，xx年迈步向我们走来，自从加入x后，在公司领导的关怀指导下，在同事们的帮助下，本着对工作认真负责的态度，完成了以下工作：

我于xx年3月14日加入，三个月试用期后顺利转正。

从加入x后到xx年7月1日，一直在x部门，后x部门与x部门合

并为深圳分公司后□x部门人员也随合并统一归x部门经理x领导。

1、在xx年3月至xx年6月期间兼任部门内勤，在此期间能认真负责的做好本部的内勤工作，包括：立案登记、案件及部门费用登记、出具业务结算表。

2□xx年主办案件16起，协办17起，主要是一些小额案件和代查勘，主要案子如下：

就导致很被动，而现在被保一直未能提供具体索赔资料，所以案件一直无进展。好在同被保和保险公司双方沟通较好，虽一直未结案，双方对我司暂无异议。

x市场水湿案：由于被保开始期望值比较高，索赔金额14万多元，而最终赔付为3万多，虽被保签了确认书，我司已出具公估报告，但由于被保不愿意专程去东莞气象局拿气象证明，导致本案公估费一直未能到帐。

x家私厂火灾案：当时和x在解封后到第一现场进行查勘，由于本案涉及东西多且相对复杂，加上又是第一次做火灾现场的查勘，很多地方做得不够仔细，导致中途出现了很多问题。后由于x离职，本案由我重做核损方案，在9月份约定三方谈判后搞定结案。

x被盗案：此案在x的指导下，进行得比较顺利，但由于保险公司对一部分被盗物品是否属于保险标的存在分歧，导致对我司的初步核损方案一直未有答复，该案尚在跟进中。

3、为完成公司交给的公估费未到帐催收工作，积极与保险人联系，现已完成公估费到帐数共111,553.00元；另有4310.00元的应收公估费已和保险公司沟通好，近期应能到帐。

4、认真参加公司的各种员工培训和活动，以促进自身业务水

平的提高；

司查勘。

6、工作时不迟到、早退，以工作为先，自觉加班；遵守公司纪律和各项规章制度，遵守国家法律和政策。

1、通过在x将近一年的工作，虽然名片上已从一个从助理公估师改为了公估师，但自我觉得自己独立处理各种难度的公估案件的能力还不够，碰到比较大的难题时依赖性比较强。

2、做事有时恒心不够，惰性比较大，经常是被动的是学习一些东西，加上又没有专长，所以在处理技术形的案子上比较吃亏。

3、目标不够明确，未能发挥自己所长，且经常计划好的事落实不够，导致xx年自我价值没有得到充分的实现。

希望在新的一年里，充分发挥我人际交往和沟通的能力，加强学习，努力成为一名业务骨干，争取通过在xx年的努力使自己在职业生涯的规则中上一个台阶。

## 人保述职报告总结篇三

年初，在分公司确定的“一个目标，两个坚持，六个关键”的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费 万，有效增员 人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：“这个保险咱们又不能办啊？”，“我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了？”。这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

## 六、工作中的欠缺

## 人保述职报告总结篇四

光阴似箭，一转眼xx年已成为过去，xx年迈步向我们走来，自从加入x后，在公司领导的关怀指导下，在同事们的帮助下，本着对工作认真负责的态度，完成了以下工作：

### 基本情况

我于xx年3月14日加入，三个月试用期后顺利转正。

从加入x后到xx年7月1日，一直在x部门，后x部门与x部门合并为深圳分公司后，x部门人员也随合并统一归x部门经理x领导。

### 工作情况总结

自加入公司我一直从事白水营销部综合内勤岗，综合内勤是公司的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审、保全受理、理赔受理以及营销部日常财务工作，除此外还包括公司文件上传下达、文件管理、档案管理；95500协调回访；外勤人员入司、离司手续办理，柜面客户接待以及领导交付的其他工作。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么重要。在工作过程中，我深深感到加

强自身学习、提高自身能力的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种营养，二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中。

## 个人的不足

一. 工作方法有待进一步改善，时常忙而乱，无章法导致效率不高。由于自身所兼岗位较多，产生了多起由于工作安排不当所产生的失误，所幸在领导的关照和同事们的帮助下，未能造成比较严重的后果，但在工作安排上，还是自己的一个软肋，经常出现事赶儿事的情况，为避免此情况的出现，我决定在工作中进行详细的条理安排登记措施，将需要进行的工作进行登记并合理的安排开来，以防止出现工作积压的情况出现。

二. 沟通较少，工作中遇到问题，没有及时与领导沟通，导致一些工作滞后。由于自身性格的原因，自己与同事和领导的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的方法，我决定就自身缺点进行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

## 四. 行业经验欠缺，处世判事能力不足

以上就是我的在保险内勤岗位上的述职报告，有什么不足之处请领导指正。在新的一年里，我将抓住机会不断地学习专业知识，提高技能，总结经验，全面提高各方面的综合素质。认真学习公司的各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。



## 人保述职报告总结篇五

我于9月份在深圳中安保工作，现任东莞市保安总公司。几个月来，自始至终努力用一个优秀称职的保安员的高标准严格要求自己，重视文化理论管理知识方面的学习。特别是担任分队长以来，对公司的基本状况、组织结构、经营理念、运作模式都有了比较全面透彻的了解和认识，使自己的政策理论水平及管理技能亦有了更为显著的提升。在注重提高自身素质的同时，创造条件、灵活运用、采取多种方式，在分队内逐步形成了爱学习、敬岗位、讲团结、比成效的良好氛围。

### 工作方面

除积极做好日常管理工作外，比较顺利的完成了如下几项较有影响力的工作：

很多年青人由于年纪小，阅历浅，社会经验匮乏，文化水平偏低，法制观念淡薄，养成了自由散漫、任性孤傲、虚荣狂躁的不良恶习。针对这一客观情况，经常和他们打成一片，交流讨论，吃透公司文件指示精神，领会企业厂纪厂规。举例证，打比喻，摆道理，向他们阐述现实社会的复杂性、多变性，某些问题的尖锐性、严重性，培养队员遇事不惊，沉着冷静，独立作战，灵活处理解决问题的应变能力。

质量是企业的生命。对公司而言，服务质量的优劣直接关系到公司的根本利益和前途命运。

保安人员的一举一动，一言一行，每时每刻无不代表着公司的形象，影响着公司的声誉。我所监管的分队虽仅寥寥数人，但除了白天和队员们一起上班外，夜晚还一般进行两次巡查。队员们往往不是不会做，而是大多不够仔细认真。在与队员们上班的同时，不但熟知了他们工作的实际能力、态度、责任心，而且大大减少了工作中容易出现的失误和差错，令客户也比较满意。

队员们大都来自不同省份，不同地区；家庭条件，生活习俗，性格特点，文化教育程度等各方面迥然各异，千差万别。在物欲横流，瞬息万变，竞争残酷的纷繁年代，他们的思维模式和思想境界理所当然的不拘一格，大相径庭。随时摸清、分析、掌控他们的思想动态，及时发现潜藏的、不稳定的消极因素，妥善处理，防患于未然，对于抑制和缓解保安队伍的. 流失，鼓舞保安队伍的士气，遏阻意外事件的突发，的确起到了事半功倍的理想效果。

团队组织作为社会实践活动的联合共同体，无论是在企事业和公司中越来越显现出它强大而不可抗拒的旺盛生命力。团队合作的状况如何，对公司的成功与发展愈来愈重要。

保安队伍就像驰骋在足球场上的一支球队，胜败的关键则在于这支球队整体配合的默契程度。如果配合不佳，即使某人脚法奇准，技能再突出，至终也只能是功亏一篑，俯首败北。于此，我特别注重队员思想品格的教导和熏陶，许多建议和意见总是尽量让队员们共同探讨，研究处理，不断加强队员之间的交流和自我更新，提高他们共同的方向感，信任感，让他们真正体会到团队合作精神的力量和作用，充分认识自己真实的人生价值。

五、合理协调各种人际关系，加大公司影响力，随时配合行政主管及经理的工作。

作为最基层工作的分队长，确实具有举足轻重，不可或缺的主要地位。既要处理好上司、同事、朋友之间的相互关系，又要保持和客户紧密亲切的联系协作。客户是上帝，而我们则是连接公司与客户的一条纽带。连接的松与紧，好与坏，就在于这条纽带的质量。经常与客户进行交流沟通，加深了解，增进友谊，缩短距离，解决问题，巩固了护卫点，也大大提高了公司的知名度和影响力。

建议

合理支配和使用人才，最大限度的提高分队负责人的工作热情和积极性。

分队负责人是与客户打交道的第一直接责任人，具体工作，具体问题均由他们身体力行、亲自面对或解决。客户关系的融洽与否，分队负责人尤为关键。俗话说，创业难，守业更难。要真正守护好我们来之不易的现有城池，不使其毁于一旦，轻易丢失，就必须非常重视分队负责人的配备和任用，切实提高其各方面的综合素质，最大限度地调动他们工作的积极性，名副其实地做到知人善任，人尽其才。唯有这样，公司才能在巩固老点的基础上，开辟新点，不断发展，不断壮大，始终独占鳌头，永远屹立于煌煌之峰巅。

工作中存在的主要问题

日常管理工作还不够严格规范，与有些相关部门的关系协调还有待进一步完善。

今后，务必更加不断创新，大胆开拓，深化公司管理运行机制的改革，并恳切希望能够为公司肩挑重任，尽心尽力，奉献所学，奋斗终生。

述职人：

xx月xx日