

# 2023年政企稽核工作总结汇报 稽核科工作总结(实用5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 政企稽核工作总结汇报 稽核科工作总结篇一

### 一、开展风险防控专项整治，优化细化经办规程落实

一是落实廉政风险防控机制。以《河南省社会保险业务经办规程》为指南，查找岗位风险、业务流程风险为突破口，内控稽核按照规定的程序、环节、要素逐一查找，制定风险防控措施，明确责任人，确保零差错和零风险。对重要岗位进行重点监控，进一步明确责任领导、责任人和防控措施，做到“风险定到岗，制度建到岗，责任落到岗”。

二是专项整改措施得力。我局风险防控专项整改工作领导小组成立以来，严格落实全市社会保险风险防控专项整治工作要求，召开专题会议研究制定问题整改方案，建立工作台账，定期报送工作进展，坚持统筹防控、重点突破，对本单位的业务运行、基金财务、信息系统、内控管理与监督等方面的工作实施自查自纠和专项整改，通过进一步梳理与筛查，优化细化各项业务经办和岗位设置，加大对干部职工基金风险防控教育力度，提升全体工作人员业务经办能力，防范了基金风险，维护了基金安全和人员安全，确保了我局企业养老保险事业健康发展。

### 二、内控制度健全，防控有力，稽核工作平稳推进

一是拓展稽核范围，开展事中稽核工作。按照局工作安排，稽核科参与4号文补缴审查，工作小组按照河南省社会保险中心关于贯彻落实豫人社规〔2020〕4号文件若干问题的通知精神，严格审查单位申报资料，对符合文件规定的补缴申请，审查通过即时签字；对伪造、涂改原始凭证的，经审查小组统一意见将申请资料予以退还，不再受理。事中稽核让参保单位和参保人员加强了对企业养老保险政策的认知和敬畏，维护了政策的权威和单位的形象。

二是资格认证工作。为确保全县企业离退休人员养老保险待遇正常领取，自2021年以来，我局根据上级主管部门要求，创新工作模式全面推行智能手机人脸识别认证，对2020年12月31日以前退休的10000余名企业离退休人员以及供养亲属开展养老保险领取资格认证工作。对卧床不起、因病面部变形的退休人员提供上门认证服务，备份上门认证的视频资料；对长期异地居住，不会使用智能手机认证的退休人员提供远程服务协助认证；指导康养中心等托老机构为老年人提供资格认证服务。通过多种形式的认证服务为基金支付安全提供保障，对比认证结果，暂停逾期未参加领取资格认证的退休人员和供养亲属3批596人，恢复发放完成资格认证485人。

三是实地稽核工作。2020年度缴费基数申报工作开展前，我局结合社保中心工作人员，于5-6月份深入企业，对全县34家参保企业共20153名参保职工进行了实地稽核，实地稽核人数达到企业参保职工总人数的48%。

三是完成部、省、市、县四级疑点数据核查5批次7000余人次。加强横向互联，建立与人社、公安、民政、司法部门信息联系渠道，通过信息互联减少死亡瞒报和服刑人员违规领取养老保险待遇的风险。通过核查疑点数据，追回死亡冒领养老待遇56人84万元。

三、下年度工作打算

- 4、加强高风险业务事中稽核，进一步防控经办风险；
- 5、按时按要求完成四级风险防控疑点数据核查工作。

2021.12.30.

养老保险稽核科岗位职责

失业保险稽核科岗位职责

稽核工作总结心得体会

稽核会计工作总结

银行年度稽核工作总结

## 政企稽核工作总结汇报 稽核科工作总结篇二

公司领导高度重视\*\*工作，认识到\*活动是广大群众陈情谏言、申诉求决、民主监督一种重要形式，是公司房地产开发经营和法律法规执行情况的重要反馈渠道，为此，我司领导始终站在讲政治、顾大局、保稳定的高度，深化认识，从制度上、措施上、行动上加强\*工作，公司领导亲自阅处来信、接待来访，处理重大\*问题，掌握\*情况，认真部署和指导\*工作，及时解决公司存在的`问题，把\*工作作为一项经常性政治任务抓紧抓好。同时，要强化内部管理，加强公司各部的\*工作力度，确保\*工作时时有人抓，处处有人管。

一是对公司历史遗留问题方面进行排查：经过半年来的工作努力，公司安置了3户拆迁户；产权证办理方面，公司办理20户产权证□xx楼盘永久电工程力争6月底前完成永久电联接工作，以解决好群众的生活用电、安全用电的问题。以上几个方面原来都是可能影响\*\*的问题，但经过公司多年的努力攻

艰活动已基本解决，情况比较稳定，出现影响\*的苗头发生的机会不大。

二是对辖内商铺、重点人员进行排查。公司加强物业租赁管理工作，对可能影响社会稳定的\*突出问题及矛盾纠纷进行认真排查化解，抓好辖内商铺重点群体、重点人员的排查摸底，对前段时间集体群访高度重视，公司成立矛盾纠纷排查调处领导小组，明确分工落实责任，重视群众的诉求，着力化解突出矛盾纠纷，强化工作措施，消除不稳定因素，达到案结、事了、息访。

在发现有相关问题苗头之时就及时掌握并上报。

## 政企稽核工作总结汇报 稽核科工作总结篇三

稽核专员岗是公司关键指标：妥投率的主要负责人，主要工作是核查员工在订单跟单过程中是否有效跟单和有效挽留做出核查工作并依据规范做出考核和情况汇报工作。

第九条：负责每周和每月的周报及月报的汇总工作及时提交给领导审阅，同时，完成公司安排之其它工作。

## 政企稽核工作总结汇报 稽核科工作总结篇四

1、因业务流程、规范内容较多，在\*\*部门从事业务稽核工作不能做到核到每个小的细节，故采用控制大的点来控制业务中涉及的风险，并积极做好城、县区业务稽核人员的业务指导工作，使其更好地做好城、县级主厅、合作厅等一级窗口人员的后台业务支撑；2、对于各城、县区在业务流程及办理过程中出现的问题及时与其沟通，并电话指导其各厅稽核或值班长对出现的问题要常提醒、多问；3、每月到城、县区营业现场检查其用户资料填写、归档情况，检查营业人员对业务知识的熟知情况，并现场指正要求立即整改；4、作为部门的\*\*接口人，根据公司要求，指导部门相关人员对每日的日常

工作和稽核作好相应的记录，认真 \* 门人员的稽核记录并汇总成月报，按时上报风险管理部；功夫不负有心人，通过我们坚持不懈的努力[]20xx年部门的\*\*工作在每月考评中一直排名前三位。4月，省公司\*\*部到我分公司检查，我积极配合省分检查人员并提供相关资料，使部门\*\*工作受到好评，并于5月受邀参加省公司\*\*部组织的\*\*\*输理讨论会；5、8月，省公司\*\*组到公司检查，我作为部门\*\*人员，指导部门涉及人员准备好相关资料及记录，为检查人员讲解部门的职责及各岗位的工作职责，虽然在部分环节上仍然存在一定问题，但我立即查找问题原因，实时整改，及时做好补救措施，顺利配合完成了此次检查工作；回想这一年来的工作，之所以能够取得一些成绩，得益于同事之间团结共事，相互信任，互相支持，就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，尽管我做了大量的工作，取得了一定的成绩，但与领导和公司的要求相比，仍存在一定的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改进。人都是在不断学习中进步，相信凭着自己认真学习的工作作风和踏实进取的工作态度能让我在以后的工作中做得更好、更充实。

今年是市场竞争更加激烈的一年，作为主抓市场经营工作的副总我的工作职责是：及时把握市场变化趋势，研究市场经营策略，组织制定切实可行的市场经营计划、方案并组织实施，努力协助总经理完成公司的各项经营目标和任务。

今年一至十月份，我们的经营指标跟上了形象进度，业务收入完成形象进度，三季度kpi得分，从目前的请况看，今年可完成总体指标。

在服务上我每月认真分析用户投诉、建议和咨询，组织查找服务工作中存在的问题，根据实际情况调整服务流程。例如针对用户漫游出访时问题较多的情况，我们及时修改了业务办理流程，增加了用户出访前上门辅导的环节，使用户对手机操作、拨号方式都有详细的了解，减少了漫游方面的投诉，提高了客户满意度。为进一步提高服务质量，今年二月份，

组织设立了公司内部服务热线，完善了服务考核办法，服务热线为员工执行“首问负责制”提供了有力支撑。在运行过程中我们通过热线使公司管理层和员工及用户之间架起了一个沟通的桥梁，为及时听取用户和员工的意见、建议，迅速发现和解决工作中存在的问题提供了保障。经过几个月的运行，服务质量有了很大的提高，服务方面的投诉明显减少。经过对20xx年咨询公司\*\*客户满意度的调查结果研究发现，由于历史原因，\*\*区的主营业厅面积较小，没有专门的大客户接待室，交费难的问题影响了的大客户的满意度，为此我组织市场部向公司提交了整改方案，得到了高总经理的认可。通过对营业厅的扩建装修，服务环境有了很大的改善，在今年咨询公司的调查中发现我们的服务水平有了较大的提升。

### 3、认真致力于人才培养，努力建立一支执行力强的经营团队

拥有一支优秀的经营人员队伍，是做好一切工作的前提。在工作中我非常注重人才的培养，在总经理的支持下，我大胆起用了一批年富力强、作风扎实、有创新精神和发展前途的人员担任各中心主任，指导他们把压力变为动力，力图建立一个人才快速成长的环境。利用省公司安排的“500万营销”、“积分换机”等活动，我从方案的制定、监督、执本资料权属文秘公文第一站严禁复制剽窃行等各各环节对各级管理人员进行了悉心指导，使大家的营销策划能力和管理能力都有了很大的提高，使省公司、市公司安排的各项活动得到了很好的落实，尤其是5月-8月的积分回馈活动得到了很好的执行，完成任务排名全省第五，手机通话率 %，列全省第二。

我们还很注重营销人员、客户经理的培养，经常安排有营销经验、工作业绩好的人员为大家讲授工作方法和技巧，使大家明白了只有做好服务才能搞好营销的道理，提高了营销员、客户经理与用户的沟通能力，经过多次、反复的培训，使营销队伍特别是\*\*区营销队伍的营销能力有了很大提高。一至九月份\*\*中心区的收入增幅，今年有望完成9%的任务指标，扭转了连续三年负增长的局面，为全市各区及两县的发展带了

一个好头。

#### 4、搞好渠道建设，借助外力推进公司的发展

渠道的建设一直是\*\*工作中的弱项，上任伊始，我就强调渠道的建设力度，把提高营销员和合作营业厅的营销能力作为工作重点，加强了营销员、营业员、代理商的培训力度，同时修改了代办酬金的发放办法，加强了公司渠道管理人员为营销员、合作厅服务的意识，在很大程度上提高了渠道的工作积极性。今年我们按照省公司“乡乡有合作，村村有代办”的方针，加快了农村渠道的建设，截止10月末我公司已经新建合作营业厅13处，为提高服务，加快发展奠定了基础。按照省公司的安排，今年我们还适时引进了电子售卡业务，这是方便用户、提高服务的好办法，我们会把这项工作落实好，进一步提高服务水平。

#### 5、加强管理，提高绩效，努力提高执行力

为加强管理，充分调动员工的工作积极性，我非常重视部门及员工的绩效管理，通过绩效管理工作的开展，使我们对经营部门机构的设置、流程的建立有了新的认识，在合理设置机构的同时，我们要求各中心制定了绩效考核办法，根据工作目标定期对员工的工作进行评估，使管理人员和普通员工的工作能力都有了不同程度的提高。

在业务管理方面，我们在“精细”二字上下工夫，重新制订了业务管理流程，在两县及各区安排了兼职稽核员，加强了监督检查力度，尽量避免管理上的漏洞，减少可能的损失。6、深入实际，调查研究，及时发现问题并解决问题 一年来我经常深入到实际工作中去，在员工中搞调查研究，了解流程是否顺畅，获取员工的意见和建议，及时改进工作流程和工作方法，对管理人员的工作给以指导。通过与员工的接触，我不断在员工中宣讲我们的经营思路和想法，使员工理解和认识到他们工作的重要性，提高了员工对企业的认同和工作的

热情。同时我亲自到客户中走访，认真听取客户对我们的意见和建议，发现服务和营销工作中存在的问题，并及时解决。今年三月份，我在金山屯区对集团客户的走访中发现，部分用户对\*\*公司不满，原因是认为我公司计费不准。经分析认为虽然问题的原因是多方面的，但我们自身存在的原因也不容忽视，那就是由于我公司资费套餐复杂且种类繁多，用户难以理解，而部分营业员、营销员的水平本资料权属文秘公文第一站严禁复制剽窃较差，无法给用户一个清楚的解释。针对此问题我立即组织研究了对策，加强了人员培训考核力度，提高服务人员对帐单、话单的解释能力，对全体营业员(包括合作营业厅的营业员)分批进行培训，努力提高营业员的素质。经过一段时间的努力，客户的满意度有了较大提高。

通过对客户的走访也能够督促员工踏踏实实地开展服务和营销工作，保证我们的经营思路得到真正的贯彻执行。

一年以来，在省公司的正确领导下，在总经理和班子成员的支持下，通过分管人员的共同努力，我所分管的工作取得了较好的成绩。在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存在一定问题：一是工作思路不够系统，对工作的总体把握上还有欠缺之处，驾驭能力有待进一步加强；二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存在急躁情绪，领导艺术有待进一步提高；三是决策不够果断，指挥尚欠力度，工作有时放不开手脚，能动性和创造性有待进一步发挥。对工作中存在的问题，我有比较清醒的认识，并有决心和信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进。

针对自身及工作中存在的问题，下一步我的工作将从以下几个方面入手：

- 1、搞好绩效管理工作，通过这项工作的开展，指导市场部门的中层干部及管理人员及时把握工作方向，努力提高他们的工作能力，带动全体经营人员的共同进步和工作目标的完成。



2、努力提高服务水平，力争在大客户、集团客户、普通客户的服务上有一个大的突破，积极推进行业信息化解决方案，在业务与服务上突出我们的优势。

4、加强管理，避免漏洞，保证各个部门工作目标的一致性，进一步提高执行力。

内容仅供参考

## 政企稽核工作总结汇报 稽核科工作总结篇五

(一)加快业务发展，大力增收节支，确保收入和利润两个目标的实现

按照“3g实现新突破，宽带和2g取得规模性发展，增值、转型和融合业务实现增收保收，针对三类客户群开展精准营销”的经营思路，量质并重，实现各项业务有效快速发展，确保通信收入和利润两个目标的实现。

1. 实现3g业务突破式发展

2. 实现宽带和2g规模化发展

3. 实现增值、转型和融合业务有效发展

转型业务方面：针对神眼业务，重点关注营业厅、基站监控等项目，结合连锁行业需求，推广连锁店神眼业务，一对一推广，加快神眼业务发展。针对信息魅力业务，坚持政府带动，行业发展的思路，继续推进政府信息魅力应用；推动“商务新动力”营销开展。针对家电下乡，结合联通信息村进行发展，重点关注婚嫁客户、教师、医生、种养殖户等。