

2023年保险年度工作心得体会总结(大全5篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

保险年度工作心得体会总结篇一

细算一下，本人在xx保险公司工作已有三个年头了!经过三年的磨练，本人已从过去那个卖不出一份保险的新手，成长为公司保险业绩排在前头的佼佼者了。为保证自己未来的工作也能够如过去那样顺利开展，现将上半年的工作做一下总结：

能够在保险公司坚持工作三个年头，本人以为自己做得做多的，或许就是不断地提升业务能力了。刚开始做保险时的窘迫，自不用说，甚至于在今年上半年之前，去年下半年的时候，本人的'业绩本人的业绩也上升到前三之后就再也没有突破过了。在今年上半年，本人意识到自己的业务能力或许没有了进步时，本人开始寻找突破的机会。本人努力为自己业务能力的提升，做着寻找客户、维系客户的工作，或许是之前的工作一定要积累到一定量或者时期吧!本人在今年上半年时，业务能力得到了厚积薄发时地提升。

在提升业务能力的过程中，也正是本人坚持学习进步的过程，不过这过程值得单独拿出来说一说是因为本人为了学习进步参加的相关培训都让本人受益匪浅，另起一行记录下来才对得起自己的努力与付出。在今年上半年中，本人一共参加了x场培训，这些培训都是本公司的前辈们亲自给我们进行的培训，在培训中，本人发现了自己业务能力无法得到突破的原

因，也发现了迅速提升业务水平的诀窍。也是在坚持学习进步的过程中，本人才有了如今现有的这些成就。

总结到上半年工作的最后一点时，本人毫不犹豫将标题写为了“保持不懈干劲。”在保险行业工作是需要有一份不可思议的热爱支撑的，毕竟保险业在很多时候都会被人家所排斥，会以保险业多是骗人的来总结，也正是因为这样一份否定在前方阻挡着我们本行业的工作者，我们才有了真正热爱这个行业和并不热爱只是因为生计而工作的区别，而这份不懈的干劲，正是可以将这份热爱坚持下去的原因！本人在上半年的工作，继续保持了不懈的干劲，以这份干劲得到了不错的成绩。

保险年度工作心得体会总结篇二

进入xx已经有4个年头了，真快啊！四年的时间可以发生很多很多的事情，但我依然坚守在客服这个岗位上。4年前，我还有个刚从大学毕业的职场菜鸟，现如今已经是一位孩子的妈妈了，周围的人和事都在发生着变化，只有我这颗爱国寿的心始终未曾动摇。所以当我还在休产假时，领导告知柜面人手已经严重不足时，我义不容辞地放弃自己年幼的孩子，交给妈妈代为抚养，自己就立马回到工作岗位上。今年年中全市的岗位竞选使得公司人员岗位大变动，我也有幸被提升为了xx县支公司客户服务中心的主办。这是领导对我工作的肯定，我也会再接再厉。当然，这就要求我对工作也要更加的有责任心，正所谓“在其位，谋其职，尽其责”，一个员工最起码的职业道德就是对工作有责任心，我也一直以此为律己。当然，人无完人，回顾这4年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持和帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。现将今年的工作情况总结如下：

来公司工作已经4年多，一直在客户服务中心任职，日常的工作也都是按部就班，工作模式没有多大的变化。但是公司的

制度年年变，月月变，这就使得柜面的服务要做到更加到位，加上今年xx评选省级文明城市，于是县里也有在进行县级文明柜面的活动。在信息科技发达，人们视觉感官强烈的21世纪，人们最在意的就是服务，很多商家都是用服务打开市场。同样作为销售为主的人寿公司，身为人寿公司的柜面服务人员更是深知其重要性。今年9月份的时候，省公司要求全省完成集团老业务的月转年的工作，我们xx公司有325单。一接到这个同事，我们就在陈燕经理的带领下开始工作，但是325单中有将近200多单是没有留存电话号码和身份证号码的，这就使我们的工作陷入了瓶颈。最后，在市公司领导的建议下，走访了坐在客户的居委会。

然后，我们就在晚上下班后一个一个打电话确认，由于老业务的被保险人都是年过半百的人，几乎全部都人不清楚月转年到底是个什么保全作业，于是乎，每打一个电话之前，我们都要把每个保单的领取金额，领取时间，打入的是哪张卡，还有几期未领取等等~~，几通电话下来，我们的喉咙也都是口干舌燥，第二天客户来办理时候，还要解释一番。这种种的辛苦真的只有身处其中才能体会的到，但是，我们依旧没有放弃，用我们真诚的态度和微笑，得到了很多伯伯阿姨的支持。在12月7日晚上，已经超额完成了省公司布置的任务。

我工作中的优点是：有较强的适应环境的能力，和同事关系融洽，工作认真负责，效率高，不耻下问，不迟到，不早退。在办理业务时，有耐心，态度和善，微笑服务。当然，在工作中我也存在着不足，有时做事为求速率，导致质量不高，还有点马虎，但是，我会在今后的工作中发扬自己的长处，改正自己的不足。

我很喜欢，我很珍惜我现在的工作机会，在接下去的工作中，我会继续保持我工作的热情，做到尽善尽美，不让领导失望，我会用我的真诚和服务赢得感动！

保险年度工作心得体会总结篇三

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

责任保险是以被保险人的民事损害赔偿 responsibility 作为保险标的的保险。不论企业、团体、家庭或个人,在进行各项生产业务活动或在日常生活中,由于疏忽、过失等行为造成对他人的损害,根据法律或契约对受害人承担的经济赔偿责任。下面小编给大家带来保险年终工作心得体会,希望能帮助到大家!

保险年终工作心得体会1

20__年,我加入到了__保险公司,从事我不曾熟悉的__保险工作。一年来,在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下,自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务,在自己的业务岗位上,做到了无违规行为,和全司伙伴一起共同努力,较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人年来的工作情况总结。

一、提高了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,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、提高了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、严格执行了各项规章制度

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、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成了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。

一年多来，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，也发现自己与秀的伙伴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。

保险年终工作心得体会2

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。光阴似箭，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20__的工作。有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛。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，规范理赔操作实务，优化理赔处理流程；领导多次安排组织学习专业理论，法律法规，条款要例等专业知识的培训，让我们掌握到更多的专业知识，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，__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，坚定的理想信念；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，一定听从领导的安排，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__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！

保险年终工作心得体会3

时光荏苒，20__年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

参加工作近十年，也写了近十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首时对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。作为财产保险公司，财务是公司的关键部门之一，对内要与上级公司配合沟通协作做好本公司的内部服务工作，目前社会对从事财务的人员水平要求也在不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握社保、税收政策及合理应用。一年来，在领导带动下以及全体成员的帮助下，我从接手财务兼承保部主管工作到熟悉该工作的各项细节，不断改进工作方法，提高工作效率，在这一年里承保部全体人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。

回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、以“大营销、大服务”为宗旨和效益的目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20__年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

一、承保部管理工作

20__年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意

识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗”的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范文明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3)认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

三、财务核算工作

(1)严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

(2)对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3)正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与

税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(4)作为公司底层管理人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

保险年终工作心得体会4

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

一、员工管理、业务学习工作

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订开门红、国寿争霸赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订___年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

二、意外险方面工作

学平险：

一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。

二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础。

三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将___万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在___月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：

一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在___万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。

二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按

条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。

三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的'情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

保险年终工作心得体会5

一年来，__保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

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__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性的培训计划，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监控，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 and 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性和创造性的用人机制。

;

保险年度工作心得体会总结篇四

我从事农村社会养老保险工作（以下简称农保工作）已经多年，劳动保障所成立后，乡里的领导继续安排我分管农保工作。面对xx年的农保工作任务，我感到压力还是很大的，怎样完成今年的农保工作任务呢！针对这个问题浅谈一下自己的一些观点。

一、首先争取乡镇领导的支持。领导的关心支持既是我们工作的动力，也是我们农保工作的关键，更是我们完成农保工作任务的前提。因此，我们必须向领导汇报好全县劳动工作会议精神，汇报好劳动保障所农保工作任务，在领导的关心支持下制定好具体的、切实可行的工作措施，把农保工作摆上议事日程是完成与做好农保工作的第一步。

农村社会养老保险工作是一项长期复杂的系统工程，专业性、政策性很强，连贯性很强。新形势下的农保工作要求更高，任务更艰巨，工作更复杂。要想实现今年的任务目标，必须付出艰苦的努力，辛勤的劳动。因此我认为，在乡镇从事农保工作的同志，必须进一步改进工作作风，发扬求真务实的精神，站在讲政治、讲大局、讲奉献、讲稳定的高度，把农保工作摆上重要议事日程，不推诿，不等靠，树立早抓快上的思想，积极主动地研究和制定工作计划，做到目标明确，责任到位，服务到位。

三、进行广泛宣传，营造良好的社会氛围。农民是农村的主体，也是农保工作的主体。只有把广大农民的积极性充分调动起来，才能使农保工作真正落到实处。发扬“走千家万户，道千言万语，吃千辛万苦”的农保精神，深入基层，深入村队，深入农户，服务到家门，把宣传、解释、测算、养老金发放等工作真正说到农民的心坎里。通过讲政策，算细帐，讲利益、讲好处，让农民们能够透彻地了解参加养老保险后

能够解决自己的什么问题，认识到参加农村社会养老保险确实有好处，确实能够解决实际问题，群众才会有积极性，才能分清楚眼前利益和长远利益的关系。宣传力度要到位，宣传方式要灵活。采取标语、广告、广播，街头咨询、散发传单、制作图版等各种宣传方式和新闻媒体大造声势，采取一切可以采取的形式让广大人民群众知道农保工作的目的和意义，在乡镇主要街口要道刷写农保宣传标语，真正形成立体式、全方位农保宣传阵势，不断扩大农保影响。利用大集等场合对农保政策、知识进行宣传，做到农保政策家喻户晓。只有把农村社会养老保险的政策、好处宣传的家喻户晓，人人皆知，农民群众才能自觉行动，积极的拥护支持和参加农村社会养老保险。

能抓住实效，取得成绩。

五、引导农民不要把参加农保，理解成是乱收费。从根本上说，农村社会养老保险是福利而不是负担。农民在有组织、有管理、有保障的前提下，自愿交纳农村社会养老保险费则是个人收入的延期消费。这不仅不是农民负担，而且与乱收费、乱集资、乱摊派的“村提留”、“乡统筹”有着本质的区别。一是农民参加养老保险全部记入个人帐户。年老后领取养老金，多交多领，少交少领。所有权属于农民个人，权益关系十分清晰。二是农民所交保费的增值和安全还得到国家政策的优惠和法律的保护，从而使农民所交纳的保费不但没有减少，还得到明显高于银行存款利率的增值；三是从交费标准上看，从几元钱开始的不同档次可供农民根据自己的经济状况自主选择，标准比较低，交费方式比较灵活。因此，农村养老保险是已经解决了温饱并略有节余的农民群众能够承受的，这不会形成农民负担，反而是农民的福利，是农民自己解决养老问题的一个有效办法和途径。

六、要把握重点，稳步推进，分类指导，方法科学。乡镇农保工作需要把握重点，讲求办法，在全面推进乡镇农保工作中，需要根据各村、各户的不同情况来开展工作。选准重点，

以重点带一般，坚持因村制宜，分类指导，比如在相对富裕的村，可以采取集体入保的办法，在经济发展相对较弱、发展不平衡的村，可以选择大户、富户，在计划生育的典型村，可以选择独生子女户和纯女户拓展工作，还可以探讨各村队干部参保的优惠政策，达到树立一点，辐射一片的目的。

七、加强学习，克服畏难发愁情绪。客观地讲，开展农保工作，征收农村养老保险费难度是有的，干啥工作都是如此，没有轻松的工作，要把难度相当大的农保工作能够推进到位，就是靠的我们对工作高度负责的精神、多年来在工作中形成的一种素质，畏难发愁是不行的。

八、引导农民改变“养儿防老”传统观念，树立靠“社会养老”、“自身养老”的意识。从长远看，随着计划生育政策的长期推行，家庭养老资源逐步减少，供养能力逐年下降，传统的家庭养老方式将受到前所未有的挑战，在这种形势下，只有发展社会养老才是解决家庭养老问题的根本途径。引导农民趁自己年轻有劳动能力的时候，为自己投一份养老保险，争得养老的自主权，在丧失劳动能力时，就会安度自己的晚年。因为将来如果子女能履行赡养义务，参加养老保险可以使自己的生活更加充裕；当家庭保障不充分时，养老保险可以提供另一经济补偿；当家庭保障功能失效时，养老保险可以向他们提供生活必须的费用，确保他们晚年的基本生活。农民改变农村传统的“养儿防老”的观念后，还可以降低农村计划生育的难度，会为今后农村的社会进步、农业的全面发展和农民的美好未来起到不可低估的作用，可以有力地推动农村社会的文明进步。

总之，农村社会养老保险工作是党和国家高度重视和关心的重大问题，也是农民群众关注的热点问题，它涉及到农民的切身利益，关系到农村的发展，也关系到农村的稳定。在新形势下做好农村养老保险工作，不仅有利于解决农村存在的深层次问题，而且还有利于我县社会保障体系的建设。我们一定要抓住我县农村社会养老保险工作起步早，参保面广，

群众基础好的优势，深刻理解新形势下农保工作的新任务，新内容，新要求，切实转变思想观念，提高认识水平，改进工作作风，加强学习，提高掌握政策，运用政策的水平，提高对农村社会养老保险工作的认识，把农村社会养老保险工作做实、做强、做大。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content_2());

保险年度工作心得体会总结篇五

1. 切实加强政治建设。

我始终把政治建设摆在党的建设首位，引导全体党员旗帜鲜明讲政治，增强“四个意识”，坚定“四个自信”，坚决做到“两个维护”，自觉在思想上政治上行动上同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致。

2. 抓好“不忘初心、牢记使命”主题教育。

在对物资中心党建工作充分调研的基础上，我主持设计了物资中心主题教育工作方案，突出用主席思想武装党员、干部职工。

同时，结合物资中心实际，以切实有效的载体、务实管用的抓手、直抵人心的方式，进一步强化党性锻炼，着力解决信念不坚定、宗旨不牢固、初心缺失、使命感不强、担当不力等问题，明确党员“初心”，推动主题教育在物资中心扎实开展、取得实效。

1. 抓党支部建设。

物资供应分中心党支部不定期开展政治学习、谈话谈心等活动。在期末评优评先等方面，我坚持集体协商、民主集中制的原则，赢得支部成员的认可。

2、加强党员队伍建设。

目前，物资中心共有职工9名，其中党员3名，占职工总数的29%。在按照党员发展流程，规范发展材料的前提下，杨鹏鲲、李冬林两位同志正在培养过程中。

3. 以党建评估为抓手，做到管理规范化。

支部强化党员教育管理工作，落实党建工作制度，实现党内组织生活制度化、常态化。2020年，召开党员大会4次，集中政治理论学习12次，讲党课4次，组织全体党员外出学习考察3次。

同时，按照公司党委统一部署，积极开展党建评估工作，对照党建评估指标体系，开展了自查，做好迎接党建评估的各项准备工作。

4. 扎实开展主题党日教育活动。

为推进“不忘初心、牢记使命”主题教育走深走实，进一步深入学习贯彻主席的重要讲话精神，我组织党员开展了“初心使命四问”主题党日活动。

党员分享自己的体会和感受，深入分析查找自身存在的不足，从中找差距、补短板，提出改进办法。

1. 结合实际制定并落实好政治学习计划。

根据校党委统一部署，并结合物资中心的工作实际，我主持制定出总支2020年政治学习计划，并认真组织落实。

2020全年，组织党员以“2020年政府工作报告”、“主席思想的专题学习”“不忘初心，牢记使命”组织政治学习共12次，并按时向公司宣传部报送学习材料。

同时指导党员职工积极利用“学习强国”平台，提升政治素质，部门人均积分多次排在公司各部门前列，取得了较好的学习效果。

2. 牢牢掌握意识形态工作主导权。

贯彻落实意识形态责任制，配合公司加强意识形态引导与管理，管好舆论导向、管好思政课教学阵地、管好思政课干部职工队伍，切实落实管党治党政治责任。

在过去的一年内，物资中心全体党员干部守土有责，落实好基层党组织意识形态工作日报告和零报告制度。

在回顾物资中心支部工作取得成绩的同时，我也清晰的认识到自己在工作中还存在一些不足。

一是党支部工作头绪过多，主题活动交织错杂，牵扯到党务、德育、教学、工会等方方面面，个别工作存在实效性不足等问题。

二是平时忙于事务，深入一线次数不多，和职工工谈话交流较少，不能全面、及时、准确掌握职工的心声。

三是开展支部各项活动形式较为单一。受客观条件的限制，各项活动形式还比较单一，主要学文件、看视频、传达上级党组织的指示等等。

四是还存在政治理论学习不够全面、深入和系统的问题。部分学员对政治理论学习不够重视，“蜻蜓点水”，没有全面系统透彻地理解相关理论内涵和精髓，特别是对主席记关于

教育的重要论述理解把握和贯彻落实还不够到位。

一是强化宗旨意识，服务公司各项工作。

坚决贯彻党的民主集中制，增强抓落实的本领，担当作为、狠抓落实，多想事、多干事、干好事、干成事、不出事，吃苦耐劳，乐于奉献，勤勤恳恳，快节奏，高效率，高质量地工作。

二是进一步抓好理论武装。

坚持把补精神之“钙”、铸思想之“魂”放在首位。突出抓好党章党规和主席思想的学习，学习更加深入，做到进入思想、推动工作；头脑更加清醒，做到立场坚定、旗帜鲜明；贯彻更加坚决，做到信念坚定、对党忠诚。

三是着力聚焦重点工作。

切实强化理论武装，提高政治能力，让主题教育成果内化于心、外化于行，推动各项重点工作落实。持续将主题教育与思政课教学工作结合，统筹部署、协调推进，达到相互促进、共同提升的目的。