

2023年保险人员总结 保险人员个人工作总结(优质9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

保险人员总结篇一

1、经过市场调查，结合xx家政及各家医院的特点，提出护理费实行统一价格，既节省了理赔手续，又降低了此项费用的赔付。

2、涉及人伤（病）案件流程、非车险特别告知单证、人伤案件跟踪表、医疗审核表等单证。使人伤案件集中立案，集中医疗审核，简化了理赔程序，也大大降低了赔付。

保险人员总结篇二

来中国人寿有一年多了，有了一点微不足道的小成绩，发来不是为了博得众人同行的赞赏亦或是同情的目光，只为分享下经验，促进下业绩的提升。

首先，我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，让自己挣到钱、使自己和自己的家人的生活质量得到改善，就得有打持久战的决心和毅力！如果没有这种决心和毅力，遇到人家的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃保险，换个更适合自己的工作算了！一开始，做保险被拒绝那是常事，慢慢都习惯了，到现在我已经是无坚不摧了，哈哈，其实挫折多了，经验也就有了，方法也就有了，拒绝也就少了。另外也可以

换位思考，我们有时候去逛街、买衣服，我们常常是转上好多家才决定在其中某一家购买，那剩余的不都是被我们拒绝的对象吗？我们几乎每天都在拒绝别人，别人照样过得好好的，别人拒绝我们又有什么大不了的？不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拜访量，慢慢总是会有成绩出现的。

在这里，不得不提下，做任何事，方法很重要。如果感觉不对了，就该转换思维，换换其他方法了。比如，经过多年奋斗，曾经那些拒绝我、不用的我的客户，现在大多数都和我成为了十分要好的朋友了。我也得力于他们的帮忙，荣升为公司的小主管了。管人可比挖掘客户难多了，同样是学问一门啊。一开始是混乱不堪的，不是客户资料遗失找不到了，就是客户资源被离职业务员带走了。整的我的焦头烂额啊！现在不都说什么信息时代？我便想找找看看是否有电话销售系统管理之类的软件，可以帮帮忙么？没想到还真被我在网上挖到了。正如我当初的做业务一样，我的团队的业绩也在此发生了转机。

其次，我觉得做保险是一种筛选工作，或者说我们做的是一种沙里淘金的工作，我们要大量地、快速地筛选我们的拜访对象，大量地排除那些沙子，尽可能快的找到我们的金粒！一个人要有财力，还要有参保的愿望，才有可能成为我们真正的客户。试想，如果一个家庭一年的毛收入只有2.5万元，而且还有孩子，你怎么能指望他每年拿出近1万元来买保险呢？除非他是疯了！所以，我们在拜访客户时，对于财力不足、收入仅够维持日常生计的客户，就不要多花费时间和精力了！这就要求我们非常善于观察和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有财力买保险；或者说，对方有财力买什么样的保险，这类保险对他有没有意义。如果有，就继续跟进，如果没有就赶紧放弃，换个目标，这就是筛选工作。我的团队现在已不像从前我那样做这样繁琐的工作了。我们会通过各种途径购买大量质优的客户资料，批量导入电话销售系统，销售人员只需要耳麦一戴，保持良好情绪，与客户沟

通就好。现在的销售量及销售额是之前的好几番。这样我觉得有必要同大家分享的原因，好东西，咱也不掖着藏着。为了，我们伟大的保险事业做点贡献也是应该的。嘿嘿！见笑了，各位！

再次，当然个人的职业素养也十分重要的。尽管现在电话销售系统，方便了我们的工作，提高了效率。但是勤奋依旧是我们要保持的姿态。想当年，我从早到晚，跑着跑那，风吹日晒，一天跑十几家客户，被人拒绝n次的，也依旧精神饱满。去过的片区，去了又去。以至于很多人都认识了我这个卖保险的小子了。唉！岁月催人老，当年的小子现在也就是人到中年了，责任重重了。

电话销售尽管改变了以往我们保险行业的销售模式。事实上不能单纯的说改变了，应该说是优化了。但是我们当年的热情和勤奋的态度依旧不能降低，尽管现在人们的保险意识有所提高。客户光拜访一次是很不足够了，还需要我们一而再，再而三的去跟进，去推敲他的需求。当然，方法对于我们来说也是十分重要的，上面也已经强调过了。不能整天整天的追着客户买保险，这样会遭人投诉的。要将我们的销售概念模糊化，不有人就提出来么做销售，就得像跟客户在谈恋爱一样，慢慢地把对方的需求挖掘出来。比如，时常关心关心客户，让他能想起你，想起你是个卖保险的。当他有需求的时候，就会第一时间找到你就足够了。另外，先进的工作方式和工作工具也是很有必要的。

无论怎样，我会以饱满的热情和积极的态度坚持把保险工作做下去，去遇见更好的未来！

保险人员总结篇三

即将过去的__年是__支公司极其不平凡的一年，随着总公司的转型发展和业务结构的调整，支公司的业务发展也受到了一些影响。但是在分公司各部门的大力支持之下以及支公司

全体员工的共同努力之下，基本上完成了全年业绩目标。现就__年的具体个人工作情况总结和__年的工作计划作如下汇报：

一、__年工作回顾

（一）业绩完成情况

保政策的变化，导致有一部分业务转保到了同业公司。

（二）具体工作措施

报价给续保客户，让客户感受到保险公司的贴心服务。

(2)?积极发展寿险代理人业务。尤其是其他无产险的寿险公司业务人员为重点开发的对象，这种业务发展模式对我们产险来讲成本低廉，业务分布较为广泛。同时，寿险人员可以利用产险业务开拓寿险客户，从而实现双赢。

(3)积极发展交叉业务。利用本公司与同业公司之间承保政策的差异性，与同业公司开展分保业务和共保业务。

（三）不足之处

渠道业务发展方面还比较欠缺，希望明年在渠道业务开拓方面做得更好。

二、__年工作计划

（一）业绩目标

1、__年的业绩目标为250万，其中，车险200万，非车险50万。

2、业务达成措施

重点做好续保工作和渠道维护。

合作关系，利用寿险公司代理人员众多、分布广泛的优势，积极发展乡镇业务市场。

风险保障；其次，积极发展火灾公众责任险、家财险、个人意外险、物流安全责任险等效益型险种；最后，选择性的发展低风险的建工险业务。

最后，希望在分公司领导以及各个职能部门的支持和帮助下，通过与__支公司全体员工精诚合作、共同努力，尽全力完成__年的个人业绩目标任务！

保险人员总结篇四

一年来□xx保险xx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。

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xx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。

“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。

保险人员总结篇五

本人于年x月起任区建设局副局长，主要负责建筑行业管理和局安全生产工作。自年以来，本人认真地贯彻执行党的方针政策，落实政府和局班子的各项决议，努力工作，勤政廉政，各项工作取得了一定的成绩，较好地履行了岗位职责。

现将本人年以来履行职责情况报告如下：

一、加强建筑行业管理，不断规范建筑市场秩序

根据建筑市场存在的突出问题，积极探索，采取有力措施加强和改进建筑行业管理。一是严格工程基本建设程序管理。根据《建筑法》和《行政许可法》等法律法规，着力完善建筑工程施工许可制度，规范审批程序，依法开展施工许可审查；同时，健全建设工程项目执法检查制度，安排骨干技术力量每月开展对建设工程项目的执法监察巡查，加大执法力度，依法查处未经许可擅自施工等违法建设行为125项，有效提高了工程各方主体依法建设意识。二是抓好建筑业企业管理。严格执行市场准入和清出制度，加强外地企业进驻登记备案管理，建立企业诚信档案和诚信管理机制，坚持依法清退不良企业，不断规范企业的市场行为。三是强化工程质量监管。健全和完善施工图审查、工程质量监督技术交底、质量安全预警预告等一系列规章制度，建立建筑工程质量安全监督管理长效机制；全面推广使用预拌混凝土，加强建筑材料试验和门窗三性、工程桩基、混凝土后锚固件等检测，促进工程质量有效提高，四年来受监工程竣工验收合率达100%。四是大力开展清理拖欠工程款和农民工工资工作。成立了专门的工作小组，深入项目工地宣传建筑行业劳动用工的法规和政策，并认真接待信访投诉、努力调处纠纷。年至今，共调处工程款、工人工资纠纷183宗，清还被拖欠工人工资5703万元，及时化解了社会矛盾。

二、加强安全生产管理，推动建筑行业健康发展

坚持“安全第一，预防为主”的方针，认真贯彻落实区政府、区安委会和上级主管部门的部署，大力抓好建筑行业安全生产工作，认真履行局安全生产直接责任人职责。一是狠抓安全生产责任落实，每年年初与各建设工程的建设、施工、监理单位签订工程项目安全生产及文明施工管理目标责任书，把安全生产、文明施工的责任细化到具体部位、具体到人，使监管更加到位。二是深入开展安全生产宣传教育，结合“安全生产月”、“安全生产月”等活动，通过采取悬挂宣传横幅、举办宣传咨询活动和利用新闻媒体等多种途径广泛宣传建筑安全生产知识，召开安全生产现场会、开展应急救援演练等方式加强安全教育；同时，大力推广建筑“平安卡”管理制度，共举办了培训班128场，培训建筑工人8500多人次，强化了从业人员的专业技能和安全生产意识。三是大力开展安全生产检查整治工作，四年来，先后部署开展了10次建筑施工安全生产大检查以及12次深基坑、高支模、起重机械、防风防涝等专项整治活动，狠抓安全问题整改落实，有效防止重大安全事故的发生。

三、坚持严格自律，做到勤政廉政

本人积极参加深入学习实践科学发展观、民主评议政风行风和纪律教育等学习月等活动，认真学习贯彻《中国共产党章程》《中国共产党党内监督条例(试行)》、《中国共产党纪律处分条例》和《中国共产党领导干部廉洁从政若干准则》等党纪党规，落实领导干部党风廉政建设岗位职责，坚持依法行政、按章办事，无利用职权谋私获利；忠于职守，廉洁自律，无私自从事营利活动，也无利用职权为配偶、子女和亲友经商办企业提供优惠条件；奉公守法，遵守财经纪律和公共财物管理、使用规定，无假公济私、侵占公共财物等违规行为，做到自重、自省、自警、自励。

四、存在不足及努力方向

四年来，本人踏实工作，认真履行职责。但同时也存在着一些不足，主要有：政治理论水平有待进一步提高，建筑市场秩序还不够规范，安全生产工作力度仍需进一步加大等。在今后的工作中，本人将坚持立党为公、执政为民的理念，加强政治和业务理论学习，贯彻落实科学发展观，积极开展工作调研，进一步加强和改进建筑行业管理和局安全生产工作，坚持依法行政，按章办事，廉洁奉公，更好地做好各项本职工作。

保险人员总结篇六

尊敬的领导和同志们：

大家好！

我于200*年6月任个人业务部经理，两年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务，保险公司个人业务经理总结(述职报告)。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习江总书记的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向

作用。

二、狠抓业务发展取得了明显成效。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：1、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。200*年5至7月，由于分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。200*年九9、10两个月以分红险销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了广东和上海。“鸿泰杯”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

三、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞费了心思。200*年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：

一是全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。二是对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。200*年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到底全拾基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基矗同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在200*年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

4、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。

任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

四、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系。

两年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是200*年8月，我省第一期以自己的力量教学，为期14天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近200余人。二是主管培训。两年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

保险人员总结篇七

日月如梭，转瞬间xx年行将进入序幕！做为保险公司的一份子来说，首先感激领导和同事在这即将一年的工作中，对我的教导支撑。同时，在这工作期间，有得也有失，现就工作扼要总结如下：

一、工作思想方面

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

二、业务方面

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨8：30分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定1号和16号为我们的领单日，每次只能申领半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以25份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以25份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒（4套为一盒）标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

三、工作中做的好的方面

1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

四、工作中的不足

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与人沟通的能力。

3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

保险人员总结篇八

按照《各省各市城镇企业职工养老保险条例》的规定，所有企业及其职工，国家机关、事业组织、社会团体和与之建立劳动合同关系的劳动者，以及个体经济组织及其从业人员，不论户籍关系如何，只要有一个月以上工资收入的，都要参加养老保险统筹，并按照规定缴纳养老保险费。失业人员由于种种原因暂时失去工作岗位在事业期间没有工资收入，可以不缴纳养老保险费。

二、事业前和再就业后缴纳的养老保险费个人账户怎样处理

按照我市现行规定，失业人员事业之前和再就业后缴纳的养老保险费合并计算，其缴费年限累计计算。失业期间间断缴纳养老保险费的，基本养老保险个人账户予以保留，其储存额连续计算利息，并与再就业后的个人账户合并纪录，个人

账户号码始终不变。

三、失业期间符合退休条件能否办理退休手续

失业人员因种种原因未再就业的，在失业期间达到国家规定的退休条件时，向本人户籍所在地的失业保险经办机构提出申请，由失业保险经办机构负责按规定相当地区、县劳动保障行政部门申报办理退休手续，经批准后，由区、县养老保险经办机构负责发放基本养老保险待遇。

四、失业期间死亡或在以办理退休手续后死亡的有何待遇

只要参加了我是基本养老保险统筹，无论失业人员和在职职工，也无无论是在退休前或退休后死亡的，其基本养老保险个人账户中个人缴纳部分的本金和利息，一路发给其指定的受益人或者法定继承人。另外，无论失业人员或在职人员，如果在退休或死亡的，按我市规定还可以在养老保险基金中享受丧葬补助费和遗属抚恤金待遇。

五、再就业后如何办理养老保险关系接续手续

失业人员实现再就业的，应同用人单位签订劳动合同后，办理转移档案关系手续，重新启封养老保险手册，并在新的用人单位办理登记和申报缴费手续，按时足额缴纳养老保险费。职工自谋职业或非正规就业的，可以把档案关系和养老保险关系存入本市具有代办养老保险职能的职业介绍机构，在该职业介绍机构办理委托存档手续后，可以重新恢复养老保险关系，继续缴纳养老保险费。

六、失业后间断缴纳养老保险费对退休后领取养老金有何影响

按照我市现行规定，累计计算的缴费年限至少满十五年的，退休后才可以根据规定按月领取养老金。如果间断缴费导致累计

缴费年限不满十五年的，只能领取一次性养老金。对于间断缴纳养老保险费的，在达到国家规定的退休条件，计发基本养老保险待遇时，直接影响个人账户养老金和过渡性养老金。同时计发基础养老金，以退休时上一年全市职工社会平均工资为基数，合历次间断缴费前的全市职工社会平均工资进行平均化处理，取出算术平均值。这样就使计发基础养老金的基数降低，相对计发的基础养老金也将减少。所以说间断缴纳养老保险费，将直接影响退休后的养老金水平。

七、失业期间不缴纳养老保险费是否需要办理中断缴费手续

失业人员在和用人单位解除劳动合同关系后，原用人单位将其档案等转到失业人员户籍所在的区、县劳动保障行政部门，同时封存养老保险手册，中止养老保险关系。不需要在另行办理中断缴费手续。

[失业人员养老保险]

保险人员总结篇九

半年来，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，使今年上半年的学平险续收工作顺利地完成打下坚实基础。

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x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x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。今年上半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。

三、寿险业务方面工作：

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。

一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。

二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、今年上半年在总公司的指导下从营销部招募了_人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费_万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在今年下半年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

五、建议：

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。

二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮助。

六、今年下半年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、今年下半年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。