# 保险公司党工工作总结(4篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2023-12-28

*保险公司党工工作总结1工作中的不足：由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。在保险销售...*

**保险公司党工工作总结1**

工作中的不足：由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。在保险销售的眉县市场，天地虽宽，但增员的路走的很艰难。所以现某某、某某互动部团队的建设是一大问题。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，互动部员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大团队的发展和市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在章上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩!

20\_保险业务员年终工作总结 20\_年保险业务员个人年底工作总结 20\_年底保险业务员个人总结参考 保险业务员年底个人工作总结样本 保险业务员年底工作总结范文 20\_保险业务员年底总结例文 20\_保险业务员年终总结范文 保险业务员年终个人工作总结范文 20\_保险业务员个人年终总结范文 20\_年度保险业务员个人总结范文

**保险公司党工工作总结2**

畅通“主动脉”，让战斗堡垒“强”起来。亭湖党支部以提升组织力为重点，完善组织建设、夯实工作基础。>一是组织建设“再加强”。今年以来，重新选举党支部组织委员1名，发展入党积极分子2名，为党支部补充新鲜血液。>二是工作责任“再压实”。明确了\*\*党支部党建工作责任分工，由党支部书记抓党建工作，为提升党建工作质量夯实了基础。

四、>发挥基层党组织和党员作用情况

20\_年\*\*公司党支部紧紧围绕集团“卓越保险战略”和公司“建设全球一流财险公司”总目标要求，重点聚焦六大战略服务，突出在服务乡村振兴、疫情防控、理赔提质、服务提优、“三湾改编”机构改革、开展“温暖工程”活动、推进“我为员工办实事”实践活动等工作中，发挥支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，做到“支委带党员，党员带群众”。>一是，积极落实上级公司“温暖工程”部署，在\*\*党支部的领导下，\*\*公司建立起“\*\*微信群”，定期在群内公布农业科普小知识、灾害天气温馨提示以及防损减灾小妙招等等。>二是，在“”风灾中，广大党员带头放弃休假时间，带领公司职工，走村访户，深入受灾一线。尤其是“”龙卷风灾，时逢周末，党员同志立即奔赴受灾一线，现场指导理赔工作。24小时内，我司承保农户便收到了第一笔理赔款，暖心的服务工作和高效的理赔工作，得到了区委区政府主要领导和人民群众的的一致赞扬，彰显了国企本色。>三是，积极响应\*\*\*体制变革，对相关调整部门人员及时沟通、谈话，要求党员同志带头落实，讲政治顾大局，将\*\*\*精神贯彻到实处。四是，加强基层党建与地方经济发展有机结合。20\_年我司区域内食责险、安责险承保全覆盖，做到应保尽保。独家承保\*\*区防贫保险，辖区内乡村振兴保实现\*\*\*\*\*\*三个乡镇集中统保，区域覆盖面超60%，精准助力脱贫攻坚、促进乡村振兴，发挥保险了社会稳定器的作用。

五、>落实全面从严治党情况

20\_年\*\*党支部全面推动基层党组织落实党风廉政建设责任制、意识形态工作责任制，全面从严治党、用党的指导思想引领高质量的企业发展。>一是加强党风廉政建设，做好宣传教育，防微杜渐。20\_年\*\*党支部组织支委成员观看纪录片《贪婪的代价》以及《风清气正》等党风廉政建设专题教育片，加强党性修养，严于律己，洁身自好，干干净净履行职责，扎扎实实做好工作。>二是，抓好意识形态工作。切实担负起政治责任和领导责任，摆正位置，凝聚合力，强化担当，干好工作。作为亭湖支公司“一把手”，带头发展业务，以身作则，以促代管，能够做到“业务发展、过程管控、经营效益亲自主抓”，从不当“甩手掌柜”。

**保险公司党工工作总结3**

保险公司党支部党建工作总结

根据《分公司党委关于\_\_\_年党建工作安排意见》，支公司党支部紧紧围绕业务发展这个中心，结合中国\_、中国人保控股公司及中国人民财产保险股份有限公司确定的党建工作联系点的职责及要求，积极开展了形式多样、内容丰富、切合实际的党建活动。

一、高度重视，认真安排，合理部署。

支公司党支部高度重视和非常珍惜“基层组织党建工作联系点”这一行业党建组织工作的联系、了解形式，在工作中认真研究、及早安排。年初就确定了“围绕中心抓党建、加强党建促发展”的党建工作目标。为了实现这一目标，支公司党支部着重通过健全党务规章、完善党建制度、狠抓党建基础工作来落实。为此先后制定并完善了《党支部工作制度》、《组织生活制度》、《民主生活会制度》等十五个规章制度。创建并逐步完善了党员活动专栏，专栏中设有创建先进党支部的目标、党员教育的指导思想、党支部的重要任务、党支部班子自身建设标准等栏目。在上级党委和地方地方党委的帮助、指导下，先后修改、规范了党员治理和党务工作的程序，建立了党员花名册、组织生活纪录、党员党费收缴登记簿等，党员同志都能够积极按期缴纳党费。

支公司围绕中心工作，开展了形式多样、内容丰富、切合实际的各种党建活动。7月2日支公司组织全体党员到爱国主义教育基地----鸳鸯池，在鲜艳的党旗下，全体党员，表情庄重，共同重温了入党誓词，齐唱了《歌唱祖国》等传统革命曲目。嘹亮的歌声，表达了全体党员对中国\_的崇敬和爱戴。在座谈中，入党新同志满怀豪情地表示；用毕生的实践活动往返报对党的热爱。11月初，支公司组织全体党员到\_\_支公司的帮扶企业----\_\_县白龙棉花工贸有限公司，现场观摩了消防官兵对棉花灭火的模拟演习，并与企业员工共同探讨了高风险业务的风险转嫁途径，与业主协商确定了最佳投保方案。通过对棉加企业的现场观摩与学习，通过与企业员工面对面的交流和感想，通过对工作环境、工资待遇、社会地位等方面的比较，有力地激发了全体党员的工作热情，十一月份，通过公司全体员工的努力，业务进度同比上升，结案率较上月提高了9个百分点。

二、坚持原则抓党建，求真务实促发展。

支公司党支部在××全会结束后组织全体党员，认真学习了全会公报，党员同志人手一份结合工作实际的学习心得张贴在了党员活动专栏上。党支部侧重了日常工作中对党员的教育治理和引导监督。对于订在墙上，印在纸上的制度、规定，加强了日常考评力度。实行学习笔记按季度由支部负责人检查签阅的制度。一年来，党员中记笔记最多者已达3万字以上，平均记笔记在10000字以上。通过加强学习，增进党性实践活动，增强了党组织的感召力和吸引力，近期又有一位代理人员主动向党组织表达了积极加入组织的书面愿望，经支部会议、全体党员会议一致通过，确定该同志为入党积极分子，并按照发展党员的程序确定了联系人，便于与入党积极分子及时谈话，随时了解其思想动态，使其早日被吸纳到党组织。至年末支部共有党员9人，占支公司员工总数的。

党支部非常重视对党员“三会一课”的学习形式，并按年初制定的《党员学习制度》的期限，及时组织党员进行“三会一课”活动。每次党课前，支部对党课的讲授内容和讲授形式安排的非常具体、详尽。一年来，通过组织全体党员观看反腐倡廉电视录相两次、聘请县委党校教师专题讲座一次、指定公司内部有专长者备课讲授等形式，共授课七次。授课内容充实，授课形式新奇，通过应用电化教学等手段达到了预期的目的。党支部每月按期召开一次支委会议，研究党务工作，拟定新的工作目标，研究落实目标的具体措施。每月召开一次以上的党员学习会议，集中学习党的方针、政策，了解地方党委的阶段性工作部署。近期结合县上安排的扶贫捐助活动，在支部全体党员会议上传达讨论后，党员同志纷纷踊跃慷慨解囊，为贫困家庭和困难职工献上了一片爱心。支部对于每年一度的班子民主生活会和党员民主评议会高度重视，同步进行。在召开民主生活会前，向分公司党委组织部上报民主生活会的步骤、程序，并邀请上级党委成员莅临指导的书面安排意见，待分公司党委批复后，在全体员工中广泛征询意见。经支部书记归纳整理后，向责任人面对面反馈、谈心，开展批评与自我批评。在此基础上，班子成员将共性问题整理成书面的自查报告。评议中，经过班子成员自查，民主评议，与会者评议等程序，最终由分公司党委对每个成员进行整体评价。班子民主生活会和党员评议会上，对他人的评议开门见山，坦诚相待，起到了监督、促进，互相帮助、共同提高的作用，使党建工作的基础得到了进一步的加强。支公司党支部及时组织党员开展“为党员自豪”的各种活动，充分体现了党员同志的先锋模范作用。今年六月份，面对“时间任务双过半”任务缺口30万元的情况下，党支部号召全体党员，“勇挑重担、共度难关”。\_员王占国同志主动请缨，自我加压10万元，并最终完成了任务。在他的带动下，党员同志，纷纷主动要求增加任务，通过不懈地努力，在6月30日前，党员同志完成了各自主动要求增加的任务，使支公司的“双过半”顺利实现。“七?一”前王占国同志被分公司党委授予“优秀\_员”荣誉称号。

三、抓党员工程建设，塑企业服务形象

\_\_支公司党支部，针对党员人数多，党员同志分布在重要工作岗位的现状，狠抓了以党员活动为中心的六项工程建设。一是形象工作程建设。从支委成员到党员同志，严格自律、勤政为司，共同向保户作好服务工作，塑造人保形象。保户进门有迎声，问有答声；夏季备有饮水设备。公司营业场所窗明几净、标志醒目、各种示意图完整洁全。宣传折页、条款资料预备就绪。员工上岗着装统一，挂牌服务，待人接物严格按照《员工行为准则》行事，让保户在员工一站式服务中感受暖和。通过到位的服务，今年车辆承保数量比上年增长。二是素质工程建设，党支部通过加强政治理论学习，不断提高全体党员的政治觉悟。政治觉悟也是党员责任心的内涵。支公司连续四年以超额完成任务的业绩完成了上级党组织交给的光荣使命，也表明\_\_支公司是一个经得起考验的、有较高素质的集体。三是示范工程建设。在\_\_\_年初的任务分解中，支委成员承担了191万元的任务，占公司业务量的；全体党员承担计划任务占支公司总业务。在一些临时性的劳动竞赛任务或阶段性目标任务分解时，领导干部、党员经常是一般群众的2倍、3倍。在理赔现场查勘中，危险路段、夜晚出现场一般是领导、党员先行。在荣誉或福利面前党员干部过于迁让。在福利分配中，历年来，支公司上下一个标准，一律一视同仁。四是核心工程建设，全体党员是\_\_支公司的核心，而党支部又是核心中的核心。通过支委会统一思想熟悉，及时沟通各自的观点，起到了在班子建设上、队伍建设上、公司建设上的核心作用。在党支部的带领下，党建工作逐步迈上了规范化的路子。五是阳光工程建设，党支部对重大决策，党员民主评议，入党积极分子的评议等都进行了公开、公示。在员工工作目标责任制考核中，明确规定了党员有义务按期提出合理化的建议。支公司实行了政务决策公开，财务支出公开，业务赔付公开。通过阳光工程建设活动，领导之间、党员之间、员工之间关系更坦然了、更融洽了，相互间多了几分关爱和理解，在业务发展上充分利用各自的长相帮助他人。六是基础工程建设，支公司的业务经营治理经过几年的常抓不懈，已经夯实了基础；公司行政治理上，通过严格的规章制度，完善的监控体系，陆续步入了正规；党务工作通过结合业务经营治理开展，得到了加强，通过充实党建活动和内容，健全了规章制度和相关登记资料,完善了监督机制和各种会议资料,正在步入规范化。

**保险公司党工工作总结4**

保险公司汇报工作总结

保险公司个人工作总结 20XX年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20XX年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

一年来，xxxx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。今年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，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx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xxxx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。

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、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，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，来确保目标计划的顺利完成。

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

不平凡的20XX年即将过去，作为总公司“xx”开头年，xx省分公司全体在总公司领导班子的英明领导下，同舟共济、艰苦奋斗，始终坚持“xx”的经营指导思想，全力强化成本管控，狠抓机关作风整顿，全面转变工作观念，切实实现跨越发展。现将xx省分公司xx年工作情况予以汇报：

20XX年伊始，xx省分公司就面临展业市场竞争激烈，监管环境恶劣，经营形势极不乐观。分公司全体不畏繁重压力，及时应对以确保公司整体工作运行良好，干部员工思想稳定，业务经营稳中求进，业务发展稳中求快，发展态势稳中求好。主要呈现以下特点：

——业务发展逐步进入“迅猛”的发展轨道。截止12月底，累计实现保费收入 万元，较去年同期增幅为 %。其中，车险保费 万元，占比 %，完成年度计划的 %，较去年同期增幅为 %；财产险保费 万元，占比 %，完成年度计划的 %，较去年同期增幅为 %；意健险保费 万元，占比 %，完成年度计划的 %，较去年同期增幅为 %。

——经营效益逐步呈现良好的发展态势。分公司在经历了上半年艰苦发展后，下半年逐步呈现出良好的发展态势。全险种日历年度赔付率为 %，其中：车险赔付率 %，财产险赔付率 %，意健险赔付率 %。综合经营成本率截止12月底，保持在 %以内。

——市场份额平稳增长，始终保持有利的竞争局面。截至12月底，xx省分公司占全省市场份额为 %，同比上升了 %，整体排名为第 名。

全力推动业务快速稳定发展。

分公司自年初就根据市场现状，结合总公司各项政策及“xx”和“xx”的活动制定多种展业措施，并却对各机构、各渠道保费收入实行逐月分解下达计划，每周点评，每月分析，按照计划完成情况对各机构、各部门及各产品条线进行评比，对不同险种实行差异化费用政策和激励办法，全面激发基层一线的展业热情。

坚持依法合规经营，自觉带头规范保险市场秩序。xx年，分公司多次接受各级部门大规模、多渠道、全面系统的检查，这使我们进一步提高了思想认识，增强了依法合规经营的自觉性，不断增进了与监管机构、行业协会和同业的沟通协调，为分公司依法经营、合规经营、规范经营奠定了坚实的基础。

加强队伍建设、渠道建设，大力提高机构产能。队伍建设是业务发展的基石。队伍建设一直是我们常抓不懈的一项工作。在队伍建设上，分公司通过推荐和竞聘选定高效人才，为公司发展打好基础。同时积极开展机关人员纪律作风整顿，提高机关人员综合素质和服务水平，做好后援保障、支持工作，全力助推业务发展。针对销售人员队伍建设上，通过业内广纳业务人才。同时通过大力开展营销培训提高销售人员业务素质，确保队伍和业务的稳定发展。

认真贯彻学习“xx”，切实落实“xx、xx”的发展理念。

分公司总经理及全体员工迅速全文学习董事长的xx，并召开了专题会议进行座谈讨论，全面贯彻落实董事长重要讲话的内容和方案。各级机构领导班子成员率先学习领会，吃透精神；同时迅速组织全辖系统广大干部员工学习讨论，根据来信精神，重新制定并完善年度工作思路、工作重点、工作规划、工作目标和年度考核办法；在此基础上加强督导,确保董事长的要求取得实实在在的成效。

加强成本管控，实现价值发展。

根据xx总裁对各级机构发展的要求，xx省分公司紧急制定发展规划，严控成本，确保效益。分公司严格落实费用的分项管理，严格控制费用混用，对各大类费用、资产购置等严格分类，落实预算。按照查勘费管理办法要求，合规列

支，落实预算。按要求向总公司上报费用分解政策，杜绝超预算下达费用政策；对费用超支三级机构严格整改、并通过严格管控。落实总公司下发的成本节约控制办法，倡导节约意识，继续开展“xx”行动，切实实现加之发展。

加强培训工作，提升队伍的整体素质。

培训过程中，分公司采取了集中培训和分机构培训相结合，以分机构基层培训为主；系统培训和新业务培训相结合，以新险种业务推广培训为主；长期培训和短期培训相结合，以短期实用性培训为主的方法。确保了公司培训取得良好成效，从而提升整体队伍素质。

积极开展xx建设，提高市场核心竞争力。

分公司紧密围绕总公司“xx”规划，结合总公司“xx”和“xx”两项活动，全力贯彻“xx”的经营理念，在全省系统内广泛开展了“xx”的全员攻坚战，全力贯彻“xx”这一理念，使xx的品牌形象进一步树立，公司品牌价值进一步提升，品牌影响力进一步扩大。

整体发展相对滞后

进入年底，全省业务得到了较快的发展，很大程度上

扭转了前期业务发展缓慢的被动局面，但截止年底，年度计划达成率仅为 %，仍落后 个百分点，从xx保险市场比

较看，我公司虽然同比增幅 %，但仍低于行业平均增幅 %的 个百分点。实现核保保费xx万元，达成计划xx亿元的 %，落后 个百分点。

渠道建设发展不均衡

董事长“xx”的发展理念执行以来，xx省分公司按照总公司要求全力贯彻落实，全员努力强化渠道建设，但由于市场实际情况制约了多渠道均衡发展。从总体情况来看，部分渠道业务拓展相对滞后，渠道建设的效果不显著，部分机构在xx渠道思路不清，措施不力，截止目前仍然没能实现实质性突破，这些问题将在下年度着力改善。

部分机构、团队发展落后，保费产能偏低

xx省分公司辖内三级机构已全部铺开，机构产能除xx中支相对滞后外，大部分在xx年基本保持平稳发展，整体保费贡献稳步上升。但部分四级机构及团队保费产能低，严重制约和影响了公司的发展。

部分管理者管理意识及能力薄弱、责任心不足

xx突出了管理者在公司业务发展中的重要地位，可见一个优秀的管理者必然能成为公司发展的火车头，企业前进的龙头。管理者管理好不好，凝聚力、号召力、战斗力强不强，直接关系公司的兴衰成败。但有极少数三、四级机构的管理者管理意识淡薄，管理能力低下，管理行为随心所欲，给机构的健康发展带来了隐患，拖累了全辖跨越式发展进程。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！