

2023年车险理赔主管工作总结(优质9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

车险理赔主管工作总结篇一

又一个月过去了，这已经是我接内勤工作的第6个月了，整整半年的时间，过的真的很快。在此期间，我非常感谢领导和同事对我的支持与帮助。在大家的帮助下，让我尽快融入了到这个大家庭中，并成为这大家庭的一员，这个大家庭中的每个人都很有特色，有很多值得我去学习的地方。也许在别人看来，这只是一份繁琐的内勤工作，但是我不这么认为，我反而觉得内勤工作很重要。这是一个服务岗位，是为大家庭中的每一个人服务的。因此，我严格要求自己，做好自己的本职工作。

首先是公司各销售部门的销售进度情况。一开始对这类报表，我很头痛，确实不太理解其中的各项之间的关系，但是现在我已经很明了了，但在填写数据的时候，我都很谨慎，小心，因为我知道，这类报表就是各部门的销售人员跟领导证实自己销售能力的一个强有力依据，所以容不得一点错误。因此一定要做到准确无误，既让领导对各部门的业务人员的能力水平有个了解，也让领导对目前的销售进度有了解，同时领导还可以根据这些报表发现现在市场的一些动荡，以便来及时改变营销策略。

然后是日常工作总结。作为一名销售内勤，我很明白岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内

勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，在处理一些繁琐的日常事务时一定要头有尾，全程掌控，同时也要增强自我协调工作意识，把工作做到前面，给自己留下充足的时间去面对突发的事情。把工作做到前面是经理每次开会都会跟我说的话，我也慢慢的学会了，也体会到了其中无穷的好处。现在我每天早上来了，都会把每天的日程看一遍，然后一件一件的去做，把今天的事情全部做完，绝不拖到明天。做的多了，熟练了，自然就会节省出不少事件。如果有剩下时间，就把第二天需要做的事情也看看，能提前做的就都提前做好。我每天都会做备忘，有的事情可能是今天通知的，但是要两天甚至三天以后才要做，所以我每天都会把事情记录下来，第二天把基本工作做完，就看看今天有哪些事情需要做。这样做事情有条有理，有计划。

最后是我今后要努力的方向，也是我需要努力去填补的不足和缺陷。

首先，要加强自身的学习，多了解单位的整个运作流程，就算系统我不懂，单位的共享里面有sap系统的培训视频，有时间的时候就可以去看看。其次还要努力学习医药专业的知识及专业英语，我不能丢下我的英语，这是我的强项，我会尽量抽出时间去学习，去练习。另外，还要做到和其他各个部门良好的沟通，做领导的好助手！最后，用我们经理的话说。所有的事情就是四个字，勤能补拙。

有一句话说得好，时间就像海绵里的水，只要你挤总会有的。在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤的同时，做一名合格的翻译，不辜负自己，也不辜负领导对我的期望！

车险理赔主管工作总结篇二

彻落实全省系统工作会议精神和省分公司的各项工作部署，积极应对激烈的市场竞争的挑战，围绕“开门红”、“”任

务目标，努力克服内部和外部的各种困难，艰苦奋斗，以崭新的精神风貌和工作姿态大力推动业务发展，取得了积极成效。

一、主要经营指标执行情况

(一)在困境中求发展，业务规模保持行业首位。目前市场寿险主体6家(人保寿险已批设筹建)。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

泰康人寿：人力约470人，保费收入万元(主要收入来自万能险和投联险)，同比负增长，市场份额19%。

太平洋人寿：人力约250人，保费收入万元(主要收入来投联险和传统寿险、意外险)，同比负增长，市场份额12%。新华人寿：人力约150人，保费收入万元(主要收入来传统寿险和银保业务)，同比增长，市场份额。中国人寿全市系统：人力734人，较年初增长5%，总保费规模万元，同比负增长，占市场份额的55%，业务规模居行业首位。

(二)调整结构，规模效益齐头并进。截止6月30日，全市系统实现首年保费规模万元，同比负增长，占总保费的比重为，与去年同期的比较占比降低了。实现首年期交保费万元(其中银保渠道万元)，同比下降，占总保费的比重为，与去年同期相比下降了个百分点。实现5~9年期个险首年期交保费和十年期及以上期交保费的规模万元，同比下降。实现续期保费万元，续收率，同比增长，占比，与去年同期相比提高了个百分点。

(三)半年目标完成情况。截止6月30日个险渠道实现万元，完成率。其中3~9年期万元，完成率；2019年期及以上万元，完成率；实现短险保费万元，完成率；银保渠道实现保费万元，完成率，其中趸交万元，完成率，期交万元，完成率。一季度保险先进村入围 17 个，完成率 %。

(四)人力稳步增长，队伍规模居行业首位。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

(五)赔付率大幅度下降。截止6月30日，我公司的赔付支出为万元，赔付率为，同比减少万元，同比下降。赔付率较高的主要是健康险。

(六)费用结余，效益增强。截止6月30日，公司可提费用为万元，可用费用为万元，费用支出为万元，结余5万元。可提佣金为万元，可用佣金为万元，佣金支出为万元，结余80万元。

二、 主要工作措施

(一)统一思想，紧跟落实

及时贯彻省分公司会议精神统一思想、统一步调。为进一步落实2019年度省分公司开门红启动工作，总结分析分公司开门红起步阶段排名全省落后的原因，采取切实可行的解决措施，我们于元月8日召开全市系统“开门红”启动工作落实情况汇报视频会，对开门红工作措施进行督促落实。分公司新班子调整后，2月8~9日，分公司召开了为期一天半的全市系统2019年工作会议，进一步统一思想，坚定发展的信心。5月12日省分公司视频会议召开后，我们高度重视，狠抓落实，及时贯彻会议精神，采取多项措施，把省分公司视频会议精神和当前我市系统的业务推动工作结合起来，用会议精神指导和推动各项工作。为贯彻落实全省系统重点单位业务发展会议精神，安排布置当前和下一步业务发展的工作措施，确保“”任务目标达成，分公司于5月25日召开了全市系统业务发展工作会议，进一步强调了强化执行力，紧跟上级，把执行力变成行动。在省分公司每一次召开会议后，我们都把及时贯彻会议精神，作为是否与省分公司保持一致、政令是否畅通、是否“听话照做”的具体行动。

(二)突出重点，拓展期交

加大个险期交拓展力度，确保经营成果实现。今年以来，我们在抓中介业务上规模、抓团险抢阵地占领市场的同时，突出重点打好个险渠道的“城市保卫战和农村圈地战”，着力推动个险期交业务，最大限度缩短我市系统个险期交业务与发展进度快的州市分公司的差距。

一是细化省分公司各阶段期交业务发展企划。为深入贯彻落实省分公司个险期交业务企划，我们结合实际，出台了“论剑”系列业务推动活动，大力推动个险期交业务发展。特别是4月2日，我们在市委党校隆重召开有市杨副市长参加的高规格的2019年一季度精英表彰暨“论剑”高峰会，为公司的发展产生积极的、重要的影响。

二是分类指导，分层经营分类指导。分类指导：分公司在工作督促指导时，重点加大一二类公司的督导力度。即思茅区(一类)作为中心城市，宁洱、墨江、景东、景谷澜沧为核心(二类)，在每一个阶段的发展企划的关键时段派出工作组进行重点督导。分层经营：一二类六大公司全力以赴打好“城市保卫战和农村圈地战”大上期交，提升内涵价值，同时也确保规模业务不落下。镇沅、江城、孟连、西盟四小三类公司，在解决自身核心价值的同时，大力发展期交和意外险业务。

车险理赔主管工作总结篇三

本人通过近三个月的工作，目前已对公司组织结构、部门职责、信息流、单据流、实物流及资金流等有了较深的了解，熟悉掌握了储运业务流程、工作现场管理、工作任务安排、周边业务接口关系等，并且已能够很好地融入团队，与销售、财务、仓库服务商、运输服务商、印刷厂等通力合作，正确、及时地完成公司的交付目标及任务，因此在此提出转正申请，请各位领导予以批示，非常感谢！

5、在信息流方面对前期零散的订单信息进行了模板化整合，

减少了信息传递的错误及散失对业务的不良影响，降低了储运与市场环节之间反复确认的工作量；同时对单据核对方式进行优化，将原先3天完成的工作量缩短为2天。

车险理赔主管工作总结篇四

专卖店的管理要出效益 才能体现整体的管理水平如何提高专卖店的单店销售 本人认为 必需从店长抓起 店长是一个专卖店的灵魂 是领头羊 店长的工作能力及领导能力 直接影响整个专卖店的业绩 为了抓店长管理 无论是生产家具的企业，还是销售家具的商场，对店长的认识都很明确——店长，就是一个店的管理者。

有许多店长对自己的角色是这样认识的：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。家长要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列……方方面面都要照顾到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。

更多的企业则希望店长是一名优秀的导演。店面是一个表演的舞台，店堂内的硬件设施就是布景和道具，而公司一年四季不断变化的货品构成了故事的素材。店长要把这些素材组织成吸引人的故事，讲给每一位光顾的客人。故事讲的好不好，客人爱不爱听，全凭店长的组织、策划和安排、带动。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺

运营情况，全力贯彻执行公司的经营方针。执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。

店长包括：店长、储备店长

店长的工作职责：

1、每月一日制定并分解专卖店本月底销售计划，带领团队完成销售

任务。

2、遵守公司各项规定，团结协助，服从上级领导的各项工作安排；

5、制定培训计划，并定期对店员进行培训与辅导；

6、协助经理处理与改善专卖店运作问题；

7、负责管理专卖店日常工作，监督考核店员日常工作表现，及时反

映店员动态，对违反有关规定的店员进行处理；

8、每月月底总结本月销售情况，分析全盘产品销售趋势；

10、每月及时提供准确的最新楼盘数据，方便开展小区营销工作；

11、对新上市产品、滞销产品、促销产品及样板产品进行合理调整配

置或进行相应处理；

12、与售后服务人员及跟单人员保持日常沟通、协调、衔接，并了解

有关生产厂家的情况；

13、对新进店员的培训及考核；

14、做好专卖店的防火防盗工作，处理销售现场遇到的特殊

情况；

15、处理顾客的现场或电话投诉与抱怨，需要其它部门协调处理的投

诉事件及时通知相关部门；

16、对店员进行业绩评估和考核。

17、激发店员工作热情，调节专卖店购物气氛。

18、整理公司公文及通知，做好促销活动的开展前准备和结束后的收

尾工作。

人事方面

1、有权利参与店员的招聘、录用的初选

2、有对员工给予奖励和处罚的权利。

3、有权利辞退不符合公司要求或表现恶劣的员工。

4、有权利根据员工表现提出调动、晋升、降级、辞退的意见。

5、有权利对员工的日常工作表现进行检查和评定。

6、有权利对店内的突发事件进行裁决。

货品方面

1、有权利对公司的配货提出意见和建议。

2、有权利拒收有质量问题的货品。

3、对店内的货品调配有决定权。

车险理赔主管工作总结篇五

20__年3月份开始暂代业管经理一职，在总经理室的正确领导下，在同事们的共同努力下，我司于6月9日完成了分公司下达的全年任务，在分公司名据首位，在分公司也是第一个完成任务的三级机构，在这半年里充满了激情与挑战。

现将半年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

一、 提高自我意识

自加盟民安保险公司以来，一直从事业管部承保工作。以以往的工作经历，清楚的知道这个岗位严格和重要。以“合规、合法”为中心在工作的同时，牢记各项核保政策，努力学习核保专业知识，调整自身知识结构、提升自我意识与政策执行把握能力。

公司在承保面对业务量的迅速增长，承保过程中遇到的问题也与日俱增，我一直秉承着认真钻研，仔细调研，努力做到：不放走一个优质客户，不放进一笔不良业务，推动公司合规经营，降低风险努力做到规范化、专业化、标准化。

二、 日常工作总结

每天摆在我面前的总是那看似平凡凡的保险单，每天的工作就是录入、录入、再录入。但我的每一笔录入，每一次出单，都是和公司在半年完成全年任务的1270万密不可分的。看起来我的工作枯燥无味，但我深知，认真仔细的做好每一单业务，严格审核每一点信息，才能把风险拒之门外。

三、 下半年计划

在下半年的工作中我会一如既往的，严格要求自己，在不断完善和细化自己工作的同时，还要带领部门员工，认真学习专业知识，夯实专业基础，做到理论和实际相结合，不断的提高自己的业务能力。不辜负领导的信任和关怀。

“从我做起，从点滴做起，从现在做起”，以公司荣为荣，为民安保险业务稳健、高效快速发展做出自己的贡献。

车险理赔主管工作总结篇六

在全球保险业务中，汽车保险具有举足轻重的地位。近年来，我国已经开始进入汽车时代，汽车保险业务经营的好坏，不仅事关保险公司自身的经济效益和发展，也影响到保险职能作用的发挥及社会效益的实现，对保障社会稳定和人民的安居乐业发挥着积极的作用。如何借鉴国际上成熟保险市场汽车保险理赔服务的先进经验来改进我国传统的汽车保险理赔服务模式，提高工作效率，降低服务成本，已成为摆在我国汽车保险从业人员面前亟待解决的问题。

一、国际成熟保险市场汽车保险理赔服务的模式及特点

(一)查勘、定损环节方面的合作

查勘、定损工作作为理赔服务的第一环，实际上也是保险公司对案件是否赔偿、赔偿多少的第一关，它直接关系到保险公司理赔案件的数量、结案的速度、社会影响、品牌效应等诸多方面，所以，保险公司都非常重视这一环节。为了应付大量繁琐的查勘、定损工作，发达国家和地区的保险公司普遍采用了与外部专业机构合作的模式。

(二)信息技术开发环节的合作

2. 提高查勘定损的准确性。德国安联集团一直使用 audatex 系统(现属于美国adp公司)，近期还使用 glamatix估损系统，

保证了车险理赔的规范、透明 3. 提高接报案的及时性和方便性。日本安田火灾海上保险公司在车险理赔中使用24小时工作的事故受理报告系统，该系统与全国各地的14个理赔中心及全国252个理赔终端的远程计算机系统对应，客户从任何理赔终端都能得到保险公司的处理结果，并在7日内得到赔款。

(三) 提供多样化服务环节方面的合作

为客户提供全方位、多层次的服务是现代车险理赔的一大特点，其中，衍生服务已成为竞争的主要手段。在这方面做得最好的当属美国。作为全球最大的保险市场，美国保险公司与银行、电信、医院、警署、维修厂、玻璃店、救援公司、急救中心等外部机构的合作非常普遍。自上世纪90年代初开始，美国还出现了一种专门为汽车保险公司做损余处理的公司。大量专业机构的存在不仅提高了保险业的总体水平，而且促进了保险保障质量的提高和保险服务成本的降低。

二、当前我国保险市场汽车理赔服务的模式及其利弊分析

车险是我国国内保险市场上规模最大的单险种业务，是我国财产保险业务的骨干险种。其业务量占财产保险的一半以上。2003年，全国产险保费收入达亿元，有 亿元来自车险。2003年，我国产险公司中，车险已决赔案件数高达766万多起，赔付率高达，车险查勘、理算工程量大、成本高。在我国目前保险市场手续费高、费用率高、资金利用率低的情况下，车险在2003年的经营中已出现了全行业亏损的严峻局面。有效地改变目前我国的车险理赔服务模式，挤压理赔水分，降低理赔服务成本，已成为改变目前我国车险经营亏损局面的重大课题之一。

(一) 我国的理赔服务模式

1. 各自建立自己的服务热线，对被保险人实行全天候、全方位的服务，通过热线接受报案。

2. 各自建立自己的查勘队伍，自身配备齐全的查勘车辆和相应设备，接受自身客户服务中心的调度和现场查勘定损。

3. 各自建立自己的车辆零配件报价中心，针对车险赔付项目所占比重高，对车险赔付率和经营利润影响大，同时又是最容易产生暴利的零配件赔款，各家保险公司都非常重视，组织专人从事汽车配件价格的收集、报价和核价工作。

4. 查勘定损的某个环节或服务辐射不到的某个领域才交由公估公司、物价部门、修理厂、调查公司等外部机构去完成。

(二) 目前我国汽车保险理赔服务模式的利弊分析

(1) 资金投入大、工作效率低、经济效益差。对于保险公司自身来说，从展业到承保，从定损到核赔，每个环节都抓在手里，大而全的模式造成效率低下。庞大的理赔队伍，加上查勘车辆、设备的相应配置，大量的人力、物力处理烦琐的估损理赔事务，导致其内部管理和经营核算的经济效益差，还常常出现业务人员查勘看不过来、估损定不过来、材料交不过来的不正常现象。这种资源配置的不合理性与我国保险公司要做大做强、参与国际竞争，培养核心竞争力、走专业化经营道路的要求相比，是不相适应的。

(2) 理赔业务透明度差，有失公正。汽车保险的定损理赔不同于其他社会生产项目，其涉及的利益面广、专业性强，理算类别多，这就要求理赔业务公开、透明。保险公司自己定损，就好比保险公司既做“运动员”，又当“裁判员”，这对于被保险人来说，意味着定损结果违背了公正的基本原则和要求。对于这种矛盾，即使保险公司的定损结论是合理的，也往往难以令被保险人信服，导致了理赔工作中易产生纠纷。尤其是在信息不对称的市场中，这种弊端就愈加突出。

2. 物价评估。即公安交通管理部门委托物价部门强制定损。这种方式用得比较少，因为保险双方当事人都不认可、不欢

迎。中国^v^也曾发文予以抵制。

(1)可以减少理赔纠纷。由没有利益关系的公估人负责查勘、定损工作，能够更好地体现保险合同公平的特点，使理赔过程公开、透明，避免了可能出现的争议和纠纷，防止以权谋私。

(2)完善了保险市场结构。由专业公司负责查勘、定损工作，能够更好地体现社会分工的专业化，同时可以促进保险公估业的发展，进一步完善保险市场结构。

人保财险公司非车险部个人工作总结在回顾这半年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和××支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。

在××支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，××年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，

定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

20xx年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

车险理赔主管工作总结篇七

前言：

店长包括：店长、储备店长

工作职责：

直接上级：销售总监 直接下级：营业、安装、售后、库管（调度）

1、每月一日制定并分解专卖店本月底销售计划，带领团队完成销售任务。

2、遵守公司各项规定，团结协助，服从上级领导的各项工作安排；

5、制定培训计划，并定期对店员进行培训与辅导；

6、协助经理处理与改善专卖店运作问题；

8、每月月底总结本月销售情况，分析全盘产品销售趋势；

10、每月及时提供准确的最新楼盘数据，方便开展小区营销工作；

13、对新进店员的培训及考核；

14、做好专卖店的防火防盗工作，处理销售现场遇到的特殊情况；

16、对店员进行业绩评估和考核。

17、激发店员工作热情，调节专卖店购物气氛。

18、整理公司公文及通知，做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。

人事方面

1、有权利参与店员的招聘、录用的初选

- 2、有对员工给予奖励和处罚的权利。
- 3、有权利辞退不符合公司要求或表现恶劣的员工。
- 4、有权利根据员工表现提出调动、晋升、降级、辞退的意见。
- 5、有权利对员工的日常工作表现进行检查和评定。
- 6、有权利对店内的突发事件进行裁决。

货品方面

- 1、有权利对公司的配货提出意见和建议。
- 2、有权利拒收有质量问题的货品。
- 3、对店内的货品调配有决定权。

车险理赔主管工作总结篇八

一、上半年主要工作

1、总体完成情况

，与序时进度相差。1至4月份开门红竞赛累计完成保费收入万元，任务数为万元，与计划数相差万元，完成率为。5至8月份竞赛截止到5月31日，共完成保费收入万元，任务数为万元，完成比例为。5月份单月保费收入万元，较去年同期同比增长。4至7月家财险竞赛计划完成保费收入万元，完成比例为。

2、团队与渠道建设、拓展、维护

敦促各支公司建立银保团队，建立银保业务负责人制度。使每个县区支公司都有专属的非车财险、银保业务专员。

在银保业务方面，积极做好与银行的代理业务工作。经过积极地努力已与中国农业银行等签定了兼业代理合作协议，集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

车险理赔主管工作总结篇九

一、加强领导班子干部队伍的思想、组织、作风建设，促进公司领导班子整体素质实现新提高。

(一)加强领导班子和干部队伍的政治和作风建设。

1、公司党总支本着提高领导班子、领导干部的领导水平和工作水平，不断加强领导队伍的作风建设，不断提高领导班子成员“五种能力”，增强他们驾驭工作统领全局的能力。建立了党建工作例会制度，每月召开一次由各支部书记参加的党建例会，分析、总结本月党建工作进展情况，发现问题及时解决。坚持和贯彻集中制原则，进一步完善经理办公会议和议事制度，提高决策科学化、化水平，使班子成员在思想上保持高度团结，感情上互相信任，工作中互相支持，生活中互相帮助，班子成员配合默契，形成合力，使领导班子成为团结带领全体干部职工开创环卫建设工作新局面的坚强核心。

3、通过学习_同志在中央纪委第六次全会上的重要讲话精神，使全体党员明确了学习贯彻党章的重大意义。公司党总支于3月17日组织全体党员以集中学习的形式对党章进行系统学习。公司党员干部特别是党员领导干部带头学习党章、遵守党章、贯彻党章、维护党章，为全体党员作出表率。公司将学习贯彻党章与树立社会主义荣辱观和开展先进性教育活动，建立长效机制结合起来。公司根据上级要求于3月31日组织全体党

员中层干部40余人观看了电影《生死牛玉儒》，党员干部观看影片后感触很深，被牛玉儒同志忘我的工作精神所感动，对学习《党章》和“八荣八耻”的重要意义有了深刻的认识。纷纷表示要以牛玉儒同志为楷模，把“儒子牛”精神贯穿到工作中，为企业不断发展壮大做出应有贡献。根据建委党委的精神，制定了《包头市环卫关于深入开展树立社会主义荣辱观学习教育活动的安排》，并下发到公司机关各科室及各二级单位，广大职工深入学习了__提出“八荣八耻”的社会主义荣辱观，使全体职工全面理解和把握“八荣八耻”的深刻内涵和基本要求，为推进公司廉政建设，加强社会主义思想道德建设创造了有力条件。

4、根据建委党建的工作安排，制定了《包头市环卫产业公司__年党建工作安排》、《包头市环卫产业公司__年精神文明建设工作安排》、《包头市环卫产业公司__年工会工作安排》、《包头市环卫产业公司__年纪检监察工作安排》、《包头市环卫产业公司治理商业贿赂工作实施方案》并成立了治理商业贿赂工作领导小组，并将文件下发到各二级单位深入贯彻落实。

(二) 贯彻集中制，加强组织建设。

1、贯彻集中制。继续坚持完善党建工作责任制，从服务于经济建设的大局出发，明确党建工作重点和任务，增强了基层党支部抓党建工作的积极性、主动性和创造性；继续开展“争先创优”活动。完善落实党员责任区，增强党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用。继续坚持“三会一课”制度，提高了全体党员干部的政治理论水平，切实增强了党组织的凝聚力、创造力和战斗力。二是建立健全先进性教育活动长效机制。公司党总支注重总结吸取先进性教育活动的好方法、好措施制定了先进性教育活动长效机制方案和工作方案，使长效机制有效的贯彻到实际工作中去，从根本上、制度上、机制上解决公司目前存在的问题，并制定完善了以提高思想政治素质为目标的学习培训机制，并进一步完善了基层党组

织建设工作机制，党员动态管理机制，以“争先创优”为载体，完善激励党员先进性等四个方面的保持党员先进性教育活动的长效机制，为党的先进性建设提供了坚强的制度保证。

公司半年党建工作总结

职业道德建设；继续深入开展“讲文明，树新风”活动，全面提高公司干部职工文明素质；继续深入开展群众性精神文明创建活动，增强长效机制的活力；公司普遍开展文明科室、文明班组、文明职工(收费员)创评活动。以上几方面的精神文明建设长效机制，为公司精神文明建设提供了坚强的制度保证。

四是继续做好“结对共建”工作。制定了《环卫公司开展“结对共建”实施方案》，在帮扶、帮困上下功夫，从而坚实的结对共建的工作基础，提高了结对共建整体水平。

(三)加强干部队伍建设，不断提高党员干部队伍整体素质。

加大贯彻落实《领导干部选拔任用的工作条例》的力度，做好干部的选拔任用和监督管理工作。按照解放思想、更新知识、提高素质、高效精简的原则，进行了人事制度改革，扩大选人用人视野，不拘一格地把那些作风正派，综合素质高，年轻有为的同志充实到中层干部队伍中去。

今年，公司对中层干部进行了调整充实，以实绩考核为依据，并推行了交流轮岗，有效激励了中层干部的工作热情。

公司加大对干部的日常考核和定期考核，全面、准确的掌握干部的工作表现和工作实绩。

二、加强基层组织建设，增强基层党组织的创造力、凝聚力和战斗力。

1、建立落实各项制度是加强组织建设的保证。一是坚持党组织参与公司重大问题决策的有关制度，经理办公会议都有党总支委员、支部书记参加，保证了党组织按程序有效地参与重大问题的决策。建立健全了书记抓党建责任制，做到思路、精力、工作三到位，做到党建工作基础扎实，成绩明显。党总支适时召开总支委员会，研究布置工作；积极开展批评与自我批评，通过学习先进，改进工作方法等提高了党员素质。每个党员在自己的责任区认真做好群众服务工作，把群众提出的困难与问题及时向上级反映，起到了密切党群关系的桥梁作用。

2、认真做好入党积极分子的培养教育和发展党员工作，不断壮大党员队伍。

总支和支部按照“坚持标准、保证质量、改善机构、慎重发展”的方针，在年初制定了党员发展和入党积极分子的培养规划，并有3名入党积极分子参加了建委组织的培训班进行学习，使非党员积极分子不断丰富了党的知识，提高对党的认识，加强了党性锻炼。

在建党86周年及长征71周年之际，公司将对优秀党员进行表彰，党员进行集体宣誓并举办各种类型的纪念活动，激发党员对党的热爱，坚定党员对党的忠诚。

三、巩固提高精神文明建设水平，深入开展文明单位的创建活动。

建立精神文明建设长效机制。公司在晋升为市级文明单位以来，珍惜荣誉，在原有基础上对各单位提出更高的要求，目前各单位基础资料健全，机械化清扫站、东河垃圾处理厂晋升为市级文明单位，环卫监察大队、废土厂已通过区级文明单位的验收；昆区收费所已通过区级文明单位复查验收，其它单位也在积极努力，力争进入市区两级文明行列。公司党总支对精神文明建设中取得成绩和好的办法及时进行总结。

四、制度建设与党风廉政建设“双管”齐下。

根据《包头市环卫产业公司党建工作制度汇编》，不断充实完善各项制度，并抓好落实。把各基层单位党支部制度的落实作为重点，通过召开党建例会、生活会、随机检查等多种形式，使各项制度有效实施。同时要加强党风廉政建设，努力营造良好的政治环境。一是认真抓好领导干部廉洁自律。认真贯彻《廉正准则》和“八项规定”等党纪党规，自觉贯彻执行“八个坚持，八个反对”，严格规范领导干部的从政行为，工作中要本着标本兼治，综合治理，预防为主的原则，狠抓反腐败三项任务的落实，努力从源头上预防和治理。二是强化落实党内监督制度。根据《中国^v^党内监督条例》的要求，始终坚持落实“两手抓，两手都要硬”的方针，把党风廉政建设责任制作为一项政治纪律认真执行，党政主要负责人对职责范围的党风廉政建设负总责，坚持“谁主管、谁负责”，形成党政齐抓共管，层层落实的工作格局，继续推行政务公开制度。认真履行党内监督职能，维护党的政治纪律和落实党风廉正责任制情况及时报告党总支。三是认真落实建委制定的《干部廉政谈话实施方案》和《关于开展领导干部述职述廉工作的实施意见》，公司要不断完善领导干部述职、述廉工作。要完善领导干部廉政档案制度，实行动态管理。

五、工会共青团工作完成情况

制定了《包头市环卫产业公司__年共青团工作安排》，在青年团员中继续开展了“青年志愿者”行动，青年文明号、巾帼建功示范岗等活动，在“三八”妇女节、“六一”儿童节开展丰富多彩活动。提高了全体青年团员的工作热情，激发了他们树立谋发展、求进步意识，不断提高自身素质，进一步做好本职工作。

六、党建工作中存在问题及下一步工作思路

(一)存在问题：公司组建短，党员人数较少，且党员分布不均。

(二)工作思路：今后在以下几方面加大工作力度。