# 正式启动理赔工作总结(汇总42篇)

来源：网友投稿 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-09

*正式启动理赔工作总结120xx年即将过去，在公司领导的悉心关怀下和同事们的帮助指导下，结合我自身的努力，在工作、学习等各方面都取得了长足的进步，尤其是在保险理赔专业知识和技能培养方面的成熟，使我成为一名合格的车险查勘定损员。随着工作岗位的调...*

**正式启动理赔工作总结1**

20xx年即将过去，在公司领导的悉心关怀下和同事们的帮助指导下，结合我自身的努力，在工作、学习等各方面都取得了长足的进步，尤其是在保险理赔专业知识和技能培养方面的成熟，使我成为一名合格的车险查勘定损员。随着工作岗位的调整，我已经成长为为一名能够独立工作、业务熟练的前台工作人员。现将一年来的工作情况向公司领导总结、汇报如下：

>一、加强理论学习，注重个人素质提高

加强自身业务学习，争做理赔标兵。在日常的工作学习中，我坚持学习更多的保险知识和业务技能，在老同志的“传帮带”下，不断加强个人自学，弥补个人在保险专业知识和理赔技能上的不足，始终保持着学无止境的学习精神，力争以优质、快速、合规的专业素质做好理赔客户服务工作，报效公司培养，并抱以乐观、积极的态度，以争做理赔标兵为目标。

>二、严格管理制度，恪守保险人员职业道德

时时学习掌握公司的各项规章制度、严守理赔员工准则。我清醒的认识到，理赔线作为公司经营的出口关，责任重大，同时又面对保户、汽车修理企业等方方面面的利益诱惑，对此我始终保持清醒的头脑，时刻牢记公司的理赔纪律，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”现象发生，确保自身做到克己奉公、清廉从业。

>三、工作的主要做法及成效

1、坚持实事求是，“迅速、及时、准确、合理”的保险理赔原则。在正常工作时间及节假日值班期间，只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持第一时间赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

2、加强案情沟通，力保客户满意。在案件处理过程中，我确保每案做到上下环节交流沟通，一次性收集齐全案件赔付所需资料，方便后续环节处理，不断提高案件的结案时效，对客户咨询，我做到每问必答，耐心细致，在坚持公司赔付原则的基础上，做到以制度来做人、做事，做到按章办事。避免了人情、感情关，增加了遵纪的自觉性，尽己所能提高客户满意度。

3、注重资料的完成、准确、规范，做好数据质量整理工作。数据质量建设是公司提高市场竞争力的基础工程，数据质量的高低直接影响公司经营管理水平，是重大决策的关键依据。对业务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次检查，使公司业务数据质量得到进一步的改善。

4、注重仪容仪表，展现公司良好形象。严格按照制度要求，做好仪容、仪表、行为、语言、礼节，体现人保理赔员工的精神风貌。

5、注重与各岗位之间积极配合，相互支持，督促形成合力，确保理赔流程的畅通有序。在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性。

>四、工作中存在不足

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，还有一些在今后的工作中亟待提升的方面：

一是要继续加强车险理赔管控，有效降低赔付成本。

二是要增强防范保险欺诈意识，要进一步与交警、经侦等部门做好打假防骗工作。

>五、下一阶段工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

1、在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

2、在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，确保完成自己本职工作任务。

3、在本职工作上，严以律己，遵守各项规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。

顾旧盼新，提升理赔服务质量仍然是我们的工作重心，理赔服务的好坏将直接关系到公司形象，影响到公司业务发展。车险理赔是需要管控的业务，如何缩短理赔周期，节约理赔成本，挤干理赔水分一直是我致力追求的奋斗目标。为此，在新的一年里我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高自身的综合素质和工作技能，以崭新的精神状态投入到工作当中，为公司发展做出力所能及的应有贡献。

**正式启动理赔工作总结2**

今年以来，按照中支公司\*委、总经理室的工作分工，我主要负责xx营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司\*委、总经理室的正确\*\*和xx中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力\*\*下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到20XX年11月18日，完成保费x万元，完成全年计划的x%，超额完成x万元，并计划截止到20XX年12月31日完成保费x万元，计划超额x万元。

今天，按照xx中支年度\*\*考核的\*\*部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向\*\*们做以下总结，不当之处，请批评指正。

(一)积极学习，不断提升，做个合格的保险管理者。

分公司上半年\*\*全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会\*\*的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。

通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解;学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

(二)积极主动的做好全面业务的推动工作。

按照公司\*委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，20XX年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助\*\*，我于上半年与xx鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此xx营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与\*\*现代xx店和\*一汽森雅\*\*等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

(三)理顺业务发展思路，为明年业务全面启动打好基础。

一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理\*\*和工作措施，在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通;每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在xx县人民心中树立起美好的大地保险形象。

(四)存在的问题和不足。

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高;二是忽视业务与学习的两者关系，\*日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的问题我将在今后的工作中加以克服和改正。

保险公司理赔述职报告（扩展5）

——保险公司的述职报告10篇

**正式启动理赔工作总结3**

一个月来，在公司经理室的领导下，认贯彻落实，上级公司有关车险业务承保调控政策，结合公司全月业务工作目标和上级部门的工作要求，加强和促进车险业务发展，不断拓宽服务领域，加强市场调查研究，着力提升车险业务发展能力，现将九月来的业务工作所取得的成绩级所存在的问题，做一简单的总结，并对业务下一步工作的开展提几点看法：

一、 牢固树立法规意识，切实做到依法合规开展保险业务。

按照公司和上级部门的有关要求，自学加强对规范车险经营法律法规和车险承保调控政策的贯彻学习力度，认真领会精神，积极广泛宣传，端正车险市场竟争意识与经营行为，为提高 公司车险承保质量和管理水平，切实防范经营凤险，促进车险业务健康，持续发展做出了努力。

二、 以市场为导向，加强对车险续保及竟回业务的拓展。

一个月来，在公司经理室支持领导下，我们业务一部加强了对原在我司投保现已流失的客户，以及其他保险主体客进行了上门服务和公关工作。按照公司制定竟回业务的工作计划，分解目标任务，落实目标责任，加强沟通交流，强化服务承诺，积极主动配合抢回其他车险主体的业务，做到新保业务必争夺，流失业务必抢回。通过主动出击，改变了竟争格局，改变了攻防态势，确保了车险业务的可持续发展。全月实现了个人保费收入万元，(其中个人业务：万元，兼业代理及经销业务236万元。电销20954元)为业务科室历史性突破834万元保费收入大关和顺利完成全月冲刺目标(750万元)作出了贡献。

在工作上，做到了尽职尽责、任劳任怨，正确执行公司的各级规章制度和保险条款、方针、政策，有高度的责任职业感。在廉政自律上，不谋私利，不违规违法。遵章守纪，严格按照公司规章办理，在发展业务方面，积极主动配合部门领导，做好续保和新保工作，密切与客户的关系，促进业务发展。在自已的努力下完成了公司交的各项工作任务。团结同志，顾全大局，在新的一个月里更好的努力工作，为忠县人保财险事业繁荣发展，做出自己的应有贡献而努力。

三、在新的一个月里基本工作思路：

1、建立车辆信息统计，车险项目储备及跟踪机制，续保巩固续保业务。

2、重视渠道建设，积极拓展车险经销商和兼业代理业务。

3、加大力度，巩固政府公务车辆定点保险，扩大车辆承保面。

四、存在的不足：

随着竟争的日趋激烈，业务发展的压力也越来越大，对理论学习和业务学习的有所放松。

**正式启动理赔工作总结4**

今年以来，按照中支公司\*委、总经理室的工作分工，我主要负责xx营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司\*委、总经理室的正确\*\*和xx中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力\*\*下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到20xx年11月18日，完成保费xx万元，完成全年计划的xx%，超额完成xx万元，并计划截止到20xx年12月31日完成保费xx万元，计划超额xx万元。

今天，按照xx中支年度\*\*考核的\*\*部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向\*\*们做以下总结，不当之处，请批评指正。

>一、积极学习，不断提升，做个合格的保险管理者

分公司上半年\*\*全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会\*\*的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解;学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

>二、积极主动的做好全面业务的推动工作

按照公司\*委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，20xx年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助\*\*，我于上半年与xx鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此xx营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与\*\*现代xx店和\*一汽森雅\*\*等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

>三、理顺业务发展思路，为明年业务全面启动打好基础

一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理\*\*和工作措施，在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通;每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在xx县人民心中树立起美好的大地保险形象。

>四、存在的问题和不足

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高;二是忽视业务与学习的两者关系，\*日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的问题我将在今后的工作中加以克服和改正。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部20xx年的稳定和发展做出更大的贡献。

保险公司理赔述职报告（扩展4）

——最新保险公司述职报告

**正式启动理赔工作总结5**

时光流逝，又在xx开心的过了一年，回顾这一年的工作历程，作为公司的每一名员工，我们深深感到xx之蓬勃发展的朝气，感受到xx人之拼搏的精神。这一年来的工作，有收获，有教训，总结，对一个热情工作的人来说是承上启下的，所以年终工作总结，现将这一年来的工作总结如下：

>一、在工作上

今年也是忙碌充实的一年，我的工作主要是案件的预估录入和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作，预估是否准确，要列入分公司的一项考核当中，不单单是理赔部门的一项工作，而是关系到温州中支公司，所以每个月都要关注的一个问题。于是在预估上，对于不知晓的案件金额，收集各方面的资料，如问客户，问查勘员，问损失部位，问三者的车型等等，尽量问的全面，让预估偏差尽量做到最小。在这过程当中，便会遇到各式各样的客户，有态度好的，十分配合的，让我感到很欣慰；有态度差的，让我莫名其妙的，苦笑不得的……而更是郁闷的便是临近过年那会儿，我那里要提前预估放假期间的工作，让预估工作难上加难，不可是工作量大，一天要估两天的案件，最多的那天一天要估80件，就算全部录入核价系统，也要一个个复制进去查，然后录入系统估掉年终工作总结，何况三分之二的案件是没有录入的，也就意味着要打电话，几十个电话要打，要是打了都明白也就罢了，关键的是连定损员都估不出来，因为很多车子临近过年修理厂关门而导致的无法修理情景，无法拆解，也就无法知晓，但预估工作并不是因为无法明白而停滞在那里，我必须要得到接近的数字，所以常常一个案件，我要打好几个电话，所以预估是一份棘手的工作，但我还是在预估偏差率上很好的体现出来，x年我想我会做的更好。

接下来是客户的咨询和投诉，应对客户的咨询和投诉，我首先做的工作便是对此案件的来龙去脉摸个清楚，对不清楚的条款向同事们讨教，于是能够很好的答复客户的疑问，同时也给客户一些很好的提议，常常引得客户“满意而归”，当然这其中也有着难缠的客户，但最终都能迎刃而解。这是我最为开心的事情。在处理咨询和投诉上，不但能让我学会与各式各样的客户沟通的本事，还在理赔及其它知识上给予了必须的学习和提升，异常在x年xx月份，投诉仅有1个，还是无效投诉，很明显的降低了，让我很欣喜，这不但说明我们在外工作人员在理论上，技术上，沟通上有了很好的提升，还说明了平时我对于客户咨询问题处理的好。

最终是xx年的销案工作的做的好。在领导的正确领导下，在同事的相互帮忙下，在自己平时的辛勤努力工作下，案件的未决件数一向处于一个很好的位置，x年将做的更好。

>二、业务上

完成了今年公司完分配的业务任务，实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要，管理部门人员分配了必须的业务任务，每季度都定期评比，应对了相当的压力，我经过自身的努力，顺利的完成了全年任务，期间遇到的客户多种多样，经过耐心回答客户的疑问，尽量系统解释条款，最终让客户满意买下我们的保险产品，中间虽然有很多小麻烦，但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

>三、劳动纪律上

今年在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件，本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退，上班时间不开小差，认真负责的工作。平时尽量不请假，遇到事情必须请假时，也提早向上级领导申请并交接好自己的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。

本人以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，尽责尽职，按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一向勤勤恳恳，任劳任怨，把工作放在第一位，及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不一样，预估是十分注重实效的，要在规定是时间里完成，如不然，就会超时，所以加班也是难免的。平时都会很虚心的请教领导，请教同事，在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新，来提高自己的工作效率和工作技能，在工作与生活中，本人与同事间和睦相处，互相友爱，互相学习，互相帮忙。

本人虽然在工作中取得了必须成绩，但也存在许多不足，x年要更加的努力克服，在与客户的沟通方面更待上一层，本人要“做到老，学到老”。要不断的学习保险的专业知识，充实自己，也要不断的提高自己的业务水平，更好的服务于我们的客户，更好的为我们的客服部做出一些贡献。祝愿xx在x年发扬成绩，更上规模。

**正式启动理赔工作总结6**

20xx年，受省分\*委、总经理室委派，先后在##中支、##中支任职工作。一年来，在省分\*委、总经理室的正确\*\*下，在各职能部门的通力配合下，经两中支全体员工的共同努力，较好地完成了省分公司下达的各项任务目标，顺利实现了各项管理要求，为公司稳健发展、合规经营做出了积极的贡献。现应省分\*委、总经理室要求，向大会述职：

>##中支>部分：

截至11月底，##中支实现传统险种保费收入3970万元，市场增速；\*\*性农业保险保费收入：501万元，较好地完成了省分年初下达的计划任务。

截止11月底，##中\*\*计受理案件数5405件，有效报案件数4512件，结案4546件，已决赔款1598万元；未决案件存量为371件，未决赔款579万元。综合成本率：，盈利：649万元。实现了经营上的持续健康发展，回顾一年走过的历程，我们主要从以下几个方面推动了各项工作的开展，履行了管理职责。

>一、认真履行\*支部\*的职责，积极开展各项\*建活动，充分发挥\*员以及入\*积极分子在工作中的\*\*\*，率先垂范做好各项工作。

今年是##中支支部成立第一年，\*建工作十分薄弱，

\*\*结构尚处于完善阶段，但各项工作仍坚持有效开展，在\*建93周年纪念日，召开了“忆\*史、铭\*恩、强\*性、正\*风”的专题活动，引导全体\*员、入\*积极分子回顾了建\*历程，向全体\*员宣讲了\*在各个历史时期做出的辉煌成绩，号召全体\*员以及入\*积极分子，在新的历史时期要保持好思想上的纯洁性，要充分发挥好\*员的在行动上的\*\*\*，切实做好本职工作，为公司有价值发展做出应有的贡献。

>二、强化业务素质，细致管理规定，落实好工作中的每一个细节，全面抓好两核工作。

（一）狠抓系统内的各项业务学习，鼓励从业人员参加各项专业资格认证考试。

工作中，始终把强化业务素质作为工作的一个组成部分，狠抓系统内的各项业务学习，鼓励从业人员参加各项专业资格认证考试，使各层级的工作人员的业务素质得到了大幅度的提高。在20xx年5月26日由##承保中心\*\*的单证管理考试中，##中支所有参试人员全员通过；成绩均在80分以上；在省分举办的“三秦杯”理赔岗位技能大比武竞赛中，##获全省全体第二名，一名同志获法务第二名，两名同志获查勘定损组第三名，在一季度“理赔岗位技能”竞赛活动中，两名同志获“电脑使用能手”奖，有近10名同志获得保险公估证和保险经纪人资格证，为强化业务管理提供了有力的保证。

（二）强化\*\*建设，细化考核方案，推动管理\*\*阶

运营线条管理强在责任、重在细节，工作中既要服务好速度快确保广大保户、外勤人员的认可，还要将风险控在管控范围内，这一矛盾体必须要由相关\*\*来进行约束，面对承保核保周期长、欠资料等突出问题，我们及时制了《##中心支公司20xx年承保序列员工绩效考核办法》，对核保周期、核保回退率、档案管理、差错率、电销配送等指标进行

了季度考核，强化了管理责任，推动了管理工作的进步。

（三）建立“打假防骗工作”的长效机制，成功为公司减损8万余元。

“打假防骗”是我们客服工作永恒不变的主题，工作中，一名优秀的查勘员也应是一名优秀的侦查员。在报案号：136150083325、146150041991两案中，被保险人伙同修理厂以及交警队装旧件、造事故、摆现场，被我司成功查获，追回赔款4万多元、立案环节销案3万多元，为公司成功减损8万余元，有效地维护了公司利益。

（四）强诉讼、抓大案、跟追偿，有效减损30余万元。

##中支每年约50件诉讼案件，案件量小但涉案金额却高达万元。如能公\*公正地处理好诉讼案件的管理，将是公司第一大减损渠道。为强化管理，我们及时下发了《诉讼案件管理办法》，要求各部门、各机构在发案的第一时间都必须做好案件的\*\*取证工作，材料的收集工作，在案发的第一时间将各种弄虚作假的机会杜绝在源头；融洽司法关系，在可判可不判上下功夫，在可追加可不追加被告上用智慧（如营运车的停驶费、孤寡老人的\*\*赔偿金等），为公司成功减损22万余元；成功追偿重复赔偿案件一件，为公司收回现金10万元；协商赔付仲裁案件一件，为公司减损万元。强诉讼、抓大案、跟追偿，为公司的“优赔增效”活动以及有价值发展要求做出了积极的贡献。在全险种综合赔付率的评比中，##中支位居全国第15名。

（五）强化未决管理，加快结案速度，提高了社会影响力，增强了经营效益的体现。

##中支的未决管理一直走在系统的前列，截止十一月底##中支现存全险种未决案件251件，与省分达标要求390件减少了139件，积压未决清理率，透过强化未决案件的清理，加快了结案速度，增进了与被保险人的交流，融洽了客户关系，提高了社会影响力，增强了效益体现。

（六）开展岗位技能大练兵、大比武活动

为提高理赔人员素质，检视理赔工作人员的各项技能，

培育工作人员与客户沟通交流的能力，##中支在20xx年4月30日举办了岗位技能大练兵、大比武活动，对辖区11名理赔工作人员就保险理论、现场查勘定损、人伤查勘实务等工作项进行了大比武活动、营造了比、学、赶、帮、超的学习氛围，取得了一定的成效，提高了从业人员的学习力，加强了理赔队伍建设。

透过上诉活动的开展，##中支的运营线的基础管理

进一步得到了加强，各项数据指标得到了大幅度的提高，使承保、客服工作迈\*\*新台阶；在20xx年上半年理赔数据考核中，##中支荣获全省第一名，良好的售后服务得到了社会的高度认可，助推了各项业务活动的开展。

>三、引导员工投稿，推动中支宣传工作的提升

半年来，向总、分公司投稿6篇，推动了中支宣传工作的提升。

>四、在搞好分管工作的同时，积极协助郑总搞好销售工作。

(一) 协助包片的镇巴支公司在短人险的销售上取得了较好的成绩，全年保费收入110多万，满期赔付率，带动了支公司整体业务的发展，传统险种的保费收入稳居7个支公司前列，给县级机构起到了模范带头作用。

（二）顺利完成了汉西林业局的森林保险的签单工作，率先

完成了农户自交部分保费的清收工作。

（三）农房保险的拓展工作取得了较好的进展，20xx年有望进入，预计能增收保费60万元左右。

>##>中支工作部分

20xx年11月24日，调任##中心支公司工作。自\*\*以来，主动克服南北生活习性的差异，积极弥补交流\*\*对当地市场不熟悉的缺陷，强迫自己快速适应环境，用短短的一个月时间，完成了9个支公司的调研，明确了公司内部业务调整方向，落实了明年的任务目标，为20xx年的有效益的发展做好了铺垫。

20xx年1月6日，在省分两个张总的督导下，落实了今年的开门红任务，并就##当前即将开办的四个险种进行了培训，为多渠道发展优质业务做好了战前准备。

对外：与市金融办、行业协会一道，积极争取\*的\*\*，改善苹果保险的承保条件，争取\*在大宗业务的倾斜\*\*，取得了一定的成效。为##中支的扭亏增效活动找到了有力的支撑点。

在##公司郭经理的积极努力下，与安塞消防支队就消防责任险已经基本达成合作协议，预计年保费收入达60万左右，在银邮渠道部的辛苦工作下，与##邮政已经初步达成了合作意向，等省对省的协议到位，就开始业务合作，在市区已经签订了两个4S店合作协议，为15年市区业务增量、非车险及价值业务的发展奠定了基础。

在为20xx年谋划的同时，顺利完成了20xx年的收官工作，完成了森林保险的签单任务，在较短时间内收回了林户的自交部分，全部收回了各级\*的补贴资金；多方催促，收回了吴起金海运输公司拖欠公司的应收保费30万元，为20xx年画\*\*完美的句号。

**正式启动理赔工作总结7**

时光飞逝，至今来xx保险公估已经快两年了。20xx年xx月3日刚到xx保险公估的那天场景，仿佛就是在昨天刚发生的事情。刚进公司的时候，我什么也不会，对于公司所有的一切都很陌生，在工作的各个方面我都还是个新手，那时的我如同一个文盲者在尽最大的努力感染着公司文化的熏陶。

在工作中我简单的总结了几个字：多看、多问、多动手。工作中遇到新问题时一定要虚心请教，多跟前辈同事沟通、咨询，并学会着自己独自动手完成工作。一方面不仅要发扬自由思考能力，自觉地努力去解决难题；另一方面也要发扬团队精神，凝聚合作力量，公司是一个大家庭，每个成员都需要相互沟通与交流。

对于工作的逐渐深入，我也逐渐进入状态，慢慢地融入了这个温暖的大家庭中。从最初在调度中心接报案、录反馈、做回访，到后来在缮制岗结案、整理文件、分类寄送材料，再到现在在数据分析岗负责日、周、月报表的上报、部门月度PPT的操作以及人车合影照片点选等。一步步走来让我积累了很多经验，学会了很多在校园内学习不到的知识，同时也让自己意识到自身的不足。在接下来的日子里，我要不断提高自身的知识面，努力扩大与社会的接触面，增强自我的工作能力，以便更好地适应公司文化，创造更多的价值。

我眼中的xx保险公估是一只隐藏着巨大潜能的优质股。从经营着小型公估“超市”到覆盖面广的公估“连锁超市”。我们同xx保险公估一步步走来，相互携手并肩，互相激励，共同努力，在今天终于取得了不俗的成果。我相信在未来“中正维纲，衡仪左右”这个口号将会越喊越洪亮，xx保险公估的业绩将会蒸蒸日上，再创辉煌！

**正式启动理赔工作总结8**

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，我们每个追求提高的人，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xx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忙下，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，不断改善工作方法，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职责。这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，经过自身的不懈努力，我在工作上取得了必须的成果，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x年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作能够分以下三个方面：

>一、承保部管理工作

x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，进取促进业务发展。进取响应分公司“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。规范礼貌用语。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，坚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景下，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进取性。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。

**正式启动理赔工作总结9**

尊敬的\*\*：

过去的一年，在XX公司总经理室的正确\*\*下，在分公司的大力\*\*下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。

过去的一年及将结束的时候，根据总经理室的要求，本人对过去的一年的工作述职如下：

>一、基础性的工作

1、建立健全各项\*\*。如：内\*\*\*、管理规定、实施细则及各种办法XX多个，初步形成一套完整的管理\*\*，使整个客服工作和人的行为均在\*\*的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

2、规范流程。采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等。

3、强化培训。我们通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，采取现招现用、培训提高、和人才储备，保证短期和中长期的人力资源。一年来，参加公开招聘XX次，\*\*达的培训XX次，小的培训XX次。受到良好的效果。

4、协调关系，加强沟通。包括\*、交通队、公估公司、律师、修配厂等部门，为理赔工作打下良好基础。

>二、各项指标情况

1、共立案：XX件

2、已决案件：XX件，已决进额：XX万元。

3、未决案件：XX件，未决金额：XX万元。

4、赔付率：XX%。

5、结案率：XX%。

6、人伤\*\*率：

7、告破骗赔案件：XX件，挽回赔偿金额：XX万元。

8、拒赔案件：XX件，拒赔金额：XX万元。

9、核价剔除金额：XX万元。

10、人伤剔除金额：XX万元（其中车险万）。

上述合计为公司减少赔付：XX万元。

>三、几项主要工作

1、抓管理。客服的管理工作，是非常重要的工作，它包括人的管理、业务的管理、和服务的管理。在对人的管理上，一是抓\*\*建设，建立健全各项规章\*\*，做到有章可循、有法可依；二是做好人的思想工作，提高理赔人员的积极性、责任心和责任感；在业务管理上，主要是规范理赔流程和\*\*检查，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的\*\*检查，从而提高整个理赔水\*。

2、抓服务。服务是保险企业的宗旨，是缺课服中心工作的核心内容，服务主要是为员工服务、为公司服务、为客户服务。在为员工的服务上，为了公司业务的发展，我们力争做到方便、快捷和周到；在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进业务的发展，使员工满意、公司满意，客户也满意。

3、抓培训。为了提高理赔人员的服务水\*，必须强化岗位培训。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终将进行综合评价。

4、抓理赔质量。一年来，我们很抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。一年来，据上述统计，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润XX万元。

>四、存在的问题和不足

1、思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，\*\*、协调和沟通不够。

**正式启动理赔工作总结10**

进入公司已经三个月了，三个月的时间下来，自己努力了很多，也进步了很多，学到了以前很多没有的东西，我想这不但是工作，更重要的是给了自己一个学习和锻炼的机会，从这个阶段来看，发现自己渴求的知识正源源持续的向自己走来，到这个大熔炉里熔化，我想这就是经验吧，在此十分感谢领导和同事给予的协助。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务水平，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么重要。在工作过程中，我深深感到增强自身学习、提升自身水平的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间持续充实自己，广泛汲取各种“营养”，二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;三是向实践学习，把所学的知识使用于实际工作中。

在公司的三个月总体来说还是平稳的度过的，有过成就，但更多的是对工作的一些理解和工作中发现自己的一些不足，这些不足是防碍自己进步的的\'绊脚石，我对工作中的一些失误及不足做了如下的总结：

因为自身所兼岗位较多，产生了多起因为工作安排不当所产生的失误，所幸在领导的关照和同事们的协助下，未能造成比较严重的后果，但在工作安排上，还是自己的一个软肋，经常出现事赶儿事的情况，为避免此情况的出现，我决定在工作中实行详细的条理安排登记措施，将需要实行的工作实行登记并合理的安排开来，以防止出现工作积压的情况出现。

因为自身性格的原因，自己与同事和领导的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人和人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的的方法，我决定就自身缺点实行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

行业经验欠缺，处世判事水平不足在新的一年里，我将抓住机会持续地学习专业知识，提升技能，总结经验，全面提升各方面的综合素质。认真学习公司的各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

总来说之，内勤这个岗位，是一个熔炉，也是一个舞台，既能锻炼自己也能展示自己，只要持续增强自身的政治思想素质、作风素质、业务素质和心理素质的修养，切实履行好内勤工作岗位职责，持之以恒地做到“五勤”，持续开拓创新，就能做好内勤工作。

**正式启动理赔工作总结11**

>第一个阶段：

做一名资料收集岗的一员容易，但要做一名优秀的保险理赔员工就难了。千里之行，始于足下。我从小事学起，从点滴做起。我相信，成之道，唯有恒，因为坚守信念，所以终会有高度。

>第二个阶段：

了解自己的工作性质职能，学习业务新系统，如何做，怎样做。主要负责公司理赔期间的资料收集工作，在收集、审核、整理方面尽到了应尽的责任，尽力做到资料齐全让客户少跑冤枉路。也为客户迅速快捷的得到赔付提供了重要的依据 。

>第三个阶段：

真正的把自己融入进工作之中，能够\*\*使用系统以及与客户沟通由一个门外汉，变成了能够\*\*工作，较好地完成了工作目标。

在理赔中心工作，自己处事风格，工作态度，对得起任何一个客户，对得起自己的公牌，更加对得起自己的代码。

**正式启动理赔工作总结12**

自xxxx年x月全市长期照护保险试点工作正式实施开始，在市医保正确领导、市劳鉴中心悉心指导下，x县医保局和人寿保险x支公司密切配合，与长照险涉及的相关部门及企业紧密联动、精准宣传，工作推进顺利并取得了较好的成绩，得到了市县领导的肯定。现将具体工作情况汇报如下：

>一、工作完成情况

截止xxxx年x月x日，全县共有xxx人提交了评定申请，初审通过xxx人，上门评估xxx人，评定通过xxx人。其中达到重度失能二级xx人，居家享受待遇xx人，机构享受待遇x人；达到重度失能一级的有xxx人，居家享受待遇xxx人，机构享受待遇x人；已经开始享受长照险待遇的共有xxx人，支付待遇xx。x万元。

>二、工作开展情况

（一）完善制度，明确目标责任

为规范长照项目各环节标准流程，保障工作顺利开展，我局结合市医保、市劳鉴中心相关要求，成立了长照险领导小组、出台了信访工作预案、咨询工作方案、工作推进方案。

（二）精心准备策划，注重政策的培训和宣传

1、为规范长照险项目评估流程，保障工作顺利开展，在市医保、市劳鉴中心相关要求下，我局在x月中旬先后派出十名评估专家，两名工作人员到市上进行长照险的相关培训。x月底对我县百余名评估人员分别进行了理论与实践的相关培训，并进行了考核。

2、为了做好前期的准备、宣传工作，我局结合实际积极筹划，确保政策宣传到位，落实到位，各项准备工作到位。一是集中政策培训。在工作开展前期，事先对所有参与的工作人员进行政策培训，保证工作人员政策理解、解释到位。二是相互宣传带动。通过已经申请通过的失能人员在周边进行带动宣传，协助解读长期照护险各项政策，收集相关失能人员信息xx人。三是重视部门联动。我局与人寿公司分别召集全县各机关事业单位、企业、社区、街道工作人员进行集中宣传、动员。通过各部门联动工作人员将政策宣传到户，收集失能人员名单及其相关信息，截止到目前，收集到各机关部门、企业、社区失能人员名单共计xxx人。四是注重新闻媒体大势宣传。在部门联动会上邀请新闻媒体对长期照护险政策实施情况、工作开展情况、工作计划进行新闻报道，让更多人了解、知晓。

（三）参与长照险机构的评定与协议签订

医保与受理点紧密沟通配合，相互协作共同推进长期照护险工作，为失能人员提供优质的服务和有力的保障。通过对多家养老机构的走访调查，最终签约不同档次的x个照护机构。一是协助机构负责人完善照护护理包，确保长期照护对象与普通照护对象收费情况无区别对待。二是坚持每个季度对机构照护人员进行监督检查。例如，对项目执行情况的抽查，对失能人员及其家属进行回访，协助照护机构按时完成照护计划等各项工作，体现长期照护保险的利民之处。

（四）对受理点日常监督与管理

我局对受理点的咨询、受理、审核、评估、拨付整个流程进行日常指导和监督，一是不定时对失能人员资料进行抽查。二是不定期跟随评估小组，进行现场评估。三是在x月也参与全市对照护机构的交叉检查。四是随机电话回访失能人员家属，调查满意度、拨付等相关情况。

>三、特色亮点工作

（一）部门联动

长照险正式实施前期，便召集卫计、民政及残联等部门召开会议，提前做好长照险前期铺垫工作。长照险实施以后，借助卫计平台，将失能人员家属召集进行集中宣传培训，对此项惠民政策的政策、待遇以及申请流程与申请条件重点讲解。

（二）精准宣传

1、进单位进社区。以人寿保险x支公司为依托，召集全县各机关事业单位、企业、社区和街道办事处等单位对长照险进行精准宣传，取得了积极地配合。

2、入村入户。为使更多的群众、失能人员尽快了解到长期照护险的政策，x受理点工作人员通过聊天、回访、签协议等机会引导失能人员家属讲政策带给身边的人，为我们提供更多失能人员的信息和名单

（三）建立联系群，促进沟通交流

在评估工作中，建立了评估工作交流群。一是方便联系和沟通交流，了解失能人员的基本情况。二是能够及时的把一些好的方式方法发到群里供大家参考学习。三是可以把一些常见的问题抛到群里供大家讨论，集思广益。

（四）集中短培，注重实效。

为提高个体居家服务培训的效率，精心准备培训内容、培训的方式方法。一是扩大短培的覆盖面，事前联系城镇、城乡的个体居家服务人员，听取服务人员的意愿和需求。二是联合照护机构、医院专家，针对服务人员的需求和实际情况，开展一系列日常照护及功能维护进行理论与实践相结合的培训。三是以个体居家服务人员做人体模特，鼓励患者家属参与现场操作，让家属在操作过程中更有效的体验到照护中应该注意的事项。四是进行有奖互动环节，针对之前所讲解的内容进行抽问，增加家属对所学内容的记忆，使我们培训的目的发挥到极致。

（五）上门指导，注重沟通。为使培训的内容落到实处，x受理点又开展了上门指导工作。一是进入个体服务人员家中，先通过沟通交流和观察的方式，了解服务人员对失能人员照护情况，就服务人员做的不到位的地方进行现场讲解和指导。二是听取服务人员对我们工作中的意见和建议，促进服务再完善。

（六）延时服务，电话值班。为配合医保窗口进一步提高政务服务效率，为企业和群众提供优质服务，规范预约、延时服务程序，受理点特增加了延时服务和电话值班。一是早上由原来的x点上班提前到x点xx。二是由下午的x点下班延时到x点xx。三是实行周末电话值班，及时的为老百姓解读长期照护险的各项政策及相关要求。

（七）前置调查。结合前期工作情况，我局对保险机构提出了要进行前置调查工作，并且还要进行后置调查走访，保存相关的调查报告和照片，确保真实性。

**正式启动理赔工作总结13**

在过去的一年里，我们在公司经理室的正确领导下，根据理赔事业部改革总体工作要求和去年车险降赔提速主要工作举措，从理赔业务管理各关键环节着手，进一步厘清环节、厘清责任、优化流程、简化手续、明确目标，达到降低理赔成本、强化理赔管理、提高理赔效率、提升服务质量的总体目标，勤奋工作，文明服务，努力按要求完成中心主任交付的各项工作，现对上半年的工作进行总结。

>一、上半年工作情况汇报

1、上半年全年理赔数据，xx公司上半年全险种共结案xx件，去20xx年同比减少xx件，案件处理率达到xx%，其中车险全年结案共xx件，理赔周期为xx天。

2、加快案件处理速度。全面实现车险赔案服务承诺，重点是实现5000元以下案件2个工作日处理完毕、实现1万元以下案件资料齐全1小时通知赔付、实现1万元以上案件资料齐全1个工作日通知赔付

3、提升岗位人员业务技能水平，组建一支高素质的理赔队伍

在过去的一年里，公司不断加大对理赔各岗位人员培训的投入力度，并于全年内组织参

加了两次理赔员技能考试，我也在考试中通过拿到了高级理赔员资格证书。

>二、下半年工作计划

我们xx的品牌一直以来都得到社会各界的广泛认可，优质、快捷的理赔服务是我们赢得客户信赖的有力武器。但是，在工作中，我们仍然有不少的问题与不足之处，如处理保险拒赔案件欠缺方式方法等等，因此，全面提高理赔质量和理赔管理水平，仍是我们未来一段时间内的工作重点。

在工作中，我们要按照上级公司的要求，进一步加强查勘、定损、报价、核赔、医疗跟踪、医疗审核等关键环节的工作，做到有目标、有措施、有激励，不断提高保险理赔质量与效率，我们要切实做到：

1、控制好车损险定损质量，确保车险赔付率与去年相比稳中有降，挤压车损险赔案中的水分，切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘定损工作的监督和把关。

2、加强理赔队伍建设，严格执行纪律，全面细心接报案，及时出现场，热情服务，在坚持主动、迅速、准确、合理的原则下，保证案件处理的简化、便捷、快速。

随着业务规模不断扩大，我们要进一步提高全体理赔工作人员的业务技能，加强理赔人员的监督考核力度，提高理赔人员的工作效率，规范理赔人员的言行，杜绝吃、拿、卡、要等有损公司形象利益的行为，要求查勘人员要做到车辆洁净、衣着整洁、言语文明、不卑不亢、耐心细致、服务高效。做到在做理赔服务的同时，也要做好保险业务的宣传员。

3、在保证第一现场到位的前提下，进一步提醒客户第一现场报案，加大二现报案核查案发现场的工作力度，以减少假骗赔案的发生。增大利润空间，重点加强重大疑难案件的调查工作。

4、加强内部信息反馈。理赔环节中发现的问题要及时向经理室及承保部门反馈，以促进公司承保风险控制，监督承保制度的执行，从源头上遏制赔付率的上升，协调好业务发展和理赔管控的关系。

在接下来的下半年里，我们将以提高客户满意度为宗旨，以维护公司利益为目标，着力提高保险理赔质量与效率，提升公司的社会美誉度，树立公司优质品牌，展示公司的服务优势，力争通过服务促进效益，为把我公司建成为一流的现代保险企业做出应有的贡献。

**正式启动理赔工作总结14**

xx年的工作就在不经意间走过去了，在我一年的工作中，像之前二十余年一样，没有什么特别大的贡献，只有平凡的工作，平凡的生活。不过平凡的生活才是真谛，刺激的生活谁也过不了几天，我一直就这样平平淡淡的度过了一年。时光荏苒，作为x集团子公司的x公司，财务部是x公司的关键部门之一，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比20xx年又迈进了一步。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、宗旨和效益目标上，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。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx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、财务核算与管理工作

1、作为基层管理者，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。

2、按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

3、正确计算营业税款及个人所得税，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，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、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。作为一个管理者，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。

>二、费用成本方面的管理

1、在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

2、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

>三、会计基础工作

1、按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

2、认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，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。

3、国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一家公司。

财务工作二十余年，也写了近二十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。20xx年我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

财务工作人员在公司里也算是不错的职位了，因为公司立足的根本还是财务，我知道了我自己的事情，我也知道了在以后的工作中，我还是会做好这一项工作的。公司的财务工作做好了，那么其他的事情就不是难题了，只有财务部门出现了问题，那么公司的发展就会出现更大的问题了，我知道这样，我才会做好这一个属于我的平凡而又重要的岗位的!述职人：我的工作内容可以说既简单又繁琐。例如登账，全公司的分类账全部由我来逐笔登记汇总。庞大的工作量、准确无误的帐务要求，使我必须细心、耐心的操作。经常是一天下来眼花缭乱的。其次是收付货款。针对个别客户账期较长、押的账较多的情况，我专门进行整理记录。

以便随时掌握应收账款情况，既可以保证客户洁款时准确无误、又可以使应收、应付账款及时购销。再有随着社会经济文化的发展，以及各种弊端现象的层出不穷。在支付给我们公司货款的时候，出于各种考虑，个别客户常常会少付货款。经常是催促很多次都不见回音。于是，我不得不频繁提醒业务员尽快收回欠款，以便清账。但业务人员也会在结款时候遇到各种各样的困难，使得款项不能顺利结清。一方面是来自我的催促另一方面是来自客户的压力，使业务人员很是为难。

**正式启动理赔工作总结15**

20xx年即将过去，在公司领导的悉心关怀下和同事们的帮助指导下，结合我自身的努力，在工作、学习等各方面都取得了长足的进步，尤其是在保险理赔专业知识和技能培养方面的成熟，使我成为一名合格的车险查勘定损员。随着工作岗位的调整，我已经成长为为一名能够独立工作、业务熟练的前台工作人员。现将一年来的工作情况向公司领导总结如下：

>一、加强理论学习，注重个人素质提高

加强自身业务学习，争做理赔标兵。在日常的工作学习中，我坚持学习更多的保险知识和业务技能，在老同志的“传帮带”下，不断加强个人自学，弥补个人在保险专业知识和理赔技能上的不足，始终保持着学无止境的学习精神，力争以优质、快速、合规的专业素质做好理赔客户服务工作，报效公司培养，并抱以乐观、积极的态度，以争做理赔标兵为目标。

>二、严格管理制度，恪守保险人员职业道德

时时学习掌握公司的各项规章制度、严守理赔员工准则。我清醒的认识到，理赔线作为公司经营的出口关，责任重大，同时又面对保户、汽车修理企业等方方面面的利益诱惑，对此我始终保持清醒的头脑，时刻牢记《中国xx财险理赔纪律八条禁令》、《中国xx财险甘肃省分公司理赔人员工作纪律“十要”“十不准”“十严禁”》、《中国xx财险甘肃省分公司车险查勘、定损三字经》等理赔纪律，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”现象发生，确保自身做到克己奉公、清廉从业。

>三、工作的主要做法及成效

1、坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的保险理赔原则。在正常工作时间及节假日值班期间，只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持第一时间赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

2、加强案情沟通，力保客户满意。在案件处理过程中，我确保每案做到上下环节交流沟通，一次性收集齐全案件赔付所需资料，方便后续环节处理，不断提高案件的结案时效，对客户咨询，我做到每问必答，耐心细致，在坚持公司赔付原则的基础上，做到以制度来做人、做事，做到按章办事。避免了人情、感情关，增加了遵纪的自觉性，尽己所能提高客户满意度。

3、注重资料的完成、准确、规范，做好数据质量整理工作。数据质量建设是公司提高市场竞争力的基础工程，数据质量的高低直接影响公司经营管理水平，是重大决策的关键依据。对业务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次检查，使公司业务数据质量得到进一步的改善。

4、注重仪容仪表，展现公司良好形象。严格按照制度要求，做好仪容、仪表、行为、语言、礼节，体现人保理赔员工的精神风貌。

5、注重与各岗位之间积极配合，相互支持，督促形成合力，确保理赔流程的畅通有序。在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性。

>四、工作中存在不足

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，还有一些在今后的工作中亟待提升的方面：一是要继续加强车险理赔管控，有效降低赔付成本。二是要增强防范保险欺诈意识，要进一步与交警、经侦等部门做好打假防骗工作。

>五、下一阶段工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

1、在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

2、在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，确保完成自己本职工作任务。

3、在本职工作上，严以律己，遵守各项规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。

顾旧盼新，提升理赔服务质量仍然是20xx年工作重心，理赔服务的好坏将直接关系到公司形象，影响到公司业务发展，车险理赔是需要管控的业务，如何缩短理赔周期，节约理赔成本，挤干理赔水分一直是我致力追求的奋斗目标。为此，在新的一年里我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高自身的综合素质和工作技能，以崭新的精神状态投入到工作当中，为公司发展做出力所能及的应有贡献。

**正式启动理赔工作总结16**

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在XX年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自已的实际行动证明自己能做的更好! 在XX年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的xx个险未来的憧憬和希望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”。XX年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为xx太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**正式启动理赔工作总结17**

忙碌和充实的工作也让我忘却了时间的流逝，日子在一天天的结束，工作也在一个个的完成，能力也在一点点的提升，为了自己之后可以更好的成长，更加优秀的完成公司的工作，我对自己之前的工作作出总结，更有利于自己之后在公司的发展，以及工作的完成，也希望自己可以一直延续现在的热情和积极去用心的完成工作当中的每一件事情。我主要负责xx保险公司的理赔工作，现就20xx年的工作总结如下：

>一、牢固树立服务意识

加强客服理赔人员培训，提高客服理赔人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释等各项工作。

>二，进一步加快理赔速度

落实新保险法，进一步明确理赔各环节工作时限，协调做好公司理赔集中后的环节衔接，确保案件处理率达到xx%以上，积极推进理赔差异化服务，建立优质大客户档案，对优质业务实行理赔绿色通道。

>三、通知客户及时理赔提高结案率

通知客户需要大量时间，在告诉客户一共赔付多少的情况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦。

>四、案件整理归档

在一个案件赔款完毕后，需要将保险理赔卷宗按照报案整理排序，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子装缝好，之后再用胶棒把案子的后案卷皮粘贴好。按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内，以便以后的检查和档案查找。

总而言之，理赔岗位体现了公司的形象是公司的\'对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。做到自己的，发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。

**正式启动理赔工作总结18**

20xx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、资金利用率低的状况下，车险在20xx年的经营中已出现了全行业亏损的严峻局面。

我国的理赔服务模式

由于机动车辆具有流动性的特点，要求保险公司在经营，特别是在提供服务方面要建立和完善与机动车辆特点相适应的服务体系或者服务机制，做好机动车辆出险后的处理工作。这种服务体系或机制主要是围绕在保险车辆出险后及时的援救、查勘、定损和修复方面，同时，还包括处理涉及第三者责任的案件。目前，我国较为成熟和流行的模式是以保险公司自主理赔为主导的理赔服务模式，其特点为：

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。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。

**正式启动理赔工作总结19**

我的工作内容可以说既简单又繁琐。例如登账，全公司的分类账全部由我来逐笔登记汇总。庞大的工作量、准确无误的帐务要求，使我必须细心、耐心的操作。经常是一天下来眼花缭乱的。其次是收付货款。针对个别客户账期较长、押的账较多的情况，我专门进行整理记录。

以便随时掌握应收账款情况，既可以保证客户洁款时准确无误、又可以使应收、应付账款及时购销。再有随着社会经济文化的发展，以及各种弊端现象的层出不穷。在支付给我们公司货款的时候，出于各种考虑，个别客户常常会少付货款。经常是催促很多次都不见回音。于是，我不得不频繁提醒业务员尽快收回欠款，以便清账。但业务人员也会在结款时候遇到各种各样的困难，使得款项不能顺利结清。一方面是来自我的催促另一方面是来自客户的压力，使业务人员很是为难。

综上所述。在过去的一年中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，跟着感觉走抓住梦的手已经不再现实。用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行\*\*，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在\*\*和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章\*\*也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水\*才能使工作更顺利的进行。在即将到来的二oox年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

保险公司理赔述职报告（扩展6）

——保险公司经理述职报告10篇

**正式启动理赔工作总结20**

我于xx年xx月加入中国人寿，至今在中国人寿工作已有三年的时间。这三年我一直担任中支公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下：

>一、业务拓展

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到xx月xx日第一营业部业务三部创造了车险保费xx万，非车险保费xx万的佳绩，提前xx个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理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。

>二、财务收付

工作除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

>三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。

**正式启动理赔工作总结21**

20xx年10月，我加入了中国人寿，从事我不熟悉的人寿保险理赔工作。这是我毕业后的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此十分珍惜，尽最大努力去适应这一岗位。通过这一年多的工作和学习，我进一步了解了保险理赔，挑战了自己的工作能力和学习能力。在此我要感谢公司领导会我的悉心教导和同事对我的及时帮助，让我能在短短的时间内学到在校园课堂里无法学到的很多知识并积累了一定的社会经验。现在就20xx年的工作情况做一个总结。

20xx年对我们理赔科来说是比较特殊的一年，也是忙碌的一年。20xx年，理赔省级集中在我们公司试点，随着试点工作的进一步展开，寿险案件逐渐全部由省公司审核，各个县级公司的案件逐步全部上收到市公司集中处理，如此一来，我们市公司理赔人员最直接的感受就是处理的案件量大增。粗略统计了一下本人20xx年1月至11月的工作量，短险系统总量为7649,八版系统总量为1561；七版系统总量为27；老业务理赔结案归档为2。

一年来，本人凭着对工作的\'热爱，严格执行公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，竭尽全力履行自己的岗位职责，努力按领导的要求做好各方面的工作。20xx年，对我个人来说也是很关键的一年。20xx年上半年，我是一名单纯的理算人员，主要负责案件的理算和结案工作，只要工作仔细，不要算错、看错、录错，一般不会出差错，相对而言，工作对我来说是比较轻松的。到6月份，理赔省级集中工作已完成大部分，领导对我们理算人员也提出了更高的要求，希望我们一个案子从立案到结案归档单独完成。当时，我懵了，心里很担心，因为立案用到的更多的是医学知识，而对一个法学专业毕业的人来说，医学知识是很匮乏的。经过一段时间的学习和摸索，我对自己渐渐地有了自信，错误越来越少，操作也越来越熟练。 本人在工作中能不断进步，除了要感谢公司领导的指导和同事的帮助，也要感谢上级公司和市公司组织的各种业务学习培训和考试考核。正是因为这些培训、()考核，我才能不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和服务技巧。

回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足，如保险知识、医学知识等还需要多学习，并且学以致用。20xx年我相信 又是充满激情的一年，我有信心和决心在今后的工作中努力学习，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，积极、热情、细致地对待每一项工作。

**正式启动理赔工作总结22**

20xx年是海联集团的\*\*，也是海联集团立足创新，开拓进取的一年。一年来，在集团\*\*和公司\*\*的关心指导下，在部门员工的大力\*\*下，保险理赔较好地完成了年度计划，取得了一定的成绩。现述职如下：

保险理赔全年的工作主要是根据市场变化和公司的发展目标，加强自身建设，全面提升管理水\*和服务水\*，提高公司的经营效益，扩大市场份额。

一、加强学习，拓宽思路，不断提升业务水\*和管理能力。

加强自身的管理能力和思想学习，认真领会一汽大众的各项流程和公司的各项方针\*\*，不断提高工作认识的思想和论断。通过不断学习，增强了事业心，提高了工作的管理能力。同时不断拓宽工作思路，增强创新精神，才使得自身工作能力得到提升。明确了努力工作的方向，从而增强对工作的责任感和使命感。

二、利用一切可利用资源提高经营效率。

随着大环境的变化，为提高保险理赔的业务发展，围绕公司的发展目标，充分发挥员工的积极性、创造性，充分调动员工的主观能动性，提高员工的服务意识，转变思路，深入挖潜，取得了一定的成效。产量提前完成全年计划，产值完成了 。

三、做好基础工作，推动部门业务稳步发展。

在公司业务发展的同时，也要求自身管理能力要不断得到加强。注重工作环节，责任到人，严格按照一汽大众工作流程完成工作。加强员工理赔数据化管理。定期对日常工作

进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。针对个别员工工作不在状态的情况，\*心促谈，让员工真正热爱本职工作。

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，还有一些在今后的工作中亟待提高的地方：一是要提高自身的业务水\*和管理水\*，二是提高业务员的接待水\*和业务水\*，降低各项成本。三是要增强服务意识，提高业务员的责任心和责任感，以提高客户满意度和忠诚度，从而扩大市场份额，增加企业效益。

在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持\' 学以致用，用以促学\' 的原则，不断提升自身管理能力，以便更好地适应工作要求。严于律己、克己奉公，在思想上提高认识，行动上严格要求，以饱满的激情，迎接海联集团的辉煌未来。

保险公司理赔述职报告扩展阅读

保险公司理赔述职报告（扩展1）

——保险公司理赔年度总结3篇

**正式启动理赔工作总结23**

xx年是xx保险xx中心支公司理赔部紧跟市公司战略部署、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，中华保险xx中心支公司理赔部全体员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益“这一中心，与时俱进，勤奋工作，务实求效，文明服务，较好地完成了上级公司和公司总经理室交付的各项工作。截至xx年12月底，我

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找