

2023年保险公司理赔年终总结报告(通用9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

保险公司理赔年终总结报告篇一

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。

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和xxx部门、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。三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

xx地区现有10家（中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理）经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司（大地产险）在我县争夺业务，而xx地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。

公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对xx地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖

业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

根据xx当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与xxx□城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，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。

一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；

三是加强考核、加大督查力度。

对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟定了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的xx纸业□xx药业□xx公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

保险公司理赔年终总结报告篇二

20xx们在省、市公司正确领导下，坚持以“四个提升”为目标，以“经济效益为中心”强化管理，狠抓业务，严抓落实，努力搞好优质服务，竭尽全力推进社会主义精神文明建设，各项工作都取得了一定成绩。

截止20xx2月31日，共实现保费收入5650.8万元，与去年同期相比保费收入增长102.9万元，支付各类赔款20xx.5万元，综合赔付率35.4%，实现利润1425.8万元。

认真总结起来，我们主要抓了以下几项工作：

(一)求事务实，努力开拓，全力以赴促进业务发展。

1、抢前抓早，计划分解落实到位。今年我们按照“三步走”的要求，坚决贯彻抢前抓早的方针，认真做好计划指标的分解落实工作，各业务部积极按照经理室“开门红”、“双过

半”等一系列重点工作目标和任务要求，将保费计划科学分解，切实落实到人、到月、到户、到险种，并仔细公布上墙，同时也作为外勤人员日后考评的重要依据。这样一来，业务人员皆不等不靠，把握时机，月月咬住计划走，努力确保任务顺利完成。根据任务计划完成情况，各业务部建立了具体的业务分析制度，仔细探讨业务拓展和完成情况，全面掌握工作发展动态，把握展业方向，对于分析出的业务发展问题，立即在早会时间认真提出，及时加以解决。经过公司广大干部员工的奋力拼搏，攻坚克难，我们胜利实现了“首季开门红”和“二季双过半”，向市公司交了一份满意的答卷。不置可否，这是我公司领导班子及广大员工辛勤汗水和心血智慧的结晶。

2、遵循市场规律，适应市场变化，积极发展业务。一是公司密切关注市场动态，面对机构调整改革与市场的不断变化，做出了针对性时效性强的快速反映。在战略与策略上争取把握市场竞争的主动权。上半年，各业务部门通过与交警队和有关部门合作，对南岗区承保单位情况及有关资料进行了摸底调查，同时对保险市场进行了严谨的分析和预测。据此，我们制定了切实可行的展业方案，采取了积极有效的展业手段，及时调整展业策略，为下半年的工作奠定了良好的基础。二是坚持两手抓，一手抓好集中型业务，一手抓好分散型业务。既在抓大户上下功夫的同时，也强调在抓小户上作文章，采取“西瓜芝麻一起捡”的战术，不放走一个保户，确保业务稳定发展。大型商业风险等集中型业务一直是市场竞争的焦点，也是公司综合实力的体现。公司坚持贯彻落实总公司的通知要求，积极参与良性市场竞争，坚决遏制保险市场恶性竞争。不断加强与市、分公司的沟通协调，充分发挥公司的整体化优势，千方百计挖掘企业新增资产和原来未保足资产等保源，大力发展区域性个人业务市场，进一步增强公司在大型商业风险、统括保单及企财险业务领域的主导地位的同时，促进分散业务的快速发展。三是发挥骨干险种拉动作用，业务结构得到进一步优化。作为主要效益险种的财产险和货运险比重稳步上升，并对发展起到良好的支撑作用。财

产险和货运险一直是具有较高效益的险种，业务人员根据市场变化调整发展思路，积极投身竞争，严抓续保增值，抓好挖潜创新，提前完成了本年保费计划任务。运输工具险继续保持龙头地位，公司各业务部全力抓好与“95518”相配套的优质服务。采取强有力措施，巩固续保，广寻保源，收效显著。与此同时，新险种的引进和开发取得进展。进一步实现业务可持续性发展的战略性措施。

3、多渠道探索发展空间，改善经营状况。各业务部在工作中普遍实行早会制度和经理包外勤制度，这样，业务员及时通报展业情况，研究妥善的展业策略，正确领导和督促外勤展业跑户，加强经理与外勤的沟通协作关系，起到了重要作用，从而极大的促进了业务的发展。同时二线扛指标，保障了业务计划的顺利完成。今年，我公司二线的同志在认真负责的做好本职工作的同时，积极响应公司号召，广开门路，多方面寻求关系，积极发现和挖掘险源，一年来，二线扛指标保费数额可观，为公司完成保费计划做出了很大贡献。

(二)全力强化服务意识和效益意识，创建优良经济发展环境。

随着我国市场经济的不断深入和完善以及中国加入wto后保险市场的调整改革和日益规范，保险竞争最终将是服务的竞争，公司创效的关键越来越取决于宣传公关和服务质量的水准，因此公司进一步强化“服务第一，客户至上”的理念，切实做到以服务赢得保户，抢占市场，同时也为全区经济发展环境的改善做出了积极贡献，提高了我公司在社会上的良好信誉和知名度，增强了保险竞争力。

1、解放思想，更新观念，强化服务意识。公司通过不断宣传教育，使每位员工真正明确：加强和改善服务是关系到公司生存与发展的长远大计，务必切实抓好。全员坚持学习贯彻《员工行为准则》，做到“四个一样”，即：对新老客户一样；对大小客户一样；对领导和群众一样；对投保和索赔一样。每季度都对全体服务人员进行客户反映和业务人员打分评比。

以上举措有力的监督和保证了公司的服务质量。

2、实事求是，狠抓落实，优化服务措施。

按照省、市“为经济建设服务，树立部门和行业新风”最佳最差“双评”活动的通知决定，公司本着“全员为客户服务，公司为社会服务”的大服务理念，积极参加考核评比，这是对我公司自身建设、服务水准和社会信誉的一次检查。由于我公司全体干部职工坚持按照“三个代表”的要求努力搞好优质服务，严把质量关，同时，加强自身建设，提高自身素质，增强业务能力，培养良好的作风，切实为改善社会和公司的经济发展环境做出了积极突出的贡献，被授予20xx“双评”活动“达标单位”，并受到市区领导的赞扬和广大群众的普遍好评。在具体服务中我们主要做到：向社会承诺，使保户高兴而来，满意而归；每位员工善用文明用语，微笑服务，真正体现人保员工的涵养和精神风貌；坚持统一着装，挂牌服务；实行24小时报案值班制度，设立多个举报箱和举报电话等等。在服务效率方面，大作“优”字文章，进一步利用客户服务中心和95518服务专线的服务优势，兑现服务承诺，充分发挥其独有职能。认真抓好承保理赔服务，切实简化理赔手续，促使客户投保。强化服务监督机制，严禁不礼貌、不文明的现象发生，一经发现立即严肃处理，以确保服务质量的提高。同时公司积极改善办公环境，将一楼大厅进行彻底修缮，并为保户设置饮水机、休息座椅等设施，极大的方便了保户，受到保户的普遍认可和好评。

3、改善机制，创新服务体系。公司将一线、二线职能明确划分：一线人员包括副经理全力抓业务，二线人员全力为一线服务，为客户服务。同时，无论是大小保户，只要是需要二线人员的方面，从总经理到内勤员工都积极协调服务。机制改革后，财务部门只对大厅窗口负责，窗口可同时受理承保与理赔，保户在窗口就可以全面办理收费、付费手续，获得我们最热情完善的服务。这样，极大的方便了保户，也为一线人员提供了便利。由于正确的工作导向，全司上下迅速形成

了“一线第一，二线主动为一线服务”良好工作氛围，有效的提高了工作效率，有力的促进了业务的发展。

此外，公司积极创造条件，方便展业一线人员，包括就餐、车辆使用、通讯、网络等皆优先向一线人员提供服务，甚至经理室包括一把手的用车，业务一线急需时都可优先使用。一线、二线相辅相成，默契配合，坚持领导包业务部，经理包外勤，党团员与职工结对子的协作方式，树立全局观念，加强协调配合，相得益彰，相互支持，共同发展。

(三) 狠抓“三个中心”建设，坚持精细化管理，改善公司经营状况。

公司要走效益型、质量型的管理道路，必须强化管理，提升公司经营管理水平。我公司认真按照总公司“三个中心”建设的重要指示要求，进一步加强管理，推行精细化管理模式，并结合公司实际于20xx年3月份拟定了我们自己的小“三个中心”，积极配合响应上级公司，并以此督促保证提升我公司的业务质量与经济效益。

1、业务管理进一步加强。一是运用现代信息技术、现代保险技术改造经营管理流程。根据省公司制发的车险、财产险、货运险、责任险等十二个强化管理的规章制度，公司改善了各险种业务的微机处理方式，提高了办公效率和程序规范化。二是强化承保和理赔质量管理。针对去年审计检查和自检自查中暴露出的问题以及总结出的经验教训，公司在承保和理赔方面加强了管理，坚持验标承保和看帐承保，对大额标的坚持进行保前风险评估，超权限的及时上报审批。严格执行理赔权限，提高第一现场查勘率，控制通融赔案，严格做到双人办案。定期清理未决赔案，做到对未决情况心中有数，促进了综合办公效率。

2、财务管理继续强化。公司建立科学经营管理分析制度，坚持经营形势月通报、季分析，从定性和定量两方面总结业务

经营成果和目标责任制执行情况，为经理室制定决策提供重要依据。强化会计基础工作，深入开展财务分析，加强财务监督检查，促进了核算质量的提高。严格控制费用支出，强化费用管理。首先加强了财务预算管理，认真编制费用开支预算；二是深入开展“五个一”活动，尽可能减少管理耗费，向业务一线倾斜，保障业务发展需要。同时，严格控制并规范临时用工，降低人工成本。

3、电子信息管理步伐加快。加大了电子化投入和管理。更新了一大批电子设备。升级了办公自动化系统，电脑人员和业务人员紧密配合，进一步完善了部分险种新旧程序转换、险家财储金清理和统计程序应用等工作。同时，确保了财务系统、收付费系统、三个中心管理系统、95518专线系统、统计信息管理系统的完善和推广。以此促进了公司办公程序规范化，工作效率明显提高。

4、整改内部机制，全面实施规范化管理。公司借“三个中心”建设之机，适时改善工作机制，大力推行精细化管理模式，取得了一定成效。公司以往的各科室部门及办事处被全面整改为业务部和综合部两大部门，两大部门职能具体，分工明确。业务部主抓业务工作，实行经理包外勤制度，强化人员管理，强调“以业绩论英雄”，注重“以效益见高低”。综合部主抓内勤服务，负责窗口及财务等工作，承保与理赔手续皆在一楼窗口办理，财务工作也一改以往需对各科室部门负责的繁索情况，只对应窗口，这样，有效的消除了工作内耗，明显提高了工作效率。

5、坚持授权和依法依规经营。我们在以往各项工作中，坚持强化统一法人意识，严格按照自己的权限开展经营管理活动，严禁有令不行、有禁不止、违规越权的现象发生。对超出自身权限的问题自觉请示，严格报批，自觉接受保险监督部门的监督和管理，自觉维护保险市场秩序，始终坚持依法依规经营。

(四) 结合实际，深化改革，紧紧把握利益导向。

公司认清形势，调整机制，大力促进三项制度改革。20xx年我们加强了人事、用工、分配制度改革方案措施，以合理开发和利用人力资源为出发点，通过竞争上岗、跟踪考核、下岗分流、减员增效，形成优胜劣汰、能上能下的用人机制。严格执行总公司《用工管理暂时规定》，对职工实行授权经营、分级管理、因事设岗、以岗定人、总量控制、计划管理。制定了《劳动报酬分配方案》，在不突破工资总额的前提下，实行万元保费工资含量的办法，实行封存身份、封存职务、封存级别，工效挂钩的“三封存一挂钩”的办法，将档案工资及代办费捆在一起使用。充分体现了多劳多得、少劳少得、不劳不得，做到了劳动报酬向骨干业务员倾斜，拉开了收入差距，更好地调动了干部员工的展业积极性。

(五) 内强素质，外树形象，发展企业文化。

过去一年里，公司坚持加强职工队伍建设，注重建设具有人保特色的企业文化，为公司新时期发展战略提供了强大的精神动力和智力支持。良好的企业文化是公司声誉和形象的根本所在，对公司的发展有着举足轻重的作用。首先我们进一步实施形象工程。营业大厅给客户的第一感觉就是洁净亲切，员工的着装、仪态、举止言谈都有严格的要求，大家时刻按照《员工行为准则》规范严行，塑造形象。二是实施服务创优工程。公司多次举办公益宣传、险种推荐和成立保险客户服务中心等一系列大型宣传活动，开展了“誓夺首季开门红”、“全力实现双过半”等争先创优活动，充分调动员工积极性的同时，在社会上树立了良好的形象。三是加强和改进党的建设。党员领导班子充分发挥监督和保证职能，同时强化和改进职工思想政治工作，进一步注重党风廉政建设。公司领导多次在各种场合反复强调，要坚决杜绝以赔谋私、制造假赔案和对保户的“吃、拿、卡、要、报”等问题，一经发现，坚决严肃处理。通过这些措施，增强了党组织领导班子的凝聚力、战斗力和影响力，保持了公司全员的团结统一。

在肯定20xx年工作成绩的同时，我们也认真查找了公司内部存在的问题与不足。一是保险市场日益成熟规范和竞争日益激烈复杂的形势下，员工队伍未充分调整好心态，面对市场的严峻考验准备不足。二是新险种和新险源开发力度不够，收效缓，不明显。三是发展意识和展业手段存在薄弱环节，续保增值工作不完善，时有掉户现象发生。四是管理工作尚存在一些薄弱环节。五是统一法人意识还需进一步强化。这些问题不但需要引起我们高度重视，更需要我们立即采取措施，在以后的工作中予以克服和解决。

二、20xx年工作安排：

(一)认清形势，更新观念，加快“四个提升”推进步伐。

1、深入学习贯彻xx大精神。解放思想，实事求是，与时俱进，确保新时期发展战略顺利进行。

2、确保公司改革工作平稳推进。深化改革，时刻保持高度的责任感和使命感，扎实的做好公司各项改革工作。

3、确保各项计划指标全面完成。全司上下开拓创新，迎难而上，努力实现速度和结构质量的统一。

(二)抓住机遇，适应市场，加快发展速度。

1、认真做好车险改革的市场应对工作，实现车险改革的稳步进行。

2、事实调整展业策略，确保财产险业务稳定增长。

3、从深度和广度上寻求货运险业务的规模和效益，争取在稳健经营的基础上力争有所突破。

4、加快发展责任险业务，积极拓展责任险服务领域。

- 5、坚持集中型业务和分散型业务两手抓。
- 6、抓住“两险”市场准入契机，开拓业务增长新领域。

(三)加强管理，提高效益。

- 1、强化业务管理，提高业务质量水平。
- 2、强化财务管理，坚持精细化管理原则。
- 3、严格依法合规经营，强化统一法人意识。
- 4、控制经营风险，确保公司经营效益得以提升。
- 5、完善“三个中心”建设，促进管理工作规范化。

(四)抓好优质服务，加强企业文化和党的建设。

- 1、以服务打造品牌形象，形成具有人保特色的竞争优势。
- 2、加强企业文化建设，增强公司凝聚力，树立完好的企业形象。
- 3、加强和改进党的建设，努力完成党风廉政建设各项任务。

面对市场形势的不断变化与发展任务的艰巨繁重，我们要坚决按照总、省、市公司的布署要求，认真贯彻实施公司制定的发展战略，进一步解放思想，转变观念，保持奋发图强、一往无前的进取创新精神，努力把公司的发展战略推向一个更新的阶段，为开创南岗人保事业新局面而奋斗不息。

保险公司理赔年终总结报告篇三

一、20__年各项理赔数据完成情况

截止20__年11月30日，我司共接受各类报案1767件，较去年同期(555件)上升218%，其中机动车辆险1749件(交强险653件，商业险1096件)，卡单意外险15件，团意险1件，建筑工程团体意外2件。其中，委托外地代查勘245。查勘定损岗共完成定损931件。理算岗共理算各类赔案1526件，立案注销114件。涉及伤人案件剔除金额约占医疗费用申报金额的20%。

截止11月末，累计已决1526件，累计已决赔款金额750.45万元；未决件数为205件，未决金额为660.99万元。结案率为86%，当年案件件数结案率为86.41%，当年案件金额结案率为45.63%；案件处理率为91.45%；万元以下赔案理赔周期为12.52天；万元以下车险内部流转时效为210.7天；立案及时录入率为99.65%，初次立案估损偏差率为60.59%，案均赔款45586.44元，车险零结案重开率为0。全年按时按质上报各类材料80余次。实现了“0”迟报和“0”差错。

二、20__年所做的主要工作

(一)、加强领导，完善各项理赔规章制度，提高制度执行力。

1、为了使理赔考核指标达标，我部把理赔考核指标中的如强制立案率、初次立案估损偏差率、案件处理率、万元以下赔案理赔周期，诉讼管理及各类材料上报等能够考核到人的指标直接明确到人，如果指标不达标对相关岗位人员扣除一定的分值，做为公司发放绩效的参考依据。

2、明确规定了日常管理工作各位理赔人员在处理工作时所具有的权限，如疑难或注销案件必须报部门负责人审核后方可系统录入立案或立案注销操作，外勤查勘定损时如果损失在1000元以下的案件由各位外勤自行完成定损，20__—5000元的案件由部门负责人参与或授权后方可定损，5000元以上的案件必须告知总经理室，由总经理室指导定损，20000元以上的案件分管领导或部门经理必须会同省公司复勘老师一起参与定损。越权定损的要对其进行处罚。

3、从今年年初起，我部坚持二次晨会制度，通过二次晨会的召开，首先保证了重大疑难案件的跟踪处理，同时加快了案件的流转速度，使大家对每个案件的实际状态及当时的系统状态做到心中有数，有效的监督和指导，保证了强制立案现象的不发生。

4、对理赔部办公室卫生及车辆的维护保养做了明确的规定，并规定时间责任到人，保证干净整洁的办公环境和车辆的行车安全。

(二)、健全制度体系，夯实工作基础，提高责任意识和工作效率。

年初，__理赔部为进一步提高工作效率，提升服务技能，规范业务处理，提升客户满意度，保证《__财产保险河南省分公司理赔质量考核分类评价管理办法(20__)》中各项考核指标的顺利达成，根据省公司的要求，结合__中支的工作实际，制定了《__中支20__年理赔考核实施细则》，监督考核每个理赔人员的制度执行力，并对各岗的工作进行明确分工和细化，要求各岗人员根据分工各尽其职、各负其责，按照工作流程和各项管理规定，不断强化责任意识，完成好各项理赔工作。通过制度的严格落实，1名不合格的员工因适应不了约束而主动淘汰，有效的提高了现有人员的责任意识。科学细化的理赔岗位职责，逐一明晰了理赔人员的奖惩目标，极大的提升了部门员工的工作积极性和主动性。

同时针对__理赔外勤技能薄弱的特点，部门经理负责召开每天的二次晨会，对各理赔人员进行强化培训，一一引导，重点引导其现场的规范查勘，重大案件定损时的沟通技巧，尤其是重大车损案件与修理厂工时的谈判和货车驾驶室更换客户承担相应比例方面，拿出一些案例让大家各自发表见解，举一反三，从而提高外勤人员的定损谈判技巧，培养了他们遇到问题勤动脑的习惯，使得理赔基础管理工作和理赔外勤人员的专业素质均有所提升。

(3)、加强重大案件的跟踪管理，常联系、勤跟踪、多过问，有效挤压理赔水分。

__中支规定凡是发生超权限的案件要求查勘人员在第一时间向部门负责人报告，部门负责人根据重大案件快速响应的要求，向主管老总或第一负责人汇报并按级响应，同时根据不同的案情安排专人对重大案件进行跟踪指导，形成理赔联系记录单，跟踪人员将每次跟踪案情第一时间向部门负责人汇报，部门负责人根据案情与客户沟通，做好对上级领导和中支领导的汇报请示，部门负责人对当月所发生的重大案件在月底将逐案跟踪落实情况。

(四)、加强未决管理，紧密跟踪案件进展，随时掌握数据实况。

20__年，总分公司先后组织了四次大规模的未决清理工作，在每次的未决清理工作中，__中支理赔部认真组织，积极行动，组织理赔所有人员对所有未决进行逐案清理，完善了档案资料，确保了案案有档案，件件有落实，系统与实物对照，截止20__年11月30日，我司系统未决660.99万元，未决估损基本充足，通过未决案件的整理和管理，目前__中支系统内不存在垃圾数据，保证了每起案件都是最新动态，随时都知道“家底”。

(五)、加强诉讼案件的管理，有效挤压理赔水分。

随着社会发展和进步，人们法律维权意识越来越强，利用诉讼维权的行为越来越多，保险涉诉案件与日俱增。20__年我司诉讼案件数量攀升，共发生诉讼案件45件，起诉金额为539.95万元，目前未结诉讼案件24件，涉案金额226.09元，已结诉讼案件21件，结案金额为185.36元。从起诉金额的案均12万元，到最终赔付的案均8.83万元，这其中与__中支总经理室的重视和部门相关人员所做的大量工作密不可分。每一起涉诉案件在开庭前，中支总经理室召集部门负责人和理

赔内勤、外聘律师，就如何应诉案件采取怎样的应诉措施，拿出处理案件的最佳方案，主动争取，多方协调，努力挤压诉讼水分。通过我司诉讼案件的处理使我们得出这样的结论，凡是涉诉的案件必须积极介入庭前、庭审中和庭审后的处理，认真收集并整理涉及案件的证据材料，能在庭前调解的案子尽量不开庭，正常开庭后跟踪法院法官的处理意见，提前与客户沟通，尽量在庭后进行调解，即使无法调解要做到并保证上诉后能够降低损失，同时抓住在庭审中对我司有利的时机尽快调解，尽量做到诉讼案件像我们正常理赔案件一样正常理赔。

(六)、加大对查勘车辆的管理力度，确保查勘车安全整洁。

从年初开始，__中支理赔部明确了两名外勤人员分别对两辆查勘车进行管理，主要负责车辆的保养维修、内外卫生及落实车辆违章情况，做好出车登记，及时关注车辆车况，并且每月由综合监督部同理赔部门负责人及其他查勘员对车辆的车况、卫生、保养记录进行一次检查，对检查合格的车辆负责人给予100元奖励，对检查不合格的车辆管理人进行100元的处罚，通过以上制度的落实，确保了__中支的两辆查勘车安全整洁。

三、理赔工作中存在的问题：

(一)、部分理赔管理指标不达标。例如对考核指标中不达标的项目分析的深度不够，使个别指标不能得到很好的控制，如初次立案估损偏差率、当年案件件数结案率、万元以下结案周期、案件处理率等多项指标没有达到分公司的要求。

(二)、理赔基础管理工作仍需加强，理赔人员的责任心有待提高。今年以来，理赔工作虽然没有出现大的问题，但小问题也不乏出现，部分理赔外勤思想松懈，不注重学习，对理赔规章制度理解的不够深入，表现在对法律法规、保险条款掌握的不够准确，遇到疑难问题不钻研，对车辆重大配件的

损失确定把握不准确，对特殊案件的处理考虑不周到，凭经验理赔的现象仍然存在。理赔部门“比”“学”“赶”“帮”“超”的气氛不够浓，人员的潜力还没有发挥到极致，部分骨干通盘考虑的大局意识还没有完全形成。

四、20__年理赔工作计划

(一)、严格执行总分公司和中支公司的各项管理规定，坚持执行《__财产保险河南省分公司理赔质量考核分类评价管理办法(20__)》，开展各项理赔工作。

(二)、根据总分公司20__年考核要求，结合理赔实际，总结之前及兄弟公司的先进经验，更加细化管理制度，完善考核办法，把理赔各岗工作进一步推向精细化、专业化。

(三)、积极跟踪并介入处理大案、疑难案、疑似假案、诉讼案，对该类案件制定详细的工作要求，从现场查勘、车辆定损、人伤材料审核、交警认定、伤残鉴定方面严格把关，合理挤压理赔水分，同时加快小额案件的流转速度，不断提升理赔工作品质。

(四)、加强学习，加大培训力度，提高理赔人员的思想素质和专业素质，努力打造一支和谐高效的理赔专业化团队。

(五)、加强信息反馈，在理赔工作中发现承保造成的问题及时向承保部门反馈，以促进公司承保控制风险，从源头遏制赔付率的增长，协调好业务发展和理赔管理管控的关系。

以上是__中支理赔部20__年的工作总结，这些工作的完成，凝聚着全体理赔员工的心血和汗水；这些成绩的取得离不开两级领导的关心和指导，也离不开全体理赔员工的无私付出。20__年即将到来，虽然任重道远，但是我们坚信在总、分公司和中支公司总经理室的正确领导下，只要我们团结一

致，20__年__的理赔工作定会再上新台阶。

—

20__年__月__日

保险公司理赔年终总结报告篇四

本文目录

1. 保险理赔工作总结模板
2. 保险理赔年终个人工作总结
3. 保险理赔年终工作总结范文
4. 上半年保险理赔工作总结范文

理赔理算岗位是一个工作非常较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。是这是一项非常需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结xx余件已决赔案。并且在通过年底理赔部全部门的努力，将已决案件结案率成功的从70%提升至85%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

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，解决不了得问题也会存在，只有及时安

抚客户情绪，告知保险公司条款，如不计免赔，300元绝对免赔等等。

在一个案件赔款完毕后，需要将车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穿逢好，之后再用交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。做到自己的最好，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。再次，谢谢所有的新老同事，谢谢领导对我的宽容与教导，在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对中银保险公司的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

保险理赔工作总结模板（2） | 返回目录

在中支公司领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，在各方面都取得了长足的进步。十六个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。“千里之行，始于足下”，这十六个月短暂又充实的实习使我真正体会到一个保险工作者的辛苦，乐趣和责任。由于自己来的较晚，和其他同事还有一定差距。但我一定会加快脚步跟上来，并超过他们。

一年多以来，我把学习期分为了三个阶段：熟悉环境、熟悉

工作、习惯工作环境和压力及掌握业务知识。

在每个阶段中都使我收获良多。

第一个阶段：刚到县公司的前几天非常难熬：不认识人、不熟悉工作、最难捱的是不能感觉到自己的价值。在这种境况下，使我学会了承受工作高压下如何缓解自己，如何和同事交流学习。那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的查勘员。说起来，做一名查勘员容易，但要做一名优秀的查勘员就难了。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。查勘和定损都是为了确定事故损失而存在的，包括损失的真实性和实际程度，维修或赔偿的程度等多个方面，查勘和定损都是理赔工作中的重点，适合事故的查勘和定损通常能为保险公司对事故的处理提供良好的基础，也为客户迅速快捷的得到赔付提供了重要的依据。可以说查勘与定损是车险理赔工作的重中之重。

第三个阶段：真正的把自己融入进工作之中，能够独立查勘，定损，使用系统以及与客户沟通。

由一个车险查勘定损的门外汉，变成了能够独立工作的查勘员。本人较好地完成了实习期工作目标。

在玉溪太保工作，自己认为自己的处事风格，工作态度，完全对得起天地，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。在此，我首先感谢我的公司，给我提供了一个进入玉溪太保的平台，同时也感谢太保的领导，给予了我进入玉溪太保工作的机会，没有这两者，可能我今天也没有在这里写工作总结的机会，因此，我从心底里感谢您们！但是，我更需要感谢的，是曾经教导过我的各位老师傅：

朱师、杨师、潘师、陶师、施师、……没有他们的耐心教导，就算我有在玉溪太保的机会，也没有今天的成绩，人不学不成器，刀不磨不锋利，如果没有他们默默的指导与支持，再锋利的刀刃也因时光的流失与岁月的冲刷而生锈，最终成为一堆废铁！一日为师终生为父！父母给予了我生存的机会，他们却给了我事业发展的动力，谁轻谁重，缺一不可！因此，我在这里，再次表示我对他们的感谢，希望他们工作顺利，身体健康！

下面将一年多以来的工作总结如下：

一、查勘员我觉得除了查勘，定损这些技术外，如何与客户沟通才是最重要的。这也是我今后工作学习需要努力的方向。不同的情况如何说话，才会有更好的结果，能为公司节省更多的赔款又能让保户明了保险的真谛和实惠。我觉得这才是第一位的，所以我认为今后在工作中应该更好的学习语言艺术。工作中，很多时候，自己也实话实说，直话直说，或者，这个也是个人的一大缺点，因为很多时候，因为经验不足，所站的角度不对，说出来的话语，往往因欠缺周全考虑而产生一些不必要的麻烦，但是，个人认为，这些日子过来，自己也没有因这个缺点而影响了工作的正常开展。我只能说：让时间证明一切，敢于正视自己的人，有改正缺点的勇气。

从事查勘工作，是一份非常辛苦的工作，尤其是在中支，案子多是一个问题，但是业务与理赔相关联，这个是难以取舍的问题，因为查勘才是我们的工作，业务并不是我考虑的问题，刚刚开始，个人也是这样认为的，随着逐步的开展工作，个人才慢慢体会到当中的关系，因此，自己处理案子的时候也非常小心，尤其是面对大客户，从来不敢瞒报，程序该怎样，就怎样去做，从来没有为难客户。我想，是男人就应该不怕苦不怕累，工作中的困难，也应该勇敢去做，哪怕做错了，学了经验之余，还学了做人的道理，也是值得的！偶而的被投诉也是我与客户沟通出了问题，今后的工作中一定会注意改正。我们看似是做售后服务，实际战斗在业务一线，唯

有努力·认真·负责的对待工作，才能不让查勘定损拖业务发展的后腿。

保险理赔工作总结模板（3） | 返回目录

保险理赔中心作为大学生助学联合会的一个下设组织，是连接被保险人与保险人的桥梁。自成立以来，保险理赔中心本着“关爱同学，服务同学”的宗旨，细致热情地为广大同学服务，受到了普遍认可与好评。

保险理赔中心的主要职责就是宣传保险理赔知识，解答同学们关于保险理赔的疑惑，通知同学们准备理赔所需材料，将理赔申请提交保险公司，并在理赔金额到位后及时通知被保险人领取。

自成立以来，保险理赔中心主要进行了如下工作：

- 1、成员培训：组织中心成员学习保险理赔的相关知识，下发保险理赔学习材料，力争做到准确无误、熟练清晰的掌握相关内容。
- 2、进行宣传：举行保险理赔宣传活动日，目的在于让广大学生更加清晰、直接地了解保险理赔的注意事项、基本流程、所需材料等。（后附活动简介）
- 3、召开例会：无特殊情况，每两周举行一次保险理赔中心成员全体会议，对前期工作进行总结，并对下一步工作发表见解，此外，传达相关会议内容。
- 4、进行值班：按照大学生助学联合会的值班安排，做好保险理赔中心成员的值班工作，做到了按时上岗，不迟到、不早退，热情服务。
- 5、协助老师进行保险理赔工作：对前来咨询的同学进行详

细讲解关于保险理赔的注意事项，所需材料，并指导其填写相关申请书，同时做好业务受理记录，当理赔金额到位以后，及时通知相关人员领取，并做好记录。与此同时，整理保险理赔的事务受理单。

6□

大学生助学联合会 保险理赔中心 协助助学联合会其他中心搞好联合会的日常工作。

xx年6月13日

附： 保险理赔中心宣传活动

宣传原因：通过调查，大部分在校学生对于保险理赔并不是很了解，尤其

是对保险理赔的流程、注意事项、申报材料等更是知之甚少，鉴于此种情况，开展一次保险理赔宣传活动。

宣传目的：通过宣传，让广大学生熟悉保险理赔流程，了解注意事项、及

所需材料，解除同学们关于保险理赔的疑惑，能够在理赔事项发生后及时快捷的办理，切实保障广大在校生的利益。

活动主题：关爱同学，心手相牵

主办单位：大学生助学联合会办公室、大学生助学联合会保险理赔中心 活动时间□xx年4月13日(周日)

宣传方式：

1、制定宣传海报。保险理赔中心会同文宣中心，针对此次宣

传活

动，特地定制了宣传海报。

2、下达通知。召集各系助贷部部长开会，下达活动通知，并在系

内进行宣传；与此同时，在各宿舍楼公示栏张贴通知，争取让更多的同学能够详细的了解此次宣传活动的具体内容

活动概况：活动期间，广大同学同学比较积极的进行了咨询，通过汇总，

以下问题同学的关注度比较高：

2、 保险理赔的赔偿额度、期限、注意事项等

3、 保险理赔受理一般需要几个工作日

5、 鼻炎、牙病、胃病、急性阑尾炎等的理赔情况

工作人员针对同学们提出的问题进行了合理详细的解答并受到了好评

活动效果：通过此次保险理赔宣传活动的进行，基本上达到了此次活动的

目的，广大同学对工作人员的工作能力、工作态度表示赞同，并希望今后可以多举办一些此类活动。同时，此次活动也使大学生助学联合会在同学们心目中的形象得到了提升。

保险理赔工作总结模板（4） | 返回目录

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作1、计划落实早、措

施实xx年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及xx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。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、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。三是已失业务不放弃。我们不仅对xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。**地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰

代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司,另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务,而**地区人口少,企业规模小,我司面对外部竞争所带来的业务压力,保持沉着冷静,客观面对现实情况寻求对策,与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战:一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作,突出汇报我司是如何加大对地方经济建设支持力度,是如何围绕地方政府中心开展工作的,我司积极参与了全民创业调研活动,与县领导一道走访个体、私营经济企业,不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意,还对我司正确调整业务发展方向,向中小企业提供保险保障,主动服务于他们,给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的,是值得扶持、信赖和帮助的,从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业,在客户企业中聘请信息员、联络员,并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司,赢得“回流”业务,使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化,公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干,进行了多次回访,请他们对我司工作提出意见和建议,这一举措得到了企业的充分肯定,他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现,使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室,对所有中小企业必须亲自上门拜访,对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目,与企业进行不断的联络,实行零距离接触,只要客户需要必须随叫随到,提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令,严格内部管控,以理赔和承保两大服务部门为切入口,全面提高公司整体服务水平。4、以分散性业务为突破口,加大市场占有面根据当前阶段的保源情况,年初,经理室经过仔细的分析研究,确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击,首先与交警、城市执法部门联系,请他们帮我们代理摩托车保险业务;同时与县教委取得联系,班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调,最终取得他们的信任,才使我们的学平险业务有所突破。5、开展劳动竞赛,促进“两

险”业务健康成长今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，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。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的纸业、药业、**公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗

的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，*厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了市公司的好评。今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵循总公司突出效益第一、长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力施行从规模型发展向效益型发展的转变，加大

了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展路子，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的老套思想，实行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的树立了全员注重经营效益的观念，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。

保险公司理赔年终总结报告篇五

时间一晃而过，到太保工作已经一个月了，在这段时间里领导同事都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了太保“诚信天下，稳健经营，追求卓越”的品质，也体会到了作为理赔人的专业和辛勤。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为太保的一份子而惊喜万分。

在这一个月的时间里，领导对我们工作学习进度有着细致的安排，一至二周主要学习理论知识，辅以简单案例的学习，二至三周则以实例案件学习为重心，理论联系实际，加强之前的理论学习，三至四周开始实际处理一些简单案例并学习系统的录入，第四周则开始了医院查勘工作。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初到太保时，在和领导的第一次谈话时就注意到，太保是一家非常重视员工感受的公司，公司的规章制度都非常的人性化，尽量为大家营造出轻松的工作氛围。但是，这并没有影响到公司运作的专业和严谨性。我想，作为一个分公司的理赔人员，对单个案件的处理的确只是基本技能，更重要的是对流程的把握，这也应该是自己工作学习的重心。

在太保工作的前两周，领导并没有安排给我们具体的工作任务，而是要求我们学习公司的条款，学习保险法，学习相关的法律法规，学习总公司的人伤理赔指导手册，或许有的理

论我们暂时并不会用上，但是，不懂战术的士兵不会是一个好兵，没有这些理论知识作为基础，今后在在遇到复杂一点理赔案例时，我们可能就会束手无侧。在之后的案例学习中自己也发现，之前的理论并没有空学，很多案件都需要理论的支撑，扎实的理论知识让自己在实践工作中受益匪浅。我想，理论知识的学习在任何时候都不会是浪费时间。

根据岗位职责的要求，分公司人伤核损员的主要工作任务是(1)人伤案件的查勘工作；(2)人伤案件各项费用的审核；(3)人伤诉讼案件赔偿的建议；(4)分公司人伤理赔工作情况的分析；(5)领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的人伤核损员应当具有专业的医学知识和法律知识、良好的沟通能力、理赔数据的分析报告能力、理赔流程的检视能力。虽然之前对理赔工作有一定的接触，但实际工作中发现自己在许多方面都还存在着不足，案件的处理上还时常会有这样或那样的遗漏，在日常工作的同时，有针对性的学习了医学、法律专业知识，加强了对查勘流程的学习，加强了电话沟通的学习，目前自己基本能胜任一般案件的查勘、核损工作。

保险公司理赔年终总结报告篇六

保险理赔中心作为大学生助学联合会的一个下设组织，是连接被保险人与保险人的桥梁。自成立以来，保险理赔中心本着“关爱同学，服务同学”的宗旨，细致热情地为广大同学服务，受到了普遍认可与好评。

保险理赔中心的主要职责就是宣传保险理赔知识，解答同学们关于保险理赔的疑惑，通知同学们准备理赔所需材料，将理赔申请提交保险公司，并在理赔金额到位后及时通知被保险人领取。

自成立以来，保险理赔中心主要进行了如下工作：

- 1、成员培训：组织中心成员学习保险理赔的相关知识，下发保险理赔学习材料，力争做到准确无误、熟练清晰的掌握相关资料。
- 2、进行宣传：举行保险理赔宣传活动日，目的在于让广大学生更加清晰、直接地了解保险理赔的注意事项、基本流程、所需材料等。
- 3、召开例会：无特殊状况，每两周举行一次保险理赔中心成员全体会议，对前期工作进行总结，并对下一步工作发表见解，此外，传达相关会议资料。
- 4、进行值班：按照大学生助学联合会的值班安排，做好保险理赔中心成员的值班工作，做到了按时上岗，不迟到、不早退，热情服务。
- 5、协助老师进行保险理赔工作：对前来咨询的同学进行详细讲解关于保险理赔的注意事项，所需材料，并指导其填写相关申请书，同时做好业务受理记录，当理赔金额到位以后，及时通知相关人员领取，并做好记录。与此同时，整理保险理赔的事务受理单。
- 6、协助助学联合会其他中心搞好联合会的日常工作。

保险公司理赔年终总结报告篇七

一、车险分部各岗工作完成状况(数据截止11月30日止)

全年理赔中心车险分部共处理车险案件查勘定损36820件、损失车辆换件报价四万余件、车险赔案理算37000件(本代外通赔案件231件)，占全市案件的70%左右，较去年同比案件处理

量上升34%。万元以下的案件1小时通知赔付达成率在全省排行第二;万元以下结案周期2、4天，__万元以上12、6天。车险案件处理率达107%，车险通赔本带外案件处理率107.98%，外带本案件处理率100.14%。受理盗抢险案件28件，与经侦合作查处保险欺诈案件8件，为公司换回损失40万余元。

(一)查勘定损岗：

1、为配合在线定、核、报工作的开展，中心专门为查勘定损人员配备上网本，对1万元以下的单独车损案件随定随录，在损失确定完毕后的半个工作日内完成系统录入及资料收集，并确保案件相关资料的准确性。结合总公司对车险查勘“四个一”理赔服务的要求，查勘定损员在理赔观念上都有了较大转变，把理赔服务工作放在了首位。

2、对非快捷案件的损失确定，定损的缮制、系统录入严格按照理赔规定执行，大案逐笔登记。案件质量由定损岗主管严格按照查勘定损标准流程考核，并纳入月度及年度考评。增强员工的工作用心性及工作职责心。

3、协助同城三家业务公司加强与协、合作修理单位的合作。续签__年的协合作修理单位协议。针对不同保费规模的协合作单位制定相应的理赔差异化配置。同时加强落实“谁承保谁承修”的原则，对于违规处理案件的追究办案人职责。透过对各协、合作单位送修量统计，对必须保费规模的4s店做车险理赔的专题培训及专职定损员对口服务。

(二)、理算岗

1、理算人员按流程要求完成当日的案件理算(17:30之前)，同时注重资料的完成、准确、规范。所有理算人员个性是临柜人员要严格按照制度要求，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。

2、为加快案件流转，理算岗由以往的8小时工作制改为轮班制，并实行绩效量化考核，以提高快捷案件的结案周期，提升车险理赔服务质量。

(三)、报价岗

1、严格执行总公司与福耀玻璃集团签订的玻璃价格协议，从执行的状况来看4s店及各协合作修理单位基本支持价格协议，没有较大范围的争议。

2、定期维护精友后台系统德阳市公司下的数据，包括最新的市场价与校正系统厂方价(4s价)。

3、对查勘定损岗带给初报价支持，推动小额快捷案的执行。

二、车险分部其他各项工作开展状况

(一)为提升车险理赔队伍服务水平，除公司统一组织的学习培训外，年内还多次组织分部员工进行《标准化操作指引》培训及书面测试、标准话术场景模拟等形式多样的培训。对总省公司下发的相关制度、方案及条文，由车险分部经理及时组织集中学习传达并加以落实。各岗位每月还安排12次的业务技能培训，由各岗位主管负责实施。在全国理赔员定级考试中，分部已有高级理赔员3名，中级理赔员6名，其余除新进人员外的员工已全部透过初级理赔员等级考试。

(二)、抓内控、强管理，努力实现中心下达的各项指标。

1、分部各岗位之间用心配合，相互支持，督促构成合力，确保理赔流程的畅通有序。

2、抓制度的落实，加强理赔管控，严禁超赔案件的发生，严格通融案件的管理制度。

3、坚持未决赔案的清理制度，针对3500条未决赔案逐笔清理并做相应销案、催办定损及督促结案处理；对5832条已结案及已定损立案估损金额进行修改；对仍未定损无法修改估损金额予以催办；对立案估损金额为0的案件及时清理及修改准确估损金额。

(三)、为配合城区三家公司，从公司业务出发，管控方式从公司内部转移到协合作单位和个人，切实落实协合作单位的管理考核机制，充分调动一切能够利用的资源，围绕着公司目标开展工作。个性是在市政两大班子的招、投标车辆以及重点客户的疑难处理等方面取得了很好的协调，在自己工作职责范围内，充分发挥用心性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，为公司创造出了更多的经济价值。

三、20__年工作计划

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。具体采取以下措施：加大第一现场查勘力度；加大核损的管控力度；做好未决赔案管理工作，严格职责追究制度。要提高估损准确率和结案率。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。三是开展“双整一创”。即整肃车险理赔队伍、整顿车险理赔质量和车险理赔数据创优活动。顾旧盼新，提升理赔服务质量仍然是20__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，挤干理赔水分一向是车险分部致力追求的奋斗目标，脚踏实地的干好每一项工作，车险分部全体员工将在理赔中心的领导下与公司共同发展。

保险公司理赔年终总结报告篇八

20____年初，我司经理室就针对____地区保险市场变化及20____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。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和____部门、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。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20____年业务台帐做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20____年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，

上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使得展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而____地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对____地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。

真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断

的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

保险公司理赔年终总结报告篇九

;

篇一□xx农险工作总结

实施政策性农业保险在固安县委、县政府的领导下，在县政府政策性农业保险试点工作领导小组的共同努力下，以及基层单位的大力支持配合下取得了较好的成绩，有力地促进我县农业生产和发展，特别是对各种受灾群众恢复生产发挥了积极的作用。

一、建立了完整而且强有力的工作机构

现场查勘工作。

基层情况，从险种宣传，动员投保，到现场赔付，深入细致地宣传与报道政策性农业保险知识，使全县农民真正体会到政策性农业保险是一项稳定农民收入、分担农业风险的惠农政策。

（一）农业保险经营管理费用不足。农业保险承保、理赔面广分散，涉及到农村群众千家万户，从客观和主观上必然增加经营成本。建议政府适当提高经营费用标准，增加必要投入，以有效鼓励保险企业经营农业保险的积极性，稳定企业经营，为增强我省“三农”抗灾救灾能力提供服务。

（二）农业保险管理水平和职业技能有待提高。农业保险政策性、技术性很强，如果经营农业保险不具备一定的专业知识和操作技能，势必影响经营质量和成果，当前部分从业人员缺乏经验和技能，不能适应业务发展的要求。建议政府主管部门主动与保险企业之间加强工作沟通协调，加强培训交流，通过相互学习，取长补短，不断提高我省农业保险试点的经营管理能力和水平。

分布在乡村以及边远地区，造成查勘定损不够及时。建议政府主管部门出面协调，明确县级畜牧部门特别是乡镇一级的畜牧站（所）主动支持能繁母猪出险检验工作。

五、明年的工作计划和工作思路

xx年，我司将继续认真贯彻落实党中央、国务院和河北省政府以及总公司关于积极发展农业保险的精神，提高服务能力，发挥我司在支持“三农”中的行业优势和作用。

（一）加大农建设力度，加快农建设步伐。为确保明年农业保险工作积极稳健发展，我司将进一步加快农村点建设步伐，抓紧实施营销增员计划，拓展农村保险市场，不断扩大农村或农业保险覆盖面，切实为“三农”提供必要的全面的保险保障服务。

（二）扩大农业保险宣传，提高农村群众的保险意识。

在市分公司的支持和指导下，根据当地政府的的要求，在各级政府主管部门的协助下，认真开展宣传工作，使农村广大群众认识保险，了解保险，接受保险，到主动自愿参加保险；积极配合政府开展政策性农业保险试点工作，进一步扩大政策性农业保险试点的承保面。

政府主管部门的沟通 and 协作，取得人力和技术上的支持，弥补因基层单位人员、专业技能方面的不足，避免经营管理过

程中的被动局面，确保农业保险试点业务可持续经营。

（四）积极做好政府营销，争取政策支持。开展农业保险，在很大程度上都要依靠政府的政策支持和行政推动。因此，结合实际，加大对当地政府营销的工作力度，最大限度地争取各级政府以及职能主管部门的支持，通过借助政府的行政能力，积极推动我县农业保险试点工作的稳步发展。

人保财险固安支公司

xx□12

篇二：农险工作总结

中华联合财险通州xx年农险工作总结

今年我通州支公司在通州区农委的正确领导下，在分公司农业保险部的指导帮助下，在通州支公司总经理室的高度重视下，通州支公司农险业务以合规经营年的各项管理为抓手，凝心聚力、奋勇拼搏实现了农险业务的持续稳定健康发展。

截止10月30日政策性农险总保费收入万元，其中，小麦保费收入为元，玉米保费收入为元，果树瓜果类保费收入元，温室大棚保费收入元，种植业合计保费收入元，养殖业保费收入元。

取得以上成绩，与各级农委的大力支持是分不开的：

一、通州区农委高度重视，与多家保险公司定期沟通联系。

通州农险经过几年的发展，已经具有一定规模，目前主要有四家保险公司服务于通州市场，区农委定期安排与四家保险公司进行座谈，进行业务沟通、经验交流、问题反馈，为四家保险公司和农委的及时沟通建立了很好的平台，使各家公

司对相互之间业务情况有所了解，减少理赔过程中出现的赔付标准偏差问题，以更好更全面的服务于通州的农险市场。

二、乡镇农委积极配合，为保险公司在承保理赔方面提供方便。

随着农险工作的不断推进，改革力度的加大，为了更好更准确的为农户提供理赔服务，要求农户在投保时提供身份证及直补折复印件，以便能准确将赔款划账到户，但此项工作涉及农户众多，经常有个别农户不能及时提供，或提供信息有误，因此，我们想到以各乡镇的粮食直补表，作为参考依据，经过与各乡镇农办的沟通，得到了各乡镇农办的积极配合，为我公司农户基础信息录入提供了很大的便利。

农户理赔手续所需气象证明，也是由各乡镇农委出具的。每次有险情，都要第一时间找到各乡镇农办，以农办的气象证明做为理赔依据。正是有了乡镇一级农办的大力支持，我公司的保险业务才能有序稳步地开展。

一、今年的主要工作

控制提炼、自身业务技能要求进步提高、服务品质要求完善提升。”

（一）合规经营是农业保险生存和发展的生命线。

今年是农业保险发展的关键时期。农险开展合规经营管理意识，培育良好合规文化，促进农险业务的健康发展，提高防控金融风险的能力有着很强的现实性和必要性。通州支公司树立起了“合规人人有责”、“合规从我做起”、“合规创造价值”和“合规促进发展”的农险经营理念。

（二）、破解业务发展的瓶颈、寻找业务发展上新的增长点。

在业务发展上可谓是有喜有忧，喜的是樱桃保险实现保费72万元，忧的是小麦保费较同期减少了44万元，玉米保费较同期减少了20万元。种植业保费总体规模稳中有升，养殖业保险较往年有大幅度的增长。养殖业保险和樱桃保险成为了今年农险业务新的增长点。

（三）、合作乡镇、村庄逐年增多，开辟新的渠道、增加新的点

几年来的合作我们得到了多家乡镇的支持、理解、帮助，得到了承保村庄对我们工作的认可。在承保区域上通州支公司可以说是遍地开花、处处结了果。随着承保区域的不断扩大，投保农户的不断增加，这也是给予我公司一个服务于广大农户展示的平台。

（四）、以合规经营年的要求，对经营风险严格把控。

通州支公司农险业务借总公司农险合规经营年的东风，全面开展了对每笔业务的逐项审查，确保农险的合规经营。在严格按照总分公司的核保核赔实施细则的要求下，通州支公司还结合自身工作实际创造性的开展农险工作。根据北京市农委和保监局的要求对于果树承保在没有承包合同的情况下，可以由村委会开据证明，多年来的承保经历使我们了解到果树种植户都有承包合同，对于不能提供承包合同的种植户不给予承保，这项工作从源头上禁止了虚假承保的发生。此外公司还要求对小麦、玉米的承保要严格和政府粮食直补的面积相对应，保证农户的足额真实承保。对于养殖业承保在相关部门开具头数证明的情况下，我们还坚持实地验标对承保的资质进行详细的了解。在承保中坚持做到了有质量的承保、真实准确的承保。理赔中我们坚持第一时间的现场查勘、加班加点的逐户查勘，确保在最短的时间定损完毕，打款到户。方方面面的想着合规，时时处处的做到合规。

（五）、加强学习培训、提升农险员工的业务技能政策性农业保险的条款年年都有新的变化，险种逐年都有增加，核保、核损的实施细则也是通过实践逐步的完善，所以需要农险业务人员要不断的加强自身的学习，努力提高业务技能、增强为农民服务的本领。今年分公司组织的条款培训、总公司组织的承保理赔培训，通州支公司珍惜每一次培训的机会，在不影响业务的情况下最大限度的让所有农险员工接受培训，培训回来后我们自己还组织培训，反复学习，使得农险员工对条款、核损核赔实施细则做到熟知熟会，更好的应用于日常的工作。

今年农委组织的各种培训对各家保险公司来说也是一项非常好的举措，通过各方面专家的讲解，使我们保险公司从事农险工作的人员，对农业方面又有了更深层次的认识，补充了专业知识，提高了实践技能，为更好的服务于通州农险起到了至关重要的作用。

（六）、服务品质不断的提升完善

一张无形的广告，影响深远。

二、xx年的工作思路

（一）、保持种养两业的均衡发展。

种植业大力发展果树、温室大棚保险，养殖业大力发展种猪生猪保险，争取早日完成全年任务指标。

（二）、积极配合区农委、各乡镇农委，继续扩大农险覆盖面。

各级农委对农业保险非常重视，作为保险公司要责无旁贷，积极主动配合各级农委，深入基层，加大宣传，扩大承保范围，为完成通州区的保费任务，做出贡献。

（三）、提升员工业务技能保障农险业务的发展

公司还将通过日常的学习培训来提高员工的素质。条款、政策要熟记于心，对农户的疑问要有问必答，对条款、政策的咨询要对答如流。农险员工业务能力的提高将成为农险快速发展的助推器。

（四）、抓紧农村保险络服务体系建设的推动工作

农村保险络服务体系将成为未来农险发展的趋势，适应市场需求建立我公司农险承保、理赔服务的基础平台，延伸承保、理赔的服务触角，更好的为农户服务、更多的为业务发展服务都将有着重要的意义。

饱满的热情服务于通州百姓，为通州区农业的稳健发展保驾护航。

中华联合财险通州支公司

篇三□xx农险工作总结

今年我固安支公司在固安县委、县政府的正确领导下，在分公司农业保险部的指导帮助下，在固安支公司总经理室的高度重视下，固安支公司农险业务以合规经营的各项管理为抓手，凝心聚力、奋勇拼搏实现了农险业务的持续稳定健康发展。

xx年政策性农险总保费收入万元，其中，小麦保费收入为元，玉米保费收入为元，温室大棚保费收入元，种植业合计保费收入元，养殖业保费收入元。

一、取得以上成绩，与各级农委的大力支持是分不开的：

险市场。

2、乡镇农委积极配合，为保险公司在承保理赔方面提供方便

随着农险工作的不断推进，改革力度的加大，为了更好更准确的为农户提供理赔服务，要求农户在投保时提供身份证及直补折复印件，以便能准确将赔款划账到户，但此项工作涉及农户众多，经常有个别农户不能及时提供，或提供信息有误，因此，我们想到以各乡镇的粮食直补表，作为参考依据，经过与各乡镇农办的沟通，得到了各乡镇农办的积极配合，为我公司农户基础信息录入提供了很大的便利。

农户理赔手续所需气象证明，也是由各乡镇农委出具的。每次有险情，都要第一时间找到各乡镇农办，以农办的气象证明做为理赔依据。正是有了乡镇一级农办的大力支持，我公司的保险业务才能有序稳步地开展。

二、今年的主要工作

（一）合规经营是农业保险生存和发展的生命线

今年是农业保险发展的关键时期。农险开展合规经营管理意识，培育良好合规文化，促进农险业务的健康发展，提高防控金融风险的能力有着很强的现实性和必要性。固安支公司树立起了“合规人人有责”、“合规从我做起”、“合规创造价值”和“合规促进发展”的农险经营理念。

（二）破解业务发展的瓶颈、寻找业务发展上新的增长点

在业务发展上可谓是有喜有忧，喜的是保险实现保费万元，忧的是小麦保费较同期减少了万元，种植业保费总体规模稳中有升，养殖业保险较往年有大幅度的增长。养殖业保险和大棚保险成为了今年农险业务新的增长点。

（三）合作乡镇、村庄逐年增多，开辟新的渠道、增加新的点

了果。随着承保区域的不断扩大，投保农户的不断增加，这也是给予我公司一个服务于广大农户展示的平台。

（四）以合规经营年的要求，对经营风险严格把控

公司还结合自身工作实际创造性的开展农险工作。公司要求对小麦、玉米的承保要严格和政府粮食直补的面积相对应，保证农户的足额真实承保。对于养殖业承保在相关部门开具头数证明的情况下，我们还坚持实地验标对承保的资质进行详细的了解。在承保中坚持做到了有质量的承保、真实准确的承保。理赔中我们坚持第一时间的现场查勘、加班加点的逐户查勘，确保在最短的时间定损完毕，打款到户。方方面面的想着合规，时时处处的做到合规。

（五）加强学习培训、提升农险员工的业务技能

政策性农业保险的条款年年都有新的变化，险种逐年都有增加，核保、核损的实施细则也是通过实践逐步的完善，所以需要农险业务人员要不断的加强自身的学习，努力提高业务技能、增强为农民服务的本领。今年分公司组织的条款培训、总公司组织的承保理赔培训，固安支公司珍惜每一次培训的机会，在不影响业务的情况下最大限度的让所有农险员工接受培训，培训回来后我们自己还组织培训，反复学习，使得农险员工对条款、核损核赔实施细则做到熟知熟会，更好的应用于日常的工作。

又有了更深层次的认识，补充了专业知识，提高了实践技能，为更好的服务于固安农险起到了至关重要的作用。

（六）服务品质不断的提升完善

优质的服务是公司农险业务长期发展的基石，通过几年的工作我们也更加懂得了怎样为客户更好的服务。做到人无我有、

人有我优的服务才能真正的赢得客户。好的服务是一张无形的广告，影响深远。

二、xx年的工作思路

（一）保持种养两业的均衡发展

种植业大力发展温室大棚保险，养殖业大力发展种猪生猪保险，争取早日完成全年任务指标。

（二）积极配合县农委、各乡镇农委，继续扩大农险覆盖面

各级农委对农业保险非常重视，作为保险公司要责无旁贷，积极主动配合各级农委，深入基层，加大宣传，扩大承保范围，为完成固安县的保费任务，做出贡献。

（三）提升员工业务技能保障农险业务的发展

公司还将通过日常的学习培训来提高员工的素质。条款、政策要熟记于心，对农户的疑问要有问必答，对条款、政策的咨询要对答如流。农险员工业务能力的提高将成为农险快速发展的助推器。

（四）抓紧农村保险络服务体系建设的推动工作

农村保险络服务体系将成为未来农险发展的趋势，适应

市场需求建立我公司农险承保、理赔服务的基础平台，延伸承保、理赔的服务触角，更好的为农户服务、更多的为业务发展服务都将有着重要的意义。

xx年人保财险固安支公司将在固安县农委的正确领导下，积极拓展固安农险市场，以高度的责任感，使命感，以饱满的热情服务于固安县域百姓，为固安农业的稳健发展保驾护航。

篇四□xx农险工作总结

今年我固安支公司在固安县委、县政府的正确领导下，在分公司农业保险部的指导帮助下，在固安支公司总经理室的高度重视下，固安支公司农险业务以合规经营的各项管理为抓手，凝心聚力、奋勇拼搏实现了农险业务的持续稳定健康发展。

xx年政策性农险总保费收入万元，其中，小麦保费收入为元，玉米保费收入为元，温室大棚保费收入元，种植业合计保费收入元，养殖业保费收入元。

一、取得以上成绩，与各级农委的大力支持是分不开的：

反馈，为2家保险公司和农委的及时沟通建立了很好的平台，使各家公司对相互之间业务情况有所了解，减少理赔过程中出现的赔付标准偏差问题，以更好更全面的服务于固安的农险市场。

2、乡镇农委积极配合，为保险公司在承保理赔方面提供方便

随着农险工作的不断推进，改革力度的加大，为了更好更准确的为农户提供理赔服务，要求农户在投保时提供身份证及直补折复印件，以便能准确将赔款划账到户，但此项工作涉及农户众多，经常有个别农户不能及时提供，或提供信息有误，因此，我们想到以各乡镇的粮食直补表，作为参考依据，经过与各乡镇农办的沟通，得到了各乡镇农办的积极配合，为我公司农户基础信息录入提供了很大的便利。

农户理赔手续所需气象证明，也是由各乡镇农委出具的。每次有险情，都要第一时间找到各乡镇农办，以农办的气象证明做为理赔依据。正是有了乡镇一级农办的大力支持，我公司的保险业务才能有序稳步地开展。

二、今年的主要工作

（一）合规经营是农业保险生存和发展的生命线

今年是农业保险发展的关键时期。农险开展合规经营管理意识，培育良好合规文化，促进农险业务的健康发展，提高防控金融风险的能力有着很强的现实性和必要性。固安支公司树立起了“合规人人有责”、“合规从我做起”、“合规创造价值”和“合规促进发展”的农险经营理念。

（二）破解业务发展的瓶颈、寻找业务发展上新的增长点

在业务发展上可谓是有喜有忧，喜的是保险实现保费万元，忧的是小麦保费较同期减少了万元，种植业保费总体规模稳中有升，养殖业保险较往年有大幅度的增长。养殖业保险和大棚保险成为了今年农险业务新的增长点。

（三）合作乡镇、村庄逐年增多，开辟新的渠道、增加新的点

了果。随着承保区域的不断扩大，投保农户的不断增加，这也是给予我公司一个服务于广大农户展示的平台。

（四）以合规经营年的要求，对经营风险严格把控

固安支公司农险业务借总公司农险合规经营年的东风，全面开展了对每笔业务的逐项审查，确保农险的合规经营。在严格按照总分公司的核保核赔实施细则的要求下，固安支公司还结合自身工作实际创造性的开展农险工作。公司要求对小麦、玉米的承保要严格和政府粮食直补的面积相对应，保证农户的足额真实承保。对于养殖业承保在相关部门开具头数证明的情况下，我们还坚持实地验标对承保的资质进行详细的了解。在承保中坚持做到了有质量的承保、真实准确的承保。理赔中我们坚持第一时间的现场查勘、加班加点的逐户

查勘，确保在最短的时间定损完毕，打款到户。方方面面的想着合规，时时处处的做到合规。

（五）加强学习培训、提升农险员工的业务技能

政策性农业保险的条款年年都有新的变化，险种逐年都有增加，核保、核损的实施细则也是通过实践逐步的完善，所以需要农险业务人员要不断的加强自身的学习，努力提高业务技能、增强为农民服务的本领。今年分公司组织的条款培训、总公司组织的承保理赔培训，固安支公司珍惜每一次培训的机会，在不影响业务的情况下最大限度的让所有农险员工接受培训，培训回来后我们自己还组织培训，反复学习，使得农险员工对条款、核损核赔实施细则做到熟知熟会，更好的应用于日常的工作。

今年农委组织的各种培训对各家保险公司来说也是一

又有了更深层次的认识，补充了专业知识，提高了实践技能，为更好的服务于固安农险起到了至关重要的作用。

（六）服务品质不断的提升完善

优质的服务是公司农险业务长期发展的基石，通过几年的工作我们也更加懂得了怎样为客户更好的服务。做到人无我有、人有我优的服务才能真正的赢得客户。好的服务是一张无形的广告，影响深远。

二、xx年的工作思路

（一）保持种养两业的均衡发展

种植业大力发展温室大棚保险，养殖业大力发展种猪生猪保险，争取早日完成全年任务指标。

（二）积极配合县农委、各乡镇农委，继续扩大农险覆盖面

各级农委对农业保险非常重视，作为保险公司要责无旁贷，积极主动配合各级农委，深入基层，加大宣传，扩大承保范围，为完成固安县的保费任务，做出贡献。

（三）提升员工业务技能保障农险业务的发展

速发展的助推器。

（四）抓紧农村保险络服务体系建设的推动工作

农村保险络服务体系将成为未来农险发展的趋势，适应市场需求建立我公司农险承保、理赔服务的基础平台，延伸承保、理赔的服务触角，更好的为农户服务、更多的为业务发展服务都将有着重要的意义。

xx年人保财险固安支公司将在固安县农委的正确领导下，积极拓展固安农险市场，以高度的责任感，使命感，以饱满的热情服务于固安县域百姓，为固安农业的稳健发展保驾护航。

篇五：严桥乡xx年政策性农业保险工作总结

严桥乡xx年政策性农业保险工作总结

农业生产的高风险性，已极大地阻碍了农业发展的步伐，开展政策性农业保险，构建农业保险体系，增强农业抵御风险能力，减轻农业生产风险，提高农业市场竞争力，是政府支持农业的重要举措，是解决“三农”问题的重要手段，也是顺应农业发展趋势、推进社会主义新农村建设的需要。

xx年我乡政策性农业保险工作严格按照县农险办、县国元农业保险公司的相关文件精神和要求，按照统一部署，扎实工作，创新思路，实行“政府推动+市场运作+农户自愿”的模

式，组织开展投保工作。

经过全体乡、村干部的努力□xx年我乡政策性农业保险

工作开展顺利，全部或超额完成了小麦、水稻、玉米、能繁母猪等的投保任务，并且按照县农险办和县国元保险公司的要求及时报送各种材料、资料，农业保险档案材料整理规范，保管完善，有力地促进了我乡农业生产和发展，特别是对有灾情的农户在恢复生产上发挥了积极的作用。

现将我乡开展农业保险工作的有关情况总结汇报如下：

一、农业保险开展情况 1、越冬小麦播种面积48900亩，全乡共有1691户投保，投保耕地面积亩，上交保险费元，参保比例达,%。单独参保种植大户3户（兴北村韩传文，红岗村洪光跃、李福刚），投保面积838亩。

2□xx年全乡水稻投保面积亩，上交保费元。

3、在xx年午季小麦核灾中，全乡共报损小麦面积亩（其中包括单独承保大户亩），获得理赔金额129650元（其中包括单独承保大户理赔的3063元）。

4、在秋季水稻核灾中，全乡共报损水稻面积亩，共获得理赔金额365000元，理赔率%，亩均赔付元，共有1864户农户获得理赔。

二、主要工作措施

（一）、健全组织、加强领导，层层落实。

作小组，工作小组下设办公室负责日常工作事务。

乡政府组织召开了农业保险工作会议，研究制定了严桥乡政

策性农业保险工作实施方案，并将此方案下发到村（居）委会及相关单位，具体落实各项工作，将农业保险工作分解到各村各组（队）。同时，将政策性农业保险工作纳入政府农村工作目标考核，为做好该项工作提供有力保障。

（二）、强化业务培训，提高服务能力。

整套工作程序和措施，杜绝农户承包不规范、面积不真实甚至骗保行为的发生，保证政策性农业保险工作有序、规范、顺利进行。

（三）加强政策宣传推广，提高农民防范农业风险意识。

加大宣传力度，做到农险专项惠民政策进村入户。政策性农业保险品种较多，覆盖面广，受益范围宽，政策性强，让广大农民朋友及时了解、认识、接受这项富民惠民的政策，必须切实做好宣传工作。为此，我乡开展了农业保险政策宣讲，召开乡、村两级干部动员会，重点宣讲“三农”保险的重要意义，使广大干部群众认识到“三农”保险是党中央、国务院重视“三农”、保证农业可持续发展、促进农民收入稳定增长的一项重大决策，也是支农惠农的重要举措，是一项民生工程。

发放县国元农业保险公司有关农业保险的宣传画册、重点开展政策入户等，使广大农民朋友掌握办理农业保险有关知识，使群众对农业保险有进一步的认识和了解。

加大对村协保员的业务知识培训，使有关工作人员熟知农业保险业务流程及工作职责，营造良好的工作氛围，同时结合抽样调查问卷的形式，深入到农村千家万户，摸清农村基层情况，从险种宣传、动员投保，到现场赔付、深入细致地宣传与报道政策性农业保险知识，使全乡农民真正体会到政策性农业保险是一项稳定农民收入，分担农业风险的惠农政策。

次（xx年2月23日—xx年8月31日）；定远县新闻联播报道3次（xx年2月21日—xx年8月26日—xx年9月17日）。省级站安徽省农发布12条；安徽省乡镇发布5条；安徽省新农村发布3条。市级报纸滁州日报·定远新闻发布6条。市级站滁州市先锋发布5条。县级站定远县先锋发布8条；定远县政府发布6条；定远县新闻发布4条；定远县生活发布4条；定远县之窗发布9条。

（四）规范业务开展，确保业绩提升，做到应保尽保

制定一系列管理办法和措施，保证保费收缴和赔付方便及时。严格按照全乡被保险农作物的种植面积确定当年承保面积，结合各个村实际情况，落实保险品种的承保目标，坚持“政府引导、市场运作、自主自愿、协同推进”的原则，严把“登记、公示、签收”三关，确保投保人的利益。

位整体集中投保和承保，细化保单签订程序和手续。在保费的收取上，乡“三农”保险服务站工作人员会同村协保员在现场核实清单收取保费。村协保员挨家挨户上门见面发放保险凭据，及时完善签收手续，杜绝代收代签，以防后患。严把公示关，及时将家庭人口、投保地块、面积、投保资金等信息在村委会公开栏进行张榜公示，以加大工作的透明度，形成互相监督的制约机制。

们真正体会到了“三农”保险的实惠性。

（五）、加强监督检查。

组织专人对农业保险工作开展情况进行了专项检查，通过检查，各村在受灾理赔登记管理上，做到了用事实登记，按要求公示，没有挤占、挪用、平均分摊现象。在收取农民保费方面，没有发现违规行为，各村没有强制投保，抵扣补贴，没有村干部垫付保费和任意提高标准收取农民保费的行为。检查中未发现保险标的不符合条件的情况；未出现集中投保现象，过程中严格执行了“见费出单”和承保公示制度，收

取保费时，都出据了省级保险经办机构统一印制的收据。

力将政策性农业保险工作做得更好、更出色。

严桥乡三农服务站

xx年12月10日

了《xx镇xx年政策性农业保险工作实施方案》的通知，把农业保险参保任务计划下达各村。二、职能部门密切配合，共同推进保险工作有序开展。

篇七：农业政策性保险工作汇报

政策性农业保险工作开展情况汇报

一、基本情况

运作、自主自愿、协同推进”的原则，按照“低费率、低保障、广覆盖”的工作思路，立足实际，加强宣传，积极扩大区域覆盖范围，为提高农民灾后恢复生产能力，促进农业生产持续稳定健康发展做出了一定成绩。

棉花等种植业保险、养殖业的奶牛在内的所有保险品种，农户参加农业保险由县人保财险公司以乡、村或种植大户为单位统一组织。

二、存在问题

1、前期宣传不到位，农民风险意识淡薄。由于政策性农业保险是一种新型政策，而且是通过政府扶持推广的，而老百姓习惯于传统的耕作模式、经营理念，“靠天吃饭”的思想短时间内难以根除，农民普遍对农业保险理解不透、认识不足，宁愿抱存侥幸心理，甚至还有人错误地认为农业保险是向农

民变相收费，加之宣传力度不够，主管部门和乡镇政府主导作用发挥不到位，农民保险意识淡薄，甚至缺乏诚信等原因，造成农业保险工作进展严重滞后。而当前各项强农惠农补贴直接面向农民，从形式上看是“给钱”，农业保险则属于“花钱保未来”，向农民“要钱”，因此部分农民即使有政府的部分保费补贴也不会自愿投保。

2、勘赔定损难，理赔标准低。由于没有技术性较强的专业仲裁机构，灾害损失难以确定，赔偿容易出现理赔纠纷。大部分群众对农业保险的赔偿比例、赔付的时限、确定的赔付方式不清楚，特别是理赔过程缺乏公正和透明，甚至部分受灾严重的农户没有得到应有的赔偿，导致部分农民对政策性农业保险的理赔工作满意度不高，加之理赔服务的不及时，也直接影响政策性农业保险的开展。

致大面积倒伏现象几乎每年都要发生，给农业生产带来的巨大损失尤为突出。

三、几点建议

1、加强宣传，提高认识。农业保险作为一项新鲜事物，还有待加强宣传。各乡镇和有关部门应切实加大宣传力度，通过电视、广播、报纸等媒体及墙体标语、明白纸、上门入户等形式广泛宣传农业保险的重要意义、政策措施和投保方式、理赔流程等。组织人员深入乡村与农民面对面开展农业保险知识讲座，做到村不漏户，家喻户晓，充分调动广大农民的投保积极性和主动性。

2、强化服务，简化程序。由于农业保险服务的对象是

农民，在服务方式上要充分考虑农村的实际情况，简化手续，迅速理赔，公正定损，做到查勘快、定损快、赔付快；在赔付金额上还应考虑农民综合成本，适当提高保险理赔金额，最大限度保护农民的切身利益，以优质、高效、快捷的服务

取信于民。

3、加强领导，协同推进。按照“政府主导、市场运作、农民自愿、协同推进”的原则，强化组织协调，建立由政府推动、部门配合、保险公司经营、农民积极参与的工作体系，充分发挥政府主导作用，成立以政府主管副县长为组长、各乡镇政府和有关单位主要领导为成员的领导小组，明确责任，细化分工，加强监督检查，加大行政推动力度，引导农民积极参保。

二〇一二年二月二十二日

县政策性农业保险工作总结

县政策性农业保险工作总结

贡献。现将xx年度全县政策性农业保险的工作情况总结如下：

一、高度重视，完善体系

根据省财政厅《关于开展xx年农业保险工作的通知》（**财金[]xx[]20号）文件精神，我县xx年继续开展政策性农业保险工作。为加强对此项工作的组织领导和深入开展，县政府以**府办函[]xx[]20号文件明确各乡镇、各相关职能部门工作职责、目标任务以及人员机构配置。为给群众提供零距离服务，我公司因地制宜在全县设立了4个乡镇营销服务部、20个乡镇保险服务站、194个村级保险服务点和12个社区保险服务点，并精心挑选了在当地有较大影响力、群众支持率高的、责任心强的人员担当部站点负责人。同时公司专门设立农险部，配备人员和车辆，下面服务部、服务站配备了电脑、扫描仪、照相机等设施，真正做到了具体工作有人抓，衔接工作有配合，管理工作有组织的一套完整的工作机制，这些都为抓好政策性农业保险工作提供了强有力的组织保障。

二、搞好宣传，形成氛围

另一方面利用承保、理赔契机走村到户进行农业保险宣传，将印制的宣传册、宣传单及其他宣传资料分发给农民群众，并耐心细仔讲解农业保险政策，使党的惠农政策深入人心，在广大农民群众中形成了良好的舆论氛围，得到广大农户的支持与好评，促进了政策性农业保险各项工作的有序开展。

三、遵循政策，依法办理

亩，油菜承保面积万亩，马铃薯承保面积万亩，能繁母猪承保万头，育肥猪承保万头，森林承保万亩的承保任务。

四、积极承保，合理理赔

在承保上，我县按照政策性农业保险相关政策广泛宣传动员，做到了种植业、养殖业保险“全覆盖、全受益”，并通过“无赔款优待”政策的有效实施，确保了政策性农业保险可持续健康发展。全年累计收取政策性农业保险费万元，其中农户自缴保费合计万元，各级财政补贴共计万元。

在理赔上，我县坚持依法合规、科学合理理赔，做到了快查勘、快定损、快理赔，真正把党中央的惠民政策落到了实处。全年累计已决赔款万元，其中水稻赔付万元，赔付率%，玉米赔付万元，赔付率%，油菜赔付40万元，赔付率%，马铃薯赔付60万元，赔付率%，种植业赔款受益户达到24584户；森林险赔付万元，赔付率%；能繁母猪赔付万元，赔付率%，育肥猪赔付万元，赔付率%，养殖业赔款受益户达到3657户次。油菜、马铃薯、能繁母猪还未到期责任准备金320万元。通过这些理赔数据显示，充分展现了保险业的“经济助推器”和“社会稳定器”作用，既保护了群众利益，又促进了社会和谐，同时为科学发展，建设幸福**提供了强大的经济支撑和风险保障。

篇九□xx镇xx年度政策性农业保险工作总结

总结如下：

一、健全组织，确保试点工作领导有力，开展有序

根据太湖县人民政府办公室文件，在县政策性农业保险试点工作领导小组和县国元公司的业务指导下，我镇由镇长亲自挂帅，分管农业的副镇长牵头，成立了以财政所、农保站、农技站、畜医站、农经站、广播站、文化站等部门为成员单位的政策性农业保险领导小组，领导小组下设（财政所长为主任）办公室，负责日常事务。为保证农业保险顺利实施，全镇15个村还建立了推广农业保险相应的组织，组建了农险代办队伍，聘请了镇农业中心种植业技术骨干和畜牧站养殖业技术骨干为推广宣传员，村组干部分工协助，进行农业保险的有关工作。

二、强化措施，确保试点工作业务合规，成效显著

<p style="color: rgb(0, 0, 0);