

2023年理赔经理交流工作总结报告(精选7篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

理赔经理交流工作总结报告篇一

在这一年里，我从面对个人客户走向公司客户，承担了更多的理赔工作；而且，随着业务量的增加，我对理赔工作有了更深层次的认识；在业务量增加和认识提升的双重推力下，我的工作效率和学习能力得到较大的提高。

1、承担了更多的理赔工作。下半年，公司让我负责汽车厂的理赔工作，既是为我提供更好的锻炼机会，又是对我工作能力的肯定。虽然很大挑战，但我不畏惧，更加珍惜和努力地工作，争取做到尽善尽美。

2、提高了业务能力、工作能力。在这一年里，通过实践和思考总结，我不断提高自身业务操作技能和客户服务能力，有效提高签收审核索赔单证、理赔核算的速度。

3、加深了对理赔工作的认识。通过工作的积累，我渐渐认识到，理赔工作在公司业务流程中处于中间环节，起着承上启下的作用，其上面环节是查勘定损，下面环节是赔付结案，因此，其上下沟通非常重要；同时，这份工作涉及到计价，必须具备与客户交流和谈判的能力，这直接影响公司品牌的建立。

总的来说，虽然这一年我有了较大的进步，但也存在一些不足之处。例如业务量多时易出现急躁情绪，有些客户服务不

及时，考虑问题不够全面，协调统筹能力有待提高。另外，这些经历也让我不断成熟，力求杜绝类似失误的发生。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

1、提高服务水平，树立服务形象。理赔工作必须与客户沟通，是一个宣传公司理念的过程，如果做得不好，往往会影响公司的形象。当前，我已具备一定的业务能力，希望往后可以提高服务能力，为公司树立良好的社会形象。

2、认真加强学习，提高工作效率。处理汽车厂的理赔工作，其业务量很大，我认为它与个人客户应有很多不同之处，其工作方式也应有所改变。在往后的工作中，我会边实践边分析边总结，不断改善工作方法，提高工作效率。

3、提高谈判能力，实现有效降赔。在理赔计价时，不仅要让客户满意，同时也应具备谈判能力，这样才能实现有效降赔，为公司创造更大的经济效益。在新的一年里，我会加强这方面的学习。

回顾一年来的工作，我在工作上、认识上、学习上取得了加大的进步，但也存在不足之处。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名优秀的理赔人员。

理赔经理交流工作总结报告篇二

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名第二;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。

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。增强员工的工作积极性及工作责任心。

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责任。通过对各协、合作单位送修量统计，对一定保费规模的4s店做车险理赔的专题培训及专职定损员对口服务。

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。所有理算人员特别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。

1、严格执行总公司与福耀玻璃集团签订的玻璃价格协议，从执行的情况来看□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、对查勘定损岗提供初报价支持，推动小额快捷案的执行。

(一)为提升车险理赔队伍服务水平，除公司统一组织的培训外，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1-2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通过初级理赔员等级考试。

1、分部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。

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，充分调动一切可以利用的资源，围绕着公司目标开展工作。特别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，充分发挥积极性、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。

理赔经理交流工作总结报告篇三

20__年度，对外合作交流处坚持以服务学校学科发展和人才培养为导向的外事工作理念，在各院系和部门的大力支持下，圆满完成了包括外事接待、学生出国派遣、外国专家聘请和管理、中外合作办学和联合培养项目设计和报批、国际会议初审和报批，以及教师出国初审、港澳台事务和国际化教育办公室、国别和区域研究基地对外联络等年初制定的工作计划和任务。

一、开展广泛的国际交流，通过“请进来”和“走出去”提升学校的国际知名度和影响力。

1. 认真做好各级各类外事接待工作。

20__年度，我处共接待国外来访人员177批次，780人次，包括多个国家的政府部长、对华友好协会主席、市长、驻华大使、驻沪总领事在内的外国官员，以及合作大学的校长、院长及教师代表团，深化了我校与海外合作高校的校际交流关系，提升了学校的国际知名度和影响力。

2. 协调校级代表团访问海外知名大学，拓展校际合作交流项目，参与国家中外人文交流活动，同时做好学校师生的因公出境审批和管理工作的。

20__年，在我处的协调下，我校代表团成功访问了加拿大、美国、西班牙、英国、希腊、俄罗斯、伊朗、泰国、摩洛哥等国的知名大学和孔子学院，开拓了校际合作交流项目。同时，20__年11月之前，我处负责学校师生的因公出境审批和管理工作的，在严格审核出境材料的同时，尽力为学校师生出境交流学习和参加学术会议提供方便。

3. 申报举办国际会议，提高学校的国际学术影响力。

20__年，我处共向教育部成功报批了11个国际学术会议，包括1个重大国际会议，协助院系顺利举办会议，并做好会议期间的外事监管工作，确保国际会议零差错。

二、积极搭建国际合作平台，与国外一流大学建立战略合作伙伴关系，进行广泛、深入的合作与交流，促进学校国际化人才培养，打造国际化师资队伍。

1. 新签、续签国际合作协议。

全年我处审核新签校际合作交流协议43项，续签14项，包括与加拿大多伦多大学、西班牙ie大学、德国弗赖堡大学、日本大阪大学、土耳其安卡拉大学等世界知名大学建立了校际合作交流关系，使得学校目前的国际交流合作伙伴学校和机构总数达到55个国家和地区的283所，为我校师生开展教学科研的国际交流提供了保障。

2. 设计、申报中外合作办学项目。

4月，我校与韩国梨花女子大学合作举办韩国社会与文化硕士研究生教育项目获得教育部批准，实现了我校在研究生教育层面上中外合作办学工作的突破。9月，我校再次向教育部申请与西班牙阿尔卡拉大学合作举办西班牙语专业本科教育项目，现已通过上海市教委组织的专家评审，上报教育部。

3. 推动联合培养项目。

我处会同教务处及相关院系进一步做好肯特3+2项目的宣讲、报名和录取等工作，共有10名20__级学生被录取。经过协商，我处还完成了与肯特州立大学的校际框架合作协议和3+2项目协议的修订及续签工作。同时，我处还积极与院系、教务处、研究生部合作，推动本科生2+2、研究生1+1+1和3+2本硕连读等联合培养项目的设计和实施。目前，我校与美国、新西兰、葡萄牙、韩国等国一流大学的联合培养项目取得了实质性进

展。

三、认真研读国家外专局、教育部和上海市外专局关于各类引智项目的文件要求，进一步改革我校外国专家聘请机制和流程，不断提高我校外国专家的层次，同时加强外国专家的管理和服务。

1. 进一步优化外国专家聘请和管理机制，申报国家项目，提高外专待遇。

20__年我校共聘请长期外国专家89人，短期外专93人，人数比往年有较大增加，保证每个学科和专业都有外专任教。同时，外专的层次也不断提升，博士和教授背景的外专比例越来越高。为了吸引更多高层次外国专家来我校任教和讲学，我处根据国家外专局和教育部的要求，积极组织院系根据学科和专业发展需要，申报各类高水平外专项目。由于组织得当，申报材料具体详实，去年申报的20__年度外专项目，我校获得国家资助369万，比20__年多50万；而今年申报的20__年度外专项目，得到了441万元的资助，比20__年多了70余万元，为学校赢得了更多的办学经费。

另一方面，我处在去年调研的基础上，调整和提高全校外专的薪酬标准，经校长办公会议讨论通过后从3月开始施行，受到了外专和院系的热烈欢迎。

2. 提高服务外国专家的水平，为他们提供更加周到的服务。

我们从小处着手，尽可能为外教提供方便，让他们感受温暖。除了常规的外教迎新会和年底的外教新年联欢会，20__年我们为外教制作了《上外生活指南》，逢年过节给每一位外教发去祝福的邮件，提醒他们注意安全。我处今年还组织了“我与外教”征文比赛，让更多的师生了解外教在我校的感人事迹。经过推荐，我校荷兰籍外国专家耶鲁安(jeroen van de weijer)教授荣获20__年上海市“白玉兰纪念奖”。

四、着力推进学生海外交流学习，认真做好国家留学基金委公派出国留学项目和学校海外交流基金项目的申报、评审、派出及总结交流等工作。

根据20__年5月我们对20__年应届毕业本科生在学期间出境交流学习情况的调查，全校毕业生中有369名学生在上外学习期间有过出境交流学习的经历，占应届毕业本科生总人数的24.6%，比20__届的17.8%，有较明显的增长。

1. 国家留学基金委各类项目有序实施。

20__年度，我处与院系通力合作，认真研读留学基金委的通知要求，共向国家留基委上报本科生类国家公派出国留学项目10项，推荐本科生共计109人。截至11月底，共录取102人，平均录取率达到93.58%。目前已经派出98人，派出率达到96.08%。

此外，我校在留基委优秀本科生国际交流项目上取得了零的突破。在留基委第一批已经录取的1457名优秀本科生中，我校在“新华社—上外多语种国际新闻人才培养计划”框架下共派出9名本科生。我处还组织召开了优秀本科生项目的行前动员会，借此契机，加强公派留学人员的行前、在外和归国后管理。

2. 设立学生海外交流基金，第一年运行顺利，成效显著。

20__年是我校学生海外交流基金运作实施的第一年，我处协调学校成立了基金管理工作小组，制订了《基金管理条例》。1月发布立项通知后，共收到全校54个项目申请，经工作小组评审、公示、立项，共确定基金资助项目37项。经相关院系和研究生部公开选拔、公示，共资助149名学生开展海外交流。截至今年11月底，批准立项的37个项目中，有34个项目已执行完毕或正在执行，项目执行率达到91.9%。

为了解学生在海外学习的情况，让更多学生分享海外学习收获，扩大基金使用的效益，12月，我处与学生处共同举办了“扬帆寰宇，铸造英才”——学生海外交流心得分享会，总结了学生海外交流的进展与成果，分享学生海外留学的收获与心得，听取学生关于我校海外留学项目实施的意见建议。

根据各方反馈，学校海外交流基金第一年运行顺利，基金使用效益显著，很好地发挥了它的导向作用。

3. 精心组织暑期学习项目。

2月，我处遴选公布了4个世界一流大学的暑期课程项目，经外方高校选拔考核，共有34名学生确认录取。6月和11月，我处分别组织召开了暑期项目行前动员会和总结会，听取了各项目的运行情况，学生分享了各自的学习收获和体会，并对各项目总体表示满意。

五、圆满完成各项港澳台事务。

1. 申报和实施香港与内地高校师生交流计划。

我处设计并完成了教育部重点项目——“香港与内地高等学校师生交流计划”的申报工作。最终，我校与香港城大合作举办的香港学生翻译研修班以及我校国际教育学院与香港城大中文、翻译及语言学系交换学生项目成功获批。今年，我处共接待这个项目来访师生2批，共36人。

2. 接待港澳台地区的访问团，组织各类学生交流和评奖活动。

20__年度，我处共接待了中国台湾文藻外语大学、香港城市大学等多个港澳台访问团，推荐了4名优秀研究生和本科生参加“两岸青年领袖研习营”和“两岸青年社会实践营”活动，组织了4名中国台湾新生参加上海市“百名台生看上海”活动，

同时还协助招生办公室完成对港免试招生工作。此外，我处会同学生处、研究生部完成了教育部关于港澳台侨学生奖学金评审工作。

3. 申报海峡两岸学术研讨会，推动我校与文藻外语大学签署合作协议。

今年，在教务处的帮助下，我处向教育部成功申报了第十届海峡两岸外语教学研讨会；在工商管理学院的帮助下，申报了第七届海峡两岸企业管理学术研讨会。另外，我校与文藻外语大学签署了师生交流合作协议，协助国际教育学院完成了与香港城市大学中文、翻译及语言学系交换学生协议的审核及续签。

六、认真做好国际化教育办公室工作。

1. 组织召开学校国际化教育工作总结交流会。1月15日，组织召开了20__年度国际化教育工作总结交流会，回顾20__年学校国际化教育工作，研讨20__年的国际化教育工作规划和举措。

2. 协调召开学校国际化教育领导小组会议。7月5日，组织召开了第四次校国际化教育领导小组会议，总结春季学期国际化教育各方面工作的实施成效，讨论我校国际化教育面临的问题及下一阶段工作计划。

3. 举行复合型专业国际化建设工作会议。9月26日，组织召开了复合型专业国际化建设工作会议。校国际化教育领导小组组长曹德明校长出席会议并讲话，副组长冯庆华副校长主持会议。校国际化教育领导小组成员单位、复合型专业学院及英语学院负责人出席会议，并做了交流发言。会议要求，各单位于年底前制定好本单位的国际化建设方案及国际化人才培养方案，并尽快完成全外语课程板块的设计和建设。

4. 协调有关院系和部门推进我校国际化课程体系建设。20__年学校开设了18门全英语专业课程，满足了校际交换留学生的需求。目前相关调研和总结工作正在进行。

七、加强队伍建设，打造一支服务意识好、业务能力强的外事工作团队。

一年来，我处全体员工坚持学习，关心国家大事，关注国内外形势，研读各类文件，提升理论水平，拓展国际视野。其次，通过分工协作，我处所有员工轮流参加教育部、市外办等各级机构组织的业务培训和学习，并将各自的学习体会和心得进行总结，与大家分享。我处定期举行处务会议，布置工作任务的同时，对近期工作中的焦点问题或难题进行研讨，集思广益，大大提高工作实效，成功解决了几项难题。此外，我处要求每人每年确定一个研究课题，在工作中开展研究，撰写研究论文，在年底的科研报告会上宣讲、交流。

八、对接教育部、市外办、市教委等上级部门交派的任务。

我处对接教育部国际司，与科研处合作，成功完成了20__年新增国别和区域研究培育基地申报工作。我处还向教育部“中德职业教育人员联合培训项目德语译员后备人才库”推荐了2名学生译员，并圆满完成了教育部、市外办、市教委等上级部门交派的诸如会议翻译、陪同出访、资料收集和统计等大量其他任务。

忙忙碌碌的20__年即将结束，我们在对一年来取得的成绩略感欣慰、对各级领导和广大师生的大力支持深怀感恩的同时，期待来年投入更多的热情和智慧，为学校的国际化建设再立新功。

理赔经理交流工作总结报告篇四

时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我

待。在加入中银保险江西分公司的半年时间内，得到大家的帮忙实在是太多，此刻我将本年度的工作状况汇报一下：

理赔理算岗位是一个工作十分较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。是这是一项十分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。

一、理赔案件结案: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，领导审批签字，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结20xx余件已决赔案。并且在透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。

二、通知客户及时理赔提高结案率:通知客户需要超多时间，在告诉客户一共赔付多少的状况下，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。

三、案件整理归档: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，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潜力，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、有独立潜力、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。

理赔经理交流工作总结报告篇五

保险理赔这个工作是非常繁琐的，属于理赔流程中最后一个关口，是需要耐心和细心的工作岗位。回顾过去一年里自己在这方面的所做所为，得失俱在，有值得肯定也有需要完善的。具体来说有以下几点：

首先，自身的业务素质及技能得到了提高。今年我在保险理赔工作中遇到了新老险种的变更，随之的变更理赔方法也有了变化。为了能更好更便捷高效的进行理算，我不断的学习了各个险种的保险责任及操作流程和规章制度，以便更好的应用到工作中。经过不断的学习和实践，我在工作上取得了一定的进步，理算效率得到极大的提升。并在工作中，学习他人的工作长处，使得自身的能力得到了极大的提升。

其次，通过与同事的共同协作，我们再理赔案件的结案环节做出了很大的贡献。理赔案件结案的整个流程是从客户出现报案后，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，领导审批签字，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结20xx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。

再次，在工作中，深刻领会到爱岗敬业讲奉献，严于律己等

职业道德的提升。公司在这年人员减少与业务量加大的情况下，自己也尽自身最大的努力，做到了不拖延赔案，在案件处理的特殊时期加班突击赔案，成功保证了工作效率。自己也在这种情况下真正培养了奉献意识。

最后，想说的一点是，在案件整理归档上面，是最需要细心的，这点个人也在不断的工作中日益完善。案件整理归档，也就是在一个案件赔款完毕后，需要将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。

总之，从我的这份《保险理赔工作总结》中不难看出，理赔岗位体现公司的形象，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，我们都必须时刻注意自己的言谈举止，以公司形象为主，促进业务的全面发展。

在过去的这一年，在领导的信任、关心和培养下，个人在工作方面及其它综合素质方面都有所提升。在此，非常感谢领导的栽培和同事的帮助。一年的工作已经结束，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力，这是一只无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长!相信大家到来年中一定会取得最圆满的成功的!

理赔经理交流工作总结报告篇六

时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我待。在加入x公司的一年时间内，得到大家的帮忙实在是太多，此刻我将本年度的工作状况汇报一下：

理赔理算岗位是一个工作十分较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。是这是一项十分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，领导审批签字，方可拿给财务部转账汇款。截止x月份，已结x余件已决赔案。并且在透过年底理赔部全部门的努力，将已决案件结案率成功的从x%提升至x%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

通知客户及时理赔提高结案率

通知客户需要超多时间，在告诉客户一共赔付多少的状况下，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[x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潜力，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、有独立潜力、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。

理赔经理交流工作总结报告篇七

时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我待。在加入中银保险江西分公司的半年时间内，得到大家的帮助实在是太多，现在我将本年度的工作情况汇报一下：

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，领导审批签字，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结20xx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。

在次，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。