

# 最新财产保险公司理赔工作总结(精选5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 财产保险公司理赔工作总结篇一

上半年是我公司业务发展非常有特色的一年，取得较明显的成绩。实现全险种保费收入2320万元；车险保费收入1129万元；农险保费收入863万元；非农业务收入310万元。公司坚持以科学发展观为统揽，抓住机遇，加速发展，积极面对新形势下各种复杂因素，以新发展理念改革公司旧制，顺应农业发展现代化的特点开展工作。

农险业务成为公司业务新的支柱险种，挑起公司业务的半壁江山，这正是公司结合本地农产品特点，推出适合本地小麦、棉花、玉米等农作物的农业保险和做好农民防范风险意识的宣传结果。面对农民对保险知识的空白、对防范风险意识的淡薄，公司领导姜林挂帅，制定了“路线图”，划分“责任田”，成立农险工作小组负责农险全面工作，小组配备了理赔、法律人员，并邀请了农业专家做好保险的宣传工作。在出险时，农险小组及时和乡镇农管站及村干部保持联系，掌握出险第一情况，安抚农户的情绪，在符合条件下，开通了简易理赔程序，方便快捷赔付农户的损失，极大提高了农民投保的主动性。

公司积极发展“互联网+”，加快完善创新服务体系，增加了相关岗位的人员，并对相关岗位的人员进行了培训，提高了公司员工的服务意识，使公司与保户的互动明显增强。线上公司配合省公司开展了对山东人保财险微信公众号的推广，

对省公司电子平台建设有了进一步推进，通过微信端向客户提供在线理赔、保费测算、违章查询、号牌批改等服务，提升客户线上体验度；线下依托服务资源为客户提供洗车、审车、维修养护等增值服务，让客户切身感受到人保公司的周到服务和贴心关怀。

创新工作机制，扩大车险业务。建立续保团队和车商团队，并完善续保、竞会管理制度，增加了相关岗位的人员并加强培训和考核，增强了保户的互动。创新薪酬激励机制。销售人员按照销改的办法确定薪酬标准并进行考核，非销售人员按照美式薪酬的规定确定薪酬标准，提高了员工的积极性。面对市场严峻形势，我们增加费用配置，采用多种竞争策略如节假日各种促销活动、田集镇服务部增加自动洗车机、与汽车修理行及洗车行合作力争给与保户更大的实惠和跟多的方便等，不断提升服务直达直送和获客能力。

在非车险业务发展方面打开一种新局面。在加强风险管控，严格承保条件下，加强与企业、学校的沟通，在服务上下功夫，强化竞争能力。注重加强渠道建设，拓展非车险业务销售网络。动员所有力量，广泛挖掘渠道，精心维护客户关系，定期到单位走访，增强服务，不断扩大非车险保费规模。

加强理赔管理，简化内部流程和手续，取消不必要的审核，将全部资源用于服务。特别要求农险理赔查勘人员，在查勘现场时，尽可能收集所需程序必要材料，争取不让农户跑腿的基础上实现方便快捷的赔付。变被动理赔为主动理赔，改变“你申请，我审核”的被动理赔模式，在客户出险后，想法设法主动为客户提供理赔服务，减少索赔手续和等待时间，积极为客户提供法律帮助，解决相关权益纠纷，最大限度的减少客户的损失。

农险经营方式粗放；承保、理赔环节跟不上政策的要求；在业务发展方面还时刻需要在群众需求、规范化要求与业务发展方面寻找平衡点，这会对公司长期、稳定发展构成隐患。

客户服务仍然离客户要求还很远，虽然我们对相关岗位的工作人员进行了系统培训，有了改善，但存在的问题仍然不少。

我们下一阶段进一步推进中介业务，采取切实措施，把信用社代理、商业银行代理、人保寿险代理搞活、搞大；继续推进“三农”服务网点建设，力争农村网点机构取得实效，在经济保源充沛、发展潜力较大的村搞好试点，然后辐射乡镇，起到以点带面的作用；加强车行服务点建设，推进万达服务点进一步完善，扩大品牌效应，发挥典型示范作用；强化服务观念，真正把客户当成上帝。坚持开展业务知识和技能的培训，以老带新，熟练掌握相关业务条款，随时准备应对被保险人提出的问题。加强开展多层次，多领域的服务合作，在生活的方方面面服务于客户。

在快速发展、活力蓬勃的保险市场，机遇与挑战始终相生相伴，公司保险的发展任重而道远。站在新的起点，公司将以科学发展观为指导，着眼跨越式发展方向，充分依托集团整体竞争优势，坚持走规模效益化经营之路，努力将公司建设成为治理结构完善，业务有效发展，风险管控有力，有中国人保特色的现代一流保险企业。

## 财产保险公司理赔工作总结篇二

在回顾这一年工作之前，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x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20xx年x月x8日，我和中大的两个同事坐x的车来到x□下午就和x支公司车险部经理李刚来到x支公司。

在x支公司x月在x险部学习。在这期间主要是跟x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x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x月过去了□20xx年x月x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x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x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□x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。

经过这一年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持————因为是你让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；

始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；

始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。

人保财险x分公司按照年初提出的“抓重点、破难点、出亮点”的工作思路，围绕“促发展、保效益、防风险”的工作主基调和“创建四个一流、实现四个目标、做好十项工作”的要求，大力加强精细化管理，抢抓机遇，加快发展，扎实有效地推进各项工作，取得了较好的成绩。

完成全年保费计划x□快于时间进度x个百分点，实现了计划任务与时间进度双x的目标；

共承担的风险责任是x亿元，同比增加了x亿元，增长率为x□

二是必须把解决问题、破解难题作为重中之重，扫清体制机制障碍；

三是必须牢牢把握发展第一要务，坚持内涵式发展；

四必须坚持以人为本这个核心，促进公司与员工的共同进步；

五是必须履行企业社会责任，服务于经济社会大局中。

理赔出效益、理赔出诚信、理赔出市场、理赔出客户是工作中的重点，也是工作的难点。为破解这一难点，公司紧紧围绕自治区党委、政府中心工作，充分发挥保险社会稳定器、经济助推器的作用，在理赔工作中取得了优异的成绩。与此同时，公司还进一步强化“xx”专线服务。让广大客户感受到x人保“平时是朋友，患难之时更是朋友”的服务理念。

今年20xx年，公司不但破解了理赔工作这一难点，还破解了与政府加强合作方面一些难点，确保了x社会和谐稳定。一是保险服务“三农”工作开始起步。大商部、渠道管理部、各分支公司大力加强了与财政、农牧、民政部门联系，农牧业

保险得到了各级党委、政府和各部门大力支持和配合。二是承保中心大力加强与x市政府合作，明确了x市各行政、事业单位在公司承保中心定点保险。三是成立出租车专营专管部，加强了对拉萨市出租车保险服务。通过与运管部门和x市出租车协会多次协调，统一承保了x市第一批出租车更换新车。为确保出租车承保有效益，理赔中心及时调整售后理赔服务，要求出租车出险后到4s店修理，改变了过去一天多达x起出租车出险的现象，全力促进了城市交通安全。四是在旅游业逐步复苏后，与自治区旅游管理部门和各旅行社协调沟通，促成旅游保险在人保财险x分公司定点保险。

全力推进核保核赔师制度建设，完善承保管控制度，创新理赔管理模式；

建立清晰的理赔管理职责体系，优化对分支机构的理赔授权体系，完善理赔预警和监督机制，为企业正常经营和运转提供了基本条件。

以“抓重点、破难点、出亮点”为突破口，乘势而上，开展好促发展、保效益、防风险工作。

20xx年度，在市分公司党委、总经理室和县委、县政府的正确领导下，在上级公司和县政府各职能部门的具体指导帮助下，我公司认真贯彻落实党的及省、市保险工作会议精神，以科学发展观为统领，以深入开展“创先争优活动”为契机，努力加强党员干部队伍建设，严格以按照机关效能建设的标准抓好业务经营管理，在坚持合规经营的同时大力拓展业务，公司的全面建设保持了良好的发展势头，全年我公司共实现保费收入x万元，上缴利税x万元，代收车船使用税x万元，处理种类赔案x笔，为出险案件赔付出现金x万元，在完成上级下达的经营目标的同时，为本县经济建设做出了应有的贡献。

今年公司党组积极响应上级党委和××县委号召，在公司党

员干部中深入开展“创先争优活动”，公司党支部结合业务工作实际，拟定了公开承诺书，每个党员都制定了争当优秀共产党员承诺书，并予以公开，较好地发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，增强了党组织的向心力和凝聚力。一年来，公司全体员工紧紧团结在党组周围，精神振奋，努力工作，为圆满地完成上级赋予的各项工作任务打下了坚实的基础。全年未发生任何违法违规行为和行政责任事故。

一年来，我公司以构建社会主义和谐社会为工作的主线，为全县的经济建设和人民的财产安全保障出发，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种，为全县人民创立放心的保险环境，取得明显经济效益和社会成效。

一是为发展全县的运输业积极提供保险服务。采取上门服务的方法，加强对各种车辆的承保工作，积极采取优惠政策，促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿。引进差异化管理，对集体运输单位和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全县运输业和经济建设的健康发展。

同时在全县各类安全事故发生后可以立即运用现代保险机制，把风险产生的损失，分散转移出去。事故的调查处理及定性由保险公司运作，教育行政部门和学校的领导就可以从繁杂的事故处理中解脱出来了，全心全意投入到教学工作中。今年我们下大力开展这项工作，在市分公司的统筹协调下，我们在上一年度与教育部门良好关系的基础上，加大了工作力度，完成了全县的校园方责任保险承保工作，县区内x个乡镇所有中小学均在我公司投保了校园方责任险，截止x月底受理教职员工和在校学生意外事故x起，已为出险学生和教职员工支付医疗赔款x万元。

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照保监会的规定和保险法的条款严格费率，不违规经营，

不擅自提高费率，保障了保户的权益和经济利益。同时对理赔工作进行专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧—金牌服务工程”，创建理赔服务绿色通道，对保户提供了及时快捷的服务。

二是进一步强化服务观念。为使保户满意，全县人民满意，我司进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件x天赔付。同时我们在加强24小时值班的基础上，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

为接受全社会的监督，我们定期到群众中征求意见和建议；

积极落实文明优质服务措施，坚持实行礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

## 财产保险公司理赔工作总结篇三

时光荏苒，岁月如梭。转眼间，又是一年的年终，也是新一年的开始。光阴似箭，转眼在保险公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成了老员工。翻看这一年来的工作日志，回顾着这忙碌、充实而又紧张、愉快的一年。回首的工作。有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛。也有困难和挫折时惆怅。下面就是一年来的主要工作简要总结：

一年来，我们紧跟公司战略部署、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，我们紧紧围绕立足改革、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，较好地完成了领导交付的各项工作。

为深入贯彻公司做强战略，全面实现公司合规经营、风险控制、提高效益，加强理赔基础管理，规范理赔操作实务，优化理赔处理流程；领导多次安排组织学习专业理论，法律法规，条款要例等专业知识的培训，让我们掌握到更多的专业知识，为我们的工作打下了坚实的基础。

进公司以来一直从事结案岗的我，十一月份已被转为从事了档案管理。虽然新工作分项复杂，有些琐碎凌乱。对我，确实是全新的挑战。不过经过这段时间的奋斗，在实际工作中，只要有强烈的责任心，积极严谨的工作态度，一切都不是问题。档案管理岗现对于我来说，已是得心应手了。完成本职工作后，如果有需要的时候还会去协助结案岗。

在工作上，我严格要求自己，确保工作的顺利进行。做到敬业爱岗，恪习职守，以务实的工作作风，坚定的理想信念；饱满的工作热情，较好地做好自己本职工作和领导交办的各项工作。最后正视自己的缺点，在不断学习中进步，不断向前辈、同事请教学习，来弥补自身的不足，对实际问题的处理，使自己从中学到更多的东西，积累一些处理问题的经验。

总之，自己在以后的工作中要加倍努力，一定听从领导的安排，积极主动地工作，好好学习保险理论和业务知识，为公司的再次创业做出应有的贡献。

回顾历史展望未来，明天总是充满着希望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的天安保险公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人的理想，一定能行！

# 财产保险公司理赔工作总结篇四

保险公司个人工作总结 2013年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的2013年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

一年来□xxxx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

## 一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xxxx保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

## 二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

## 三、工作中的不足

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，

统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

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

## 财产保险公司理赔工作总结篇五

人保财险x分公司按照年初提出的“抓重点、破难点、出亮点”的工作思路，围绕“促发展、保效益、防风险”的工作主基调和“创建四个一流、实现四个目标、做好十项工作”的要求，大力加强精细化管理，抢抓机遇，加快发展，扎实有效地推进各项工作，取得了较好的成绩。

按照统计口径，截至x月x日，人保财险x分公司实现保费收入x万元，同比增加x万元，增长率为x%。在全国保费增长率中排名第三；完成全年保费计划x%快于时间进度x个百分点，实现了计划任务与时间进度双x的目标；共承担的风险责任是x亿元，同比增加了x亿元，增长率为x%。

公司党委紧紧围绕“践行科学发展，再创人保辉煌”主题，结合x人保实际，突出实践特色，立足当前，着眼长远，着力在提高思想认识、解决突出问题、创新体制机制、促进科学发展等方面下功夫，在一些重大问题上达成了共识，主要表

现在在以下几点：

一是必须把更新观念、创新理念作为首要任务，不断开辟解放思想新境界；

二是必须把解决问题、破解难题作为重中之重，扫清体制机制障碍；

三是必须牢牢把握发展第一要务，坚持内涵式发展；

四必须坚持以人为本这个核心，促进公司与员工的共同进步；

五是必须履行企业社会责任，服务于经济社会大局中。

理赔出效益、理赔出诚信、理赔出市场、理赔出客户是工作中的重点，也是工作的难点。为破解这一难点，公司紧紧围绕自治区党委、政府中心工作，充分发挥保险社会稳定器、经济助推器的作用，在理赔工作中取得了优异的成绩。与此同时，公司还进一步强化“xx”专线服务。让广大客户感受到x人保“平时是朋友，患难之时更是朋友”的服务理念。

今年20xx年，公司不但破解了理赔工作这一难点，还破解了与政府加强合作方面一些难点，确保了x社会和谐稳定。一是保险服务“三农”工作开始起步。大商部、渠道管理部、各分支公司大力加强了与财政、农牧、民政部门联系，农牧业保险得到了各级党委、政府和各部门大力支持和配合。二是承保中心大力加强与x市政府合作，明确了x市各行政、事业单位在公司承保中心定点保险。三是成立出租车专营专管部，加强了对拉萨市出租车保险服务。通过与运管部门和x市出租车协会多次协调，统一承保了x市第一批出租车更换新车。为确保出租车承保有效益，理赔中心及时调整售后理赔服务，要求出租车出险后到4s店修理，改变了过去一天多达x起出租车出险的现象，全力促进了城市交通安全。四是在旅游业逐步复苏后，与自治区旅游管理部门和各旅行社协调沟通，促

成旅游保险在人保财险x分公司定点保险。

全力推进核保核赔师制度建设，完善承保管控制度，创新理赔管理模式；建立清晰的理赔管理职责体系，优化对分支机构的理赔授权体系，完善理赔预警和监督机制，为企业正常经营和运转提供了基本条件。

目前，人保财险x分公司坚持以科学发展观为统领，坚持发展第一要义，继续发扬xx人保“团结、奋进、忠诚、奉献”精神；以创建学习型组织为契机，努力做到“四个一流”，全力打造一流的管理、销售和技术人才队伍，提高承保效益；以“抓重点、破难点、出亮点”为突破口，乘势而上，开展好促发展、保效益、防风险工作。