

最新理赔述职报告 保险理赔主任述职报告 (精选8篇)

实践报告是对实践活动进行回顾和总结的一种方式，通过它我们可以更好地反思自己的行动和成长。接下来是一些优秀实践报告的案例，供大家学习和参考。

理赔述职报告篇一

xxx保险公司在营业上取得了普遍进展，公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销使命，各项工作均顺遂成长。连系今年工作现实，将公司今年度工作总结如下：

今年国际经济虽然有所清醒，但国际金融危机的阴霾尚未彻底消逝，公司率领积极拓宽成长思绪和成漫空间，提防风险、稳健经营，积极贯彻省市公司关于公司成长的一系列主要指示，与时俱进，勤恳工作，务实求效，勇争一流，率领各部员工紧紧环绕“安身更始、加速成长、真诚处事、提高效率”这一中心，进一步改变不美观念、更始立异，面临竞争日趋激烈的保险市场，公司强化焦点竞争力，开展多元化经营，经由全力和拼搏，公司连结了较好的成长态势，为xxx保险公司的持续成长，做出了应有的进献。

（一）增强公司营业打点

为了使xx保险公司稳步成长，公司率领拟定了《xxx保险公司员工规范打点条例》，采纳有师法子增强员工打点，经由过程不竭完美各类打点轨制和体例，使其真正贯彻到步履中去，充实积发员工的积极性，使员工出成就、生效益。营业打点中我们首要采纳以下工作法子：

- 1、按照省公司今年下达给我们的全年发卖工作打算及使命，公司拟定各个部门的周、月、季度、年发卖打算。拟定打算

时本着脚结壮地、按照各个险种特点、客户特点，部室情形确定每个部门合理的、可实现的方针。在方针确定之后，本着“事事落实，事事督导”的方针，经由过程增强过程的打点和监控，来确保各部室方针打算的顺遂完成。

2、注重各个部门的团队培植。一向以来公司都十分注重各部门司理和部门成员的思惟和营业素质教育。一年来，公司经由过程多次组织带动会、营业钻研会，开展营业培训勾当，组织公司员工学常识、找经验，提高员工周全素质。培训重点放在进修保险理论、推销技巧的常识上，而且强调对团队精神的培育。促进各个团队自身素质的不竭提高，为公司今年的持续、不酿成长打下了扎实的基本。

3、辅佐司理室周全推进薪酬轨制立异，不竭夯实公司基本打点工作。成立与岗位和绩效挂钩的薪酬轨制更始。今年，公司紧紧环绕职位明晰化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”方针，周全推进企业薪酬系统体例更始。初步成立了一个能上能下，能进能出，能够充实激发员工积极性和缔造性的用人机制。

（二）公司工功课绩

今年，寿险行业周全深化结构调整和营业转型，加上受到全球性金融危机的影响，行业整体增速放缓，在这种情形下，公司经营实现“逆势飞扬”，保费规模连结高于行业的增添水平，市场地位稳步晋升。更为可贵的是，公司先于市场成功实现转型，营业结构、产物结构、营业品质、渠道绩效、机构功课能力、营业价值、经营效益等均达到历史最好水平，其中部门指标处于行业领先水平。

1、先于市场成功转型，连结了焦点营业增速第一的领先优势

为进一步强化结构调整，周全成长高价值营业，公司在岁首打算工作会议上初度下达焦点营业打算使命，公司“焦点营

业计谋”的实施取得显著成效：公司焦点营业保费强势增添，保费收入达xxx亿元，同比增添xxx%□其中新契约焦点营业保费收入xxx亿元，增速跨越xx%□均领先市场平均水平。从各渠道来看，个险期缴保费增速达xxx%□增速远高于市场。今年，小我保险保费近xxx亿元，创历史新高；银代期缴xx亿元，市场份额xxx%□连结占比第一地位；法人短险实现保费xxx亿元，同比增添xxx%□月均平台打破xxxx万元。

2、营业结构和产物结构持续优化，达到业内领先水平

跟着公司转型的深切，营业结构持续优化。公司焦点营业占比达到xx%□总体期缴占比达xx%□新契约期缴占比跨越xx%□均处于市场领先水平。个险新契约营业中，传统险和分红险合计占比xx%□远高于市场平均水平，产物结构优势较着。

公司保险营业品质指标持续向好，达到行业领先水平。其中银代续收各项指标均达到90%以上，位居行业第一。精采的续期营业品质确保了公司客户数目和现金流量的不变，为焦点营业快速成长奠基了坚实基础。

首要渠道kpi指标不竭晋升，个险各项人力指标增幅均跨越40%，创历史新高；绩优人力增添尤为较着，增幅跨越48%，绩优人力占比达到41%，较去年同期上升7个百分点。同时，新人3月转正率由1月的24%上升到5月的33%。队伍留存率达到25%，较去年同期上升6%。渠道内部积淀逐渐形成，队伍持续成长能力获得增强。

(三) 当真做好车险经营打点和车贷过时清收工作

增强车险营业经营打点，做好车贷过时清收，是今年两项很是主要的营业工作。车险营业一向以来是整个营业经营中具有举足轻重的地位和浸染，必需做年夜做强，做精做细。也就是继续加速成长车险营业，连结较快的成长速度，同时，

鼎力优化车险营业结构，严酷节制高风险、高赔付的营业，从承保泉源抓起，从每一笔营业、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，周全提高车险营业经营打点水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和缔造利润的主干险种。

今年的车贷过时清收工作，公司率领十分正视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作率领小组，指定专人负责，拟定了《汽车消贷清欠工作轨制》，明晰了职责和责任，并按照上级公司下达使命的完成情形，对责任人实施奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，增强过时案件和合同未了责任的打点，规范催欠清收的工作流程，积极主动、当真扎实地做好这项工作，圆满地完成了省公司下达的各期清欠使命，把车贷过时给营业经营造成的风险和损失踪降到最低限度。

（一）工作不足

今朝存在的几个首要问题。一是理赔难的问题，搜罗理赔流程尚需加速轨范、保险责任需事先向客户说清楚、查勘定损处事立场尚需改良；二是发卖误导的问题，营业员夸年夜保险责任、缩小责任免去、保险售后处事没有持续性、营销员的营业水平亟需提高。

（二）解决法子

一要继续正视解决群众反映的凸起问题，二要打造一流的员工队伍，更好地处事于公司，三要抓好保险业行风培植长效打点，周全落实“两个处事承诺，一个自律公约”各项内容，四要增强保险业宣传力度，为开展行风培植营造精采的社会空气。

理赔述职报告篇二

自20xx年xx保险在xx这片土地上扎根，我们已经携手走过了五年的时间，今天，我首先要向在座的各位致以由衷的谢意。感谢大家一年来辛勤的付出。谢谢大家！

五年来，在分公司总经理室的正确领导下，在公司各位同仁的积极配合和协助下，我们克服各种困难，开拓创新、努力拼搏。经过全体员工的不懈努力，公司经营管理工作取得了明显成效，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。

下面，我将一年来的工作情况向全体同仁报告如下，请大家评议。

在20xx年，公司业务发展面临着很大的压力和困难。为了确保20xx年各项经营目标的实现，公司班子成员团结协作，公司全体员工集思广益，开拓业务新领域，采取积极有效措施，努力推进业务稳步发展。

20xx年，分公司的各项政策调整较大，公司经理室对分公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保分公司结构调整目标的实现，我们以公司整体利益为重，及时调整业务发展方向，采取切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效。

公司将有效控制风险作为20xx年业务发展的基本原则。车险业务一向是公司整个业务经营中最具有代表性的，但车险赔付率很难得到控制，为了控制风险，公司经过市场研究，同时遵循分公司的业务政策导向，大力扶持非车险等效益险种。

公司积极拓展业务发展领域，在20xx年加大攻关力度，承保了一直由人保公司牢牢掌握的铁路货物运输险业务，对我公

司优化险种结构起到了推动作用。

在确保业务发展的同时，我们将合规经营作为公司业务发展的生命线。坚决执行上级各项规章制度，公司的业务工作在开展中严格按照分公司的管理要求，严格执行省保监局和省保险行业协会的各项管理规定。坚持依法合规经营、坚持规模和效益并举的战略方针，加强业务内部管理，限制承保垃圾业务，杜绝经营风险。

企业是社会的细胞。要使企业在市场经济条件下的激烈竞争中发展壮大，就得不断学习，掌握法规政策，了解市场动态。我思想上与分公司保持高度一致，努力提高执行分公司各项政策的水平和分析问题的、解决问题、驾驭全面工作的能力。

个人方面：本人坚持做到严于律己，规范行为。坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，带头搞好公司领导班子廉政建设。

凡涉及公司制度建设、运营管理、业务政策制定等重大事项，均通过会议研究决定，一时吃不准、定不了的事情，根据同志们提出的疑问，做考察调研，反复研究，直到统一认识，作出最终决定。重大事项的决定，广泛听取意见，力求决策正确。同时，加强与上级的联系，自觉请示汇报，听取意见，接受指导，争取支持，获得帮助。正是因为管理民主，决策透明，才使得领导班子团结，部门关系协调，职工心齐劲弘，上下支持有力，在公司内部创造了和谐发展的良好氛围。

20xx年，公司将集中管理作为实现公司正规经营的重要举措，以高效化、正规化为公司制度建设的基本原则，在业务、理赔、财务、人力、印章管理等方面做了大量工作，我公司能坚决执行上级的各项决议，健全各项规章制度，加强了制度建设和内控管理。

集中管理有利于提升服务质量，加强风险管控，实现效率优

先，整合资源配置。对于提升客户服务水平，提升公司风险管控能力、高公司核心竞争力具有重要的推动作用。

公司在每季度末成立考核小组根据考核办法对公司各机构的业务经营情况和内控管理情况进行了检查，对存在的问题及时提出整改意见，确保了公司的各项工作正规有序开展。保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力推进了基层公司的内部管理水平 and 风险防范能力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提高。

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重加强以党风廉政建设、领导班子作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。

20xx年，公司圆满开展了政风行风评议、新保险法颁布实施等主题活动。在追求企业效益的同时，充分发挥了公司的社会责任，在xx市树立了xx保险的良好口碑。

一年来，在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决，理论知识与实践水平有待于进一步提高。在今后的工作中，我将继续深入学习各种优秀的管理办法，采取有力措施，力争把发展和管理工作抓得更好。

总公司二次创业的号角已经吹响，在公司发展进入二次创业的关键历史时期，我们承担着重大责任和使命，公司的二次创业这一重大战略部署带来了严峻挑战和难得机遇。

我们要将二次创业所确定的指导思想、战略方针、奋斗目标和战略任务等真正落到实处的关键，主动适应形势任务变化要求，认真学习“二次创业”的相关文件精神，明确自身发展的方向，全面提升自身的业务水平，解决发展过程中出现的各种难题，以“企业文化”为指导，高标准、严要求，认

真搞好思想定位，不断强化发展观、服务意识，破除旧的思想障碍，坚持通过各种行之有效的方式不断加强学习，用实践来检验和发展自身的创新力。

波澜壮阔的二次创业，为企业发展搭建了广阔的平台，也为自身提供了大有作为的舞台。我和大家一样，要不断提升学习力，增强执行力，发展创新力，坚持不懈地提高自己的综合实力。

理赔述职报告篇三

20xx年七月，我加入到了xx保险公司，从事我不曾熟悉的x保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被

客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博等不良行为。

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

理赔述职报告篇四

大家好！非常感谢领导给我这次表现自己，和大家一起交流、学习的机会，我是20xx年x月份进入我们公司保险这行业工作的，之前我一直都是自己开厂搞汽车修理厂的，受公司领导重视，我有幸被聘用并担任公司车险核价岗的工作，这一年多来我经手处理过多起重重大案件以及推定全损一次性定损案件，并且对汽车零配件的市场价格及4s店价格的浮动及时了解、及时反馈。下面我把这一年来的工作情况简单汇报如下，如有不妥之处，还请大家谅解，同时多多指导，我一定努力改正，争取更大的进步，谢谢大家！

面对竞争日趋激烈的湖南保险市场，强化核心竞争力，开展多元化工作方式，经过努力和拼搏，为天安保险湖南省分公司的持续发展，做出了应有的贡献。

在领导的正确领导下，本人不断加强本岗位工作的学习，从

思想、管理、业务等多方面进行全方位的学习，不断提高自身的素质和能力，为更好的适应工作要求。首先我认真遵守企业的规章制度，在生活会议上，积极做自我批评、自我检讨，深入部门学习，取长补短，接受广大干部职工的监督与指导，坚守本岗位的职责。由于保险市场竞争日益激烈和复杂化，我深知责任重大，我除了积极参加公司组织的各种培训课程，还利用大量的业余时间学习专业理论知识、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，认真对自己客户进行详细分析，将计划，总结、考核分析纳入工作中，同时积极加大宣传保险对社会的作用。

随着我国经济的快速发展和人民生活水平的不断提高，汽车作为了现代化的交通运输工具，已使人类实现了对移动、自由和身份的渴望，汽车进入家庭已经从梦想变为现实。近几年，尤其是在生产力水平不断提高的大中城市，汽车保有量大幅攀升，一家一辆或多辆私家车已经成为了一种时尚。但随着机动车的迅速增加，道路交通基础设施的薄弱，交通运输管理的滞后，人们的法制意识不强，风险事故所造成的损失也越来越大，对人类社会的危害也越来越严重。机动车辆在使用过程中遭受自然灾害风险和发生意外事故的概率较大，特别是在发生第三者责任的事故中，其损失赔偿是难以通过自我补偿的。

从我国情况来看，随着积极的财政政策的实施，道路交通建设的投入越来越多，汽车保有量逐年递增。在过去的十几年里，汽车保险业务保费收入每年都以较快的速度增长。在国内各保险公司中，汽车保险业务保费收入占其财产保险业务总保费收入的xx%以上，汽车保险业务已经成为财产保险公司的“吃饭险种”。其经营的盈亏，直接关系到整个财产保险行业的经济效益。可以说，汽车保险业务的效益已成为财产保险公司效益的“晴雨表”。

在公司担任理赔中心核价岗这一年来，我不断努力学习业务知识，自身管理水平和经验得到了很大的提高，积极做好科

学合理的计划，同时及时完成整理客户不同险种的资料，并按要求开展了各项分析工作。特别是担任理赔中心核价岗这一年来，我经手处理过多起重大案件以及推定全损一次性定损案件，并且对汽车零配件的市场价格及4s店价格的浮动及时了解，及时汇报上级领导，为确保车险根深蒂固每个车友脑海，我加大了宣传力度。努力倡导“诚信为民、服务社会”的服务体系，同时积极收集和整理客户意见，对客户的反映问题及时给予回访，及时解决客户的后顾之忧，也为以后各项工作开展奠定了良好的基础，得到了上级的充分肯定和广大同事的信任。

工作中我也存在很多不足之处，由于分管业务较多，考虑问题不够深入细致，深入客户不够，有时工作急于求成，和同志们沟通交流时间少、经验不足等，希望大家多给予意见及建议。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，希望和同志们一起并肩作战，共同努力，把我公司业务发展推向更高层次。

成绩的取得离不开的大家的支持与帮助，而未来我们将面临更大的挑战与困难。在未来的日子里，首先积极做好个人代理人档案管理工作及时做好信息通报工作；其次建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性；第三是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。希望在今后的工作中也依然能得到大家的支持与帮助，我也将一如既往的坚守本岗位，努力提高自身素质的培养，不断积累工作经验，转变工作方法，加强业务知识水平的学习，坚持多学习，多思考，发扬优点，严于律己，团结各位同事，扬长避短，克服不足，更加勤奋工作，绝不辜负领导的期望和同事的信任。努力将我们保险事业发扬广大。

理赔述职报告篇五

各位领导、同志们：

我于____月受总经理室的重托，担任人保财险市分公司总经理。近一年来，在总经理室的正确领导下，认真贯彻落实总公司、区分公司工作会议精神，围绕“更新观念，调整结构，强化管控，提高效益”的总体工作思路和“抓住一个重点，明确两个目标”的结构调整工作要求，坚持两个礼貌建设一齐抓，在公司其他班子成员的用心配合和协助下，带领公司全体员工克服困难、开拓创新、努力拼搏，在全体员工的用心努力下，公司经营管理工作取得了明显成效，保费收入大幅增长，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。下方，我将一年来的思想和工作状况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

一、主要经营业绩

今年计划保费收入____万元;净利润____万元;已赚净保费____元;综合成本率85.5%。

今年一到十月，我公司共完成保费收入____万元，完成年计划39%，增长20.26%;报表累计承保利润____万元，承保利润率17.96%，报表累计利润总额____万元，抵减所得税后，实现净利润____万元，净利润率为11.82%;实现已赚净保费____万元，完成年初计划92.23%;赔款支出____万元，简单赔付率为47.03%，同比下降7.39个百分点;营业费用控制在____万元，同比下降9.18个百分点;综合成本率为82.04%，其中赔付率57.34%，营业费用率24.70%。

二、主要工作及其绩效

(一)采取用心有效措施，开拓业务新领域，推进业务快速发展。

公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难。“三个中心”建设亟待进一步加强和完善;业务发展需要填补高达600多万元的缺口;理赔工作又要消化上年遗留下来的300多万元

巨额赔款，这些因素给公司今年的经营工作带来巨大压力。

应对以上压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与班子其他成员团结协作，大家集思广益，开拓创新，采取用心有效措施，奋力推进业务快速发展。

一是用心寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为基层公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与政府及交警、邮政、银行、安监、卫生等部门的关系，个性是取得了交警、邮政、安监等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使摩托车险、职责险等效益险种业务获得了快速发展，摩托车险业务同比增长114%，职责险同比增长15%，意外险同比增长7.2%。

二是用心开展业务竞赛和业务突击活动，加大营销力度，推进业务发展。从今年3月到9月，我们共开展了“职责险、意外险专项营销活动”、“非车险业务突击活动”、“秋季学幼险突击活动”和“职责险、意外险业务突击活动”等五次业务竞赛和业务突击活动，透过开展各种业务突击活动，采取政策扶持、费用倾斜措施，调动了员工的展业用心性，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全辖已有7个支公司完成了全年保费计划，全市收入保费____万元，完成年初预算目标39%，同比增长20.26%。

(二)强化内部管理，控制成本支出，促进效益提高。

为了追求经营效益的最大化，确保利润目标实现，我对公司历年的各项成本支出状况进行了认真分析研究，找出管理上的薄弱环节，逐项进行整改。首先是完善各项费用管理制度，从勤俭建司角度出发，重新制定了车辆管理、接待管理、办公用品管理等六项费用管理制度，严格控制各项费用支出，并取得很好效果，今年1-10月，全司营业费用支出同比下降了9.18%。其次是抓好理赔管理，促进效益提高。

今年公司的赔款压力很大，上年遗留的赔案有300多万元，今年发生的大案又个性多，仅车险业务10万元以上的赔案就比去年同期增长了186%，为了摆脱巨大的赔款压力，我从强化理赔管理入手，透过加强技能培训，提高定损质量，以及出台了《理赔业务分析制度》、《定损复查规定》及《车险招标修理办法》等一系列理赔管理办法，加强对定损和理算的把关，挤出赔款水分，控制赔款支出。经过努力，在消化了上年遗留的300多万元赔款的基层上，1-10月我公司简单赔付率为46.6%，同比下降了6.2个百分点。

(三)认真贯彻落实三季度经营形势分析会精神，加大业务结构调整力度。

区分公司第三季度经营形势分析会议召开后，我对上级公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，召开业务结构调整动员会，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保区分公司结构调整目标的实现，我们还制定了费用和手续费的倾斜措施，出台非车险业务发展奖励办法，帮忙基层公司寻找业务增长点，组成工作组加强督导检查。

由于我们班子能够顾全大局，坚持以公司整体利益为重，采取了切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效，10月份当月完成非车险业务保费收入245万元，与去年同期相比增长47.52%，使非车险业务占比从9月份的30.83%上升到31.70%。

(四)加强“三个中心”建设，提高公司管理水平。

为实施总公司《“三个中心”建设与运行的实施方案》，我十分重视“三个中心”建设，做了超多工作。根据公司实际，一是亲自制定工作方案，落实各项工作职责；二是落实整改措施，建立健全各项规章制度；三是强化培训工作，提高人员素质；四是定期召开汇报会，认真分析研究“三个中心”建设与

运行状况，狠抓整改。从而确保了我司实现全辖范围核保、报案、财务处理、信息数据、同城范围内查勘定损五个集中。目前，我公司“三个中心”运行状况良好，“三个中心”的职能作用正在逐步发挥和显现。

(五)加强应收保费管理，抓好车贷清收工作，规避经营风险。

一是加强应收保费管理。为了规避应收保费带来的经营风险，保证业务数据的真实性，年初以来，我们就对应收保费数据进行全面清理，加大了清理、追收、控制三个环节的工作力度，在彻底清除垃圾数据的同时，制定了《应收保费管理规定》，严格控制应收保费产生，取得了明显成效，应收保费占比由一季度末的17.10%下降到10月底的5.35%，有效地控制在区分公司下达的指标以内。

二是切实抓好车贷清收工作。按照总公司、区分公司关于车贷险清理整顿工作的部署，在区分公司的统一领导和指挥下，我们加强了对清欠工作的领导，加大了催收工作的力度。做到有计划、有安排、有任务、有量化指标，扎扎实实地进行“拔钉子”和“六个结合”的清收行动，努力化解车贷险经营风险，取得了较好的效果。

到10月31日止，已清收逾期笔数40笔，使去年底的87辆减少到47辆；清收逾期金额70.31万元，使年初的102.5万元减少为32.19万元，完成了区分公司年初下达的逾期金额控制在34万元以内的指令性指标。

(六)认真开展执法监察，促进依法合规经营。

为了贯彻落实好区公司关于开展执法、效能监察的工作部署，我们抽调了超多人力组成工作组，对全辖____个支公司开展执法和效能工作大检查，重点对执行“六条禁令”状况进行执法监察，同时对车险理赔、数据真实性、财务管理等项目进行效能综合检查，透过执法监察的开展，找出管理上的薄

薄弱环节，对管理工作滞后的公司提出整改意见，强化了统一法人观念，保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力推进了基层公司的内部管理水平和风险防范潜力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提高。

(七) 稳妥进行薪酬制度改革，保证业务和队伍双稳定。

分配制度改革工作政策性强，涉及面广，影响力大，为了确保薪酬制度改革的顺利开展，保证业务不丢、队伍稳定，我在改革实施之前，要求各相关部门认真做好调查研究和测算工作，广泛听取员工意见，制定合理可行的实施方案，并亲自主持召开薪酬制度改革动员会。

薪酬制度改革实施后，部分老同志因自身利益问题产生一些情绪，我又亲自下到基层公司找他们谈心，做耐心细致的思想工作，引导他们以大局为重，支持和服从改革，化解了较为复杂尖锐的矛盾，确保了这次改革的顺利实施和员工队伍思想的稳定。

(八) 加强企业文化建设，推进精神礼貌建设发展。

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重加强以党风廉政建设、领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要资料的企业精神礼貌建设。

一是加强自身学习。初到，为了尽快地熟悉各方面的状况，我一方面认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态；一方面深入各基层公司，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态；再一方面是用心向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，透过种种途径加快自我对市分公司以及保险市场状况的了解，为工作的顺利开展打下基础。同时，我始终抓紧党的各项方针政策学习，把政治理论学习摆在首要位置。思想上与党持续高度一致，不断提高执行国家政策

的水平和分析问题的、解决问题、驾驭全面工作的潜力。

二是严于律己，规范行为。我坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，凡要求员工做到的，自我先做到。组织制定党风廉政建设的各项监督制度，带头搞好公司领导班子廉政建设，认真贯彻总公司“六条禁令”，持续自身廉洁自律。透过自我和班子成员的模范行为，在全司员工的心目中起到潜移默化的作用。

三是加强公司领导班子团结，发挥战斗堡垒作用。个性注重领导作风的转变，提倡民主决策，不搞独断专行，尊重班子其他成员的意见，对涉及公司业务发展、管理措施、经营决策、重大开支、任免干部等重要问题，我都认真倾听各方面的意见，坚持做到决策民主化、科学化。

四是加强企业文化建设，增强队伍凝聚力。在职工队伍建设和企业文化建设方面，我用心组织开展各种有益的群众文娱活动，丰富员工的'文化生活，陶冶员工思想情操，增强企业的凝聚力和向心力。与此同时，我还采取由中层干部轮流组织和主持司务会等方式，着重培养和锻炼中层干部的组织协调潜力和联合作战潜力。透过多种形式的企业文化建设活动，活跃了员工的思想，增强了队伍的向心力，提高了干部的工作潜力，使公司面貌焕然一新，有效地促进了各项工作的快速健康发展。

三、存在问题与对策

一年来，我在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决。

1、业务发展不平衡，仍有部分支公司业务发展缓慢，各业务险种间的发展也不平衡，车险和非车险之间业务结构不够理想。

2、各项政策制度落实得不够好。前段时间偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得不够紧。

对以上存在的问题，在今后的工作中，我将采取有力措施，专题研究，具体解决，力争把发展和管理工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了超多的工作，取得了一些成绩，但我深深体会到，这些都是上级公司正确领导和同志们支持帮忙的结果。今后我将一如继往，把工作做得更好，决不辜负组织和同志们对我的期望。

以上报告，如有不妥，请批评指正。

多谢！

理赔述职报告篇六

今年是我进入xx财险工作的第一个完整年度，也是xx地区保险市场竞争更加激烈的一年，是公司拓展市场、持续发展的关键一年。不知不觉中，新年伊始，现就20xx年度重要工作情景做如下总结：

回顾20xx年，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，应对系统变更等新的挑战，在20xx年的基础上我开始认真钻研，努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能，提高我的业务工作本事，并且熟悉掌握销售管理岗许多工作流程及操作。

一、勤收集、勤整理、勤统计分析是我自接手工作来养成的一个习惯。我们明白，真实的数字是一个企业赖以生存与发展的基石，仅有向领导供给真实可参的业务经营数据，才能使单位的领航者不至做出错误的决策，使各项业务经营不至落入恶性发展的怪圈。每一天确保承保台账的正确更新，进行各类业务数据的统计分析，及时发送信息是我每一天工作

的必修课，我还每周按照领导的要求统计周会报表数据并公布，时刻准备给单位供给近期各项业务经营状的有用信息。

二、应收是销售管理岗的重要职责，每月我都会根据财务部门供给的应收清单联系销售人员进行核对催缴，为销售人员编制相应的个人应收清单。我们机构个别账龄比较长的单子也比较多，对于这些我会不定时从报表系统导出清单对销售人员进行催缴。

三、续保数据的管理也是我工作岗位的重要部分[]20xx年初分公司开始重视续保工作，每月开始下发机构续保清单。可是由于我们机构系统录入等问题，无法区分实际录入情景，每个月我都会根据分公司下发的清单和台帐进行匹配，重新修改实际业务员，并且为了各团队感官和实际打印的需要进行了排列。提前一个月左右下发实用的清单至各个团队及续保部，以便续保工作的顺利开展。平时业务员需要本人的续保数据的时候我也尽力配合帮忙查询。

四、手续费结算是我的重要工作，每个月我都会根据财务供给的实收清单，制作代理业务清单，发放清单等给销售人员开票或直接结算手续费，在这方面我养成了严谨、细致的作风，和销售人员的互动也比较多，在清单的.核对，费用结算等方面的各种疑问我都会热情解答和处理。

五、各类报表的统计也占据了我工作的很多时间，对于协会有每个月的保险数据报表；对于政府部门也有每个季度的政府招标车辆报告；有分公司业管部的卡单绩效的统计表，对于分公司市场部有每个月的绩效统计表，团队长季度考核，新车奖励，手续费汇总表等。此外还有渠道部每个月拓展津贴，出单补助等统计表。

以上也是我工作资料的一小部分，此外我还负责销售系列考核数据的统计，分公司产能数据的核对，费控系统数据的核对修改等工作量也比较大的工作。对于以上工作在20xx年我

也取得了不少成绩，比如每个月费控系统的数据修改和绩效的统计在机构中时间排行一向比较靠前，不拖工资发放的后腿。我的数据处理本事也比之前得到了很大提升，学到了很多excel的新技巧，节省了很多工作处理时间。当然也有一些不足，因为数据的繁琐性，很多人工处理的时候难免也会出错，需要核对纠正。我的性子也比较急，在有的工作方面比较容易急躁或者缺乏耐心。

总体来说每个月的工作时间我都比较充实，对于自我这一年的工作我也有如下体会：

- 1、做事情还是要坚持一颗积极向上的心，坚持良好的心态。心态要放平稳，不要患得患失，路是自我选择的，既来之则安之，一心把目前的事情做好即可。
- 2、多听，多学，多问，多想，做事要有计划有条理。
- 3、不管什么技术，专业与否不重要，能提高工作效率就能够学以致用。

一年的时光，也想对公司提出点提议：一是期望能改善下软硬件系统，能让我的手工时代早点结束。二是期望各岗位分工能更明确点，相应职责明确，工作分配职责制，不推诿。

回顾以往，展望未来

- 1、期望继续紧跟公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。
- 2、做好自我的基础工作，确保正确性和时间性。
- 3、做好销售支持，搭建数据平台，促进各团队成长。
- 4、专业更强，技术更强。

理赔述职报告篇七

xx年初，我司经理室就针对xx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。

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年业务台帐做到笔笔清晰，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。

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。

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；

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；

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。

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□xxx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□xx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。

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。

理赔述职报告篇八

尊敬的各位领导、各位同仁：大家好！

20xx年，我履职四川理赔服务中心经理一职，负责全面主持理赔服务中心日常工作。这一年来，四川分中心在总公司理赔服务中心的领导下，在分管总王总的直接指导下，我与我的团队同心同德、上下协作，恪尽职守，紧紧围绕总公司理赔服务垂直管理的各项要求和理赔管理与服务并举的工作方针，在工作中强调服务与管理并重，积极主动开展“打假降赔”、狠抓“四率、一周期”以及“4.20”抗震救灾等理赔服务工作。

目前，四川分中心的各项理赔管理与服务指标基本达到总、分公司的考核要求，为川分的业务发展和理赔服务提供了必要的售后保障。20xx年，我较好地履行了自己岗位职责，现就一年来的主要履职情况述职如下：

（一）强化理赔服务基础管理工作，完善了省理赔服务中心及地市理赔服务中心的组织架构

1. 分中心根据总公司及四川理赔服务管理需求，下发了《关于四川省理赔服务中心直管营业总部理赔服务工作的通知》（xx保川发〔20xx〕xx号），完成了营业总部理赔服务中心的合并直管工作。

2. 对省、地市理赔服务中心相关岗位进行了优化调整，进一步明确完善了各岗位职责和职能分工，修定了地市理赔服务中心负责人绩效考核办法。

3. 正逐步推进总公司制定的理赔岗位优化工作。四川分中心各级理赔岗位原有人数达xx人，与总公司制定的岗位优化定编方案的xx人有xx人的巨大差距，人员优化、分流压力大，优化后的人力资源配路高度紧张，为确保理赔服务质量不下降，确保理赔队伍不动荡，我们整在总、分公司的指导、帮助下，逐步推进岗位优化方案。

（二）打假降赔、挤压理赔水分，提升公司经营效益 为进一步加大理赔管控力度，降低赔付成本，切实提升公司经营效益，推动公司业务健康、持续发展，四川分中心根据总公司《二〇一三年降赔工作方案》，制定下发了《关于下发《四川理赔服务中心二〇一三年降赔工作实施细则（试行）》的通知》（xx保川发〔20xx〕xx号）。其具体内容包括：

1. 关于进一步加强高风险车险案件查勘、定损操作规范的通知。明确界定了6类高风险车险案件的范围，对高风险车险案件实施专岗查勘、定损制度。

定损人员须全程跟踪大案处理进展情况，积极陪同客户前往交警队参与双方事故的责任认定，协助客户对不合理的认定据理力争，降低主、全责占比。

3. 制定下发了《四川理赔服务中心人伤案件降赔工作方案细则（试行）》，积极推行人伤案件快速调解处理机制、加强人伤跟踪、加强对伤/亡者身份和户籍、务工收入情况的调查核实，打击虚假证明实现降赔。

（三）建立理赔工作沟通协调机制，提高服务满意度

1. 为加强分中心与各级经营主体的沟通，及时落实、解决业务发展与理赔管理工作中存在的问题，制定了四川分公司理赔工作协调机制。今年共受理各级机构协调事项70余件，涉及金额近20万元。

2. （略）为进一步完善省中心理赔管理工作职能，增强省理赔服务中心对大成都营业总部的理赔服务支持力度，及时化解理赔垂直化管理改革与业务发展的个案需求矛盾，成立了营业总部理赔服务工作组。

（四）自查自纠，不断提高理赔服务技能、提升服务形象

—5月赔案质量的进行了现场检查。

2. 按总公司统一部署，开展“理赔服务形象达标活动”，分中心不定期对坐席岗和营业总部查勘定损员的理赔服务情况开展了现场理赔服务测评，通过现场与非现场模拟检查等方式对查勘员现场到位率、到位及时性、服务礼仪、理赔告知义务、查勘工具的配路、查勘车辆车容等情况进行了全面测评，通过测评、考核，推动了理赔服务形象的不断提升。

（五）加强横向交流，提高风险防范

1. 根据今年盗抢案件频发的特点，省中心及时对全辖盗抢案件做了定期的统计与分析，为分公司车险部和分中心对盗抢承保和理赔提供了风险防范数据支撑。

2. 积极主动、协同业务机构支持业务发展。今年，分中心各科室协同业务机构共回访营业总部合作车商渠道11家。听取了各车商4s店提出的理赔服务建议和意见，及时解决了车商渠道提出的回款时效慢、送修少等具体问题。并对车商渠道的高风险案件需现场查勘与复勘的风险防范措施达成一致认同，支持了渠道业务的良性发展。

（六）强化未决管理，确保证据数据的真实性 分中心将车险未决赔案清理工作常态化，高度重视历史未决的清理工作，定期布路未决案件的清理工作，提高历史大案的结案力度和预付案件的结案时效，结案率提高明显。

司要求的时间进度（83.29%）。

总公司考核要求。

（七）强化流程管控，不断提高理赔服务品质

1. 优化理赔流程，简化理赔手续，提升案件处理时效

分中心制定下发了《关于规范车险赔案系统收单操作的通知》（川保川发[20xx]xxx号），规定了收单操作前移。系统收单操作的前移，大大缩短了小额案件的理赔周期。

2. 加强全省支付差错的审核管理

4. 18个百分点。