# 保险理赔廉洁工作总结(汇总28篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-04-19

*保险理赔廉洁工作总结1进入公司已经三个月了，三个月的时间下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了以前很多没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了自己一个学习和锻炼的机会，从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个...*

**保险理赔廉洁工作总结1**

进入公司已经三个月了，三个月的时间下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了以前很多没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了自己一个学习和锻炼的机会，从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，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帮助。

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能力，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，我深深感到加强自身学习、提高自身能力的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，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，把所学的知识运用于实际工作中。

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认识和工作中发现自己的一些不足，这些不足是阻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：

一、工作方法有待进一步改善，时常忙而乱，无章法导致效率不高。由于自身所兼岗位较多，产生了多起由于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帮助下，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，我决定在工作中进行详细的条理安排登记措施，将需要进行的工作进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。

二、沟通较少，工作中遇到问题，没有及时与领导沟通，导致一些工作滞后。由于自身性格的原因，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，我决定就自身缺点进行改变，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。

三、专业知识的欠缺和不足，导致在实践操作过程中遇到了很多棘手的问题，我决定进一步的学习与加强四。行业经验欠缺，处世判事能力不足在新的一年里，我将抓住机会不断地学习专业知识，提高技能，总结经验，全面提高各方面的综合素质。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。

总而言之，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，只要不断加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”，不断开拓创新，就能做好内勤工作。

**保险理赔廉洁工作总结2**

在过去的一年里，我们不断加大对本部门各岗位人员培训的投入力度，xx年19月份，我部门共组织各类培训、岗位技能考核及业务知识交流活动10余场次，并邀请专业人员进行授课，讲授保险公估知识、理赔业务技巧；调派员工参加社会及公司内部组织的各类培训；在二零二厂华源汽车行针对特定事故车组织查勘定损人员进行查勘技能大赛；赴兄弟中支公司参观学习、进行业务交流；通过组织、举办形式多样的活动，切实提高了部门内广大员工的业务技能和工作水平。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作 1、计划落实早、措施实

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。

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。

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。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

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：一是做好地方府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县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、县府对我司热心参与地方府工作表示满意，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、县府感到人保财险公司是真心为地方府服务的，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。财产保险公司工作总结4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面根据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\*\*\*、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。

**保险理赔廉洁工作总结3**

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进.20xx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 万元,目前未结诉讼案件24件,涉案金额元,已结诉讼案件21件,了案金额为元.从起诉金额的案均12万元,到结果赔付的案均万元,这其中与中支总经理室的重视和部门有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、外聘葎师,就如何应诉案件采取怎样的应诉措施,拿出处理案件的最妙方案,主动争取,多方协调,努厉挤压诉讼水分.捅过我司诉讼案件的处理使我们得出如此的结论,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,任真收集并整理涉及案件的证剧材料,能在庭前调解的案子尽量不开庭,正嫦开庭后跟踪法官的处理意见,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购降低损失,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嫦理赔案件同样正嫦理赔.

**保险理赔廉洁工作总结4**

深圳保监局按照中国xxx的统一部署，迅速成立深圳保险业抗震救灾应急指挥中心，向辖区内各保险机构紧急下发《关于做好深圳保险业抗震救灾工作的紧急通知》，要求各保险机构强化大局意识和服务意识，把抗震救灾和做好理赔服务工作作为当前工作的重中之重，切实做好抗震救灾理赔服务工作，简化理赔程序和环节，开辟绿色理赔通道，让受灾群众尽早得到保险赔款。同时，要求各公司认真执行灾情信息报告制度，并积极组织开展送温暖、献爱心活动。

**保险理赔廉洁工作总结5**

>一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

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\*\*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，\*\*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\*\*\*\*\*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\*\*，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\*\*增加。针对这些情况，我们充分动员，\*\*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。

xx地区现有10家（\*财保、\*人寿、太\*洋产险、太\*洋寿险、\*\*产险、\*\*产险、\*\*寿险、\*\*产险、华邦\*\*、汇丰\*\*）经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、\*\*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\*主要\*\*工作。公司经理室多次向县委、县\*主要\*\*汇报工作，突出汇报我司是如何加大对xx地方经济建设\*\*力度，是如何围绕地方\*中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县\*\*一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县\*对我司热心参与地方\*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\*感到人保财险公司是真心为地方\*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\*\*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\*\*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\*。

>4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

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\*\*摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，\*\*成员多次与分管教育的副\*、教委\*\*协调，最终取得他们的信任，才使我们的学\*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\*\*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\*\*，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水\*；

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\*\*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。

>二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水\*

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\*\*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。

**保险理赔廉洁工作总结6**

20xx年上半年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

一、员工管理、业务学习工作

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理\*\*，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，\*\*了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订xxx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

二、意外险方面工作

学\*险：一是一如既往地做好学\*险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校\*\*或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学\*险市场的稳定与x保公司合作进行学\*险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学\*险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校\*\*及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力\*\*下，加强与市教育局\*\*的联系，取得了市教育局\*\*的大力\*\*，使今年的学\*险续收工作顺利完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学\*险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xxx万余份学\*险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学\*险工作，最终在xx月份圆满完成了学\*险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在xxx万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和\*\*。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。\*时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

三、寿险业务方面工作

在公司总公司的大力\*\*\*\*下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是\*时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、下半年年工作思路

1、做好学\*险收费前的各项工作。

2、下半年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些\*\*业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力\*\*下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

**保险理赔廉洁工作总结7**

xx年是xxx寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是xxx个险发展重要的一年，xxx个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将xxx个险xx年的工作情况汇报如下：

>一、xx年的经营成果和工作总结

截至xx月1日，xxx个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入xx万元，其中期交保费xxx万元，趸交保费xxx元，意外险保费xx万元,提前两个月完成分公司下达的期缴指标;个险至xx月有营销代理人xx人，其中持证人数xx人，持证率xx%;各级主管xx人，其中部经理x人，主任x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾xx年走过的历程，凝聚着xxx太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年xxx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xxx个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为xxx个险从根本上增强了凝聚力，xxx个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结我个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年xx月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，xxx个险达成赴人民大会堂的代表合计xx名。

(三)针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是xxx个险长期以来始终坚持的方向，在xx年，xxx个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，xxx个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

>二、xx工作中存在的一些问题

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;

3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高;

4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

**保险理赔廉洁工作总结8**

各公司均按要求迅速启动应急预案，排查在地震灾区的标的损失情况，并启动理赔绿色通道。太平洋产险深圳分公司立即启动紧急预案，开辟理赔绿色通道，延长报案期限。5月16日，公司接到投保雇主责任险的好又多都江堰店、绵阳店报案，称员工多人下落不明，公司及时派理赔人员到四川进行处理。目前已查明好又多都江堰店员工3人因地震死亡、14人因地震受伤，报损金额约150万元。公司已对该案进行紧急处理。人保产险深圳市分公司启动灾害应急预案，成立救灾理赔工作小组，24小时值班，并对理赔工作的组织领导、信息收集、案件排查、现场查勘、后备保障和赔款准备金进行周密安排。中国人寿深圳市分公司一把手担任抗震救灾工作组组长，统一负责抗震抢险救灾工作。平安产险深圳分公司对承保的地震案件进行细致排查，两核人员准备充分，随时奔赴灾区。该公司及时与深圳市旅游局联系，当得知承保的旅行社责任险的7名游客于5月16日全部安全返深时，总经理亲自前往机场迎接和慰问。中华联合保险深圳分公司迅速排查，发现公司承保的途经汶川旅游的有近10个旅行团约200人，在灾区只有少数人受轻伤，已受到当地府统一安排和治疗，没有死亡。目前，己有100余人己回到深圳，另有80余人由于交通受阻，暂时不能按时归来。中华联合保险深圳分公司及时向回深旅客表示亲切的慰问，并通过导游向暂未回深的旅客致以温馨提示，以确保人身安全。太平洋人寿深圳分公司迅速成立“震灾紧急事务救援小组”，开通绿色通道及24小时理赔接报案，对重大事故实行“一日一报”制度。天平汽车保险深圳分公司第一时间向保监局报告公司位于成都的全国电话中心通讯线路陷入瘫痪状态，公司已紧急采取措施在深圳分公司单设立接报案电话并通过电台交通频率向客户进行告知。国寿产险深圳分公司下发紧急通知，要求辖下机构主动参与，服从大局，对震灾案件实行第一时间受理、第一时间报告、第一时间赔付。中意人寿深圳分公司制定理赔专项负责人，建立全天候值班制度，保持报案电话通畅，保证专项负责人及时到位。智信达保险公估公司迅速调整人力和装备，组建以医疗核损人员为主体的应急队伍，随时准备接受客户委托，奔赴一线参加抗灾抢险工作，同时公司决议组建一支包括律师、专业理赔人员在内的自愿救援队伍，随时奔赴灾区为灾民或相关单位提供免费法律援助和专业的保险索赔服务。

截至5月21日，深圳保险业累计接报案78件，报损金额万元。其中，死亡3人，伤残14人，健康医疗人数3人，倒塌房屋2间，已赔付万元。目前相关保险公司正在抓紧处理，尽快将赔款送到受灾群众手中。

**保险理赔廉洁工作总结9**

近一年来，在区分公司党委、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，坚持两个文明建设一起抓，在公司其他班子成员的积极配合和协助下，带领公司全体员工克服困难、开拓创新、努力拼搏，在全体员工的积极努力下，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。下面，我将一年来的思想和工作情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xx万元;净利润xx万元;已赚净保费xx元;综合成本率。今年一到十月，我公司共完成保费收入xx万元，完成年计划，增长;报表累计承保利润(按香港口径)xx万元，承保利润率，报表累计利润总额xx万元，抵减所得税后，实现净利润xx万元，净利润率为;实现已赚净保费xx万元，完成年初计划;赔款支出xx万元，简单赔付率为，同比下降个百分点;营业费用控制在xx万元，同比下降个百分点;综合成本率为，其中赔付率，营业费用率。

>二、主要工作及其绩效

(一)、采取积极有效措施，开拓业务新领域，推进业务快速发展。

xx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xx多万元的`缺口;理赔工作又要消化上年遗留下来的xx多万元巨额赔款，这些因素给xx公司今年的经营工作带来巨大压力。

面对以上压力，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，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。

二是积极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xx月到xx月，我们共开展了“责任险、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“责任险、意外险业务突击活动”等五次业务竞赛和业务突击活动，通过开展各种业务突击活动，采取政策扶持、费用倾斜措施，调动了员工的展业积极性，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至xx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xx万元，完成年初预算目标，同比增长。

(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xx公司历年的各项成本支出情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-xx月，全司营业费用支出同比下降了。其次是抓好理赔管理，促进效益提高。今年xx公司的赔款压力很大，上年遗留的赔案有xx多万元，今年发生的大案又特别多，仅车险业务xx万元以上的赔案就比去年同期增长了xx%，为了摆脱巨大的赔款压力，我从强化理赔管理入手，通过加强技能培训，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xx多万元赔款的基层上，1-xx月我公司简单赔付率为，同比下降了个百分点。

(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。

**保险理赔廉洁工作总结10**

保险竞争越来越激烈是不争的事实,加之上市后面临的新形势、新体质、新模式、新战略,必然要求我们在管理上全体提昇水泙,如何在竞争中学会竞争,在竞争中独领,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卓有成效的办法外,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,提昇管理水泙.上半年我们按照上级相关规定引进和采用了科学的管理体细,了一系列管理规章制度、考劾办法.在平常管理中能购任真严格的按照上级和承保有关规定,积极有用的开展工作,严格把关,任真审核,就是由于他们负责的工作肽度,使得我司在上级组织的业务台帐专项检察、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检察中得到了市的好评.

今年,经理室在下达全年任务计划时,遵循总突出效益第一、长期盈利能力评价的经营绩效考劾原则,努厉施行从规模形发展向效益型发展的转变,加大了对赔付率和费用旨标的考劾力度,坚持走低成本发展路子,把赔付率考劾与承保质量挂钩,彻底打破\_只重保费、不重质量\_的老套思想,实行新的考劾机制,拿出个人工资的一半作为此项考劾的浮动工资,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,确保了资源的有用配置和盈利水泙的提昇.

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\_成信天下,稳健经营,追球卓樾\_的品质,也体会到了作为理赔人的专页和辛勤.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至的安排,一致二周主要学习理仑知识,辅以简单案例的学习,二至三周则以实例案件学习为重心,理仑连系实际,加强之前的理仑学习,三至四周开始实际处理少许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,捅过自身的不懈努厉,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.

**保险理赔廉洁工作总结11**

20xx年即将进入尾声，一转眼，我进入出单中心也已有2年有余。在这两年多时间中，我从一个未曾接触过非车险的新手，到现在负责责任险、意外险、财产险的出单一分中心一员，经历了许多成长和磨炼。期间，不乏领导的耐心指导和殷切关怀。如今，我们组能够承担起全辖16家中心城区支公司的责任险、意外险和财产险出单任务，做到时效性和准确性的统一。我从出单中心成立至今，经历了一系列的政策、体制改革变动，包括业务、绩效等方面。可以说，在出单中心的建设和成熟过程中，我也伴随着我们部门在不断地成长、成熟。作为一名在本部门工作2年的老员工，我的体会如下：

一、认真负责的态度是做好本职工作的首要条件。所谓态度决定一切，从心出发，用心对待，使之成为爱岗敬业的一种主观能动性。出单工作看似简单机械，实则需要很多耐心、细心和必要的专业知识。所以，必须做到一丝不苟、谨小慎微，容不得半点马虎疏忽。在做到准确性的基础上，我们还必须做到及时出单，也就是保证时效性。尤其是遇到加急任务，应当急客户之所急、想外勤之所想，严格履行出单服务承诺。

二、扎实的专业技能是做好本职工作的必备基础。我们出单岗位属于内勤部门的一线业务岗位，所以，除了认真负责的工作态度，过硬的业务水平成为决定我们工作水平的重要指标。我们现在所涉及的责任险、意外险、财产险分别包含多个险种，相较于出单二分中心的车险和另一组货运险，明显更具有复杂性、多样性和多样性。这就需要我们勤于钻研、善于总结，及时更新和扩充自己的专业知识结构。并且结合平时的录单操作实务，做到融会贯通、掌握要领，争取能实现又快又准。

三、团队合作精神是团队建设的核心要素。我们小组成员包括主管老师，一共有11人。在平时的工作中，既需要独立操作，也需要相互沟通合作，才能将出单系统中的任务圆满地完成。当然，独立操作的过程中，每个人的水平各有差异，导致的结果不尽相同。但是，我们作为一个团队，我们的目标是齐心协力，共同为全辖16家中心城区支公司服务，完成出单任务。因此，我们应当紧密团结，严格按照领导的指示，争取圆满完成任务。“众人拾柴火焰高”，我们平时应当在完成自己本职工作的同时，尽力去帮助身边有需要的同志。也可以相互切磋，取长补短，通过交流经验心得，共同提高专业技能。假如一个团队拧成了一股绳，那么这股合力必定能所向披靡！

四、加强各部门之间的沟通是完善工作的必经之路。我们出单中心虽然是一个独立的部门，但是在实际工作中，我们不可能完全独立于其他部门来完成工作。我们公司是一个整体，

需要各部门的通力合作，才能有机地运作。在我们平日的工作中，接触最多的当属各产品线、信息技术部和各基层支公司。实践操作中，难免遇到沟通不畅而导致效率低下。而我们又处于夹缝中两头受气的尴尬境地。所以，为了提高工作效率，我们必须增进和其他相关部门之间的有效沟通，加强协调合作。

回顾20xx年，我自身仍有不少有待改进的地方。比如粗心大意的毛病是出单工作的大忌。今年的首届出单技能竞赛令我印象深刻，从中反映出我与其他同志的差距。我必将吸取经验教训，痛定思痛，扬长避短，不断地完善自我，努力向业务骨干看齐，努力向党组织靠拢！

**保险理赔廉洁工作总结12**

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。

光阴似箭，转眼间20xx年即将进入尾声！作为保险公司一份子来说，首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将20xx年工作结如下：

20xx年，我们加大了对各环节工作的改革力度，通过改革本部门内各岗位人员的工资核算管理办法，即将本部门内所有员工的`收入分拆成基本工资与绩效工资两个部分，施行绩效工资与个人实际工作质量相挂钩的考核办法，依据工作质量对绩效工资进行核定、发放，进而实现工资由统一的岗位工资向多劳多得、少劳少得、按劳取筹的科学转化。

通过一系列的举措，切实加大了对现场赔付案件的推行力度，加快了案件在各环节的流转速度，提高了保险理赔服务的质量，进而使中华保险品牌特色服务进一步得到了社会的认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。

通过一年来的努力，我们的品牌得到了社会各界的广泛认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。但是，在工作中，我们仍然发现了不少的问题与不足，如保险赔付率仍然偏高，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，我们要进一步加强车险查勘、定损、报价、核赔、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。

时间真快，来太平洋财产保险已经快四年了，在这里学到了很多的知识。在以后的工作当中，将会面临更大程度上新的挑战和考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。作为一名理赔员来说，主要工作就是每天把维修站的案子清理干净，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心。

但是这是自己的职责，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而我显然是微不足道的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，在年底案子增加的情况下，如果同事的案子没有做完，我积极帮同事把案子解决完毕，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

在这一年中，存在着很多不足之处，在今后的工作中，我会及时与领导同事间交流，不断学习。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。

最后，在接下来的时间里，我部门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，树立公司品牌，展示我们公司的服务优势，力争通过服务促进效益，为把我公司建成为一流现代保险企业做出应有的贡献。

**保险理赔廉洁工作总结13**

今年以来,我们根剧上级相关竞赛要求,积极配合开展了首季度\_岁岁如懿\_贺岁保险、\_幸福家庭\_、\_合家欢快\_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泺、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,结果以140%的好成绩超额完成市下达的任务.

**保险理赔廉洁工作总结14**

日子在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。今年6月，我来到XX财产保险股份有限公司XX分公司工作，6个月以来，在公司领导以及同事们的支持和帮助下，我较快地适应了工作，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

>一、工作小结

我所在岗位是理赔缮制岗，它的岗位职责主要有以下几点：

1、负责管理未决赔案。

2、负责审核客户提交的索赔资料，并一次告知客户所需的索赔资料。

3、负责整理、粘贴客户提交的索赔资料，并在系统内缮制赔案，按流程上报核赔人审批。

4、负责在规定时效内将赔款支付给客户并说明赔付情况。

5、负责管理空白理赔单证，按需发放。

6、负责建立理赔台账并进行维护。

7、完成领导交办的其他工作。

其实我所在的岗位，工作要求并不多，只是因为涉及到客户及公司的利益，所以相对而言比较繁琐，需要仔细耐心。无论是收集完善的索赔资料、依据条款及投保险种在系统中理算赔付金额，结案之后由出纳支付赔款;还是向客户解释他所购买的险种及其赔付对象或方式，都需要在充分了解保险的含义、条款等的基础上，仔细耐心的处理。

我很庆幸自己身处在XX保险这样的大家庭下，因为刚开始接手工作时，自己完全对保险没有了解，交强险和商业险都分不清楚，更别说处理赔案了，领导与同事针对我这种情况没有骂我、嘲笑我，而是给我提出了不少宝贵的意见，如从最基本开始，学习交强险和商业险条款，认识单证及理赔流程等，每当我有什么不懂或做错时，领导与同事都给我最耐心的解释与纠正，这使我非常感激，也使我非常快的适应工作，接手工作。如今我虽谈不上是专业的理赔缮制员，但已基本了解理赔缮制的基本职责与保险的一些基本内容，也能处理一些简单的理赔案件，这算是工作我个6月最开心的事情。

>二、在工作中主要存在的问题及解决方法

经过这半年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的理赔缮制员还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1、工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急;

在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2、对流程不够熟悉;

在工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。

3、工作不够精细化;

平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4、缺少平时工作的知识总结;

在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

5、做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象;

拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

>三、新一年的工作展望

不积跬步，无以成千里。在过年的半年中，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，和半年前的水平比起来，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。今后以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水;

2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成;

3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺;

4、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作;

5、精细化工作方式的思考和实践。

不知不觉间，来到永诚保险公司已经有半年年时间了，在工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。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，通过在网络技术方面积极充电来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

\'诚信、认真、专业、务实\'这是我自己定下的岗位关键词，在20\_年的的工作中，我一定会用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用我的实际行动证明自己能做的更好!

**保险理赔廉洁工作总结15**

xx年,我们加大了对各环节工作的改革力度,捅过改革本部门内各岗位人员的工资核算管理办法,即将本部门内全部职工的收入分拆成基本工资与绩效工资两个部分,施行绩效工资与个人实际工作质量相挂钩的考劾办法,依剧工作质量对绩效工资进行核定、发放,进而实现工资由统一的岗位工资向多劳多得、少劳少得、按劳取筹的科学转化,捅过一系列的举措,真实加大了对现场赔付案件的推行力度,加快结案件在各环节的流转速渡,题高了保险理赔服务的质量,进而使中华保险品牌特色服务进一步得到了社会的任可,优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信濑.

**保险理赔廉洁工作总结16**

一是积极开展抗震救灾捐赠活动。深圳保监局与深圳市金融办、人民银行深圳中心支行、深圳银监局、深圳证监局、深交所联合下发紧急通知，要求全市金融系统迅速行动，积极开展抗震救灾捐赠活动。深圳保险业迅速行动，截至5月20日，深圳保险业（不含总公司）干部职工个人捐款共计万元并汇缴到深圳市xxx。其中：深圳保监局捐款万元，保险分公司捐款万元，保险中介机构捐款万元，保险行业组织捐款万元。目前，深圳保险业个人捐款活动仍在进行之中。其中，各单位组织干部员工捐款超过10万元的有：平安人寿深圳分公司89万元；人保产险深圳市分公司万元；中国人寿深圳市分公司万元；平安产险深圳分公司37万元；太平洋产险深圳分公司万元；友邦保险深圳分公司20万元；中华联合保险深圳分公司11万元。

值得一提的是，中国人寿深圳市分公司营销员刘朝霞个人捐款10万元。泰康人寿深圳分公司曾雯放弃到手的.日本游竞赛奖励，选择把这笔5000多元的奖励费用捐献给灾区。5月19日全国哀悼日第一天，平安产险深圳分公司在默哀仪式结束后，应广大员工再次捐款的迫切要求，积极组织现场捐赠，仅用20分钟的时间就再次募集善款万元。

二是踊跃献血献爱心。民安保险深圳分公司、平安产险深圳分公司分别组织员工积极献血。中国人保产险深圳市分公司团委和团支部积极组织青年员工献血。国寿产险深圳分公司在组织员工捐款献血的同时，在《深圳商报》刊登大幅公益广告，呼唤社会更多人士关注灾区人民，尽一个企业和公民的社会责任。

三守心帮助公司受灾员工。民安保险深圳分公司在了解公司有员工亲人在四川受灾后，将8000元慰问金送到员工手中，表达对远在四川受灾亲人的关怀。中华联合保险深圳分公司

党委、总经理室向地震灾情涉及区域的员工及其家属发出慰问信，并要求机关各部门、各经营单位及时了解员工及其家属在灾区的人身安全情况，认真做好灾情涉及区域员工的安抚工作。

四是为抗震救灾抢险人员提供人身意外伤害保险。5月16日，中国人寿深圳市分公司为深圳市赴四川灾区第一批义工队伍19人赠送保额为52万元的人身意外伤害保险和附加意外伤害医疗保险，总保额达988万元。太平洋人寿深圳分公司为深圳市局参加抗震救灾的305名民警赠送保额为20万元的人身意外伤害保险，总保额6100万元。太平洋产险深圳分公司为深圳市卫生局、阳光医院等医疗机构组成的赴灾区救援医疗队87人赠送保额为20万元的人身意外伤害保险，总保额为1740万元。中国人保产险深圳市分公司为深圳市卫生局前后两批抗震救灾医疗服务队66人赠送保额为100万元的人身意外伤害保险、保额为5万元的补充医疗保险，总保额为6930万元。大地产险深圳分公司为深圳市第二人民医院赴灾区执行救援任务的医护人员15人赠送保额为20万元的人身意外伤害保险，总保额为300万元。截至5月21日，深圳保险业共为深圳市各类赴川抗震救灾人员492人提供人身意外伤害保险和补充医疗保险，总保额为16058万元。

保险公司理赔工作总结

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

20\_年初，我司经理室就针对xx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

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

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。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

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\*\*\*、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。

保险公司理赔部年终工作总结范文火如荼的展开；这一年在市公司及理赔中心主任的正确领导下,全体车险分部员工齐心协力、通力合作、爱岗敬业，较为圆满地完成了中心交给的各项工......

保险公司理赔部个人总结紧张忙碌的一年过去了，回顾这一年里的工作，我们需要反思与分析，下面是保险公司理赔部个人总结，欢迎参考阅读！保险公司理赔部个人总结1 曾经和多数人一样......

保险公司理赔部上半年工作总结总结是在某一特定时间段对学习和工作生活或其完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析的书面材料，它在我们的学习......

第1篇：保险公司理赔部工作总结ⅩⅩ保险公司理赔部年度工作总结过去的一年里，我部门在分公司和支公司总经理室正确领导下，依靠全体员工的不懈努力，圆满的完成了ⅩⅩ年的工作任务......

第1篇：保险公司理赔部工作总结ⅩⅩ保险公司理赔部年度工作总结过去的一年里，我部门在分公司和支公司总经理室正确领导下，依靠全体员工的不懈努力，圆满的完成了ⅩⅩ年的工作任务......

转眼间，20xx年已过去整整一半的时间，今年是我加入太平人寿邯郸中心支公司工作的第三个年头了，在这一年里，在公司领导的指点下，同事的帮助和配合下，我在学习和工作中成长，逐步成熟，现将这一年的工作，学习和思想作一总结汇报，以便在20xx年下一年更进一步，有所提高。

20xx年上一年，我的主要工作是保全的受理，银保通投保单的回收，IT日常维护工作以及综合内勤部分工作，在上一年共受理保全：，1-3月共回收银保通投保单：，并完成日常 IT资产的维护，在指标考核方面，保全综合差错率达到卓越值0%，20xx上一年无一个保全差错，保全外包通过率在卓越值98%以上，1-3月银保通投保单30日回收率为100%，整个上一年没有因为设备原因而影响公司正常运转的，具体的工作主要分为以下几个方面：

**保险理赔廉洁工作总结17**

经过这半年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的理赔缮制员还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1、 工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急;

在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2、 对流程不够熟悉;

在工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。

3、工作不够精细化;

平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4、 缺少平时工作的知识总结;

在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

5、 做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象;

拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

**保险理赔廉洁工作总结18**

随着夏季的到来我们上半年的工作也已经告一段落了，在这样的时机我们也要准备开始下半年的工作安排了。随着时间的流逝，我对于岗位上的事情也越发的得心应手，工作经验的增强是我能够腾出更多的时间来学习不同的知识，对于保险行业的了解也更加深入。在上半年的工作中，我还是有些自己的想法，想要将其总结出来，便于在下半年的工作中不会发生同样的错误。

在日常工作中积极地参与每周的例会，将\*\*下达的指示努力的完成好，和同事一起探讨在工作中出现的问题，从哪里可以改进，以及将自己的任务例出表格，根据完成任务的重要性规划好时间，在整个任务的过程中不让自己出现错误。

保险的业务工作还是要靠我们到外面去跑，但是由于现在各类\*\*比较多，人们对于保险的信任感不高，很多事情就需要花费一番功夫做事情，才能够取得顾客的信任，将业务完成。

在上半年里，我觉得自己的工作方向好像是有一点问题，在我们推销业务的过程中还是以前的词汇，对于办保险有什么具体的好处放到说不出一个一二三出来。意识到自己的十五之后，我加紧了这方面的学习，尤其是对于保险内容的了解，以及办完保险之后我们能够有什么承诺。保险其实就是一个预防，对于未来的事情的一个预防，尤其是世界上的事情变化多端，万一出了什么事情，心里能够有一个安慰，我是这样想的，但是更深层次还需要我去挖掘。

工作上和学\*\*的繁忙让我晕头转向，这么多的内容又是也会让我觉得很累，对于工作上面就有一些懈怠，然后就容易出现问题，发生错误。我有很多次的小失误就是在这样走神的情况下发生的，因此在下半年的计划中我想要改变这一点，尤其是在怎么提高自己的工作积极性上面，还需要有更高的追求。

总而言之，保险公司的工作已经成为了我生活中的一部分，我习惯这样的工作，也一直保持着对于工作的激情，也认为自己在工作上面有缺陷，一直在进步着，为公司的发展创造条件。在下半年的工作中，我也会一直保持这样的状态，同时懂得如何调节自己的心态，努力向这优秀的同时靠拢，弥补和他们之间的差距，努力提升自己的工作能力。

**保险理赔廉洁工作总结19**

今年上半年以来，xx保险公司着力打造以诚信为基础的合规文化，不断通过自身合规带动行业合规，成为保险行业合规的坚定\*\*者、实践者和受益者，工作逐步走上规范化、常态化的轨道，现将我司上半年总结如下：

一、合规管理工作

为了加强对合规工作的\*\*\*\*，将合规工作常态化、机制化，我司注重合规\*\*的建设，在公司主要负责人变动后，我们及时对分公司工作\*\*小组进行更新，为加强对合规工作常态化管理，更好地落实公司合规\*\*，有效防范和降低公司经营中的合规风险，分公司各部门和各机构设立了专（兼）职合规管理员，履行相应的工作职责。

我司\*\*\*\*风险排查工作，公司\*\*通过风险排查，财务、承保、理赔等环节的合规性、真实性得到切实的保证。年初，我司向各机构所在地保协发出合规工作征询意见函，就合规事宜与保险联谊互动，请他们对我司所属机构合规情况进行评价打分，从收回的征询意见函反馈情况来看，我司各机构均无\*\*处罚情况，监管机构及保协对我司“主动合规”的做法给予充分的肯定。

二、合规检查、督促、指导情况

合规工作是一项系统工程，为了促进各机构合规工作按照总公司专项治理实施方案工作要求，一是全面推进“\*\*\*”专项治理工作，要求各机构要认真\*\*复查工作，注重总结专项治理经验，建立健全长效机制，探索从源头根治的有效途径。经过全面复查、督导抽查阶段，、整改落实、机制建设和总结验收5个阶段。这项工作仍在进行中，我们警示大家不要有“法不责众”的意识，丢掉“潜规则”，砸烂“\*\*\*”，坚决摒弃\*\*\*\*的做法，要堂堂正正做人，明明白白做事。

三、合规培训开展情况

上半年，我司合规培训工作主要围绕三个层面进行，一是通过总公司OA合规专栏进行宣导。总公司OA合规专栏不时有合规资料、\*\*法规、合规动态的内容展示，我们及时通过晨会、工作例会进行宣导，变要我合规为我要合规。二是\*\*各层面人员参加分公司合规系列视屏学习培训。凡是总公司安排的学习培训，我们都认真\*\*，做好记录，提出要求，加强互动。三是财务、承保、理赔等条线根据总公司及监管机构的要求，及时进行各类合规培训，如理赔上。

四、下半年合规管理工作计划

开展自查自纠，加强合规检查。适时进行各项合规检查，同时，加大合规专项稽查力度，把开展合规自查自纠、\*\*\*\*工作\*\*化、常态化。加强合规培训、增强合规意识。加强“合规者受益、\*\*者受罚”的宣导，转变\*\*、\*\*、员工经营理念，努力将合规经营工作细化到每个环节、每个岗位之中，形成以“合规经营、风险防范实务标准和要求”为基础，结合监管部门、行业协会及总公司的相关要求，定期\*\*相关培训及考核，把合规培训经常化、深入化。

总之，我司工作虽然取得了阶段性成果，但我们深知我司工作仍存在不\*衡性，任重而道远，我们将继续按照总公司及监管机构的要求，扎实做好合规的各项基础工作，为促进我司又好又快发展作出新的贡献。

**保险理赔廉洁工作总结20**

在20xx年上一年，我还同时担任了部门预算员，部门考勤员，部门 OA签报管理的工作，合理的进行部门财务的报销，并且每月统计部门员工的考勤且按时上报，OA系统签报的正常流转。

应该说，20xx年的上一年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认识和工作中发现自己的一些不足，这些不足是阻碍自己进步的最大的绊脚石，我对上一年的一些工作上的失误及不足做了如下的总结：

**保险理赔廉洁工作总结21**

光阴似箭，转眼间20xx年即将进入尾声！作为保险公司一份子来说，首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将20xx年工作结如下：

20xx年，我们加大了对各环节工作的改革力度，通过改革本部门内各岗位人员的工资核算管理办法，即将本部门内所有员工的收入分拆成基本工资与绩效工资两个部分，施行绩效工资与个人实际工作质量相挂钩的考核办法，依据工作质量对绩效工资进行核定、发放，进而实现工资由统一的岗位工资向多劳多得、少劳少得、按劳取筹的科学转化，通过一系列的举措，切实加大了对现场赔付案件的推行力度，加快了案件在各环节的流转速度，提高了保险理赔服务的质量，进而使中华保险品牌特色服务进一步得到了社会的认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。

通过一年来的努力，我们的品牌得到了社会各界的广泛认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。但是，在工作中，我们仍然发现了不少的问题与不足，如保险赔付率仍然偏高，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，我们要进一步加强车险查勘、定损、报价、核赔、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、

时间真快来太平洋财产保险已经快四年了，在这里学到了很多的知识。在以后的工作当中，将会面临更大程度上新的挑战和考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。作为一名理赔员来说，主要工作就是每天把维修站的案子清理干净，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心。但是这是自己的.职责，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，在年底案子增加的情况下，如果同事的案子没有做完，我积极帮同事把案子解决完毕，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

在这一年中，存在着很多不足之处，在今后的工作中，我会及时与领导同事间交流，不断学习。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。

最后。在接下来的时间里，我部门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，树立公司品牌，展示我们公司的服务优势，力争通过服务促进效益，为把我公司建成为一流现代保险企业做出应有的贡献。

**保险理赔廉洁工作总结22**

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;万元以下结案周期天，万元以上天。车险案件处理率达107%，车险通赔本带外案件处理率，外带本案件处理率。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。

**保险理赔廉洁工作总结23**

利多的大范围销售，绝大多数的盈利多客户会在这两年办理退保手续，20xx年上一年共办理银保退保XXXX件，这一数目也导致了上一年的保全量激增，邯郸中心支公司的上一年度保全量居全省首位，且由于保全中退保占大多数，收益不满的客户层出不穷，上一年在公司领导的指挥下，在同事们的通力协助下，并没有发生因退保收益不满而产生的大的投诉事件，而且在如此多的保全量下，上一年的两个保全考核指标，保全差错率和保全外包使用率也全面达标，保全差错率为0%，保全外包使用率也在卓越值98%以上，在时效上也是严格按照公司的规定，并在实际操作中为了避免客户的不满，采取退保前电话录音联系客户并严格按照公司话术说明退保事项，退保时严格变更客户电话以便客户接听总公司的退保后付费回访电话，并对收益不满的客户进行2次回访确认，最大限度上降低了客户的不满意度。在上一年的保全受理中，还建立了保全交接制度，规定了保全交接时必须有交接人在场，以防在交接过程中出现混乱，从而耽误客户保全时效。

**保险理赔廉洁工作总结24**

总而言之,理赔岗位体现了的形象是的对外服务窗口,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全盘的形象.做到自己的最妙,发扬团队精神,加强各岗位间的协调、配合的整体联动,增强职工的协同作战能力,才能促进业务的全体发展.再次,谢谢全部的新老同事,谢谢领导对我的宽容与教道,在今后的工作中,我将努厉把自己陪养成一个爱岗敬业、适应性强、有能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格职员.\_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的激-情和热情,为我保险事业继续奉献我的热血、智慧和清春.

**保险理赔廉洁工作总结25**

国外专业从事车险理赔服务的机构数量较多，而且分工很细。保险公司与外部机构基于各自的利益，为达到使客户满意这一共同目的，特别重视相互之间的合作、他们既各司其职，又特别注重信息、资源的共享，主要体现在以下几个方面：

(一)查勘、定损环节方面的合作

查勘、定损工作作为理赔服务的第一环，实际上也是保险公司对案件是否赔偿、赔偿多少的第一关，它直接关系到保险公司理赔案件的数量、结案的速度、社会影响、晶牌效应等诸多方面，所以，保险公司都非常重视这一环节。为了应付大量繁琐的查勘、定损工作，发达国家和地区的保险公司普遍采用了与外部专业机构合作的模式。

(二)信息技术开发环节的合作

本人自去年12月9日进入\_\_集团旗下\_\_国际，分管纪委、财务、直保经纪、再保经纪和电子商务与信息技术工作。一年来，在宋总的直接领导下，我紧紧围绕中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，并迅速打开工作局面，较好地完成了总经理室交给我的各项工作目标任务。下面，我着重从三个方面就自己一年来思想与工作情况向集团人力资源部领导报告如下：

一、履行岗位职责，深入工作实践，思想工作作风建设取得新的进步

3、分管工作有新的突破。

业精于xxx勤xxx荒于嬉。勤勉敬业是对一名党员干部的起码要求。进入\_\_国际后，我始终保持良好的工作状态，把集团公司党委对我的信任与重托，把宋总对我的殷切期待，把中盛国际干部职工对我的厚望，化作工作中的动力，满腔热情地投入到工作中去，完成了以下几项工作：完善了工作制度。公司要发展，制度须先行。公司由于起步较晚，加上历史原因，公司的制度建设滞后于业务的快速发展。我到岗后，指导分管部门出台了一系列的内部管理、风险控制等管理制度，如财务方面的《\_\_国际财务管理办法(试行)》和《\_\_国际员工出差管理办法》，内控合规方面的《\_\_国际保险经纪有限责任公司领导干部任前廉政教育暂行规定》、《\_\_国际保险经纪有限责任公司廉政谈话制度》，电子商务与信息技术工作方面的《\_\_国际信息化建设暂行规定》等，使分管工作置于制度的约束和管理之下，杜绝了以口令代替工作指令的弊端，既减少了人为的管理风险又提高了工作效率;培育了会议文化。以会代训是促进公司中层干部自修自练、自我提高的最有效的手段。我到岗后，根据宋总的指示，xxx边破边立xxx，实施分管部门总经理周工作例会，对会议内容和报告模板提出规范性要求。使分管部门总经理在会议经营上、报告拟写上、工作分析上均有较大程度的提高;营造了学习氛围。一个成长性企业必须是学习型企业。善于学习，才能确保与时俱进。中盛的多数中层干部在xxx业务挂帅xxx的环境中成长和提拔的，在政治素养、政策修养和对问题的判断与分析能力上不同程度地存在一定的缺陷，需要xxx补课xxx。只有及时补课，做到内外兼修，xxx理直xxx气壮才能跟上公司发展的步伐，适应市场变化的要求。一年来，我分管的部门自觉形成了每月一次的月度学习例会;形成了谈心制度。办公室、会议室不仅是工作的主战场，也是思想政治工作的大课堂和精神xxx加油站xxx。只有将思想教育、理论传承和精神振奋贯穿到工作部署与要求中，才能使理论和实践的结合更生活化，才能起到xxx工作上给压力、思想上给动力、资源上给推力、目标实现上有合力xxx的好局面。一年来，凡是公司

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！