

保险公司理赔员述职报告 保险公司理赔 述职报告(通用8篇)

在开始一项研究项目之前，编写开题报告是必不可少的一步，可以确保研究的科学性和可行性。这些整改报告范文涵盖了各个领域和问题类型，对我们撰写整改报告时具有一定的指导作用。

保险公司理赔员述职报告篇一

你们好：

述职如下，请予评议。

赔款善治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。没有未决岗的紧张，也没有理算组的精算，但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，方可打电话通知客户领取赔款。每天的结案数据都会以电子表格做成结案日报表发给总经理室。截止11月份，已结6438已决赔案。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，只能安抚客户情绪，等客户来后在领导同事的帮助下再做协调工作。就这样，客户同意每一个案子价格之后，在录入系统核赔结案。因此现在的价格纠纷已经逐渐减少。

安全性，还方便了客户，不用再跑远路，进行那些繁琐的手续亲自来领取。但是因为刚刚实施不久，并没有我们想象的那么顺利，我们遇到种种困难，因为当时我们公司对于储蓄银行和信用社等地方是打不过去的，如果是这种情况客户就必须办一张其他银行的银行卡，甚至有的客户根本没有银行卡或是存折。还有好多客户是在修理厂修车后，修理厂来领取赔款，还得再联系车主办理手续，更多数客户交材料时不知道打卡的规定，并没有携带银行卡和身份证，还是要反跑一趟……为此也有好多客户不满，但是我们还是会让客户明白，这是行业协会的'规定，每个保险公司都在履行。我们是在保护被保险人的合法权益，为了方便客户而已。突破种种困难，当材料手续齐全时，我会把所有的案子开好赔款收据，把材料一份份的整理完善后，在流转本上登记清楚，转到出纳。直到赔款到账后，我们这项任务才算真的完成。除了银行到账有时不准时的情况，没有出现过拖延状况。

开单的赔款收据是白、绿、红三联。当客户领走钱或是打卡后，红单子需要送回来粘贴留存。拿到红单子后，需要按照案卷页码整理排序，把需要粘贴的单证靠左上角的粘贴线仔细粘贴好，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，之后再交棒把案子的后案卷皮粘贴好。把案子搬到四楼，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。但曾因档案整理不及时，挤压案件，在检查时出现问题，做过书面检查，罚款处分，让自己牢记在心，知错就改，做错事，不是每个人都有机会该过的，我有幸得到这个机会，所以我加班加点，及时把档案完善。

理赔所需的工作单证，都由我保管，做好分类，方便查找使用。做好登记工作，县区公司和定损中心领取时做好详细数据记录，没有出现过任何错误。

每个人的工作都不会那么的单一，除了自己的本职工作外，物品申请和保管，理赔资产的登记和使用情况，都由我负责。简简单单的事情，也是锻炼我细心负责的机会。

在提高自己工作效率的同事，内勤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。刚开始，我需要学习的东西太多。

一、代理合同的填写。

二、如何去行业协会换取资格证，展业证，如何去银行汇款，代理人考试报名表填写。

三、业务统计的查询

总而言之，我会在过失中吸取教训，总结经验，改掉不认真的坏习惯，不准自己带着情绪面对自己的工作，不论在哪一个岗位，我一定做到服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的的时间，做到自己的。一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。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，我将凭着自己对永安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。

保险公司理赔员述职报告篇二

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20xx年即将过去。

一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与与见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想与人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自20xx年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。

我一直认为，干好工作的前提是要不仅要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理与一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但是恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个

岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但是想要干好就绝不是那么简单了。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前！

保险公司理赔员述职报告篇三

我于20xx年踏进保险行业，入行xx年以来，坚持以诚信服务赢得了客户的一致好评，年保费收入从当初的80多万增加到近400万元，多次在省、市公司的营销竞赛活动中获奖，值得高兴的是xxxx年我被市公司授予钻石金星营销员荣誉称号。一直以来，我个人的成长进步一刻也离不开公司党委的关心支持□20xx年我被支公司党委任命为人保财险xx市支公司副经理。面对公司党委的厚爱，我个人在兴奋之余，感受更深的是沉甸甸的责任，我唯有更加勤奋工作，以实实在在的工作业绩来报答支公司领导们的信任和期盼。

20xx年以来，在支公司党委、总经理室的正确领导下，我真贯彻落实支公司工作会议精神，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，在同事们的积极配合和协助下，我所分管的车险业务从20xx

年的3445.54万元，到20xx年的3663.73万元，再到20xx年的4566.42万元，一年上一个台阶，保费收入实现大幅增长，经营管理工作取得了明显成效。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。

xx公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难，家用车去年的贷款车较多保费收入有300多万元，今年只有100多万，缺口数额较大。这给xx公司今年的经营工作带来巨大压力，面对这些压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与分管部门的同事们团结协作，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。一是积极寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与区政府及交警、银行、安监、消防、卫生等部门的关系，特别是取得了交警、安监、消防等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使营业货车险、责任险等效益险种业务获得了快速发展，营业货车险业务同比增长212%，责任险同比增长xx%□意外险同比增长xx%□二是充分调动销售队伍的工作激情，不断提高市场竞争力。我坚持利用每周二早上班前半个小时的时间召开晨、夕会，组织员工学习省、市公司的重要文件，为充分激发销售人员展业的积极性，树立以业绩、效益论英雄的市场观点，强化公司销售队伍的奋勇争先精神。与此同时，我还帮助销售人员规划职业生涯，增强他们的职业归属感，稳定壮大公司销售队伍，不断提高公司的市场竞争力、业务拓展力和盈利产出力，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全市收入保费3989.23万元，完成年初预算目标72.43%。下一步，我将把20xx年流失的业务整理出来，把业绩目标细分到每个片区，发动员工继续跟踪，把它做为11-12月业务的增长点。与此同时，继续做好市场调查，了解行业信息，掌握经营动向，为公司提供全面、真实、及时的信息，以便制定营销决策和灵活的工作方案。

为了提高服务意识，转变工作思路，积极促进车险业务发展，

我按照省分公司三代业务系统上线的推广计划和安排，督促承保部认真完成培训工作，确保每个岗位的工作人员都能熟练操作三代业务系统完成签单、批改、核保、见费的整体流程，掌握三代系统上线后带来的业务规则变化。今年元-11月，承保部共出单12944笔，均熟练使用了三代业务系统。其次，为进一步加强理赔管控，加大重大案件的审核力度，切实提升理赔服务水平，我严格落实赔款理算制度，加强各环节的衔接，实行对赔案处理时限的全程监控，明确责任人、落实责任追究制。对未处理的赔案，双方及时互通信息，根据集未决赔案清单，亲自督促处理，加快正常案件理赔速度，尽快结案；对有争议的重大案件，要求理赔人员采取提高案件的第一现场查勘率、掌握第一手翔实资料、及时完善案件手续等方法，及时跟业务员互动、与客户沟通，摆事实、讲道理，据理力争，本着公平、合理、实事求是地原则予以解决，得到了客户的理解和好评。今年1至10月，共办理车险理算1962笔。

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、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。一是加强自身学习。一方面，我认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态；深入分管部门，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态；另一方面积极向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，通过种种途径加快自己对xx市分公司以及xx保险市场情况的了解，为工作的顺利开展打下基础。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，自己先做到，认真贯彻总公司六条禁令，保持自身廉洁自律。三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，我积极组织开展各种有益的集体文娱活动，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。通过开展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，提高了干部的工作能力，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。

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。一是业务发展不平衡，车险业务中家用车保险、摩托车保险发展较为缓慢，去去年同期相比分别下降了19.2%和58.5%。二是各项政策制度落实得不够好。工作中偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得还不够紧。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，力争把分管的各项工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了大量的工作，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助的结果。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。

保险公司理赔员述职报告篇四

现在的保险业成为中国金融业主要的组成部门，对中国经济增添发生自己怪异的进献。当前，中国保险业走在快速成长的道路上，兼有巨年夜的潜力和坦荡的前景。我们坚信中国保险业会慢慢成为中国成本市场的中坚力量，当前，我国保险行业自身成长和对外开放速度较着加速，竞争日益加剧，周全晋升处事水平、营销能力、强化企业形象、提高美誉度，已经成为行业共识。我们xxx保险公司以保险市场规模、成长速度和水平位居全国同业业前列[]xx保险公司积极解答社会公家对保险行业的相关咨询，更好的揭示了我公司从业人员的精采形象和公司的营销体例和能力，进而树立了精采的公家形象和公信力，为泛博投保人选择保险公司、保险代办署理人供给了参考[]20xx年，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、提高效益”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。

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，积极自动、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。

保险公司理赔员述职报告篇五

大家上午好！

时光荏苒，弹指一挥间，充满挑战的20xx年即将过去。一年来，在总、分公司的正确领导下，在分公司总经理室的指导与各职能部门的通力合作下，在全体财务人员的倾力支持下，我忠于职守，不断开拓进取，紧紧围绕控股公司战略规划和财险公司“卓越工程”，以全年发展任务为目标，以实施总公司财务集中为工作重点全力以赴开展工作，深化落实分公司“降本增效、以效益为中心”的经营理念，坚持效益为先，坚持依法合规经营。下面我就20xx年的主要工作情况述职如下，不妥之处，敬请批评指正。

20xx年是公司财务管理变革的关键一年，我们紧紧围绕20xx年经营目标，在全力配合总公司财务共享中心建设，新一代财务系统更换，加强财务基础管理，进行全面预算管控，加强人员管理考核、加强资金管理、控制成本费用等方

面做了大量工作，取得了一定的成绩。主要体现在以下几个方面：

(一)先战略后预算，优化资源配置，支持业务发展

20xx年，预算的制定始终坚持“两超”目标不动摇，通过机构、政策、产品三大发展措施为保障，合理规划预算，促进业务发展。截止昨日，保费收入实现xxxx万元。增速16.9%，提前完成总公司计划，年底综合成本率控制在xxxx%□有望实现双超□20xx年预算工作主要包括：

- 1、通过提前投放、加强后期考核的管理措施助推业务发展。
- 2、优化资源配置权限，提高资源配置效率。
- 3、扩大考核维度和深度，提高预算投入效率。
- 4、建立预算管理制度，实现预算管理的制度化、科学化、标准化。

今年，为了提高预算的全面性，我们及时修订下发《分公司20xx年预算管理办法(暂行)》，并通过多种渠道宣导，树立全员预算意识；通过预算管理的制度化，使公司的战略目标更加清晰可行，各项工作开展有章可循。

(二)实现费用、理赔资金省级集中支付，加强现金流管控

- 1、今年2、3月份，公司实现了费用、赔款省级集中支付，通过集中，提高了支付效率，防止了风险、降低了成本。

数据统计：通过快钱支付的赔款，在每天15点之前提交的24小时之内均可到账，支付时长由2.5个工作日下降到1个工作日，支费用手续费从跨行xx元/笔降至0.6元/笔，一年可为分公司节约成本约xx万元。

2、加强现金流分析管控，做好资金计划。

20xx年，资金使用效率的提高对资金预算提出更精准的要求，如何准确预测全省各机构每天的费用、赔款资金使用量成为重要课题。

另一方面对各个时期的现金流做出分析，查找规律，分类控制、逐项分解，将资金预算做到准确合理。截至目前百元保费净现金流入xx元，年底有望达到xx元。

(三)加强财务基础管理，提高综合管理能力

1、合理分摊费用，促进业务协调健康发展

年初，为了符合行业监管的要求，部分机构出现了车险费用率偏低，非车财险费用率偏高的不合理现象，为了准确核算各险种费用，真实反映盈亏水平，一方面我们加大了宣导力度，让全员认识到合理分摊费用的重要性；另一方面我们分3次进行了费用分摊专项培训，不断加强基层公司合理进行费用分摊的能力；三是实行动态监督，每月末对各中支各险种简单费用率进行通报。

经过一系列措施，各险种简单费用率从3月份开始逐步趋于合理，截止11月底，车险简单费用率xx%□非车财险xx%□农险xx%□意健险xx%□较真实的反映了各险种的费用情况，为科学制定险种政策，实现精细化管理，促进业务协调健康发展提供了依据。

2、加强、完善制度建设，坚持依法合规经营意识不动摇

20xx年，部分机构经历了保监会、审计中心、税局、检察机关等内外部的多次检查，同时财务工作也暴漏出了一些问题，比如：虚列费用、虚拟实收确认银行存款、科目不规范等等。

为此，财务部积极采取有效措施进行整改，一是加强和完善了制度建设，进一步规范操作流程。今年年初，印制了《20xx年度核算制度汇编》；下发了《财务核算工作规范》；10月份费控系统上线后，又及时出台了《费控系统报销审核工作规范》等。

3、大力清理应收保费，化解经营风险。

为防范经营风险，提高资金周转速度，10月份分公司财会部向各中支下发了《应收保费督导函》，明确了应收率和奖惩措施，制定具体措施加大清收力度。为保证应收保费清理到位，自9月开始，分公司实行动态监控，每月末将四级机构的应收保费明细下发给各个中支，每周对应收保费清理情况进行通报，确保12月底应收率控制在xx%之内。

4、清理其他应收款，强化内控机制。

为确保资金安全，借着新、旧财务系统切换数据时机，9月份我们在全省范围内开展了其他应收款的全面清理工作，首先，成立“一把手”任组长的清收小组，由财务部门牵头和业务部门认真核对每一笔款项，查清应收原因。

其次，各个部门分工协作，共同开展清收工作。分公司财会部将“其他应收款”科目明细逐笔问清挂账原因后，根据挂账原因由各个部门分类清收，经过一系列措施，清收效果明显，共清理应收款590余万元。

5、严控成本、降本增效

为贯彻落实分公司“降本增效”精神，财务人员在审核票据时更加严格关注差旅费、公杂费、车辆使用费、招待费等业务活动频繁的费用列支的真实性，并取得了一定成效。其中招待费比例就由6月底的xx%降低至xx%□节约近xx万元。

(四)全力配合支持总公司财务共享中心建设工作，顺利完成新费控系统上线工作。

今年，围绕总公司“三三九”战略规划”，总公司财会部也提出了要实现“三个财会梦”，其中一个梦就是“财务共享中心建设梦”，与此同时，新一代财务系统也要上线，2项工作同时开展，这在业内还是首例，为了实现这个梦，面对超负荷工作，全省财务人员毫不退缩，充分发扬了艰苦敬业的精神，全力以赴配合总公司完成了骨干人员新财务系统培训、业、财数据核对，新旧系统数据迁移等工作，为财务共享中心建设的稳步推进，新财务系统上线奠定了坚实的基础，同时也充分体现了财务队伍是一支特别能吃苦、特别能战斗、经得起工作考验的，铁打的队伍。

(五)加强人员管理与考核，加强培训

尽管我们今年做了很多工作，也取得了一定的成绩，但与总、分公司的要求还有一定的差距，财务管理工作中仍存在这样那样的问题有待解决：

(一)统筹分析能力有待加强，综合管理能力亟需改善

基层财务人员基础参差不齐，缺乏对上级政策充分了解、灵活运用能力，发现、分析、解决问题的能力欠缺，前瞻性不够。由于对业务总体情况的统筹能力不足，造成投入与产出不成比例，同样比例的费用投放，获取的业务收入结果不尽相同。

(二)依法经营意识不够到位，防范风险能力尚需提高

从内、外部检查情况看，各机构仍然不同程度存在违规违纪问题，依法合规经营意识不强，防风险能力较弱，贴费现象依然存在。

(三)应付市场的能力不足，今年上半年市场竞争加剧，业务发展乏力，出台的各项费用政策缺乏灵活性，办法不够。

(四)深入调查不够，仅忙于日常事务，审批oa□深入一线少，不了解基层困难，以后要加强与基层的沟通。

积极全力配合总公司全国财务共享中心建设，继续做好全年预算控制，加强培训，加强操作流程标准化建设，加大现场检查监督与考核机制，为公司完成20xx年任务目标提供后援保障。

(一)继续全力配合支持总公司财务共享中心建设工作

由于集团在我省有建设后援中心的规划，为减少共享中心后续搬迁所带来的人员流失，总公司确定20xx年财务共享中心推广工作直接在郑州开展。为此，我会全力配合支持总公司开展的职场选址、人员招聘、培训等工作。

(二)继续做好全年预算控制，确保预算执行的平稳可控

着力推行四保政策，让政策倾斜切实际、接地气；深入细化预算分析，实现以效益为导向的资源配置。

(三)继续加强对全省财务人员的培训，予培训于日常管理和日常工作之中。

持续提高财务人员的专业技能，促使其定好位、管好事，进一步履行好职责，加强责任心，发挥好职能作用。

(四)进一步加强操作流程标准化，积极纠正操作过程的常见错误点，统一和规范工作流程，提高工作效率，提升服务质量。

(五)加大现场检查监督与考核机制。

通过现场检查，加强对财务基础工作风险点的排查，防范和杜绝农险条线的基层违规操作。建立长效考核监督机制，定期进行跟踪、通报，奖罚分明，确保将合规管控落到实处。

20xx年，我将带领全辖财务队伍继续努力，紧紧围绕公司保质提速发展的中心工作，进一步提高思想认识，紧跟发展步伐，及时调整工作思路和计划，创新服务，为实现公司各项任务目标努力奋斗！

最后，提前祝各位领导、同事圣诞快乐！谢谢。

保险公司理赔员述职报告篇六

本人于3月来到xx宅急送山东分公司客服部投诉理赔科从事保险理赔专员一职。本职位主要负责山东分公司保险、保价推广；保险、保价理赔；为投保货物出险后进行理赔提供所需的各项单据；对分公司工作人员及各营业所（厅、点）相关工作人员进行保险、保价业务培训。要做一个称职的保险理赔专员需要熟练掌握本公司的保险、保价业务知识以及保险、保价理赔的业务程序，深刻认识合作保险公司的各项条款，并认真搜集所需各项单据，作事有条理，有良好的沟通能力与应变能力，具有一定的写作能力，能针对保险公司和分公司保险、保价业务现状及时调整工作重心。本岗位主要考核在途案件的处理情况和本单位的投保率情况并对各营业所客服主管做绩效考核。

目前本人从事此岗位刚有月余，对岗位的认识还不够全面，目前以学习保险理赔流程和理赔知识为主，以了解前期和当下保险案件为辅。我的报告主要从岗位认识，工作思路、工作规划、工作建设展开。

通过这一个月学习与实践，对公司的保险、保价业务有了更深一层的理解，对保险理赔岗位也有了更深的认识。

首先，明确了公司设立保险、保价业务及保险理赔专员的目的。其目的是以经济手段及时补偿在运输过程中的货物因灾害事故而遭受的经济损失。把不定的灾害事故损失变为固定的运输保险费支出，并将此项费用计入生产或营业成本，从而增强企业经营的财务稳定性，完善经济核算制。通过开展保险、保价业、承保和理赔，宣传防灾防损的意义，检查事故隐患，积累有关资料，总结经验教训，对各单位有受理业务时对货物的包装等提出合理建议，从而促进货物运输的安全，减少灾害事故损失。

其次，明确了保险理赔专员的职责定位。

1、保险、保价推广职责。负责对山东分公司全体客服人员和各受理单位取件人员、受理人员进行保险、保价业务推广培训、宣传。每月对各营业所（厅、点）保险、保价业务推广情况进行通报并兑现奖励。

2、保险、保价理赔职责。负责对每起案件的真实怕进行严格把关审核；负责对分公司出港货物出险案件在案后48小时内以邮件等书面形式向保险公司专业团队报险，并与对方确认；按照公司规定自报险之日起50天内，处理完成本单位在途理赔案件；负责理赔资料的收集，提交保险公司审核并跟进理赔进度；跟进各类理赔案件赔款下拨公司情况。

3、单据提供职责。在规定时间内收集工作单原件、理赔所需的客户方所有资料；必要时可请总公司协调中转公司、基地、运转中心提供所需第三方责任证明及铁路、零但、航空运单。

4、保险、保价培训职责。负责对分司客服、各营业所（厅、点）取件人员和受理人员进行保险保价业务的培训工作，以便于更好地了解总公司和保险公司对保险、保价业务的新规定，加大保险、保价业务的推广。

最后，明确了保险理赔岗位的考核指标及相关奖励机制。考

核原则是：每月将涉及应收账款的理赔案件100%及时清理完毕；将规定期限内途理赔案件100%清理完毕（除破损案件和法律诉讼案件）。考核指标是：投保率=（委托投保票数+保价票数）/发货总票数。

以上是我从事保险理赔岗位近一个月的认识和理解，当然有些还是停留在理论阶段，需在今后的工作中不断提高认识，加大实践，作好与前任保险理赔专员的衔接工作，认真学习前任保险理赔专员总结的流程与经验，以及处理的案例，加大分公司的保险、保价业务的推广力度，提高保险业务收入。

因为目前处在学习阶段，没有具体的实际操作保险、保价理赔业务，所以未来一段时间仍以学习保险理赔工作为主，逐步从见习到实习再到独立操作。

首先，要对保险公司各项保险条款有更深入的理解，并做好传达工作。对保险公司的赔偿限额，免赔额和不承保范围要记忆清楚并能运用到实际工作中，对报险时间，案件受理时限等问题要心中清楚，杜绝因为不清楚保险公司规定导致保险公司拒赔的情况发生；对保险、保价管理规定和总公司下发的关于保险、保价业务的通知文件要及时传达给一线取件人员和受理员，避免因文件传达不及时造成受理业务时操作不规范及后期理赔困难甚至无法理赔的情况发生。

其次，要进一步熟悉理赔程序，对每一步都了然于胸。目前已基本掌握保险、保价理赔流程，但缺少实际操作经验。接下来的学习将以实际操作为主，从向报险审核开始，在前辈同事的指导下一步步熟悉保险理赔专员的工作流程和内容，对理赔流程有更加深刻的学习，努力在最短的时间内做到可以独立操作。

第三，要积极改进与客户交流方式。在做保险理赔专员前做过一段时间受理员工作，有了一定与客户交流的能力，但现岗位对与客户交流沟通能力要求更高，因为面对的都是财产

受到损失的客户，考虑客户当时的心情因素，有时候交流会
出现困难，这时就要以巧妙的方式与客户要流，既能让客户
配合自己的工作，准备理赔所需的相关单据，又能让客户安
心。所以工作之余会看相关培训书籍和视频提高自身能力。

第四，在学习处理保险、保价理赔案件前通过做基础工作加
深对工作的了解和认识。主要是对各营所（厅、点）的保险、
保价投保率进行统计，并下发相应奖罚通报；针对前期分公
司所下文件加大到付业务投保的推广和统计工作；按公司规
定为每个取货人员统计保险、保价奖励提成；每半月做一次
保险申报表；每日进行报险和声价值超十万元的货物进行报
备；为各所客服主管做绩效考核；逐步掌握公文的写作和文
件的审批原则与流程。

最后，要做事细心、有条理。对每一步工作都要作到细致入
微，避免因前期粗心导致后期工作产生困难。

保险公司理赔员述职报告篇七

1—10月保费收入完成x万元，占20xx年计划任务万元的x%其中：
机动车险保费收入x万元，占20xx年任务的x%非车险保
费收入x万元，占20xx年任务的x%意外险和短期健康险保费
收入x万元，占20xx年任务的x%1—10月支付赔款x万元，综
合赔付率为x%比上年综合赔付率下降x个百分点。1—10月综
合成本率为x%比上年同期综合成本率下降个x百分点。1—10
月利润总额完成x万元，占年计划数x万元的x%

（一）确立工作重心，在竞争中寻找保险业务的突破口

1、分析形势，确立工作重点。为确保全年任务的完成，在认
真分析上年的业务发展情况和发展趋势下，确立的工作重点
是：继续建立良好的社会关系，提高员工的业务素质，抓好
公司的内部管理。把巩固车险和企业财产保险、拓展新车市

场作为业务工作的重中之重，在竞争中求生存，在竞争中促发展，城关地区现有6家经营财产保险业务的保险公司，与我人保财险公司展开了财险业务，激烈地竞争，形成了强烈的竞争压力，在这种情况下，我提出了：保持沉着冷静，客观面对现实，积极寻求对策，与竞争对手们赛服务水平、赛业务能力、赛奉献与付出的办法和措施。我想只有这样，才能从自己的保险企业中脱颖而出，用实力赢得保险人才的加盟，赢得“回流”保险业务，才能在保险竞争中屹立不倒。

2、找准突破口，加大市场占有率。根据县的保源情况，我经过仔细的分析探索，把摩托车保险、学校、幼儿园的人身意外险作为今年零散性险种突破口，与交警等有关部门联系，请他们帮助协调，促进零散险种业务的发展。

3、狠抓理赔，提高服务质量。今年以来，我从狠抓第一现场的查勘率入手，大力加强诚信建设，培育保险诚信意识，强化了失信惩戒机制。我要求查勘定损员工只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，公司始终坚持派人在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和服务，取得了广大保户的信任，为我公司拓展市场提供了保障。

（二）规范经营，努力提升保险工作的管理水平

一是加强与保户的接触和沟通，密切公司与保户之间的联系；

三是积极有效的开展工作，对每一份保单、每一次理赔，都做到严格把关，认真审核，既不损害保户利益，也不让公司受到损失。

（三）以人为本，培育和建设优秀的保险职工队伍

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。但保险工作

是靠每一位保险员工做出来的，如何让他们始终保持良好的工作状态，广泛服务于社会的各个阶层和人们生活的各个方面？这也是我经常考虑的问题。我公司率先从我做起，用雷厉风行、求真务实的工作作风，用吃苦耐劳、乐于奉献的工作态度，用严于律己、诚信为本的做人原则，用爱岗敬业、熟练精湛的工作能力，取信于民、赢取客户。同时，我还从各方面严格要求员工，时刻让职工保持危机感，让职工深深了解与市场“共存共亡”的深刻道理，彻底改变“观望”的态度，以更加积极主动的姿态参与市场竞争。

（四）狠抓第一季度的业务开展，打好开局之仗，为全年任务的完成奠定基础

为确保保费收入的完成，公司未雨绸缪，狠抓第一季度的业务开展，

三要“抓大不放小”，继续加强责任意外险 / 健康险的业务开展。四是在制定业务发展规划的同时，以提高服务质量、经济效益和经营管理作为工作的切入点和突破口；五是将上年度的实际完成情况和本年度要达到的预期目标通报给全体员工，使人人心里有本帐、变压力为动力、千方百计，竭尽全力完成预定的目标；六是在州公司的年计划下达后，及时调整业务发展战略，吸取过去一些成功的经验和做法，采取有效措施来努力完成州公司下达的年度计划和考核指标。由于我认真抓好第一季度的业务开展，并做到了任务早布置、工作早安排，突出了一个“早”字，为全年业务的开展，打下了坚实的基础。

（五）自加压力，完善经营激励机制，加强机动车险业务，以确保全年任务的完成

机动车险是人保财险经营的第一大险种，其保费的收入高低，直接关系到全年任务的完成。近一年来，公司在车险业务上的具体做法为：

一是继续每月初把任务落实到业务人员头上，进行考核，与报酬挂钩，由于员工的经济利益与展业实绩挂上了钩，从而较好地调动了职工的积极性，改变了工作作风，打破了干多干少一个样的状况，增强了展业力度。

二是月末进行总结，找出本月中脱保车辆原因，并拟定出弥补办法以及下月的展业办法及措施，以推动下月和今后的工作和展业。

三是继续加强与交警、农机、运管等部门的协作。长期以来，我公司在实际工作中总结出与交警、农机等有关部门协作是至关重要的一环。为此，今年以来，我把做好协作关系放在突出的位置，继续派员在交警队开展车险业务，以巩固老保户，积极发展新保户。同时在交警部门的积极支持下，把住年检、年审关，尽量堵住车辆脱漏保。四是充分发挥人保财险品牌优势，拓展车险市场。中国人民财产保险股份有限公司资历、人才、资金雄厚，在人民群众中享有较高的信誉。一年来公司加强宣传力度，不断提高服务质量，积极拓展、拓宽保险市场，特别是车险市场，在激烈的竞争站稳了脚跟。由于公司在机动车险业务上采取了这些措施，使车险业务得到巩固，沿着正常的轨道运行。

（六）掌握地方企业的经营运行动态，加大企财险的攻关力度

企业财产险是我公司多年经营的主要险种之一，在年度保费收入中占有较大的份额，在历次大面积自然灾害中充分发挥了这一险种的职能补偿作用，使企业迅速恢复了生产和经营。该险种业务，普遍受到企业经营者的欢迎，在党和国家的有关政策的鼓励下，当地政府加强招商引资力度，工业经济得到了较大发展，企业个数不断增多。对此今年以来加大了企财险业务力度，不断深入到企业中展业，使该险种保费收入较去年有了一定的增长。在加强企财险的同时，对一些分散性险种也做了一定的工作。

（七）运用保险功能，服务“三农”，做好农业保险业务

今年以来，根据上级的要求，我公司深入到县内各饲养户（场）进行能繁母猪保险业务，现场签单和查勘定损，通过努力，1—10月收取保费万元，占年任务万元的%。

（八）抓好员工政治思想工作和精神文明工作，促进业务发展

今年以来，我公司把员工的政治思想工作和精神文明工作放在一个突出的位置来抓，以不断提高干部员工的政治思想素质和文化素质，建设一支政治过硬，业务精良，作风清正，纪律严明的高素质干部员工队伍。把员工政治思想教育和精神文明创建工作贯穿于履行保险职责的全过程。一年来，开展了以遵纪守法、爱岗敬业和“艰苦奋斗、廉洁为公”为主题的教育活动，加强员工思想教育，转变工作作风和工作观念，使全公司干部员工树立了爱岗敬业思想，增强了优质服务意识。

（九）做好工作安排和分工，强化内部管理

根据我公司的实际情况，近两年，新增了几名营销人员，在对其上岗业务培训的同时，结合每位员工的实际情况，进行调整和分工，并相应地制定和完善岗位职责，使每位员工知道我的岗位干的是什么是，应该做到什么，应尽的职责是什么。由于做好了工作安排和分工，改变了人浮于事等现象，也较好地巩固了员工队伍。

一年来，我在履职过程中，认真执行党风廉政建设责任制。具体从两个方面入手，一方面狠抓自身廉政建设，带头执行各项规定。首先提高认识。加强党风廉政建设是我们党始终立于不败之地，社会主义江山永不变色的重要保证，是贯穿于党的建设和改革开放全过程的重大历史课题。要求全党继续保持“两个务必”，倡导八个方面的好风气，特别是在

召开的十一届全国人大一次会议上，又明确要求，新一届国家机关工作人员始终保持谦虚谨慎，艰苦奋斗的作风，自觉树立社会主义荣辱观。正确使用手中的权利，诚心诚意地接受人民监督，严于律己，廉洁奉公，兢兢业业，干干净净地为国家和人民工作。这不仅是对国家机构工作人员提出的要求，更是对广大党员领导干部提出的要求。我要深刻认识党风廉政建设长期性、艰巨性、复杂性，切实加强和改进作风建设，做到反腐倡廉常抓不懈，拒腐防变，警钟长鸣。

保险公司理赔员述职报告篇八

公司在正确领导下，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达的全年营销任务，下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

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、购买等不良行为。

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。