

# 保险理赔心得体会总结 保险理赔工作心得体会(精选5篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面小编为大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 保险理赔心得体会总结篇一

2月28日，十一届全国人大七次会议通过了《中华人民共和国保险法》(以下简称《保险法》)修订草案。新修订的《保险法》将于今年10月1日起实施。这次对《保险法》进行系统性修订，不仅是我国保险法制建设的一个重大事件，也是完善我国保险法制、改善保险业经营环境、促进保险业持续健康发展具有重要意义。以下是本人学习新《保险法》的心得体会：

### 一、新修订的保险法在法律层面影响

#### (一)、体现了国家大力发展保险市场的战略决策

国务院出台的《关于保险业改革发展的若干意见》，从经济社会发展全局出发，对保险业改革发展作出全面规划，进一步明确了保险市场改革发展的指导思想、总体目标和主要任务，并且指出要“修改完善保险法”。党的xx大报告提出，“推进金融体制改革，发展各类金融市场，形成多种所有制和多种经营形式、结构合理、功能完善、高效安全的现代金融体系”，并强调“提高保险业竞争力”。此次对《保险法》的修订，坚持以科学发展观为指导，对保险市场的一些基本制度和原《保险法》的重要章节、条文作了较大的调整和补充，体现了国家大力发展保险市场的战略决策。

## (二)、保险监管者职责显著强化

新修订的保险法作出专章规定，强化对保险业的监督管理，保障保险监管机构依法履行职责。根据法律规定，保险监督管理机构依照保险法和国务院规定的职责，遵循依法、公开、公正的原则，对保险业实施监督管理，维护保险市场秩序，保护投保人、被保险人和受益人的合法权益。对于偿付能力不足的保险公司，保险法还特别规定监督管理机构可以限制其资金运用的形式、比例。法律还对保险监督管理机构整顿、接管、撤销清算保险公司作出具体规定，同时对上述期间监管机构可以对保险公司直接负责的董事、监事、高级管理人员和其他直接责任人所采取的措施作出明确规定。

## (三)、强化投保人被保险人权益方面

为了保护投保人、被保险人的合法权益，新修订的保险法在诸多方面进行了详细规定，增设了保险合同不可抗辩规则、明确了被保险财产发生转让时的理赔争议问题、进一步规范了保险公司理赔的程序和时限、明确了人身保险特殊情形下的理赔原则、明确保险合同成立时间与效力问题、强化了保险公司的说明义务。为了防止保险公司滥用合同解除权，有效保护被保险人长期利益，新修订的保险法增设了保险合同不可抗辩规则。新保险法规定，“保险标的转让的，被保险人或者受让人应当及时通知保险人”。保险公司自接到通知后30天内可以按照合同约定增加保险费或者解除合同。解除合同的，保险公司“应当将已收取的保险费，按照合同约定扣除自保险责任开始之日起至合同解除之日止应收的部分后，退还投保人”。新修订的保险法还进一步明确和规范了保险公司理赔的程序和时限。

## (四)、扩大了保险业的经营范围

为解决保险资金运用渠道狭窄、保值增值难度大的问题，新修订的保险法对保险资金的运用作出规定，拓宽了保险资金

的运用渠道。对于保险业的发展创造了良好的条件。法律规定，保险公司的资金运用限于下列形式：银行存款；买卖债券、股票、证券投资基金份额等有价证券；投资不动产；国务院规定的其他资金运用形式。就保险资金运用渠道实现与国际完全接轨，如何保障保险资金安全的问题，因此新修订的保险法还规定，保险公司的资金运用必须稳健，遵循安全性原则。

## （五）、新法有助于提升保险业形象

保险之所以普及率低，主要是由于老百姓还有保了不赔的心理误区，虽然目前保险公司出于维护公司声誉和市场占有的原因，对于保险理赔的审核比较宽松，一般只有一些故意行为才会拒绝赔偿，相信此条款的推出和落实，会大大提高保险公司的诚信度和理赔率，有助于投保者走出保了不赔的心理误区。不可抗辩条款，是国外通行的一种出于保护投保客户利益的保险条款，核心思想是根据保险人弃权 and 禁止反言的规则出发，来设计出的最大程度公平公正的保障投保客户利益的条款。

综上，新修订的保险法，突出了保护被保险人利益，突出了加强监管和防范风险，突出了拓宽保险服务领域，对依法合规经营提出了更高要求。在充分体现立法“三公”原则的同时还赋予了更多“以人为本”的亲和力。

## 二、新修订的保险法对保险公司的影响

修订后的保险法，尤其是保险合同法方面的条款修订，在保护投保人和被保险人利益的同时，对各保险公司提出了严峻的挑战，因此，尽快决定是否进行产品条款切换、增设格式条款单证、调整业务流程、缩短业务处理期限，以适应“新法”，将是各保险公司目前面临的重要课题；另一方面，修订后的保险法也吸收了部分有利促进保险公司业务发展的条款。

### （一）保险合同效力方面对寿险公司的影响及相关建议

本次新修订的保险法对保险合同成立时间与保险合同的效力问题作了明确规定。新保险法规定，“投保人提出保险要求，经保险人同意承保，保险合同成立。”“依法成立的保险合同，自成立时生效。投保人和保险人可以对合同的效力约定附条件或者附期限。”

影响：新法规定“投保人和保险人可以对合同的效力约定附条件或者附期限”，联系当前实务，对投保人收取保险费后进入核保过程中出现“保险事故”，公司是否承担保险责任；电话销售保险业务，先出单、后收费，保险合同何时成立、何时生效等问题，新法实施后，均可以名正言顺地通过“合同约定”即条款设计等进行处理。

应对建议：针对新型业务发展的需要，充分完善合同条款等约定，进一步规范电话销售、网络销售等；结合公司当前核保实践，进一步完善产品条款关于合同成立、合同生效等表述。

## (二) 增设两年不可抗辩条款对寿险公司的影响及应对建议

增设两年不可抗辩条款：新法第十六条规定，投保人未如实告知的，“自保险人知道有解除事由之日起，超过三十日不行使而消灭。自合同成立之日起超过二年的，保险人不得解除合同”。

影响：保险人解除权的时间限制是本次《保险法》修订对寿险业务最具影响的条款之一。自1995年《保险法》（下称旧法）实施以来，保险人对投保人未如实告知义务的重要管控措施，就是通过理赔调查，发现投保人违反如实告知义务的，保险人解除合同，退还保险费或现金价值，旧法赋予了保险人上述合同解除的权利且没有时间限制要求，此点使保险公司对发现的绝大多数逆选择风险得以防范，在保险责任承担、保险金给付等方面，均进行了有效的控制。但新法一旦实施，保险人的法定解除权必需在上述三十日、二年特定的期限内行使，即使今后客户前来理赔，保险公司通过调查发现其存

在投保未如实告知情形，但若自合同成立日期起已超过二年，保险公司便不得以此为由解除合同，而应当承担给付保险金责任。通过近几年的理赔纠纷，经不完全统计，发现寿险业务纠纷的80%产生于不如实告知(即带病投保)，而上述80%的纠纷中投保未如实告知至理赔申请时超过二年期限的比例又近80%。如根据新法规定，超过合同成立后二年期限的，保险人不得解除合同，如此以来，客户逆选择的风险将急剧扩大，且其完全可以等到合同成立过二年后再来索赔，保险公司如不尽早采取措施进行防范，赔付率急剧上升将不可避免，更严重地讲，有可能会影响到寿险公司的正常经营。

应对建议：上述法律变化，使得保险公司必须对业务前期的销售、核保工作提出更高要求。核保部全面加强核保风险管控力度，严把入口关，已刻不容缓。如：1)尽快处理好“便捷投保”和“加强核保”的相互关系；2)加强销售队伍品质管理，并务必落到实处；3)修订公司现行核保规程，增加生存调查警示指征相关规定；4)落实和加强寿险及重疾险的抽样体检；5)合理设定体检保额及财务核保保额，等等。

### (三) 索赔时效方面影响

在此次保险法的修订中，“及时一次性通知”被保险人索赔需补充提供的材料、收到被保险人索赔请求后“在三十日内作出核定”、拒赔时说明理由等服务承诺都被明确写入法律条文中。

根据新保险法规定，保险事故发生后，投保人、被保险人或受益人提出索赔时，保险公司如果认为需补交有关的证明和资料，应当及时一次性通知对方；材料齐全后，保险公司应当及时作出核定，情形复杂的，应当在30天内作出核定，并将核定结果书面通知对方；对属于保险责任的，保险公司在赔付协议达成后10天内支付赔款；对不属于保险责任的，应当自作出核定之日起3天内发出拒赔通知书并说明理由。

该项规定对证明材料的提供要求更严格，时限和程序的规定加大了调查工作和理赔工作的难度。

#### (四)对保险公司的理赔程序、时效等增设更高要求

“除合同另有约定外，自保险人催告之日起超过三十日未支付当期保险费，或者超过约定的期限六十日未支付当期保险费的，合同效力中止”（第三十六条）

影响：上述条款的增设，对保险公司在理赔时效、理赔程序、保费催缴等方面提出了较高的法律要求，公司目前的理赔实务、续期流程等与上述法律要求还存在相当大的差距，在新法实施前，必须尽快调整。

应对建议：根据上述法律要求，尽快梳理理赔实务、续期操作等业务流程，尽快修订公司现有制度，制定流程更新工作计划，明确时间进度，保障10月1日后公司的“合法”运营，平稳度过“过渡期”。

#### (五)明确人身保险特殊情形下的理赔原则方面

新修订的保险法作出了有利于“被保险人”的规定。与财产保险不同，人身保险合同中存在“受益人”这一主体，而且受益人和被保险人在实际生活中往往又不是同一个人，在某些特定情形下，二者的利益冲突又是必然存在的，在实际的保险理赔中较易发生争议。比如，被保险人和受益人在同一事件中死亡且不能确定死亡先后顺序时，新保险法做出了非常明确的规定：“受益人与被保险人在同一事件中死亡，且不能确定死亡先后顺序的，推定受益人死亡在先”。也就是说在同时死亡情形下推定受益人死亡在先，被保险人死亡在后，其立法的意图也是侧重保护被保险人利益，毕竟受益人的权利是来自被保险人的意志和让渡。该项规定在以前的保险法中是没有规定的，对于法律有了明文规定的项目，在实际操作中一般情况下只能操作执行对保险公司本身的经营利

益影响不大，因此在实际工作中建立其与此相应的各项制度，并对有关人员进行培训即可。

与此规定类似的在修订案规定的还有：增加了关于受益人的有关规定。新法中规定投保人为与其有劳动关系的劳动者投保人身保险，不得指定被保险人及其近亲属以外的人为受益人。和现有的公司规定发生冲突，在实际操作中要注意适用。法律规定给实践操作提供了明文依据。对此法律规定在实践中的应用要加强。

新法中规定投保人为与其有劳动关系的劳动者投保人身保险，不得指定被保险人及其近亲属以外的人为受益人。和现有的公司规定发生冲突，在实际操作中要注意适用。法律规定给实践操作提供了明文依据。

#### (六) 争议条款解释方面

将“对于保险合同的条款，……有争议时，人民法院或者仲裁机构应当作有利于被保险人和受益人的解释”修订为“对合同条款有争议的，应当按照通常理解予以解释。对合同条款有两种以上解释的，人民法院或者仲裁机构应当作出有利于被保险人和受益人的解释”（第三十条）

影响：之前，旧法的“有利于被保险人和受益人的法定解释”规定，对保险公司的诉讼争议解决设置了难以跨越的鸿沟，保险纠纷审判法官在案情稍复杂、保险人和投保人利益很难准确取舍或者是“保险公司的解释更为合理”等情况下，为息事宁人，均适用该法定解释原则，判决保险公司败诉，以保障“弱势群体”利益，导致保险公司承担了大量的“非保险责任”的保险金给付。新法的修订，无疑是对保险合同解释原则的改进，进一步推进了保险争议的解决更趋科学、合理及公平。

#### (七) 旧法56条删除“书面”二字的影响及应对建议

将“以死亡为给付保险金条件的合同，未经被保险人书面同意并认可保险金额的，合同无效”修订为“以死亡为给付保险金条件的合同，未经被保险人同意并认可保险金额的，合同无效”（第三十四条）

影响：之前被保险人“书面同意”并认可保险金额的规定，在销售环节，一定程度上影响了保单促成，新法实施后，以死亡为给付保险金条件的合同，不一定必须具备书面同意并认可保险金额要件，只要公司可以举证被保险人“同意”并认可保险金额的，保险合同即为有效；在保全环节，旧法规定亦经常被客户钻漏洞，往往在签单后不久便以“未书面同意，合同无效”为由，主张全额退还保险费，导致通融退保现象频频发生。

应对建议：保险公司销售部门、保全部门应立即掌握这一合同无效要件的变化之处，提前做好应对计划；新法实施后，在传统展业及各种新型渠道拓展环节，充分利用该有利规定，促进保单促成；保全部门若再次遇到客户以此为由主张全额退保的，应充分利用新法规定，据理力争，维护公司权益。

总之，新《保险法》修订并实施后，对寿险公司的影响之大、之深远将是不争的事实，寿险公司应未雨绸缪，如何应对新法“挑战”、抓住新法“机遇”，顺利度过法律变更的过渡时期，也将成为衡量各保险公司核心竞争力水平高低的重要表现。

## 保险理赔心得体会总结篇二

保险理赔是保险行业的核心服务之一，对于保险公司和保险消费者来说都具有重要意义。然而，由于一些不良行为的存在，保险理赔领域也出现了一些问题，如虚假理赔、骗取理赔款等。为了规范保险理赔行为，保护保险公司和消费者的权益，保险行业一直在倡导自律，促使保险从业人员建立自律的意识和规范的行为准则。本文将探讨保险理赔自律的重



要性，以及我对保险理赔自律的体会和心得。

## 第二段：保险理赔自律的重要性

保险理赔自律是指保险从业人员在理赔工作中自觉遵守法律法规、保险公司的规定和行业的准则，诚实守信，不执行虚假理赔等不正当行为。保险理赔自律的重要性体现在以下几个方面。首先，保险理赔自律是保护保险公司的利益和声誉的重要手段，有助于提高公司的竞争力和可持续发展。其次，保险理赔自律也是保护消费者权益的重要保障，能够确保消费者得到公正、合法的赔偿。此外，保险理赔自律有助于维护整个保险行业的形象，提升社会对保险行业的信任和接受度。

## 第三段：我对保险理赔自律的体会

在我的工作中，我深刻体会到保险理赔自律的重要性。首先，作为保险从业人员，我们要时刻保持正确的理赔观念，理解保险的本质是为了风险分担和赔偿，而不是为了获利。其次，我们要遵循公司的管理规定和行业的准则，恪守职业道德，不能随意改动理赔材料，更不能故意虚构事实进行虚假理赔。最后，我们要保持诚信守信的原则，与客户建立互信的关系，给予客户充分的信息披露和协助，确保客户得到公正、合法的理赔。

## 第四段：保险理赔自律的具体措施

保险理赔自律并非空洞的口号，需要具体的措施来落实。首先，保险公司应制定和完善理赔流程和标准，明确员工的职责和行为准则，加强内部管理。其次，保险公司应加强对员工的培训和指导，提高员工的理赔素质和职业道德水平。同时，建立健全的监督机制和反馈渠道，对违规行为进行惩戒和纠正。此外，保险公司还应加强与保险协会等相关部门的合作，共同推进保险理赔自律的落地实施。

## 第五段：结语

保险理赔自律是保险行业健康发展的基石，也是保障保险消费者利益的重要保障。作为保险从业人员，我们应时刻保持自律的意识，始终坚守职业操守，遵守法律法规和行业准则，诚实守信，以客户的利益为首位。在保险理赔自律的推动下，相信保险行业将更加健康、可靠地为社会和消费者提供保障和服务。

## 保险理赔心得体会总结篇三

保险理赔工作是保险经营过程中的重要一环，它即是保险经济补偿职能的重要体现，又是检验承保质量和加强防灾防损工作的重要依据。下面是本站带来的保险理赔工作心得体会，欢迎查看。

身旁的你们是否发现？在我们的生活中，我们总是不自觉的被一些人、一些事感动着。也许是可歌可泣的英雄事迹，让我们泪流满面；也许是凄婉缠绵的爱情故事，让我们唏嘘不止。然而作为一个普普通通的公司职员来说，感动着我的，却是我身边的团队，是每天与我朝夕相伴的同事，感动着我的，是他们身上那种不畏艰苦、任劳任怨、爱岗敬业的精神。

\*\*公司作为基层公司。规模小，人数不多这样的现状，使得公司的每一个人，都是身兼数职。而最为重要的理赔案件的查勘定损工作就落在了四个查勘员的肩上。不管是车险、非车险还是农险、家财险的查勘定损，这些繁重的琐碎工作都由他们统包了。

记得七月份刚进理赔部的时候，作为新人的我被分配到了调度岗，每天负责接听报案电话并将信息及时反馈给查勘员。正值暴风雨时期，农村受到暴风雨的袭击，损失惨重。报案电话从早到晚响个不停，使得我应接不暇。而我们的查勘员

们从早上接到第一批报案后根据各个乡镇报案量的情况，按地域范围分片分工后，就奔走在\*\*20多个乡镇的大小村庄上。无论是烈日炎炎，还是狂风暴雨，他们从不惰工，为的是在下次暴风雨来临前及时清理掉案件，防止案件堆积；为的是农户们可以及时修好房屋，防止损失扩大。遇到有些村庄的道路狭窄、路况困难，车子无法通行，他们就弃车徒步，挨家挨户的去进行现场勘察、拍照，鉴定是否属于保险责任。遇到有些农户的不理解，还需向投保人慢慢解释条款及规定。日复一日，查勘员们每天都是以这样的工作状态，直到当天的报案全部看完才驾车返回，而此时全公司早已下班，陪伴他们的只有暗黄的路灯，以及路灯下自己被灯光拖长的身影，就是凭借他们的坚持，凭借他们的毅力，在那艰难的三个月里，在全\*\*镇方圆两千公里的每一寸土地上留下了脚印。

而他们的坚守又何止三个月。不管是平时周末休息还是过年过节，当我们高高兴兴在家和家人、好友享受假期的时候，而我们的查勘员，他们仍然至少有一个人坚守在岗位上。恰逢节假日车险报案量明显增多的时候，他们连吃午饭的时间都没有，只能简单的对付，累的时候就将车停在路边小憩一会，继续前行。即便是如此劳累、忙的不可开交的时候，当值的查勘员，他们谁都没有叫其他同事帮忙，因为他们每个人都知道，只要自己一个人多坚持一下，就可以换来其他人难得的休息。除了平日的外出查勘，他们每天都要检查车辆、擦拭车辆，确保工作车正常使用。每天的工作不干完，他们绝不下班。不管什么时候，只要一听到报案电话，哪怕在吃饭，他们总是放下饭碗就走；有时候半夜接到报案，哪怕是寒风刺骨的冬天，他们总是毅然从被窝里爬起。

在查勘定损中，由于客户对保险条款不够了解，埋怨、投诉日益增多，甚至有些客户为了个人利益，虚假投保、骗赔，这样的事件时有发生。这样更加加重了我们查勘员的工作量。面对更多的新的案例的发生，一个人的知识面是需要不断扩宽的，查勘员们在平时的工作过程中，还注重自身业务的提升和同事之间工作经验的相互交流，每当他们查勘回来，总

是会听到他们针对当天的案例进行讨论的声音。

怎样才算爱岗，怎样才算敬业?没有任何借口，扎扎实实做好本职工作。当你接到领导交办工作的时候应该任劳任怨;当你在工作中遇到困难和挫折时应该在失败中吸取教训;当你自觉晋级升迁没有达到期望值时应该踏踏实实地虚心学习，争取做得更好。爱岗敬业说得具体点，就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢。就是做好每一个客户的工作，填好每一张保单，处理好每一次事故，总结好每一次经验，做好安全宣传工作。真正的做到能为客户排忧解难，急客户所急，想客户所想，知客户所需，从我做起，从小事做起，从现在做起。这就是敬业，这就是爱岗!我们\*\*公司的查勘员，他们每一个人用实际行动谱写着什么是爱岗敬业精神，他们每一个人都感动着我们，他们每一个人都是我们应该学习的榜样。

\*\*公司作为基层公司。规模小，人数不多这样的现状，使得公司的每一个人，都是身兼数职。而最为重要的理赔案件的查勘定损工作就落在了四个查勘员的肩上。不管是车险、非车险还是农险、家财险的查勘定损，这些繁重的琐碎工作都由他们统包了。

记得七月份刚进理赔部的时候，作为新人的我被分配到了调度岗，每天负责接听报案电话并将信息及时反馈给查勘员。正值暴风雨时期，农村受到暴风雨的袭击，损失惨重。报案电话从早到晚响个不停，使得我应接不暇。而我们的查勘员们从早上接到第一批报案后根据各个乡镇报案量的情况，按地域范围分片分工后，就奔走在\*\*20多个乡镇的大小村庄上。无论是烈日炎炎，还是狂风暴雨，他们从不惰工，为的是在下次暴风雨来临前及时清理掉案件，防止案件堆积;为的是农户们可以及时修好房屋，防止损失扩大。遇到有些村庄的道路狭窄、路况困难，车子无法通行，他们就弃车徒步，挨家挨户的去进行现场勘察、拍照，鉴定是否属于保险责任。遇到有些农户的不理解，还需向投保人慢慢解释条款及规定。

日复一日，查勘员们每天都是以这样的工作状态，直到当天的报案全部看完才驱车返回，而此时全公司早已下班，陪伴他们的只有暗黄的路灯，以及路灯下自己被灯光拖长的身影，就是凭借他们的坚持，凭借他们的毅力，在那艰难的三个月里，在全\*\*镇方圆两千公里的每一寸土地上留下了脚印。

而他们的坚守又何止三个月。不管是平时周末休息还是过年过节，当我们高高兴兴在家和家人、好友享受假期的时候，而我们的查勘员，他们仍然至少有一人坚守在岗位上。恰逢节假日车险报案量明显增多的时候，他们连吃午饭的时间都没有，只能简单的对付，累的时候就将车停在路边小憩一会，继续前行。即便是如此劳累、忙的不可开交的时候，当值的查勘员，他们谁都没有叫其他同事帮忙，因为他们每个人都知道，只要自己一个人多坚持一下，就可以换来其他人难得的休息。除了平日的外出查勘，他们每天都要检查车辆、擦拭车辆，确保工作车正常使用。每天的工作不干完，他们绝不下班。不管什么时候，只要一听到报案电话，哪怕在吃饭，他们总是放下饭碗就走；有时候半夜接到报案，哪怕是寒风刺骨的冬天，他们总是毅然的从被窝里爬起。

在查勘定损中，由于客户对保险条款不够了解，埋怨、投诉日益增多，甚至有些客户为了个人利益，虚假投保、骗赔，这样的事件时有发生。这样更加加重了我们查勘员的工作量。面对更多的新的案例的发生，一个人的知识面是需要不断扩宽的，查勘员们在平时的工作过程中，还注重自身业务的提升和同事之间工作经验的相互交流，每当他们查勘回来，总是会听到他们针对当天的案例进行讨论的声音。

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。

### 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。

### 二、通知客户及时理赔提高结案率：

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。

### 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。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。

## 保险理赔心得体会总结篇四

保险作为一种风险管理工具，对于遭受意外损失的群体来说无疑是一剂良药。然而，在申请保险理赔的过程中，有时候会出现一些自己没想到的复杂情况，使得理赔的办理变得困难重重。为了更好地提高自己的保险理赔能力，我深入研究了各种保险案例，并总结了一些保险理赔自律心得体会。

首先，作为保险理赔申请人，首要的自律心态是真实性。保险机构在处理理赔案件时，最看重投保人提供的相关信息的真实性。因此，我们申请理赔时必须要保持真实性，并提供真实准确的相关证据。如果在申请理赔时提供虚假信息，不仅会耽误正常的理赔流程，更可能面临保险合同的无效等法律后果。因此，我们要保持真实的自律心态，提供真实的信息，将自己置于保险机构的审查和判断之下。

其次，与保险公司的沟通也是保险理赔自律的重要方面。保险理赔过程中，我们可能会遇到种种疑问和困扰，这时与保险公司的沟通非常重要。在与保险公司沟通时，我们要保持礼貌、耐心，并且将问题清晰地陈述出来，避免模糊不清的表述。同时，我们也要善于倾听保险公司的意见和建议，并虚心接受，这样可以更好地了解保险公司的要求，加快理赔

的进程。

此外，对于理赔材料的准备也是保险理赔自律的重要环节。在保险理赔过程中，不可避免地需要提交一系列的相关材料。这些材料的准备工作要提前做好，一方面要避免缺件，另一方面也要确保材料的准确性和完整性。只有在做好这些准备工作的前提下，我们才能更快地通过保险公司的审核，顺利完成理赔流程。

此外，保持耐心和理解也是保险理赔自律所需的品质之一。保险理赔的办理过程可能会比较漫长，需要一定的时间和耐心。在此期间，我们要时刻保持对保险公司的理解和信任，不慌张，不急躁。即使遇到一些不满意的情况，我们也要耐心和保险公司进行沟通，寻求解决的方法。只有保持耐心和理解，我们才能够稳定自己的情绪，更好地处理保险理赔的事宜。

最后，积极学习和研究保险理赔政策和案例也是保险理赔自律的重要环节。理赔政策和案例是保险理赔的指导方针，我们要深入学习和了解这些内容，以便更好地处理理赔过程中的问题。此外，我们还可以通过参与保险理赔相关的培训和研讨会，不断提高自己的保险理赔能力。只有不断学习和研究，我们才能更好地应对复杂的理赔情况，提高保险理赔的成功率。

综上所述，保险理赔自律心得体会要包含真实性、与保险公司的沟通、理赔材料的准备、耐心和理解以及积极学习和研究等方面。只有在这些方面保持自律，我们才能更好地应对复杂的保险理赔过程，提高自己的保险理赔能力。希望通过今后的不断努力和实践，我能够在保险理赔领域取得更好的成绩。



## 保险理赔心得体会总结篇五

怀着空杯的心态，4月16日，我有幸参加了保险股份有限公司为期两天的新人班岗前培训，回首培训过程中经历的点点滴滴，感慨颇多。

下面我从以下四点浅谈一下我的个人心得体会。

第一天上午的培训，是银保的老总和合规的老总授课。授课中，老总以他一贯的激情四射的风格紧紧吸引了大家。从他的讲述中，我对公司历史有了深入的了解：公司目前正处于高速发展阶段，是保险行业中第三兵团的佼佼者？？他还谈到了他自己，在短短十余年时间里，怎样从一名不起眼的保险销售人员做到今天，成为生命人寿银保系统的领军人。他以自己的成长经历，激励在座的每一位学员。他的真诚、坦率、智慧、执着折服了现场的每一个人。

激情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了，老总对目前保险行业的现状和发展趋势进行了深入的分析 and 讲解。从他的讲解中，我们认识到了现在保险行业的发展位置、未来的趋势以及保险销售的基本理念。

正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。成功就是从点滴到点滴的过程。所以，良好点滴的养成对成功是至关重要的。这一点也是我在培训的第二天，老总在讲述公司的企业文化中让我体会到的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。

“做保险就是做事业，我为成功而来，我为理想而来”。从培训班一开始我就把它当作我的座右铭，时刻牢记在心，把端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切！”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使

行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。

课程的第一天我认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望？现在我找到了想要的答案。我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。一个公司请出多位日理万机的高管为新人授课，这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。

人要想实现自我的价值，就要有目标，并且要为之坚持不懈。罗桂友总说，“每个人要在自己的心里洒上健康的种子，不能让消极的心态生根发芽，遇上挫折、阻力也要坚持不懈，让目标积极、健康的茁壮成长。”老总们用亲身经历的事实告诉我们他们是如何自强不息的走在自己的创业路上，靠得就是这种历经千辛万苦、走遍千山万水、想遍千方百计、说尽千言万语的精神。努力找出什么是自己想要的，才能知道哪里是自己的天堂。

时刻把人生的目标谨记于心，每天都要朝着目标前进。确定目标，马上行动。不要总是把今天的事情推到明天。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。世人若被明日累，春去秋来老将至。”时间是平等的。没有等级之分，但它在每个人手里的价值则是有所不同的，确定明确的目标，要有效的管理时间，让心态始终处于积极的状态。

培训也已近尾声，但公司的培训给我带来的体会却是无穷无尽的，以前我一直认为做保险是最让人看不起职业，但是培训让我彻底摈弃了对保险的偏见。只要给予客户专业的理财服务，提供他们真正需要的产品，那我们就一定能够得到人们的尊重。

虽然培训仅仅两天，但却让我迸发出了一种对事业的激情。

我不希望自己只是一个过一天算一天的人，虽然我成不了李嘉诚，但我愿意做一个有个性、有想法、有追求的年轻人！我希望在公司这个平台上实现我的梦想。感谢公司给了我机会，我将用行动证明给“公司”看，“公司”没有选错人，同样我也没有选错公司。