

# 最新查勘理赔心得体会 保险理赔工作心得体会保险理赔工作个人总结(汇总5篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

## 查勘理赔心得体会篇一

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。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。

## 查勘理赔心得体会篇二

1、计划落实早、措施实2004年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及20xx年全年保费收入状况进行综合分析，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状况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分思考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。

三是已失业务不放弃。

我们不仅仅对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，由经办人带给确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和推荐，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构成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些状况，我们充分动员，统一思想，上下构成合力，迎难而上。做到职责到人，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。

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向、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，我司用心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，不仅仅使、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，向中小企业带给保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让、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、信赖和帮忙的，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推荐，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，对所有中小业务务必亲自上门拜访，对所有新保客户务必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，只要客户需要务必随叫随到，带给各方面服务。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，加大市场占有率根据xx当前阶段的保源状况，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、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。

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，用心配合开展了首季度“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、职责险、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。个性是在年末开展的“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状况，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，为客户带给力所能及的方便。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，用心参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；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；四是用心做好防灾防损工作。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，用心会同相关业务部门对预案执行状况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的潜力。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忙整改隐患，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，提高公司效益水平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取性承保。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，个性是遇到洪涝灾害、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向以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室明白一旦提前续保，当年不仅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。

## 查勘理赔心得体会篇三

保险理赔是之在保险期内发生事故而索要的赔偿，作为保险公司，应当怎么写保险理赔工作心得体会呢?下面小编精心整理的相关范文，欢迎大家学习和参阅。

人保财险公司非车险部个人工作总结在回顾这半年工作之前，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××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××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。

在××支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外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，意外险部经理卓健雄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。

转眼间三个月过去了，××年10月1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李继雄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。并且得到李继雄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，李经理的严肃指导，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。

经过这半年的学习后，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。

在全球保险业务中，汽车保险具有举足轻重的地位。近年来，我国已经开始进入汽车时代，汽车保险业务经营的好坏，不仅事关保险公司自身的经济效益和发展，也影响到保险职能作用的发挥及社会效益的实现，对保障社会稳定和人民的安居乐业发挥着积极的作用。如何借鉴国际上成熟保险市场汽车保险理赔服务的先进经验来改进我国传统的汽车保险理赔服务模式，提高工作效率，降低服务成本，已成为摆在我国汽车保险从业人员面前亟待解决的问题。

## 一、国际成熟保险市场汽车保险理赔服务的模式及特点

### (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、品牌效应等诸多方面，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

1. 提高查勘调度的合理性和时效性。美国第四大车险经营公司progressive公司，采用gps定位技术确定查勘人员位置，通过智能排班系统，查勘人员在很短时间内被派到出险现场，另外，通过电脑网络，查询修理厂的排班情况，及时为客户提供送修服务。

2. 提高查勘定损的准确性。德国安联集团一直使用 audatex 系统(现属于美国adp公司)，近期还使用 glassmatix估损系统，保证了车险理赔的规范、透明 3. 提高接报案的及时性和方便性。日本安田火灾海上保险公司在车险理赔中使用24小时工作的事故受理报告系统，该系统与全国各地的14个理赔中心及全国252个理赔终端的远程计算机系统对应，客户从任何理赔终端都能得到保险公司的处理结果，并在7日内得到赔款。

4. 提高查勘定损效率。在我国的台湾地区，车险理赔已经开始启用远程定损系统，通过因特网传送，实现保险公司定损员既可以当场定损，又可以进行网上远程定损，客户和修理厂还可以上网查询定损结果和配件价格、甚至购买配件等功能。

## (三) 提供多样化服务环节方面的合作

为客户提供全方位、多层次的服务是现代车险理赔的一大特点，其中，衍生服务已成为竞争的主要手段。在这方面做得最好的当属美国。作为全球最大的保险市场，美国保险公司



与银行、电信、医院、警署、维修厂、玻璃店、救援公司、急救中心等外部机构的合作非常普遍。自上世纪90年代初开始，美国还出现了一种专门为汽车保险公司做损余处理的公司。大量专业机构的存在不仅提高了保险业的总体水平，而且促进了保险保障质量的提高和保险服务成本的降低。

## 二、当前我国保险市场汽车理赔服务的模式及其利弊分析

车险是我国国内保险市场上规模最大的单险种业务，是我国财产保险业务的骨干险种。其业务量占财产保险的一半以上。20xx年，全国产险保费收入达892.4亿元，有544.6亿元来自车险。20xx年，我国产险公司中，车险已决赔案件数高达766万多起，赔付率高达60.87%，车险查勘、理算工程量大、成本高。在我国目前保险市场手续费高、费用率高、资金利用率低的状况下，车险在20xx年的经营中已出现了全行业亏损的严峻局面。有效地改变目前我国的车险理赔服务模式，挤压理赔水分，降低理赔服务成本，已成为改变目前我国车险经营亏损局面的重大课题之一。

### (一) 我国的理赔服务模式

1. 各自建立自己的服务热线，对被保险人实行全天候、全方位的服务，通过热线接受报案。
2. 各自建立自己的查勘队伍，自身配备齐全的查勘车辆和相应设备，接受自身客户服务中心的调度和现场查勘定损。
3. 各自建立自己的车辆零配件报价中心，针对车险赔付项目所占比重高，对车险赔付率和经营利润影响大，同时又是最容易产生暴利的零配件赔款，各家保险公司都非常重视，组织专人从事汽车配件价格的收集、报价和核价工作。
4. 查勘定损的某个环节或服务辐射不到的某个领域才交由公估公司、物价部门、修理厂、调查公司等外部机构去完成。

## (二) 目前我国汽车保险理赔服务模式的利弊分析

(1) 资金投入大、工作效率低、经济效益差。对于保险公司自身来说，从展业到承保，从定损到核赔，每个环节都抓在手里，大而全的模式造成效率低下。庞大的理赔队伍，加上查勘车辆、设备的相应配置，大量的人力、物力处理烦琐的估损理赔事务，导致其内部管理和经营核算的经济效益差，还常常出现业务人员查勘看不过来、估损定不过来、材料交不过来的不正常现象。这种资源配置的不合理性与我国保险公司要做大做强、参与国际竞争，培养核心竞争力、走专业化经营道路的要求相比，是不相适应的。

(2) 理赔业务透明度差，有失公正。汽车保险的定损理赔不同于其他社会生产项目，其涉及的利益面广、专业性强，理算类别多，这就要求理赔业务公开、透明。保险公司自己定损，就好比保险公司既做“运动员”，又当“裁判员”，这对于被保险人来说，意味着定损结果违背了公正的基本原则和要求。对于这种矛盾，即使保险公司的定损结论是合理的，也往往难以令被保险人信服，导致了理赔工作中易产生纠纷。尤其是在信息不对称的市场中，这种弊端就愈加突出。

2. 物价评估。即公安交通管理部门委托物价部门强制定损。这种方式用得比较少，因为保险双方当事人都不认可、不欢迎。中国保监会也曾发文予以抵制。

(1) 可以减少理赔纠纷。由没有利益关系的公估人负责查勘、定损工作，能够更好地体现保险合同公平的特点，使理赔过程公开、透明，避免了可能出现的争议和纠纷，防止以权谋私。

(2) 完善了保险市场结构。由专业公司负责查勘、定损工作，能够更好地体现社会分工的专业化，同时可以促进保险公估业的发展，进一步完善保险市场结构。

(3)可以促进保险公司优化内部结构,节省大量的人力、物力、财力。由于保险公司是按实际发生的检验工作量向公估公司支付检验费用的,因此能更如实反映经营的真实情况,避免保险公司配备固定的检验人员和相关设备可能产生的不必要的费用开支和增加的固定经营成本。

理赔理算岗位是一个工作十分较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。这是一项十分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。并且在透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。

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潜力,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、有独立潜力、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。

## 查勘理赔心得体会篇四

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，得到大家的帮忙实在是太多，此刻我将本年度的工作状况汇报一下：

理赔理算岗位是一个工作十分较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。是这是一项十分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2000余件已决赔案。并且在透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：通知客户需要超多时间，在告诉客户一共赔付多少的状况下，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潜力，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、有独立潜力、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。

## 查勘理赔心得体会篇五

### 1、必须加强思想道德建设

作为一名合格的党员，首先政治思想素质要好，要以高标准严格要求自己，思想上始终与中央保持一致，在生活中要成为高尚道德的主体。首先，在个人要求方面，党员要模范执行党的路线、方针和政策，特别是“xx大”以来，党的路线、方针和政策是根据当前的任务和国家发展的客观要求提出的，是为了促进生产力发展、建设强大的社会主义国家、实现中华民族的伟大复兴而制订的，党员作为社会中的一员，理所当然应该带头执行，这本身就是有示范道德的意义。在执行党的现行政策时，同样会遇到利益分配不均、照顾弱者、必要的牺牲、制度不健全等一系列的问题，在出现这样问题的时候，共产党员就应该充分发扬风格，吃苦在前、无私奉献、

先人后己，只有这样，才能使新形势下党的各项改革和工作制度落到实处，才能充分体现党员的先进性和高尚的道德情操。其次，在道德教育方面，党员既要讲党性，又要讲良心。不能把自己的道德观念等同于普通群众，要树立正确的是非观、正义观和社会责任感，要成为社会正能量的实践者和传递者，在对党员进行道德教育的同时，要进行正确的引导，要使党员以最纯洁的心灵支配自己的道德行为，要在群众心目中树立起既高大、有亲近的道德形象。

## 2、注重学习，提高文化素质

衡量和判断一个党员是先进还是落后，其掌握科学文化知识的程度是一个很重要的标准。作为一名农业工作者，只有掌握了过硬的农业知识和技术，才能得到广大农民的信任和支持，才能帮助和引导地方农业向着健康、可持续发展的方向发展。党员更应该在推动社会生产力发展中发挥重要作用，只有自觉地反映社会生产力特别是先进生产力的发展要求，才能顺应社会发展的一般规律，才能始终站在历史发展的最前列，在代表最广大群众根本利益的同时，努力使自己成为社会最先进的部分。

## 3、全心全意为人民服务、拒腐防变

作为一名合格的共产党员，必须牢固树立全心全意为人民服务的理念，我们的国家，领导是人民的公仆，因此，当官就是为人民服务的岗位，就像教师就是教育、培养人才，医生就是给人治病一样。想发财，就不要做国家工职人员、就不要当官，想做官就不要想发财。在其位，就要谋其政，要树立为民不遗余力的理念，始终牢记“情为民所系、权为民所用、利为民所谋”的执政理念，“为官一任、造福一方”，要关心群众的疾苦、倾听群众的心声，只要人民群众有需要、有诉求，党员干部都要带头去解决实际问题，而不是“事不关己、高高挂起”。人民选择了我们，我们就要对人民的事情负责。

共产党员必须全心全意为人民服务。指出：“我们党来自于人民、植根于人民、服务于人民，建设有中国特色社会主义的全部工作的出发点和落脚点，”要形成办事不图回报的观念，为民办事是我们的本职，个人不应该指望得到什么回报和奖励，为老百姓办事，只要合乎条件，不违背原则，我们都要给予方便。党的“xx大”更注重民生建设，因此我们要紧跟中央的脚步，深刻理解中央对于改善民生的重要指使精神和时代内涵。1月24日市农委举办的“预防职务犯罪专题讲座”，对目前的职务犯罪形式特别是农业工作中的职务犯罪方式进行了生动的阐述，使我清醒地意识到，原来职务犯罪就在我们身边。根据我们农委近年来出现的职务犯罪情形，事实证明：为群众办事不能有私心，有了私心，就没有了清醒的头脑，就不能做到公事公办，而一旦有了私心，办事就不能理直气壮，同时也就失去了人民群众对你的信任。因此，我们必须算好“政治、自由、家庭、健康”人生“四笔帐”，把好“点、卡、节、情、谢”五个关口。“工作是一种社会责任，该怎么办就怎么办”。

通过党员冬训工作的进一步开展，使自己更加认识到了自身的不足，经过学习，从而提高了政治思想素质和能力水平。作为一名党员，在今后的工作、学习中，我将更加注重品行，争做工作、学习的表率，树立党员良好形象，全心全意服务于我市现代农业工作。