

# 2023年车险理赔岗位人员任职要求 车险 理赔顾问述职报告(优秀9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

## 车险理赔岗位人员任职要求篇一

尊敬的领导：

您好！

多年来，本人始终坚持认认真真学习，踏踏实实干事，清清白白为人，在上级领导和同志们的关心、支持、帮助下，我认真履行职责，坚持原则，依法行政，无私奉献，完成了各项工作任务。现对20xx年德、能、勤、廉等方面作如下报告：

理论学习是工作人员的立身之本，成事之基。近年来，我一直将理论学习作为自身的重要任务，自觉做到勤学多想，努力增强自身的业务能力，提高思想政治素质，牢固树立正确的价值观。并且在思想上、政治上、业务上不断地完善自己，更新自己，使自己真正为社会保险事业的进一步发展尽职尽责。

自己在目前的工作岗位上经过不断学习、不断积累，具备了比较丰富的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过多年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，在日常的各项工作中，没出现过错。

第一，在稽核参保单位申报社会保险缴费人数、缴费基数工作中，我能做到仔细查看被稽核单位的劳动工资报表、财务报表、账簿、会计凭证等与社会保险有关的资料，并根据资料中反映的实有人数、实际发放工资总额等数据，严格按有关口径界定应缴费基数，缴费人数。全年实地稽核人数全面完成了年度工作任务，确保了社会保险费的应收尽收，应保尽保。

第二，在会同养老待遇审核中心进行的企业遗属补助调查工作中，我能对每一位被调查人仔细询问有关情况，如实做好记载，对不符合享受待遇的对象坚决不予认可，从源头上杜绝了冒领情况的发生。

第三，在反欺诈冒领社会保险基金工作中针对险种和举报内容逐个核实事件的真实性，克服“人情关”，堵塞了社会保险基金的漏洞，今年根据《劳动法》等的规定共查处不应参保人员4人，追回医疗保险基金1万余元；查处冒领养老保险4人，追回养老保险基金4万余元；查处两家医保定点医院，勒令其整改到位。

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。我能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，对工作中遇到的难题，总是想方设法、竭尽所能予以解决，始终能够任劳任怨，尽职尽责。我能够认真遵守局处制定的各项规章制度，努力提高工作效率和工作质量，服务基层、服务发展、让群众满意，保证了工作的正常开展，没有无故迟到、早退的现象，始终坚守在工作岗位上，我始终认为，一个人苦点累点没有关系，人生的价值在于奋斗、在于创造、在于奉献。我必须以勤奋的理念去实现人生的价值，促进企业的发展、社会的和谐。无论在何地工作，我都本着对事业高度负责的态度，坚持任劳任怨，刻苦钻研，与时俱进，开拓创新，各项工作均取得优异成绩。我多年被年终考评为优秀等次、先进个人和局嘉奖。

时时处处从严要求自己。在本职工作岗位上，能维护大局，注重团结，以诚待人。平时工作中任劳任怨，扎实细致，让自己做一个公正的保险人，为客户提供实质性的服务！

当然，工作中也有一些不足和问题。诸如学习还欠深入，知识不够全面；有时工作标准不够高，要求不够严，只求过得去，不求过得硬，缺乏创新意识。等等。这些问题和不足，我决心在今后的工作中认真克服，努力改进。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 车险理赔岗位人员任职要求篇二

尊敬的领导：

您好！

多年的工作体会让我感悟到团队的绩效是我的镜子；领导的肯定是我能力的体现；伙伴的认可是我付出后的结晶；我也一直以高标准来要求自己，激励自己，来权衡工作的好坏。对照职责要求和工作目标，总结一年来的工作，充分得到各级主管的肯定和业务伙伴的赞许，充满无限的欣慰，但也带有些许的遗憾。为了能使明年的工作有一个新的发展、新的突破，现将我本人一年来的德、能、勤、绩情况述职如下：

### 1、以专业的技能带动团队业绩

入司七年来，我个人每年业绩在万元左右，不仅有着丰富的

市场实战经验，还能在熟练运作的同时引导团队的销售与发展方向；不仅能够根据团队的出勤率、举绩率、件均保费、人均保费等各项经营指标进行分析与计划，还能策划、实施推动、追踪及跟进达成；不仅能做到对团队的发展状况全盘掌握，还能及时作出参考性的建议。

根据年初各网点制定的目标，进行阶段性的分析和追踪，湖田万目标目前已完成万，西村万目标目前已完成万，新田万目标目前完成万，神舟部城区万目标，目前完成万。我明白这份成绩单对公司来说，并不是满分，但是却凝聚了无数的心血。明年，不管业绩和人力，都将设定一个更高的目标，有聪明睿智善于管理的总经理室支持，我们将会信心百倍。

## 2、加强增员甄选，扩展增员渠道。

为了不脱离增员市场，了解一线伙伴的心声，也为了平时讲增员时能够以经验相传，我一直都有增员的习惯，有了曾经当主管的经验，就能更好的抓好增员工作。能够充分利用基本法的助推力增强主管的发展意愿，同时从队伍中发现和支持部分有发展意愿的人员进行重点帮扶和督导。十月份以来，目前留存的新员中，有人转正，人破零，人未破零。新增人员业绩总和近万元。新田网点今年万业绩大多数是由新员达成。基于湖田网点人少业绩高的情况，原则是“保高手增新员”，我将于本月的下旬，带领伙伴增员，为明年的发展打下人力基础。

## 3、及时搞好阶段性的业务培训

自从去年我当了一年新员培训班班主任后，我已经慢慢摸索出一套行之有效的培训思路，再加上业余时间下载资料比较方便，我不断的把先进的理念和优秀的专题课件以及激励性视频文件运用到早会上、农网例会中，以及工作中，让大家能够享受到更丰富的精神食粮，也进而提高了自己各方面的能力。我所督导的团队，可学习借鉴的资料是最丰富的，只

要肯去实践，一定能有效提升销售能力。为了让业务人员充分掌握销售技巧，我利用晚上时间在家编制增员话术、销售话术、险种话术发放给业务员，并在例会上进行角色训练；并编辑整理各个分红险种的利益演示表进行发放，在例会上进行险种讲解人人通关，让伙伴们在原来的基础上进一步掌握了实践技巧。

#### 4、改进例会质量，提高拜访品质

我始终把例会作为营销经营和管理的重点来抓，不断提高例会质量。充分发挥例会的导向作用，对各种事项集中宣达，对统一思想树立积极向上的团队氛围起到至关重要的作用。为了提升伙伴们的拜访量，有关活动量方面的专题真可谓是层出不穷。增员的专题也是花样百出，最后发现：小故事蕴含大道理更适合他们的口味。我不断的在故事方面推陈出新，在专题中进行讲授，在业务推动中进行引用，不仅调动了例会气氛，也通过对故事的深思来感悟营销的道理。当团队业绩低迷时，我能及时找出症结所在，并及时解决问题。在11月25号时，新田业绩只有元，面对万元的目标，伙伴们都已失去信心，为了通过产说会大幅提升业绩，必须提升大家的拜访量，苦思冥想之下，设计了一张独特的“业务员调查表”在例会上进行使用，分析之后，找出大家做好保险的优势和做不好保险的劣势进行激励和专题讲解，业务员幡然醒悟，通过蹲点四天全体努力，胜利达成万的业绩。从九月份以来，新领导的越强管理下，我们借力推动和追踪，我所督导的四个点基本完成任务，虽然本人的业绩在这期间有所下降，但是看到伙伴赚了钱，我也由衷的高兴。

#### 5、做好良好沟通电话追踪工作

追踪工作一方面体现在在每次早、例会结束后，我都会找两三个业务伙伴进行辅导和沟通，辅导内容包括帮助业务员诊断，分析目前状况，确定冲刺目标，并进行定时的业绩追踪，从心理上加强他们对保险业的从业信心。从沟通中及时疏导与消除

矛盾和心理障碍。当业务员的思想意图和公司领导管理意图有所冲突时，能站在公司层面去做好业务员的思想工作。当生产力下降、例会出勤状况不好、团队的行为异常、消极思想蔓延时，我会主动寻找原因并做出对策解决问题，不能解决的我会寻求上级领导的帮忙。除了当面沟通，另一方面体现在电话追踪上，从每天的电话追踪中了解业务伙伴生活状态和拜访情况，告诉他们如何才能达到基本法考核、如何才能达到更高奖励。

我虽然一年如一日的敬岗爱业、任劳任怨、主动积极的付出努力，取得了一定的成绩，但是总结我个人的`工作，离上级的`要求和公司发展还有一定差距，主要表现在以下三点：

1、队伍老化问题一直没有得到根本解决，团队通过缘故增员方式增到的新人往往和团队成员的年龄相仿，缺乏激情。而年龄较轻的成员因为与团队氛围不协调难以保证有效留存。

2、由于我做事比较主动积极，个人精力有限，没有完全做到“授人以鱼不如授人以渔”，致使主管追踪老员辅导新员能力有限，我一人又心有余而力不足，导致新、老员脱落的情况时有发生。在此也借这机会，向公司领导提个建议：以后要加强主管的培训，让中流砥柱的主管层发挥最大的潜能，团队的发展将更上一层楼。

3、对下沟通不错，对上缺乏交流，导致有时工作脱节，思想意图和领导意图不能得到统一。

针对以上存在的问题，在明年的工作中我将努力做到“三个加强”：

一是加强职场训练，力求把工作做得更好、更细，进一步增强业务员增员销售各方面技能，形成常态增员的工作习惯，努力使团队年轻化专业化职业化。

二是加强组织协调，发挥好各个岗位的积极性和创造性，形成合力干工作、求发展；

三是加强各层级之间的沟通，使自己的工作目标和公司目标一致。

身先才能率人，律己才能服人，量宽才能容人，散财得以聚人，关爱足以得人。我深知：只有不断进步才是我的出路。我明年一定要在今年的基础上做得更好，不仅要做好主管需要的参谋，也要做好业务员需要的导师，还要做好团队需要的政委，不断的提升自己，不遗余力的出色完成公司下达的各项任务，为团队的辉煌写下华丽的篇章！

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 车险理赔岗位人员任职要求篇三

大家好！

首先感谢大家来参与我们这一次会议。之前几位经理的报告都说的非常好，我感受到了他们作为管理人员的艰辛和工作的认真程度，现在到我开始报告了。我的报告就是我们部门的工作，即公司业务部进来的工作情况。

我与xx20xx年6月任个人业务部经理，两年来，再省公司党委、总经理室得正确领导下，再机关各处室、市分公司得大力支持下，较好地完成了各项工作任务。再业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来作得主要工

作作简要总结，不妥之处请批评指正：

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。由与保险市场竞争得日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量得业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性得文章六篇，分别再总省公司不同刊物上使用，起到了一定得导向作用。

我想作为业务部门得主要负责人，抓业务发展是我得中心工作，任何时候都不能有丝毫得放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力增加得关键。两年来坚持不失信与人得诚信原则，每一项活动结束后，即时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中得承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别得，我们连续开单零几日就是看看省公司得人讲话算不算话。”再一次巡回报告会上曾经承诺凡是再本月能够连续开单零天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信得重要性和因此产生得强大能量，基与这一点，两年来再这一方面坚持作到了讲到作到，决不失信得人，也正因为如此，再四万名业务员当中建立了很不错得信誉，形成比较强劲得凝聚力和向心力。

2、科学计划。两年来业务发展计划都是再大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委得指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

3、作好推动。业务计划能否落实，关键再推动。两年来先后组织实施了八个重大得业务推动活动，都达到了很不错得业务推动效果□20xx年5至5月，由与分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资得影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，

以具有本省特点得产品讲明会为突破口，掀起了分红险销售得高潮。

队伍管理工作是个人业务工作得又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来再队伍管理问题上煞费了心思□20xx年得队伍是再前几年业务规模急速扩张时建立起来得，由与人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员得业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定得状况。当时感到有千斤压力，面对现状作了以下几个方面得工作：

1、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上得业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般得身份和亲情对待业务员，最广泛地向他门传承公司得文化、观念和发展前景，结下了深厚得友谊，树立了很不错得公司形象。这一切也再队伍管理中也起到了零分重要得作用。

2、全面明白情况。到任得第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数零天得调查研究基本摸清了影响队伍稳定得六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

3、对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存再得不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队得管理走上制度化□20xx年6月，根据市地得工作情况和全系统一年多得思想和制度得准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行得“基本法”，到20xx年底全拾基本法”达到了相对得统一，为实施新得“基本法”打下了坚实得基矗同时就业务员得相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，再业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种

得上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

## 车险理赔岗位人员任职要求篇四

尊敬的领导：

您好！

今年是公司实施“二次创业”三步走发展战略和“十二五”规划承上启下的重要一年，是攻坚克难、乘势而上的关键一年，发展提速、服务客户是今年工作的重点。围绕今年重点工作，业管部认真计划，重点落实，积极主动加强前端服务，开展业务管理和承保管理工作创新，对公司科学发展提供有力支撑。

### 上半年经营情况分析

1□xx年初，根据分公司及总经理室的相关要求，我公司对4s店渠道业务进行了规范的管理，重新梳理了对4s渠道店业务签单规范，同时，在特别约定中均注明4s店名称、联系电话及指定受益人，既加快了我公司后期理赔质量也方便了顾客；为进一步客观全面的了解当地保险市场运营状况，及时掌握运营主体市场销售费用的配置及发展动向。

7、为更好实现承保档案管理工作的统一化、规范化、标准化，我公司年初特制定了《□xx联合财产保险股份有限公司xx中支承保业务档案管理办法》。

### 1□xx亮剑开门红劳动竞赛完成情况

我公司在分公司举行的“xx亮剑开门红”活动中，顺利完成分公司下达的任务目标，以万元的成绩勇夺“xx亮剑开门红”第二名。

我公司承保单证及承保档案管理一直以来都得到分公司各级领导的认可，公司设立单证管理岗，专人专管；对单证库存、发放、盘存、回收、登记严格按照要求操作。二季度公司经理室安排了对所属机构和各签单点有价单证的领用、发放、系统及实物使用、核销等情况进行了为期4天的检查。通过开展自查工作发现不足，及时整改；查漏补缺；同时业管部协助计财部已对各展业机构作出工作安排，要对照自己存在的'问题和不足进行再自查、再梳理、再整改；月底中支又进行一次彻底复查，对于整改不及时、不到位的单位进行了通报批评。

登记，明确记录借阅时间、借阅人、归还时间、档案归还状态，是否完好无损等要素。为加强保险业务有价单证的管理，规范有价单证管理流程，完善内控机制，严把承保档案规范管理等方面工作提供有力保障。

（略）

## 1、车险业务方面

为迎接“xx年二次财险自律检查工作”，确保检查工作顺利进行，我公司调取了业务清单，对车船税信息、影像补传情况、承保信息录入错误批改情况进行了逐单排查；针对非营业客车交强险自动核保业务自查文件要求，对其五月份非营业客车业务进行了复检，对六月份非营客车业务进行了逐笔核查。

## 2、电销业务方面

为了提高电销业务质量，加强电销风险死角排查，我公司针对《关于展开电销车险业务自查自纠工作的通知》文件进行了电销业务跟踪排查，对电销业务中承保资料、影像上传、费率规章、费用问题、投保单签章问题进行了逐笔排查，并且针对保监会“三个文件”要求对承保序列人员进行了文件宣导、学习。

### 3、非车险业务方面

近期我公司对上半年承保的非车险业务进行了“系统内查风险，实物中查漏洞”的工作方法，对非车险业务投保单签章、资料手续、影像上传等问题进行了检查。并根据情况对个别承保财产险的单位和企业的进行了防灾、防损讲解，疏导在企业正常生产中可能发生的潜在风险。

#### 下半年承保工作思路

xx中支根据分公司即将在三季度推出的方案，认真研究、分析，并细化分解各项任务目标，并将分公司的激励措施落实到位，制定符合我公司的推动、激励方案，确保三季度工作的有效落实，保证全年工作目标的顺利实现。

根据我公司xx年上半年农险的工作经验，针对今年的农险监管形势和省公司对农险承保的审核要求，我公司梳理出来了一套结合xx中支自身情况的农险操作流程和农险承保管理办法，为推进三季度的农险业务承保工作打下坚实基础。

xx年将根据上级公司的经营指导原则，通过各种措施，实现“做强车险，做专农险、做精人险”的战略目标，实现承保效益的全面提升，实现各展业机构在区域市场上的明确定位，体现区域竞争优势。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 车险理赔岗位人员任职要求篇五

车险理赔有多个不同的渠道，其中通过4s店投保后的车险快速理赔程序算是最简捷的一种，以下，让我们来了解一下车险快速理赔程序,4s店投保之后获得理赔的程序都有哪些。

机动车主在机动车出险首先要做的是打电话报案，并保护好现场，可以私下解决的拍好事故照片——主动去投保的4s店或者等待4s店来拖车——由机动车辆的车主或事故授权人□4s站接待服务人员、保险公司定损员三方共同确定车辆损失——保险公司按照结果出具相关定损报告书，机动车辆进入维修——车主需要提供车辆相关材料和投保材料给4s店——等待车辆维修结束车主即可离开，提供维修服务的被授权4s店直接向保险公司索要维修费用，赔款直接由保险公司汇入4s店铺账户。

一句话流程：先报案再查勘然后三方定损之后维修最后获得理赔。

其中报案需要通知的有：交管部门□4s店和保险公司。

查勘是由保险公司的相关负责人员经行粗略的初步勘察，判断事故是不是真实，事故痕迹是不是与描述相符，事故是否在理赔范围内。

定损需要去有定损资质的4s店或者保险公司的定损地点，并且三方都要在场。

剩下的事情，车主只需要等待车辆修理好就可以离开，只需要4s店单方联系保险公司即可。

是不是很多步骤？

那么，车险的快速理赔过程中需要提供的材料都有哪些呢？在无人员伤亡的情况下，需要准备好1索赔申请书2驾驶证的正副本3车辆行驶证的正副本4有效的交通事故证明5交通事故赔偿调解书6各种相关费用的票据原件7有诉讼时法院的判决书8车主本人身份证等等。

在理赔过程中，机动车辆的车主需要积极配合保险公司的工作流程。

这里需要提醒的事项有两点，第一、有些小型事故，车主会选择私了，但是即使是私了，也务必保存相关照片证据等。

第二、修理必须去有保险公司授权的4s店，自行修理所产生的费用，保险公司时不予理赔的。

车险快速理赔程序须知：报案方式有四种，电话、网页、直接去保险公司、理赔员代理。

报案时间限制：机动车主需要在二十四小时之内通知交通管理部门，四十八小时之内通知保险公司。

过期不予理赔。

最后，发生交通意外不仅仅是理赔的问题，驾驶人本身也存在问题，理赔思路既不能怕麻烦而一味的私了，也不能任何一点小刮擦都找保险公司理赔。

机动车主应该做到，该配合的时候积极配合，该简化的之后就简化处理。

这样才能既保证了自己的车险快速理赔程序通畅，又方便了他人。

**【相关阅读】**

## 保险公司专业人士告诉你车险提前多久续保

中国上上下下，从大城市到小乡镇，经过几十年的发展，在经济上取得了突飞猛进的'进步，人们的生活水平，一天比一天高。

在我们日常生活中，能够得到许多的体现，其中，私家车的剧增，就是一个最明显的表现，这是好的一方面，但是我们不得不承认，任何事情都具有两面性，看似极为火爆的汽车市场也不例外。

那么在这点上，不好的方面也展现出来了，随着车辆的增多，许多交通事故频发，给人和车，都带来了或大或小的伤害。

当然，能注意到开车安全，小心驾驶是最好的。

某些车主因为工作或生活中的一些原因，当汽车到了要续保的时候，车本本人不在保险公司当地，那就没办法去保险公司办理续保了。

在这里，我们要告诉大家的是，截至到现在，已经有很多的保险公司都开通了互联网或电话短信等服务，车主们异地也可以续保了。

比如平安保险公司，就可以利用网络完成，即使你人在广东，而汽车保险是在北京，那么同样可以续保，中途不许车主来回奔波劳苦，既节省了精力，又节省了金钱和时间，目前在全国车主朋友中，都相当受欢迎。

而有些车主就不是上一种情况了，而是根本不记得这么一回事，因为我们知道，车险一般都是按年度来算，这么长的时间，不可能每一个车主在能够在第二年同样的时间就记住需要续保。

所以车主会担心，如果忘记了，那么岂不是会造成很大损失。

但是我们可以承诺给大家，现在你不必再为此发愁了，因为很多保险公司都开通了一项服务，那就是提供续保的提醒功能。

比如平安保险公司，通常会在快到续交时间的四十到五十天之内，就通过短信发送到车主手机的方式，来提醒车主及时续保，以免车主的爱车保险时间都过了还在使用，这时一旦出现任何差错，那么车主的爱车将不受到任何保险赔偿。

有了短信提醒，车主们就不必整天记挂着车险提前多久续保这个问题了。

在这里，也要提醒各位车主，这是一个应该重视的问题，不要觉得车险续保早几天晚几天都一样，有时候事赶事，就是那么巧，当车遇上事故，这个巧事就变成坏事了。

根据许多调查数据显示，基本上有百分之七十的车主都会提前办理续保手续，如果想知道车险提前多久续保，那么就根据自己的具体情况，在每年的到期日前续保即可。

不过也可以提前三个月，以避开高峰。

## 车险理赔岗位人员任职要求篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我于今年7月底加入到云南省诚泰保险公司这个集体中来，在理赔中心从事外勤查勘定损管理工作，在这4个月的时间里，总公司各级领导和客服中心同事们对我的关心与帮助很多，让我能很快融入到个大家庭中，现20xx年即将结束之际，特

将我及我们部门的工作总结如下：

### （一）理赔中心组织架构

目前我司理赔中心的各种组织架构还没有搭建，各岗位职责及业务流程并不清晰和顺畅，所以，理清岗位职责及优化业务流程势在必行。前期在组织中心架构搭建及人员调整之后，9月底，理赔部还组织了全省理赔业务骨干的专项学习，对中心及全省各岗位人员职责及业务流程进行了全面的梳理和整合。然而，理赔中心目前还面临着职责覆盖面较大，全省理赔人员数量、年龄、学历及思想意识不统一等各方面的不利因素，因此在理赔部相关领导带领下，我中心还深入全省各支公司工作一线，对各个支公司理赔负责人及相关理赔人员进行思想对接、强化绩效考核、统一规范我司理赔流程等方式方法，进行宣导和沟通，目前全省理赔人员队伍比较稳定、归属感普遍增强。

### （二）理赔中心重点开展工作

根据公司理赔部的要求，重点开展了以下几项工作：

一、目前昆明市区平均每天受理车险报案量80-90件不等，因此根据昆明地形及公司车险报案量，理赔中心把昆明市区化为东（官渡区）、南（西山区）、西（五华区）、北（盘龙区）4个片区，同时将我司的查勘定损人员分配为4个小组来对应4个片区，每个季度按逆时针方式轮换，每个片区分别设有1个片区负责人，负责管理及协调各个片区的人员和工作。其中昆明市区的除外，还单独设立远程岗，对我司服务网点覆盖不到的出险案件进行受理和跟踪。

二、根据公司出台的查勘车实用管理办法，严格管控查勘车辆的使用，杜绝公车私用，并且每周做不定期的抽查，对非工作期间私自使用查勘车辆的工作人员处于经济罚款和通报批评。

三、根据公司出台的大额案件管理办法，对全省的万元以上的大额案件给予处理意见和后续案件处理重点注意事项。平均每日批复大额案件8件，同时对万元以上的案件进行复勘，复勘率达到80%以上，按照公司出台的查勘定损规范，对全市的查勘理赔人员做全面的培训和要求，从而有效防范道德风险，节约理赔成本。

四、成立每周四的例会，对公司各项管理规定做定期的宣导，检查各个查勘定损员名下的案件滞留情况，对于工作突出的员工给予奖励，反之罚款。对全市的理赔人员做不定期的技能培训和疑义案件的讲解，在提升自己管理能力和专业技能的同时，带动部门人员提高学习，4个月以来，理赔中心通过例会等形式，对理赔服务常抓不懈，使得公司的各项理赔数据及外部客户服务方面都取得了一定的成效。

五、加大对保险骗赔案件的查处力度，我部出台拒赔案件奖励办法，调动全员工作积极性，进一步降低赔付率，增大利润空间，重点加强车险万元以上和疑义案件的调查，随着打假力度的加大，近期的工作取得了明显的成效。截至20xx年12月13日我部门与有关部门密切配合，共查处保险骗赔案件\*\*件，为公司避免经济损失\*\*万余元，有效地维护了我公司的权益，同时对居心不良者也起到了警示的作用。”

### （三）理赔中心具体经营指标达成情况

截止11月末，公司车险满期赔付率为49.03%，结案率为92.3%，平均结案周期从原来的20多天大幅缩短到现在的5.79天，车险未决件数从原来的3000多件减少到现在的1500多件，已超额完成公司下达的考核指标。截至4季度末，理赔工作在全省综合考评中位居前茅。

### （四）加强自我学习及廉洁自律

自到理赔中心工作之后，是领导的指引和同事的帮助推动着

自己不断前行，一路上更加深刻的领悟了“感恩、珍惜、责任”的含义，同时也更加让我明白：生活中，重要的不是凯旋，而是奋斗；重要的不是必须获得胜利，而是奋力拼搏！

在政治上，我始终和公司党委、总经理室保持高度一致。工作中摆脱自己以前在其他公司固有的思维模式，提升自己管理能力和专业技能，工作到位不越位，积极与公司其他成员进行沟通、协作，结合我们诚泰公司的特点扎实推进全市理赔工作。同时在廉洁自律方面对自己提出了更加严格的要求，时刻以高标准警醒自己，将“要严于律己，不谋私利，做到顶得住歪理，耐得住艰苦，抗得住诱惑，管得住小节”作为座右铭。

## 20xx年工作计划

### （1）加强理赔队伍建设

严格执行公司相关规章制度，进一步提高全体理赔工作人员的业务技能，提前一步储备人员，加强理赔人员的监督考核力度，提高理赔人员的工作效率规范理赔人员的言行，杜绝吃、拿、卡、要等有损公司形象利益的行为，要求查勘人员要作到车辆洁净、衣着整洁、言语文明、不卑不亢、耐心细致、服务高效。进一步完善案件快速理赔办法，以坚持主动、迅速、准确、合理的原则下，保证案件处理的简化、便捷、快速，突出我们诚泰的保险特色。

### （2）围绕目标，落实计划，狠抓本职工作

查勘方面：查勘定损岗现场查勘率力争达到90%以上，进一步提高第一现场报案率，加大无现场或二线报案自述案件的核查力度，以减少假骗赔案的发生。定损方面：严格控制市场化的工时费标准，把控车辆零部件的换修标准，做好车险定损质量，挤压车险赔案中的水分，切实做到同一车型，统一报价金额。切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘、

定损工作的监督和把关，确保保车险赔付率明显下降。

(3) 加强现场小额人伤案件的现场查勘

(4) 建立健全维修、救援、配件、报价为主的服务网络，本着互利互惠、控制风险的原则，考核签定合作协议的汽车修理合作单位。

(5) 建议以新的考核办法指导工作，提升人员技能，突出理赔人员个人特色。

以比、学、赶、帮、超为口号，提升岗位人员业务技能水平，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，切实加大小额案件快速结案的推行力度，加快大额案件在各环节的流转速度，提高了保险理赔服务的质量。

(6) 全面加强公估公司的合作力度，签订具有全国性服务网络的公估公司，已弥补我司覆盖不到位的地点。

(7) 加大理赔服务硬件投入力度，为客户提供优质、快捷的理赔服务。

(8) 继续加大防范保险欺诈，做好疑难赔案调查处理工作，切实做到“不惜赔、不滥赔”。

(9) 规范未决赔案管理，严格执行理赔部未决赔案管理的各项规定，规范未决赔案的处理原则和操作流程，提高未决赔案的估损准确性，尽量杜绝未决赔案零估损情况的发生，做到未决清理常态化。

(10) 加强对保险理赔工作的管控与监督及信息反馈。在理赔环节中发现问题及时向承保部门反馈，以促进公司承保风险控制，监督承保制度的执行，从源头上遏制赔付率的上升势头，协调好业务发展和理赔管控的关系。

综合上述意见我中心将面向我司各部门及下设各支公司服务网点收集在我部门从事保险理赔服务、管理过程中发现的问题及指导性的意见和建议，并对有帮助性的意见和建议予以采纳，进而对保险理赔服务、管理工作进行整改，全面提高保险理赔服务、管理质量与效率。在接下来的时间里，我中心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，提升我司的社会美誉度，树立诚泰保险品牌，展示诚泰保险的服务优势，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。

理赔中心：李军

20xx年12月13日

## 车险理赔岗位人员任职要求篇七

尊敬的领导：

您好！

我于20xx年x月任个人业务部经理一年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就一年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

一年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动

学书记的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，一年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章x篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，一年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、科学计划□“xx杯”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入x个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

2、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。一年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞费了心思□20xx年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行九次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。当

时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：

1、全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

2、对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。20xx年x月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到20xx年底全省“基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基础。同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在20xx年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

4、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身

份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训x多人、讲师x余人、高级主管x人、中级主管x人、销售精英近千人。

一年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是20xx年8月，我省第一期以自己的力量教学，为期x天有x人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近x余人。二是主管培训。一年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师x人、省聘见习讲师x人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的. 管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。二、信息通报工作。自20xx年x月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于20xx年x月召开第一次年会；成立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌；建立了代理人“爱心社”，使代理人有了

自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是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。五是推行“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。新基本法的试点工作的成功，为我省贯彻20xx版，为代理人管理走向正规化、科学化打下坚实基础，开好了两个大会。一是20xx年的“双过半”和今年x月份首届高峰会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。两会的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升，抓好了部室建设，综合素质日渐提高，尽力使部室人员有能力驾驭日益激烈的竞争形势。目前全处同志团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

总之，一年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是总经理室和机关各处室，没有他们的支持就不可能有这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全处同志对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之一年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等，请大家多批评。另一方面我自己也要不断的加以改进。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，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层面。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 车险理赔岗位人员任职要求篇八

发生保险事故后，请您拨打保险公司客服电话，保险公司客服人员会告诉您理赔所需要的单证，并进行相应的理赔引导。

### 2、现场勘查

保险公司理赔服务人员接到报案电话后，会立即赶到事故现场，进行事故勘查和处理，和事主商定损失额度和维修方式。同时初步收集理赔相关的证据材料，并提醒您保存理赔所需的单证。若事主因伤在医院治疗，理赔人员将去医院与您沟通协商。

### 3、提交理赔申请

准备好理赔所需要的单证后，可到当地保险公司柜台申请办理理赔。对于当地没有理赔网点或者到柜台申请不方便的用户，部分公司支持将理赔申请材料邮寄至保险公司进行理赔。

### 4、理赔审核

保险公司接收理赔材料后，进行理赔调查及审核。

### 5、理赔决定

审核过后，保险公司会及时作出理赔决定。决定赔付的，将发送赔付通知，并通过银行转账或现金等方式支付保险金。决定不予赔付的，将发送拒赔通知，并退还相应的申请材料。

## 车险理赔岗位人员任职要求篇九

尊敬的领导：

您好！

我的工作是协助主任抓商险，主要负责投保录入、单证管理。20xx年以来，在公司上级部门的正确领导下，在保险社主任的带领下，我较好地完成了各项工作任务。下面就工作情况向各位领导和同事们做如下汇报，不妥之处敬请批评指正。

为了完成保费任务，在工作中我和同事们经常加班加点，尤其学生平安保险录入期间，由于入保的学生多，时间紧，我们起早贪黑，废寝忘食，几乎每天都要加班到十点以后。我和同事们任劳任怨，毫无怨言，我们的共同心愿就是希望我们的公司越来越好。由于我和大家认真主动的工作。20xx年，我们顺利完成了公司商险的各项保费任务共xx万元，其中：机动车商业险xx元、交强险xx元等。20xx年上半年，我们也已完成全年保费的xx%。力争年底全面完成公司商险的各项保费任务。

为了适应当前工作的需要，我时刻把学习放在第一位，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。同时认真钻研保险业务知识，精益求精，全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平，特别是增强保险方面的知识，努力做一个真正的保险人。于此同时，也积极贯彻总公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效。

通过学习，我在日常管理中能够认真严格的按照上级公司的《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，在业务台帐专项检查、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较好的成绩。

除了投保录入工作，我还负责单证管理。在单证管理上严格按照总公司单证管理办法执行，保证单证安全，防范风险，规范使用，仔细认真做好各个细节环节的整理工作。在工作

中严格按照规章制度操作，坚决杜绝违章、违规现象的发生。

作为一个出单员，每天摆在面前的总是那平平凡凡的保险单，看起来工作是枯燥无味，但我深知，每一笔录入，每一次出单，都和保险社全年任务的完成、公司的形象紧紧地联系在一起。每出一份保单，要填xx多个空，稍不注意就容易填错。比如有时候容易把车架号和发动机号看错，有时候容易把起保日期搞错，有时候容易把客户的身份证号码填错……因为每天来的客户情况各不相同，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户只有是几个人而已，相对录单就没有那么繁忙和混乱。但如果遇到一天的客户流量很大，就会让自己手忙脚乱，为了保证每一笔录入的准确性，我每时每刻都在提醒自己要认真负责，工作的认真使我每次都能顺利的完成保单录入，没有失误，这个让我感到很欣慰。同时我在一定程度上加大对原有客户的重视程度，掌握续保业务的分布情况，提前做好续保准备工作，争取早联系、早沟通、早签单，尽量避免因疏忽和时间延误而造成业务损失。以诚实守信、主动热情、服务周到面对每一位客户。

一年来，我凭着对工作的热爱，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，但还有很多不足。首先我还应继续加强内控制度的学习，远离合规风险；其次在工作上要向先进的保险社学习，加强内业整理。

在下半年的工作中，我将和同事们共同努力完成上级领导交办的各项工作任务，做好日常工作。我会在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。

最后祝愿我们公司在公司领导的带领下、全体员工的共同努力下，再上台阶，再创辉煌。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日