

保理行业现状 人保理赔工作总结(实用7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

保理行业现状篇一

一、哪些情况下可以去索赔？

- 1、车撞墙（树木、水泥墩、栏杆、电线杆等物体）。
- 2、别人的车相撞了。
- 3、车撞人。
- 4、车风档玻璃碎裂。
- 5、事故中司机或乘客受伤。
- 6、车自燃。
- 7、车丢失（或被抢）。

二、撞墙事故索赔程序

（一）、报案

- 1、带保险单、行驶证、驾驶证开您的车到保险公司。
- 2、在理赔部填写《车辆出险登记表》《出险通知书》。

（二）、定损

带《车辆出险登记表》找理赔部定损人员以确定修理项目和费用。定损后，会给您一张《定损单》。不要遗漏修理项目；修理费不能定得太低。

（三）、修车

1、把车、《定损单》一起交修理厂。修理厂按《定损单》修车，并给您一张《提车单》作提车证明。

2、车修好后，凭《提车单》支付修理费后提车，并向修理厂索要：《修车发票》《托修单》《施工单》《材料单》（均须盖修理厂公章）。

（四）、开事故证明

若损失不大，可任意找人写一个《第三方证明》；若损失很大，索赔时保险公司有可能向您要交通队或安委会出具的事事故证明。

（五）、递交单证

将《出险通知书》、《定损单》、《修车发票》、《托修单》、《施工单》、《材料单》、《第三方证明》、《赔款结算单》统统交保险公司理赔部。

（六）、领赔款

递交索赔单证后，接到保险公司领赔款通知，带身份证和《车辆出险登记表》领赔款。

三、撞墙索赔所需单证

1、《出险通知书》：保险公司提供，保户填写。车主是单位

的需盖章，是个人则需签字。

2、《托修单》：保险公司提供，修理厂填写并盖章。车主是单位的需盖章，是个人则需签字。

3、《定损单》：保险公司提供并填写，修理厂使用后交回保险公司。

4、《修车发票》：修理厂提供。

5、《施工单》：修理厂提供、填写并盖章。

6、《材料单》：修理厂提供、填写并盖章。

7、《第三方证明》：保险公司提供。车主是单位的需盖章，是个人则需签字。

8、《赔款结算书》：由保险公司提供。车主是单位的需盖章，是个人则需签字。

四、撞车事故索赔程序

（一）、明确责任

若肯定负责任，则向保险公司报案；若肯定不负责任，则不必报案。因为这将决定您明年续保时能不能得到安返。

（二）、报案

1、带保险单、行驶证、驾驶证开您的及对对方的车到您的保险公司。

2、在理赔部填写《车辆出险登记表》、《出险通知书》。

（三）、定损

带《车辆出险登记表》找理赔部定损员以确定修理项目和费用，并给您一张《定损单》。注意：不要遗漏修理项目；修理费不能定得太低。

（四）、修车

1、将车、《定损单》一起交修理厂。修理厂按《定损单》修车，并给您一张《提车单》作提车证明。

2、车修好后，凭《提车单》支付修理费后提车，并向修理厂索要：《修车发票》、《托修单》、《施工单》、《材料单》（均须盖修理厂公章）。

（五）、开事故证明

修完车后，带对方车的修车发票和对方车主一起去交通队结案。结案后，您得到一张《事故证明》（盖交通队公章），并拿回自己被扣证件。

（六）、递交单证

《出险通知书》、《定损单》、《修车发票》、《托修单》、《施工单》、《材料单》、《事故证明》、《赔款结算单》，均交保险公司理赔部。

（七）、领赔款

递交索赔单证后，接到保险公司领赔款通知，带身份证和《车辆出险登记表》领赔款。

五、撞车索赔所需单证

1、《出险通知书》：保险公司提供，保户填写。车主是单位的需盖章，是个人则需签字。

- 2、《托修单》：保险公司提供，修理厂填写并盖章。车主是单位的需盖章，是个人则需签字。
- 3、《定损单》：保险公司提供并填写，修理厂使用后交回保险公司。
- 4、《修车发票》：修理厂提供。
- 5、《施工单》：修理厂提供、填写并盖章。
- 6、《材料单》：修理厂提供、填写并盖章。
- 7、《事故证明》：交通队或安委会提供并盖章。
- 8、《赔款通知书》：保险公司提供。车主是单位的需盖章，是个人则需签字。

六、撞车事故的交通责任区分对索赔的影响

（一）、负全部责任

您要承担自己车和对方车的全部损失，要负责给对方修车。索赔时，把双方的车送到您的保险公司定损、修理。修完车后，拿着对方车的修车发票去交通队结案，还要开出一份事故证明。把事故证明和修车手续送到您的保险公司，等领回赔款。

（二）、负主要责任

您要承担双方车辆损失的之和的大部分（70%或**%）。索赔时，把双方的车送到双方的保险公司定损，然后去您的保险公司指定的修理厂修双方的车。让修理厂把修车手续做成两份，自己一份，交对方车主一份。凡是双方责任（主要、对等、次要）都要由双方保险公司定损，由责任大的一方的保险公司指定修理厂修车。

（三）、负对等责任

您要承担双方车辆损失之和的50%。如果双方没有异议，交通队一般会判各修各的车。索赔时，方法和负主要责任索赔差不多。如果是各修各的车，您可以按负全部责任的方法去索赔，只是最后要把交通队的事故证明交给您的保险公司。

（四）、负次要责任

您承担双方车辆损失之和的小部分（30%或40%）。报案、定损的方法与负主要责任相同。不同的是，您的车将由对方的保险公司指定修理厂修理；还要向对方车主索要一份修车手续连同事故证明一起交给您的保险公司。

（五）、不负责任

您的车和对方车的全部损失由对方承担，交通队也不会扣您的分、罚您的款。您完全不必向保险公司报案，明年续保时，您还可以从保险公司得到10%的`安返。

七、风档玻璃损坏的索赔程序

（一）、报案

- 1、带保险单、行驶证、驾驶证开您的车到保险公司。
- 2、在理赔部填写《车辆出险登记表》、《出险通知书》。

（二）、定损

带《车辆出险登记表》找理赔部定损人员，由他们确定更换风档玻璃的费用。定损后，会给您一张《定损单》，您要注意：修理费不能定得太低，以防更换风档玻璃时不够用。

（三）、换玻璃

1、送车并带上《定损单》，把它和车一起交给修理厂。修理厂会给您一张《提车单》作为提车证明。

2、交费提车。玻璃换好后，凭《提车单》支付修理费后提车。并向修理厂索要下列手续：

a《修车发票》

b《托修单》（均须盖上修理厂公章）。

（四）、开事故证明

撞墙事故属单方责任事故，任意找人写《第三方证明》即可。

（五）、递交单证

《出险通知书》、《定损单》、《修车发票》、《托修单》、《第三方证明》、《赔款通知书》，应统统交给保险公司理赔部。

（六）、领赔款

递交单证后，接到保险公司领赔款通知，带身份证和《车辆出险登记表》领回赔款。

八、风档玻璃索赔所需单证

1、《出险通知书》：保险公司提供，保户填写。车主是单位的需盖章，是个人则需签字。

2、《托修单》：保险公司提供，修理厂填写并盖章。车主是单位的需盖章，是个人则需签字。

3、《定损单》：保险公司提供并填写，修理厂使用后交保险

公司。

4、《修车发票》：修理厂提供。

5、《第三方证明》：任意第三方提供。

6、《赔款通知书》：保险公司提供。车主是单位的需盖章，是个人则需签字。

九、人保车险的理赔流程如下：

1. 拨打报案电话

车辆出现后，车主应立即拨打人保车险报案电话95518或在有条件的情况下通过传真等方式向人保车险报案，人保车险理赔服务人员将向车主询问出险情况，协助安排救助，告知后续理赔处理流程并指导车主拨打报警电话，紧急情况下请车主先拨打报警电话。

2. 事故勘察和损失确认

在车主的协助下，人保车险理赔人员或委托的公估机构、技术鉴定机构、海外代理人到事故现场勘察事故经过，了解涉及的损失情况，查阅和初步收集与事故性质、原因和损失情况等有关的证据和资料，确认事故是否属于保险责任，必要时委托专门的技术鉴定部门或科研机构提供专业技术支持。

人保车险将指导车主填写出险通知书(索赔申请书)，向车主出具索赔须知。与车主共同对保险财产的损失范围、损失数量、损失程度、损失金额等损失内容、涉及的人身伤亡损害赔偿内容、施救和其他相关费用进行确认，确定受损财产的修复方式和费用，必要时委托具备资质的第三方损失鉴定评估机构提供专业技术支持。

3. 提交索赔材料

请根据人保车险书面告知车主的索赔须知内容提交索赔所需的全部材料，人保车险及时对车主提交的索赔材料的真实性和完备性进行审核确认，索赔材料不完整的情况下人保车险将及时通知车主补充提供有关材料，对索赔材料真实性存在疑问的情况下人保车险将及时进行调查核实。

4. 赔款计算和审核

在车主提交的索赔材料真实齐全的情况下，人保车险根据保险合同的约定和相关的法律法规进行保险赔款的准确计算和赔案的内部审核工作，并与车主达成最终的赔偿协议。

5. 领取赔款

人保车险根据与车主商定的赔款支付方式和保险合同的约定向车主支付赔款。补充说明：因第三者对保险标的的损害而造成保险事故的，在人保车险根据保险合同的约定和相关的法律法规向车主支付赔款后请车主签署权益转让书并协助人保车险向第三方进行追偿工作。

保理行业现状篇二

第一条 立法依据

在中国境内投资设立的商业保理企业适用本办法。

第三条 商业保理企业

第八条 设立条件

设立外商投资商业保理企业应符合以下条件：

设立外商投资商业保理企业应按照下列程序办理：

设立外商投资商业保理企业时，申请人应提交下述材料：

- (一) 公司章程及其附件；
- (二) 投资各方的银行资信证明、登记注册证明；
- (三) 投资各方经会计师事务所审计的最近一年的审计报告；

第十二条 备案要求

商业保理企业依法设立后，应按下述要求进行备案：

- (一) 在境内合法设立；
- (二) 公司名称及经营范围含有“商业保理”或“保理”字样；
- (三) 主要股东近三年内没有违法违规记录；
- (四) 拥有2名以上具有5年以上从事保理或相关行业从业经验的高级管理人员；
- (六) 商务主管部门规定的其他条件。

第十三条 备案类型和标准

商业保理企业应在设立之日起45个工作日内向备案机关提交下列材料：

- (一) 商业保理企业备案表(附件1)；
- (二) 《企业法人营业执照》(副本)复印件；
- (三) 组织机构代码证复印件；

(四)税务登记证(副本)复印件;

(五)主要股东(持股5%以上)名单、持股比例,控股股东及其控制的企业名单;

(六)股东承诺函(附件2);

(七)法定代表人、董事、监事、高级管理人员履历表;

(八)公司章程;

(九)主管部门要求的其他文件。

规模商业保理企业、再保理企业应在备案前与商务部“商业保理业务信息系统”完成数据对接。备案时除提交上述材料外,还应向备案机关提交下列材料:

(一)“商业保理业务信息系统”生成的上一月度融资保理业务经营情况表;

(二)合并或者分立;

(三)变更名称、注册地址、企业类型;

(四)变更实缴资本;

(五)变更法定代表人、董事、监事、高级管理人员;

(六)变更出资额占公司资本总额5%以上或者持股占公司股份5%以上的股东;

(七)变更备案类别。

第十七条 备案注销

第十八条基本规则

商业保理企业不得从事下列活动：

- (一) 吸收存款；
- (二) 发放或受托发放贷款；
- (三) 受托投资；

商业保理企业经营保理业务应遵守以下规则：

- (一) 应收账款融资。

商业保理企业应基于以下三类应收账款提供融资：

第三十四条监督检查

保理行业现状篇三

社保，即社会保障，是为了保障社会成员在各个方面得到保障的一种综合性制度。社保涉及到人们生活的各个方面，如医疗、退休、失业和养老等，可以说是一个国家整体生活中不可或缺的一部分。而社保理论，则是针对社保制度所涉及到的各个方面的一系列理论，为社保实践提供了理论支持和指导。在学习社保这门课程时，我对社保理论产生了许多心得体会，本文将就此分享我的观点。

第一段：社保理论的重要性

在学习社保理论的过程中，我深刻认识到社保理论的重要性。社保理论的出现，为社保制度的发展提供了理论基础和政策指导，也为社会发展提供了更好的保障。同时，社保理论指导了社保实践的改革和发展，促进了社会保障事业的进步。

因此，了解社保理论对于提升社保制度和社会保障水平具有重要的意义。

第二段：社保制度与社保理论的互动

社保制度是社会保障的具体实践，而社保理论是对这一实践进行指导的理论体系。社保制度和社保理论是相互依存并相互促进的关系。社保制度的实践需要在社保理论的指导下进行，而社保理论和理论研究的成果也要通过社保制度的实践来得到验证和推广。两者的互动，不断推动了社会保障事业的发展。

第三段：社保理论与人类生活的密切关系

社保理论是针对社会成员的生活而产生的理论，它与人类生活密切相关。社会保障事业的发展可以帮助保障社会成员在医疗、退休、失业和养老等方面的权益，为人们提供更好的社会保障。同时，社保理论也涉及到经济学、政治学、社会学等多个学科，使得社会保障事业得到了多方面的支持和发展。

第四段：社保理论对于解决实际问题的重要性

社保理论不仅能够对社会保障事业的发展进行指导，还能够在实际问题的解决上起到重要的作用。社会保障事业会因为一些因素而出现问题，如养老金不足、医保覆盖范围的不完善等。而对社保理论进行研究和探讨，可以帮助着眼于实际问题，找到相应的解决方案，推进社保制度的进一步发展。

第五段：科学发展观与社保理论

科学发展观是中国特色社会主义理论体系的重要组成部分，也是当代中国发展方向和发展方式的指导思想。科学发展观提倡人本、全面、协调、可持续发展的观念，这与社保理论

所强调的人本理念是相一致的。同时，科学发展观的实践也推动了社保制度的不断完善和发展。

总结

总的来说，学习社保理论是非常有益的。社保理论不仅需要研究其理论指导和指令实践方式，还需要运用信息技术和现代管理技术，调动各方面的精力，共同把社保事业推向前进。当然，在社保实践中，处理问题需要搭配宏观政策和微观技巧，才能够更好地完成社会保障的任务。

保理行业现状篇四

第一段：引言（100字）

保理演讲是现代社会中一项重要的沟通技巧和表达能力的考量。在我个人的保理实践中，我发现演讲能够增强我对话语言及表达能力。通过不断的实践和反思，在保理演讲方面我取得了一些心得体会。本文将分享我对保理演讲的理解，以及在实践中的体验和感受。

第二段：保理演讲的准备（200字）

保理演讲的准备是成功的基础。首先，了解听众是非常重要的。我经常尽可能多地了解目标听众的信息，例如他们的背景，需求和期望。其次，制定一个清晰的演讲结构。一个有条理和逻辑性的演讲结构能够让听众更容易理解和接受内容。此外，针对保理演讲的主题，进行充分的研究和准备。这不仅可以提高演讲的自信心，还能够在演讲中提供更加准确和有价值的信息。

第三段：保理演讲的技巧（300字）

保理演讲中，技巧的运用是至关重要的。首先，要注意身体

语言和非语言沟通。良好的姿势和肢体语言能够增强演讲者的自信心，并引起听众的注意。同时，眼神交流和手势的运用也是非常有效的。其次，注重语音的表达和节奏。清晰、流畅的语音和合适的节奏能够让演讲更接近听众的需求和心理。最后，注意演讲的互动性，与观众进行积极的互动和沟通，可以增强演讲的吸引力和影响力。

第四段：保理演讲中的挑战（300字）

在保理演讲中，难免会面临一些挑战。首先是紧张和压力。演讲时，紧张和压力可能会导致表达的困难和情绪的失控。为了应对这个挑战，我尝试通过深呼吸和积极的思考来放松自己，并且不断地进行演讲实践来增强自信。另一个挑战是控制时间。在有限的时间内，如何控制演讲内容的篇幅和表达方式是需要技巧的。通过练习，我学会了提炼和概括内容，以确保演讲的视野和焦点。

第五段：保理演讲的体会与总结（300字）

通过不断实践和总结，我对保理演讲有了更深入的体会。保理演讲不仅是一种技巧，更是一种能力的表达和提升。保理演讲需要经过充分的准备，在演讲中运用良好的技巧，面对挑战时保持自信和冷静。通过保理演讲的实践，我个人的表达能力得到了增强，自信心也得到了锻炼。我相信，在今后的实践中，我会继续不断提升保理演讲的技巧和表达能力，以更好地实现沟通的目标。

总结（100字）

保理演讲是一种能力的表达和提升，需要经过充分的准备和良好的技巧的运用。在演讲过程中，保持自信和冷静是非常重要的。通过不断的实践和反思，我在保理演讲方面取得了一些心得体会，这将对以后的实践有着积极的影响。

保理行业现状篇五

一年来，我司理赔部就针对xx地区保险市场变化及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。现对本年度工作总结如下。

一、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度

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。

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。与有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，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。

已失业务不放弃。我们不仅对业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把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。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x万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

二、在竞争中求生存，在竞争中促发展

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。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。

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。

三、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。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；坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平。

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；积极做好防灾防损工作。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，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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

保理行业现状篇六

20xx年是xx保险xx中心支公司理赔部紧跟市公司战略部署、把握主动、明确目标、扎实措施、合力攻坚、强势奋进的一年。在这一年里，中华保险xx中心支公司理赔部全体员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益“这一中心，与时俱进，勤奋工作，务实求效，文明服务，较好地完成了上级公司和公司总经理室交付的各项工作。截至20xx年12月底，我部共处理各类赔案***件，支付赔款近***万元，有利地保障了全市的经济建设和人民群众的财产安全。

一、20xx年全年工作总结

(1) 围绕目标，落实计划，狠抓本职工作

截止20xx年12月31日，95585专线岗共受理各类报案**件，较上年同期增长**%;其中：机动车辆险**件(交强险**件，商业险**件)、意外险**件、企财险**件、公众责任险**件、雇主责任险**件、货运险**件、家财险**件、校园方责任险**件、产品质量保证保险**件、医疗责任保险**件、承运人责任险**件、建工险**件，其中，委托外地**件、代勘**件、投诉**件、电话回访**件，客户满意度达**。第一现场调派率**%。

查勘定损岗共处理案件**件，较上年同期增长**%;其中：机动车辆险**件，较上年同期增长**%，人险**件，企财险**件，货运险**件，责任险**件，家财险**件。

理算岗共理算各类赔案**件，较上年同期增长**%，注销**件、拒赔**件;其中机动车辆现场赔案**件、金额**万元，件数占总赔案件数的**%;预付赔案**件**万元;诉讼赔案**件，起诉金额**万元，整体结案率为**%。

针对伤人案件，我部特聘请了专业医师对机动车伤人赔案和各类人险、责任险赔案中医疗费用进行审核，截止20xx年12月31日，已审核各类赔案**件、金额为**万元，剔除金额占医疗费用赔款金额的**%。

(2) 以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

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。

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。20xx年1-9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。

(4) 加大硬件投入力度，为客户提供优质、快捷的理赔服务

20xx年1月，ebao车险理赔系统正式上线使用，为适应工作发展的需要，理赔部及时的为每组查勘人员配备了笔记本电脑，并以组为单位增配了数码照相机，从而使每一个查勘组都能够拥有一台笔记本电脑、两部数码照相机，与此同时，理赔部还在每一辆查勘车上加装了gps定位系统，进而使专线人员可以更直观的掌握xx市区及周边地区的交通状况以及部门查勘车辆所处位置与使用情况，使现场调派更加合理，避免了“误派”、“错派”，提高了调派的质量，进而保证了较高的第一现场查勘率。强大的硬件投入，先进的车险理赔系统，为中华保险特色理赔服务健康、有序的发展奠定了坚实的基础。

(5) 加大对保险骗赔案件的查处力度，切实做到“不惜赔、不滥赔”

20xx年，中华保险xx中心支公司加大“打假、防骗、反保险欺诈”工作力度，取得了明显的成效。截至20xx年12月31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，切实做到了不惜赔、不滥赔，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。

(6) 发送温馨短信，为客户提供人文关怀

每遇雨、雪天气，机动车辆肇事率增高，我部利用专线信息平台向客户手机发送温馨短信，提醒客户雨、雪天气小心驾驶、稳驾慢行，此举不但能有效地降低出险率，也能充分体现出中华保险的无时无刻无微不至的人文关怀。

二、20xx年工作计划

通过一年来的努力，中华保险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。因此，我们要切实做到：

(1) 95585专线接报案时间控制在每案3分钟以内，回访率力争达到95%；查勘定损岗现场到位率力争达到100%，超时限交案率力争控制在10%以内；报价岗自报车型控制1天以内，分公司报车型与分公司协调尽量控制在2天以内；理算岗件数结案率和金额结案率力争达到85%。

20xx年，我们将继续加大对现场赔付案件考核力度，扩大影响，造出声势，在xx市场树立中华保险理赔服务特色。

(2) 控制好车损险定损质量，确保车险赔付率明显下降。因此我们要提高第一现场查勘率，挤压车损险赔案中的水分，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。

(3)加强理赔队伍建设，严格执行纪律，全面细心接报案，及时出现场，准确报价，热情服务，合理理算赔付。进一步完善案件快速理赔办法，在坚持主动、迅速、准确、合理的原则下，保证案件处理的简化、便捷、快速，突出中华保险特色。建立健全维修、救援、配件为主的服务网络，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。加强查勘定损队伍建设，提前一步储备人员，不让查勘定损拖业务发展的后腿。

保理行业现状篇七

一、导语：保理演讲作为一种重要的沟通方式，在商业领域中扮演着重要的角色。本文作者以自身的经历和心得，总结了与保理演讲相关的一些体会，并将其划分为五个方面进行阐述。

二、明确目标：在保理演讲中，一个明确的目标是非常重要的。作者首先回顾了自己作为一名初出茅庐的职场新人时，在保理演讲中迷茫的经历。通过反思与学习，作者逐渐意识到在保理演讲中，需要明确目标并利用恰当的话语来达到目标。

三、言之有物：一场成功的保理演讲需要具备实质性内容。作者通过举例，说明了在保理演讲中，需要从事实出发，以理论或数据为依据来支持说辞。并提醒道，内容要有深度，不能浅尝辄止，只有这样才能获得观众的认可和信任。

四、形象与语言：除了内容，保理演讲中的形象和语言也是不可忽视的因素。作者强调年轻人在保理演讲中要注重形象的塑造，从头到脚展现出专业与自信。同时，语言的运用也要准确得体，切忌依赖于空洞的修辞和套话，而是要力求简

洁明了，并尽量避免使用过于晦涩难懂的专业术语。

五、练习与反思：保理演讲的技巧需要在实践中不断积累和提高。作者认为只有不断练习，才能在保理演讲中游刃有余。同时，作者提醒每一位保理演讲者，在结束一场演讲后，及时进行反思与总结，发现自己的不足并进行改进，这样才能不断提升自己在保理演讲中的能力。

结语：保理演讲虽然有时让人感到紧张和困惑，但只要我们明确目标、言之有物、注重形象与语言，并通过练习和反思不断提高，我们一定能在保理演讲的舞台上自如地表达出我们的观点和思想，为自己和企业赢得更多的机会和声誉。