

# 2023年车险索赔申请书没填索赔金额能签字吗(优质8篇)

申请书需要体现你对该机会的热情和对自己能力的自信。小编搜集了一些优秀的更多申请书范文，供大家参考和借鉴，希望能对大家有所帮助。

## 车险索赔申请书没填索赔金额能签字吗篇一

公司总经理室：

我司购置的25台新车目前已回场停放。为加快办理该25台新车牌证的相关手续，使之尽快投入营运，我部根据目前两家保险公司，即中国平安财产保险股份有限公司与中国人民财产保险股份有限公司的报价情况评估，建议公司购置报价相对偏低的中国人民财产保险有〔〕限公司保险。

妥否，请公司领导批示。

汽车服务分公司安全车管部

20\_\_年11月1日

## 车险索赔申请书没填索赔金额能签字吗篇二

局领导：

安省由今年6月1日开始实施新的汽车保险规例，不涉及个人受伤的轻微交通意外，如果双方私下和解而保险公司没支付任何赔偿的话，保险公司不能以此为理由提高保险费。资深保险经纪盛子扬表示，汽车保险费将调降，但比率因人而异。新规定更人性化，保费的地域差异也大幅缩窄。

资深保险经纪盛子扬说，新规定主要是医疗护理的调整，由于理赔金额减少，车主如需增额外保障，可选提高投保项目。最主要的'变更是非严重伤害或终生残障的赔偿，现时的医疗、康复及护理服务共86,000元，新例减至65,000元；严重伤害的医疗和康复及护理服务，目前分别各有100万元，也降至合计100万元。车主可额外投保13万元的非严重伤害医疗、康复及护理服务，或100万元严重伤害医疗、康复及护理服务。

申请人□xxx

20xx年x月x日

### 车险索赔申请书没填索赔金额能签字吗篇三

公司总经理室：

我司购置的25台新车目前已回场停放。为加快办理该25台新车牌证的相关手续，使之尽快投入营运，我部根据目前两家保险公司，即中国平安财产保险股份有限公司与中国人民财产保险股份有限公司的报价情况评估，建议公司购置报价相对偏低的中国人民财产保险股份有限公司保险。

妥否，请公司领导批示。

汽车服务分公司安全车管部

20\_\_年11月1日

### 车险索赔申请书没填索赔金额能签字吗篇四

台领导：

狮岭站工程车粤的机动车保险于20\_\_年7月20日到期，为延续该车辆保险的有效性，本站委托中国太平洋财产保险股份有限公司

限公司广州市花都支公司进行投保，其保险费共需人民币叁仟贰佰陆拾叁元肆角玖分正（3263.49元），为此请台领导审核批准。（附发票）

妥否，请批示

广州市花都区广播电视台狮岭站

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 车险索赔申请书没填索赔金额能签字吗篇五

(一)加大了理赔业务的培训力度，采取“定期和集中”的视频培训方式对全省理赔客服人员进行了全方位的业务培训。

三是结合总公司近期将推出的简易赔案项目，完成了《车险简易赔案项目及实务操作简介》转培训。

(二)加大了理赔内勤的轮训力度，采取“面对面、一对一”的现场培训方式，以系统操作、单证收集、简易赔案理算、未决赔案清理等为培训要点，先后对秦皇岛、廊坊、唐山、沧州等机构的理赔内勤进行了较为全面和系统的培训与指导。本次轮训将对规范操作、提高质量和效率起到积极的促进作用。

(三)完成了“1000元以下车险赔案免现场查勘方案”的论证，从不符合保监要求并会影响信誉和服务水平、不符合总公司规定并会影响第一现场查勘率、客户上传损失照片缺乏操作性并会导致结案率指标的恶化、损失1000元以下难以界定并存在一定的道德风险等四个角度做了分析和阐述，得出了暂不宜推行此方案的结论，并对加强理赔服务、改善服务水平提出了建设性的意见。

(四)组织学习、探讨了山东省分公司车险业务的管理经验。

各机构理赔客服中心存在的普遍问题集中体现为“责任心差，执行力弱”；而省公司车险部存在的突出问题则是“管理薄弱”。

件没有深入调查和核实；对于现场痕迹不吻合的案件简单以加免30%处理等。对工作的不负责就是对自己的不负责，就是对公司的不负责。理赔员工走马观花和松垮飘浮的理赔工作态度折射出公司当前缺乏学习和钻研业务的风气。“魔高一尺，道高一丈”。如果我们的理赔业务、理赔经验做不到与时俱进，达不到“一丈”，我们就无法有效地控制理赔风险，就无法有效地遏制保险欺诈。

(二)执行力弱。概况地讲，执行力弱就是“有令不行，有禁不止”，表现在具体工作中就是：规范培训之后依然我行我素，对省公司提出的工作要求路若罔闻。比较典型的是保定中支的一个可疑赔案，车险部发现问题后及时进行了研究，并于10月x日给保定中支相关人员下发了邮件，要求对此案的查勘、定损工作写出详细的情况说明。但时至今日，省公司仍然未接到任何反馈的信息，导致赔案长期在系统滞留。公司执行力弱的状况阻碍了公司业务的正常管理，延缓了精细化管理的进程，不利于公司的长远发展；同时，省公司管理力度和手段的长期弱化将会助长不良风气的蔓延，将会加大日后整改工作的难度。“开好头，起好步”有必要提到公司重要的议事日程。

分散了管理精力，导致无法深入发现问题，即使发现了问题也无法深入和系统地解决问题，从而影响了车险理赔工作的整体进程；同时，管理力量的分散也导致了车险部本身执行力的弱化，突出表现为“既定计划无法如期实施和完成”，部分工作还停留在脑袋中、嘴巴上，没有落实到手上、脚上(例如：九月份提到的加强员工思想品德和职业操守教育、制定强化理赔管理举措、建立查假打假奖励机制等)。长此以往，将不利于公司的长远和健康发展。

按照车险部确定的“以规范培训为基础，以奖惩制度为保障，以宣传教育为引导，以落实执行为手段，确保管理的效果、赔案的质量、风险的管控、效益的提升”的工作思路，我们将在今年最后两个月全面抓好车险业务的管理工作。

(一)坚持业务培训不放松，全面加强车险业务规范操作的培训。我们将有效利用工作之余的时间，按照既定的培训计划，以车险流程重点环节为目标，做好业务培训工作，为明年车险理赔的精细化管理打下坚实的基础。

(二)以业务标准化操作为核心，以提高理赔质量、理赔效率和客户满意度为目标，制定和完善车险理赔业务的奖惩管理体系，全面加强执行力建设，开好头、起好步，为公司的“二次创业”扫清障碍。

(三)密切关注考核指标，确保指标达成率的最大化。距离年终收尾仅有两个月的时间，我们将密切关注总公司设定的考核指标，全面加强指标管理，力争指标达成率的最大化，特别是加强未决赔案的清理力度，确保结案率指标的最优化。

(四)研究制定明年的管理思路、工作计划□20xx年，公司的车险业务面临诸多的不确定因素，商业车险条款改革势在必行，对我们的理赔工作提出了严峻的挑战；同时，伴随市场主体的日渐增多，市场竞争将会进一步加剧。我们将结合公司的实际，对标市场主体，研究制定20xx年车险业务的管理思路和工作计划，形成“内部管理顺畅、外部竞争有力”的良好态势，确保公司车险业务综合竞争力的全面提升和步步为营。

## **车险索赔申请书没填索赔金额能签字吗篇六**

交强险属于强制保险，机动车辆上路行驶必须投保，新车挂牌、旧车年审必须提供交强险保险单。

商业三者险属于商业保险，投保人根据自主选择是否投保。

## 2、责任限额

交强险属于定额保险，赔偿限额为万元。商业三者险属于不定额保险，投保人自主选择责任限额。

## 3、保险责任

交强险根据车辆在交通事故中是否承担确定赔偿限额。三者险根据车辆在交通事故承担责任比例确定赔偿比例，而且三者险的赔偿是赔偿超过交强险责任限额的部分。

## 4、诉讼的法律依据

交通事故的损失方可以直接起诉交强险的承保公司要求在责任限额内赔偿。三者险属于商业合同，除非保险公司故意不赔偿，否则一般不能直接起诉保险公司。

## 车险索赔申请书没填索赔金额能签字吗篇七

局领导：

由于实行新政策后调矿数量减少以及矿产品价格不断攀升，一些不法分子乘机非法开采运输经营矿产品，偷逃规税费，谋取非法利益。随着执法打击力度的`加大，矛盾不断激化，不法分子将矛头对准了国土部门。我队在矿业违法案件的查处过程中，不法分子为逃避处罚，甚至不惜暴力抗法，严重威胁到矿业执法人员的人身安全。

为使我县矿业秩序整治工作得以顺利开展，矿业执法人员的人身安全得以保障，消除执法人员的后顾之忧。特申请购买简易人身保险(100元/1年/人×16人=1600元)，约需资金壹仟陆佰元(元)。

谨此请示，请予批复。

申请人□xxx

20xx年x月x日

## 车险索赔申请书没填索赔金额能签字吗篇八

201x年度工作总结在回顾这一年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险寻xxxx经理室对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险的同事对我的支持和帮助。

201x年上半年，我被安排到车险部门工作，主要负责

承保，保单录入，填写保，联系4001234567. 为客户电销承保，打印配送等一系列工作。

很多人人为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”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，因为这些工作处理的好坏，直接影响到了我们队客户服务的质量，转眼间六个月的过去，在6月1日，我被安排到非车险部门工作至今。在非车险主要是了解整个部门的工作程序，各种业务工作的操作，后期对：承保，续保，理赔，和财政部门进行农险财政补贴划款沟通。得到了原非车险部门同事和非车险部门经理的大力支持和帮助。并且得到了很多去一线学习农险查勘，定损，理赔等的宝贵学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼机会。并且得到瞿副总在一系列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，瞿副总的严肃指导，使我真正的体会到自己懂的公司太少了，有待提高的东西太多了，也是正平时工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐的让我有了一个更全面的视野，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，但进过这半年在非车险部的学习，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，并且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这一年的工作学习后，我感觉我的头脑更清晰，目标更明确，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保贡献自己的一点力量。再次感谢公司经理室对我工作的支持和帮助，感谢身边的同事的支持-因为你你们让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许不会成功，但是放弃肯定失败：始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会，我会用我的行动去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖我的人。