# 2024年理赔述职报告

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2025-03-14

*第一篇：2024年理赔述职报告2024年述职报告尊敬的各位领导、各位同事：大家上午好！根据省公司工作要求，现对2024年工作开展情况进行述职，敬请各位领导、同事审议。一、理赔中心组织架构及人员管理工作开展情况根据理赔事业部改革方案要求的理...*

**第一篇：2024年理赔述职报告**

2024年述职报告

尊敬的各位领导、各位同事：

大家上午好！

根据省公司工作要求，现对2024年工作开展情况进行述职，敬请各位领导、同事审议。

一、理赔中心组织架构及人员管理工作开展情况

根据理赔事业部改革方案要求的理赔中心的各种组织架构还没有搭建，同时还面临着全市理赔人员性别、数量、年龄、学历及主任室成员不够等各方面的不利因素（当时只有1名副主任），另外理赔中心业务覆盖面的跨度也非常大，为全省县区理赔分部最多（6个）的地市理赔中心。

因此在充分进行实际调研之后，经市公司领导同意并在分管领导的直接带领下，于2024年12月31日完成了中心本部各分部经理竞聘上岗及各技术岗位人员双向选择工作，此次工作共计清退理赔线人员9人。此项工作的开展使得中心组织架构基本完善，同时理赔线人员的精神面貌及工作状态得以调整。我记得完成此项工作之后的当天晚上，我是在火车上听着新年的钟声度过的。

2024年5月份市公司将理赔中心主任室成员也由原来的两名增加到了现有的三名，也就是增加了一名副主任。

同时在2024年末（即10月17号到12月31号之间），对省公司布置的2024年各项理赔质量指标考核数据进行了有针对性的收口工作，并在年末取得了三等奖。

二、理赔具体业务开展情况

（一）理清岗位职责及优化业务流程，并强化绩效考核 到中心之初，应该说当时各岗位职责及业务流程并不清晰和顺畅，在组织架构搭建完成及人员调整之后，组织全市理赔业务骨干，对中心各岗位职责及业务流程进行了全面的梳理和整合。同时通过深入工作一线进行思想对接、强化绩效考核等方式方法，使得目前全市理赔人员队伍比较稳定、归属感普遍增强。

（二）重点开展工作

根据2024年市公司理赔工作会议“4321”工作思路，重点开展了以下几项工作：

一是积极配合车商部开展工作，改善资源送修落后局面，尽全力支持公司业务大发展。

资源送修比例从2024年9月末的61%提高到了2024年9月末的78%，提高比例为17%。

二是加大人伤案件调节力度，强化外部合作，实现有效降赔。在全市保险市场交通事故伤残评定工作混乱，伤人案均居高不下的不利环境下，我公司主动联合全市其他财险主体，与固伦伤残评定机构达成共识，建立起了良好的合作关系。

三是成立复勘组对万元以上所有案件进行百分百复勘，同时将复勘与损余回收工作相结合，有效防范道德风险，节约理赔成本。

截止10月底，全市损余物资回收工作累计产值101350元，是2024年全年产值（26750元）的3.79倍。

四是对案件估损进行实时监控，定期清理估损异常案件，做到案件估损随时变动，随时调整。并通过制度将估损充足率纳入到个人绩效考核当中，有效提升了一次估损的准确度。

五是根据省公司的考核办法，细化符合公司实际的各项考核实施细则，将数据拆分到个人，有效激发调动员工的积极性和主动性。

六是加强对法律案件的管理，做到逐案分析，庭审前给律师提供我公司的答辩意见，遇到疑难问题，与律师和法院做好三方沟通。同时加强律师的考核，定期抽查律师庭审情况，并记录赋分，与律师的续聘结果挂钩。

截止到10月末，我公司法律诉讼案件累计减损2949.35万元，胜诉率为46.36%。

（三）积极应对农险大灾

8月16日，遭受暴雨及暴风袭击，理赔中心全体人员历经一个多月对受灾的15个乡镇、216个行政村，近100万亩的承保土地，较为圆满的进行了农险初勘、复勘、测产工作。此次大灾，理赔线经受住了巨大的考验同时也积累了应对大灾的宝贵经验，同时对于我本人自从事理赔工作以来，此次大灾也给我上了最生动的、永生难忘的一课。

（四）提升理赔服务品质

一年来，理赔中心通过晨（夕）会等形式，对理赔服务常抓不懈，在公司内部神秘人检查及外部客户服务方面取得了一定的成效。

三、理赔具体经营指标达成情况

1、赔付率

截止10月末，公司全险种赔付率为70.43%，受农险大灾因素影响，较省公司下达的预算指标63.94%相差6.49个百分点。

2、案均赔款

截止10月末，全市涉及伤人案均赔款为29029元，全省排名第八；同比下降17%，降幅全省排名第二。且低于全省平均水平227元，达成省公司挑战目标。

全市不涉及伤人案均赔款为3314元，全省排名第五；同比下降15%，降幅全省排名第三。且低于全省平均水平242元，超额完成预算目标。

3、理赔周期

（1）车险周期同比提速25%，超额完成省公司考核指标，全省排名第十。

（2）非车险周期同比提速90%，超额完成省公司考核指标，全省排名第三。

4、估损充足率（1）车险

截止10月底，与2024年底未决清单对比，估损充足率为83.15%，全省排名第六；与上月末未决清单对比，估损充足率为100.19%，全省排名第五。

（2）非车险

截止10月底，与2024年底未决清单对比，估损充足率为99.83%，全省排名第六；与上月末未决清单对比，估损充足率为100.49%，全省排名第五。

5、平板电脑使用率

截止到10月底，全市平板电脑查勘使用率为95.13%，定损使用率为65.46%，全省排名第六，并超额完成省公司考核指标。

6、综合排名

截至三季度末，理赔工作在全省综合考评中位居第五位。

四、本人学习及廉洁自律情况

1、自到理赔中心工作之后，共计三次，累计用时近一个月，先后参加了总公司组织的管理者小超市及理赔业务专业培训，同时积极准时参加总裁室共享课堂及市公司组织的各类理论、业务知识学习，目前为MBA在读。

2、从事理赔工作之后，在政治上，始终和上级公司及市公司党委、总经理室保持高度一致。同时当好一把手的参谋和助手，工作到位不越位，积极与其他班子成员进行沟通、协作。同时在廉洁自律方面对自己提出了更加严格的要求，时刻以一名共产党员的高标准警醒自己，将“莫以恶小而为之，莫以善小而不为”作为座右铭。

2024年即将过去，在新的一年里，对于我自己：

一是转变。努力摆脱固有的思维模式，扎实推进全市理赔工作。二是学习。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意识，当好领导的参谋和助手。

三是坚持。将“平和的心态、向上的精神、崇高的境界”作为自己工作的指南和动力的源泉，对于以往好的做法不断发扬并坚持做下去。

回首走过的一年多的时光，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。”

我愿用心努力做好自己的工作！谢谢！

**第二篇：保险理赔述职报告**

保险理赔述职报告

导读：述职报告是指各级各类机关工作人员，一般为业务部门陈述以主要业绩业务为主，少有职能和管理部门陈述。主要是领导干部向上级、主管部门和下属群众陈述任职情况，包括履行岗位职责，完成工作任务的成绩、缺点问题、设想，进行自我回顾、评估、鉴定的书面报告。下面是小编整理的保险理赔述职报告，欢迎阅读！

尊敬的领导

你们好：

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。一年中的点点滴滴，让我回味无穷，有喜有悲，有成功的喜悦，有失败时的泪水，让我的工作不曾乏味。又是一年的学习、工作。时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。现在我将本的工作情况述职如下，请予评议。

赔款善治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。没有未决岗的紧张，也没有理算组的精算，但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。

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，方可打电话通知客户领取赔款。每天的结案数据都会以电子表格做成结案日报表发给总经理室。截止11月份，已结6438已决赔案。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，只能安抚客户情绪，等客户来后在领导同事的帮助下再做协调工作。就这样，客户同意每一个案子价格之后，在录入系统核赔结案。因此现在的价格纠纷已经逐渐减少。

因为每天来的客户不是我们所能安排的，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户也就是几个人而已，相对开单就没有那么繁忙，那么混乱。而有时一天的客户接二连三，甚至一起挨号催喊，让自己手忙脚乱。而且因此我把县区营销部领取赔款的日子都差分开，一到星期五各一天，因为县区工作人员带来的案子比较多。客户称领取赔款时，首先要录入系统查询，看是否结案可领取赔款，如果确认结案，从档案橱中按赔案编号找出案子，先翻阅案子材料是否齐全，随后根据计算书准确无误的填写赔款收据，把单子交给客户到出纳窗口领取赔款。从实行赔款到账户，客户送交索赔材料的同时把银行账号和身份证复印件留存，案子结案时，直接开单转财务打到客户账号上。按常理来讲，这一规定，不紧保证了被保险人赔款的

安全性，还方便了客户，不用再跑远路，进行那些繁琐的手续亲自来领取。但是因为刚刚实施不久，并没有我们想象的那么顺利，我们遇到种种困难，因为当时我们公司对于储蓄银行和信用社等地方是打不过去的，如果是这种情况客户就必须办一张其他银行的银行卡，甚至有的客户根本没有银行卡或是存折。还有好多客户是在修理厂修车后，修理厂来领取赔款，还得再联系车主办理手续，更多数客户交材料时不知道打卡的规定，并没有携带银行卡和身份证，还是要反跑一趟„„为此也有好多客户不满，但是我们还是会让客户明白，这是行业协会的规定，每个保险公司都在履行。我们是在保护被保险人的合法权益，为了方便客户而已。突破种种困难，当材料手续齐全时，我会把所有的案子开好赔款收据，把材料一份份的整理完善后，在流转本上登记清楚，转到出纳。直到赔款到账后，我们这项任务才算真的完成。除了银行到账有时不准时的情况，没有出现过拖延状况。

开单的赔款收据是白、绿、红三联。当客户领走钱或是打卡后，红单子需要送回来粘贴留存。拿到红单子后，需要按照案卷页码整理排序，把需要粘贴的单证靠左上角的粘贴线仔细粘贴好，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。把案子搬到四楼，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。但曾因档案整理不及时，挤压案件，在检查时出现问题，做过书面检查，罚款处分，让自己牢记在心，知错就改，做错事，不是每个人都有机会该过的，我有幸得到这个机会，所以我加班加点，及时把档案完善。

理赔所需的工作单证，都由我保管，做好分类，方便查找使用。做好登记工作，县区公司和定损中心领取时做好详细数据记录，没有出现过任何错误。

每个人的工作都不会那么的单一，除了自己的本职工作外，物品申请和保管，理赔资产的登记和使用情况，都由我负责。简简单单的事情，也是锻炼我细心负责的机会。

在提高自己工作效率的同事，内勤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。刚开始，我需要学习的东西太多。

一、代理合同的填写。

二、如何去行业协会换取资格证，展业证，如何去银行汇款，代理人考试报名表填写。

三、业务统计的查询

总而言之，我会在过失中吸取教训，总结经验，改掉不认真的坏习惯，不准自己带着情绪面对自己的工作，不论在哪一个岗位，我一定做到服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的最好。一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。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，我将凭着自己对永安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。

**第三篇：理赔内勤述职报告**

理赔内勤述职报告

尊敬的领导，同志们：

大家好！

我是xx，在\*\*支公司从事理赔内勤工作。自从2024年11月入司以来，我虚心求教，努力学习各项保险专业知识，在公司领导关心和同事们的帮助下，我较快地熟悉了业务，掌握了各险种理赔操作规程。并能够对工作认真负责，精益求精，善于在实践中总结经验，不断提高自身的业务水平。

光阴似箭，转眼2024年即将过去，2024年迈步朝我们走来，回顾一年来的工作历程，心情久久不能平静。现将本人2024的工作情况汇报如下：

2024年，我在公司理赔线主要负责理赔咨询，资料收集，医疗审核及案件理算等工作，具体工作内涵可从以下三个方面来体现。

一、在医疗审核方面

2024年，共收集人伤案件182件，总金额为105万元。我根据公司有关规定，通过对每一起人伤案件认真审核，一共核减不合理费用49.98万元。本着全心全意为客户服务的精神，我力求做到审核合规合法，准确无误，不惜赔、不错赔、不滥赔，以自己的实际行动，维护了公司利益和人保财险的良好声誉。

二、在理算工作方面

2024年共理算车险案件902起，非车险案件272件起。今年是保险服务年，保险理赔工作的好坏，是反映我司服务质量的一面镜子，怎样做好理赔岗工作？我深感自己身上的工作担子很重，由于保险市场激烈竟争，理赔结案不断提速，工作量剧增，为了赶时间，抢速度，我时常加班加点，任劳任怨地为公司工作，想方设法地完成好各项理赔指标。

三、在工作实践中我深深体会到：作为一名合格的理赔内勤人员，除了掌握保险理算，医疗审核这些专业技术外，学会如何与客户沟通，也十分重要，理赔岗是公司的窗口，服务态度的好坏，直接影响到公司的形象，影响到保险业务。不同场合该怎样和客户说话，如何说话使客户更容易理解，会有更好的效果，这都值得推敲。在懂得服务礼仪的同时，还要学会换位思考，即要坚持原则，又要处心积虑地为客户着想，替他们排忧解难。多年的柜台工作经验告诉我：要为公司核减赔款，也要保护客户正当的利益，使保户理解保险的真谛和实惠，就必须在工作中学会运用语言艺术，讲究服务方法，懂得与客户沟通的技巧，这也是第一重要的。这也是我今后需要继续努力和提高的地方。

一年来，我在学习与工作等方面，虽然取得了较好的成绩，但是，仍存在着一些缺点和不足，需要不断的加以纠正和完善，希望大家多提宝贵意见。我决心在今后的工作中刻苦学习，不断充电，继续努力，精通业务，争当一名优秀的保险理赔员。

汇报完毕，谢谢大家！

\*\*支公司：xx

**第四篇：理赔员述职报告**

2024年年终述职报告经过将近一年在理赔中心的工作，本人已经成长为一名能独立开展查勘工作的查勘员，从一名什么都不会的查勘门外汉人员转变成为一名获取初级理赔员资格的查勘定损员，在当中也付出了一些汗水与努力，整个过程中的困难，也只有自己最明了，一切的付出与努力，都有所回报，在这过程中，自己觉得，学习过，努力过，自己为自己这一年的工作感到自豪。从去年10月份工作至今，回溯这一年的查勘工作，在分公司理赔中心领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的学习中，我在各方面都取得了长足的进步。一年时间犹如白驹过隙一转眼就过去了，回首这一年的工作，使我体会到一个保险工作者辛苦，乐趣和责任。由于自己是一名新员工，和其他的老前辈，还有一段不小的差距。但是我不会灰心，我会加快脚步跟上来。刚开始来到理赔中心的那段日子，我什么都不会，每天跟着吴鹏师傅往返于办公室和各个事故出险地点，在这个过程中，吴鹏师傅给予了我很大的帮助，每起事故，吴鹏师傅都对我讲解在这起事故中，作为一名查勘定损员，该如何处理这起事故，后续工作该如何展开，定损该怎样定损。同时对一些特殊事故，例如需要施救的事故，翻车事故等，吴鹏师傅也一一为我解惑，直到自己独自走向查勘岗位，才发现，查勘定损并不是自己想象中的那么简单。

**第五篇：保险理赔述职报告**

------------------------精选公文，范文，管理类，财经类，论文类文档，欢迎下载-----保险理赔述职报告范文

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

XX年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及XX年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。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

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------------------------精选公文，范文，管理类，财经类，论文类文档，欢迎下载-----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

一是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。二是与地方政府有关部门建立联系络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，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。三是已失业务不放弃。我们不仅对XX年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把XX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------------------------精选公文，范文，管理类，财经类，论文类文档，欢迎下载-----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。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。

xx地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而xx地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争------------------------精选公文，范文，管理类，财经类，论文类文档，欢迎下载-----所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、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，我司积极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，不仅使县委、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，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、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、信赖和帮助的，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------------------------精选公文，范文，管理类，财经类，论文类文档，欢迎下载-----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。四是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。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据xx当前阶段的保源情况，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，------------------------精选公文，范文，管理类，财经类，论文类文档，欢迎下载-----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县长、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，积极配合开展了首季度“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、责任险、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。特别是在年末开展的“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情况，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，------------------------精选公文，范文，管理类，财经类，论文类文档，欢迎下载-----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。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，积极参与“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。我们先后到有安全隐患的xx纸业、xx药业、xx------------------------精选公文，范文，管理类，财经类，论文类文档，欢迎下载-----公司等重点客户单位帮助整改隐患，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择性承保。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，特别是遇到洪涝灾害、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------------------------精选公文，范文，管理类，财经类，论文类文档，欢迎下载-----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直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不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。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、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------------------------精选公文，范文，管理类，财经类，论文类文档，欢迎下载-----

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司《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，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、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市公司的好评。

今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵循总公司突出效益第一、长------------------------精选公文，范文，管理类，财经类，论文类文档，欢迎下载-----期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力施行从规模型发展向效益型发展的转变，加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展路子，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的老套思想，实行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的树立了全员注重经营效益的观念，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！