

# 2023年理赔工作汇报不足有哪些 保险理赔年终工作总结(优质8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 理赔工作汇报不足有哪些 保险理赔年终工作总结篇一

20xx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。

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。

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网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和xxx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。

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。

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xxx□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。

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。

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。

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；

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，及时拟定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。

## 理赔工作汇报不足有哪些 保险理赔年终工作总结篇二

又一个月过去了，这已经是我接内勤工作的第6个月了，整整半年的时间，过的真的很快。在此期间，我非常感谢领导和同事对我的支持与帮助。在大家的帮助下，让我尽快融入了到这个大家庭中，并成为这大家庭的一员，这个大家庭中的每个人都很有特色，有很多值得我去学习的地方。也许在别人看来，这只是一份繁琐的内勤工作，但是我不这么认为，我反而觉得内勤工作很重要。这是一个服务岗位，是为大家庭中的每一个人服务的。因此，我严格要求自己，做好自己的本职工作。

首先是公司各销售部门的销售进度情况。一开始对这类报表，我很头痛，确实不太理解其中的各项之间的关系，但是现在我已经很明了了，但在填写数据的时候，我都很谨慎，小心，因为我知道，这类报表就是各部门的销售人员跟领导证实自己销售能力的一个强有力依据，所以容不得一点错误。因此

一定要做到准确无误，既让领导对各部门的业务人员的能力水平有个了解，也让领导对目前的销售进度有了解，同时领导还可以根据这些报表发现现在市场的一些动荡，以便来及时改变营销策略。

然后是日常工作总结。作为一名销售内勤，我很明白岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，在处理一些繁琐的日常事务时一定要头有尾，全程掌控，同时也要增强自我协调工作意识，把工作做到前面，给自己留下充足的时间去面对突发的事情。把工作做到前面是经理每次开会都会跟我说的话，我也慢慢的学会了，也体会到了其中无穷的好处。现在我每天早上来了，都会把每天的日程看一遍，然后一件一件的去做，把今天的事情全部做完，绝不拖到明天。做的多了，熟练了，自然就会节省出不少事件。如果有剩下时间，就把第二天需要做的事情也看看，能提前做的就都提前做好。我每天都会做备忘，有的事情可能是今天通知的，但是要两天甚至三天以后才要做，所以我每天都会把事情记录下来，第二天把基本工作做完，就看看今天有哪些事情需要做。这样做事情有条有理，有计划。

最后是我今后要努力的方向，也是我需要努力去填补的不足和缺陷。

首先，要加强自身的学习，多了解单位的整个运作流程，就算系统我不懂，单位的共享里面有sap系统的培训视频，有时间的时候就可以去看看。其次还要努力学习医药专业的知识及专业英语，我不能丢下我的英语，这是我的强项，我会尽量抽出时间去学习，去练习。另外，还要做到和其他各个部门良好的沟通，做领导的好助手！最后，用我们经理的话说。所有的事情就是四个字，勤能补拙。

有一句话说得好，时间就像海绵里的水，只要你挤总会有的。在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤

的同时，做一名合格的翻译，不辜负自己，也不辜负领导对我的期望！

## 理赔工作汇报不足有哪些 保险理赔年终工作总结篇三

又一个月过去了，这已经是我接内勤工作的第6个月了，整整半年的时间，过的真的很快。在此期间，我非常感谢领导和同事对我的支持与帮助。在大家的帮助下，让我尽快融入了到这个大家庭中，并成为这大家庭的一员，这个大家庭中的每个人都很有特色，有很多值得我去学习的地方。也许在别人看来，这只是一份繁琐的内勤工作，但是我不这么认为，我反而觉得内勤工作很重要。这是一个服务岗位，是为大家庭中的每一个人服务的。因此，我严格要求自己，做好自己的本职工作。

首先是公司各销售部门的销售进度情况。一开始对这类报表，我很头痛，确实不太理解其中的各项之间的关系，但是现在我已经很明了了，但在填写数据的时候，我都很谨慎，小心，因为我知道，这类报表就是各部门的销售人员跟领导证实自己销售能力的一个强有力依据，所以容不得一点错误。因此一定要做到准确无误，既让领导对各部门的业务人员的能力水平有个了解，也让领导对目前的销售进度有了解，同时领导还可以根据这些报表发现现在市场的一些动荡，以便来及时改变营销策略。

然后是日常工作总结。作为一名销售内勤，我很明白岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，在处理一些繁琐的日常事务时一定要头有尾，全程掌控，同时也要增强自我协调工作意识，把工作做到前面，给自己留下充足的时间去面对突发的事情。把工作做到前面是经理每次开会都会跟我说的话，我也慢慢的学会了，也体

会到了其中无穷的好处。现在我每天早上来了，都会把每天的日程看一遍，然后一件一件的去做，把今天的事情全部做完，绝不拖到明天。做的多了，熟练了，自然就会节省出不少事件。如果有剩下时间，就把第二天需要做的事情也看看，能提前做的就都提前做好。我每天都会做备忘，有的事情可能是今天通知的，但是要两天甚至三天以后才要做，所以我每天都会把事情记录下来，第二天把基本工作做完，就看看今天有哪些事情需要做。这样做事情有条有理，有计划。

最后是我今后要努力的方向，也是我需要努力去填补的不足和缺陷。

首先，要加强自身的学习，多了解单位的整个运作流程，就算系统我不懂，单位的共享里面有sap系统的培训视频，有时间的时候就可以去看看。其次还要努力学习医药专业的知识及专业英语，我不能丢下我的英语，这是我的强项，我会尽量抽出时间去学习，去练习。另外，还要做到和其他各个部门良好的沟通，做领导的好助手！最后，用我们经理的话说。所有的事情就是四个字，勤能补拙。

有一句话说得好，时间就像海绵里的水，只要你挤总会有的。在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤的同时，做一名合格的翻译，不辜负自己，也不辜负领导对我的期望！

## **理赔工作汇报不足有哪些 保险理赔年终工作总结篇四**

时间一晃而过，到太保工作已经一个月了，在这段时间里领导同事都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了太保“诚信天下，稳健经营，追求卓越”的品质，也体会到了作为理赔人的专业和辛勤。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为太保的一份子而惊喜万分。

在这一个月的时间里，领导对我们工作学习进度有着细致的安排，一至二周主要学习理论知识，辅以简单案例的学习，二至三周则以实例案件学习为重心，理论联系实际，加强之前的理论学习，三至四周开始实际处理一些简单案例并学习系统的录入，第四周则开始了医院查勘工作。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初到太保时，在和领导的第一次谈话时就注意到，太保是一家非常重视员工感受的公司，公司的规章制度都非常的人性化，尽量为大家营造出轻松的工作氛围。但是，这并没有影响到公司运作的专业和严谨性。我想，作为一个分公司的理赔人员，对单个案件的处理的确只是基本技能，更重要的是对流程的把握，这也应该是自己工作学习的重心。

在太保工作的前两周，领导并没有安排给我们具体的工作任务，而是要求我们学习公司的条款，学习保险法，学习相关的法律法规，学习总公司的人伤理赔指导手册，或许有的理论我们暂时并不会用上，但是，不懂战术的士兵不会是一个好兵，没有这些理论知识作为基础，今后在在遇到复杂一点理赔案例时，我们可能就会束手无侧。在之后的案例学习中自己也发现，之前的理论并没有空学，很多案件都需要理论的支撑，扎实的理论知识让自己在实践工作中受益匪浅。我想，理论知识的学习在任何时候都不会是浪费时间。

根据岗位职责的要求，分公司人伤核损员的主要工作任务是(1)人伤案件的查勘工作；(2)人伤案件各项费用的审核；(3)人伤诉讼案件赔偿的建议；(4)分公司人伤理赔工作情况的分析；(5)领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的人伤核损员应当具有专业的医学知识和法律知识、良好的沟通能力、理赔数据的分析报告能力、理赔流程的检视能力。虽然之前对理赔工作有一定的接触，但实际工作中发现自己在许多方面都还存在着不足，案件的处理上还时常会有这样或那样的遗漏，在日常工作的同时，有针对性



的学习了医学、法律专业知识，加强了对查勘流程的学习，加强了电话沟通的学习，目前自己基本能胜任一般案件的查勘、核损工作。

## 理赔工作汇报不足有哪些 保险理赔年终工作总结篇五

本人自20xx年9月1日参加工作至今，一年零四个月的实习时间已结束。回溯十六个月的实习过程，在中支公司领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，在各方面都取得了长足的进步。十六个月\_指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。“千里之行，始于足下”，这十六个月短暂又充实的实习使我真正体会到一个保险工作者的\_苦，乐趣和责任。由于自己来的较晚，和其他同事还有一定差距。但我一定会加快脚步跟上来，并超过他们。

一年多以来，我把学习期分为了三个阶段：熟悉环境、熟悉工作、习惯工作环境和压力及掌握业务知识。

在每个阶段中都使我收获良多。

第一个阶段：刚到县公司的前几天非常难熬：不认识人、不熟悉工作、最难捱的是不能感觉到自己的价值。在这种境况下，使我学会了承受工作高压下如何缓解自己，如何和同事交流学习。那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的查勘员。说起来，做一名查勘员容易，但要做一名优秀的查勘员就难了。千里之行，始于足下。我从小事学起，从点滴做起。我相信，成之道，唯有恒，因为坚守信念，所以终会有高度。

第二个阶段：了解自己的工作\_质职能，学习业务新系统，如何做，怎样做。查勘和定损都是为了确定事故损失而存在的，包括损失的真实\_，损失的实际程度，维修或赔偿的程度等多个

方面,查勘和定损都是理赔工作中的重点,适合事故的查勘和定损通常能为保险公司对事故的处理提供良好的基础,也为客户迅速快捷的得到赔付提供了重要的依据.可以说查勘与定损是车险理赔工作的重中之重。

第三个阶段：真正的把自己融入进工作之中，能够\_查勘，定损，使用系统以及与客户沟通。

由一个车险查勘定损的门外汉，变成了能够\_工作的查勘员。本人较好地完成了实习期工作目标。

在玉溪太保工作，自己认为自己的处事风格，工作态度，完全对得起天地，对得起任何一个客户，对得起自己的公牌，更加对得起自己的代码。在此，我首先感谢我的公司，给我提供了一个进入玉溪太保的平台，同时也感谢太保的领导，给予了我进入玉溪太保工作的机会，没有这两者，可能我今天也没有在这里写工作总结的机会，因此，我从心底里感谢您们!但是，我更需要感谢的，是曾经教导过我的各位老师傅：朱师、杨师、潘师、陶师、施师、……没有他们的耐心教导，就算我有在玉溪太保的机会，也没有今天的成绩，人不学不成器，\_不磨不锋利，如果没有他们默默的指导与支持，再锋利的\_韧也因时光的流失与岁月的冲刷而生锈，最终成为一堆废铁!一日为师终生为父!父母给予了我生存的机会，他们却给了我事业发展的动力，谁轻谁重，缺一不可!因此，我在这里，再次表示我对他们的感谢，希望他们工作顺利，身体健康!

下面将一年多以来的工作总结如下：

一、查勘员我觉得除了查勘，定损这些技术外，如何与客户沟通才是最重要的。这也是我今后工作学习需要努力的方向。不同的情况如何说话，才会有更好的结果，能为公司节省更多的赔款又能让保户明了保险的真谛和实惠。我觉得这才是第一位的，所以我认为今后在工作中应该更好的学习语言艺

术。工作中，很多时候，自己也实话实说，直话直说，或者，这个也是个人的一大缺点，因为很多时候，因为经验不足，所站的角度不对，说出来的话语，往往因欠缺周全考虑而产生一些不必要的麻烦，但是，个人认为，这些日子过来，自己也没有因这个缺点而影响了工作的正常开展。我只能说：让时间\_一切，敢于正视自己的人，有改正缺点的勇气。

从事查勘工作，是一份非常\_苦的工作，尤其是在中支，案子多是一个问题，但是业务与理赔相关联，这个是难以取舍的问题，因为查勘才是我们的工作，业务并不是我考虑的问题，刚刚开始，个人也是这样认为的，随着逐步的开展工作，个人才慢慢体会到当中的关系，因此，自己处理案子的时候也非常小心，尤其是面对大客户，从来不敢瞒报，程序该怎样，就怎样去做，从来没有为难客户。我想，是男人就应该不怕苦不怕累，工作中的困难，也应该勇敢去做，哪怕做错了，学了经验之余，还学了做人的道理，也是值得的!偶而的被投诉也是我与客户沟通出了问题，今后的工作中一定会注意改正。我们看似是做售后服务，实际战斗在业务一线，唯有努力·认真·负责的对待工作，才能不让查勘定损拖业务发展的后腿。

二、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。了解自己的工作职责，让我知道了自己岗位的责任，我们查勘员能单独出勤是赢得了分管领导的信任，代表公司做好客户服务的窗口岗位，虽然我是一名普通的查勘员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着我们公司的形象。

控制好车损险定损质量，挤压车损险赔案中的水分，切实有效地实施定损，复查和回堪工作，不让那些有不良企图的虚假案件经过我的关卡。为了公司的荣誉更为了我们查勘员自己的荣誉。

三、认识并学习太保产险的企业文化，增强自身素质，在加入保险行业，融进新的工作环境时，自己如何调整心态。加入太保产险对我来说是一个全新的切入点，从零开始，我立志用新的观念走进新的人生及职业生涯，是我主要的工作目标和方向。

以上总结，是本人在玉溪太保工作的一些总结，也是毕业一年多的毕业总结，再次，感谢领导的良苦用心，也感谢领导这些日子的栽培！

## 理赔工作汇报不足有哪些 保险理赔年终工作总结篇六

截止20xx年11月30日，我司共接受各类报案1767件，较去年同期（555件）上升218%，其中机动车辆险1749件（交强险653件，商业险1096件），卡单意外险15件，团意险1件，建筑工程团体意外2件。其中，委托外地代查勘245。查勘定损岗共完成定损931件。理算岗共理算各类赔案1526件，立案注销114件。涉及伤人案件剔除金额约占医疗费用申报金额的20%。

截止11月末，累计已决1526件，累计已决赔款金额750.45万元；未决件数为205件，未决金额为660.99万元。结案率为86%，当年案件件数结案率为86.41%，当年案件金额结案率为45.63元；案件处理率为91.45%；万元以下赔案理赔周期为12.52天；万元以下车险内部流转时效为210.7天；立案及时录入率为99.65%，初次立案估损偏差率为60.59%，案均赔款45586.44元，车险零结案重开率为0。全年按时按质上报各类材料80余次。实现了“0”迟报和“0”差错。

1、为了使理赔考核指标达标，我部把理赔考核指标中的如强制立案率、初次立案估损偏差率、案件处理率、万元以下赔案理赔周期，诉讼管理及各类材料上报等能够考核到人的指标直接明确到人，如果指标不达标对相关岗位人员扣除一定

的分值，做为公司发放绩效的参考依据。

2、明确规定了日常管理工作各位理赔人员在处理工作时所具有的权限，如疑难或注销案件必须报部门负责人审核后后方可系统录入立案或立案注销操作，外勤查勘定损时如果损失在1000元以下的案件由各位外勤自行完成定损，20xx—5000元的案件由部门负责人参与或授权后方可定损，5000元以上的案件必须告知总经理室，由总经理室指导定损，20000元以上的案件分管领导或部门经理必须会同省公司复勘老师一起参与定损。越权定损的要对其进行处罚。

3、从今年年初起，我部坚持二次晨会制度，通过二次晨会的召开，首先保证了重大疑难案件的跟踪处理，同时加快了案件的流转速度，使大家对每个案件的实际状态及当时的系统状态做到心中有数，有效的监督和指导，保证了强制立案现象的不发生。

4、对理赔部办公室卫生及车辆的维护保养做了明确的规定，并规定时间责任到人，保证干净整洁的办公环境和车辆的行车安全。

年初，xx理赔部为进一步提高工作效率，提升服务技能，规范业务处理，提升客户满意度，保证xxx财产保险河南省分公司理赔质量考核分类评价管理办法[20xx]中各项考核指标的顺利达成，根据省公司的要求，结合xx中支的工作实际，制定了《xx中支20xx年理赔考核实施细则》，监督考核每个理赔人员的制度执行力，并对各岗的工作进行明确分工和细化，要求各岗人员根据分工各尽其职、各负其责，按照工作流程和各项管理规定，不断强化责任意识，完成好各项理赔工作。通过制度的严格落实，1名不合格的员工因适应不了约束而主动淘汰，有效的提高了现有人员的责任意识。科学细化的理赔岗位职责，逐一明晰了理赔人员的奖惩目标，极大的提升了部门员工的工作积极性和主动性。

同时针对xx理赔外勤技能薄弱的特点，部门经理负责召开每天的二次晨会，对各理赔人员进行强化培训，一一引导，重点引导其现场的规范查勘，重大案件定损时的沟通技巧，尤其是重大车损案件与修理厂工时的谈判和货车驾驶室更换客户承担相应比例方面，拿出一些案例让大家各自发表见解，举一反三，从而提高外勤人员的定损谈判技巧，培养了他们遇到问题勤动脑的习惯，使得理赔基础管理工作和理赔外勤人员的专业素质均有所提升。

xx中支规定凡是发生超权限的案件要求查勘人员在第一时间向部门负责人报告，部门负责人根据重大案件快速响应的要求，向主管老总或第一负责人汇报并按级响应，同时根据不同的案情安排专人对重大案件进行跟踪指导，形成理赔联系记录单，跟踪人员将每次跟踪案情第一时间向部门负责人汇报，部门负责人根据案情与客户沟通，做好对上级领导和中支领导的汇报请示，部门负责人对当月所发生的重大案件在月底将逐案跟踪落实情况。

20xx年，总分公司先后组织了四次大规模的未决清理工作，在每次的未决清理工作中□xx中支理赔部认真组织，积极行动，组织理赔所有人员对所有未决进行逐案清理，完善了档案资料，确保了案案有档案，件件有落实，系统与实物对照，截止20xx年11月30日，我司系统未决660.99万元，未决估损基本充足，通过未决案件的整理和管理，目前xx中支系统内不存在垃圾数据，保证了每起案件都是最新动态，随时都知道“家底”。

随着社会发展和进步，人们法律维权意识越来越强，利用诉讼维权的行为越来越多，保险涉诉案件与日俱增□20xx年我司诉讼案件数量攀升，共发生诉讼案件45件，起诉金额为539.95万元，目前未结诉讼案件24件，涉案金额226.09元，已结诉讼案件21件，结案金额为185.36元。从起诉金额的案均12万元，到最终赔付的案均8.83万元，这其中与xx中支总

经理室的重视和部门相关人员所做的大量工作密不可分。每一起涉诉案件在开庭前，中支总经理室召集部门负责人和理赔内勤、外聘律师，就如何应诉案件采取怎样的应诉措施，拿出处理案件的最佳方案，主动争取，多方协调，努力挤压诉讼水分。通过我司诉讼案件的处理使我们得出这样的结论，凡是涉诉的案件必须积极介入庭前、庭审中和庭审后的处理，认真收集并整理涉及案件的证据材料，能在庭前调解的案子尽量不开庭，正常开庭后跟踪法院法官的处理意见，提前与客户沟通，尽量在庭后进行调解，即使无法调解要做到并保证上诉后能够降低损失，同时抓住在庭审中对我司有利的时机尽快调解，尽量做到诉讼案件像我们正常理赔案件一样正常理赔。

从年初开始，xx中支理赔部明确了两名外勤人员分别对两辆查勘车进行管理，主要负责车辆的保养维修、内外卫生及落实车辆违章情况，做好出车登记，及时关注车辆车况，并且每月由综合监督部同理赔部门负责人及其他查勘员对车辆的车况、卫生、保养记录进行一次检查，对检查合格的车辆负责人给予100元奖励，对检查不合格的车辆管理人进行100元的处罚，通过以上制度的落实，确保了xx中支的两辆查勘车安全整洁。

（一）、部分理赔管理指标不达标。例如对考核指标中不达标的项目分析的深度不够，使个别指标不能得到很好的控制，如初次立案估损偏差率、当年案件件数结案率、万元以下结案周期、案件处理率等多项指标没有达到分公司的要求。

（二）、理赔基础管理工作仍需加强，理赔人员的责任心有待提高。今年以来，理赔工作虽然没有出现大的问题，但小问题也不乏出现，部分理赔外勤思想松懈，不注重学习，对理赔规章制度理解的不够深入，表现在对法律法规、保险条款掌握的不够准确，遇到疑难问题不钻研，对车辆重大配件的损失确定把握不准确，对特殊案件的处理考虑不周到，凭经验理赔的现象仍然存在。理赔部

门“比”“学”“赶”“帮”“超”的气氛不够浓，人员的潜力还没有发挥到极致，部分骨干通盘考虑的大局意识还没有完全形成。

（一）、严格执行总分公司和中支公司的各项管理规定，坚持执行□xxx财产保险河南省分公司理赔质量考核分类评价管理办法□20xx□□□开展各项理赔工作。

（二）、根据总分公司20xx年考核要求，结合理赔实际，总结之前及兄弟公司的先进经验，更加细化管理制度，完善考核办法，把理赔各岗工作进一步推向精细化、专业化。

（三）、积极跟踪并介入处理大案、疑难案、疑似假案、诉讼案，对该类案件制定详细的工作要求，从现场查勘、车辆定损、人伤材料审核、交警认定、伤残鉴定方面严格把关，合理挤压理赔水分，同时加快小额案件的流转速度，不断提升理赔工作品质。

（四）、加强学习，加大培训力度，提高理赔人员的思想素质和专业素质，努力打造一支和谐高效的理赔专业化团队。

（五）、加强信息反馈，在理赔工作中发现承保造成的问题及时向承保部门反馈，以促进公司承保控制风险，从源头遏制赔付率的增长，协调好业务发展和理赔管理管控的关系。

以上是xx中支理赔部20xx年的工作总结，这些工作的完成，凝聚着全体理赔员工的心血和汗水；这些成绩的取得离不开两级领导的关心和指导，也离不开全体理赔员工的无私付出□20xx年即将到来，虽然任重道远，但是我们坚信在总、分公司和中支公司总经理室的正确领导下，只要我们团结一致□20xx年xx的理赔工作定会再上新台阶。

XXX



20xx年xx月xx日

# 理赔工作汇报不足有哪些 保险理赔年终工作总结篇七

;

## 篇一□xx农险工作总结

### 人保财险固安支公司xx年农险工作总结

实施政策性农业保险在固安县委、县政府的领导下，在县政府政策性农业保险试点工作领导小组的共同努力下，以及基层单位的大力支持配合下取得了较好的成绩，有力地促进我县农业生产和发展，特别是对各种受灾群众恢复生产发挥了积极的作用。

#### 一、建立了完整而且强有力的工作机构

现场查勘工作。

基层情况，从险种宣传，动员投保，到现场赔付，深入细致地宣传与报道政策性农业保险知识，使全县农民真正体会到政策性农业保险是一项稳定农民收入、分担农业风险的惠农政策。

（一）农业保险经营管理费用不足。农业保险承保、理赔面广分散，涉及到农村群众千家万户，从客观和主观上必然增加经营成本。建议政府适当提高经营费用标准，增加必要投入，以有效鼓励保险企业经营农业保险的积极性，稳定企业经营，为增强我省“三农”抗灾救灾能力提供服务。

（二）农业保险管理水平和职业技能有待提高。农业保险政策性、技术性很强，如果经营农业保险不具备一定的专业知

识和操作技能，势必影响经营质量和成果，当前部分从业人员缺乏经验和技能，不能适应业务发展的要求。建议政府主管部门主动与保险企业之间加强工作沟通协调，加强培训交流，通过相互学习，取长补短，不断提高我省农业保险试点的经营管理能力和水平。

分布在乡村以及边远地区，造成查勘定损不够及时。建议政府主管部门出面协调，明确县级畜牧部门特别是乡镇一级的畜牧站（所）主动支持能繁母猪出险检验工作。

## 五、明年的工作计划和工作思路

xx年，我司将继续认真贯彻落实党中央、国务院和河北省政府以及总公司关于积极发展农业保险的精神，提高服务能力，发挥我司在支持“三农”中的行业优势和作用。

（一）加大农建设力度，加快农建设步伐。为确保明年农业保险工作积极稳健发展，我司将进一步加快农村点建设步伐，抓紧实施营销增员计划，拓展农村保险市场，不断扩大农村或农业保险覆盖面，切实为“三农”提供必要的全面的保险保障服务。

（二）扩大农业保险宣传，提高农村群众的保险意识。

在市分公司的支持和指导下，根据当地政府的的要求，在各级政府主管部门的协助下，认真开展宣传工作，使农村广大群众认识保险，了解保险，接受保险，到主动自愿参加保险；积极配合政府开展政策性农业保险试点工作，进一步扩大政策性农业保险试点的承保面。

政府主管部门的沟通和协作，取得人力和技术上的支持，弥补因基层单位人员、专业技能方面的不足，避免经营管理过程中的被动局面，确保农业保险试点业务可持续经营。

（四）积极做好政府营销，争取政策支持。开展农业保险，在很大程度上都要依靠政府的政策支持和行政推动。因此，结合实际，加大对当地政府营销的工作力度，最大限度地争取各级政府以及职能主管部门的支持，通过借助政府的行政能力，积极推动我县农业保险试点工作的稳步发展。

人保财险固安支公司

xx□12

篇二：农险工作总结

中华联合财险通州xx年农险工作总结

今年我通州支公司在通州区农委的正确领导下，在分公司农业保险部的指导帮助下，在通州支公司总经理室的高度重视下，通州支公司农险业务以合规经营年的各项管理为抓手，凝心聚力、奋勇拼搏实现了农险业务的持续稳定健康发展。

截止10月30日政策性农险总保费收入万元，其中，小麦保费收入为元，玉米保费收入为元，果树瓜果类保费收入元，温室大棚保费收入元，种植业合计保费收入元，养殖业保费收入元。

取得以上成绩，与各级农委的大力支持是分不开的：

一、通州区农委高度重视，与多家保险公司定期沟通联系。

通州农险经过几年的发展，已经具有一定规模，目前主要有四家保险公司服务于通州市场，区农委定期安排与四家保险公司进行座谈，进行业务沟通、经验交流、问题反馈，为四家保险公司和农委的及时沟通建立了很好的平台，使各家公司对相互之间业务情况有所了解，减少理赔过程中出现的赔付标准偏差问题，以更好更全面的服务于通州的农险市场。

二、乡镇农委积极配合，为保险公司在承保理赔方面提供方便。

随着农险工作的不断推进，改革力度的加大，为了更好更准确的为农户提供理赔服务，要求农户在投保时提供身份证及直补折复印件，以便能准确将赔款划账到户，但此项工作涉及农户众多，经常有个别农户不能及时提供，或提供信息有误，因此，我们想到以各乡镇的粮食直补表，作为参考依据，经过与各乡镇农办的沟通，得到了各乡镇农办的积极配合，为我公司农户基础信息录入提供了很大的便利。

农户理赔手续所需气象证明，也是由各乡镇农委出具的。每次有险情，都要第一时间找到各乡镇农办，以农办的气象证明做为理赔依据。正是有了乡镇一级农办的大力支持，我公司的保险业务才能有序稳步地开展。

## 一、今年的主要工作

控制提炼、自身业务技能要求进步提高、服务品质要求完善提升。”

（一）合规经营是农业保险生存和发展的生命线。

今年是农业保险发展的关键时期。农险开展合规经营管理意识，培育良好合规文化，促进农险业务的健康发展，提高防控金融风险的能力有着很强的现实性和必要性。通州支公司树立起了“合规人人有责”、“合规从我做起”、“合规创造价值”和“合规促进发展”的农险经营理念。

（二）、破解业务发展的瓶颈、寻找业务发展上新的增长点。

在业务发展上可谓是有喜有忧，喜的是樱桃保险实现保费72万元，忧的是小麦保费较同期减少了44万元，玉米保费较同期减少了20万元。种植业保费总体规模稳中有升，养殖业保

险较往年有大幅度的增长。养殖业保险和樱桃保险成为了今年农险业务新的增长点。

（三）、合作乡镇、村庄逐年增多，开辟新的渠道、增加新的点

几年来的合作我们得到了多家乡镇的支持、理解、帮助，得到了承保村庄对我们工作的认可。在承保区域上通州支公司可以说是遍地开花、处处结了果。随着承保区域的不断扩大，投保农户的不断增加，这也是给予我公司一个服务于广大农户展示的平台。

（四）、以合规经营年的要求，对经营风险严格把控。

通州支公司农险业务借总公司农险合规经营年的东风，全面开展了对每笔业务的逐项审查，确保农险的合规经营。在严格按照总分公司的核保核赔实施细则的要求下，通州支公司还结合自身工作实际创造性的开展农险工作。根据北京市农委和保监局的要求对于果树承保在没有承包合同的情况下，可以由村委会开据证明，多年来的承保经历使我们了解到果树种植户都有承包合同，对于不能提供承包合同的种植户不给予承保，这项工作从源头上禁止了虚假承保的发生。此外公司还要求对小麦、玉米的承保要严格和政府粮食直补的面积相对应，保证农户的足额真实承保。对于养殖业承保在相关部门开具头数证明的情况下，我们还坚持实地验标对承保的资质进行详细的了解。在承保中坚持做到了有质量的承保、真实准确的承保。理赔中我们坚持第一时间的现场查勘、加班加点的逐户查勘，确保在最短的时间定损完毕，打款到户。方方面面的想着合规，时时处处的做到合规。

（五）、加强学习培训、提升农险员工的业务技能政策性农业保险的条款年年都有新的变化，险种逐年都有增加，核保、核损的实施细则也是通过实践逐步的完善，所以需要农险业

务人员要不断的加强自身的学习，努力提高业务技能、增强为农民服务的本领。今年分公司组织的条款培训、总公司组织的承保理赔培训，通州支公司珍惜每一次培训的机会，在不影响业务的情况下最大限度的让所有农险员工接受培训，培训回来后我们自己还组织培训，反复学习，使得农险员工对条款、核损核赔实施细则做到熟知熟会，更好的应用于日常的工作。

今年农委组织的各种培训对各家保险公司来说也是一项非常好的举措，通过各方面专家的讲解，使我们保险公司从事农险工作的人员，对农业方面又有了更深层次的认识，补充了专业知识，提高了实践技能，为更好的服务于通州农险起到了至关重要的作用。

#### （六）、服务品质不断的提升完善

一张无形的广告，影响深远。

### 二、xx年的工作思路

#### （一）、保持种养两业的均衡发展。

种植业大力发展果树、温室大棚保险，养殖业大力发展种猪生猪保险，争取早日完成全年任务指标。

（二）、积极配合区农委、各乡镇农委，继续扩大农险覆盖面。

各级农委对农业保险非常重视，作为保险公司要责无旁贷，积极主动配合各级农委，深入基层，加大宣传，扩大承保范围，为完成通州区的保费任务，做出贡献。

#### （三）、提升员工业务技能保障农险业务的发展

公司还将通过日常的学习培训来提高员工的素质。条款、政策要熟记于心，对农户的疑问要有问必答，对条款、政策的咨询要对答如流。农险员工业务能力的提高将成为农险快速发展的助推器。

农村保险络服务体系将成为未来农险发展的趋势，适应市场需求建立我公司农险承保、理赔服务的基础平台，延伸承保、理赔的服务触角，更好的为农户服务、更多的为业务发展服务都将有着重要的意义。

饱满的热情服务于通州百姓，为通州区农业的稳健发展保驾护航。

中华联合财险通州支公司

### 篇三□xx农险工作总结

#### 人保财险固安支公司xx年农险工作总结

今年我固安支公司在固安县委、县政府的正确领导下，在分公司农业保险部的指导帮助下，在固安支公司总经理室的高度重视下，固安支公司农险业务以合规经营的各项管理为抓手，凝心聚力、奋勇拼搏实现了农险业务的持续稳定健康发展。

xx年政策性农险总保费收入万元，其中，小麦保费收入为元，玉米保费收入为元，温室大棚保费收入元，种植业合计保费收入元，养殖业保费收入元。

一、取得以上成绩，与各级农委的大力支持是分不开的：

险市场。

2、乡镇农委积极配合，为保险公司在承保理赔方面提供方便

随着农险工作的不断推进，改革力度的加大，为了更好更准确的为农户提供理赔服务，要求农户在投保时提供身份证及直补折复印件，以便能准确将赔款划账到户，但此项工作涉及农户众多，经常有个别农户不能及时提供，或提供信息有误，因此，我们想到以各乡镇的粮食直补表，作为参考依据，经过与各乡镇农办的沟通，得到了各乡镇农办的积极配合，为我公司农户基础信息录入提供了很大的便利。

农户理赔手续所需气象证明，也是由各乡镇农委出具的。每次有险情，都要第一时间找到各乡镇农办，以农办的气象证明做为理赔依据。正是有了乡镇一级农办的大力支持，我公司的保险业务才能有序稳步地开展。

## 二、今年的主要工作

### （一）合规经营是农业保险生存和发展的生命线

今年是农业保险发展的关键时期。农险开展合规经营管理意识，培育良好合规文化，促进农险业务的健康发展，提高防控金融风险的能力有着很强的现实性和必要性。固安支公司树立起了“合规人人有责”、“合规从我做起”、“合规创造价值”和“合规促进发展”的农险经营理念。

### （二）破解业务发展的瓶颈、寻找业务发展上新的增长点

在业务发展上可谓是有喜有忧，喜的是保险实现保费万元，忧的是小麦保费较同期减少了万元，种植业保费总体规模稳中有升，养殖业保险较往年有大幅度的增长。养殖业保险和大棚保险成为了今年农险业务新的增长点。

### （三）合作乡镇、村庄逐年增多，开辟新的渠道、增加新的点

了果。随着承保区域的不断扩大，投保农户的不断增加，这



也是给予我公司一个服务于广大农户展示的平台。

#### （四）以合规经营年的要求，对经营风险严格把控

公司还结合自身工作实际创造性的开展农险工作。公司要求对小麦、玉米的承保要严格和政府粮食直补的面积相对应，保证农户的足额真实承保。对于养殖业承保在相关部门开具头数证明的情况下，我们还坚持实地验标对承保的资质进行详细的了解。在承保中坚持做到了有质量的承保、真实准确的承保。理赔中我们坚持第一时间的现场查勘、加班加点的逐户查勘，确保在最短的时间定损完毕，打款到户。方方面面的想着合规，时时处处的做到合规。

#### （五）加强学习培训、提升农险员工的业务技能

政策性农业保险的条款年年都有新的变化，险种逐年都有增加，核保、核损的实施细则也是通过实践逐步的完善，所以需要农险业务人员要不断的加强自身的学习，努力提高业务技能、增强为农民服务的本领。今年分公司组织的条款培训、总公司组织的承保理赔培训，固安支公司珍惜每一次培训的机会，在不影响业务的情况下最大限度的让所有农险员工接受培训，培训回来后我们自己还组织培训，反复学习，使得农险员工对条款、核损核赔实施细则做到熟知熟会，更好的应用于日常的工作。

又有了更深层次的认识，补充了专业知识，提高了实践

#### （六）服务品质不断的提升完善

优质的服务是公司农险业务长期发展的基石，通过几年的工作我们也更加懂得了怎样为客户更好的服务。做到人无我有、人有我优的服务才能真正的赢得客户。好的服务是一张无形的广告，影响深远。

## 二、xx年的工作思路

### （一）保持种养两业的均衡发展

种植业大力发展温室大棚保险，养殖业大力发展种猪生猪保险，争取早日完成全年任务指标。

### （二）积极配合县农委、各乡镇农委，继续扩大农险覆盖面

各级农委对农业保险非常重视，作为保险公司要责无旁贷，积极主动配合各级农委，深入基层，加大宣传，扩大承保范围，为完成固安县的保费任务，做出贡献。

### （三）提升员工业务技能保障农险业务的发展

公司还将通过日常的学习培训来提高员工的素质。条款、政策要熟记于心，对农户的疑问要有问必答，对条款、政策的咨询要对答如流。农险员工业务能力的提高将成为农险快速发展的助推器。

农村保险络服务体系将成为未来农险发展的趋势，适应

市场需求建立我公司农险承保、理赔服务的基础平台，延伸承保、理赔的服务触角，更好的为农户服务、更多的为业务发展服务都将有着重要的意义。

xx年人保财险固安支公司将在固安县农委的正确领导下，积极拓展固安农险市场，以高度的责任感，使命感，以饱满的热情服务于固安县域百姓，为固安农业的稳健发展保驾护航。

## 篇四、xx农险工作总结

人保财险固安支公司xx年农险工作总结

今年我固安支公司在固安县委、县政府的正确领导下，在分公司农业保险部的指导帮助下，在固安支公司总经理室的高度重视下，固安支公司农险业务以合规经营的各项管理为抓手，凝心聚力、奋勇拼搏实现了农险业务的持续稳定健康发展。

xx年政策性农险总保费收入万元，其中，小麦保费收入为元，玉米保费收入为元，温室大棚保费收入元，种植业合计保费收入元，养殖业保费收入元。

一、取得以上成绩，与各级农委的大力支持是分不开的：

反馈，为2家保险公司和农委的及时沟通建立了很好的平台，使各家公司对相互之间业务情况有所了解，减少理赔过程中出现的赔付标准偏差问题，以更好更全面的服务于固安的农险市场。

2、乡镇农委积极配合，为保险公司在承保理赔方面提供方便

随着农险工作的不断推进，改革力度的加大，为了更好更准确的为农户提供理赔服务，要求农户在投保时提供身份证及直补折复印件，以便能准确将赔款划账到户，但此项工作涉及农户众多，经常有个别农户不能及时提供，或提供信息有误，因此，我们想到以各乡镇的粮食直补表，作为参考依据，经过与各乡镇农办的沟通，得到了各乡镇农办的积极配合，为我公司农户基础信息录入提供了很大的便利。

农户理赔手续所需气象证明，也是由各乡镇农委出具的。每次有险情，都要第一时间找到各乡镇农办，以农办的气象证明做为理赔依据。正是有了乡镇一级农办的大力支持，我公司的保险业务才能有序稳步地开展。

二、今年的主要工作

## （一）合规经营是农业保险生存和发展的生命线

今年是农业保险发展的关键时期。农险开展合规经营管理意识，培育良好合规文化，促进农险业务的健康发展，提高防控金融风险的能力有着很强的现实性和必要性。固安支公司树立起了“合规人人有责”、“合规从我做起”、“合规创造价值”和“合规促进发展”的农险经营理念。

## （二）破解业务发展的瓶颈、寻找业务发展上新的增长点

在业务发展上可谓是有喜有忧，喜的是保险实现保费万元，忧的是小麦保费较同期减少了万元，种植业保费总体规模稳中有升，养殖业保险较往年有大幅度的增长。养殖业保险和大棚保险成为了今年农险业务新的增长点。

## （三）合作乡镇、村庄逐年增多，开辟新的渠道、增加新的点

了果。随着承保区域的不断扩大，投保农户的不断增加，这也是给予我公司一个服务于广大农户展示的平台。

## （四）以合规经营年的要求，对经营风险严格把控

固安支公司农险业务借总公司农险合规经营年的东风，全面开展了对每笔业务的逐项审查，确保农险的合规经营。在严格按照总分公司的核保核赔实施细则的要求下，固安支公司还结合自身工作实际创造性的开展农险工作。公司要求对小麦、玉米的承保要严格和政府粮食直补的面积相对应，保证农户的足额真实承保。对于养殖业承保在相关部门开具头数证明的情况下，我们还坚持实地验标对承保的资质进行详细的了解。在承保中坚持做到了有质量的承保、真实准确的承保。理赔中我们坚持第一时间的现场查勘、加班加点的逐户查勘，确保在最短的时间定损完毕，打款到户。方方面面的想着合规，时时处处的做到合规。

## （五）加强学习培训、提升农险员工的业务技能

政策性农业保险的条款年年都有新的变化，险种逐年都有增加，核保、核损的实施细则也是通过实践逐步的完善，所以需要农险业务人员要不断的加强自身的学习，努力提高业务技能、增强为农民服务的本领。今年分公司组织的条款培训、总公司组织的承保理赔培训，固安支公司珍惜每一次培训的机会，在不影响业务的情况下最大限度的让所有农险员工接受培训，培训回来后我们自己还组织培训，反复学习，使得农险员工对条款、核损核赔实施细则做到熟知熟会，更好的应用于日常的工作。

今年农委组织的各种培训对各家保险公司来说也是一

又有了更深层次的认识，补充了专业知识，提高了实践技能，为更好的服务于固安农险起到了至关重要的作用。

## （六）服务品质不断的提升完善

优质的服务是公司农险业务长期发展的基石，通过几年的工作我们也更加懂得了怎样为客户更好的服务。做到人无我有、人有我优的服务才能真正的赢得客户。好的服务是一张无形的广告，影响深远。

## 二、xx年的工作思路

### （一）保持种养两业的均衡发展

种植业大力发展温室大棚保险，养殖业大力发展种猪生猪保险，争取早日完成全年任务指标。

### （二）积极配合县农委、各乡镇农委，继续扩大农险覆盖面

各级农委对农业保险非常重视，作为保险公司要责无旁贷，

积极主动配合各级农委，深入基层，加大宣传，扩大承保范围，为完成固安县的保费任务，做出贡献。

### (三) 提升员工业务技能保障农险业务的发展

速发展的助推器。

农村保险络服务体系将成为未来农险发展的趋势，适应市场需求建立我公司农险承保、理赔服务的基础平台，延伸承保、理赔的服务触角，更好的为农户服务、更多的为业务发展服务都将有着重要的意义。

xx年人保财险固安支公司将在固安县农委的正确领导下，积极拓展固安农险市场，以高度的责任感，使命感，以饱满的热情服务于固安县域百姓，为固安农业的稳健发展保驾护航。

### 篇五：严桥乡xx年政策性农业保险工作总结

农业生产的高风险性，已极大地阻碍了农业发展的步伐，开展政策性农业保险，构建农业保险体系，增强农业抵御风险能力，减轻农业生产风险，提高农业市场竞争力，是政府支持农业的重要举措，是解决“三农”问题的重要手段，也是顺应农业发展趋势、推进社会主义新农村建设的需要。

xx年我乡政策性农业保险工作严格按照县农险办、县国元农业保险公司的相关文件精神和要求，按照统一部署，扎实工作，创新思路，实行“政府推动+市场运作+农户自愿”的模式，组织开展投保工作。

经过全体乡、村干部的努力□xx年我乡政策性农业保险

工作开展顺利，全部或超额完成了小麦、水稻、玉米、能繁母猪等的投保任务，并且按照县农险办和县国元保险公司的要求及时报送各种材料、资料，农业保险档案材料整理规范，

保管完善，有力地促进了我乡农业生产和发展，特别是对有灾情的农户在恢复生产上发挥了积极的作用。

一、农业保险开展情况 1、越冬小麦播种面积48900亩，全乡共有1691户投保，投保耕地面积亩，上交保险费元，参保比例达,%。单独参保种植大户3户（兴北村韩传文，红岗村洪光跃、李福刚），投保面积838亩。

2、xx年全乡水稻投保面积亩，上交保费元。

3、在xx年午季小麦核灾中，全乡共报损小麦面积亩（其中包括单独承保大户亩），获得理赔金额129650元（其中包括单独承保大户理赔的3063元）。

4、在秋季水稻核灾中，全乡共报损水稻面积亩，共获得理赔金额365000元，理赔率%，亩均赔付元，共有1864户农户获得理赔。

## 二、主要工作措施

### （一）、健全组织、加强领导，层层落实。

乡政府组织召开了农业保险工作会议，研究制定了严桥乡政策性农业保险工作实施方案，并将此方案下发到村（居）委会及相关单位，具体落实各项工作，将农业保险工作分解到各村各组（队）。同时，将政策性农业保险工作纳入政府农村工作目标考核，为做好该项工作提供有力保障。

### （二）、强化业务培训，提高服务能力。

整套工作程序和措施，杜绝农户承包不规范、面积不真实甚至骗保行为的发生，保证政策性农业保险工作有序、规范、顺利进行。

### （三）加强政策宣传推广，提高农民防范农业风险意识。

加大宣传力度，做到农险专项惠民政策进村入户。政策性农业保险品种较多，覆盖面广，受益范围宽，政策性强，让广大农民朋友及时了解、认识、接受这项富民惠民的政策，必须切实做好宣传工作。为此，我乡开展了农业保险政策宣讲，召开乡、村两级干部动员会，重点宣讲“三农”保险的重要意义，使广大干部群众认识到“三农”保险是党中央、国务院重视“三农”、保证农业可持续发展、促进农民收入稳定增长的一项重大决策，也是支农惠农的重要举措，是一项民生工程。

发放县国元农业保险公司有关农业保险的宣传画册、重点开展政策入户等，使广大农民朋友掌握办理农业保险有关知识，使群众对农业保险有进一步的认识和了解。

加大对村协保员的业务知识培训，使有关工作人员熟知农业保险业务流程及工作职责，营造良好的工作氛围，同时结合抽样调查问卷的形式，深入到农村千家万户，摸清农村基层情况，从险种宣传、动员投保，到现场赔付、深入细致地宣传与报道政策性农业保险知识，使全乡农民真正体会到政策性农业保险是一项稳定农民收入，分担农业风险的惠农政策。

次（xx年2月23日—xx年8月31日）；定远县新闻联播报道3次（xx年2月21日—xx年8月26日—xx年9月17日）。省级站安徽省农发布12条；安徽省乡镇发布5条；安徽省新农村发布3条。市级报纸滁州日报·定远新闻发布6条。市级站滁州市先锋发布5条。县级站定远县先锋发布8条；定远县政府发布6条；定远县新闻发布4条；定远县生活发布4条；定远县之窗发布9条。

### （四）规范业务开展，确保业绩提升，做到应保尽保

制定一系列管理办法和措施，保证保费收缴和赔付方便及时。严格按照全乡被保险农作物的种植面积确定当年承保面积，



结合各个村实际情况，落实保险品种的承保目标，坚持“政府引导、市场运作、自主自愿、协同推进”的原则，严把“登记、公示、签收”三关，确保投保人的利益。

位整体集中投保和承保，细化保单签订程序和手续。在保费的收取上，乡“三农”保险服务站工作人员会同村协保员在现场核实清单收取保费。村协保员挨家挨户上门见面发放保险凭据，及时完善签收手续，杜绝代收代签，以防后患。严把公示关，及时将家庭人口、投保地块、面积、投保资金等信息在村委会公开栏进行张榜公示，以加大工作的透明度，形成互相监督的制约机制。

们真正体会到了“三农”保险的实惠性。

#### （五）、加强监督检查。

组织专人对农业保险工作开展情况进行了专项检查，通过检查，各村在受灾理赔登记管理上，做到了用事实登记，按要求公示，没有挤占、挪用、平均分摊现象。在收取农民保费方面，没有发现违规行为，各村没有强制投保，抵扣补贴，没有村干部垫付保费和任意提高标准收取农民保费的行为。检查中未发现保险标的不符合条件的情况；未出现集中投保现象，过程中严格执行了“见费出单”和承保公示制度，收取保费时，都出据了省级保险经办机构统一印制的收据。

力将政策性农业保险工作做得更好、更出色。

严桥乡三农服务站

xx年12月10日

了□xx镇xx年政策性农业保险工作实施方案》的通知，把农业保险参保任务计划下达各村。二、职能部门密切配合，共同推进保险工作有序开展。

## 一、基本情况

运作、自主自愿、协同推进”的原则，按照“低费率、低保障、广覆盖”的工作思路，立足实际，加强宣传，积极扩大区域覆盖范围，为提高农民灾后恢复生产能力，促进农业生产持续稳定健康发展做出了一定成绩。

棉花等种植业保险、养殖业的奶牛在内的所有保险品种，农户参加农业保险由县人保财险公司以乡、村或种植大户为单位统一组织。

## 二、存在问题

1、前期宣传不到位，农民风险意识淡薄。由于政策性农业保险是一种新型政策，而且是通过政府扶持推广的，而老百姓习惯于传统的耕作模式、经营理念，“靠天吃饭”的思想短时间内难以根除，农民普遍对农业保险理解不透、认识不足，宁愿抱存侥幸心理，甚至还有人错误地认为农业保险是向农民变相收费，加之宣传力度不够，主管部门和乡镇政府主导作用发挥不到位，农民保险意识淡薄，甚至缺乏诚信等原因，造成农业保险工作进展严重滞后。而当前各项强农惠农补贴直接面向农民，从形式上看是“给钱”，农业保险则属于“花钱保未来”，向农民“要钱”，因此部分农民即使有政府的部分保费补贴也不会自愿投保。

2、勘赔定损难，理赔标准低。由于没有技术性较强的专业仲裁机构，灾害损失难以确定，赔偿容易出现理赔纠纷。大部分群众对农业保险的赔偿比例、赔付的时限、确定的赔付方式不清楚，特别是理赔过程缺乏公正和透明，甚至部分受灾严重的农户没有得到应有的赔偿，导致部分农民对政策性农业保险的理赔工作满意度不高，加之理赔服务的不及时，也直接影响政策性农业保险的开展。

致大面积倒伏现象几乎每年都要发生，给农业生产带来的巨

大损失尤为突出。

### 三、几点建议

1、加强宣传，提高认识。农业保险作为一项新鲜事物，还有待加强宣传。各乡镇和有关部门应切实加大宣传力度，通过电视、广播、报纸等媒体及墙体标语、明白纸、上门入户等形式广泛宣传农业保险的重要意义、政策措施和投保方式、理赔流程等。组织人员深入乡村与农民面对面开展农业保险知识讲座，做到村不漏户，家喻户晓，充分调动广大农民的投保积极性和主动性。

2、强化服务，简化程序。由于农业保险服务的对象是

农民，在服务方式上要充分考虑农村的实际情况，简化手续，迅速理赔，公正定损，做到查勘快、定损快、赔付快；在赔付金额上还应考虑农民综合成本，适当提高保险理赔金额，最大限度保护农民的切身利益，以优质、高效、快捷的服务取信于民。

3、加强领导，协同推进。按照“政府主导、市场运作、农民自愿、协同推进”的原则，强化组织协调，建立由政府推动、部门配合、保险公司经营、农民积极参与的工作体系，充分发挥政府主导作用，成立以政府主管副县长为组长、各乡镇政府和有关单位主要领导为成员的领导小组，明确责任，细化分工，加强监督检查，加大行政推动力度，引导农民积极参保。

二〇一二年二月二十二日

#### 一、高度重视，完善体系

根据省财政厅《关于开展xx年农业保险工作的通知》（\*\*财金□xx□20号）文件精神，我县xx年继续开展政策性农业保险

工作。为加强对此项工作的组织领导和深入开展，县政府以\*\*府办函[xx]20号文件明确各乡镇、各相关职能部门工作职责、目标任务以及人员机构配置。为给群众提供零距离服务，我公司因地制宜在全县设立了4个乡镇营销服务部、20个乡镇保险服务站、194个村级保险服务点和12个社区保险服务点，并精心挑选了在当地有较大影响力、群众支持率高的、责任心强的人员担当部站点负责人。同时公司专门设立农险部，配备人员和车辆，下面服务部、服务站配备了电脑、扫描仪、照相机等设施，真正做到了具体工作有人抓，衔接工作有配合，管理工作有组织的一套完整的工作机制，这些都为抓好政策性农业保险工作提供了强有力的组织保障。

## 二、搞好宣传，形成氛围

另一方面利用承保、理赔契机走村到户进行农业保险宣传，将印制的宣传册、宣传单及其他宣传资料分发给农民群众，并耐心细仔讲解农业保险政策，使党的惠农政策深入人心，在广大农民群众中形成了良好的舆论氛围，得到广大农户的支持与好评，促进了政策性农业保险各项工作的有序开展。

## 三、遵循政策，依法办理

亩，油菜承保面积万亩，马铃薯承保面积万亩，能繁母猪承保万头，育肥猪承保万头，森林承保万亩的承保任务。

## 四、积极承保，合理理赔

在承保上，我县按照政策性农业保险相关政策广泛宣传动员，做到了种植业、养殖业保险“全覆盖、全受益”，并通过“无赔款优待”政策的有效实施，确保了政策性农业保险可持续健康发展。全年累计收取政策性农业保险费万元，其中农户自缴保费合计万元，各级财政补贴共计万元。

在理赔上，我县坚持依法合规、科学合理理赔，做到了快查

勘、快定损、快理赔，真正把党中央的惠民政策落到了实处。全年累计已决赔款万元，其中水稻赔付万元，赔付率%，玉米赔付万元，赔付率%，油菜赔付40万元，赔付率%，马铃薯赔付60万元，赔付率%，种植业赔款受益户达到24584户；森林险赔付万元，赔付率%；能繁母猪赔付万元，赔付率%，育肥猪赔付万元，赔付率%，养殖业赔款受益户达到3657户次。油菜、马铃薯、能繁母猪还未到期责任准备金320万元。通过这些理赔数据显示，充分展现了保险业的“经济助推器”和“社会稳定器”作用，既保护了群众利益，又促进了社会和谐，同时为科学发展，建设幸福\*\*提供了强大的经济支撑和风险保障。

## 篇九□xx镇xx年度政策性农业保险工作总结

总结如下：

根据太湖县人民政府办公室文件，在县政策性农业保险试点工作领导小组和县国元公司的业务指导下，我镇由镇长亲自挂帅，分管农业的副镇长牵头，成立了以财政所、农保站、农技站、畜医站、农经站、广播站、文化站等部门为成员单位的政策性农业保险领导小组，领导小组下设（财政所长为主任）办公室，负责日常事务。为保证农业保险顺利实施，全镇15个村还建立了推广农业保险相应的组织，组建了农险代办队伍，聘请了镇农业中心种植业技术骨干和畜牧站养殖业技术骨干为推广宣传员，村组干部分工协助，进行农业保险的有关工作。