

最新保险工作总结集锦 保险公司年终工作总结集锦(大全8篇)

期末考试既是紧张的，也是带来新希望的。小编为大家整理了一些半年总结的典型案例分析，希望能够给大家提供一些写作参考。

保险工作总结集锦篇一

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

下面是个人感受（个人收获）

1保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

3、 电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼excel表格，但是通过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自己犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也希望在我犯错误的同时，领导积极地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来

的”我觉得是有一定的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负责任的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项内容空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的责任。

下面是个人的一个祈愿，愿景：

第四，是对大家的祝愿，希望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差非常的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家一定要注意身体，加强锻炼。

最后我要说一声感谢。

感谢领导长久以来的指教，感谢各位老师对我的帮助和关怀。

这么长时间以来，领导和老师们不只是在工作中给予我很大的帮助，在生活中也很关心我，大家都非常的照顾我，让我觉得这就是个家，非常的温馨。所以在这里我也代表我的父母向领导以及各位老师说一声谢谢！谢谢你们对小温的培养。

保险工作总结集锦篇二

回顾20xx年上半年个险业务工作，我们主要开展了以下几方面工作：

20xx年以来，按照省公司业务发展的指导思想，在历次业务竞赛活动中突出销售人员创富主题，围绕这一主题分季度策

划了2次全市范围内的大型业务企划工作：

一季度，为了实现20xx年首季，特别是首月业务开门红，我们于20xx年12月11-13日在xx宾馆以20xx年携手创富帮扶团总结表彰大会的召开为契机，邀请田芳老师为全市200余名销售精英和营销主管进行了开门红业务的启动培训工作，统一全员开门红业务思想。借助培训班的东风，我们于20xx年12月14日，在xx宾馆隆重组织召开了20xx年一季度“xx精耕春满神州”业务竞赛启动大会，会上出台了个人业务竞赛方案。明确了各单位的任务目标及一季度各阶段的实施步骤和实施目标，提出了分段经营、分段考核的办法来推动阶段业务的发展。通过前期半个多月的运作和积累□20xx年1月1日首卖日当天全市实现个险10年期保费收入574.20万元，一举走在全省的前列。实现了首卖日业务的开门红。截止3月31日，通过全市各级销售人员的共同努力，我市共实现个险期交保费收入1883.39万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务工作目标。。

二季度根据省公司提出的“时间过半、任务过六五”的目标以及我市加快发展个险10年期及以上期交业务的发展思路，我们制定了二季度“红牛精耕创富增效”个人业务竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，期间根据省公司有关培训会议精神，我们又制定下发了《中国人寿xx分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，通过在全市销售人员中广泛开展销售技能大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务发展的竞赛氛围，提高销售人员展业的水平和技能，巩固和发展销售队伍。

通过努力，我们于6月15日，以10年期保费2150.11万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年10年期过六五目标任务，在全省赢得了荣誉。

上半年以来，围绕每个业务企划方案的出台，我们都策划并

组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝聚力量，确保各阶段目标任务的达成。期间先后策划组织了一季度“红牛精耕春满神州”开门红业务启动大会，采取单位之间对抗的办法营造竞赛的氛围；2月份春节过后，在**交际宾馆借助省公司王新生总经理致营销主管和广大营销员的一封信的有利时机，以进一步增强主管自主经营意识为目的，及时组织召开了春节过后的个险业务工作；3月份在全市兼职组训选拔培训班结束之际启动了全市为期一个月的兼职组训“携手创富”帮扶活动，通过帮扶活动在实践中检验兼职组训的基本技能。二季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作，通过强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。并借助精英高峰会分配名额来激发销售人员的展业积极性，增强其精英荣誉感，统一思想，凝心聚力。

2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到正常的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们在**交际宾馆举办了全市系统200余名主管和部分精英人员参加的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优秀主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行沟通和交流。同时省公司教育培训部也给我们大力支持，选派讲师担任部分课程的授课，让主管们再次明确了自己的工作职责和角色定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的通关，让其再次明确自己的利益，从基本法的角度激发主管们从业的意愿和从业的自主性。会上配合主管自主经营意识的提升，宣导了分公司的标准化团队创建方案，并将各主管**年底的职级架构进行了通报，分析职级维持不住的原因等，通过本次培训拉开了全市标准化营销团队建设和增强团队主管自主经营的序幕。

围绕标准化团队建设，我们每个月都和教育培训部一起组织一次新人岗前培训班，培训班采取半军事化的管理模式，力求从一开始就锻炼所有参训人员吃苦耐劳的精神，磨练意志。通过培训使所有的人员了解和掌握最基本的产品销售流程和职业道德，为以后长期从事这项工作奠定了基础。截止6月底，

我们已经累计举办了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数达到277人。每期新人培训班后，我们都出台新人回归团队后为期一个月的业务推动方案，并安排专人进行追踪，通过这些工作的实施，使这部分新人在一季度和二季度的业务冲刺中发挥了积极作用。

自20xx年1月份以来，在历次业务活动中我们都将增员工作作为一项常态事项来抓，突出增员的长期性。2月份，围绕增强各级主管的自主经营意识，以基本法为抓手，在营销团队中打造“标准化营销组、营销分处、营销处”活动，为使此项活动用制度的形式确定下来，我部制定下发了《中国人寿xx分公司“携手创天下”标准化营销团队创建方案》，并在2月中旬举办的全是主管培训班上专门进行了培训宣导，力求让每个营销主管都明白分公司推出这一方案的背景、目的和意义，尤其是各级主管达标后的激励措施，让人人都参与到标准化营销团队创建中来。按照创建方案的要求，我们每个季度末对各级主管现有组织架构情况进行一次大考核，以此决定获得团队达标奖励的资格，然后在下个季度每个月以人力是否达标决定发放的次数。一季度末我市有138个主管获得达标奖励资格。二季度5月15日开始，我们积极响应省公司“百天百人万人万元”增员活动方案的安排，制定下发了《中国人寿xx分公司“百天百人万人万元”增员活动方案》，每三天分单位单独下发一次增员活动追踪情况，总结分析上阶段工作，安排部署下阶段工作。截止6月30日，活动开展46天来，全市新进amis系统人力196人，其中有91人10年期业绩达到3000元标准以上。纵观前半年的增员工作，我们共举办了4期新人培训班，累计培训新人达到227人次，充实了销售队伍，同时全市个险销售队伍规模经过不断的考核淘汰和坚持不断的增员，达到了1732人，销售队伍较年初稳中有升，基本达到了省公司下达我市的个险人力发展计划，从而为下半年个险业务发展奠定了人力资源的保证。

在20xx年农村营销服务部标准化建设的基础上，今年以来，

结合我市实际情况，农村营销服务部建设继续以“两实一大”为目标，突出一个“实”字，即队伍实、业绩实。为此，我们在充分调研的基础上结合《xx保险股份有限公司xx分公司农村营销服务部建设20xx--20xx三年规划》，制定下发了《xx保险股份有限公司xx分公司20xx年农村标准化营销服务部创建方案》，进一步明确了20xx年各单位、各个营销服务部的人力发展目标和10年期业务发展目标。为了使今年农村营销服务部建设工作得到快速的提升。3月底4月初在xx大酒店隆重召开了中国人寿xx分公司20xx年农村营销服务部创建工作会议。一方面由各单位对本单位农村营销服务部20xx年工作情况进行了汇报，另一方面，分公司对在20xx年农村网点工作中取得优异成绩的单位进行了隆重奖励。宣导了20xx年创建方案。同时，组织所有农村营销服务部负责人专门赴商洛进行观摩学习和经验交流。截止6月底，农村网点实有人力735人，实现期交保费收入550.15万元，其中10年期保费收入536.23万元，在全市业务发展中的占比逐步显现。

期间，我们不定期的制作农村营销服务部旬报及工作开展简报，在一定程度上起到了发展评比和信息交流的作用。

(一) 组织召开组训例会，发挥组训作用

根据业务发展和团队建设的要求，为了更好的突出组训人员的作用和优势，我们先后组织了四次组训例会，分享了组训人员的工作经验，透明了组训人员的收入情况，安排部署了每个阶段的工作。

(二) 建设兼职组训队伍，促进业务发展

为了进一步调动现有主管的工作积极性，按照xx分公司兼职组训管理办法，我们在3月份举办了全市系统首次兼职组训选拔培训班，并利用三月份一个月时间，对参加选拔的人员进行了实践帮扶考核，最终确定出了第一批20名优秀销售人员

入围分公司兼职组训队伍；同时，为了今后我市业务发展，给更多的选拔人员入选的机会，我们在二季度有给未入选者一定的延长考核期，将在7月份对再对准兼职组训人员进行最后考核，壮大兼职组训队伍，更好的促进业务发展。

(三)我部组训管理岗人员在每个节假日和业务发展的关键时期，都积极收集一些有针对性的专题和最新资讯下发各单位组训，增加各单位组训人员日常晨会和工作的素材，增强现有组训人员的知识积累，满足组训人员专业知识缺乏的需要。

在四月份，为了紧跟分公司步伐，配合财务部门做好非现金收付费工作，我部在第一时间先在组训例会上对所有组训及主管个险副经理进行了非现金收付费的宣导工作，紧接着制定下发了非现金收付费营销员宣导胶片和xx公司非现金收付费操作指南，并印制成册，下发给每个销售人员，对全市系统非现金收付费顺利进行奠定了坚实的基础。

(一)组织代理人资格考试工作

按照保监局提出的代理人百分百持证上岗的要求，为了提高我市代理人持证率，我们组织了两次代理人资格考试。由于今年全部实行机考，大部分人员缺乏电脑知识，加之前期复习备考不充分，导致通过率不是很理想，总计过关人数91人。鉴于此，我们决定在下半年每个月组织最少二次代理人资格考试，并要求各单位必须对参考人员进行前期的考试辅导培训。对考试辅导不扎实的单位推后报名考试，确保年底持证率上一个新台阶。

(二)完成了个险销售部的amis系统升级维护及保监局营销员监管系统的上线、销售人员基本信息的录入工作和系统运行等日常工作。

(三)在每个阶段结束，及时进行业务数据的核实，确保了业务奖励对象工作的准确性。

(四)完成了日常新人工号的录入和分红权限的授予，及时为一线服务。

(五)根据省公司个险部不同阶段对销售人员业务的预警，在第一时间将连续3个月、6个月未出单人员情况分类下发各单位，要求利用晨会时间进行追踪，张榜公布，个险部进行追踪。同时，制作温馨提示卡，不断提醒联系60天和连续90天未出单人力快速出单，有效提升了销售人员举绩率。

通过认真总结回顾上半年工作，我们发现在个险业务发展中还存在以下几方面的问题：

营销队伍的经营就是会议经营，营销团队经营的三大法宝“早会经营、活动量管理、制度经营”都要通过会议来实现。经过20xx年上半年的不断努力，各单位在以上几方面都有了不同程度的加强和提高，但由于长期以来形成的一些不良习惯或管理层对会议经营的认识不够，加之全市组训人员的工作技能整体水平和能力较差，导致个别单位基础管理仍然不够，粗放式经营，基础差。

业务发展前松后紧不均衡现象在今年上半年仍然没有得到改变，导致我们一季度和二季度业务冲刺时压力较大。可以说，一季度我们是用一个半月的时间在做业务；二季度我们真正利用起来的时间尚不足一个月。而在大量的时间内我们的业务发展相当缓慢，这一点我们通过前半年各月份的保费绝对量就可以印证。

由于省公司业务发展考核的要求，全系统普遍存在任务压力大的客观情况。虽然都能认识销售队伍人力发展对个险业务发展所起的意义和作用，但在业务压力大的情况下，往往就减弱了增员的工作力度，更多的时间和精力放在了发展业务上，顾此失彼。很难做到业绩和增员两手抓、两手硬。前半年，经过我们不断的努力，在考核淘汰部分人力的前提下，全市销售人员总人力基本和年初持平，下半年我们要达成年

初下达的人力规模指标，压力依然很大。

虽然，分公司从去年以来在城区市场发展上提出了“两强一大”发展策略，在队伍建设政策上也在城区给予了大力支持，但是，我市城区业务发展缓慢、队伍规模不大的问题仍然突出。而城区市场竞争较前些年更加激烈，无论是在人力规模方面，还是在新单期交方面，我们在城区的市场占有率都出现了下滑。说明在同业竞争过程中，我们的手腕还不硬，还缺乏强有力的措施，导致城乡不能统筹兼顾。和兄弟公司相比，特别是关中地区我们的差距还很大；公司内部南北两片差距较大，导致在业务冲刺阶段压力较大。

今年以来，由于我省全部实行资格证电脑考试，加大了资格证考试的难度。加之，没有处理好业务发展与组织资格证考试的兼顾关系，截止目前，全市的资格证持证率偏低，全市仅为18.19%，有待**年后半年通过增加参考的次数和强化考前辅导来提升。

保险工作总结集锦篇三

在里，我积极服从领导的工作安排，配合、团结同事，认真学习业务知识和业务技能，主动的履行工作职责，较好的完成了自己的本职工作，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将一年度的工作总结如下：

一年来，我始终坚持学习各种理论知识。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了正确价值观，人生观。行动上自觉践行优质的服务的宗旨，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务。积极地利用业余时间学习金融业务知识，不断充实自己，提高自己。

在工作上，通过思想认识上的提高使我更加认真的对待本职工作，勤于实践，业务技能不断增长，工作能力不断加强，

兢兢业业完成领导交给的任务。建立健全各种帐簿。认真记载帐务，做到日清月结，及时核对内外帐务，上报各类报表、材料；严格坚持结算原则和结算纪律。受理凭证认真审查其合法性、有效性，做到手续严密，凭证传递及时准确；加强财产和财务管理。严格执行财经纪律，做到固定资产及低值易耗品帐、物相符。做好重要空白凭证的领用和登记工作。

认真做好会计档案的整理和保管工作，坚持每月会计凭证在次月十日前归档，查阅档案时，必须经主任同意、登记后方可查阅；做好网点柜台的库存现金及重要空白凭证的检查工作，确保账实相符，并按要求在检查登记簿详细记录检查情况，发现存在问题责令经办人及时整改。尽职尽责，加强核算，当好领导助手，及时向主任提供正确数据，为领导的各项决策提供可靠的依据，并且按照各项考核制度严格进行考核。

当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对保险的激情和热情，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

保险工作总结集锦篇四

在精神文明建设过程中，我司一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持中心组牵头下的党组织日常学习，通过学习，进一步端正和提高了领导班子思想和认识，增强了政治敏锐性。

（二）坚持以人为本，诚信经营，增强企业活力

公司党委总经理室高度重视员工的队伍建设，坚持以人为本，切实维护员工的利益，关心员工的成长，尊重员工的首创精神，为员工的发展提供了广阔的空间。一年来，公司多次组织全体员工认真学习中央有关建立社会主义和谐社会的文件精神，大力倡导诚信原则，提高信用意识，改变了以往重业务轻思想的情况；公司总经理室还要求全体员工，在做业务时要对客户负责，不能夸大保险的功能，只要承诺了，保险责任发生，该赔的一定要赔，否则保户就会流失，市场就会丧失。在公司总的思想指导下，全体员工上下一致，齐心协力，公司的面貌大为改观，呈现了人性化，以人为本的和谐的现代企业。

（三）利用媒体的舆论导向塑造公司形象

公司借助交强险□xx版商业车险颁布、实施之际，组织全体员工在市繁华路段开展集中宣传。在宣传现场设立咨询台，接受群众咨询。发放宣传单，播放交强险宣传广播，向车辆、行人散发交强险，我公司新车保险产品等相关材料。还通过电

视台《xx新闻》电视栏目以及《xx报》、调频台等新闻媒体，以交强险实施为主题进行宣传。同时对我公司的宣传活动、配套产品及服务措施进行全面报道。提高了市场认知度，收到了良好效果。

保险工作总结集锦篇五

随着市场变化和竞争的激烈，就xx而言，要牢牢地把握市场的主动权，务必加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

一是转变思想观念，用心适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的用心性和主动性。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑选并占领市场。

三是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方职责险、医疗职责险的承保率。

四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

五是针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取用心有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，用心拓展新业务、新保源。

保险工作总结集锦篇六

时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，积极认真的完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司业务，通过多看、多学、多练来不断提高自己的各项业务技能。积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

总结下来，这一年的工作中接触到了许多新事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，是自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在新的一年的工作中，我会继续努力工作，为公司创造更大的效益尽一份力。

“认真、务实、创新”这是今年给自己定下的岗位关键词，在20xx年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自己的实际行动证明自己能做的更好！

在x年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和希望。

不积跬步，无以成千里。

在过去的`一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。

其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益的一点心得。

今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”□20xx年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

保险工作总结集锦篇七

（一）为提升车险理赔队伍服务平，除公司统一组织的培训外，年内还多次组织分部员工进行《标准化操作指引》培训及书面测试、标准话术场景模拟等形式多样的培训。对总省公司下发的相关制度、及条文，由车险分部经理及时组织集中学习传达并加以落实。各每月还安排1-2次的业务技能培训，由各岗位主管负责。在全国理赔员定级中，分部已有高级理赔员3名，中级理赔员6名，其余除新进人员外的员工已全部通过初级理赔员等级考试。

（二）、抓内控、强，努力实现中心下达的各项指标。

1、分部各岗位之间积极配合，相互支持，督促形成合力，确保理赔流程的畅通有序。

2、抓制度的落实，加强理赔管控，严禁超赔案件的发生，严格通融案件的管理制度。

3、未决赔案的清理制度，针对3500条未决赔案逐笔清理并做相应销案、催办定损及督促结案处理；对5832条已结案及已定损立案估损金额进行修改；对仍未定损无法修改估损金额予以催办；对立案估损金额为0的案件及时清理及修改准确估损金额。

（三）、为配合城区三家公司，从公司业务出发，管控方式从公司内部转移到协合作单位和，切实落实协合作单位的管理考核机制，充分调动一切可以利用的资源，围绕着公司目标开展工作。特别是在市政两大班子的招、投标车辆以及重点客户的疑难处理等方面取得了很好的协调，在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，为公司创造出了更多的价值。

保险工作总结集锦篇八

全年理赔中心车险分部共处理车险案件查勘定损36820件、损失车辆换件报价四万余件、车险赔案理算37000件（本代外通赔案件231件），占全市案件的70%左右，较去年同比案件处理量上升34%。万元以下的案件1小时通知赔付达成率在全省第二；万元以下结案周期2.4天，万元以上12.6天。车险案件处理率达107%，车险通赔本带外案件处理率107.98%，外带本案件处理率100.14%。受理盗抢险案件28件，与经侦合作查处保险欺诈案件8件，为公司换回损失40万余元。

（一）查勘定损岗：

1、为配合在线定、核、报工作的开展，中心专门为查勘定损人员配备上网本，对1万元以下的单独车损案件随定随录，在损失确定完毕后的半个工作日内完成系统录入及收集，并

确保案件相关资料的准确性。结合总公司对车险查勘“四个一”理赔服务的要求，查勘定损员在理赔观念上都有了较大转变，把理赔服务工作放在了首位。

2、对非快捷案件的损失确定，定损的缮制、系统录入严格按照理赔规定，大案逐笔登记。案件质量由定损岗主管严格按查勘定损标准流程，并纳入月度及年度考评。增强员工的工作积极性及工作心。

原则，对于违规处理案件的追究办案人责任。通过对各协、合作单位送修量统计，对一定保费规模的4s店做车险理赔的及专职定损员对口服务，《》（）。

（二）、理算岗

1、理算人员按流程要求完成当日的案件理算（17:30之前），同时注重资料的完成、准确、规范。所有理算人员特别是临柜人员要严格按照制度要求，做好仪容、仪表、行为、语言、礼节，体现人保理赔员工的风貌。

2、为加快案件流转，理算岗由以往的8小时工作制改为轮班制，并实行绩效量化考核，以提高快捷案件的结案周期，提升车险理赔服务质量。

（三）、报价岗

1、严格执行总公司与福耀玻璃集团签订的玻璃价格协议，从执行的情况来看□4s店及各协合作修理单位基本支持价格协议，没有较大范围的争议。

2、定期维护精友后台系统德阳市公司下的数据，包括最新的价与校正系统厂方价□4s价）。

3、对查勘定损岗提供初报价支持，推动小额快捷案的执

行。