

最新车险查勘员工作总结 查勘员工作总结 (大全8篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

车险查勘员工作总结 查勘员工作总结篇一

一、刚到分公司的前几个月非常难熬：由于以前有工作经验，一进单位我就被安排连续几个月查勘市区和理赔中心片，由于工作量大、工作节奏快，电脑流程需要学习适应，经常自己晚上来加班做作业，要求自己按时完成作业，不拖拉，名字不上小黑板。这期间使我学会了快节奏的工作，承受工作高压下如何缓解自己，如何和同事交流学习。

二、查勘员我觉得除了查勘，定损这些技术外，如何与保户沟通才是最重要的。这也是我今后工作学习需要更加努力的方向。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。

四、更好的和同事沟通，融入一个企业这是最关键的。和身边每一位同事在生活 and 工作中相互信任帮助。做到不耻下问，认真请教。和大家成为生活中的朋友，工作上的“战友”。

五、加强团队合作。查勘定损工作需要大家一起沟通并一起合作，无论是查勘现场、车辆定损速度上，还是结案率上，除了要求自己工作效率，还要和同事间的互相协作。公司给了我这么一个大的环境，自己去营造出其中的活力氛围。

六、学习更多的保险知识和业务，在今后工作学习中，多和老同志学习，弥补个人的不足，会依然保持学无止境的精神，学习其他岗位的业务知识，以做保险业务尖子为目标。

以上是我这一年工作的总结，也希望得到领导和同事们的认可，我会努力解决自己在工作中遇到的难题，把工作做的更好更优秀。

车险查勘员工作总结 查勘员工作总结篇二

转眼新的一年已经到来，回想去年作为一名刚步入社会的应届毕业生，到现在加入到国寿支公司，时间虽短短不足两个月，但在这期间凭借我平时的业余爱好及所了解的一些课外知识，已渐渐融入到人寿保险这份工作。

自去年上岗以来，在公司领导的亲切关怀和其它同事的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险定损服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。

以下是本人做为去年的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平 积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平 积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务水平和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和技巧，能够比较熟练地通过本公司的各项理赔事项为客户解

决问题，理赔工作的好坏，是提高经营效益的关键所在，同时也在一定程度上维护了公司的利益。

三、严格执行各项规章制度 参加工作后，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，不越权办事，不以权谋私，没有出现与客户发生碰撞的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务 在自己的岗位上能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项工作和任务，对公司人员在工作中存在的一些不足加以整理以使本公司的工作在轨道上能够运行得井井有条，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。

回首过去的一年，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。展望新的一年，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好！

车险查勘员工作总结 查勘员工作总结篇三

20条文明用语和10条禁语，推行_

_零投诉_的工作目标。三是

_周转箱_业务，方便了客户加快业务办理速度。其次，对边远村镇学校的小件赔案，如轻伤客户作到当地医院处理，经

核实后作一次性处理及时赔付。在我们特色服务和优惠政策吸引下，今年城乡各中小学校在我们公司承保，大大提升了公司美誉度和个性化的服务质量。

车险查勘员工作总结 查勘员工作总结篇四

从3月x日入公司，就开始施工前期的工作，一方面熟悉施工图纸、整理项目报建资料，一方面按照公司的预定在7月份底4#、5#楼开盘的总体方向，制定了前期的工作进度计划。

1桩基工程方面：时间紧任务重的情况下，施工单位因管理经验不足、混乱从而造成了原材料进场未及时报验、送检，钢筋笼制作、安装同施工图纸不符，没有达到持力层要求，桩扩大头不到位，混凝土浇筑不抽干水，部分员工不戴安全帽，孔桩施工安全防护不到位等现象，在通过工程部、监理部各方技术人员耐心地技术、安全交底和严格的监督下，得到了有效地改善，提高了工程质量、员工安全生产意识。保证了孔桩工程钻心、小应变、高应变各项检测都能够达到合格标准。同时孔桩计量工作，也改变了以往的惯列，增加了财务部门参与，使孔桩工程计量透明、公正。孔桩工程因持力层原因，造成设计变更。同时孔桩工期也顺延到10月份底才全部完成。

2、建筑工程方面：4月x日开工至今。4#、5#、6#已封顶且主体工程已验收，3#、7#已建14层年底可以封顶，8#楼已建12层估计年底会差两层才能封顶。4#楼封顶三个月已进入装修阶段，沉降最大点在2cm最小点1~5cm。5#、6#楼封顶一个月砌体工程已完成，沉降基本1~5cm内，个别点在2cm内。在基础工程阶段由于土建施工单位同各班组的技术，安全交底不够完善，造成钢筋少扎漏扎不规范，模板支撑不符合规范、加固不到位，混凝土浇筑插入振捣时间过短，*板振动不严密，浇筑前模板不润湿等现象，工程部、监理部各技术人员要在不影响工程进度，又能保证工程质量的前提下，必须耐心的

同施工单位管理人员和班组沟通，严格的监督。保证了各栋号基础验收达到合格标准。在主体方面，经过基础部分的磨合期，施工单位管理人员，各班组长对该项目的安全和工程质量意识有一定提高，但4#、5#楼前期管理也是比较混乱。比如原材料进场未及时报验、送检、柱子箍筋、内箍外箍s筋都有漏扎少扎现象，柱筋对焊不符合要求，柱外箍筋、梁箍筋不做135度抗震勾，梁s筋不按要求进行绑扎。砖砌体工程，4#、5#、6#砖墙已砌完，正在砌3#、7#、8#首层铺位。砌体工程开始砂浆配合比不符合要求，砂过细含泥量重，砖未淋水、植筋不符合要求，丁字墙马槎过大，砌好墙体未养护，象以上这些情况经常发生，都必须马拉松式地常抓不懈地同施工单位现场管理人员进行交底沟通，最终才能达到符合设计要求。

3、在安全方面：

(2) 三宝四口：员工开始对戴安全帽的意识比较薄落。部分通道口维护不够严密，临边防护未及时跟踪到位。

(4) 机械设备安装方面（如施工人货电梯、塔吊）基础浇捣能够按照租赁公司出的图纸进行施工，安装有专业人员进行安装。但是使用登记证和备案资料跟踪不上。这些情况都是在我们一线管理人员的重点管理对象。

5、在吃、住等生活方面作为一线技术人员来讲还是比较满意，待遇能够同自己的付出和技术水*成正比。

在这一年里，尽管经过自己的努力，使自己的管理水*较以往更进步了，但还需要不断的提高，所以，在*常工作中总结出来的经验就是要坚持做到五勤，切实履行岗位职责：一是眼勤：多看施工图纸，不能像过眼云烟，毫无印象；二是手勤：在工作上积极主动，做好各项工作记录和资料的积累，对看到的情况、问题、数据、工作进展，都要根据需要分别摘录；三是嘴勤：在处理日常事务工作中，对不懂的问题要积极请

教，对不清楚的情况和细节勤问、对工作上的事情多沟通。；四是腿勤：常亲临施工现场，对发现的问题及时处理；五是脑勤：对各类文字材料，认真分析，对收集的信息，要动脑分析研究，采取归纳、比较、判断和分析，积累和总结工作经验，做到“沉静以深思”才能逐渐提高自己的工作水*。

20xx年马上就就要过去了，我祝公司在新的的一年更加飞黄腾达，财源广进，祝同事们身体健康、家庭和睦、万事如意。

车险查勘员工作总结 查勘员工作总结篇五

转眼间□xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户

的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨

和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比

工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

车险查勘员工作总结 查勘员工作总结篇六

经过将近四个多月在番禺太平洋的工作，本人从一名刚毕业的大学生转变成为一名能独立开展查勘工作的查勘员，从一名没有获得公估资格的查勘员转变成为一名获取公估证的公估人，中间付出了多少的汗水与努力，恐怕只有自己才了解整个过程，个中的辛苦与困难，也才有自己才最明了，一切的付出与努力，虽然没有与收获成正比，但是，自己觉得，努力过了，也争取过了，一时间没有获得相应的回报，没有得到社会的认可，也是在所难免的，任何事物的发展，总得有个过程，也正应了一句话：不是不报，只是时机未到！

从9月23号开始，本人就已经独立查勘了，还记得当时刚好遇上台风，案子特别多，而且跑迎宾1，南村、新造、化龙、大学城、还有一些网络厂，个中的滋味，此“艰苦”两字了得！接着，便是帮苏杨龙老师顶班了一个多星期，接着，个人的工号也下来了，开始跟着项栋老师跑南沙，跑夜班，最后独立跑大石、钟村、驻点别克，都是一个人独立查勘，一个人独立回来完成相关的工作，一个小时内看5个现场，自己也接过；一天看将近40个案子的日子，自己也经历过；损失将近8000元的案子，自己也定损过；该拒赔的案子，也拒赔过10

万以上的。回想一路走来，真的很辛苦！但是，自己还是坚持了下来，或者是因为家庭的原因磨练了自己的意志，也或者是因为太喜欢这份工作了，所以苦中作乐！吃得苦中苦，方为人上人嘛！况且，番禺这个市场就是这样，这么多年都没人埋怨过，为什么别人能完成，自己就没这个能力呢？就是凭借着这样的想法，一路坚持了下来，得与失，自己心里才最清楚。在番禺太保工作，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，更加对得起自己的工号，自己的工作也得到了许文斌老师、项栋老师、苏杨龙老师、张伟老师、林梅森老师、刘元波老师、彭荣波老师、张海清老师……的认可，我是否是一个工作负责的人，是否是一个热心的人，是否是一个善沟通容易与人相处的人，完全可以从他们那里核实。

在此，我首先感谢我的公司，给我提供了一个进入番禺太保的平台，同时也感谢太保的领导，给予了我进入番禺太保工作的机会，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：许文斌老师、项栋老师、苏杨龙老师、张伟老师、林梅森老师、刘元波老师、彭荣波老师、张海清老师……没有他们的耐心教导，就算我有在番禺太保的机会，也没有今天的成绩，人不学不成器，刀不磨不锋利，如果没有他们默默的指导与支持，再锋利的刀也的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！

我是一名直爽的人，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，反而是因为一些人因为沟通问题而让我来负起了不必要的责任，

实在是很冤枉，也很无奈，但是，这个能怪谁呢？是不是因为我的没经验？是不是因为我的刚刚毕业？还是因为我的能力？我只能说：让时间证明一切，真理是不能永远被埋没的，一旦获得正理的生机，它便能还我清白！况且，当事人也在，只要有机会，他们就不得不向真理低头了。

从20xx年10月，本人就因为表现好，被学校推荐进入了广东中奥从事奥迪汽车机电维修工作，回想当初的36人选4人，经过了5轮面试，最终才获得了一个令人羡慕的“美差”。到主动申请辞职，再经过到一汽马自达博程4s店从事理赔顾问工作，我的工作态度，一路过来都是获得相关负责人认可的，尤其是在博程4s店从事理赔工作的那段日子，获得了李兵总经理、范迪售后经理的好评，以致到了自己辞职也不允许的地步。个人认为自己付出的所有汗水与泪水都是很值得的，一个人的工作是否称职，个人认为不能以一两件事情来判断，应该要综合评价，而且评价的标准，不能以个人来衡量，应该要综合大家的意见才符合情理。否则，要么就是太武断了，要么就是太个人主义了。或者，这个也是本人的片面看法，可能经验太少了，没办法站在大局考虑问题。

一路走来，工作也换了几份了，要么就是不适合自己，要么就是学不到东西，从还没毕业的实习400元的工资到拿了毕业证的正式工作将近5000元的工资，自己都一一体会过，自己也一直在考虑，为什么放弃几千块钱的工资不要，反而要跑到番禺太保来从事查勘工作，难道就真是因为番禺太保能锻炼人？从进入番禺太保开始，我就没停止过对这个问题的探索，直到我遇上了这里的各位老师，各位同事，到独立工作为客户提供服务后，客户伸出诚恳的双手与我握手表示感谢的时候，我终于想明白了：我太喜欢，太热爱这份工作了，或者，这就是我的理想职业！

从事查勘工作，是一份非常辛苦的工作，尤其是在番禺，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。

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，这个也可以从个人所服务的客户群去核实。再回想，为什么当初选择进入公司？况且当初已经有其他公司（深圳智信达公估公司）愿意招聘我过去从事查勘工作，而且工资待遇比公司还高？现在想想，也一时想不明白，或者，这个就是缘分吧，再不就是为了报答别人的推荐之恩。也只有在公司好好表现才不枉费推荐之人的一片好心！

面对金融危机，公司破产的破产，工厂倒闭的倒闭，看到那些失业的同学，看到那些难以找工作的农民工，心入刀割，泪，只能往心里流！本人也是从农村出来的孩子，父母含辛茹苦地把我拉扯大是一件很不容易的事情，况且父母年事已高，如果不是迫不得已，我也会选择回去好好孝敬两位老人家了，谁愿意经历：“子欲养而亲不待”的痛楚啊！所以，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！我也始终相信：是金子，无论走到那里，都会发出闪耀的光芒的！只要你给我一个火把，我就能温暖一方热土！

以上总结，是本人在番禺太保工作的一些总结，也是将近毕业一年的毕业总结，再次，感谢领导的良苦用心，也感谢领导这些日子的栽培！

车险查勘员工作总结 查勘员工作总结篇七

开展工作，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化理赔为业务服务，协助业务部门到一线洽谈业务，搞好客户服务，理顺理赔人员工作流程，主动举办各类学习班，自制学习课件二十余个，为伙伴们鼓舞斗志，理顺工作流程，提高岗位技能做出了我一个普通员工应该做的工作。通过传、帮、带等形

式让伙伴们短时间内掌握人伤查勘调查，一损失查勘流程，意健险的查勘流程。

规范了现场查勘流程，大案查勘报告，开展了多元化的培训，查勘途中，晚上等时间，为伙伴们、业务一线的精英们讲解保险知识，理赔流程，保险案例，法律法规，经营合规，商务礼仪，展业技巧，团结协作等方面的知识，为一分公司的持续发展，做出了我应尽的贡献。半年来，我一直把培养客服人员的业务素质作为客服建设的一项重要内容来抓，实施有针对性的培训计划，提高了伙伴们的岗位技能，加强了理赔队伍的建设。

为了能全面了解公司目前开办的险种的理赔流程、客户服务的相关内容，在分公司各个部门的领导帮助下，我认真学习条款和管理规定，很快结合自己的工作经验加以融合，举一反三，全方面加强学习，努力提高自身业务素质和服务水平。我作为一名保险行业的工作者，肩负着上级领导赋予的重要职责与使命，公司的伙伴们也需要我去传、帮、带，公司的流程需要继续规范，需要我去带头贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和自身的技能的提高。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和履岗能力，用真诚和包容赢得伙伴们的认同。

二、充分发挥执业技能

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我半年内向总公司、分公司书面提建议30多条，为公司的发展做出我应该做的工作。我负责督导客服部承保岗，档案管理，协调归档；牵头大案的跟踪调查；医疗核损；车险人、财物的核损；人伤调查；非车险的查勘；组织培训；诉讼庭审；客户投诉等工作。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见成效。

1、服从分公司的领导，圆满完成总经理室安排给我的工作任务，制定各个工作的流程，和伙伴们认真学习。制定工作计划时本着实事求是的原则、根据各个伙伴们的特点、技能的不足分别传、帮、带，结合客服部的职责和工作特点、情况确定每个伙伴学习达标的方向、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的疏导，来确保每次工作任务的顺利完成，创造性的去开展工作。

2、作为客服部的工作特性我十分注重为各个业务部室提供后援支持，只要我能做到的，我都会积极去做，并协助业务部室的领导们洽谈业务，培训员工，解决困难，尽全力为各位领导服务，做好沟通，汇报，征得他们的工作支持。关注业务部门的需求，用阳光的心态，积极向上的斗志，良好的职业素养和岗位技能为一线服务，得到了业务部门的好评。我多次协助业务部门组织业务动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，强素质。培训重点放在学习保险理论、职业素养、展业技巧、心态调整、团队精神等知识上，为公司的持续、稳定发展做出我应该做的贡献。

3、在总经理室的领导下，不断夯实客服部基础管理工作。建立规范一人多岗的管理模式。紧紧围绕岗位的多样化、流程清晰化、仪表统一化、工作标准化“四化”目标，全面推进客服体制的转变。初步倡导积极向上，工作主动，作风严谨，衔接到位的工作流程和集体荣誉感、责任感的氛围，这是总公司、分公司英明领导的结果，是客服部全体伙伴们分工协作的结果。

车险查勘员工作总结 查勘员工作总结篇八

一、工作汇报

1、加强自身业务学习，争做理赔标兵。在日常的工作学习中，我坚持学习更多的保险知识和业务技能，在老同志的“传帮

带”下，不断加强个人自学，弥补个人在保险专业知识和理赔技能上的不足，始终保持着学无止境的学习精神，力争以优质、快速、合规的专业素质做好理赔客户服务工作，报效公司培养，并抱以乐观、积极的态度，以争做理赔标兵为目标。

2、时时学习掌握公司的各项规章制度、严守理赔员工准则。我清醒的认识到，理赔线作为公司经营的出口关，责任重大，同时又面对保户、汽车修理企业等方方面面的利益诱惑，对此我始终保持清醒的头脑，时刻牢记《中国的人保财险理赔纪律八条禁令》、《中国的人保财险甘肃省分公司理赔人员工作纪律“十要”“十不准”“十严禁”》、《中国的人保财险甘肃省分公司车险查勘、定损三字经》等理赔纪律，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”现象发生，确保自身做到克己奉公、清廉从业。

3、坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的保险理赔原则。在正常工作时间及节假日值班期间，只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持第一时间赶到第一现场，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。

4、加强案情沟通，力保客户满意。在案件处理过程中，我确保每案做到上下环节交流沟通，一次性收集齐全案件赔付所需资料，方便后续环节处理，不断提高案件的结案时效，对客户咨询，我做到每问必答，耐心细致，在坚持公司赔付原则的基础上，方便客户，尽己所能提高客户满意度。

二、工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

1、在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，

始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

2、在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，确保完成自己本职工作任务。

3、在本职工作上，严以律己，遵守各项规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。

20xx年各项工作已经接近尾声，新的工作挑战即将来临，可以预料新的一年各项工作中将更加繁重，客户服务要求也将更高，需要自身掌握的知识亦将更广。为此，在新的一年里我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高自身的综合素质和工作技能，并始终牢记公司“流程无断点、服务无盲点、提速无终点”、“关怀零距离、服务零缺陷、索赔零手续”的理赔服务目标，以崭新的精神状态投入到工作当中，为公司发展做出力所能及的应有贡献。