

最新查勘定损员工作总结(优质6篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看一看吧。

查勘定损员工作总结篇一

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。

20__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。

查勘定损员工作总结篇二

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。

查勘定损员工作总结篇三

公司理赔部紧跟市公司战略部署、把握主动、明确目标、扎实措施、合力攻坚、强势奋进的一年。在这一年里，公司理赔部全体员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，下面是为大家整理的“保险公司理赔的工作总结”。本内容为大家提供参考。希望对您有所帮助。请关注！！保险公司理赔的工作总结（一）

首先，自身的业务素质及技能得到了提高。这年我在保险理赔工作中遇到了新老险种的变更，随之的变更理赔方法也有了变化。为了能更好更便捷高效的进行理算，我不断的学习了各个险种的保险责任及操作流程和规章制度，以便更好的应用到工作中。经过不断的学习和实践，我在工作上取得了一定的进步，理算效率得到极大的提升。并在工作中，学习他人的工作长处，使得自身的能力得到了极大的提升。

其次，通过与同事的共同协作，我们再理赔案件的结案环节做出了很大的贡献。理赔案件结案的整个流程是从客户出现报案后，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，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结2000余件已决赔案。并且在通过年底理赔部全部门的努力，将已决案件结案率成功的从70%提升至85%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

再次，在工作中，深刻领会到爱岗敬业讲奉献，严于律己等职业道德的提升。公司在这年人员减少与业务量加大的情况下，自己也尽自身最大的努力，做到了不拖延赔案，在案件处理的特殊时期加班突击赔案，成功保证了工作效率。自己也在这种情况下真正培养了奉献意识。

最后，想说的一点是，在案件整理归档上面，是最需要细心的，这点个人也在不断的工作中日益完善。案件整理归档，也就是在一个案件赔款完毕后，需要将理赔卷宗按照报案整

理排序，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。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。

总之，从我的这份《保险理赔工作总结》中不难看出，理赔岗位体现公司的形象，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，我们都必须时刻注意自己的言谈举止，以公司形象为主，促进业务的全面发展。

在过去的这一年，在领导的信任、关心和培养下，个人在工作方面及其它综合素质方面都有所提升。在此，非常感谢领导的栽培和同事的帮助。一年的工作已经结束，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力，这是一只无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长!相信大家在来年中一定会取得最圆满的成功!保险公司理赔的工作总结（二）

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作 1、计划落实早、措施实

xxxx年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及2004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。

查勘定损员工作总结篇四

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。回想一路过来，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，再锋利的刀也终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！

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。

查勘定损员工作总结篇五

xx年初，公司即结合市分公司下达的各项经营目标，确立了公司“认清形势、统一思想、加快发展、实现目标”的总体思路，明确了全年的工作重点，采取“五管齐下、多方并举”的有力措施，实现了“开门红”、“双过半”及各阶段性业务发展目标，为顺利完成全年工作任务打下扎实的基础。

1、做优做强主险。以“巩固非营运车、争夺家用车、竞回营运车、挖掘农用车、拓展摩托车”为重点，用心应对市场变化，努力实现车险业务有效益的增长。一是加强了与汽运公司、汽贸公司、鸿运公司，峰达物流、富康物流等大客户的协作关系，做好配套服务工作，抓实抓好营运车辆的保险。透过公关，竞回了以前部分车在其他公司投保业务，争取了全县95%以上的车辆在我司承保；二是抓好了政府公务用车保险集中招标采购工作，确保由我司独家承保该项业务，强化了政府采购业务的续保、拓保和中介代理业务，将有限的保源牢牢掌握在自己手中；三是密切了与交警大队和农机局的业务协作，着力抓好各类农用车、摩托车的承保工作，通过开展上路收费、锁定摩托车经销商逐户收取等专项保险服务，取得了较好的效果，迅速扭转了近年来黎川摩托车、农用车参保率低、保费收入徘徊不前的被动局面，实现了该业务大幅度上扬，使摩托车险成为我司xx年业务发展新的增长点；四是牢牢抓住交强险实施后继续释放效应这一机遇，大力发展个代营销，拓展零星车辆和私人小车保险业务，使之成为车险发展的新亮点。五是针对本地车辆缺少、保源不足的特点，用心拓展域外车险保险业务，签收保费40万元。

2、抓住发展机遇，持续非车险业务快速健康发展。抓大促小，做到既抱“西瓜”又不丢“芝麻“，把展业触角伸向效益企

业和保险空白点，以韧性和耐力做好了小散业务的承保工作。

财产险业务：一是结合黎川承保企业多、面广、单笔保费低特点，强化重点单位的财产保险攻关，确保几家效益好的供电有限职责公司、环球瓷厂、人民医院、华裕竹业有限公司、江西睦原实业公司等单位如期续保，共收保费20余万元；二是加强了和政府相关职能部门以及园区办的联系与合作，整合内外资源，上下联动，立体公关，深入挖掘工业园区企业财产保险业务，确保上丰塑业有限公司、欣悦时装厂等园区企业投保，共收取保费万元，成为我司非车险业务发展的一个新的增长点；三是做好了政策性能繁母猪的承保工作，共承保能繁母猪2600头，收取保费16万元，承保数列全市第三，承保面列全市第四。

意外险业务：一手抓团单，一手抓小散业务，重点抓好了团意外险、卡式险、学幼险等主要险种的营销工作。一是推广做大重点单位的团体人意险业务，先后承保烟草营销中心、供电有限职责公司、环球瓷厂、电信局、美佳陶瓷公司以及招商引资私营企业的团意外险和附加医疗保险，净收保费10万元；二是立足直销、拓展营销，着力推动卡式业务发展，全年仅营销员签单的卡式人意险业务就达3万元；三是克服学幼险行政干预等外来因素影响，采取直销加个代营销的方式，稳住了下滑势头，收取保费万元。另外，用心做好了“金娃”投资及保障型意外保险的宣传推广工作，销售万元，完成市分公司下达任务的105%。

3、注重承保质量。一是公司成立了应收保费管控工作领导小组，明确职责、限期清收、确保到位，构成了一把手抓全面、分管领导抓具体、业务人员抓落实、内勤人员抓基础的齐抓共管氛围；二是综合部建立健全了应收保费台账，对各险种应收保费进行分类列表、逐笔监控，并按日与业务人员核对数据，通报清收进度，及时监控应收保费状况变化，做到日日有统计、月月有分析；三是严格执行《应收保费管理实施细则》，始终坚持“谁签单、谁负责”的原则，分别对xx年

以前和xx年产生的应收保费，区分是否手续费挂账、重复签单、确实无法收回等状况，按车险、非车险将清收目标逐笔落实到人，要求抓紧清理，确保按期消化；四是规范操作，恪守“先收费后出单”的承保流程，从签单源头上抑制新增应收保费的产生，最大限度地减少坏账损失，促进业务健康发展。透过有效管控，杜绝了手续费和费用挂账应收现象的发生，年末应收保费率控制在7%以内，应收保费绝对额和占比都控制在合理水平。

范未决赔款，缩短结案周期，提高结案率；定期组织员工深入分析影响提高结案率的因素，提出有效的解决办法，并制定结案计划，确保已核赔的案件能及时做结案处理，及时支付赔款。三是加强监督与管控，防范化解经营风险。严格按照“三个中心”的要求，规范业务操作流程，杜绝超权限理赔以及假赔案的发生，增强公司的核心竞争力。

5、创新管理手段。一年来，黎川支公司始终不渝的坚持“安全第一、预防为主”的方针，注重内控制度建设，狠抓制度的执行落实。

第一、严格预算管理，严肃财经纪律，健全支付手续，遏制营业费用和间接理赔查勘费用增长，严禁列支不合理的理赔间接费用和利用非正常批退手段套取费用，杜绝任何形式的变通和隐性挂账，严格按照业务规范和财务制度办事，防患各类风险。

第二、紧绷安全经营弦，全面落实综合治理“三防一保”责任制，加大了检查监督力度。每季对办公楼区、宿舍楼院、食堂安全，以及重要部位的防火、防盗、防毒工作进行全面自查。针对本单位车况较差、经费紧张、出车频繁等状况，对司机进行了一次专项检查教育，要求其严格执行“五不准”：不准酒后开车、不准开英雄车、不准开疲劳车、不准带故障开车、无特殊状况不准开夜车。同时，对公司全体员工进行了消防常识培训与宣传，提高了安全防范意识，树立了

常抓不懈、警钟常鸣的思想。

第三、针对行业特点，开展了党风廉政建设、诚信服务教育、治理商业贿赂专项工作等多项整治活动，规范员工行为，依法依规经营；用心开展“携手人保财险、尊享金牌服务”首届客户节活动，集中服务资源优势，强化奥运品牌宣传，深化金牌服务工程，突显企业形象，进而到达提升客户价值、改善客户体验、彰显公司品牌、促进业务发展。

第四、用心做好防洪防灾工作。针对汛期易发生内涝、泥石流、山体滑坡等灾害的特点，召开了防灾防损工作会议，成立了防灾防损工作小组，采取了多管齐下、标本兼治的防灾措施：一是加强了与县气象局、安检局以及防汛指挥部的沟通与联系，举全力防损减灾，尽量减少保险事故的发生，防患未然；二是全面了解本公司易遇洪灾业务状况，做到心中有数。对保费超过1万元和保额超过100万元的保险对象适时提醒，帮忙保户做好预防工作；三是密切关注客户抗洪防汛状况，对客户防洪抗汛潜力进行调查摸底，逐家逐户走访，对往年出现过灾情的保户，进行重点盯防，派专人负责帮忙保户做好防灾防损工作。并多次派员深入校园指导师生如何排除安全隐患，紧急状况下如何进行逃生自救，暴风雨来临时务必远离低洼处及雨天不宜郊外游玩等诸项防范方法，确保万无一失。

第五、抓好员工队伍建设，夯实经营基础。一是坚持一手抓业务管理，一手抓队伍稳定，把强有力的思想工作建设和有效的激励机制结合起来，教育员工正确认识公司经营方向、面临的困难和挑战，客观分析竞争环境，在公司内部营造出锐意进取，心齐风正的良好氛围；二是结合总公司《员工行为准则》和《客户规范服务》等准则的学习，不断提高员工的服务质量和服务水平。

查勘定损员工作总结篇六

姓名 机构 分数

一、 名词解释：（10分）

2、新车购置价：是指本保险合同签定地购置与保险车辆同类型新车（含车辆购置附加税）的价格。

3、实际价值：是指同类型车辆市场新车购置价减去该车已使用年限折旧金额后的价格。折旧按每满一年扣除一年计算，不足一年的部分，不计折旧。自初次登记至计算折旧时不足一年的车辆，折旧按每满一个月扣除一个月计算，不足一个月的部分，不计折旧。折旧率按国家《汽车报废标准》等有关规定执行。

4、全部损失：指保险车辆整体损毁，或保险车辆的修复费用达到或超过出险当时的实际价值，保险人推定全损。

5、本车上的一切人员：意外事故发生的瞬间，在本保险车辆上的一切人员，包括此时在车下的驾驶员以及车辆行驶中或车辆未停稳时非正常下车的人员。

二、 填空：（10分）

1、保险合同中的机动车辆是指汽车、电车、拖拉机、各种专用机械车、特种车。

2、保险车辆因保险事故受损，应当尽量修复。修理前被保险人须会同保险人检验，确定修理项目、方式和费用。否则，保险人有权重新核定或拒绝赔偿。

3、被保险人提供的各种必要的单证齐全后，保险人应当迅速审查核定。赔款金额经保险合同双方确认后，保险人在10天

内一次赔偿结案。

4、在保险合同有效期内，保险车辆被转卖、转让、赠予、变更用途或增加危险程度，被保险人应当事先书面通知保险人并申请办理批改手续。

5、受损车辆的照片的从远到近拍摄；全车照片应与车辆中心线承45度拍摄 数码相机、胶片相机的日期顺序调整为年、月、日，数码相机象素调整为480×640，。

6、《最高人民法院关于审理人身损害赔偿案件适用法律若干问题的解释》中受害人遭受人身伤害，赔偿义务人应当赔偿受害人的（ 医疗费 ）、（ 误工费 ）、（ 护理费 ）、（ 交通费 ）、（ 住宿费 ）、（住院伙食补助费）、（必要的营养费）、（康复费）、（后续治疗费）。受害人因伤致残、死亡，赔偿义务人应当赔偿受害人的（ 残疾赔偿金 ）、（ 残疾辅助器具费 ）、（ 死亡赔偿金 ）、（ 丧葬费 ）、（ 被抚养人生活费 ）及精神损害抚慰金。

三、 判断(10分)

1、 保险车辆发生全部损失或灭失，保险合同终止（ 对 ）

2、 04条款规定, 只要违反《道路交通安全法》中有关机动车辆装载的规定，造成保险车辆的损失，保险人不负责赔偿。（ 错 ）

3、 全车被盗窃、被抢劫、被抢夺期间造成的三者损失可以赔偿。（ 错 ）

4、 扫描文件要求：分辨率50dpi□输出尺寸150%□bmp格式，双证及其带公章的文件使用彩色，其它文件使用灰度，文件大小控制在150k以下。（ 错 ）

5、事故车辆的定损时为快速为客户提供优质服务可以由修理厂定损。（ 错 ）

6、根据新修订的保险法规定，对于被保险人或受益人的请求后，保险人有将核定结果通知被保险人或受益人的义务□
□v□