

2023年人保查勘工作总结报告(汇总9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

人保查勘工作总结报告篇一

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。

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的了。

人保查勘工作总结报告篇二

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。

人保查勘工作总结报告篇三

____年_月_日加入的__物业有限公司。在此工作，从一名队员到现在的保安部主管，不能说好，也不能说满足，只想把事情做得更好，做到锦上添花的好，也想使自己有更好的发展，积累更多的经验。往事如昨日，在此的日子里，领导的关怀和教诲，同事的关心和帮助，还有自己洒下的汗水，付出的艰辛以及收获的喜悦，都是甘露和沃土，它造就了我的刚毅、勇敢和执着，给予了我很多的人生启迪和生活激情。这一段经历将延伸到慢慢的人生旅途之中。多年以后，当我再次翻开这充满了青春活力和晶莹汗水的篇章，你会看到一幅幅五彩的画卷迎面而来，一个个鲜活的面容浮现在我的面前，我会从中获得一份慰藉，一缕回忆，一瓣馨香，几多感动和鞭策。

而公司要求的目标是：以高标准，严要求确实训练一支“招之能来，来之能战，战之能胜”的高素质队伍。像黄总要求的一

样：有军人的气质，有军人的素质，来迎接新的挑战。而招来的保安一般都是才从学校步入社会或者是一些没事做的社会青年，很少能招到几个受过正规培训或者训练的人。因此要达到目标除了必须加强培训和训练外，还要从计划、组织、激励等方面着手。

一，计划。

1，计划工作的划分与计划工作的管理。

〈1〉由上而下的方法：将所要完成的工作层层向下划分，直到每人。使每人都明白自己所要完成的工作。

〈2〉由下而上的方法：先将全部必须完成的工作划分给每人担任，再将工作任务并到各个班，然后集合各班的工作，就是部门要完成的工作。

〈3〉按流程划分：针对某项工作的流程顺序，从工作开始到全部完全成，逐步考查每项基本工作，并使每个步骤的工作确实有人承担。

〈1〉按计划的内容管理：某项工作由谁领导，就由谁作出计划，并按照其内容完成好此项工作。

〈2〉由下而上的方法：先将全部必须完成的工作划分给每人担任，再将工作任务并到各个班，然后集合各班的工作，就是部门要完成的工作。

〈3〉按流程划分：针对某项工作的流程顺序，从工作开始到全部完全成，逐步考查每项基本工作，并使每个步骤的工作确实有人承担。

〈1〉按计划的内容管理：某项工作由谁领导，就由谁作出计划，并按照其内容完成好此项工作。

〈2〉按计划的类型管理：各层的计划由其负责人制订，但下一层次只能按上一层次的内容制订而制订。

〈3〉按计划的阶段管理：计划制订后，每个阶段均应有专人负责。

在计划工作时必须注意的问题：1必须把工作分配给最适合的班或者个人做。2应力求管理上的方便。3应有助于工作的协调。4必须考虑人员的需要和满足。5尽量减少费用。6分工要公平公正，有利于人群关系的发展。

二，组织。

1，集权与分权管理。

〈1〉集权管理：也称“独裁式”管理，指把本部门的所有权力集中于部长一人，包括人员休假、请假、日常生活管理等，对所在部门所有人有招聘与解聘的权力。这种管理适应才建立的部门，在没有培养好副手和下面的人之前，就必须这样做。

〈2〉分权管理：是指权力不限集中于部长一人，队长、班长也有一定的决定权。这种管理适应以成型的部门，可以充分体现民主，队员也会觉得被重视。但只能说是适当分权。

集权可以控制部门人员以部长为核心的团结一致，统一指挥，更好的更有效率的完成工作，到条件成熟的情况下实行适当的分权管理，有利于调动队员的积极性和主动性。考虑有关因素，以决定集权和分权的程度，才能明确组织结构，确保上一层在下一层的权威性。

2，组织的运用。

〈1〉制订各种工作制度：是指具体规定工作的起点到终点应

经过的中间部门，以使各部门的工作能按照一定的次序与方法进行，同时，集合全体组织、协调一致地执行工作制度。

〈2〉制订各种工作方法：是指以人或部门为基准，制定工作的方法，使各级人员对于职务与责任都有明确的观点，并且有完善的执行工作的标准方法。

〈3〉制订监控方法：是指常观察监督和控制自己管理范围内的事务或工作，并予以协调统一，以使发现问题及时解决，使各项工作顺利进行。

〈4〉表册记录和汇集报告：是指建立适当的表册以作记录，记录是一切报告的根据，汇集报告是监控事务或工作的依据，是意见沟通的重要渠道之一。

3， 组织管理、

其它如专业化有较控制多培训，多练训也可以做为原则考虑、

三、激励、

1， 正面的激励、

2， 反激励、

是通过经济处分，间接影响其升职或者其它手段来达到目的、

总之通过以上三方面的管理，可以搞好人员的管理，发挥其积极因素，通过领导的行为与影响力，引导和激励人员来实现本部门目标，为公司发展尽职尽责。

人保查勘工作总结报告篇四

民族： 汉族 出生年月： 1990年9月18日

婚姻状况： 未婚

身 高□ 166cm 体 重□ 56kg

户 籍： 广东湛江 现所在地： 广东湛江

毕业学校： 华南理工大学广州学院 学 历： 本科

专业名称： 汽车服务工程 毕业年份：

工作年限： 一年以内 职 称：

职位性质： 全 职

职位类别： 广告/设计/建筑/房产/物流/贸易/采购

职位名称： 市场 ； 人事 ； 策划

工作地区： 湛江市霞山区 ； 湛江市赤坎区 ； 湛江市开发区
；

待遇要求： -2999元/月 不需要提供住房

到职时间： 一周内

语言能力： 英语 cet4 ；

计算机能力： 良好 ；

综合技能： 拥有c1驾照

教育经历： 时间 所在学校 学历

9月 - 207月 华南理工大学广州学院 本科

培训经历： 时间 培训机构 证书

所在公司： 贵州海利海鲜批发部

时间范围： 年10月 - 1月

公司性质： 其他

所属行业： 其他

担任职位： 店铺打理

工作描述： 个体户的海鲜批发销售

所在公司： 泛华公估保险有限公司

时间范围： 203月 - 年6月

公司性质： 民营企业

所属行业： 金融/财务/证券/保险

担任职位： 车险查勘定损

工作描述： 负责车辆的查勘定损

离职原因： 不定时工作

自我评价： 本人是13年本科毕业生，工作经验不多，但工作认真负责，积极上进。具有较强的学习能力，团队意识良好，性格平和，能处理好工作中的人际关系。英语能力不错，通过了英语四级。

发展方向： 我希望得到一份可以锻炼自己的`职位，例如市场策划之类的。我个人做事较认真，仔细。可以接受一些比

较繁琐的工作，并认真完成它。而策划类工作，则可以发挥我做事有条不紊的能力。人事，可以更好的让我发挥自己的际交往能力。

人保查勘工作总结报告篇五

九月份我们的员工在与各部门之间的合作愈加密切起来，充分发挥了我们管理处团队的合作精神。部门在中心领导密切工作指导下，有条不紊地开展安全保卫工作，这正是考验我们团队综合素质的时机。我们在不懈努力，根据工作实践，总结经验，制定相应的对策，使得工作进行顺利。

一、加强劳动纪律管理，增强员工纪律观念

加强了对部门员工的劳动纪律管理与监督，让员工更加深刻的牢记劳动纪律观念，严格要求员工遵守部门的各项规章制度，认真履行自己的工作职责，从而提升部门员工的工作质量。

今年以来，部门呈现了较为融洽的氛围，凝聚力加强了。大家达成共识，就是要在各岗位上发挥自己的主观能动性，9月，中心值班长岗位巡检时，队员在28号楼岗位上睡觉被发现。事后上午部门经理，主管立即对此事进行了调查，了解事情始末，当事人也都承认了事实。对此，部门管理层迅速进行了对违纪现象发生后的操作流程。当天，韩主管找了当事队员谈话，并责令他们写了书检查，在近日向管理处提交处罚报告，并准备进行通报批评。

部门每天进行细致地工作巡检，从中也发现有个别队员在岗位上精神状态不佳。中心领导接到相关问题时也比较重视，并询问问题原因找出解决方法，为此部门在多方面进行了“整肃劳动纪律，确保园区安全”为主题的工作安排，并提出了整改措施。部门经理和主管谈及遵守劳动纪律的厉害关系时，要求我们的基层管理要对每位员工敲响了思想上的

警钟。在月末的几天以来，部门员工的精神面貌整体上得到了改观，除此以外，针对发生的问题，制定了相应的对策，明确规定：夜班由中控负责对各岗位进行巡视，午夜至凌晨则要求领班如实分段对岗位进行巡检。从而在大家思想上引起了重视，在措施和制度上得以落实。一旦发生违纪现象，即按相关条例进行处罚，真正做到宽严相济。俗话说：“慈不掌兵”如果一味地人性化管理，就带不出一支作风严谨的团队。

二、加强突发事件的预防与处理

1、根据园区实际情况，制定了切实可行的各类突发事故的应急方案。如秋冬季节的火灾应急方案、年终的防偷盗应急方案等，并组织培训。

2、定期、不定期进行实地应急方案学习督导工作，使队员把学到的东西，应用到实际中去，以免真正出现事故时，打乱仗。

3、加强宣传，使我们的员工学会简单突发事件的处理。如部门成立以安保人员为主的消防队，平时通过各种形式参加各类消防培训，加强训练，定期进行消防培训演练与及时检查园区消防设施设备，积极进行消防宣传，使业主做到“要我安全，我要安全”观念，同时使部门员工增强消防观念，树立消防意识，减少事故发生。

三、高层次、高质量、高标准，做好基层管理工作

本月针对工作中出现的问题，部门提出几点要求：

1、抓好班组建设，提高员工工作能力做好培训工作；

3、部门跟踪培训，完成年度计划内的工作任务。

在部门的管理层会议上部门着力要求各班领班把本班的班组建设搞好，做扎实，有目的有计划的抓一些骨干员工来培养例如班组选取副领班和选取优秀骨干参加消防培训工作。中心领导要求部门的基层管理者抓紧培训工作不放松，重点要求员工要牢固树立安全服务意识，争取在服务水平和服务技能上有较大的提升。在服务意识、服务水平、及服务技能的提高上，我们关键是离不开有效的培训和推陈出新的措施。在此，部门强化和细化了培训工作，把我们的培训做到工作中去。发挥员工在岗位上的作用用自己的行动来做好本职工作。通过这种培训方式方法，部门开展以岗位带训、以老带新、以强带弱、部门指导。利用岗位执勤前后，领班跟踪管理，现场培训，使培训工作更具实效性、针对性、可操作性，做到以培训带动部门各项工作顺利完成。

四、部门存在的问题

- 1、部门安全检查工作不够扎实，存在走形式现象，基层领导对发现的问题整改不彻底。
- 2、由于部门内部传出遣散问题，导致工作被动，难以深入开展安全保卫工作。
- 3、抓紧落实部门安保人员御寒的工作，加强与中心领导的沟通，把部门员工工作中的问题反映上去。

人保查勘工作总结报告篇六

随着国民经济的飞速发展和我国保险市场的开放, 保险企业经营的体制、环境、方式、方法都发生了显著变化, 今天本站小编给大家整理了人保财险工作总结, 谢谢大家对小编的支持。

在工作思想方面, 积极贯彻省、市公司关于公司发展的一系

列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。作为一名展业人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算；无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

本周的前三天继续着对新区陌生地盘的拜访，也花了较大的精力在潜在客户的拜访追踪工作上。艾礼富电子使我们接下来重点跟踪的企业，包括起财产险和团体意外险都是我们的潜在的合作项目。

到周三，我们正式接到了之前一位车险客户的签单电话，一开始由于时间一拖再拖我们都有点不抱希望了，直到接到客

户的电话心里喜出望外。接下来开始忙活着报价、出交款通知单直到帮客户交款然后出保单送给客户，这每一步我们谨慎的在完成，生怕出错会丢失掉这个客户。最终我们成功的出完了单，送保单给客户的同时送去了我们平安的杂志，这也给客户留下了一个好印象。

周五整理信用险客户的资料，还没有全部完成，接下来这个工作继续并开始着手与客户联系了。

上周工作收获：

完整的做了一次保单，整个流程在心中已经有了底，以后在遇到就会很从容地去完成。这一周学着做了财产险的方案，也是第一次接触，跟几位前辈们请教收获颇丰。期待能尽快的签下一单财产险的单子，这样才是近期的最大愿望。

1、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。

2、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对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，这一举措势必会得到企业的充分肯定，让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。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、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。

新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的

斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创中国人寿财产保险的新局面。

人保查勘工作总结报告篇七

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。

人保查勘工作总结报告篇八

一；__县是桂林最北的一个山区小县，全县人口为16万人，支公司年后保费任务为1100万元，从业人员12人。资源支公司理赔分部是在11年元月份正式从支公司相对独立出来的，理赔分部人员为2人，分部经理兼出险定损员、非车险理算。在人少、出险案件分散、农险查勘任务繁重的情况下，理赔分部两人凭着高度的责任感和超人的，取得了理赔各项指标、客户满意度全辖领先的显著成绩。

二；截止到6月末，全险种全面性赔付率为，全险种案件处理率为100%；其中车险案件处理率为100%；全险种理赔周期为天，其中车险理赔周期为天，车险万元以下赔付周期为天，撤消年度件数结案率为；立案年度投资金额结案率为；限时立案率为100%；第一现场查勘率为99%；全险种估损充足率为，其中产险估损充足率为，非车险估损充足率为；未决存量19，农房统保赔案一直保持“零”未决，超2年未决滞案率为0；水利电业的案件处理率水电达到98%。在理赔急剧提供服务不断升级的同时，公司的业务得到长足地发展，保费增速处在全辖前列。

三；__支公司理赔分部之所以取得较好的，得益于以下几个方面：一是理赔分部能正确处理好支公司与之间的相互配合与协作关系，各项工作得到了支公司的积极支持；二是分部人员坚持学习，有较强聪明才智的业务本领和政策理解能力；三是有较高的工作责任感和顽强拼搏精神，始终坚持“日事日毕、日清日高”工作法则，做到当天的组织工作当天完成，决不后拖；四是始终将为客户服务的理念装在心中、落实于工作和行动之中；五是能主动相互配合好于当地政府部门、大客户之间的关系。农房统保赔案、水力电业赔案都能做到快速结案，很好地诠释了保险理赔的“主动、迅速、准确、合理”的八字原则；六是秘书处人员有较强的执行力；七是提升服务，树立形象，始终坚持“客户是上帝、寿险是我们的衣食父母”的经营理念，想客户之所想、急客户之所急，后台支持前台，助推业务发展，由于我们的售后服务到位，为管理业务发展

推波助澜，截止到6月30日止，公司保费超额完成半年半年计划战斗任务；八是加强皮厄县的清查力度，每周一小清，每月一大清，每清理那次要掌握案件的情况，列明原因，安排专人跟踪，才能达到未决的清理效果，才能使未决的存量迅速已定下降；九是加强对继续加强家用车的售后服务管理，根据目前市场份额来分析，家用车保费占比整个市场份额的60%，因此，要想留住客户，首先在售后服务方面必须严格把关，让客户认可滑尾鼠的品牌；十是强抓队伍管理，提升理赔效率，每周末利用晚上时间召开那次座谈会，对一周来所做的教育工作进行分析点评，发现问题及时整改，对工作责任心不强以及科枫工作松散的人敲响警钟，一个人在工作中没有责任心，今后不管做什么事都是不会成功的，正如“今天工作不努力，明天努力找工作”，通过座谈会形式的沟通，使大家更进一步提高了紧迫感和责任感，使队伍永远保持稳定，推动各项工作不断向前发展。

对这些问题，分部开展了认真的剖析，找准突破口，由于案件处理不属保险责任的上半年但法院判决需我司赔付的达30多万，其次是在承保各个方面风险管控管控上存在一定的因素，从数据显示，资源的整体业务结构a类占比为10%；b类占比为10%；c类占比为30%；d类占比为50%，从而导致了赔付率偏高；二是我们的保费规模糟，大案较多，案件处理快，因此案均赔款超出了考核的范围；三是政策性农房杰列统保业务今年5月4日两水乡白石村、烟竹村因火灾导致两村全损房屋达8户，部分损失达4户，共计赔款达14万元左右，从而导致了农房赔付偏高；其次是育肥猪及母猪死亡连发不段，每天死亡数量达4头，从5月七日保单停止使用至6月底死亡数量达200头左右，估计赔款达5多万元，截止到6月30日止我们还余下车险17条未决非车险2条未决。

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收藏价值。在这种境况下，使我学会了承受工作高压下如何缓解自己，如何和室友交流学习。那一刻起，我就下定决心：很高要成为一名合格的、优秀的查勘员。说起来，做一名查勘员容易，但要做另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：了解自己的工作性质职能，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定出存的，包括损失的真实性和实际程度，维修或赔偿的程度等多个各个方面，查勘和定损都是理赔即便工作中的重点，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：真正的把闯进自己融入进工作之中，能够独立查勘，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，组织工作变成了能够独立教育工作的查勘员。本人较好地完成了实习期工作目标。

轻谁重，缺一不可！因此，我在这里，再次表示我对他们的感谢，希望他们科研工作顺利，身体健康！

后面将一年多以来至今的工作总结如下：

一、查勘员我相信除了查勘，定损这些技术外，如何与客户沟通又是最重要客户的。这也是我今后其他工作学习需要努力的方向。不尽相同的情况如何说话，才会有较好的结果，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。我觉得这才是首名的，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，这个也是个人性的一大缺点，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，自己也因这个缺点而影响了工作的正常开展。我只能说：让时间证明一切，敢于正视自己的年轻人，有改正缺点的勇气。

从事查勘工作，是一份非常辛苦的其他工作，尤其是在中支，案子多是一个结构性问题，但是管理业务与理赔相关联，这个是难以取舍的结构性问题，因为查勘才是我们的组织工作，业务发展并不是我考虑的问题，刚刚开始，个人也是这样认为的，随着适时的开展工作，个人才慢慢体会到当中的关系，因此，自己处理小心翼翼案子的时候也十分小心，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间或沟通出了问题，今后的工作中一定会注意改正。我们看似是做质量保证，实际战斗在相关服务一线，唯有努力·认真·负责的对待工作，才能不让查勘定损拖业务定损健康发展的后腿。

二、查勘、定损工作作为环内理赔服务的第一环，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的数量、结案的速度、社会影响、雄厚实力等诸多方面，所以，保险公司都非常重视这两点环节。了解自己的工作性质，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，虽然我是一名数名普通的查勘员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着我们公司的公众形象。

控制好车损险定损质量，挤压车损险马雷科中的水分，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免得虚假案件经过我的关卡。更为了公司的荣誉更了我们查

勘员自己的荣誉。 三、认识并学习太保产险的企业产险佛教文化，增强自身素质，在加入保险行业，融进蕪蕪工作环境时，自己如何适当调整心态。加入太保产险对我来说是一个全新的，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_工作的一些总结，也是毕业一年评析多的毕业深入分析，再次，感谢领导的良苦用心，也非常感谢领导这些日子的栽培！

转眼新的半年时间已经过去，回想上半年工作，在这期间凭借我在公司多年的查勘定损多年经验，在公司领导的`亲切关怀和其它同事的热情帮助下，能够很好的为客户提供保险定损服务，在自己的岗位上，做到了无违规行为，和突击队员一起共同努力，较好地完成了英国公司的各项工作任务。以下是总结遗孀做为上半年的个人总结汇报。

一、努力提高业务水平 积极参加上级公司和本部门组织的各种培训学习，不断加强自身业务素质。提高业务水平和为为客户服务的基本功，掌握了应有的专业专业知识业务技能和技巧，能够熟练地通过本公司的各项理赔事项为客户解决问题。

二、严格执行两项规章制度，无论在办理业务还是其它的工作中，培训基地都能严格执行分公司和理赔中心的各项规章制度、风控规定和服务规定，不越权办事，不以权谋私，没有出现与客户发生冲突的行为以及其它违规违章行为。

查勘、定损工作作为理赔环是服务的第一环，直接案件关系到保险公司理赔案件的供应量、结案的速度、社会影响、品牌效应等诸多方面，提高查勘调度的合理性和时效性，为客户提供全方位、多层次的服务，及时为客户提供送修服务。。定损方面，建立信息平台、增加信息共享，杜绝假案和二次返还案件，不断提高查勘定损的准确性，过程公开、透明，

避免可能出现出现的争议和会在纠纷。回首过去的半年，本人凭着对此人保险慈善事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力要求做好各方面工作，在对取得佳绩欣慰的同时，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，把该做的组织工作做实、做好！

1. 对自己组织工作的认知：我们核保是最前线的力量，其间我们直接接触保户，面对着各家形形色色的公司的竞争，我作为理赔的一线技术人员，在面对保户时着重提升自己的服务质量，树立公司形象，真心的为保户解决理赔中出现的各种难题，我本着踏实肯干，热情服务的精神，在工作中确定自我的内在价值，认真完成半年度的工作。

人保查勘工作总结报告篇九

20xx年，我局在县委、县政府的正确领导下，高度重视保密工作，严格按照中央、市委和县委、县政府有关文件精神，全面完成各项任务，充分发挥了保密工作“保安全、促稳定；保安全，促发展”的积极作用。

我局把保密工作摆上重要议事日程，认真贯彻落实上级有关保密工作的方针、政策、指示，严格按照县委有关文件精神，认真落实领导干部保密工作责任制，做到有领导管、有专人抓，于年初成立了保密工作领导小组，明确1名副局长专门分管保密工作，配备1名干部专门承办日常保密工作。我局坚持做到保密工作与业务工作同时部署，同时落实，全年召开2次以上的专题会议研究保密工作，并将任务分解细化，明确相应的责任办公室和责任人，为保密工作提供了强有力的组织保证。

我局认真拟定保密法制教育的年度计划，积极开展形式多样的保密宣传教育活动，将保密知识纳入职工的日常理论学习

内容之中，定期或不定期地组织职工学习保密知识和上级有关保密的文件精神，积极选派保密干部参加市县组织的保密知识培训，时刻提醒职工注意各项工作的保密性，尤其是全县干部人事方面的保密工作。同时，落实好工作经费，以保证有关保密书籍的订阅和保密干部的培训教育工作。为进一步推动保密宣传教育工作，结合我局实际，以“学刊用刊”活动为载体，认真组织职工撰写保密工作信息、研讨文章，强化职工的保密意识，树立起“人人保密、时时保密、处处保密”的良好氛围。

我局严格按照县委文件精神，采取有效措施，推动保密工作的全面完成。

（一）建章立制，做到有章可循。及时传达和转发上级有关保密工作的指示、文件，建立和完善了各项保密规章制度，并结合我局工作实际，制定了专门的保密制度，做到人手一份，随时督促职工对各项工作的保密，对泄密事件的发生，严格按照有关规定和制度，对分管领导和当事人进行严肃处理。

（二）做好本单位涉密文件和资料的批阅、上交，并按有关规定做好销毁工作，严格按照有关规定办理涉密资料的出境审批手续，规范涉密文件、资料的印制工作。

（三）做好本单位对外宣传和新闻出版保密工作，对市、县的涉密涉外重要会议、重大活动和重要决定做到严格保密。

（四）专职保密干部熟悉和运用保密业务知识能力较强，各类文件严格按照国家保密局规范定密工作管理办法，定密准确率达95%以上，全年未发生泄密事件。

（五）本单位涉密计算机信息系统均采取专门的防范措施，与因特网完全进行物理隔离，实行内、外网分网处理，对涉密计算机信息实行专机专人使用、专人管理、专人负责制度，

并实行责任追究制。

（六）抓好保密工作的日常事务。及时报送年初计划和年终工作总结，按时报送定密工作年报表，认真完成县委保密办部署的专项保密工作任务，并及时报送专题报告。同时，抓好保密信息的投稿工作，及时地反映我局保密工作开展情况。

今年来，由于局领导和全体干部职工的高度重视，我局的保密工作得到进一步加强，没有出现泄密事件和不稳定因素，为全县的安全、稳定工作起到一定的促进作用，但离上级的要求还存在一定差距，我局将在以后的工作，正视自己的成绩和不足，不断总结经验和教训，进一步推动我局的保密工作上台阶。