

车险工作汇报总结(优秀6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

车险工作汇报总结篇一

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办__x四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业

绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目的地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

车险工作汇报总结篇二

一、20xx年人力资源工作总述。

20xx年公司人力资源管理与发展在进一步做好人力资源基础性工作的同时;加强定岗定员、人力资源培训与开发、人力资源管理信息化和人力资源管理制度建设;不断开拓人力资源视野，把握人力资源动态，吸收国内外最新人力资源管理思想和理念，进行人力资源管理改革与创新。

二、人力资源基本情况。

截至20xx年12月31日南粤物流(含合资、控股公司)员工人数1880人，其中公司本部67人，通驿1288人，广东新粤300人，实业93人，威盛17人，东方思维115人。

南粤物流学历情况：截至20xx年12月31日公司拥有大专及以上学历482人，其中博士1人，硕士37人，本科242人，大专202人。

三、通过岗位分析与设置，做好定岗定员工作。

(一)通驿分两类进行定岗定员：1、各管理中心按里程、服务区对数以及业务范围等关键指标进行分类；2、服务区按车流量、营业额等指标分类。

确定各类管理中心和服务区的岗位和人员配备，力争为新的服务区建设提供标准化模块。

(二)广东新粤应按公路工程交通安全设施、通信、供电、监控、收费等不同业务量以及合同工程总额、里程和工期情况对现有组织架构、岗位和人员进行适当合理优化，控制好人员数量和人工成本。

(三)实业根据高速公路建设材料供应量、供货总额和里程、工期、工程规模以及信息技术服务等不同业务情况来做好定岗定员工作。

(四)威盛根据海运以及新拓展的业务特点，在现有定编的基础上分块做好岗位任职资格条件说明书和岗位说明书。

同时我们通过走访广珠北、大学城、曲江和后门服务区、广梧等项目，对各项目定岗定员工作进行调研，掌握了第一手定岗定员资料。

四、积极推进人力资源管理制度建设，基本确立公司人力资

源管理的制度体系，形成较为规范的人事管理，从整体上提高了公司的人力资源管理与开发水平。

公司本部根据公司管理体制的总体要求，已经完成员工培训办法、人力资源管理暂行办法、员工考勤管理暂行办法、劳动合同管理辦法和人事档案管理细则等人力资源管理制度的初稿汇编工作。

其中员工薪酬福利试行办法和员工绩效考核暂行办法已正式颁布并在施行中。

广东新粤除了完善原有人力资源管理制度外，完成iso质量认证。

通驿公司编制了中层管理人员考核管理辦法和劳动合同管理辦法，修改完善公司员工考勤管理实施细则和服务区人事管理制度，让日常管理工作更制度化、规范化和更具操作性。

东方思维根据劳动法和劳动政策法规，结合公司的实际情况，明晰了奖惩、考核、异动与选拔、休假、劳动关系等内容，逐步完善公司的劳动人事管理制度。

五、为适应公司战略和员工个人发展需要，各属公司人力资源开发与培训工作大大加强。

为不断增强公司的竞争能力，提高员工的素质和能力，满足公司及员工个人发展的需要，公司本部起草了人力资源开发与培训办法，在培训规划与协调方面做了相应的工作，但公司整体层面上的专题(知识普及性)培训和公司本部员工的培训需要加强。

通驿精心组织，认真做好各类培训工作。

对新进员工进行上岗培训，共举办三期服务区新员工培训，

每期20天共203人参加。

举办中层管理人员培训班，39人参加培训。

进行服务区区长应知应会培训，历时近4个月，21人参加，培训共分两阶段进行，第一阶段：脱产培训4天，主要进行服务区管理素质、业务流程、经营策略、财务管理、公文写作等培训；第二阶段：业余自学法律法规及应知应会知识培训近4个月，并进行了卷面考试。

举办或送培308人次参加人力资源管理、劳动保障、计划生育、iso9001、2000质量管理体系内审员资格、注册安全员、固定资产管理、财务会计基础及档案管理、税务税法、公文写作、建设工程项目管理、便利店信息系统管理、文书科技档案管理、保安骨干、厨师、烧卤、中餐服务技巧等各类专业技能培训班，不同程度地提高了相关人员的理论知识和实际操作能力。

20xx年，对于我来说是特别值得铭记的一年。

已经在这个社会环境里打拼三年的我，因为一直太自我，很多东西没有学会或者不愿去学。

一直以为自己成熟了，后来才发现原来还是那么地幼稚，做事那么地欠考虑。

20xx上半年，在我还没有跨入人力资源这个行列时，发生了两件事，让我开始静下来慢慢地沉思。

在这个宦海沉浮的职场里，生存是多么艺术的一件事。

它远不像我想的那么单纯，只要踏踏实实把自己的本职工作做好就万事大吉了，它讲究的是头脑与技巧。

我总是对别人说，无论做什么事都要“三思而后行”、“失言不如无言”，然而自己却并未能做到，以致一些不必要的麻烦出现。

这让我突然想起曾经一个人对我说过的一番意味深长的话，当时我有些不太明白，后来通过这两件事彻底清楚了。

他当时大致的意思是说：一定要懂得在工作上保护自己，谨小慎微，谨言慎行，万不可僭越他人。

是啊！在职场里我们如果想前进，想成功，就必须得拥有商业智慧，比谋略，我们得将“田忌赛马”进行到底；比执行，我们得将细节贯穿全局；比团队，我们得相互沟通默契配合；比创意，我们得打造最佳的case！

然而，想要做到这样的高度，并不容易。

这需要有大量的知识和足够经验，而三茅却恰恰在此时给了我这样的机会。

20xx年对我来说收获最大的无疑是加入三茅人力资源这个学习的大舞台、大家庭。

20xx年6月份，我调入了人力资源部门，开始从事本专业的工作。

大学学了四年的专业知识，因为两年多的没有触碰，显得有些生疏，面对新的岗位与挑战，多少会显露出自己的不足，而三茅恰恰为我补了这个不足。

进入人力资源部，我接手了培训、社保、员工关系维护等工作，有时候也会协助招聘和绩效考核组的工作，一时忙得不可开交。

因为上一任走的比较急，几乎没有进行工作交接，以致刚开始我像一只无头的苍蝇乱飞，工作效率可想而知。

而且，每个月20号到月底基本都是在跑外，单就五险一金这一块基本上跑了半年才完全跑顺，就这还是我昧着良心“讨好”那些行政事业单位的人员换来的最快结果。

大家都知道，现在的行政事业单位的服务态度和办事效率，多说一句话就像会要他们的命，当然这基本已经形成了一个“正常”的社会现象，我们能做的只能是“献上”自己“谄媚”的笑容，以期能够更快、更方便的办事。

广东新粤培训 works 效果显著。

一方面，新粤重点抓好技术人员培训，通过赛宝认证中心参加了计算机信息系统集成项目经理和高级项目经理培训班；另一方面，认真抓好如下日常性的岗位业务学习：组织人力资源管理人员进行专题业务培训学习，积极配合开发部、技术服务部进行内部技术管理培训，新员工上岗培训，户外拓展能力培训。

全年参加培训的员工共81人次(其中：中层以上管理人员13人次)。

实业按照年度培训计划，加强了员工的教育培训工作。

从公司发展历史和现状、业务流程、企业文化等角度对新员工进行了入职培训。

组织员工到各钢厂、水泥厂、沥青厂参观学习。

对员工进行公司物流管理平台的应用培训。

六、着手进行绩效考核与评估，客观、公正、合理地评价员

工业绩，激发员工潜能和工作热情。

公司通过对员工进行日常与年度相结合的考核，将考核结果与员工的薪酬待遇、岗位调整、培训开发及休假等挂钩，建立能上能下、能进能出企业自我约束的用人机制，以实现人才在公司内部各岗位的优化配置，促进公司人力资源的开发、管理与合理使用，建立高素质、精干、高效的员工队伍。

特别是实业根据用人机制和有关业绩考核管理制度，将考核结果与浮动工资、年终奖金挂钩，极大地提高了员工的工作积极性和主动性，在员工中形成了争先创优的局面。

七、以信息化建设为动力，积极配合集团做好人力资源管理信息化建设工作，强化人力资源管理技术创新。

根据集团总体信息化建设部署，为充分发挥集团和公司人力资源管理人才优势和信息化技术优势，提升信息化建设工作，特别是关键管理手段在人力资源管理工作中的贡献率。

我们要求各属公司借助公司办公自动化系统做好人力资源管理信息化系统的总体规划，完成公司决策报告控制系统、人力资源统计信息系统以及员工信息数据的电子信息化建设。

同时，为配合集团人力资源管理信息化工作的顺利开展，我司从9月起，历时4个月，完成了广东交通集团现代人力资源管理信息系统(南粤物流)资料的录入工作，该系统分为人事管理、薪酬福利、绩效培训、组织信息、报表系统、系统管理六大模块，包括人力资源基本信息、教育背景、专业技术职务、技术工种、继续教育、社会保险、离退人员管理、工资签定、信息查询等强大的功能，该系统的有效应用，能极大地提高人力资源工作效率和人力资源管理与开发水平。

车险工作汇报总结篇三

又到年底了，接下来小编为你带来车险查勘员个人工作总结，希望对你有帮助。

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。

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。

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”。

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。

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。

车险工作汇报总结篇四

春华秋实，夏去冬来。在上级领导的正确带领下，我按照年初制定的总体部署和工作要求，以“客户至上”这一服务理念为主线，坚持高标准、严要求，在直接面对客户，为客户提供服务时，用真诚对待客户群众，热情周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行岗位职责；回首过去、展望未来。不管从事前台、行政，还是销售工作，都让我学会了以求务实的态度对待工作，以豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领略到了服务的魅力，体会到了“以客户为中心”的真正内涵。

一、夯实基础工作

作为一名销售人员，在工作中，我能尽力发挥我“管理就是服务，创新就是超越，工作就是奉献”的人生宗旨，用积极阳光的心态，在自己的岗位上认真履行自己的职责，为我们汽车的发展做出了应有的贡献。

(一)不断学习，增强责任心。在工作之余，我认真学习了有关汽车销售方面的知识，通过学习，我深刻认识到了工作无小事，我明白任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。

(二)关注动态，把握行业信息。随着汽车行业之间日趋严酷的市场竞争局面，我知道，信息就是效益。因此，我密切关注行业动态信息，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。通过市场调查、业务洽谈等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道。

(三)调整策略，适应市场变化的销售模式。销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化。在工作中，把握市场命脉，就是能有应对市场变化的策略和措施。我在上级领导和同事们的支持帮助下，能适时根据市场变化调整销售策略，个别情况个别对待，只要是有利于我们利益的，不论大小，我坚决

运作，尽全力使它能为有效的订单。

二、爱岗敬业，以大局为重

作为一名汽车销售人员，我深切地明白“客户至上”的道理，尤其对我们面对的客户来说，规范而细致的态度不但可以促进客户消费，还可以有效提升我们的品牌。我在工作中时刻严格要求自己，规范每一个细节，用细心、耐心、用心，做到了“腿勤、手勤、口勤”。

三、狠抓服务，提升形象

细节决定成败。因此，我注重服务态度、服务技巧和服务水平，充分发扬了优质服务的专业精神，用专业礼貌用语、服务态度，调动和激起顾客的购买欲，有一句话说：“服务源自真诚”。做到这一点，才能够达到“以我真诚心，赢得客户情”。我用真诚去赢得更多的空间和商机，通过这一系列地规范和统一服务，从而提升了我们的形象。

四、务实进取，团结协作

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。在工作中，我以正确的态度对待各项工作任务。同时我也一直都非常注重与同事们之间的关系，善于调动和发挥大家积极性和创新性，努力营造一个和谐高效的工作环境。因为我相信“团结就是力量”。只有团结，我们才能凝心聚力，整合力量，做好事情。

天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。我理解这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我要继续加强学习，掌握做好汽车销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为_汽车的发展，做出我应有的贡献。

车险工作汇报总结篇五

我于__年11月进入公司____部进行工作，经过近3个月的工作开展，业务兢兢业业、认真负责，和公司同事之间关系相处融洽，配合各部门及时完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在公司领导和同事们热心帮助及关爱下也取得了一定的进步。同时也存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信加入“安捷”这个大家庭是正确的，我一定会拥有更美好的明天。

在这三个多月里，我跟4s店的各部门工作人员由陌生人变成了朋友，她们平常给了我很大的帮助，我用实际行动让他们看到了我的真诚！光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是低下的。出单员得工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都还必须认真仔细的录入每一个保单！

经过近三个月的4s车险销售，自己细心总结以下几点，在今后的的工作中能够总结经验，提高业务水平，完成销售目标。

2、对潜在客户做到每周二次的拜访。我认为攻下客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等客户认可了，我再将精力转移到第二个客户上。在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，尽快提高自己的销售技能。

3、业务上，了解客户的需求、车险购买渠道、讲解在4s购买车险的好处等，挖掘潜在客户，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

4、意识上：无论在销售还是车险理赔知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的

长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处！

1、客户问“4s店保险怎么这么贵？”答：因为险种齐全，保障全面，价格自然就高了。您可以删减去掉您所不需要的险种价格自然就下来了。来我给您介绍介绍这些险种。您自己来选择决定。

2、电话投保好像便宜很多吧。 答：电话投保是保险公司针对低端客户设置的_式投保方式，它把所有的售后服务和协议保险全都去掉了，所以价格自然便宜点，如果您购买电话投保，将享受不到一系列4s店与保险公司签定的协议和售后服务。比如，以后出险了？定损价格上就有所区别。在4s店购买的保险能够按4s店要求价格定损，而电销就不可以了。保险是一个大件商品，能一味的只看价格。您买的就是个未来。难道您愿意买份缩水保险吗。

3、我有个朋友做保险，我找他买。 答：哦，是这样啊。其实买保险，我个人感觉还是不找熟人的好。找一个专业的机构买比找熟人好。出险了去麻烦熟人还要欠人家人情，这社会最怕欠的就是人情债。在4s店购买，售后服务是我们应做的，您可以安心享受我们的服务。我们有专业的车险管家为您24小时服务。

做到主动给讲解客户在4s店买车险所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在4s店新购保险和续保。其实客户买保险说到底买的还是一种保障，这种保障只有通过有价值的服务才能体现出来。而服务的价值也只有当事故发生时车主才能体会得到。 在4s店买保险，店方向车主提供的是涵盖投保续保、紧急救援、事故定损、事故维修以及索赔在内的全流程“管家式”保险服务。即意味着投保方便、保费合理、事故救援、专业维修、纯正配件、异地理赔、理赔快捷等一系列服务保障和便利。对比价格，现在的价格都比较透明化，因此也贵不到哪里去，但保险不同于一般的普通商品，选择

保险更重要的是看服务所体现出来的价值。同时，在4s店买保险，其实传递给投保车主的是一份安心及省心。因为保险服务对于4s店来讲，是一种延伸的服务。4s店这么大的一家店，肯定希望服务好车主，从而带动新车的持续销售。

到4s店投保优点：

1、省心划算。这主要是从出险后理赔的角度来讲。一方面，投保人车辆出险后车主不用四处奔波，不涉及第三方索赔时，报险后可直接到4s店内定损、理赔及修理，节省了时间。一方面，由于4s店在修理技术上都很过硬，无须为修理的质量担忧。所以从方便快捷和省心的角度来讲，在4s店投保更划算。另外，到4s店续保，定损、维修都在4s店里完成，定损价和修车价格是一致的，车主无需额外付出修车差价。

2、在4s店投保的好处是售后服务没的说。出险后的理赔都不用投保人操心，配件也是原厂的，质量上有保证。同样事故车可以得到完善的修理保障。消费者自行购买车险可以便宜几十块钱，但保险公司推荐的综合维修站、零部件品质难以保证。

3、对于可修可换的件4s店都会选择换件而不是修理，至于定损员那边，它有办法搞定。从保险公司的角度上讲，它宁愿能修就修能补就补。换新件自然是对咱的爱车是百利而无一害。

4、4s店的服务客户相对于保险公司要少得多，客户去保险公司理赔往往要排队等很久，而4s店是一对一管家式服务，保证更加细致的为您服务。

到保险公司投保的缺点：

1、在保险公司投保，到出险理赔的时候往往比较麻烦，无论

是定损、理赔等都需要花费比较多的时间，需将车开到指定的地点定损、维修。

2、到保险公司投保，出险之后定损往往价格偏低?汽修厂修车的价格一般要比定损价高?车主往往要自己掏腰包补上差额?有的时候这个差额要比定损价高好几倍。

经过这三个月的工作学习后，希望自己能充分发挥自己的能力，在不断的发展中得到更多的进步，相信自己一定会做好。我一定不会在公司的发展中迷失自己的方向，逐渐的发展，为安捷贡献自己的一点力量。感谢安捷各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

以上总结，是本人在安捷车业工作的一些总结，再次，感谢领导的良苦用心，也感谢领导这些日子的栽培！

车险工作汇报总结篇六

一、基础性工作

由于我们支公司成立时间不久，加之人力、物力等方面的局限，使整个基础工作很薄弱，因此，首先抓好客服中心的基础工作。

1、建立健全各项制度。如：内控制度、管理规定、实施细则及各种办法20多个，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

2、规范流程。采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等。

3、招兵买马，强化培训。我们通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，采取现招现用、培训提高、和人才储备，保证短期和中长期的人力资源。一年来，参加公开招聘3次，组织大的培训2次，小的培训5次。受到良好的效果。

4、协调关系，加强沟通。包括公安、交通队、公估公司、律师、修配厂等部门，为理赔工作打下良好基础。

二、各项指标情况

1、共立案□xx件

2、已决案xx件：xx件，已决进额□xx万元。

3、未决案xx件：xx件，未决金额□xx万元。

4、赔付率□xx%□

5、结案率□xx%□

6、人伤调查率：（5000元以上的98%）。

7、告破骗赔案xx件，挽回赔偿金额□xx万元。

8、拒赔案xx件，拒赔金额□xx万元。

9、核价剔除金额□xx万元。

10、人伤剔除金额：万元（其中车险万）。

上述合计为公司减少赔付□xx万元。

三、几项主要工作

1、抓管理。客服的管理工作，是非常重要的工作，它包括人的管理、业务的管理、和服务的管理。在对人的管理上，一是抓制度建设，建立健全各项规章制度，做到有章可循、有法可依；二是做好人的思想工作，提高理赔人员的积极性、责任心和责任感；在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

2、抓服务。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容，服务主要是为员工服务、为公司服务、为客户服务。在为员工的服务上，为了公司业务的发展，我们力争做到方便、快捷和周到；在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进业务的发展，使员工满意、公司满意，客户也满意。

3、抓培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终将进行综合评价。

4、抓理赔质量。一年来，我们很抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案xx件，慎重处理拒赔案xx件，严格剔除不合理赔付。一年来，据上述统计，告破骗赔案xx件、拒赔案xx件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付xx万元，实际为公司创造利润xx万元。

四、存在的问题和不足

1、思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够。