

2023年理赔人员演讲稿(汇总6篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。那么你知道演讲稿如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

理赔人员演讲稿篇一

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我xx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了xx就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务。x年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位。

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明□xx的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄

兄弟姐妹们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作。

- 1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布路，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

- 2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

- 3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

理赔人员演讲稿篇二

大家好！

首先要感谢长期关心、支持和帮助我的领导和同事，感谢在座各位领导和同志们给我这次竞聘的机会。

我叫xxx今年xx岁，也是一名xxx员，6月毕业于太原科技大学材料成型及控制工程专业。7月进入迁钢公司。

在刚来的这一年多时间里，我始终严格要求自己，谦虚谨慎、脚踏实地做好本职工作，不断追求进步，这也是今天我有信心竞聘5、6线丙班班组长的原因。

在这里我想先谈谈我对企业班组长的认识。

经过这一年来在班组的经历我觉得企业里的班组长的管理水平的高低直接影响着工厂管理的效率和竞争力，影响产品质量、成本、产量、安全生产和员工士气！一流班组长能培养和训练一流的员工，一流员工能创造一流的效益；所以，优秀的班组长不仅需要扎实的技术操作能力，更需要解决问题、管理团队的“软”技能！所以要想成为优秀的企业，就必须让班组长——这个企业的根基更稳固更优秀。

去年刚来时我被分到连退2线入口岗位，当时2线刚烘完炉正处于调试期由师傅领着我们配合中冶南方调试，大家都知道调试期间是练手的好机会，我从单调，到穿带，到联调，到热试完第一卷硅钢上线，一直到生产稳定。后来经历了作业区的雪豹培训后班长觉得我对炉子很感兴趣，学的也很扎实就把我从入口调到炉子，在2线生产时在师傅的监护下参加过几次点火升温 and 退火炉工艺变换，后来又调来5线跟耐材砌筑，直到烘完炉，现在我可以说的是一名合格的炉工了。

现在一条线就五个人，各岗位之间联系配合好，可以更高效的操作，避免事故发生和损失扩大，这也是作业区一直强调的重点工作。由于在试生产中入口段设备也不稳定，自动步经常出问题，经历过几次大的生产事故，像开卷机导板台不缩回啊，焊接出镰刀弯啊，跑偏刮边，信号不到位，这些可能导致停车的设备问题我也知道该怎么去处理。比如入口出什么故障我能根据故障情况分析出需要多久能处理，从而决定中央段是否该降速，退火炉是否该切烧嘴。

还有其它岗位之间的配合，在2线生产时也有一些经验。比如什么时候投涂层机可以减少调整材的消耗！根据个坑的周期，位置判断是哪段的炉辊结瘤了，该怎么去修磨！

班组重点工作：

班组长要做好班组的安全管理，带领员工共同创造良好和谐的工作环境。班组长首先应该具备安全意识，安全管理要充分体现全员和人性化的思想，以身作则教导班组成员遵守各项安全制度。

落实好生技室各专业的技术操作要求，及时向作业区和个专业反馈生产中的问题，台账记录，交接班等基础管理设备，技术操作培训，人员分配，严抓产品质量。

如果我竞选上班组长，我将针对5、6线工程进度，组织本班员工抓紧进行5线穿带模拟演练和6线烘炉前技术操作为重点的培训工作，保证班组每个人发挥他的作用，在工作中被认可，找到成就感，在以后的工作中投入更大的热情。同时对缺少管理经验的我来说，更应该。加强学习，提升自我。要进一步认真学习各岗位技术要领和各项管理制度，并以身作则，以“规范、规矩、克制、负责”来要求自己，脚踏实地做好本职工作。如果竞聘不成功，我会更努力。我想，在一个人的成长过程中，每走一步，包括参加这次竞聘都是一次成功。

我都全程参与了，期间有一段时间由于人员调动丙班2线入口就我和师傅两个人，他主操我副操，我焊接完又赶快去上卷开卷，还有清洗段的投入和停止，我现在觉得大部分操作都是那时候练出来的，感觉很充实，后来在试生产中入口段设备也不稳定，自动步经常出问题，也经历过几次大的生产事故，开卷机导板台不缩回啊，焊接出镰刀弯啊，跑偏刮边，导致停车的。还有钢卷有边裂的，碱液循环管温度上不去，废液坑泵启动不了的，很多很多，经过这些锻炼，积累了不少事故处理经验。

今年年初作业区分批抽出来操作工进行了全线操作和生产组织的培训，也就是我们说的雪豹突击队，这次培训对我们的帮助很大，都说退火炉是热处理线的关键岗位，我就想越是难我就越要拿下它，培训时我有不懂就问，经常拉着炉工去

现场给我捋管路，进炉子清扫的时候我一段都不落全部进去干，边干边看炉内结构。培训结束后班长发现我对炉子很感兴趣，学的也很快就把我从入口调到炉子，后来把我调到来5线跟耐材砌筑，直到烘完炉，现在我可以说的是一名合格的炉工了。

经历了入口到退火炉的岗位调换我对全线的操作和工艺流程已经有了很好的掌握，由于前期生产中抽穿带，换废料斗，换工艺，和作业区的生产组织培训，我也积累了不少生产组织经验。

在这里我想先谈谈我对企业班组长的认识。

经过这一年来在班组的经历我觉得企业里的班组长的管理水平的高低直接影响着工厂管理的效率和竞争力，影响产品质量、成本、产量、安全生产和员工士气！一流班组长能培养和训练一流的员工，一流员工能创造一流的效益；所以，优秀的班组长不仅需要扎实的技术操作能力，更需要解决问题、管理团队的“软”技能！所以要想成为优秀的企业，就必须让班组长——这个企业的根基更稳固更优秀。

古人云：“不可因一时之得意，而自夸其能；亦不可因一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，今天对于我来说，无论上与下，都是一种历练，是我今后人生的一笔财富。我将以平常心来对待，一如既往的勤奋学习、努力工作，决不辜负领导信任和同志们支持！

我的演讲结束，谢谢大家！

理赔人员演讲稿篇三

大家上午好！今天我们在z聚首，主要是总结20xx年上半年的收获和展望未来布局。会前王总带领大家参观了公司成立运营的第一个项目——z花园；那是公司在河南营销代理的第一

站，是公司的发端。我也给大家介绍了上宅公园世纪项目；公园世纪项目是公司操作品质楼盘的里程碑。公司用5年的时间找准了目标，实现了这种蜕变，蜕变的过程是痛楚的、也是艰辛的；我作为经历者和见证者也是难忘的。

那么，今天我怀着无比感慨和喜悦的心情在这里和大家交流。感慨和喜悦是因为z的变化大家有目共睹，伙伴们未来的平台清晰可见□z未来的发展目标更是掷地有声！我今天汇报的报告有三个部分。

1、亿，从量变实现了质变：

这个数字在座的各位应该都非常熟悉，那是公司今年上半年的销售总额。当然截止到昨天已经顺利突破x亿大关。去年全年的x个亿是z8年的最高峰□20xx年用半年的时间就实现了突破，但这个结果也绝非偶然。

公司成立之初，闫总、孙总都说过，未来的z是每一个人的z□平台可见、目标清晰；伙伴们，未来就请我们好好展现吧！

2、上半年销售管理部工作情况介绍：

上半年销售管理部根据去年提出的管理工作规划，加紧落实、平稳推进、逐步提升。首先是根据部门人力资源状况和公司运营项目的特点，实现部门资源结构优化，实现能力与项目要求相匹配。这个调整工作在2月底结束，在项目运营核心岗位上保证了今年销售业绩的实现和突破。对新晋升的销售经理实行阶段销售工作汇报、沟通谈话、方法指导、晚上补课等方式进行补课提升，在阶段内实现了新销售经理接手项目后团队的稳定，让销售经理突破了成长的困惑。

其次，实现了部门考核的转型，将考核的核心转为人才塑造和培养。考核更加趋于对业绩的追求和基本生活的保障。基本生活的保障也是团队稳定的最内层因素，但是级别化工资

的实施更偏重于综合能力的提升和发展潜力的挖掘。基本板块：更清晰的氛围管理型人才的培养和业绩攻坚型人才的培养。也明确提出了人才的培养和使用，与销售经理之间的关系。因为人才的培养是z最核心的竞争力。

再次，项目之间打破了原来的各自为战、信息闭塞、缺乏交流的方式；让交流和比武成为团队之间的润滑剂。销售管理部要及时发现，销售团队销售过程亮点和团队文化建设亮点，做好平台构建和分享体系；月度销售冠军交流，真正实现了z销售高手过招，不但是成功经验的分享和传递，也是代表项目荣誉和最高技术水准；更是z销售经验板块的积累。销售技能提升也是部门的核心工作之一，销售提升标准指导意见在今年3月份部门会议上已经对各项目销售经理进行了详细的解析和动员，因为销售的转型是公司发展的需要，更是市场变化对专业团队的需要，这也是z销售核心竞争力形成的基础性工作。所需要使用的技术支持资料进行了整理分享。后期在行政部的大力支持下形成提升文件进行下发；面对这次提升的考核结果我们每个人都充满了期待。

房地产销售经理工作计划

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

理赔人员演讲稿篇四

各位领导，同事们下午好！今天我能作为艺陶的一位先进个人站在这儿，是多么的激动。

俗话说：“环境造英雄”。

是谁给了我这个环境？是艺陶！艺陶是由在坐的各位组成的，没有各位就没有艺陶。

也就是说是在坐的各位给了我这个环境和机会。

在这我首先应该感谢各位一年来对我的支持和帮助。

我特别要感激的是各位领导对我经常的教导！在此我发声：“谢谢”！

下面我说一说一年来工作中的几点体会！

首先，千里之行，始于足下。

每一个人都应学会从小事做起，从点滴做起。

刚进公司，我是一个什么都不懂的小丫头。

于是我从小事学起，从点滴做起。

比如，开始时我只是帮助打打快递单、打打清单、发票。

点点滴滴中学习、体会、思考，直到现在可以独立操作业务。

第二. 不因善小而不为，不因为一件事情小就认为不值得做。

从我销售的角度来说，就是不能因为一笔生意的金额少而不为。

这笔小小的金额很可能是巨额的开始。

就拿我正在操作的瓷条来说，刚开始只是一、两千美金，甚至几百美金一笔，客人的要求又很高，而且过程繁琐。

刚开始心中真的有很多的抱怨，但到后来，我改变自己的态度，不管出口多少，我都以出口几十万美金的态度去对待，去操作。

于是每次的定单量增加了，我也得到客人的夸奖和肯定。

所以让我们认真的去对待每次的出口。

第三. 只有付出，才会有回报。

就像播种，播下种子不一定会发芽，但若不播种，就永远没有发芽的机会。

请相信是金子迟早要发光的。

当你正在为你付出的诸多努力没有得到相应的回报而抱怨、叹息、停止不前时，也许机会正从你的眼前溜走。

比如说寻找一个客户，也许你发了上百封信，可没有一封回信，于是你开始抱怨、叹息、停止发信。

可谁又知道你的第一百零一封信就是一个大客户，可因为你的停止不前而失去了。

可见，只有坚持不懈才能成功。

最后，我想创改周恩来的一句话，周恩来在学生时代就说过“为中华的崛起而学习”我要说的是“为艺陶的辉煌而努力”，当然我们不是周恩来一样的伟人，我们没有能力为中华的崛起做多大的努力，但我们是艺陶的一份子，在坐的每一位都有能力为艺陶的辉煌做出努力。

大家知道，因为中华的崛起让亿万的中国人民从此过上了好日子。

我相信艺陶的辉煌能让我们艺陶人过上更好的日子。

在尚总经理的带领下，我们艺陶发展了，只要我们艺陶人齐心协力，共同努力，我相信尚总经理一定能带我们走向艺陶的辉煌！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、评委：

大家下午好！

今天我很荣幸、也非常激动能够在这里参加公司*****岗位的竞聘，首先感谢各位领导过去对我的培养以及给我这次机会站在这里进行竞聘演讲，同时借此感谢和我一起工作的同仁这些年来对我关心和支持！

算起来进入塔牌公司已有十多年，这些年来对塔牌我有了深

厚感情，也积累了一些有用的工作经验。

记得初到公司，塔牌国内市场刚刚起步，但塔牌人的诚信、勤勉、崇学，务实，坚韧，永不放弃，深深地震撼着我的心灵，感受到的是塔牌浓浓冲劲和激情。

从进入塔牌公司起，我努力把自己工作做的最好，希望通过塔牌这个平台来体现自身价值。

那时起，我四海为家，一路走来，风雨十余载，塔牌带领着我们一直走到了今天。

今天的塔牌，秉承“不求最大，但求最精”的经营理念，坚持“诚信、共赢、崇学、务实”的企业精神，已经成长为绍兴酒纯手工酿造最大基地，酿造着真正代表中国文化和民族特色的国粹黄酒。

作为和塔牌一起成长起来的一名员工，我们都引以为荣。

同时，随着塔牌快速发展，市场管理工作显得尤为重要。

这，作为一名塔牌销售人员又深有感受。

1. 我为人正直，以诚待人，有高度工作热情和激情，并具有良好的团队精神。

二十多年营销工作经历，让我深深明白一个道理：这个社会不缺智慧的人，但真诚是多么重要。

青年时从事团工作的经历和塔牌这些年逐步从业务员走向兼管一个营销团队的分公司经理，更使我懂得成功靠一个人奋斗和努力是远远不够的，只有融入一个团队，带好一个团队，才能有较好发展。

2. 我熟悉绍兴酒市场的运作模式，对市场有较敏锐的洞察力

和判断力。

了解我的人都知道:我不是一个善于言辞的人，也不是一个高学历和高智商的人。

但应该算是个有心人、用心的人。

在塔牌从事销售工作十多年，使我对绍兴酒市场了解，和绍兴酒市场运作比一般员工有更深刻的认识。

对市场也比一般员工有更强的洞察力和判断力。

3. 自己个性和以往工作经历，逐步把自己培养具备了较强的工作执行力，和较强的协调能力，及沟通能力。

我充分认识到:没有执行力，就没有竞争力。

同样没有良好的沟通能力，就没有效率。

没有沟通的团队，是不会有长足进步的团队。

4. 我不算年轻，但精力充沛。

处于一个有志男人稳健的黄金阶段。

我勇于开拓，敢于超越，以前瞻性思维研判市场。

我坚信只有不断进取，才有不断成功。

无论对****工作，还是对自己。

5. 也是最基本的，我这里想强调的:我有一颗热爱塔牌，热爱工作的强烈事业心和责任感。

记得去年走上分公司经理岗位后，我们公司同仁和经销商发

现，我发工作邮件给他们的时间有许多时候在深夜，也有很多人问我，你今年在沈阳我们公司自己和经销商一口气开了十一家塔牌专卖店哪来的动力，我总是报以微笑。

今天，我可以告诉大家，因为我认为类似像沈阳这些现在黄酒市场发展趋势较好的省外市场，我们塔牌先涉足专卖店这一销售运营模式，对品牌也好，对黄酒行业也好是个较理想时机，对我而言，也是份责任。

我也把它看做为事业。

我深爱塔牌，也相信塔牌是中国的，更是世界的！塔牌的百年需要我们共同来创造！

以上我的这些优势，恰恰也是竞聘*****这个岗位人员所必须具备的竞聘条件、基本素质和要求。

而这些我基本具备。

如果竞聘成功，在公司领导一如既往的指导和支持下，在*****的直接领导下，我会尽我所能协助***经理做好各项***工作，在新的工作岗位上不断学习，努力提高自身素质和工作能力。

我相信：只要有很强的工作责任心和事业心，我会很快适应这个岗位的。

最后我想说的是：无论最后竞聘这个岗位结果如何，也无论我在公司哪个岗位，我一定做一个称职的塔牌人，为公司未来的发展尽心尽力！

我的演讲完了，谢谢大家！

1.销售人员演讲稿范文

- 2.销售人员简历
- 4.销售人员自我评价
- 5.销售人员自我评定
- 6.销售人员年度总结
- 7.销售人员雇佣合同
- 8.简历模板:销售人员

理赔人员演讲稿篇五

阳春三月、吉日良辰、风和日丽、杨柳吐绿□xx地产在永城市倾力打造的第三部人居经典——xx项目营销中心，今天隆重开业了！这是xx地产的一件大事，也是永城房地产业的一件大事，更是众多殷殷期盼能够诗意的栖居、高品质的生活的未来业主们心目中的一件大事！各位领导与嘉宾能够牺牲宝贵的周末时间，亲临现场出席典礼，我们为此感到十分的荣耀、十分的振奋，十分的感动！我谨代表xx地产以及项目部的全体同仁向您们表示衷心的感谢，并致以崇高的敬意！

——等等，在楼盘，类似这样的亮点还有很多很多！真的就像自然界的春天，会开出万紫千红、五彩缤纷的花朵；同时，还是一部厚厚的书卷，书写着许多温馨浪漫的诗篇，等待着更多的朋友前来浏览阅读，驻足流连！

最后，祝各位领导、各位来宾、各位朋友身体健康、事业进步、春天快乐！

祝参与杯儿童画展的所有儿童好好学习、天天向上、前程辉煌！

也祝福所有参赛儿童的家长们家庭美满、生活幸福、万事如意！

理赔人员演讲稿篇六

1. 负责与业务交接待审案件, 审核即时赔案, 与保险公司交接赔案, 查找催赔款的赔案, 录入不合格案件。
2. 每月做部门办公用品计划, 领用办公用品。
3. 重点客户出险情况统计表, 每月末做车险理赔报表, 上报人事及部门错误信息统计表。审核外修5000元以下人伤赔案初审。
4. 录入实赔, 录入国民系统部门核赔。
5. 录入并统计通融拒赔案件。
6. 月末负责做车险理赔报表。
7. 负责人审核一万元以上赔案及催赔案件、人伤案件。
8. 负责审核各类报表, 处理疑难事件及部门日常管理工作。