

最新保险代理人担保人风险 保险代理人 合同(通用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

保险代理人担保人风险篇一

法定地址： _____

电话： _____

电报挂号： _____

电传： _____

法定地址： _____

电话： _____

电报挂号： _____

电传： _____

第一条根据甲方的愿望，乙方同意派遣中国工程师、技术人员、行政人员(翻译、厨师)在_____国工作。具体人数、工程、工龄和月工资见本合同附件(略)。该附件为本合同不可分割的组成部分。

第二条乙方人员出入中国国境和过境手续，由乙方负责办理，

并承担其费用，乙方人员出入_____国国境的签证和在_____国境内所需办理的居留、劳动许可证手续由甲方负责办理并承担其费用。

第三条

1. 乙方人员在_____国工作期间，由甲方按本合同的规定向乙方人员支付每月的工资。

2. 凡工作不满一个月的乙方人员，按下列公式计算：
$$\text{不满一个月的工资} = \text{月工资} / 30 \text{天工作天数 (包括周日和官方假日)}。$$

3. 上述工资应以乙方人员到达_____国之日起到离开_____国之日止计算。

4. 乙方于每月末将乙方人员该月的工资，包括加班费，列具清单提交甲方，甲方于清单开出之日起三天内按清单所列金额的75%以美元支付，并按当天牌价电汇给_____银行总行营业部中国_____公司_____账户，并按_____国_____银行的规定负担其手续费。同时书面通知中国驻_____国大使馆经济参赞处。

5. 甲方将乙方人员月工资和加班费的25%以_____国_____货币支付并汇给中国驻_____国大使馆经济参赞处在_____银行_____账户。

第四条甲方负责乙方人员从_____到_____的旅费，并负责将此费用汇到上述乙方账户。乙方人员从_____返回_____，由甲方通过_____航空公司向乙方人员提供机票。甲方负责乙方人员只限往或返单程的行李超重费，其重量为20公斤。

第五条

1. 甲方负责乙方人员的住宿费。在工作期间和加班时间提供从居住地到工地的交通工具。负责国营医院的医疗费。
2. 乙方人员的工资和加班费不交所得税。
3. 甲方为乙方人员在_____国家保险公司投保生命保险。其保险费每人为_____ (货币及数量)。
4. 甲方向乙方人员提供工作服和工作所需的工具。
5. 甲方提供的住房，包括水、电、空调和必要的家具、床和床上用品。
6. 乙方人员的居住面积如下： _____
 - (1) 组长、工程师、技术员、行政人员为8-10平方米；
 - (2) 其余人员为4-5平方米。
7. 甲方向乙方提供厨房所用的炊具和旨在自己用饭所需的餐具。

第六条

1. 乙方人员每周工作六天，每天工作八小时。
2. 根据工程需要、甲方需要乙方人员加班时，加班工资按下列比例计算： _____ 平时加班为日工资的150%；
周假日加班为日工资的200%。

第七条

1. 乙方人员享受周日假和 _____ 国官方规定的节假日为 _____ 天。

2. 乙方人员每年享受带薪休假三十天。如乙方不愿享受上述假期或享受部分天数，甲方应向乙方提供报酬，其工资按下列方法计算：_____ (月工资/30天) 假期工作天数。

第八条

1. 根据总利益的要求，甲方有权在任何时间内终止本合同，在这种情况下乙方人员应享受三个月或本合同所余期限的工资，但以最短的时间为准。乙方人员将有权享受回_____的机票。

2. 在乙方愿望以外的原因而停工，如断电、断水、材料供应不足等，在停工期间甲方照付乙方人员的工资。但根据工作需要，甲方有权使其在其它项目上工作。

第九条在紧急情况下，(乙方在国内其家庭人员死亡)甲方在得到乙方书面通知后，对有事人员给予两个月的紧急事假，并向其支付代替平时总假期的报酬。超过两个月的期限没有工资，对此乙方负责其旅费。

紧急事假，超过两个月的时间，乙方应在两个月结束后的一个月予以替换，并负责替换者的旅费。

第十条

1. 乙方人员因工作生病或伤残，甲方在两个月内负责支付在_____国内的医疗费和全部工资。如在两个月内不能痊愈，乙方应负责替换，在此情况下的一个月甲方负责伤者回_____的旅费和替换者来_____的旅费。同样，甲方将根据_____国通行的规定对伤病者给予补偿的各种措施。

2. 在_____期间，乙方人员如发生死亡，甲方应办理

一切丧葬或遗体火化以及遗体和骨灰运回_____的一切善后费用。还有行李及遗物运回的费用。

如因工作而死亡，按照_____国保护法的规定向死者家属支付抚恤金。

第十一条

1. 乙方人员在_____服务期间，应遵守_____国现行法律和规章制度，要保守机密，不泄密，在其执行任务期间或合同结束以后不作有害甲方利益的事。

乙方人员应尊重_____当地的风俗习惯。

2. 甲方应为乙方人员提供工作方便，不干涉其工作时间以外和住地内的社会活动自由，尊重乙方人员的生活习惯以及对推动工作的好建议。

第十二条

1. 服务期为_____年，从乙方人员到达_____地算起，其间包括乙方人员在_____国内或国外所享受的假期。

2. 本合同自签字之日起生效，有效期_____年。期满后根据甲方要求，经乙方同意可以延长。

3. 当本合同延期后，乙方人员在工作_____年后，月工资增长15%。

第十三条

1. 乙方人员在工作期间，甲方有权撤换其不称职的任何人员，乙方要在甲方通知后的一个月予以替换，不给任何费用。

2. 在合同期内，乙方人员擅自放弃工作，将不给予机票待遇，但由于执行工作而生病，且有医疗证明者除外。

3. 在本合同签字期间或签字后，凡乙方已在_____的人员，不享受从_____到_____的机票。但甲方按本合同规定在工作结束时，负责其从_____至_____的旅费。

4. 甲方不允许乙方人员在工作以外的时间干私活或任何方面的自行开业。

第十四条

1. 自工作开始，甲方向乙方支付二个月的预付款，并在四个月内偿还。

2. 乙方人员抵达_____后，_____国现行出差补贴规定适用于乙方人员。

第十五条由于地震、台风、水灾、火灾、战争以及其它不能预见并且对其发生和后果不能防止或避免的不可抗力事故，致使直接影响合同的履行或者按约定的条件履行时，事故的一方应在十五天内电报通知另一方，并提交由当地公证机关出具的有效证明，经双方协商决定后，可以免除或部分免除履行合同的责任，亦可商定补救办法的补充协议，以付诸实施。

第十六条双方应严格遵守本合同的各项条款，任何一方或双方违约都必须承担责任，负责赔偿由此产生的一切经济损失。

第十七条为保证本合同及其附件的履行，双方应相互提供履约合同的银行担保书，或协商约定其它形式的担保。

第十八条除合同中另有规定外或经双方协商同意外，本合同

所规定双方的权利和义务，任何一方未经另一方的书面同意，不得转让给第三者。

第十九条双方对合同的内容及其实实施负有保密责任。

第二十条双方在发生重大情况变化时，可协商修改、补充乃至解除或终止本合同，但不影响当事人对于损失赔偿的请求权和合同关于解决争议条款的效力。

第二十一条凡因执行本合同或与本合同有关事项所发生的一切争执，应由双方通过友好方式协商解决。如果不能取得协议时，则在被告国家根据被告国仲裁机构的仲裁程序规则进行仲裁。仲裁决定是终局的，对双方具有同等约束力。仲裁费用除非仲裁机构另有决定外，均由败诉一方负担。

第二十二条甲方协助乙方在合同履行地聘请一名当地律师担任乙方的法律顾问，以协助和指导乙方履行合同和解决争议，其费用由甲方负担。

第二十三条

本合同的适用法律选择由双方协商同意的第三国实体法，并参照有关的国际公约和国际惯例。

本合同用中文和_____文写成，两种文字具有同等效力。合同正本两份，双方各执一份；副本若干份。

本合同于_____年_____月_____日
由甲、乙双方的授权代表在_____国_____市签字。

甲方(盖章)：_____

代表(签字)：_____

职务： _____

_____年_____月_____日

签订地点： _____

乙方(盖章)： _____

代表(签字)： _____

职务： _____

_____年_____月_____日

签订地点： _____

见证人(签字)： _____

_____年_____月_____日

签订地点： _____

签订日期： _____

保险代理人担保人风险篇二

安邦财产保险股份有限公司是一家经营财产保险、意外伤害保险和短期健康险业务的全国性保险公司，于xx年6月9日获得中国保监会批准筹建[]xx年9月30日获准开业。安邦保险实力雄厚，注册资本37.9亿元。股东包括上海汽车集团股份有限公司[]saic[]中国石油化工集团公司[]sinopeccorp[]等“世界500强”企业。凭借着雄厚的股东实力，一流的企业文化，安邦保险发展态势迅猛。目前已在全国37个省、市、自治区及重点城市设立分公司[]xx年营业额超过10亿元。安邦保险期

望通过优秀的资源配置能力，与客户、与股东、与战略伙伴、与员工的相互依存，共赢发展。

两周前带着继续学习基本功，学牢专业知识的心情来到安邦保险，在新的公司体验新的工作环境、接触新的同事、感受新的不同的企业文化、接受新一轮的挑战，让自己之前所学的理论和实践知识得到锤炼加以巩固。

一、实习内容

实习的主要内容是学习安邦保险车险条款，录单及出单以及整个工作流程

- 1、接待客户，向客户介绍保险条款并根据客户具体情况做出保险方案计算保险费。
- 2、负责填写投保单；先收集好客户的行驶证、身份证复印件等资料新车则需提供购车发票和合格证，然后对照证件上的内容填写投保单，再用电脑进行录入。
- 3、经核保无误通过后，交强险打印保险单和保险标志、商业险打印保险单和保险卡，核对确定准确无误后，将保险单交到财务，再用专门的笔记本把客户的资料登记好。
- 4、把单证按类别整理并装订，最后送至档案管理室并按月份将其归类。

二、实习体会

1、在经营理念上，发展和管理、速度和效益的矛盾突出。经营过程中，为了保证完成保费计划指标，基层公司领导把主要精力集中在完成保费计划上，理赔管理、服务举措、内部建设等方面工作存在诸多薄弱环节，业务发展屈服于管理的问题比较突出。面对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，

基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康和壮大。

2、在服务水平上，技术含量较低，仍然存在过分依赖关系和人情的现象。基层公司在展业过程中，主要依靠业务人员的“关系网”拉业务，或者是通过大量招聘营销员的“人海战术”开拓市场，保险从业人员素质参差不齐，误导消费，坑害被保险人利益等行为时有发生，部分业务人员忽视消费者心理状态而采取死缠滥打的推销方式。基层保险公司的“人海战术”和“关系业务”的过度膨胀，使国民对保险的作用产生误解，有的甚至产生反感情绪和厌恶心理，不利于培育国民的保险意识，损害了保险业的社会声誉和保险从业人员的社会地位。另外，基层公司在理赔服务过程中，有的为了稳固与大客户的关系不讲原则地进行人情赔付或通融赔付，有的为了个人或小集体的利益进行人情赔付和搞假赔款，而对一些非关系客户另眼相待，服务态度和质量差，违背保险经营的损失补偿原则和最大诚信原则。

3、在保险队伍建设上，干部职工主人翁意识减弱，企业文化氛围不浓，团队协作精神不强。基层公司领导班子为了各自一时的政绩和小集体的利益，短期行为突出，当公司整体利益和局部利益发生冲突时，过多地考虑自身的利益和职位，缺乏大局观念和长远发展的意识。在对员工管理方面，忽视了对管理水平和经营效益的考核。对公司文化建设重视不够，忽视对员工的经营理念、专业技能和职业道德素质教育。在“绩效挂钩”的考核机制下，基层公司业务人员和营销人员过分地注重自身的经济收入，没有把从事保险工作当作终身的事业，缺乏主人翁意识，缺乏爱司爱岗和团队协作精神。

保险代理人担保人风险篇三

2、由于农业保险是新生事物，要求农户充分认识需要一个过程。这就导致部分村干部为完成工作任务用村集体资金或个人资金垫保。

3、农业保险查勘面积大，灾害程度不一，损失程度难以界定，这就导致部分农户因为理赔不均等原因上访。

4、由于信息错误导致部分农业保险理赔款没及时发放到位。

我县人保公司是第一年承保农业保险，由于经验不足，人员不专业等原因，导致农户，乡镇，保险公司在提供信息、核对信息、信息反馈等环节没有达到协调一致。截止到检查结束，全县还有42户农户没有收到保险理赔款。

五、处理的意见和建议

1、要进一步加大宣传力度，采取宣传单，宣传车，利用媒体等方式进行。

让农户充分了解农业保险，增强农户的参保意识，把农业保险这一惠农政策真正落实到位。

2、对于个别乡镇村干部垫保的，除了勒令其将所得理赔款退还保户外，同时移交我县检查机关处理。同时加大监督检查力度，坚决杜绝垫保现象。从投保到理赔全程监督，核实个投保农户投保面积，杜绝大户投保，从源头上杜绝替保、垫保现象的发生。

3、加大查勘理赔力度，争取查勘到户，做到公平，公正，公开，把农户的问题当成自己的问题，把问题解决在基层。避免群众上访。

4、立即安排专人对因为信息错误而没有收到理赔款的42个农户进行信息核对，协助开户行将理赔款打入农户直补折。截止到5月30日全县所有理赔款已经足额发放到位。

(一)港大学习

为了更好地有效率完成这次项目策划，我们各个团队是以比赛的形式增强彼此之间的竞争性，以期做出最好的方案；同时，安盛公司还安排我们赴往港大上课一周，专门研习港大有关市场营销的相关课程。因此，我的实习过程大致可以分为学习充电和紧张的公司实践两个部分。

在香港大学的学习节奏非常紧凑，时间短暂而宝贵。这要求我们在课下做的准备非常之多。我们上的课程有香港法律概况、市场营销学、市场经济研究和市场推销。老师都是来自香港大学任职的老师，因此教学相比于内陆是更为严格和紧凑的。虽然上课时间非常短，但是上课的内容是完全针对于我们接下来实习将要做到的东西，所以是相当实用的。我的体会是，在学一门知识时，面临着即将使用的压力，会有一种动力。这往往会促使自己更加努力地研究这些相关知识，并且会形成思维角度的转换。也就是说，以满足实际所需为标准，学习起来带着就会带着疑问。

这可能是我在港大学习最深的体会：我不断地反省自己之前的学习生活，发现之前并没有想到自己为什么学习那些课程，只是单纯地想考出好成绩。在港大，学习的方式不仅让我觉得压力颇大，我终于了解到在学校那些知识安排是有其用意和实践指导性的。有了这样的思考，之后的学习让我更有兴趣去把它们内化了。同时，我还思考，以实际需要的标准考量，平时学习到的知识是非常有限的，不可能所有知识都完全与实践挂钩。因此，实践和学习是在不断的互推中向前推进的。总之，人生就是不断学习的过程。

(二)公司实习过程

在港大进修课程结课之后，我们正式进入了实习阶段。初来乍到，却明显感受到了香港工作的快节奏和高效率：邮件源源不绝，整理邮件的同时我们不仅被告知我们必须在较短的时间内完成调查问卷、商业策划书，还在未来的日子里被要求通过企业测试、完成商业策划书演说等等一系列工作和考核。因此，在对之后将要着手的工作心中有了一个大概的框架之后，我也预感到了之后工作的高强度。

我最大的感受主要有两点。一是，外企的节奏的确紧凑。外企工作强度之大和工作量之重让我开阔了眼界，我作为刚刚进入公司的实习生，由于没有任何工作经验，心里清楚要适应其中的工作是有难度的。但是，不论做什么事情都是有磨合才有成长，我虽不清楚业务，但是课下我肯花功夫去钻研，于是我对业务的脉络也渐渐清晰起来；二是，在外企工作是充实的。因为事情的繁多、上级的高要求，让我感到实习压力之下需要更珍惜每一分一秒，力争做到有成效、出成果。

进入正式的工作环境后，虽然累，但却分秒都在收获。香港的正常作息是早上九点到凌晨一两点，是著名的不夜城，同样，我们在安盛公司这段实习期间内每天六点起床、下午七八点才下班，下班之后还必须好好研习、和小组团队一起讨论我们即将完成的企划案。

在这个过程中，我们的tutor不断在教给我们外企的生存之道，着实让我感到受益匪浅。例如，在实习的第一天，我们的指导tutor就告诫我们“少说话，多做事。”他说，在香港工作，是为了完成公司委派的任务，熬夜是必须的，很可能基本没有一天是在三点前入睡，但是千万不要向他抱怨，大家都有压力，大家都辛苦，他不会看重过程，只看重结果，不要说问题有多难，问题怎么解决，最后只需要的就是大家报告。这些话虽然听起来毫不近人情，却激起了我们的斗志。tutor的忠告很有用，简短有力，顿时能让人对手上的事情严肃起来，让我们了解到外企不是慈善机构，而我们有能力也有付出意志的人，我们实习生来这儿的的目的也就是为了锻炼自己

能力的。

保险代理人担保人风险篇四

第一段：引言（150字）

保险代理人是一个具有挑战性和专业性的职业。他们需要通过销售保险产品来满足客户的需求，并帮助客户保护其财产和风险。在这个角色中，他们面对着各种挑战和机会，积累了丰富的经验。在本文中，我将分享我作为一名保险代理人的工作心得体会。

第二段：了解客户需求（250字）

作为一名优秀的保险代理人，了解客户的需求是非常重要的。我通常会与客户面对面交流，了解他们的家庭状况、财产情况以及未来的规划。通过深入了解他们的需求，我可以为他们量身定制最适合的保险方案。在与客户交流时，我要善于倾听，耐心理解他们的意见和疑虑，并给予专业的建议。只有根据客户的需求提供个性化的解决方案，我们才能满足客户的期望，建立起长久的信任关系。

第三段：持续学习和专业知识更新（250字）

保险行业发展迅速，法规和产品也在不断改变。作为保险代理人，持续学习和专业知识的更新是必不可少的。我经常参加各种培训和研讨会，不断了解最新的保险产品和市场趋势。通过不断学习，我不仅可以提高自己的专业水平，还可以更好地为客户提供合适的保险解决方案。同时，通过不断学习和更新自己的知识，我也能更好地应对各种复杂的保险情况，提供更好的服务。

第四段：建立良好的客户关系（250字）

建立良好的客户关系对于保险代理人来说至关重要。我始终坚持以客户为中心的原则，以诚信和专业为基础，积极与客户保持联系。我经常跟进客户的需求和保险理赔情况，并及时提供帮助和支持。与客户建立起信任和友好的关系后，客户会更愿意与我分享他们的需求和疑虑，选择我作为他们的保险顾问。通过持续的沟通和关心，我能够为客户提供更好的保险服务，并建立起长期的合作关系。

第五段：总结和未来展望（300字）

作为一名保险代理人，我体会到这个职业的挑战和机遇。通过深入了解客户需求，不断学习和更新专业知识，建立良好的客户关系，我可以更好地为客户提供优质的保险解决方案。未来，我将继续努力提升自己的专业能力，不断学习和研究保险产品和市场趋势。我希望能更多的客户提供更好的保险服务，并成为他们信赖的保险顾问。同时，我也相信，在持续努力的过程中，我会不断成长和进步，取得更好的销售业绩和客户满意度。

结尾（中性段）：通过以上几点工作心得体会，作为一名保险代理人，我对该职业有了更深刻的认识。了解客户需求、持续学习和专业知识更新以及建立良好的客户关系都是成为一名优秀的保险代理人所必需的。在未来的工作中，我将继续努力提升自己，为更多的客户提供优质的保险服务。

保险代理人担保人风险篇五

一、制定实施方案，确定检查目标根据文件要求，我们确定了此次检查的目标是全面打击承保、理赔过程中的违法违规违纪行为，确保农业保险理赔资金足额、及时兑付到受灾的参保农户手中，维护参保农民的合法权益不受侵害，切实将农业保险惠农政策落到实处。

1、检查镇、村单位和个人在投保和理赔过程中弄虚作假，以

及通过替保、虚保、冒保等行为套取或骗取理赔资金等行为。

2、检查农业保险理赔资金是否及时足额兑付到参保农户手中，有无截留、挤占和变相挪用等问题。

二、检查时间2013年4月11日至4月24日。

三、检查方式本次检查由县农业保险工作领导小组负责组织实施，农业保险办公室具体实施。检查重点是乡(镇)和村社。检查范围要覆盖所辖的全部乡(镇)，抽查的村要达到乡镇所辖村的半数以上，1每个村至少要抽查20户参保农户。重点检查投保在100亩以上的大户。检查可以采取查阅相关账簿凭证、核对资料，以及在村社张贴举报公告或电话回访等方式进行。

1、虽然农业保险工作开展多年，但是部分农户对农业保险仍不了解，部分村屯宣传仍不到位，即使有投保，因为理赔金额有限，导致农户参保积极性不高。