

保险公司反欺诈总结报告 保险年度工作报告

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

保险公司反欺诈总结报告 保险年度工作报告篇一

10月8日至11月3日，在法政学院的统一安排下，我们一组共9位同学在中国平安人寿保险股份有限公司湛江中心支公司（简称“平安寿险湛江中心支公司”）进行了毕业实习。

1. 培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflows，学会进行工作。
2. 理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。
3. 虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工。
4. 培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。
5. 预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

参加了平安寿险湛江中心支公司的“锦绣人生”事业说明会和为期两天的新人培训后，公司安排我们到其中的一个部

门——区域拓展部实地演练。

区域拓展又称区域收展，是寿险的区域化行销模式，源于家庭服务的理念，由公司派区域服务专员在固定区域内为客户进行上门服务，就像一个流动的门店一样，将客户与公司的关系透过一个渠道有机地结合起来。区域服务工作是保险和综合服务金融工作。

根据《中国平安人寿保险公司展业服务体系管理办法》的规定，分支机构区域拓展部下设展业区部、展业处、展业课、展业区四级展业服务单位。平安寿险湛江中心支公司区域拓展部设1个展业处、2个展业课和14个展业区。其中有17个团队管理者，分别是1个展业处经理、2个展业课长和14个展业区主任。该部门共有117个区域服务专员（通称“收展员”），所有的区域服务专员都通过了保险从业人员资格考试，都是平安寿险的保险代理人。

1. 参加部门的早会（星期一至星期五，早上8：30开始），吸收新知。早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

2. 虚心请教王小华经理、朱红梅主任、梁赤宇师兄等，了解平安的寿险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等。了解到的平安寿险产品有“平安爱心无限世纪天使”“平安钟爱一生”“平安财富一生”“平安智富人生”等。熟悉区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户提供服务。其工作流程有五个步骤：寻找客户、约访、销售面谈、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。如果区域服务专员提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计

划，等等。

3. 作为王小华经理的助理，协助她做一些内勤工作。如设计、制作部门会议室的大型板报——《“收获金秋”收展员业务竞赛成绩表》，设计、张贴部门用于激励员工的“帮助别人、成就自己”“我要去清远”“我要去西安”三条横幅等。同时，学习王小华经理如何管理团队。

4. 在王小华经理的安排下，作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查。首先随机抽取两个展业课的部分收展员的《区域活动日志》（里面有收展员每天拜访了的客户名单和联系方式），然后根据日志里面的客户名单，打电话给客户，与客户进行沟通。主要调查客户认不认识公司的某某收展员，收展员对客户做了哪些服务，客户对收展员的服务满不满意，客户觉得收展员的服务有哪些地方需要改进等。

在平安优秀企业文化的熏陶，王小华经理的指导，以及我的努力之下，我在平安的实习获得了圆满成功。

1. 思想上受到了深刻的教育。一是吸收了平安的优秀文化。每一次早会都唱公司司歌《平安颂》，并高声朗诵公司训导、服务宗旨、工作信条等，我觉得我已经融入到了平安这个温暖的大家庭中。二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，也是一种理财工具；保险代理人是在帮助别人，同时成就了自己。三是懂得了要迈向成功没有捷径，除了要有乐观的心态和毅力之外，更要拥有丰富的知识[knowledge]、执着的态度[attitude]、熟练的技巧[skill]和良好的习惯[habit]这四个专业条件，拥有这些特质可以让我们比别人更容易成功。四是增强了从事保险代理人等经纪中介工作的光荣感、使命感和责任感。

2. 巩固了理论知识，提高了实践能力。在学校学习了《保险学》《保险法》等理论知识，实习中将这些理论与实践相结

合。我很好地熟悉了“平安爱心无限世纪天使”“平安钟爱一生”“平安财富一生”“平安智富人生”等平安的寿险产品，能向客户讲解这些产品，并能向客户解释《平安财富一生两全保险（分红型）合同条款》《平安智富人生终身寿险（万能型）合同条款》等。

3. 培养了从事保险代理人工作的业务能力。实习中通过虚心学习，了解并熟悉了保险代理人的日常业务和 workflows，初步具备了保险代理人的工作能力。

4. 提高了综合素质。（1）向部门优秀员工请教，掌握了一些好的工作方法。（2）协助王小华经理做了一些内勤工作，不仅出色完成分配的工作任务并获得好评，而且提高了自己的创新能力。同时，获得了一些管理团队的方法。（3）作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查，提高了自己与人沟通的能力。

5. 为以后就业做了模拟和演练。实习中，找到了自身状况与社会实际需要之间的差距，如经验不足、对事情的处理不够果断等。我将在以后的学习期间及时补充相关知识，为未来的求职与正式工作做好充分的知识和能力准备。

1. 做保险代理人首先是做人。我们同客户打交道，首先要诚信，要善于与人沟通，这样客户才会信任我们。只有“人”做好了，保险才能做好。

2. 做保险代理人是做一项事业。区域服务专员是传播保障福音的幸福天使，为广大群众防范人生风险，让每个家庭都拥有平安。“帮助别人、成就自己”，这是一项伟大的事业。同时，做保险代理人是做一项不需要自己投入本钱的生意。所以我们要热爱自己的工作，对保险事业怀抱着无比的信心。只有事业心强的人，才能做好保险。

3. 做保险代理人需要一种奋斗精神。每天的工作都是战斗。

虽然说做保险勤奋不一定能成功，但不勤奋肯定不成功。只有不断进取，才能有成就。

在平安实习的这段经历，对我以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。

保险公司反欺诈总结报告 保险年度工作报告篇二

按照《通知》精神，我局立即召开专题会议进行安排部署。会上，会议传达了《通知》精神，并将任务逐一分解，明确责任，落实任务。同时，成立医疗保险基金自查整改工作领导小组，局长任组长，副局长任副组长，相关各股室负责人为成员。各股室结合自身实际情况，制定了自查计划和整改方案，重点围绕医疗保险基金的征缴、管理和支付等方面，认真开展自查和整改工作。

我局在开展城镇职工基本医疗保险的收支未使用现金收支方式，在城镇居民待遇支付方面已实行由银行批量代发结算。

我局开设医保基金收入户和支出户，与开户银行签订了对账制度和批量支付协议。收入户已签订pos刷卡消费协议。建立了银行对账制度，按月进行对账。

（一）设立财务管理股室，配备具有专业技术水平的管理人员，建立健全统计台账，加强财务管理，做到日清月结。

（二）、严格执行医疗保险基金会计制度，规范会计核算，做到社会保险基金会计报表编报及时、数字真实、内容完整、说明清楚、手续齐备。努力做好医疗基金的计划、控制、核算、分析和考核工作，如实反映基金收支状况。

（二）建立了内部控制制度，在基金征缴和支付方面建立了部门间相互监督机制，统筹股与基金股每天核对应收款项与

开出的票据，保证了票款账相符。

为规范和加强医疗保险基金的管理使用，我们认真贯彻执行国家有关法律法规，进一步健全了财务管理制度，实行“收支”两条线，对征收的各项医疗保险费均单独核算，分开管理，专款专用，按照规定设立医保基金收入户、零余额账户支出户和财政专户；严格执行“收支两条线”管理制度，基金实行统一管理，管用分离，专款专用，征缴的医保基金直接进入财政专户；基金支出由中心报县财政审批，批准后由县财政局从财政专户拨到零余额基金支出户支出；不发生侵吞、截留、挤占挪用医保基金行为，没有医疗保险基金之间相互串用问题。

保险公司反欺诈总结报告 保险年度工作报告篇三

一、工作思想方面

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，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。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

二、业务方面

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨x点上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定x号和x号为我们的领单日，每次只能申领半个月的使用量。

我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们

以x份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就x样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以x份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒（x套为一盒）标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。

每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

三、工作中做的好的方面

- 1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。
- 2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

四、工作中的不足

- 1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。
- 2、须加强与人沟通的能力。
- 3、须加强应变能力。

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。

保险公司反欺诈总结报告 保险年度工作报告篇四

一、全年业务经营状况

1、业务发展情况。全年实现保险费收入万元（去年万元），同比上升%，（已赚净保费万元）。其中：机动车辆险保费收入1289万元，企业财产险保费收入万元，学生、幼儿意外伤害险保费收入64万元，其它各类责任险保费万元。

2、赔款支出等情况。全年共支付各项赔款万元，综合赔付率为%。其中：车辆险赔款737万元，赔付率为%，企业财产险赔款万元，家财险赔款万元，各类责任险赔款6万元。

3、到目前为止，全年共缴纳地方税金万元。

二、20__年的几项主要工作：

（一）求真务实，周密部署。

各项工作抓前抓早，摒弃前松后紧的不良工作作风，对全年工作早计划早安排。在省、市全保会议未召开前，保费任务尚未分配的情况下，公司自我加压，于__年底就提前分配__年度1—2月份个人保费任务计划，开展小指标劳动竞赛，实行人人头上有指标，并制定了严格的奖罚制度，对完不成任务者实行待岗处理，只发基本生活费，完成任务后重新上岗。由于措施得力，首季保费收入同比上升？，实现了“开门红”，为全年目标任务的顺利完成打下了基础。

（二）提高认识，统一思想。

今年是人保财险公司股改重组上市后的第一年，各项工作是否取得预期效果，是对公司经营管理水平的重大考验，对公司未来发展也将产生深远的影响。为此，公司班子和全体员工充分认识到全面完成今年各项指标任务的重要性，全保会议后，公司及时研究贯彻落实会议精神的具体措施，提出了“强化车险管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点”的工作方针，努力提升公司创造最大价值的能力。

（三）认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

（四）、加强党建及党风廉政工作

一年来，紧紧围绕经济建设这个中心，不断加强党风廉政建设、组织建设、作风建设，充分发挥党支部在业务工作中的政治核心作用、基层党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，有力地保证了公司各项工作的顺利开展，今年7月1日，公司发展了两名新党员，确定了一名党员发展对象，公司党支部还组织新老党员赴定远县藕塘烈士纪念馆重温宣誓仪式，开展革命传统教育。公司还开展了向任长霞同志学习的活动，号召广大员工恪守职业道德，敬岗敬业。坚持周六下午学习制度，坚持学习政治理论和阶段业务汇报同步进行，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本公司实际的制约机制，先后推出《党风廉政建设责任规定》、《领导干部廉洁自律规定》等廉政制度。班子成员都能严于律己，以身作则，廉洁奉公。使公司班子形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。公司还通过开展警示教育，先后认真学习了由省保监局和省公司转发关于保险业发生贪污受贿和挪用犯罪案件的情况通报，树立员工超前防范意识，把防范违法犯罪的关口前移，有效地遏制违法犯罪活动。

（五）加强公司内部管理

1、进一步修订完善了公司内部控制制度，特别是经济责任制

考核及奖惩办法。继续进行三项制度的改革，我司坚持人员能进能出，职位能上能下，收入能高能低，以效率为中心，实行工效挂钩，彻底清除人浮于事的消极现象。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄，实现了万元保费工资制。让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。公司在管理上建立了一套行之有效的制度，做到以制度来管人、管事，做到有章可循、违章必究。避免了人情、感情关，增加了职工遵纪的自觉性。

2、规范经营管理严格遵守总公司颁发的“六条禁令”。严肃经营纪律，增强依法合规意识，严把承保“进口”关。为坚持有效发展的原则，公司针对各类车型、车辆使用性质及赔付率较高的车型、企业，重新设置了承保条件。

4、强化理赔管理理赔工作的好坏，是提高经营效益的关键所在。为此，公司领导从思想上、组织上充分重视防灾防灾减灾工作。同时，为了加大理赔管理力度，制订了各项理赔管理制度，对理赔人员从严要求。

5、做好数据质量整理工作今年是“数据质量年”，数据质量建设是公司提高市场竞争力的基础工程，数据质量的高低直接影响公司经营管理水平，是重大决策的关键依据。我公司根据市公司的要求，对各项业务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次清理检查，清理人员包括财务人员、承保人员和理赔人员，他们全部利用休息时间加班加点逐单逐案的清查，使公司业务数据质量得到进一步的改善。

（六）人保形象，搞好优质服务

公司根据保险服务行业的特点，从狠抓文明创建入手，抓落实，重实效，取得了显著效果。

一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服

务内容，规范了服务程序。广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。

二是加强营业室窗口的建设。严格挂牌上岗，文明服务，全体员工使用文明用语。

三是执行双休日值班制度。

三、工作中存在的主要问题及今后的努力方向

回顾一年来的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了市公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如：非车险亟待发展。非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。我公司将认真分析非车险发慌缓慢的原因，积极寻求对策，加强各类新险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展个人代理营销、兼业代理营销，制定相应的激励政策，促进非车险业务的发展。此外，要充分发挥公司领导班子成员率先垂范的作用，要求职工做到的班子成员要首先做到，严格执行逐级负责的行政原则；要狠抓全体员工的求真务实工作作风，要求所有业务工作责任到人，努力提高工作的办事效率；继续执行万元保费工资制度，实行人人头上有指标，严格控制各项费用支出。20__年，公司的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高公司业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求实、诚信、拼搏、创新的企业精神，使来安公司的各项工作再上一个台阶。

保险公司反欺诈总结报告 保险年度工作报告篇五

学校领导对教师业务讲座这项活动十分重视，专门召开会议，研究教师业务讲座工作，并取名为教师讲坛。要求分管领导要认真制定活动方案，要定好时间定好人员。并且要求所有

老师都要参加，领导要起模范带头作用，要亲自上讲台，和普通老师一样作讲座。教科室作为主管部门，我们认真制定了活动方案，把每周二下午作为老师业务讲座时间，并且把每位老师的讲座时间都安排好，让所有老师心里有数。由于组织到位，确保了活动的顺利进行。

所有的教师都十分重视业务讲座。每位教师都能够认真准备。教科室对教师的讲座稿认真进行审核，对于不合要求的讲稿要求教师进行修改，加工，然后再登上讲坛与大家分享。自活动开展以来，共有十二位领导教师为我们做了精彩的讲座。侯校长向我们做了《壮怀、逸思、悟道》的讲座，这个讲座具有很强的针对性，针对新教育实验中，教师对暮省有一定畏缩心理，不知道从何处下手，怎么样才能写好随笔而进行的一次讲座，使全体老师收获颇丰。

xx老师讲座《风格》让我们能够感受到语文教学的魅力所在，以及老师独特的教学风格，让所有的语文教师在讲座中受益颇多。马立成老师的《做一个有智慧的班主任》能够让我们知道要平等的对待学生，善于观察，学会倾听，把转化后进生作为班级工作的重点，使班主任工作成为爱的事业，生命润泽生命的事业。李秋红老师《如何指导小学生的小练笔》让我们知道，要想写好小练笔，就要做到随文而写，观察体会导写，注重对小练笔进行评价，赏析，抓住学困生，进行深度指导，从而提高全班的写作水平。闵凡永老师《读书与成长》的讲座，让我们进一步明确了读书的重要性，让我们知道应该读哪些书籍，并且告诉我们阅读能力是学习能力的基础。胡金芳老师《用心组建班委会》，让所有班主任认识到班级干部的重要性，能及如何培养班级干部，怎么样去锻炼班级干部，精心培养班级干部□xx老师的《建立和谐关系，师生共同发展》告诉我们，爱应该是经常性的，不是命令，而是一种温情。要用信任来赢得学生，心灵沟通才是建立和谐关系的关键所有。

xx老师所做的《激发学生的学习兴趣是开启心灵的钥匙》告

诉我们成功的秘诀在于兴趣，课堂教学多样化，才能培养学生的兴趣。我们一直强调兴趣是最好的老师，于佳艳老师这个讲座为我们回答了这个问题。李会颖老师所做的《与你同行——班主任工作点滴谈》让我们知道多赏识学生，让鼓励和表扬帮助学生走向成功之路。孔凡静老师的《让爱陪伴学生成长》告诉我们教育全部技巧就是爱，要面向全体，平等对待每一个学生，要平静地欣赏差异的美丽。特别，她讲座后同我们共同欣赏了一首小诗《牵着蜗牛去散步》告诉我教育是慢的艺术，让我们静静去等待孩子成长。王校长在《构筑理想课堂，追求有效教学》向我们系统介绍了理想课堂三重境界，六个维度，构筑理想课堂的要求，以及如何构筑理想课堂。他的讲座针对性强，为全体教师如何进行课堂教学改革指明了方向。

这些讲座稿贴近教师实际，能够做到理论与实践相结合，能够深入到教师的头脑之中。侯校长在他的博客中写了一篇博文《打动教师的心灵》对教师的业务讲座给了高度的评价，我想就是因为教师的精心准备才能够取得这样的精彩，只有教师用心去讲，老师用心去听，才能够把理论变成实际行动来指导我们的教育教学，才能够让我们所有老师在听讲座的过程中汲取丰富的营养，助力前行。

前面的十二位教师只是精彩讲座中的一部分，后面还有三十多位教师要登上讲台，同我们共同分享成功的案例和做法。今天我们召开这个阶段总结会，就是为了让大家能够回忆前面教师给我们带来的收获，为今后讲座奠定的坚实的基础。因此，今后教师业务讲座，教师要认真准备讲稿，讲稿一定要贴近教育教学实际，一定要让所有的老师通过你的讲座有所学习，有所借鉴。同时，教师也要注意讲座重在讲，而不是把稿念出来，注意讲座的方式。我想有了前面的十多位老师的引领，后面的老师一定会认真对待，认真准备，一定会把精彩延续下去，把更多的精彩奉献给大家。

各位老师，教师业务讲座这项工作已经有了很好的开端，希

望大家要珍惜难得学习的机会，在讲座中收获更多，以便更好的指导我们的教育教学工作，力争取得更大的成绩！