# 人寿保险公司职工工作心得分享

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-03-09

*第一篇：人寿保险公司职工工作心得分享尊敬的各位领导，各位同仁，亲爱的伙伴们：大家早上好！首先感谢区部领导和各位经理给了我今天这个机会，让我代表各位经理，和大家分享我们的心里话。我从1997年4月加入保险业，至今也9个年头了，取得了优异的成...*

**第一篇：人寿保险公司职工工作心得分享**

尊敬的各位领导，各位同仁，亲爱的伙伴们：

大家早上好！

首先感谢区部领导和各位经理给了我今天这个机会，让我代表各位经理，和大家分享我们的心里话。

我从1997年4月加入保险业，至今也9个年头了，取得了优异的成绩，获得了无数的奖励。99年就走出国门到韩国旅游，从一个农村妇女，到今天的楼房、汽车和代表着身价的多张保单，证明了我当初的选择是正确的，这个行业是一个机会无穷的行业，xx人寿是一家培育成功者的公司，xx区部是一个能给人带来财富，增长能力的大课堂！所以我代表各位经理，真诚地感谢保险行业，感谢中国人寿，感谢xx区部，感谢所有的伙伴们！

世间自由公道，付出就有回报，所有获得荣誉的伙伴，都能够深深的体会这句话的含义。我们正面临一个充满机遇与挑战的新时代，谁能抓住时机，勤于动脑，努力工作，谁就能立于不败之地。我作为一名主管，亲眼看到很多伙伴靠自己的智慧和汗水实现了自己的梦想，我为他们感到由衷的高兴；同时我也见到，很多伙伴没有经受住市场的考验，无法突破自己而选择了放弃，我为他们感到惋惜。亲爱的伙伴们，珍惜现在所拥有的一切吧，请你坚信，只要我们有一颗执着上进的心，有永不服输的精神，再加上我们的智慧和汗水，命运之神就不会亏待我们，成功就一定属于我们，伙伴们，你们说是吗？

再说说咱们xx区部，有这么一位和蔼可亲、能文能武的好经理，带领大家一起学习、成长、旅游、长见识、如何挣更多的钱！大家也许不知道，x总的爱人去年和今年都生病住院，可她一天工也不歇！坚持每天工作，这种精神难道不值得我们学习和敬佩吗？有这么好的总经理，咱们应该感到自豪和骄傲！让我们把最热烈的掌声送给我们敬爱的胡总！

我代表各位经理，向x总和各位伙伴表个态：我们一定紧跟公司的步伐，服从区部指挥，勇往直前，胡总走到哪，我们就冲到哪，用优良的业绩和人力回报公司给予的支持和厚爱，同时也为我们自己的发展添柴加火！我们部经理要以身作则，每月带头举绩增员，做区部的展业高手和增员高手！我们一定要加入2024年精英俱乐部会员的行列！请伙伴们把鼓励和祝福的掌声送给我们，为我们加油助威吧！

只要心中有目标！不怕路途有多远；你的梦想有多大，你的保险生涯有多长，都在于你今天所下的决心！希望更多的伙伴努力增员和展业，争当主管，使我们xx区部大家庭人气越来越旺，业绩越来越高，收入越来越火！心若在，梦就在，让我们坚定信心，奋勇向前，在新的一年里挣更多钞票，让父母有更多条件享受天伦之乐，儿女有更多机会接受良好教育，让全家过上更加幸福美满的生活，伙伴们愿意不愿意？

最后，我代表全体经理，给各位领导和伙伴们拜个早年！祝大家身体健康、全家幸福、事事顺利、狗年旺旺发大财！

谢谢大家！

**第二篇：人寿保险公司心得分享**

人寿保险公司心得分享

人寿保险公司心得分享

尊敬的各位领导，各位同仁，亲爱的伙伴们： 大家早上好！

首先感谢区部领导和各位经理给了我今天这个机会，让我代表各位经理，和大家分享我们的心里话。

我从1997年4月加入保险业，至今也9个年头了，取得了优异的成绩，获得了无数的奖励。99年就走出国门到韩国旅游，从一个农村妇女，到今天的楼房、汽车和代表着身价的多张保单，证明了我当初的选择是正确的，这个行业是一个机会无穷的行业，人寿是一家培育成功者的公司，区部是一个能给人带来财富，增长能力的大课堂！所以我代表各

位经理，真诚地感谢保险行业，感谢中国人寿，感谢区部，感谢所有的伙伴们！世间自由公道，付出就有回报，所有获得荣誉的伙伴，都能够深深的体会这句话的含义。我们正面临一个充满机遇与挑战的新时代，谁能抓住时机，勤于动脑，努力工作，谁就能立于不败之地。我作为一名主管，亲眼看到很多伙伴靠自己的智慧和汗水实现了自己的梦想，我为他们感到由衷的高兴；同时我也见到，很多伙伴没有经受住市场的考验，无法突破自己而选择了放弃，我为他们感到惋惜。亲爱的伙伴们，珍惜现在所拥有的一切吧，请你坚信，只要我们有一颗执着上进的心，有永不服输的精神，再加上我们的智慧和汗水，命运之神就不会亏待我们，成功就一定属于我们，伙伴们，你们说是吗？

再说说咱们区部，有这么一位和蔼可亲、能文能武的好经理，带领大家一起学习、成长、旅游、长见识、如何挣更多的钱！大家也许不知道，总的爱人去

年和今年都生病住院，可她一天工也不歇！坚持每天工作，这种精神难道不值得我们学习和敬佩吗？有这么好的总经理，咱们应该感到自豪和骄傲！让我们把最热烈的掌声送给我们敬爱的胡总！我代表各位经理，向总和各位伙伴表个态：我们一定紧跟公司的步伐，服从区部指挥，勇往直前，胡总走到哪，我们就冲到哪，用优良的业绩和人力回报公司给予的支持和厚爱，同时也为我们自己的发展添柴加火！我们部经理要以身作则，每月带头举绩增员，做区部的展业高手和增员高手！我们一定要加入精英俱乐部会员的行列！请伙伴们把鼓励和祝福的掌声送给我们，为我们加油助威吧！

只要心中有目标！不怕路途有多远；你的梦想有多大，你的保险生涯有多长，都在于你今天所下的决心！希望更多的伙伴努力增员和展业，争当主管，使我们区部大家庭人气越来越旺，业绩越来越高，收入越来越火！心若在，梦就在，让我们坚定信心，奋勇向前，在新的一年里挣更多钞票，让父母有更多条件享受天伦之乐，儿女有更多机会接受良好教育，让全家过上更加幸福美满的生活，伙伴们愿意不愿意？ 最后，我代表全体经理，给各位领导和伙伴们拜个早年！祝大家身体健康、全家幸福、事事顺利、狗年旺旺发大财！谢谢大家！

**第三篇：关于人寿保险公司职工工作总结**

一、团结一心，个人业务取得突破性发展。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。2024年伊始，根据省、州公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用产说会、客户答谢会等多种销售模式，抓住金彩明天等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

四季度，全体营销干将更是鼓足干劲，振奋精神，奋勇前进。有2位伙伴更是跻身全省前200名销售精英的行列，获得了省公司笔记本电脑大奖，这不仅仅是物质上的奖励，更是对我们辛勤付出的肯定，为我们树立了新的榜样。个人发展观心得体会

核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、北京专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达115人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

二、奋勇拼搏，团体业务稳中有升。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

**第四篇：人寿保险公司工作总结报告**

人寿保险公司工作总结报告

人寿保险公司工作总结报告

在太平洋人寿保险股份有限公司支公司2024年工作会议上的工作报告

2024年，太保寿险×中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理；进一步调整业务结构，加大业务推动力度；切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理；继续深化各项

改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日，×中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122，到今年11月份的市场占有率为25。其中，个险新保保费收入（含意外险）1610万元，完成计划的，同比增长20,全省达成率第八名；意外险完成474万元，完成计划的103，同比增长60,提前一个月完成全年任务。团寿险完成2本资料权属文秘家园严禁复制剽窃546万，完成计划的195，提前半年超额完成任务；中介代理保费实现保费收入万元，完成计划的；个险续收保费元，完成计划的100。

与去年同期相比，业务结构更加合

理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

一、抓业务、抢市场，实现各项业务的快速发展。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司“八九”联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜×。全年个险保费和增员率在第1文秘秘书网各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大 的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比03实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在

省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

二、抓重点、带全盘，实现了规模和效益的同步发展。

按照“三个转变”的要求，我们注重全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，不断扩大市场占比，提高经营效益。在今年的工作中，公司上下团结一致，奋力拼搏，较好地完成年初预定工作目标，工作中有以下几个亮点：

1、县区框架基本搭建完成，县区班子建设初

人寿保险公司工作总结报告

**第五篇：人寿保险公司**

人寿保险公司

个险业务经理培训班上的 预防职务犯罪专题演讲稿

2024年7月13日

（红色文字系现场报告时被作者临时删除的部分，蓝色文字系在现场报告时补充的内容。紫罗兰文字为作者自我满意的绝对原创经典语言。）同志们，朋友们：

能够来到沂南县人寿保险公司，我感到很激动。我除了是一名检察官之外，四年前还是你们的同事。可能很多老同志都认识我、熟悉我，我曾经连续多年和人寿保险公司的同志们一起战斗在保险理赔的岗位上，从从事这项工作到后来担任保险理赔鉴定中心（检察院与人寿保险公司联合成立的鉴定中心）主任，我目睹了很多保险人忘我工作的感人事迹，也亲自处理了很多保险行业的违法乱纪行为，从而，我觉得我对人寿保险公司有着很深的感情。

今天，来到人寿保险公司和同志们谈法律，谈预防职务犯罪的话题，我感到非常激动。我觉得在人寿保险公司谈预防职务犯罪太有必要了。从全国政法机关的统计数字看，近几年来，国有保险公司工作人员(包括受委托、聘任从事保险业务的保险代办员、营销员)职务犯罪案件数量呈上升趋势，保险人贪污、受贿、挪用公款、内外勾结进行保险诈骗等等犯罪案件的发生，暴露出部分保险人员在道德素质和思想守法认识上存在的严重问题（当然也同时也暴露出了保险公司内部监督管理制度上的一些漏洞）。

既然好久不和人寿保险公司的朋友们见面了，一见面总不能就直接说预防犯罪啊！今天主要是个险业务经理的培训会议。谈到个险的展业，我想起了（一个概念：蜜蜂）去年我在一个小台历上，我记得还是咱们哪家保险公司印的一个小台历上看到过一个顺口溜，说：“一人干银行，全家跟着忙；一人干保险，全家不要脸。”大家不要笑，这说的是我们的展业工作。我们每个保险人都有任务，经济收入与业绩挂钩，于是我们象蜜蜂一样勤勤恳恳，哪里有花哪里就有我们，甚至哪里有花蕾，哪里就有我们保险人在那等待花的盛开。我觉得这个顺口溜听起来象是在贬低我们保险人，其实，好好想一想，我认为这是用幽默的手法在赞扬我们的工作干劲！

沂南酒厂有个姓董的保户，具体名字我忘记了，眼睛意外受伤，后来保险公司赔偿好几万的损失。南石门有个老头，盖房子从墙上掉下来，摔成了终身残疾，好几万，保险公司赔偿了。我记得印象很深的，还有一个苏村的保户，正在田间推着满满一个车子上坡跌倒了，摔死了，当时咱们怀疑是不是心脏病死亡的，我去勘查的现场，最后确定在理赔范围，保险公司很快赔偿了。这些都是谁也不希望发生的事故，在领赔偿金的时候，他们无一例外地认为：“当初动员我入保险我可能还不一定很情愿，现在知道了，投保，太有必要了！”

随着时代的发展，人民群众的保险意识在不断增强。由不认识，到认识，再到保险成为了人们的主动需求，这是社会在进步。我们保险人辛勤展业，象蜜蜂一样，有时候虽然被很多人不理解，但我们为了事业的发展，当然也同时为了我们自己经济收入的提高，我们勤勤恳恳任劳任怨，这是在为社会做着巨大的贡献。我们的保险人真的象蜜蜂，哪里有花哪里就有我们，同样，我们到过哪里，哪里就有了坚实的保障！

人寿保险是事关人民群众切身生活利益的善业，但也正是因为我们事业的重要，我们也就越要敲响抵制腐败、预防职务犯罪的警钟。

今年6月22日，也就是半个月前，中共中央印发了未来五年反腐败工作规划。在以胡锦涛总书记为首的中央领导人的带领下，我们高举反腐败大旗，全国每年都有一大批腐败官员和腐败分子纷纷落马，受到了惩处，中国社会“清廉指数”一路攀升，老百姓无不拍手称快。近几年来，沂南县、临沂市乃至全国各地，抓出了一批又批贪赃枉法之徒。去年，全国有2736名县处级以上干部被绳之以法，各级检察院立案侦查贪污贿赂、渎职侵权等职务犯罪案件40041人。党和国家消除腐败的决心和行动让人民看到了社会和谐的希望。（以上数字来源于2024年3月13日最高人民检察院贾春旺检察长在第十届全国人民代表大会第五次会议上所作的最高人民检察院工作报告）

那些被抓起来的犯罪分子，他们比我们傻吗？他们素质比我们低吗？我想，应该不是。他们中的不少人都曾经有过一段令人感动的逆境奋斗史。有的出身农家，从小便挑起了生活的重担；有的从村支书干起，每一个脚印都厚似一本诗集；有的无钱上学，靠艰苦的自学拿到了大学文凭„„可就是这些人竟也摇身变成了令人深恶痛绝的贪官污吏。为什么呢？

我想，职务犯罪行为的产生，首先是思想的腐败，是道德底线的扭曲造成的。

我是国营企业的经理，我开着公家的车办私事，我招待个人的亲戚、私人的朋友用公款。这正常吗？应该不正常。但是好象在很多人包括一些老百姓的心中，非常正常，耳闻目睹，习以为常。不但正常，在有些时候还是一种为官者的荣耀、是一种自豪。你看我多有身份，你就没有。这是犯罪吗？这不是犯罪！但是这种无视国有财产的霸道理念、主子理念，就是贪污犯罪的思想根源。

去年，我在一个小学门口，看到有个小卖部，卖那个三无小商品，没有日期，没有详细的厂家名，哪个城市生产的都不知道。贵倒是不贵，一毛钱一包，就卖给那些小孩吃。在座的我想有不少小学生的家长，我们这些家长心里最明白，我们不希望孩子们吃那东西呀，俗称垃圾食品。我，好管闲事，就把这个小卖部给举报了。后来有关部门的同志给我打电话，告诉我说：“我们去查了，你说的那些三无商品啊，人家没有！”我说这就怪了，我去人家就有，你去人家就没有。不正常现象。不是我在报假案，就是你们敲锣打鼓提前一天就通知人家：哎，明天早上8点我去查你哈，你说你提前告诉人家人家还不赶紧把那些垃圾食品收拾收拾？！你为什么要通知人家？这里面肯定有腐败的事情发生！但，除了我，谁也不管，后来我也不管了，管不了。麻木了！

你说这腐败应该追究谁？我说你别光追究那个开小卖部的，还要追究你有关部门，你是徇私枉法，你是渎职啊。有关部门有关人员的腐败，直接影响了我们的下一代人呀！

这是犯罪吗？事小，不构成犯罪。但这种无视正义的理念，无视自己职责的工作理念，甚至贪图小便宜、拿自己的原则换酒喝的价值理念，就是受贿犯罪的思想根源。这都是小事呀！但一座桥塌了，受阻的是一条阳光大道！一个人犯罪了，损害的是我们国家的形象。

我们战斗在人寿保险岗位上的同志们，平时你有机会腐败吗？你有可能发生职务犯罪行为吗？是不是象刚才高科长所说的那种现象，只有坐在主席台上的和前排的领导才能有职务犯罪的资格呢？

我非常关注保险行业的一些职务犯罪案件，我发现咱们这个职业的犯罪特点有以下三点：

1、犯罪嫌疑人多次作案，潜伏时间长。人寿保险太和县支公司代办员郭某，叫郭什么我忘记了，贪污、挪用20多万元保险费，持续作案时间长达七年。七年才被绳之以法。

2、作案手段简单，明目张胆。前些年保险公司一般是要求保险业务员在收到续期保费之后的一周内将保费上交，由公司开具正式发票由其转交投保人。但对于投保人是否按时交纳续期保费，保险公司并不十分清楚，保险公司只有在到期后一年内仍未收到续期保费时，才将保险合同作失效处理。而作案的保险人员往往明目张胆地在这一年时间内连续挪用公款，用后一笔保费冲抵前一笔保费。甚者有的保险人，辞职了，或者忘记了，挪用续期保费超过一年，导致保险合同失效，这淋漓尽致地表现出他们的贪婪心理。刚才我听王经理介绍，最近几年咱们人寿保险系统的内部监督管理体制非常正规，收交保费以及赔复都是通过银行进行，这样就有效地防止或者减少了这类犯罪的发生。

3、涉案金额上升，携款潜逃案件增多。同往年相比，保险人员职务犯罪涉案金额明显呈上升趋势，且作案后携款潜逃现象非常多。如果我没有记错的话，咱们沂南县人寿保险公司和人民保险公司分家以后，已经处理了四起保险人发生违法犯罪的案件。

咱们干保险啊，针对我们保险业务，《刑法》还有一个专门的罪名：保险诈骗罪。当然犯罪的主体不是我们，是保户。但是我们经常发现，有些工作人员参与诈骗、教唆诈骗，甚至与保户内外勾结参与分赃。

我国《刑法》第198条是这样规定的：进行保险诈骗活动，数额较大的，处五年以下有期徒刑或者拘役，并处一万元以上十万元以下罚金；数额巨大或者有其他严重情节的，处五年以上十年以下有期徒刑，并处二万元以上二十万元以下罚金；数额特别巨大或者有其他特别严重情节的，处十年以上有期徒刑，并处二万元以上二十万元以下罚金或者没收财产：

1、投保人故意虚构保险标的，骗取保险金的；

2、投保人、被保险人或者受益人对发生的保险事故编造虚假的原因或者夸大损失的程度，骗取保险金的；

3、投保人、被保险人或者受益人编造未曾发生的保险事故，骗取保险金的；

4、投保人、被保险人故意造成财产损失的保险事故，骗取保险金的；

5、投保人、受益人故意造成被保险人死亡、伤残或者疾病，骗取保险金的。第4、第5两项所列行为，同时构成其他犯罪的，依照数罪并罚的规定处罚。保险事故的鉴定人、证明人、财产评估人故意提供虚假的证明文件，为他人诈骗提供条件的，以保险诈骗的共犯论处。这一罪名的犯罪行为，构成了对保险业经营秩序的破坏，必须采取措施加以制止，因此我国《刑法》对保险诈骗罪作出了专门的规定，为有效打击和惩处这类违法犯罪活动提供了法律保证。

我们再来看一下《保险法》上的一个定义：什么是保险。保险是指投保人根据合同的约定，向保险人支付保险费，保险人对于合同约定的可能发生的事故因其发生所造成的财产损失承担赔偿保险金的责任，或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限时承担给付保险金责任的商业保险行为。从定义的表面看，保险与赌博、买彩票似乎有某种意义上的相似之处，都可能以较小的支出获得较大的回报。投保人的心态不同，会产生不同的动机，实施不同的行为，造成不同的社会效果，演绎出不同的法律关系。人们对保险认识的局限性，往往造成比较多的投保人从个人的投资回报和利益角度来看待保险，所以，不少人的保险意识存在偏差，认为投保得不到赔偿就是“吃亏”，更有一些铤而走险的不法分子，抱着赌博的心态投保，投机取巧，以各种手段，使保险人陷入错误认识而向其支付保险金，从中获取不正当的利益。这种行为的存在，给保险公司的正常经营构成威胁，最终危害了广大保户的利益和国家的正常保险秩序。

保户诈骗我们的保险金有哪些方法呢？其实我们保险公司的人员最清楚。曾经有一个保险公司的工作人员对我说过这样一句话：要是我想骗保险公司，一骗一个准，绝对查不出来。为什么？他懂，他熟悉我们保险业务。那么有哪些方法可以骗保呢？我教教大家哈：

1、带病投保。２、未发生保险事故而谎称发生保险事故。

3、先出险，后投保，出伪证骗保。我们专业称谓叫“倒签单”。４、冒名顶替，骗保。

5、病故冒充意外事故致死。

6、故意造成被保险人死亡、伤残或者疾病等保险事故。当然还有很多，我听说前段时间媒体报道了一个案件：河北省有个农民，为其亲姐姐投保了高额的意外伤害保险，投保后花钱雇了一个人将其姐姐杀死，然后到保险公司索赔，从杀害被保险人，到骗取保险金的过程，都是使用了似乎天衣无缝的手法，但是终究没能逃脱法律的制裁。

扯远了啊。刚才我们谈到保户骗我们。那我们怎么办？我们不但不能与他们勾结，还要防止被骗啊。于是，咱们再回到保险业务员如何预防我们自己职业犯罪、如何爱岗敬业的话题上来。

业务员与保户的关系是最密切的，因此业务员展业是风险防范的第一关。保险欺诈的蔓延一定程度上是因为保险代理人的不规范展业行为造成的。规范投保、承保有序，坚决制止和杜绝诱导客户隐瞒身体状况，代客户体检等不规范行为，把风险消灭在萌芽状态。

我知道，保险公司工作，尤其象在座的担任领导职务的同志，经常会有人请你吃饭，人家有时候还给你送烟送酒送超市卡。（台下有人说：没有）（好，没有。可能有很多同志没有。有的话呢，我想，你就该好好想一想了：）你想过没有？凭什么？为什么他就不给大街上卖苹果的那个老大妈送呢？哎，他求你办事！办什么事？

“我花100块钱买了一张家庭平安保险，不能折本呀，于是，我托人到医院弄来了假病历假发票，你挣一眼闭一眼给我赔了吧？”

“我患了大病，可能没几年活头了。你帮我想个办法吧，先给我入个保险，就说我现在很健康，入了保险我再假装刚得病。” “我和邻居打架了，被人家打断腿了。你就说我自己骑自行车跌的。邻居赔了我了，公费医疗赔了我了，你们保险公司再赔一遍吧！”

你看他求你办的什么事，都是这样的事。你接受他的吃请，数额不大的话不构成犯罪，但是你给他办的这些事，就是违法犯罪啊！这样的事情有没有？有！不但有，而且不少，今天在座的，可能就有。如果有的话，我就想啊！你这不是在保险公司上班呀！你是在玩火呀你！

曾经有个案件，不该赔。保户想骗保，把那单据什么的提交来了。一查，假的，告诉他：拒赔。那保户一看骗不成了，自己理亏，不追究他就不错了，他就不敢再问这事了，被查出来了嘛！但是我们保险公司的工作人员，弄张假查勘手续上报，其实给他赔了。领钱，谁领，我们保险公司工作人员变换笔迹代替保户领，领出来干什么，自己要！或者我是部门经理，我当小金库。这种现象有没有！有！

我曾经给一家保险公司查过一个案件，这个案子不是我们人寿公司啊。一个事故，不该赔。我当时去了青岛、青州好几个地方，费了很大的劲，我给查明了真相，依据我出具了鉴定书，不能赔。我就赶紧写简报，我宣传我的工作成绩呀，我记得我的题目是《检察官火眼金睛识骗赔，一星期挽回国家损失四万元》。那个保户，没骗成。后来，我听说保险公司最终打算给他赔，理由是什么，说这个保户是老客户，这次要是不赔，人家以后不入我的保险了。那保户是一个企业老板呀，他整个企业不入保险的话保险公司损失惨重啊！于是，保险公司把我写的那份鉴定抽出来，上报上级公司了。千叮万嘱，让保户别让检察的人知道。结果我知道了，我就责问那个经理，你这不拿着我们检察院的鉴定当儿戏吗？你早想赔你别委托我们鉴定啊！他说不行，不查出来他不领情，查出来了照样赔他，这是大人情啊，有利于我以后去展业呀！我当时我就气愤，我得罪人，你赚人情？四万元哪！国家财产，你有什么资格拿国家的钱送人情？这是犯罪！我当时我就警告他：你要是敢赔，我就马上送你进监狱！别看我们平时是朋友，法律不允许你亵渎！后来那个保户通过熟人说是要请我吃饭，我知道他那意思，就是不去！后来他就打电话威胁我，说你小子管什么闲事，又不是让你出钱赔我，人家保险公司都同意了你还起阻力！我说：不是我起阻力，是法律不允许！

冤家路窄，后来过了好几年，我无意和那个保户在一起吃饭。我不认识他，他认识我，他主动过来给我敬酒，说是虽然我让他损失了四万，但是他服！我说你又说错了，不是我让你损失了四万，是我没让你犯成四万赃款的诈骗罪！我是你的救命恩人呐！他说，也对，要按你那脾气，要是保险公司真赔我，你真送我进监狱啊！我说那当然，不但送你进监狱，还要送保险公司的一些人进监狱！

想起这个案件我印象特别深。还想说点什么。这件事让我感慨万千。为什么？因为我看到，保险公司在很多案子上，明明有疑点，他不查，为了发展业务，保险大户的案子，不管真假，赔！或者咱们展业人员帮着保户造假，给保户出谋划策去糊弄咱们本公司的理赔人员。这样的人情赔复案件很多啊！我们公司有没有？可能没有！有的话，逮着谁谁倒霉！

这又谈及了我们展业与理赔的天然矛盾。展业，有任务指标。理赔，也有赔复率限制。展业人员有时候为了展业，吹的天花乱坠，向保户歪曲解释保险条款，这样的保险人员，也有啊！“入保险吧！100块钱，1年的短险，保全家！合算！要没什么事，到医院弄几百块钱治疗外伤的发票，很简单就报了，现在查的很松！”这是真事，我听说有个保险代办员真这样说过。理赔人员素质也有高低，大部分人很讲原则，个别的也有拿手中的权力换酒喝的。明明是男性病人，却拿妇科用药。明明是小青年，却治疗老年痴呆。明明是外伤，却用大量的感冒药。甚至创可贴一拿就是十盒，青霉素一开就是一箱。还真有拿一箱青霉素的，就这一样药。多少有点医学常识的人就知道，青霉素吊针，要用生理盐水液体啊，没有光用青霉素面的啊，很明显。假的。为什么只拿青霉素？因为青霉素零售价和批发价差价小，拿出来，卖了！生理盐水为什么就不买，差价大！这是真实的案例啊！理赔人员可以给你查出来拒赔！也可以假装查不到啊！

我们人寿保险公司，大家比我更清楚，全国每年都有一些人因为经济问题有的是贪污受贿有的是挪用公款，或者是内外勾结骗保，最后砸了自己饭碗，进了监狱！

有人就统计过：去年一年，全国国有保险行业，因为犯罪就被抓了1162个人！（数字不准，来源于某网友统计）为什么？没有经受得了利益的诱惑！

腐败要存在必然要扩张，有腐败利益的人会想方设法让腐败去蔓延。大权受大贿，小权受小贿。咱们保险公司职工，咱们权小，咱们就考虑小事。我管这事，也能给你办成，你给我送张小数额的购物卡，我要不要？没人知道没人举报，我要吗？要！这是很多人选择。这就是腐败利益的诱惑！我眼睁睁看着你先出险了再来投保，我创了业绩，还收了你送的礼，我凭什么不帮你的忙？我经费很紧，上级公司卡的很严，汽车加油我都不舍得，我傻呀，凭什么我就不能赔复几个不该赔的案子，领出钱来肥肥我的小金库啊？这就是腐败利益的诱惑！抵挡住诱惑，就是好人！抵挡不住，可能就成为罪犯！一念之差！

我们做预防职务犯罪的报告已经170多场了。我们是在用普法来预防犯罪，我们是在用法制来惩处犯罪！我们用犯罪后可能受到的刑罚的假想来警告我们的国有企业职工让他们不敢犯罪。你看看看守所里的那些失去自由的人吧！想吃好的没有，想出来散步不行，挂念家里人也在那干挂念，那个憋闷那，咱们同志们我想都可以理解失去自由之后的痛苦。

今年4月28日那天下午，我在沂南县看守所里从被关押着的人那里无意中听来了一首歌。他们自己创作的。我不会唱歌，我就把歌词当成诗读给大家听。他们的文化水平可能并不高，但这是他们尤其是经济犯罪的人在里面的真实感受。从一个平稳安定幸福的象我们今天在座的人一样的生活，突然变成了一个阶下囚的生活，那是一种什么样的落差和痛苦。

下面，我就把沂南县看守所被关押的人自己创作的那个歌词读给大家，或许对我们是一个启发。

歌词是这样的： 寒风阵阵吹来，人生坎坷，大墙内凄凉。狱中的我啊，在想家。

年迈的母亲啊，你还好吗？你含辛茹苦把我养大，孩儿却让您放心不下。新年的钟声敲响时，您独自吃着水饺还香吗？

家中那位美娇娘，我也时常想念她。狱中的男儿也有情，不能疼她不能爱她，不能为她撑起一个家，反而让她泪流下。

宝宝你又长高了吗？是否也在想爸爸，风霜雪雨你要早当家，困难面前你不要害怕。

昔日的同事朋友们啊，我也时常把你们牵挂，你们千万别学我，败了名声毁了家。

等待刑满释放日，我洗心革面重做人，一定全力创大业！好了，读完了。

最后，让我祝愿我们人寿保险公司的同志们，能立足本职，爱岗敬业，用我们的辛勤劳动，用我们的遵纪守法、用我们的善良用我们的正气用我们的人品，来赢得社会的安定、事业的辉煌，也同时赢得我们自己富裕、幸福的生活！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！