

最新保险业务整改报告 保险调研报告 告(汇总5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

保险业务整改报告篇一

农村合作医疗制度从理论上来说，主要是依靠社区居民的力量，按照“风险分担，互助共济”的原则，在社区范围内多方面筹集资金，用来支付参保人及其家庭的医疗、预防、保健等服务费用的一项综合性医疗保健措施。中国农村的合作医疗，有其自身的产生发展足迹，也是我国特殊国情下的必然选择。世界卫生组织在一份报告中曾说，“初级卫生人员的提法主要来自中国的启发。中国人在占80%人口的农村地区发展了一个成功的基层卫生保健系统，向人民提供低费用的、适宜的医疗保健技术服务，满足大多数人的基本卫生需求，这种模式很适合发展中国家的需要。”

我国农村合作医疗制度的发展历程为： 1. 合作医疗制度的产生

山乡建立了我国

衰减，1989年的统计表明，继续坚持合作医疗的行政村仅占全国的5%。3

二、农村医疗保险现状及存在的问题

(一)农村医疗保险现状

1. 农村保障水平低我国农业人口占全国总人口的63.91%，而在农村100个人中，只有12人不同程度地享有商业或社会统筹医疗保险，在大中城市这个数字则为54。从1999年正式实行的社会保障改革，至今已有10.895万人受益，其中近65%都是城镇的企业职工和退休人员，而农民享受的社会保障率极低，作为各种商业和社会保险中覆盖面最大的社会统筹大病医疗保险的覆盖率不足20%。而且，农村79%的农民自费医疗，保障水平低。中国社会保障仅仅在城市开展是远远不够的，使广大农民享受到社会保障是我国经济建设的重要环节之一。

2. 农村投资不足，城乡差距大多年来，我们在经济、社会发展过程中沿袭的是向城市倾斜的思路，长期以来我国城乡卫生资源配置失衡，占全国70%的农村人口却只占有30%的卫生资源。农村医疗保险资金严重不足。随着农村税费改革的开展，地方财政吃紧，许多村的集体经济已所剩无几，对农村卫生机构的补贴减少，农村卫生资源将更加匮乏。

3. “因病致贫”现象严重目前，在我国广大农村地区，医疗服务供给逐渐市场化，自费医疗制度仍然占主导地位，农村医疗服务费用不断上涨，“因病致贫”、“有病难就医”在农村已不是偶然现象，农民对看病就医心存隐忧。近年来农民医疗费用的攀升超过了农民实际平均收入的增长幅度。许多农民已无力承担日益增长的医疗费用，形成“小病拖，大病抗”的普遍局面。我国农村医疗卫生保障矛盾突出，必须改革农村医疗保险制度，否则农村医疗卫生工作，如计划生育、传染病、流行病的管理控制等问题，都将面临严重的挑战。大量的理论研究和实践经验表明，在农村建立新型合作医疗保险制度势在必行。

4. 新型农村合作医疗制度存在很大的缺陷

首先，缺乏激励机制农民参保热情不高，由于新型农村合作医疗制度是以大病统筹为目的，主要是解决农民的大病医疗负担。而患大病具有偶然性，因此，农民会因为患大病的几

率小而不愿意保险费参加统筹。其次，管理存在漏洞，筹资力度不够，个别地方出现了一些违反中央关于新型农村合作医疗制度相关政策和试点指导原则的做法。此外，忽视地区间差异，造成无法满足不同层次农民医保的问题。

(二)我国农村医疗保险存在的问题

新型农村合作医疗制度的法制建设滞后

于进一步加强农村卫生工作的决定》也明确指出：“农村卫生工作是我国卫生工作的重点，关系到保护农村生产力、振兴农村经济、维护农村社会发展和稳定的大局，对提高全民族素质具有重大意义”。

保险业务整改报告篇二

同学们从保险实习中获得了什么新的体会呢?本站小编特此整理了关于保险实习报告的精彩范文，欢迎阅读与参考。

保险实习报告(一)

我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢?社会上都说当今的大学生是“眼高手低”，以前在学校时听到这样的评论还不服气，甚至很生气，真的到了工作中，才真正体会到这句话说得其实没错。初到公司，对于保险行业知之甚少，对于工作内容一无所知，对于组训工作更是不知所谓，自己就是一张白纸摆在那里等待描画。我充满期待的实习就这样开始了。我于2018年4月6日走进了中国大地保险股份有限公司珠海分公司进行我的实践活动。在那里，我接受了更为有用的保险知识，而每天展业和演练活动，又增强了我的实战能力，使我迈出了成功的一步。

该公司是xx年12月中国再保险公司按照国务院批示进行整体改制，成立的唯一国有专业财产再保险公司。

公司的前身中国再保险公司长期以来一直履行国家再保险职能，与国内各家保险公司均有全面的再保险合作，并与国际再保险市场建立了广泛的业务关系。

我的实习工作首先是从“保单行政部”开始的，一听名字很能震住人的，就像我的专业“国际法”一样。实际上，用公司的话说就叫新契约，字面理解也就是出保险合同的地方。虽说这个名字很普实，但它担当的角色着实不小，我就从我制做保险合同说起。

在新契约的第一天我是对着两样东西度过的：一样是那台只能开机别无用处的电脑；另一样则是一本和面包厚度相当的寿险实务(xx版)。无聊是有一点，不过也好，我可以先把寿险的整个运作流程熟悉一下。现在看来，我当时还是对的，至少我如果再去某个部门，我能知道人家是干什么的。

第二天我就开始帮小赖姐装订合同了，也就从这天开始了我和打孔机、融钉机的“不解之缘”。因为从那天一直到我离开，每个认识我的人去新契约只能看到我的背影——我的脸正对着那两台机器呢。特别是后来到了业务员冲单的日子，我恨我妈没把我生成哪吒，不能三头六臂，一天下来两百多份合同是常事。那时我就纳闷了：以前这里没实习生时新契约在冲单的日子是如何过来的？后来知道是保全的刘哥经常上来帮忙的。我突然想起来，第一次刘哥见我时我正订合同呢，他对着我微微一笑，还说声“你好”，我这才明白刘哥当时笑得是多么意味深长啊。

装订合同看起来简单，不对，看起来听起来都会觉得很简单，其实，要把一份合同装订的紧凑、整齐还是有一些讲究的。尤其在业务员冲单的日子里，刚核对好、盖过合同章的一份散装合同就会递到我的手上，我必须提防不能蹭花了印章。

研究了那么久，我现在可以拍着胸脯说：经我过手的合同，印章模糊率不超过5%，合同作工工整率不低于95%。毕竟合同的工整与否也会关系到客户对公司印象的好坏。

后来，小赖姐又教我装订团险合同，我也都基本掌握了，这些在业务员冲单的日子里可发挥了一些作用，至少我可以替小赖姐分担一点点的工作量。

冲单的日子过去后，我开始学着帮小静姐打发票，这个是比较简单的，除了一开始打的格式有点问题重新来过之外，其后的工作就轻车熟路了。

我学到了很多宝贵的实用知识搜集整理，主要是：

(1) 保险搜集整理以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断。

(2) 通过对已知资料的分析或与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

(3) 对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

(4) 电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识搜集整理和提高能力的学习欲望。

(5) 勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

际工作能力和专业技能。具体要求如下：

- 1、培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险业务员的日常业务和 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作者。
- 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、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知识，为求职与正式工作做好充分的准备。

对于即将迈出校园的我们，拥有着对未来的美好憧憬，拥有着一腔热血、满腔抱负和实现梦想的激情，正所谓“有梦就有希望”，而最后成功的人都是坚信“我一定，做得到”的人。所以，让我们大步向前，勇敢地去迎接风雨，面对挑战，为了成功努力奋斗吧！

保险实习报告(二)

一、实习单位及岗位简介

(一) 实习单位的简介

中国人民财产保险股份有限公司是经国务院同意、中国保监会批准，于2003年7月由中国人民保险集团股份有限公司发起设立的、目前中国内地最大的非寿险公司，注册资本111.418亿元。其前身是1949年10月20日经中国人民银行报政务院财

经委员会批准成立的中国人民保险公司。公司主要经营财产保险、意外伤害保险和短期健康保险业务，在大型商业风险、政府采购、行业统保等集中型业务以及车辆保险、家财险等分散型业务领域处于绝对领先地位。

人保财险保定分公司xx服务部是人保财险保定分公司下属的营销机构，虽然成立时间较晚，但xx营销服务部以4s店为业务依托，现已成为保定市区销售额最高的营业部。xx营销服务部有员工15人，上级公司下派员工6人。主要的部门有财务部，出单部，理赔部，营销部，综合部。

(二) 实习岗位的简介

我的实习目的是在八周的实习时间里，充分了解财产保险公司基层公司的工作内容和工作流程，熟悉保险公司的工作环境，掌握保险公司工作的相关技能，为今后踏上保险工作岗位做好准备。因此我在实习时间里在公司的各个岗位进行了轮岗实习。财务部负责根据公司有关财务管理制度，协助财务经理完善本公司的会计核算体系，正确、及时地进行会计业务综合、汇总工作，做好费用、税收的核算和控制，保费收入和理赔支出的账务管理，及时交纳税款等相关工作。出单部负责接待投保客户，制作保单，同时为客户提供保单查询，退保等服务。理赔部负责收集出现客户资料，查勘损失，核定计算赔偿金额。综合部负责公司文件传达，档案管理，后勤工作。营销部负责营销展业，管理续保工作。

二、实习内容及过程

我的实习工作是从出单部开始的。首先学习的内容就是保单录入，即通过专业的电子投保系统将被保险人和投保车辆的具体信息录入到车险信息库中并生成投保单证。这是一项同时需要准确与速度的工作，由于车险工作量大，每日投保续保的客户很多，保单信息录入要尽可能的快减少客户等候时间，并且所录入的信息要保证准确以免无法通过核保造成时间和

精力的浪费。在学习的过程中，我发现，车险系统的`操作，掌握信息输入的各种技巧，有关车型的信息包括车型、吨位、载人数量、车架号和发动机号等如何快速准确录入，并且不发生冲突是一个难点。我利用中午休息的时间反复的练习，牢记日常的工作中常用的信息的代码。比如投保渠道、车辆与被保险人关系、承保条款、车型、车牌照颜色、车身颜色这些信息相应的阿拉伯数字或英文代码表示。在可以独立录入保单之后，我开始正式作为一名出单员到柜面工作。随着工作的进行，我逐渐感到我需要学习的还有好多，例如各种保险的投保条件，投保金额的确定标准，各种保险的费率浮动规定等，这些知识虽然在课堂上学习过，但是一下子运用到实践中，特别是向客户解释这些条款时，还是感觉到以前对这些知识掌握的不够透彻，这让我深刻的体会到了理论与实践的差距。在出单部得第二个任务是保管、发放、整理保单，了解保单保管规定。

保单领取的时间和数量以及领用人必须用专门的记录本记录，并随时和上级公司的保单发放部门核对数量。整理保单的工作需要极大的耐心，每个保单的保单号被保险人姓名都要登记在目录中，作废保单要加盖作废章，每50份保单制成册，每100份装入一个档案盒，最后还要认真填制档案盒封面。如果保单出现遗失，必须严格按照管理规定：空白保单，或发票发生遗失，代理机构必须自发现之日起24小时内向委托公司报告，并提供书面说明。48小时内应与委托公司共同通过公众媒体公告此单证无效，由空白保单，发票遗失所产生的后果和法律责任由遗失单证的责任方承担。了解过这些严格的规定之后，我在工作中不敢有一丝大意，在其他同事的指导之下，我掌握了保单管理的工作，不但保证了“零差错”还不断提高了工作效率，在新工作单位给大家留下了一个好印象。在单位领导和同事的鼓励帮助之下，我还用休息时间学习了传真机打印机等办公工具的使用，人保财险内部办公系统的使用等等。

完成了在出单部的实习，我还了解了一些理赔部的工作。首

先我跟随公司负责定损的师傅了解了出险车辆定损的工作流程。在接到公司调度公司的调度后，定损人员根据指令到4s店查看出险车辆的损失情况，与4s店修理人员商定修理方案，对损坏的零件进行拍照，然后将4s店的修理报价和人保财险理赔系统的价格相比较，最终确定损失金额。接下来我开始学习理算工作，这个工作和课堂中学习的知识联系得比较紧密。这个工作的关键是检查相关理赔单证是否齐全，事故情况与查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险责任。如果核对无误，即可运用车险理赔系统自动生成应赔付的金额。在这之后，还要对自动生成的金额进行，特殊情况还要进行调整。对于免赔金额比较高的，拒赔的案件，理赔人员还要电话通知被保险人，在公司与被保险人对赔偿无异议之后，通知财务部门支付赔偿款。以前我认为保险公司只有营销人员和出单人员需要与客户打交道，理赔部门属于“幕后工作”的部门。但是这次实习的经历推翻了我原来的想法，理赔人员与客户的沟通是十分重要的。在单证收集环节，由于被保险人对保险理赔程序不甚了解，可能把保险公司对理赔单证收集的要求当作是故意刁难消费者的行为，产生反感的情绪。还有些被保险人在得知被拒赔后对理赔人员恶言相向，不理睬理赔人员的合理解释。想要成为一名合格的理赔人员不但要有过硬的专业知识，还要有极大的耐心和忍耐力，只有这样才能化解客户的不良情绪，取得他们的理解和配合，从而保证保险公司工作的顺利进行。

保险业务整改报告篇三

保险是现代社会中广泛应用的风险管理工具，它为人们的生活和财产提供了保障。近期，我有幸参加了一场关于保险的讲座，通过听取专家的讲解和交流，我对保险有了更深入的认识和理解。在此，我将分享我的心得体会。

首先，在讲座中，我了解到保险的基本概念和各种保险产品的种类和特点。我以前对保险的认识仅限于人寿保险和车险，

但在这次讲座中，我了解到保险可以分为人身险和财产险两大类，其中包括意外险、医疗险、养老金、家庭财产险等多种保险产品。通过了解这些不同的保险类型，我逐渐认识到保险的广泛应用和保障功能，人们可以通过选择适合自己的保险产品来有效地应对各种风险。

其次，在讲座中，专家向我们介绍了保险的理赔过程和条件。我之前对保险理赔知之甚少，这次讲座让我对理赔有了更全面的了解。我了解到，在保险发生事故后，需要及时向保险公司报案，并提供相关证明材料。同时，我也明白了保险公司对于理赔的条件和要求，只有在符合保险合同中规定的条件时，才能获得保险公司的赔偿。理赔的流程清晰明了，这让我更加有信心选择适合自己的保险产品。

再次，在讲座中，我还了解到保险公司的运作模式和市场竞争情况。保险公司不仅仅是赔付损失，它们也是一个经营企业，要考虑到自身的风险管理和利益最大化。因此，保险公司通过风险评估和定价来确保自身的可持续发展。同时，由于市场竞争激烈，保险公司会不断推出新的保险产品和服务来满足客户的需求。了解这方面的知识，让我更加全面地认识到保险行业的运作机制和市场现状，这对于我作为一个潜在的保险消费者是非常有帮助的。

最后，在讲座中，专家还提到了保险行业面临的挑战和未来发展趋势。随着社会的进步和人们对保险的需求不断增加，保险行业也在不断发展和创新。专家提到了保险科技的发展和推广，以及保险公司的数字化转型等重要趋势。这些都是我之前没有意识到的方面，让我认识到保险行业的未来充满了机遇和挑战，作为一个保险消费者，我需要时刻关注保险行业的新动向，以便更好地保护自己的生活和财产。

综上所述，参加这次保险讲座让我对保险有了更深入的了解和认识。我了解到保险的基本概念和各种保险产品的种类和特点，了解到保险的理赔过程和条件，以及保险公司的运作

模式和市场竞争情况。同时，我也认识到保险行业面临的挑战和未来发展趋势。这些知识对于我作为一个保险消费者来说是非常宝贵的，我会在未来的生活中更加注重保险的选择和使用，以保护自己和家人的利益和安全。

保险业务整改报告篇四

近日，我参加了一场关于保险的讲座报告，深受启发。这场报告由一位资深保险专家主持，内容丰富全面，让我对保险有了更深入的了解。以下是我对这次讲座的心得体会。

首先，我对保险的概念有了更加清晰的认识。讲座中，专家详细解释了保险的概念和作用。我以前对保险的理解只停留在“风险转移”的表面，没有深入了解其背后的本质。而通过这次讲座，我明白了保险的本质是一种经济交易，是通过合同的方式，在发生事故或灾害时，由保险公司承担损失，为被保险人提供经济补偿。保险的作用不仅是为了解决损失问题，更重要的是为人们提供安全感和信心，增加经济稳定性。

其次，讲座提到了不同类型的保险，拓宽了我的视野。在讲座中，专家详细介绍了人寿保险、医疗保险、车险等常见的保险类型。我了解到人寿保险是为了在被保险人死亡时给予其家庭经济保障，医疗保险是为了解决医疗费用问题，而车险则是为了在发生交通事故时给予车主经济赔偿。这些保险类型涵盖了生活的方方面面，能够有效地保护人们的利益。通过了解这些不同类型的保险，我意识到保险是个体和社会保护的有效工具，能够在关键时刻给予我们必要的经济支持。

此外，讲座还介绍了保险的购买方法和注意事项，使我在保险购买过程中更加明确了自己的权益和责任。通过讲座，我了解到在购买保险时，应根据个人情况和需求选择合适的保险类型和保额。我亦了解到了保险合同的重要性，应当认真阅读合同内容，了解保险责任和免责条款。此外，讲座还强调了保险理赔的流程和操作事项，使我知道了如何正确申请

理赔，避免出现不必要的麻烦。这些购买方法和注意事项的介绍，使我在保险购买和使用过程中更加明晰了我的权益和责任，帮助我更好地保护自己和家人的利益。

最后，这次讲座也给了我一些关于保险行业的启示和思考。保险作为一种特殊的金融服务，具有“盈利易、浮动性大、信用风险大”的特点。因此，保险公司需要科学合理地制定保费、审核赔款，提高风险管理水平，确保公司的可持续发展。此外，保险公司还需要不断提高服务质量和诚信度，增强与客户的沟通和合作，建立稳定的长期合作关系。对于我们个人而言，了解保险知识，正确购买保险，合理利用保险资源，也是我们对于自己和家人负责的表现。

综上所述，这次保险讲座报告给予了我丰富的知识和启发。通过这次讲座，我对保险的概念和作用有了更加清晰的认识，了解了不同类型的保险，明确了购买保险的方法和注意事项，同时也思考了保险行业的发展和个人责任。相信这些新的认识和体会会在我的生活中发挥重要作用，让我更加理智地应对风险和挑战，保护自己和家人的利益。

保险业务整改报告篇五

保险作为一种重要的经济安全手段，在现代社会中扮演着不可忽视的角色。为了更好地了解保险，最近我参加了一场关于保险的讲座报告，深感受益匪浅。在这篇文章中，我将分享我对这次讲座报告的心得体会。

首先，这次讲座报告使我对保险的定义和种类有了更深刻的理解。我们通常认为保险是一种经济补偿机制，在财产损失或风险发生时，由保险公司承担风险并支付相应的赔偿。然而，在讲座报告中，我了解到保险的定义远不止于此。保险的核心理念是共担风险，通过互助来实现个人和社会经济安全。同时，保险还分为财产保险和人身保险两大类。财产保险主要为个人和企业的财产提供保障，而人身保险则关注个

人的生命、健康和养老等方面的风险。

其次，讲座报告详细介绍了保险合同的要素和基本原则。保险合同的要素包括投保人、被保险人、受益人和保险费等。投保人是购买保险的一方，被保险人是保险责任发生时需要获得保险赔偿的一方，受益人则是享受保险赔偿的一方。同时，保险合同有着重要的基本原则，如许可原则、诚实信用原则和最大化赔偿原则等。这些原则确保了保险合同的公平性和可行性，使保险制度能够有效地发挥作用。

第三，讲座报告还介绍了保险产品的设计和销售渠道。保险产品的设计是根据不同的风险情况和保险需求来制定的，可以满足不同个体和企业的保险需求。例如，人寿保险、医疗保险和车险等等。这些保险产品的销售渠道多种多样，包括保险公司的代理人、经纪人，互联网平台以及保险代理渠道等等。通过了解不同的销售渠道，我们可以更好地选择适合自己的保险产品，并了解如何通过合理的途径购买。

第四，讲座报告强调了保险消费者应具备的保险意识和知识。保险是一项复杂的金融产品，不同的保险种类和条款可能对消费者产生不同的影响。因此，作为消费者，我们应该具备一定的保险意识，并了解一些基本的保险知识，如保险赔付流程、保险索赔的条件等。只有通过提高保险意识和知识，我们才能更好地保护自己的利益，降低风险。

最后，讲座报告还强调了保险行业的监管和发展。保险行业是具有特殊性质的金融行业，对社会的稳定和个人的福利有着重要影响。为了确保保险行业的健康发展和保护消费者利益，相关监管机构要加强对保险公司的监管，并制定相关规章制度。同时，保险公司也要提高服务质量和保险产品的创新能力，以满足不断变化的市场需求。

通过这次保险讲座报告，我对保险有了更全面和深入的了解。我意识到保险是我个人和社会经济安全的重要保障，同时也

明白了保险消费者应具备的保险意识和知识。我将积极提高自己的保险意识，选择适合自己的保险产品，并在需要时及时索取保险赔偿。同时，我也希望保险行业能够进一步健康发展，提供更好的保险产品和服务，为社会做出更大的贡献。保险的重要性不可小觑，而我们每个人都应该主动了解并积极参与其中。