# 生命人寿保险公司骗保投诉书

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-06-22

*第一篇：生命人寿保险公司骗保投诉书生命人寿保险公司骗保投诉书2024-08-21分享到：01.蔡振刚(名片为生命人寿保险公司保险代理人),在销售保险产品期间,没有获得保险代理资格证书,不具备保险代理资格.但其代理生命人寿介绍推销,宣传保险...*

**第一篇：生命人寿保险公司骗保投诉书**

生命人寿保险公司骗保投诉书

2024-08-21

分享到：0

1.蔡振刚(名片为生命人寿保险公司保险代理人),在销售保险产品期间,没有获得保险代理资格证书,不具备保险代理资格.但其代理生命人寿介绍推销,宣传保险产品,代为办理及签订保险合同.生命人寿公司在明知其没有资格证书情况下,却委托其从事保险销售活动,属严重违规,按合同法规定,蔡振刚签订的的保险销售合同属无效合同.2.合同回执至今未见,即合同部分中客户确认收到并确认合同的签字回执,是由不明身份的人代为签署.3.投保单及相关单证不是投保人或被保险人填写,投保人基本资料及相关信息均任意填写,错误百出(当时我已婚写成未婚,地址也不真实).对如此巨额保险的保单填写,审核,却如此儿戏,再次说明蔡振刚的素质低下,和生命人寿保险公司的极不负责.4.生命人寿保险公司做误导性说明,宣传.保险产品实际的收益回报,利益分红与其公司散发的宣传资料,计划书完全不符,差别巨大.5销售人员恶意欺骗,本合同产品实际是一款终身不取才有可能一定收益的保险理财产品,中途提取或终止损失重大.而销售人员及其公司高管采用明显欺骗手法,指明该产品5年后退保将完全可退还本金,还可获不菲收益,夸大收益,说到60岁可坐拥400-500万,甚至上千万资产.(可有多人听产品展示会人证实).6.故意拖过犹豫期,犹豫期一过,迅速变脸.7.多次协商,却推委拖延.最后已经达成协议同意退80%的本金,相关手续已在办理中,却中途变卦,出尔反尔.以上种种,给我精神,名誉,心理都造成巨大的伤害和损失.我因此事,无心工作,店长的事情都辞掉,家庭失和,婚姻破裂,没有了经济来源和依靠.抑郁失眠,精神几乎崩溃,母亲高血压病发住院，已经感觉生活无望的窘迫.(均可查实)

现我要求,有关执法部门能还我一个公道,迅速查处该公司，为无辜的受骗者声张正义，还与我的血汗钱。血泪控诉求帮助，求正义。

网友投诉及在本网发布文章，仅供其表达个人看法，并不表明世纪保网同意其观点或证实其描述；网友发布在本网的投诉，代表投诉人授权本网对其投诉进行处理，包括与保险公司和有关部门的交涉。查看相关投诉：该地区 该公司 该产品

**第二篇：生命人寿保险公司的成本(归纳)**

参考文献

《论寿险公司的成本控制》中国海洋大学研究生论文苏屹2024年11月

寿险公司的成本分类——六类

1）寿险产品成本

从产品成本来看，保险公司经营的产品是一种无形的商品，它是列明各种各样保险责任的保险合同。在合同中列明寿险公司在特定时间内发生特定的保险事故时，寿险公司所承担的责任。人们所能看到的仅仅是纸质的保单，没有任何的使用价值，与那些看得见、摸得着的实物商品相比，寿险公司的商品是无形的，仅仅是一份未必能兑现的合同。但它又是客观存在的，当被保险人的生老、病、死、发生在特定的时期内，就又可能得以兑现，就会感受到保险保障的客观存在，主要体现在死伤医疗给付、满期给付、年金给付、保户红利支出等方面。死伤医疗给付是公司经营的人身险业务中，被保险人在保险期内发生保险责任范围内的死亡、伤残、医疗等事故时，按保险合同条款约定支付给被保险人或受益人的保险金;满期给付是公司经营的长期人身险业务中，被保险人生存至保险期满时，按保险合同条款约定支付给被保险人的保险金;年金给付是公司经营的长期人身险业务中，被保险人生存至保险条款规定的年限，按保险合同条款约定支付给被保险人的保险金;保户红利支出是公司经营的长期人身险业务中，按保险合同条款约定支付给被保险人的红利。

保险产品定价时，是以预定利率、死亡率、公司费用率、失效率、退保率等构成的。其中最重要三个因素是公司费用率、死亡率和利率。

①利率。由于保险费的一部分是准备将来支付保险金而积存于公司，寿险公司不得附加利差返还条款。当首先通过资金运用取得的收益率超过产品设计时的预定利率就产生了利差益。反之，则产生了利差损。

收取保费与支付保险金之间存在一个时间差，公司将此积存的保险费，做最有利于投保人的运用，以便于大量的增值。因为保险费已经预先收取，并加以运用而获得收益，故应预先设定一个资金回报率，亦称为预定利率，如目前7次降息后，中国保监会在1999年6月10日做出规定，寿险保单的保险产品的预订利率为2.5%，并

②死亡率。死亡率是指特定人群死亡的发生概率，死亡率直接决定公司给付成本的高低。它受承保地区生活环境、承保地区人群生存状况、逆选择、经验数据的准确性等因素的影响。死亡给付成本是指寿险公司承诺支付的合同规定得给付价值，给付成本等于寿险公司对客户所有潜在给付责任乘以支付保险金的预期概率。因而预定死亡率的高低直接关系到业务发展与经营。预定死亡率过高，会降低产品的吸引力，影响业务发展;预定死亡率过低，会造成公司入不敷出，导致亏损经营，甚至无法继续经营。当寿险公司的实际经验死亡率与产品设计中所使用的假定死亡率之间存在不利差异时，就产生了死差损，反之，则产生了死差益。死差益是公司利润的一种潜在来源，或者是针对情况恶化的安全系数。对人寿保险公司而言，死亡利润随着实际死亡率的增加而减少，随着实际死亡率的减少而增加。对于生存年金 而言，死亡利润随着实际死亡率的减少而增加，随着实际死亡率的增加而减少。

③费用率。此处的费用是指预期在保单有效期内维持产品所需要的估计运营成本，主要包括行政管理费用和产品销售费用。如果费用厘定过低，在业务拓展阶段，将会直接影响业务发展的规模、销售退保的稳定和客户对公司的信心，使得公司难以正常经营;如果费用厘定过高，又会影响产品的价格，不利于同业竞争，影响业务发展。当公司实际经营费用超过产品设计时的假定费用时，就产生了费差损，因而费用厘定的准确性、合理性，直接影响到寿险公司是否稳健经营。

2)人力资源费用

指除代理制人员以外的，所有员工(含团险、银保、客服专员等业务销售人员和营销服务部行政经理、组训、讲师等)的个人税前收入及单位承担的各类附加费用。按是否与绩效考核挂钩，又将人力资源费用划分为固定薪酬和变动薪酬两部分。如下表:

3）业务取得成本

业务取得费用具体包括手续费类费用、适用项目预算管理的业务取得费用和新人费用三部分。手续类费用包括团体年金手续费、短险手续费、银邮手续费、中介代理手续费等费用。适用项目预算管理的业务取得费用包括业务激励费、培训费、会议费、广告费/业务宣传费等费用。激励费是指直接奖励给个人和业务团队的费用，不包括奖励给机构的费用。奖励给机构的费用，纳入财务政策管理。以比例管理为主、额度管理为辅。培训费用以额度管理为主、比例管理为辅。会议费用以次数管理为主、额度管理为辅。广告费/业务宣传费以额度管理为主。新人费用包括增员激励费用和新人成长补贴/规划(FNA)等费用。

4）固定费用

固定费用包括租赁费用、装修费用摊销、物业费用、修理费用、固定资产折旧、开办费摊销和无形资产摊销，根据管理对象又可分为办公营业用房的租赁费用、装修费用摊销、物业费用、修理费用;非办公营业用房的租赁费用;车辆的租赁费用;固定资产折旧、无形资产摊销。

5）日常办公费用

日常办公费用包括邮电通讯费、电子设备运转费、印刷费、公杂费、差旅费、银行结算费用、低值易耗品摊销、车辆费、招待费、会议费。6）其他风险成本支出

销售风险成本是在业务拓展过程中，由于售出产品结构不合理、诚信缺乏、销售决策失误、盲目扩张、过高的佣金等因素，造成公司效益下降、而增加支出的成本。例如由于领导层决策不当导致寿险公司险种结构不合理，产品功能过于单一，保费结构畸轻畸重或倒贴费用上规模保费等等，从而影响公司效益与经营，增加成本。

运营风险成本是寿险公司在运行过程中，因信息不真实、不准确可能产生的经济损失，其结果体现为应该给付或收取金额与实际给付或收取金额的差异。主要体现在承保方面、保全方面与理赔方面。首先承保风险:承保风险主要表现为被保险人风险选择不当和投保人的逆选择，如赌博性承保、超出承保范围承保，降低承保条件承保、以赔促保、赠与保险等不规范承保行为及被保险人代病投保等。其次是保全风险导致的，保全是保险公司为了维持人身保险合同的持续有效，根据保险合同条款约定及客户要求而提供的一系列服务。其主要包括续期缴费、合同效力终止与恢复、客户资料变更、合同内容变更、保单借款、保单质押贷 款、红利派发等，是客户服务工作的重要组成部分。

管理风险成本是寿险公司在财务管理、资产负债管理、单证管理、资金运用方

面，由于制度缺陷、管控不当、资产负债匹配等因素，造成公司资产损失而产生经营

风险引起的管理支出。主要表现在财务风险、单证管理风险、资产负债匹配风险、资金运用风险等方面。

政策风险成本是指由于国家和地区经济政策的改变和条件改变产生的风险。主

要体现在利率政策和财政政策两个方面。利率政策方面:利率风险是由于银行存款利率发生波动产生大量利差损或大量退保的风险。

成本控制方案

1）通过健全管理制度和完善风险防范机制，提高公司的全面质量管理水平。

寿险公司通过在财务、精算、运营、市场营销、等部门均建立各项规章制度、标准化的作业流程及员工风险控制行为操作手册，提高员工的作业质量及对出现问题的风险认知程度。加强对经营风险的管理和控制，并在日常经营管理过程中有效地进行贯彻和落实。

2）改进营销渠道和运行模式，最大限度地利用公司己有的生产经营能力。

随着中国经济的快速发展，寿险公司的营销环境正在发生变化，为最大限度利用公司已有的生产经营模式，必须得改进营销渠道和运行模式，在成本一定的条件下，获得利润的最大化

3）采取区域管理模式，提高公司网点地址布局的效率性。根据现代管理学标准进行组织设计与控制，可充分发挥保险公司办事机构的工作效率，减低成本，增加收益

4）改善客户经营方式，建立和优化与业务伙伴、客户、公司价值链每一环节的良好关系。通过良好和有效的客户经营，可以给保险公司带来许多利益，如增加保费、降低成本、提高利润、通过转介绍带来新客户、提高业务人员的留存率等。

5）减少人力成本方案——

如何在有效地满足公司业务发展的同时控制核保成本中的人力成本，一方面应通过提高工作效率以减少核保人的数量，具体办法一是提升核保人的核保能力，二是改进核保作业流程；另一方面通过电脑自动核保体系和在线专家核保体系等高科技的手段来有效减少核保人的数量。

**第三篇：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！

**第四篇：人寿保险公司诗朗诵**

人寿保险公司诗朗诵

用我们永恒的爱心

凝聚成一颗幸福的太阳

用我们诚信的服务

使生活充满灿烂的阳光

阳光带去美好的祝愿

阳光带去生命的长青

保险让老人幸福长寿

保险让孩子茁壮成长

保险让每个人都沐浴幸福之光

每天我们的伙伴来到职场

每个人都精神抖擞、神采飞扬

每当我们唱起双成之歌

伙伴们不由的心潮澎湃、思绪万千

每当跳完一曲眉飞色舞、少年先锋

伙伴们更是斗志昂扬 充满激情

二次早会 讨论的更加激烈

活动日志填写的有条有理

我们每天重复同样的工作

拜访、拜访、再拜访

拒绝、拒绝、再拒绝

我们增员、增员、在增员

只要我们坚持、坚持、在坚持

就没有过不去的河 爬不过的山

每当我们促成一张保单

兴高采烈的来到职场

伙伴们热爱的掌声和爱的鼓励

使我们心花怒放

对客户的拒绝早已忘到九霄云外

啊！中国人寿您是我的骄傲

我们能成为您的一员我们感到无比的自豪

在这里我们学会了宽容、忍让

在这里我们学会了以前没有学到的东西

我们时常怀着一颗感恩的心

感谢中国人寿给了我们学习的机会

感谢中国人寿给了我们展示才华的舞台

我们将在中国人寿这条大道上

勇往直前 永不回头

精英们精彩的演讲仿佛还在耳边回响

我们更加珍惜今天的机会

我们更加珍惜今天的成绩

火红的六月“激扬飞渡”已落下帷幕

骄阳的七月“烈日狂飙”的号角已经吹响

全体伙伴已严阵以待

我们有信心、有决心战胜困难 迎接挑战

伙伴们！

请相信我们的公司

相信我们的领导

相信我们的产品

相信我们的伙伴

人生只有短短的的三天

昨天的辉煌已成为过去

今天我们还要努力、努力、在努力

明天我们才能再创辉煌！

**第五篇：××人寿保险公司保险单**

××人寿保险公司保险单

××人寿保险公司

保险单（正本）

（参考文本）

本公司根据投保人申请，同意按下列条件承保。Ｎｏ：

┏━━━━━┯━━━━━━━━━━━┯━━━━━━━━┯━━━━━━━━━━┓ ┃保险单号码││投保单号码│┃ ┠──┬──┼───┬────┬──┴──┬──┬──┴──┬───────┨ ┃被保│姓名││性别│出生日期││身份证号码│┃ ┃险人├──┼───┴────┴─────┴──┼──┬──┴───────┨ ┃│住所││邮编│┃ ┠──┼──┼───┬────┬─────┬──┼──┴──┬───────┨ ┃ 投 │姓名││性别│出生日期││身份证号码│┃ ┃ 保 ├──┼───┴────┴─────┴──┼───┬─┴┬────┬─┨ ┃ 人 │住所││邮编││与被保险│┃ ┃│││││人关系│┃ ┠──┼──┴┬──┬────────┬────┴───┴──┴┬───┴─┨ ┃ 受 │ 姓名 │性别│ 身份证号码 │ 砖所 │ 受益份额 ┃ ┃ 益 ├───┼──┼────────┼────────────┼─────┨ ┃ 人 │││││┃ ┠──┴───┴──┴────────┴────────────┴─────┨ ┃＊ 如无指定受益人，则以法定继承人为受益人。 ┃ ┃＊受益人为数人且未确定受益份额的，受益人按照相等份额享有受益权。┃ ┠─────────────────────────────────────┨ ┃保险名称保险金额┃ ┠─────────────────────────────────────┨ ┃保险项目（给付责任）保险金额┃ ┠───────┬────┬────────┬───────────────┨ ┃保险期间││保险责任起止时间│┃ ┠───────┼────┴─┬──────┼─────┬──────┬──┨

┃交费期││交费方式││份数│┃ ┠───────┼──────┼──────┼─────┼──────┼──┨ ┃保险费││加费││保险费合计│┃ ┠───────┴───┬──┴──────┴─┬───┴──┬───┴──┨ ┃生存给付领取年龄││领取方式│┃ ┠───────────┴───────────┴──────┴──────┨ ┃特别约定┃ ┃┃ ┗━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━┛

公司提示：保险合同由保险单、保险条款、声明、批注以及与合同有关的投保单、更改保单申请书、体检报告书及其他的约定书共同构成。

在保险有效期内如发生保险事故，请按条款规定及时与我公司签单机构 联系。

签单机构＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

邮政编码＿＿＿＿＿＿＿电话＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿公司地址＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿授权签字

公司签章＿＿＿＿＿＿＿业务员＿＿＿＿出单员＿＿＿复核员＿＿＿＿签单日期＿＿＿＿＿＿＿

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找