

保险公司内部控制报告 银行保险工作报告

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

保险公司内部控制报告 银行保险工作报告篇一

我是银行的一名非常非常普通员工。在银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加_大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“业务技术比赛_卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

一、履行职务情况

1、思想上：

积极参加政治学习，关心国家大事，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向组织靠拢。

2、工作上：

本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

3、学习上：

自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩

1、今年“业务技术比赛_卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

此致

敬礼！

述职人：

20_年x月x日

保险公司内部控制报告 银行保险工作报告篇二

一、提高自身素质，履行自己的职责

今年2月份我步入到保险公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件管理、档案管理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦躁，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

二、执行做好领导交办的任务

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

三、在工作中存在的问题

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，保险公司会做的更大、更强。

保险公司内部控制报告 银行保险工作报告篇三

根据《公司法》、《公司章程》赋予公司监事会的职责，我受监事会的委托，向股东大会做19年监事会工作报告，请各位股东审议。

一、监事会会议情况：

（一）报告期内，公司监事会共召开了五次次会议：

- 1、19年7月25日，监事会召开了本年度第一次会议，讨论了公司资产被冻结及五万元律师咨询费用用途的事宜。
- 2、19年8月30日，监事会召开了本年度第二次会议，讨论关于建议董事会提前或按期召开本年度第二次股东会，向股东通报公司资产被冻结和虹波苑小区成立业主委员会等问题。
- 3、19年12月5日，监事会召开了本年度第三次会议，通报讨论了公司中干会议关于追加一万二工程款之事，监事会认为工程款应该按合同办，即使是因不可抗拒的因素要追加工程款，也希望董事会按照公司章程办理，并建议召开临时股东会决定追加工程款问题。
- 4、19年1月8日，监事会召开了本年度第四次会议，监事会成员质询和咨询了一万二工程的监理刘老师，关于工程款追加和房屋保温设计变更问题。
刘老师说房屋保温设计变更事先没有通过他。
- 5、19年4月10日，监事会召开了本年度第五次会议，讨论通

过了《19年监事会工作报告》，审议通过了关于向股东会会议提出《关于派监事会代表列席经营班子会议》的提案。

（二）、报告期内，监事会或监事会召集人列席了公司本年度召开的一次董事会临时会，三次董事会碰头会。

列席或参加了中层干部或班组长以上的骨干会。

二、监事会工作情况：

报告期内，公司监事会仍然严格按照《公司法》、《公司章程》、《监事会工作细则》和有关法律、法规及的规定，本着对公司和对股东负责的态度，认真履行监督职责，对公司依法运作情况、公司财务情况、投资情况等事项进行了认真监督检查，尽力督促公司规范运作。

一年来，监事会列席了公司部分董事会会议，参加了公司班组长以上的骨干会，通过检查公司财务、抽查二级部门物管公司的财务，抽看了综合科的账本，对公司的财务着力进行了了解，对公司董事、经理执行公司职务时是否符合公司法、公司章程及法律、法规尽力进行了考察，对公司董事会、经营班子执行股东大会精神的情况进行了检查，对公司经营管理中的一些重大问题认真负责的向董事、经理提出了意见和建议，对公司经营中出现的疑问提出了质询。

根据一年的工作实践，监事会对报告期内公司情况向股东大会作报告：

1、公司依法运作情况

公司的董事、经理和高级管理人员基本能遵循《公司法》、《公司章程》行使职权；能够按照上年度股东会上提出的工作目标开展公司的经营管理工作，各部门完成了董事会和经营班子所制定的19年度经济责任指标。

但是公司董事会和经营班子没有认真贯彻落实上年股东大会精神，没有执行上年股东会形成的关于《》、《》决议，对上年股东会上监事会提出的关于对公司19年的三点建议不予重视，没有严格按照公司法、公司章程的有关规定和相关程序进行工作和处理问题，公司董事会、经营班子没有从机制上、制度上、分配上下功夫，缺乏大胆管理的精神，公司董事会、经营班子在对一些重大问题的处理和决策忽视股东的权益，从而使得公司工作成效不大，职工积极性不高，股东不满意的状况。

2、检查公司财务的情况

从四川神州会计师事务所出具的公司19年度财务审计报告基本上反映了公司的财务状况，报告表明：公司全年总收入3012500.82元，其中实现主营业务收入1625443.80元（公司本部收入为1350951.20元，物管公司经营收入274492.60元），营业外收入1387057.02元。

公司净利润为377218.58元（其中公司本部净利润为409039.11元，物管公司净利润为-31820.53元）。

公司累计利润（公司本部累计利润，物管公司累计利润）。

监事会通过检查公司财务，查看公司会计账簿和会计凭证，认为虽然公司报表完整，账目清晰，但是公司财务不能完全真实反映公司的财务状况。

其原因是公司没有统收统支。

监事会还对二级部门物管公司及物管公司的综合科的财务进行了检查。

物管公司的财务决算报告通过了四川神州会计师事务所的审计，全年物管公司收入295923.02元（其中的100000.00元是

茶楼交虹开公司的审计经济责任指标)。

物管公司的财务仍然没有完整真实的反映出物管公司收支情况，以收抵资的财务处理受到了神州会计师事务所审计人员的口头警告。

通过对物管公司及综合科的财务检查，咨询有关主管领导，他都不知道综合科有本独立的已收抵支的帐。

监事会认为:物管公司的财务没有做到统收统支，责任在公司领导，广大股东要求公司财务统一的问题是在上次换届时股东会上就提出来了，上年股东会上又形成了决议，由于公司董事会和经营班子不执行决议，不进行统一管理，使得一些部门和科室有资金进行二级部门甚至科室的分配，因而引起各部门之间科室之间的相互攀比，相互不平衡，由于分配制度的不健全，进而造成了公司职工之间、股东之间的不和谐。

报告期内，公司对新办的秀苑茶庄共投资了405674.25元；建设巷工程投资了265797.50元；东方明珠商铺2间共计86.25平方米，投资金额789676.00元。

固定资产的投资为公司的发展打下了基础。

总之，监事会在19年的工作中，本着对全体股东负责的原则，尽力履行监督和检查的职能，竭力维护公司和股东的合法权益，为公司的规范运作和发展起到了一定的作用。

但是，由于主客观原因，监事会的工作不尽人意。

其主要原因:一是监事会没有很好完成上年股东会所提出的工作目标，监事工作不够大胆，监督检查不到位；二是由于公司的经营和决策没有分离，董事会与经营班子是两个班子一套人马，相互不能形成制约和监督，并且对一些重大问题没有按照有关规定和相关程序通过会议的形式进行决策；三是

经营班子研究讨论一些重大问题时，没有监事会代表列席有关会议，对一些问题的决策是否规范，是否正确，监事不能很好的提出意见和建议，监事会的工作常常处于被动的窘境。

所以，监事会认为，在过去的一年里，监事会工作不能使股东满意，有愧于全体股东对我们监事会诚挚的信赖。

在此，监事会成员诚恳接受股东的批评。

三、__年监事会工作的打算和对公司19年的工作建议：

当前，我们公司面临的困难和问题很多，我们要齐心协力，奋发努力，抓住机遇，促进公司的稳定发展。

监事会将紧紧围绕公司19年的生产经营目标和工作任务，进一步加大监督的力度，认真履行监督检查职能，以财务监督为核心，强化资金的控制及监管，切实维护公司及股东的合法权益。

1、继续探索、完善监事会的工作机制及运行机制，促进监事会工作制度化、规范化。

以财务监督为核心，建立完善大额度资金运作的监督管理制度，建立监事列席公司有关会议的制度，建立对公司二级独立法人单位委派监事的制度，强化监督管理职责，确保公司资产，集体资产保值增值。

2、坚持每年两次对公司、公司二级部门生产经营和资产管理状况、生产成本的控制及管理，财务规范化建设进行检查的制度。

了解掌握公司的生产经营和经济运行状况，掌握公司贯彻执行有关法律、法规和遵守公司章程、股东会决议、决定的情况，掌握公司的经营状况。

3、坚持定期不定期地对公司董事、经理及高级管理人员履职情况进行检查。

督促董事、经理及高级管理人员认真履行职责，掌握企业负责人的经营行为，并对其经营管理的业绩进行评价。

4、加强对公司投资项目资金运作情况的监督检查，保证资金的运用效率。

5、加强监事会的自身建设，积极参与在建工程项目，办公物资采购、租房合同谈判。

监事会成员要注重自身业务素质的提高，要加强会计知识、审计知识、金融业务知识的学习，提高自身的业务素质和能力，切实维护股东的权益。

6、对19年度公司工作的三点建议：一是建议对公司的财务进行统一管理，统一调度，统一核算，全面完整的对公司各二级部门进行成本核算，增强公司的财务管理，使公司财务做到真正意义上的统一；二是再次建议公司对重大问题的决策，特别是应该由董事会、股东会决策的问题和事项实行会议决策制度，并做到公开、透明，以使决策更加科学和规范；三是建议本公司董事会、监事会成员的报酬，严格按《公司法》和《公司章程》的规定，由股东大会审议决定。

在新的一年里，公司监事会成员要不断提高工作能力，增强工作责任心，坚持原则，大胆、公正办事，履职尽责。

同时，监事会将根据《公司法》，进一步完善法人治理结构，增强自律意识、诚信意识，加大监督力度，切实担负起保护广大股东权益的责任。

我们将尽职尽责，与董事会和全体股东一起共同促进公司的规范运作，促使公司持续、健康发展。

保险公司内部控制报告 银行保险工作报告篇四

20xx年xx月x日至xx月x日，在xx学院的统一安排下，我们一组共9位同学在保险股份有限公司支公司(简称“支公司”)进行了毕业实习。

一. 实习的目的和要求

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。

二. 实习内容

参加了支公司的“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《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. 虚心请教王经理、朱主任、梁师兄等，了解寿险产品，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“爱心无限世纪天使”“钟爱一生”“财富一生”“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，学习王经理如何管理团队。

4. 在王经理的安排下，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。

三. 实习结果

在优秀企业文化的熏陶，王经理的指导，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“爱心无限世纪天使”“钟爱一生”“财富一生”“智富人生”等寿险产品，能向客户讲解这些产品，并能向客户解释《财富一生两全保险(分红型)合同条款》《智富人生终身寿险(万能型[]b[])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. 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。

保险公司内部控制报告 银行保险工作报告篇五

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的职责意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，透过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和资料，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，透过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各

店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务潜力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

营销二部收展渠道x年半年以来在公司经理室的正确领导和支持下，紧密围绕市公司总经理室贯彻的“保增长，调结构，防风险，促稳定”的工作指导方针，全体收展内外勤人员不断进取，共同奋斗经过半年的努力各项主要工作取得了必须的效果。

一，坚决用心调整保费结构，提高保费内涵价值，稳定收展队伍。进入x年以来，收展部紧密围绕公司工作指导方向，以10年期及以上期交产品为x年的主要业务指标，深挖x年期及以上期交产品的卖点及价值，及时向全体收展伙伴贯彻宣导，销售x年期及以上产品的好处，全体收展伙伴用心响应，截止6月27日，二部收展部已完成x年期及以上险种保费为101.58万，完成全年计划的65.54%，按时完成了市公司要求的60%的半年进度。透过半年的x年期及以上险种的销售，在提高公司内涵价值的同时对稳定队伍起到了用心作用，很多

收展伙伴透过销售以上险种认清的寿险保障的本质，也在公司的广大孤单客户资源中很好的树立的公司的的美誉度。

二，夯实组织基础，扩大组织发展，建立三高团队。组织人力发展是寿险不断发展主题□x年以来收展部深刻认识到这一点。在年初就用心透过人才市场，网络招聘，同业引进等方式加大增员力度，经过努力收展部持证人力从年初35人，发展到目前49人，超额完成市公司半年人力发展要求，基本完成全年50人的发展目标。在增员的同时严格加大筛选，为打造三高团队输送优秀人才，同时加大培训力度，打造专业化销售队伍。

三，倡导共同创富，树立典型带动，人人成功创富。万众创富大赛这一省公司的重要举措，对一线全体营销人员起到了十分有力的促动作用。进入x年我收展部认真分析往年经验，总结出模范带动的用心作用，个性是收展这一队伍，如何在年轻化的队伍中树立标杆，带动全体收展伙伴创富成为今年增员，留员的工作重点。加大对新人的培育工作，设专人跟进所有入司新人，各层级主管紧密配合的思路。截止目前收展部入司半年多点的新人x伙伴fyc已达61402元，无论对新人带动还是对老伙伴的促动都起到了用心的作用。

四，及时总结经验，认真分析原因，迅速反应调整工作思路。在每一阶段的工作，收展部都要进行总结评估。虽然在这半年的工作中收展工作取得了一些的成绩，但与发展要求，与先进公司相比还有很大的差距□20xx年在用心发扬以上成果的同时，我们还有很多工作需要调整，以更好更快的适应形势发展需要，跟上公司步伐。

1，在继续持续发展x年期及以上业务的同时，增加短期意外和短期健康险的销售力度，个性是卡单销售，开发更多有针对性的专题，为全体收展伙伴展业带给有力支持。

2，加强各项基础管理工作。对收展人员的面访率和活动管理

进行每周检查，每月总结的层层把关，培养全体收展人员坚持有效拜访的习惯。

3，提高区域经营活动。根据时机结合公司和各区域特点举行适宜的社区活动，把区域收展做到实处，真正做到区域经营的有效带动作用，树立国寿品牌影响力。

4，针对各层级伙伴，做好532经营。提高队伍的有效人力占比，稳定队伍基础。

5，加强各级主管的培训学习。主管作为公司组织的基础骨干是管理队伍的基石。下半年在主管的培养上增加力度，提高主管的自主经营意识和潜力。

6，培养团队文化和凝聚力。将二部收展团队文化“用真诚赢得感动，用专业赢得尊重，让优秀成为一种习惯”深入到日常管理中，逐渐建立团队影响力。

以上是对收展工作半年来的简单总结，不足之处还请领导批评指正。