# 精选保险公司毕业实习报告(推荐)(二篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-12-12

*精选保险公司毕业实习报告(推荐)一：通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。：20xx、8、20保险...*

**精选保险公司毕业实习报告(推荐)一**

：通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

：20xx、8、20

保险股份有限公司支公司

今年暑假，我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者————中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，11年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

保险方面的理论和知识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，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

通过对已知资料的分析和与同事们的交流，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。

对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，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。

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和提高能力的学习欲望。

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。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

**精选保险公司毕业实习报告(推荐)二**

(一) 实习单位背景介绍：(实习单位地址)，东面和丰田4s店相邻，交通比

较便捷，员工素质精良尽责。北京之星4s店是一家集销售、维修、美容装饰为一体的汽车经销企业。北京之星4s店秉承顾客就是上帝的理念一直在不断完善服务质量，努力的在前进中。因为公司在发展阶段，所以目前还是以销售为主售后为辅的方式运营。公司设有销售部、钣喷装饰部、售后维修部、配件管理及精品销售部。这家公司主要经营奔驰汽车，主要销售车型为:c级，e级，s级，g级等。

(二) 实习部门介绍：售后维修部是一个4s店的骨干，可以说一个汽车品牌

是否能得到消费者信赖完全在于它的售后服务质量。售后的服务项目比较完整，主要包括车辆的保养、维修、外出救援、保险理赔、钣金喷漆、车辆装饰、二手车置换等。我们维修部日常主要负责车辆的维修、保养及钣喷装饰等工作。人员呢，有车间主任、维修技师、配件管理人员、保险理赔员、财务及出纳、服务顾问、售后经理。

(三) 实习岗位介绍：维修接待既是我们常说的服务顾问，主要负责接待进

厂的维修车辆的接待及登记录入工作，并及时安排好预约进厂的客户。维修接待是一个可以将前台、维修车间、车主很好连接的纽带，所以做好服务顾问是非常智能更要的。服务顾问的工作内容也包括岗前的培训。另外公司规定接车的服务顾问应在换车检查前当着车主的面把四件套套好;不得私自坐到车主车内，违规者会进行处罚;在通知车主提车前一定要进行细致的复查。

1、熟悉店的电脑操纵系统——dms汽车售后管理

系统。dms系统分为车辆信息、客户信息、维修历史记录、快修单、保险理赔、维修接待、业务调度、费用结算、完工返修等。2、业务接待员需要操作的分别是：客户信息、车辆信息、快修单、维修接待登记、业务调度、完工返修、维修历史记录。首先，将客户信息输入档案中，在此基础上建立车辆信息，因为车辆信息是依附于客户而存在的，当车辆做过首次保养后就应该将其客户名称更改为车牌号码。其次，在维修接待的程序中将来厂车辆信息挑出并接入系统中来，将该车辆的维修项目填充好，并将该车的维修负责人标注明确，则该接待完成。将此接待单接到业务调度的系统中。

3、在业务调度中将维修接待登记单打开并派工，然后把工时费用填写清楚，待配件库领料结束后再将此业务调度单完工。将完工的调度单转入费用结算，待会计将结算单打印出来后交给客户即可。4、熟悉业务委托书，是接车前一项非常重要的工作。业务委托书分主写联和复写联，将主写联填写很完整后请客户确认维修项目及所需费用并签字，将主写联服务顾问自己留存，复写联交给所派工人，则此项派工任务完成。

5、熟悉各个车间及其工作性质。6、了解起亚汽车的品牌，并掌握起亚个车系的性能及特点。

工作程序：1、接车时的细节。(1)、环车检查。当车辆进厂时最重要的就是环车

检查，首先要在客户在场的情况下将四件套(座垫套、方向盘套、档杆套、脚套)带好。接下来要和客户一起检查车身的划痕和漆面情况，从车前开始，要求前仓盖、雨刷器、车灯、进气格栅、轮胎、门把手、玻璃、尾灯、后备箱内物品等进行细致的检查，若发现如车身划痕、车灯罩损坏等异常现象应立刻向车主说明，并在驻场单上标明。接下来要检查车子内部，如仪表盘上的公里数、油量、电台刻度、车内贵重物品(如：电话、行车执照、眼镜、钱包等。)(贵重物品最好顾客自行保管。)、后排座椅等。检查完毕后请顾客在车辆驻场单上确认签字，见绿色的复写联给客户(客户取车时必须拿着绿色的车辆驻场单才可以将车子取走。)2、填写业务委托书。业务委托书包含入厂时间、约定交车时间、车牌号码、车型、行驶里程、发动机号、客户姓名、联系电话(可到电脑上查证)、联系地址(可视情况而定是否需要留客户地址，可以到电脑上查证)、vin码、油量指示图、车身情况、旧件保留情况、车内贵重物品情况、维修项目、工时费、维修技师、用户故障描述、维修技师诊断、服务顾问诊断、所用配件、预算费用、价格合计等。其中维修项目要和维修技师及客户商量而定，确保将汽车修理完善。争取达到客户满意和公司获利的双赢目的。说话语气要和善诚恳。(将派工单交给维修技师是要特殊说明车子的主人的强调故障已备出现遗漏现象。)3、当客户的汽车修理完毕后要由车间主任进行试车，当车辆的功能恢复正常是则表示维修已经结束，这时维修技师需将车钥匙交给服务顾问，再由服务顾问对车进行交车前的检验，确保车身等各部件与来厂时一样干净整洁。待工作完成后，给客户打电话通知取车，等客户到厂后再次由维修技师陪同一起试车，确保维修无误后将顾客领带费用结算处进行结算。然后将客户送出厂，并将本厂的24小时服务热线电话卡赠送给客户，则接车圆满结束。三天后由3d回访员打回访电话，对车辆进行跟踪服务。

汽车保养：汽车保养分为首次保养和普通保养。(1)、根据奔驰汽车的特点，首保要在购车一年内或行车10000km内完成，首保由北京奔驰汽车厂家免费提供机油一桶和机油滤芯一只。(2)、汽车首保需要车主提供车辆的行车执照，车辆的维修手册及车主的身份证。汽车来厂后向客户说明原因后按行车执照和身份证把维修手册登记完整，然后请客户签字。切记维修手册中汽车的vin码、发动机号、车主姓名、客户详细地址都需要详细填写，车主签字确认后盖上公司的章，然后还给车主。这样车的首保手续就完成了。然后派工将首保进行完毕车辆就可以离长了。(3)、首保接受后要将维修手册的首保第一联撕下，服务店留存，要上传到厂家，以确保该车首保已做。注意：只有做过首保的车辆才有权享受保修。若汽车厂家没有首保记录则视为放弃保修权利。

(4)、汽车保养。奔驰汽车厂家根据汽车性能建议汽车应每10000km进行一次保养。公司有制定具体的保养表。

10000km 更换机油、机油滤芯，(建议加新车磨合宝，磨合宝只有在新车磨合期——10000km内添加效果最为有效。)检查轮胎气压、全车灯光、玻璃水、防冻液、转向助力油、刹车油、底盘螺丝等。(因为10000km是首保，也就是磨合初期，所以要对汽车进行仔细的检查。)20\_0km 更换机油、机油滤芯，检查空气滤芯、空调滤芯。

(注意：汽车在10000km内为磨合期，需要精心保养。)50000~60000km 更换火花塞(白金)。

(注意：更换正时皮带是可能会一同更换正时涨紧器、水泵皮带、发电机皮带、空调皮带等，若有额外更换项目一定要争取到客户的同意。)

(5)、若家用汽车所跑的公里数不会太多，所以厂家建议家用汽车做季节保养。

也就是做季节交替是就应该提醒客户为爱车做换季保养。

(6)、防冻液需要每两年更换一次。

(7)、玻璃水在进入冬天前一定要进行彻底的更换，否则会冻坏玻璃水壶，憋坏喷水电机造成不必要的损失。

(8)、现代养车新概念——“三分修，七分养”。所以要为爱车做好保养，这样车子才会使用长久哦。

首先，对汽车的认识和在学校时有了翻天覆地的变化，以前认为汽车有了故障只要及时维修就可以了，工作才知道汽车就像人体一样，需要很好的呵护，平时一定要进行保养，当季节更替时要进行换季保养，汽车的润滑油一定要用好的，这样可以加长发动机的使用寿命。除了按时保养外，还应该做到理解自己的爱车，就像了解我们自己的身体一样。因为只有了解了汽车才能在它有故障时第一时间发现并排除，这样才能确保在行车中的安全。

其次，汽车行业日新月异的发展速度也使得我们必须努力丰富自己的汽车知识，

这样才不会被汽车行业所淘汰。例如在20xx年11月份上市的新s车型就与221车型有这完全迥异的外观造型和内部构造。222是221的升级版，可是当你按照221的套路去维修222是不可能的，所以我们就要进行进一步的学习，只有不断的自我完善才能更好的理解汽车，了解我所喜爱的汽车行业。

再次，作为一名汽车维修顾问，可以接触到形色各异的人群，可以锻炼自己的交

流和沟通能力。在汽车售后的这个岗位上也是了解自己公司所卖品牌的最好途径，因为所有车型的特点、常有的故障和预防办法，在这里都可以很好的了解到。在这个岗位上可以将理论和实际很好合二为一，当理论和实际紧密结合时我的知识也就真的牢固了。

最后，通过半年的学习度汽车行业有了更深层的认识，学到了很多书本上学不到

的知识，丰富了自己的人生阅历，我会在今后的事业之路上，不断地学习，完善自己，成为一个对社会有用的人。

四、实习想法和建议：实习可以将时间和理论很好的结合，给同学很大的发展空间。在校园里我们已经跟着专业老师学习了很多有用的专业知识，也有与时间结合紧密的实验课，但是与社会车辆接触的机会却很少，通过实习可以因地制宜的将所学知识发挥。我们汽车市场营销与技术服务专业是一个就业面很广的专业，可以有很多的发展方向，例如：

销售顾问、维修顾问、保险理赔员、汽车3d回访员、汽车展厅策划师、汽车杂志鉴赏师、汽车精品导购等，都是很有发展空间的行业。社会对于专业汽车工作人员量的需求越来越大，同时从事汽车行业需要有很好的沟通能力和处事的随机应变能力，所以希望在教学中多给同学们注入教学实例，让同学们多学习处事方式方法。也可以多参观4s店增强对汽车行业的兴趣。建议实习过程中和同伴多多交流，这样不仅可以增进同学感情，还可以互相勉励多多学习。

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！