# 最新保险公司个人实习报告(4篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-06-27

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**保险公司个人实习报告篇一**

中国人寿连续8年在保费收入、资产总额、客户规模和市场占有率上排名业界第一。中国人寿拥有长期忠实客户1.6亿人，短期保单客户1.5亿人，为6亿多人提供了人身保险。我实习的部门是该公司的培训部，培训部的职责是对本公司的保险推销人员（即外勤人员或业务员）进行系统的、专业的培训，帮助他们掌握推销的方法，提高他们的推销技巧，从而提升公司的业绩。

人身保险是以人的生命或身体为保险对象的，保险人对被保险人的生命或身体因遭受事故、意外伤害、疾病、衰老等原因导致的死亡、残疾、丧失工作能力或者年老退休责任给付保险金的一种保险方式。因此，以经营人身保险为主的保险公司所提供的产品就具有无形性、同质性、广泛多样性和分散性等特性。而且人身保险所涉及的往往是人的老、死、疾、残等。在中国这样一个儒教的过度里人们大多忌讳谈论这些话题。所以即使人们有巨大的保险需求，也很少有人主动的去购买保险产品。

这就需要我们的人身保险推销员来为客户介绍保险产品，引导客户发现需求，激发客户实现需求，推销公司的保险产品，提高公司的业绩，提升公司的形象。保险推销工作是保险公司的赖以生存的前提。人身保险的推销工作具有一些特点。

第一，推销工作具有服务性。这种服务性表现为：首先是在顾客购买之前，推销人员应根据客户的需要，帮助其设计保险方案，选择适当的险种；其次在顾客购买之后，根据客户保险需求的变化和新险种的出现，帮助顾客调整保险方案，确保其财务稳定；再次当保险事故发生或期限届满时，主动帮助客户索赔或提供这方面的咨询服务。

第二，保险工作需要丰富的知识。人身保险本身是一种合同，也是一种家庭经济计划。它不但牵涉到法律、税金、医学、金融投资、社会学方面的知识，还要考虑到客户家庭情况、收入状况及未来的经济计划和投资方向及客户的心理状态和消费习惯。

第三，推销工作意义重大。人身保险是帮助他人追求幸福人生的保证。推销员在推销工作中处处为客户着想，提供给客户优质的保单，使客户在遭遇不幸时及时得到经济帮助，渡过难关，自然会受到人们的尊敬。

第四，推销工作灵活自由。人身保险推销工作可以由保险员根据自己的情况选择工作时间、对象及地点，按照个人的计划自由调整安排。

第五，推销工作还有独特的工作程序和工作要领。所以，任何一家人寿保险公司都相当重视保险推销人员的培训与开发。

公司有专业的梯级培训体系，包括员工基础学院、成功创业学院、高级干部学院、终身进修学院逐级递进，系统培训，有专兼职讲师讲授。对于外勤员工具体地讲，由公司培训部统一来组织的培训有：新人培训、衔接培训、转正培训、业务经理晋升培训、代理人资格考试培训、ptt（兼职讲师）培训等。而外勤人员回到各自的区上还进行单独的培训。

可以说培训是从外勤人员入公司的第一天就开始陪伴着他（她）的成长。公司的培训内容相当全面，从中国人寿的历史、礼仪到主顾开拓、条款讲解、增员、转介绍到推销哲学等等。中国人寿保险公司烟台分公司从开业到现在取得了骄人的业绩，这于他们拥有一支优秀的培训队伍是分不开的。公司培训部的老师为外勤人员构建了一个良好的培训框架。

1、培训需求分析

由于保险是服务性行业技术没有专利性，因此为了防止偷师的现象一般是有内部人员来进行需求分析的。他们通常采用面谈或问卷的方式了解公司外勤人员需要哪些培训，再与公司的目标相结合，制定培训的内容等。

2、培训设计

每一个培训班以前，培训部的老师都会先写本次培训所希望的结果，描述需要学员掌握的技能、知识或所需改变的态度及学员纪律表。提前一个星期通知各地区的人员管理员，让他们通知各位参训学员准时到场。培训老师还要安排培训课程、联系讲师；与宾馆协商场地；准备培训所需的各种物品等。

3、培训实施

每一个培训班开班的第一个半天都是班务活动。主要由老师介绍学习的目的、学习中应注意的问题，激发学员学习的兴趣。然后把班级分成几个小组，给每个小组提供一张宣纸和几支彩笔，由他们给自己的小组起名、组歌、口号，选出组长等，再进行一些小活动，既相互竞争又相互协作。课程一般采用多媒体课堂讲授式，中间穿插一些小游戏来调节气氛。

4、培训评估

培训部的老师每天要对培训情况进行总结，即每天把培训情况反馈到各个区上，让区上的人员管理员了解学员的学习情况；培训部的老师备了讲师情况反馈表。由学员为每一位讲师打分，之后再反馈给讲师，帮助讲师逐渐完善讲授的内容和讲课的技巧。另外，培训结束一周以后，各个区上的人员管理员再把学员的情况反馈到培训部，培训部再对下一次的培训做出调整。

**保险公司个人实习报告篇二**

：办公实习

：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！

**保险公司个人实习报告篇三**

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

毕业实习的目的是：接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感;学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。具体要求

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工作流程，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。

参加了x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《x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。

到区域拓展部后，很荣幸，我被安排到的师傅是王x经理。在王x经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，积极工作：

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x经理、朱x主任、梁x师兄等，了解x的寿险产品，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“x爱心无限世纪天使”“x钟爱一生”“x财富一生”“x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x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x经理如何管理团队。

4.在王x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。

在xxx优秀企业文化的熏陶，xx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xxx的优秀文化。每一次早会都唱公司司歌xxx，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x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“x爱心无限世纪天使”“x钟爱一生”“x财富一生”“x智富人生”等x的寿险产品，能向客户讲解这些产品，并能向客户解释《x财富一生两全保险(分红型)合同条款》《x智富人生终身寿险(万能型，b，x)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工作流程，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x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。

**保险公司个人实习报告篇四**

三个月的实习匆匆结束了.这次实习，虽然时间短暂，但是意义深远。在实习中，我体会到了付出与回报的快乐，接受了保险公司的新观念、新知识。。

刚一进公司首先就是面临着和同事相处的问题。在公司刚开始的那几天，由于没有分给我什么具体的工作，我只能看着那些同事忙忙碌碌的，我不知道该做些什么和说些什么，当时在办公室坐着觉得特别的不自在。后来，我自己想了想，自己现在已经是快要进入社会的人了，应该融入这样的一个大环境，而不能仅仅像以前那样老是自己想怎么样就怎么样。现在是公司给我一个实习的机会，这样的机会很不容易，我应该要好好地利用起来锻炼自己的口才以及人际交往能力。想到这些，和同事们见了面就主动和他们打招呼。在不知不觉中和他们熟悉起来，一些力所能及的事也开始吩咐我做了。就这样慢慢的我就溶入了他们的圈子，溶入了公司，对于不懂得问题我会及时的请教，他们也悉心的给我指导。他们成了我的师傅和朋友。现在我是深知交流对理陪工作的重要性，因为我们外勤是保护出事故后，第一个和保护接触的人，我们的一言一行都代表着公司的形象。我们每天要面对的是那些刚出了事故的保户或他的亲人朋友，这些人往往还沉溺在痛苦中，情绪都很激动。所以我们要选择正确的交流方式方法，坚决避免过激的词语，对于前来的保护不但要指导他们完成相关操作流程，更要好言安慰，让他们满意放心而归。

经理首先给我们介绍了案件的流程：

事故发生----是否需向交警报案案----向太平洋保险报案----调度----是否需要现场查勘----现场查勘----定损----审核赔案、理算赔款-----事故车辆修复-----办理索赔手续----结案----回访----归档

在整理案件做归档时，使我深深地体会到了“从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。”深刻含义。 我刚进公司的时候，康经理交给我的第一项任务就是整理已结案件的材料，（粘贴票据，给材料排序，写归档号，装订，给每页打号，装归档盒，进库房。）为了让我们熟悉案件，知道什么样的案子需要什么样的材料。刚开始合同因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，整理速度明显减慢了，而且容易走神。尤其是装订，打通穿线，简直就是女人该做的活嘛！确让我一个小伙子来做，当时很是不厌烦。但我知道这是个磨合阶段，于是尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了，后来整理的速度和质量都有明显的提高。总之，经过一个星期的奋斗在这一关我顺利走过来了，以后即使再让我这样的工作，我也能做得很好。更重要的是，在这一个星期中，我看了上千个案子，对于什么样的案子要什么材料，怎么处理心中已有了一个大概的轮廓。

接下来康经理给我的实习岗位是在大厅的接报安窗口学习。康经理告诉我在这个窗口主要做接听保护的事故报案，系统内的录入案件 打印出险信息表，做案皮 接收发传真，并负责寄收发的材料，分拣材料归入案件中 给客户的答疑。说实话这个窗口的工作特别的琐碎，也特别的多，只要稍一疏忽，就容易做错事情。

我到接报案窗口刘姐首先告诉我，接报案时要注意用文明用语。如：电话接入后用语为“您（你）好，太平洋保险财产保险公司为您服务”。业务咨询、查询结束时统一用语为“非常感谢，欢迎您再次咨询（查询）”等。然后亲自为我了示范。然后告诉我接报案的相关知识。

1首先了解到保护报案的方式有：直接到保险公司，或有理赔权的保险代办点报案。本地车辆在外地出险，可以向该公司在当地的保险分公司或支公司报案

2 接报案时，要问清保护的保险单证号码、被保险人名称、车牌号码，报案人，出险驾驶员及联系方式，有无人伤，事故发生的时间、地点、原因以及造成的损失情。

3出险后，保护应在同时在48小时内通知保险公司。超过48小时的要等到保护材料齐全后向领导申报延迟立案。如果保险车辆被盗窃、被抢劫或被抢夺后,应在24小时内(不可抗力因素除外)向当地公安部门报案,同时在48小时内通知保险公司,并登报声明。并要提醒保户应立即向事故发生地交通管理部门报案。如果是单方事故无三者损失（如道路，树木等损失）要告诉保护可以不经交警处理，但要保留好现场等外勤老师出去查看现象。对于没有现场的要告知保护要增加30%的免陪额。

交代完后，刘姐让我试着接报案，记得我当时特别的紧张，再加上有时对放的地方口音特别的重，一个问题要问好几遍才能听清，有时保护又特别的急，弄的我有时问保护的项目颠倒了顺序，有时甚至忘记了问。后来刘姐慢慢的开导我，对待保护要有耐心，尽量的满足保护的要求，对于不清楚的问题一定要问清了在和保护说。为了不让自己忘记项目，我把要问的项目，列入表格内，来提醒自己。

一开始我以为接报案只是机械的记录保护的出险情况，觉得挺容易的，可能是刘姐看出了我的心态，就和我说起了接报案的要求和重要性。她说“接报案时详细记录出险情况。从查出来的骗赔案看，保险公司内部接报案程序不规范，很多案件都是出险后未及时向保险公司报案专线报案。（一般来说，报案当时大部

分信息都是真实的，车主或修理厂还来不及想要骗赔），并将该报案登记表带人赔案卷宗，对未及时报案的可以不予理赔。

同时，报案登记信息应更全面、仔细。接报案时发现存有疑点的，我们应认真做好相关记录工作，必要时予以电话录音。

同时提醒查勘人员应注意的情况，查勘人员在进行查勘定损时，必须高度重视，不轻易放过任何疑点。”

再接完了保护的报案后，就要准确及时的将保护出险的信息录入系统内，以便下已调度环节的顺利进行 ，并要要估计保护的损失数值。然后打印出出险信息表，一式三联，一份给调度环节； 一份给外勤老师，以方便查勘；留一份放入档案袋内方便以后查看及保护领赔款时，给财务环节。然后按顺序将档袋归入案架上。

再有就是接收代查勘传真，要的问清代查勘案件的基本情况，及时的给对方新号，接到传真后要及时将相关内容载入台帐，以便日后查询。最后把委托函给调度环节。

如果有我们保护在异地出险，我们也同样要给再出险地保险公司发委托。省内的代查勘费为300元，省外的为500元。

然后将保护送来得材料及外勤查勘定损老师送来的材料，要分拣出来放入档案袋内。要随时接听回答客户疑问业务咨询、查询、，如果是报案保护并要详细告知案件处理方法。

两个星期的接报案窗口实习终于结束了，接下来就是查勘定损了。

到这个环节的第一天马哥就给我介绍了查勘的一些情况。他说现场查勘任务繁重，专业技术性也很强。对事故车辆痕迹的准确勘验，则是现场查勘的关键和难点。因为事故车辆的痕迹，既是分析事故成因、确定事故种类及责任归属的依据，也是解决车险理赔诉讼案的有力证据。掌握相关知识和技巧，认真做好事故痕迹勘验，不仅有利于明辨责任、公正理赔，也有利于识破假案，更好地维护保险双方的经济利益。他和我说这个环节有很多东西要学，要多看多听，多总结，不断的积累自己的经验。

再接下来的一个多月里，我就跟马哥去出现场。我逐渐学会了，怎么去询问保护的出险情况，怎么去照事故的照片， 什么样的事故应该照多少张。如我们因客观原因无法按照约定时间到达事故现场的，我司将以被保险人提供的现场照片、损失清单、事故说明、修理发票及其他证明材料作为赔付理算依据。并且我还积累了一些查勘分析现场的经验。首先，要看事故损失的痕迹，我们要根据这些痕迹，分析事故成因、划分事故责任、公证处理赔案提供了条件。由此可见，车辆事故是痕迹的成因，而现场痕迹又是处理事故的基本条件。我们要根据不同的现场用不同的方法查看痕迹，方法主要有（1）沿车辆行驶路线查勘法。（2）从事故中心点向外查勘法。（3）由外围向中心查勘法。（4）分片分段查勘法。在现场痕迹勘验中，还要注意及时赶到并认真记录及拍摄现场，采集并保管好有关的痕迹物证，积极开展现场调查取证工作。另外，还应主动收集和掌握第一手资料，综合分析事故产生的原因，准确判断及划分事故责任，公正合理地处理好车险赔案。同样定损也许要我们必须要精通汽车专业方面的构造原理、汽车修理等方面的专业知识，对事故车辆的损坏部件以修复为主，用最小的成本完成损坏部件的修复，是事故车辆定损的原则。定损人员如对汽车构造、原理、配件的识别、配件的称谓、配件的用途、配件的作用、损坏部件修与换的标准掌握都不清楚是不会做好定损工作的。在实际定损工作中，由于有些如果不掌握上述这些专业知识，就经常会被修理厂和客户愚弄和欺骗，造成定损超出实际损坏更换标准，造成超赔、骗赔现象的发生，直接损害了保险公司的利益。另外，我们还要熟悉各种配件的价格，为了防止修理厂，服务站虚报价格。

单证收集窗口实习二个星期。

这个窗口的任务就是负责收集各个案件所须的单证票据，然后根据这些单证票据计算出赔付金额。单证收集工作主要就是查看案件的材料是否齐全，齐全的就可以计算赔付金额，告诉保护支取赔款，对于，材料不齐全的要及时通知保护或查勘或定损员交回材料。

由于有前面整理案件的经验，再加上几天的练习，很快就掌握了什么样的案件需要什么样的材料。如，出险通知书个人的只须签字，企事业单位政府机关的需要加盖公章。1000元以下的案件可以不用发票。盗抢的除了一般手续还需要车钥匙两把，购车发票；登报寻车启事、公安报案受理单、公安刑侦部门3个月未破案证明； 停车场证明、停车费收据正本； 权益转让书；保单复印件； 失窃车辆牌证注销登记表；要是有人伤的还需要医院的相关手续。对于缺少材料的要增加绝对免赔额，或拒培。

如果有空我们还帮助经理做回访服务，因承保、理赔及售后服务等工作引起被保险单位对我司有关运作不理解或不满意时，被保险单位可要求我司项目负责人上门回访，及时听取和征求意见，另外，每个案子结案后，我们也都要做电话回访服务，认真听取记录保护对我们意见，以便能反映出我们哪个环节还有缺陷，并作相应改进和调整，使双方合作能圆满进行。

纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行.在三个月的实习过程中,我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏,刚开始的一段时间里,对一些工作感到无从下手,茫然不知所措,这让我感到非常的难过.在学校总以为自己学的不错,一旦接触到实际,才发现自己知道的是多么少,这时才真正领悟到学无止境的含义。

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