

中国人寿保险股份有限公司如何- 中国人寿保险公司上班怎么样-股识吧

一、中国人寿保险公司在全国的信誉度如何样

保险公司是挺大年夜的，然则售后办事确切有点跟不上

二、中国人寿保险股份有限公司对员工的待遇?

你先弄清楚对方干嘛要找你吧。

这样的地方凭什么非要找你？保险公司真要找这类入编制/交社保/非业务的职位，除非你：1，非常优秀到值得保险公司的人力资源来找你。

2，有过硬的内部关系。

3，通过层层筛选：笔试（一般考试内容为专业知识、逻辑测试、经济学知识和保险专业英文）-面试-体检-签署劳动合同-办理五险一金。

条件很苛刻，门槛很高，竞争程度堪比考公务员。

替你总结了保险公司的伎俩：长期大量在招聘网站，报纸，车载屏幕，甚至路边电线杆上做广告；

通过各种途径到处搜集你的联系方式，挨个给你打电话，或者直接发短信通知面试；

——千万千万不要把简历到处扔，联系方式到处贴，省得被骚扰——不敢报上真名实姓，自称xx金融公司，xx投资公司，xx股份公司，xx集团，500强，用拼音——比如TAIKANG，TK，或者英文缩写——比如AIA，PICC，PRU等等等等来隐姓埋名；

不敢实话实说“我们就是要招业务员去卖保险”，自称招聘文员、助理、兼职、内勤、售后、财务、行政、人事、主管、经理、组训、司机（汗）、营销精英、招聘专员、保障专员、辅导专员、客户经理、数据录入、理财顾问（汗）、储备干部、管理培训生、职业经理人（汗）、小区收费员（汗）、养老金发放员（汗），等等等等。

不管你怎么去应聘，都叫你LASS测试，叫你交钱，叫你培训，叫你考证，目的只有一个，变着花样拉你去当那种成天到处推销保险，自己却：1，没有底薪（责任底薪，你要卖出多少业绩才能拿到底薪），2，没有劳动合同（签订代理合同，不属于劳动法保护的范畴，劳动部门也管不了），3，没有福利（底薪都没有，谈什么福利），4，没有社保（不是劳动关系，没有社保，对方会向你兜售商业保险让你出钱买），5，不是保险公司正式员工（一个营业部，一个主任或者经理都能打

着保险公司的旗号招人)。

每天的交通费电话费拉客户搞活动的费用都要自己出，卖出保险给你高额提成，卖不出去一分钱不会发给你的保险代理人。

——知道他们为什么非要找你么？因为拉来一个人，就给他们发人头费——增员奖。

就可以向你耍培训费，教唆你去考保险代理人资格证去卖保险。

还可以向你和你的家人兜售保险，给他们带来丰厚的提成。

三、中国人寿保险公司上班怎么样

你如果是江苏徐州人可以和我做同事，现在的保险工作越来越好做啦！保险工作比银行还要好！

四、中国人寿保险股份有限公司销售人员待遇怎样？

现在现在做销售，一般几百底薪，当然一月没业绩是不能拿底薪的，有业绩后会再算你提成，也就是说要你出去骗，现在保险，真的是五花八门，做其他销售还好，做保险销售最坑人，有跟你签合同，但是你没有任何社保，所以签个合同是你的事，后面还是你提出辞职

五、中国人寿保险股份有限公司广州市分公司怎么样？

简介：注册号：****所在地：广东省法定代表：刘钺企业类型：股份有限公司分公司(上市、国有控股) 登记状态：存续登记机关：广州市工商行政管理局注册地址：广州市越秀区八旗二马路40号法定代表人：许笃鹏成立时间：1996-11-28工商注册号：440101000004946企业类型：股份有限公司分公司(上市、国有控股)公司地址：广州市越秀区八旗二马路40号

六、中国人寿保险怎么样好吗

您好，首先保险的确是个好东西，使我们保全财产和风险转嫁的工具，具体到某一家公司，我只能客观的告诉您每一家公司都有它的优势产品，我们消费者理想的保险产品是保障高费率低的，人人都需要买保险但是不要因为面子去买一些“人情单”，这样只会给自己带来不必要的损失，单一保险公司的保险代理人一般只会说本公司的产品是最好的，但在保险行业飞速发展的今天，单一公司的单一产品已经很难满足客户个性化的保险需求。

建议真正需要投保的话可以联系保险经纪人，他们首先会为您做一个需求分析并在市场上所有保险公司的产品中优中择优，为您量身打造个性化的保险组合方案，全方位为您解决您的各方面保险需求

七、中国人寿保险股份有限公司待遇怎样？

我以一个过来人的身份回答你国寿是副部级央企，企业中的人事关系错综复杂。举例说明：A公司领导的孩子或者家人在B公司就职；B的就在A你没有绝对的关系，那么你绝对爬不上去。多的不说，自己体会。

参考文档

[下载：中国人寿保险股份有限公司如何.pdf](#)

[《一只股票多久才能涨》](#)

[《财通证券股票交易后多久可以卖出》](#)

[《股票定增多久能有结果》](#)

[下载：中国人寿保险股份有限公司如何.doc](#)

[更多关于《中国人寿保险股份有限公司如何》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/read/36206359.html>