# 中国人寿保险股份有限公司南宁分公司怎么样~人寿保险公司工作怎么样？有没有前途？我想去那里工作…-股识吧

## 一、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。

就可以向你要培训费，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。

## 二、友友们，在中国人寿保险公司上班怎么样？

服务广场和营业厅一般来说周末休息但是服务电话95519每天24小时都有人上班服务业务员一般没有休息，自己调整即可。
但是有时候业务冲刺，周末节假日都有可能上班。
如果你是要去办理业务的话，最好打95519确认一下放假时间和周末是否有人值班。

## 三、人寿保险公司工作怎么样？有没有前途？我想去那里工作…

给想去保险公司工作的年轻人一份忠告，（我真不是在黑保险公司，当你想进入一个行业首先你要对它有一定的了解，对吧？）现在很多保险公司都打着招聘助理内勤等一些美好的岗位来招人的，首先来看一下，保险公司干1年以上的基本都是经理，那么以前的助理和内勤人员都去哪了呢？这就要说一下保险公司的模式了，打着招聘助理和内勤的幌子把你弄来，跟你说你卖不卖保险无所谓，你一听是不是觉得一个月1500工资先干着也不错？然后他们会给你培训，没有证是干不了保险行业的。
这个培训费一般大城市是收的，小城市不怎么收，但是考试费60是保准要你的，你都学了半个多月了不能不交是不？当你考过了之后你再交500保证金你就正式在他那工作了，他们会先让你招人或者干一些其它的事情，或者什么也不用你做，你就在那呆着，然后过了大约25-30天他们会给你看他们的规定，招不到人是会把你的工资扣一半的，当然这里指的招到的人是指他们所谓的入司的。
一个月过去了如果你想不干，那么他们会按这个规定给你发工资，人事助理一般的1000元在试用期，而主管呢，如果这一个月你什么也没做，那么底薪只有500，而对于那些没给你定岗（在合同上表明的），恭喜你，你拿不到一分钱，因为这一个月你什么也没做，口头上的定岗是算不得数的，当然，平时让你帮一下忙那不算在工作之内的。
如果你还想干下去，那么它会给你阐述一下美好的未来，你能赚到多少多少钱，这里先卖个关子，你想月入过万是可以的，而且很容易。

先用别人的工资诱惑你，然后给你所谓的孤儿单，也就是以前的保险营销员卖的单子，但是他离职的没人管理的单子，让你拿着这个去给你个借口拜访老客户，一般都是积分兑奖之类的，老客户来了买的保险是算你佣金的，点好的真的可以月入过万，而且不算难。
你尝到甜头之后你就会疯狂，觉得卖保险也挺好，那么好了，孤儿单也不是无穷无尽的，（一般给你的孤儿单就是在你入司那年正好交完保费的）你的上司会以身作则的带你去下乡，也就是拜访陌生人，给他们推销保险。
但是你要知道，很多人已经买过保险了，客户也是有限的，做到这一步你可能已经是所谓的主管了，底薪500元，下面就开始让你在自己的亲戚圈里推销保险了，在你尝过巨额的工资之后还会甘于每个月开500的底薪吗？在你面前的之后两条路，
一是去尽可能的拜访陌生人，二是去挖掘自己的亲戚打感情牌。
当你每个月达不到薪资考核标准的时候，你离职了，那么他们的孤儿单又有了，新人也有了。
。
。
你不要以为就在你入司的那一年有这个福利，这是他们每年都会搞的，老客户去两次都不会再去了，因为知道去了也是让他们买保险，有钱的还行，没钱的是不会买的，所以基本没有在保险公司干2年以上的新人（这里指寿险），他们给你的笑脸不是给你的，是对着钱去笑的，他们哄你、把你视若贵宾，拿你当朋友这只是他们的手段，当他们十几年如一日的不断面对新人微笑，他们的笑可能美吗？年轻人，找份稳定的工作去干吧，在保险公司工作找对象基本都不好找，一是怕给亲戚朋友推销保险最后弄的没朋友，二是在保险公司工作心不黑，说实话的人是干不了的。我这里真不是黑保险公司，保险有时候还是挺好的，买一份也不错，但是如果实在有点本事那么就去找一份稳定的工作干的吧。

## 四、中国人寿保险股份有限公司待遇怎样？

保险公司是靠业绩吃饭的，待遇是自己给的

## 五、中国人寿保险人民路858号正规吗

错误，人民路858号应该是中国人寿保险股份有限公司。

# 参考文档

下载：中国人寿保险股份有限公司南宁分公司怎么样.pdf
《股票买入委托通知要多久》
《社保基金打新股票多久上市》
《新股票一般多久可以买》
《股票放多久才能过期》
下载：中国人寿保险股份有限公司南宁分公司怎么样.doc
更多关于《中国人寿保险股份有限公司南宁分公司怎么样》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/subject/64224734.html