应届毕业生求职系列

WWW.YJBYS.COM

YJBYS求职网 编著

CHINA LIFE

中国人寿

2014求职宝典

YJBYS致力于提高应届毕业生就业率
以及实现社会人力资源的最优配置

中国人寿求职宝典

前言

中国人寿保险(集团)公司(China Life) 中国人寿保险(集团)公司及其子公司构成了我国最大的商业保险集团，是国内唯一一家资产过万亿的保险集团，是中国资本市场最大的机构投资者之一。2013 年《财富》杂志世界 500 强排名第 111 位。

中国人寿由中国人寿保险(集团)公司，以及该公司的子公司和直属机构共同组成。其中包括：中国人寿保险股份有限公司、中国人寿资产管理有限公司、中国人寿财产保险股份有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、中国人寿保险(海外)股份有限公司、国寿投资控股有限公司、保险职业学院。

公司工会每年为员工举办保龄球、羽毛球、足球、乒乓球、拔河、钓鱼和棋牌等各类比赛活动，并成立了公司“羽毛球协会”、“足球俱乐部”，定期组织训练，参加各种行业比赛。通过各种各样、丰富多彩的业余文化生活，不但增强了员工体质，更增加了公司员工的凝聚力。

为了帮助广大想进入中国人寿公司工作的应届毕业生在竞争中脱颖而出，顺利得到中国人寿公司的 offer，应届毕业生求职网（www.yjbys.com）职场专家收集相关的资料，根据近几年的中国人寿公司校园招聘的实况，总结出中国人寿公司的求职宝典（2014 修订版），供 2014 届应届毕业生参考和借鉴。

本宝典本着为想进入中国人寿公司的同学服务的目的，帮助大家更好地了解中国人寿公司而编撰。宝典分为八部分，包括企业背景、福利待遇&职业发展、校园招聘、宣讲会秘籍、网申秘籍、笔试秘籍、面试秘籍、常见问题（FAQ）。其中前两章介绍了中国人寿公司的背景资料，比较详尽。在这两章中，我们对中国人寿公司发展历程、企业文化、主营业务、业内地位、福利待遇、员工关怀、职业发展空间等大家最关心的问题进行一一阐述，详尽直观。在其后的六章中，我们通过对中国人寿公司的整个校园招聘流程的分步解读，为关注中国人寿公司的求职者提供了详尽、实用的求职攻略。让同学看完本宝典后，对中国人寿公司的校园招聘有一个更深的了解，求职时更加得心应手，成竹在胸。

下面，让我们站在应届毕业生的角度，以职场第一手信息，从根本上解决求职者的疑惑，详细解答进入中国人寿公司的每一个关键步骤。

目录

前言 2
目录 3
一、 企业背景 5
1.1 中国人寿概况 5
1.1.1 企业名片 5
1.1.2 发展历程 6
1.1.3 组织机构 7
1.1.4 企业文化 7
1.2 主营业务&业内地位 9
1.2.1 主营业务 9
1.2.2 业内地位 11
1.3 工作地点 12
二、 福利待遇&职业发展 12
2.1 福利待遇 12
2.1.1 薪资水平 12
2.1.2 中国人寿薪酬制度 13
2.2 员工关怀 15
2.3 职业发展 15
2.3.1 晋升机制 15
2.3.2 培训机会 15
三、 校园招聘 17
3.1 2013 年中国人寿校园招聘岗位&要求 17
3.1.1 校招岗位&要求（2013） 17
3.1 .2 校招岗位对比 (近 3 年) 18
3.2 2013 年中国人寿校园招聘流程&日程 20
四、中国人寿宣讲会秘籍 20
4.1 宣讲会信息查询 21
4.2 宣讲会小贴士 21
五、中国人寿网申秘籍 23

5.1 网申入口 23
5.2 网申内容 24
5.3 网申小贴士 25
六、中国人寿笔试秘籍 26
6.1 笔试概述 26
6.2 笔试真题&详解 26
6.2 笔试小贴士 41
七、中国人寿面试经验 41
7.1 面试概述 41
7.2 面试真题&经验 42
7.3 面试小贴士 46
八、常见问题（FAQ） 48

一、企业背景

1.1 中国人寿概况

中国人寿保险(集团)公司(China Life) 中国人寿保险(集团)公司及其子公司构成了我国最大的商业保险集团，是国内唯一一家资产过万亿的保险集团，是中国资本市场最大的机构投资者之一。2013 年《财富》杂志世界 500 强排名第 111 位。

中国人寿由中国人寿保险(集团)公司，以及该公司的子公司和直属机构共同组成。其中包括：中国人寿保险股份有限公司、中国人寿资产管理有限公司、中国人寿财产保险股份有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、中国人寿保险(海外)股份有限公司、国寿投资控股有限公司、保险职业学院。

公司工会每年为员工举办保龄球、羽毛球、足球、乒乓球、拔河、钓鱼和棋牌等各类比赛活动，并成立了公司“羽毛球协会”、“足球俱乐部”，定期组织训练，参加各种行业比赛。通过各种各样、丰富多彩的业余文化生活，不但增强了员工体质，更增加了公司员工的凝聚力。

1.1.1 企业名片

公司全称：中国人寿保险(集团)公司

公司 Logo：

公司类型：大型金融保险企

公司总部：北京

创办时间：1949年 10月 20日

现任董事长：袁力

开展业务：寿险、人身意外险、健康险、年金等人身保险的全部领域

经营规模：2008年，全集团境内寿险业务约占寿险市场份额的 42.7%

中国 500强：中国人寿保险(集团)公司已连续 7年入选《财富》全球 500强企业，排名由 2002年的 290位跃升为 2008年的 133位;连续 2年入选世界品牌 500强，位列第 280位，是我国保险业唯一一家全球企业、全球品牌“双 500强”企业

员工数：71.6万名个人代理人、1.26万名团险销售人员

地址：中国北京市朝阳区朝外市场街 20 号

邮编：100020

客服电话：95519

公司官网：http://www.chinalife.com.cn/

1.1.2 发展历程

中国人寿的历史可以追溯到成立于 1949 年 10 月 20 日的原中国人民保险公司所经办的人身保险业务。新中国建立刚刚 20 天，为迅速发展经济，经中央人民政府批准，成立了全国统一的保险机构——中国人民保险公司，下设人身保险室。建国初期的人身保险业务有强制保险和自愿保险两大类，强制保险主要是铁路、轮船、飞机旅客意外伤害保险，自愿保险则分为职工团体人身保险和简易人身保险两类。到 1958 年，共实现人身险保费收入 1.41 亿元，参加职工团体人身保险者达到 300 万人，参加简易人身保险者发展到 180 万人，对安定群众生活起到了积极作用。

1958 年 10 月，国务院召开的西安财贸工作会议提出：“人民公社化后，保险工作的作用已经消失，国内保险业务应立即停办”。1959 年，人身保险业务和其他国内保险业务一道进入全面停顿状态。

逐步恢复

1979 年 4 月，国务院批准《中国人民银行行长会议纪要》，作出了“逐步恢复国内保险业务”的重大决定。11 月，全国保险工作会议在北京隆重召开，中断了 20 年的国内保险业务正式宣告恢复，中国保险业迎来了一个崭新的发展时期。在财产保险业务率先恢复的基础上 1982 年，开始恢复办理人身保险业务。社会主义市场经济体制的建立健全，为保险业发展提供了强大动力。1982 年至 1995 年的 13 年间，人身保险业务以平均每年 40%的速度递增。

业务重组

1995 年，我国第一部《保险法》诞生。1996 年，根据《保险法》关于财产保险和人身保险分业经营的要求，中保人寿保险有限公司在承继原中国人民保险公司全部人身保险业务和重组 17 家地方寿险公司的基础上组建成立，进入了专业化经营时代。个人营销制度的引入和全面推行，促进了公司的快速发展。从 1996 年到 1998 年，营销队伍由 4 万多人发展到 20 万人，保费收入从 192 亿元增加到 540 亿元，一跃成为我国最大的保险公司。

体制重组

1999 年 3 月，中保人寿保险有限公司更名为中国人寿保险公司，成为国有独资的一级法人，直接隶属于国务院。至此，中国人寿正式独立登上中国金融保险市场的大舞台，为数亿中国人提供各种人身保险，承担着服务经济发展与维护社会稳定的重要功能。2002 年，中国人寿提出了“实现保费 1000 亿，跻身世界 500 强”的目标，当年实现保费收入 1287 亿元，并以此业绩首次入选《财富》“全球 500 强”企业。

2003 年，是中国人寿发展史上具有重要里程碑意义的一年。这年 6 月，中国人寿保险公司重组为中国人寿保险（集团）公司，并独家发起设立了中国人寿保险股份有限公司。12 月 17 日和 18 日，中国人寿保险股份有限公司分别在纽约和香港成功上市，创造了当年全球最大规模的 IPO。

金融控股

2003 年中国人寿保险（集团）公司重组设立以来，适应金融综合经营的发展趋势，开启了向金融控股集团发展的征程。

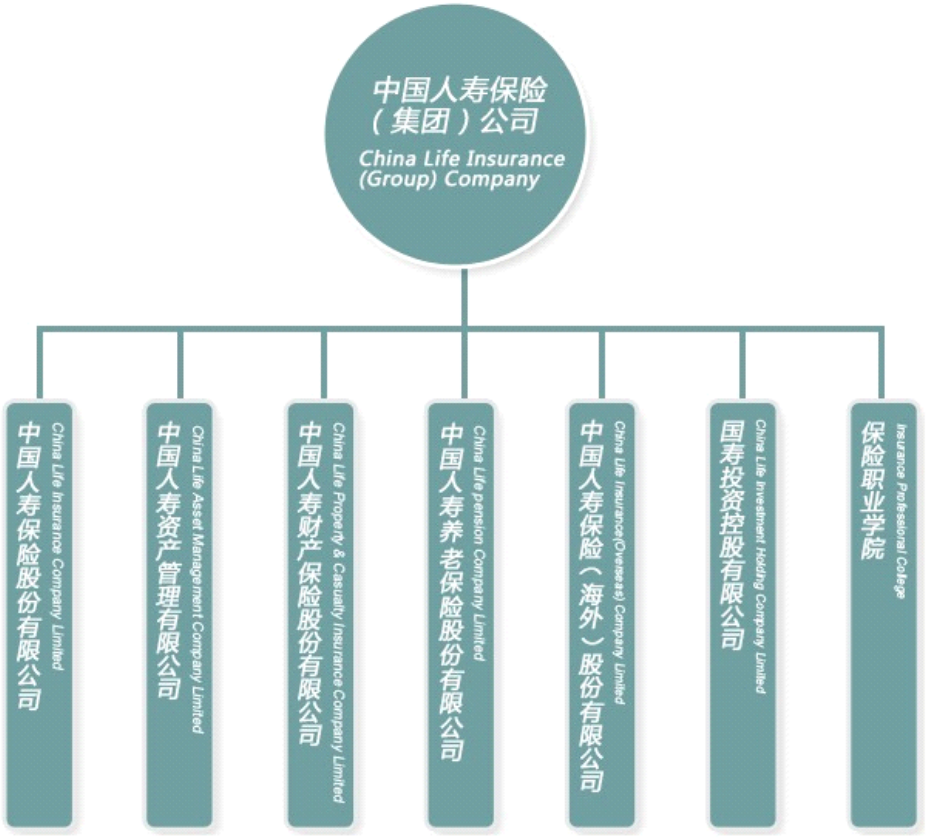
2003 年，集团公司和寿险公司联合发起设立了中国人寿资产管理有限公司。

2006 年，中国人寿领导班子制定了“主业特强、适度多元”的发展战略。2006 年底，财险公司和养老险公司相继成立。同时，对海外公司、国寿投资公司、保险学院的改革工作也基本完成，一个集寿险、财险、企业年金、资产管理、实业投资、保险教育等业务于一体的我国最大的保险集团初具规模。

2007 年 1 月 9 日，寿险公司在上海成功回归 A 股。自此，中国人寿成为我国首家境内外三地上市的金融保险企业。携 A 股回归的“王者之风”，中国人寿在“主业特强、适度多元”的发展战略之下，确立了打造国际顶级金融保险集团的奋斗目标，明确了中国人寿特色的科学发展之路，提出了全面提升综合经营管理能力的战略要求。

1.1.3 组织机构

集团公司下设中国人寿保险股份有限公司、中国人寿资产管理有限公司、中国人寿保险（海外）股份有限公司、国寿投资管理公司以及保险职业学院、成都保险学校等多家公司和机构。其任务，除了通过所属公司经营发展寿险及相关的资产管理等主营业务，并直接管理一部分存续业务和资产外，重点是进行资本运作，不断拓展新的业务，成为一家拥有保险业、金融服务业和保险关联产业等三大产业集群，具有国际竞争力的综合性多元化大型现代保险与金融服务集团。



1.1.4 企业文化

（1）企业文化

中国人寿坚持用“文化”之魂凝聚人心、引领发展。以“寿险是无悔的选择”、“成己为人、成人达己”、用心经营、诚信服务”等推陈出新、一脉相承的核心理念为标志，健康向上的企业文化激励着一代代国寿人拼搏进取、奋发有为

（2）经营理念

“用心经营、诚信服务”

“用心经营”针对企业内部运行管理。要求在集团化发展的构架下，明确各成员公司的功能定位，正确履行职能，切实提高整个集团的运行效率和各成员单位的专业化水平;大力加强执行力建设，保证集团内部令行禁止、运行规范，系统上下同心同德、步调一致;增强大局意识，加大资源的整合与共享力度，使各成员单位既各尽其责、各专其长，又有效沟通、协调配合，相互支持、共同发展，使资源优势充分转化为现实生产力。“诚信服务”针对企业外部形象管理。最大诚信原则作为保险的基本原则，也是中国人寿的立司之本。注重承诺、讲究信用、坚持诚信服务是中国人寿一贯倡导的服务原则。要在全体员工中间广泛宣传和培育诚信理念，使诚信理念融入员工的思想行为之中，避免各种误导行为，努力提高服务水平，在社会上树立良好的企业形象。

“成己为人，成人达己”

“成”是指“成就”、“成功”、“实现”和“完善”。

“达”是指“通达”、“达到”。“达”字用在这里也有“成就”、“完善”的含义。“成己为人”一方面是说，不断完善和壮大自己的目的，是为了更好地为客户和社会服务;另一方面是说，只有不断完善和发展壮大自己，才能更好地为客户和社会服务。就内部关系而言，“成己为人”强调公司和公司成员的共同发展进步;要求每个成员加强学习，增长才干，共同把公司建设好;要求公司注意调动和保持广大员工的积极性，让员工分享公司的发展成果;努力做到公司价值和个人价值的协调统一。就公司与客户和社会的关系而言，“成己为人”充分体现了中国人寿的社会责任感，强调公司发展壮大的目的是为社会提供完善的人寿保险服务，反映了公司的行业特点和职业要求。在激烈的市场竞争中，中国人寿只有不断提高员工的素质，切实增强自身的综合竞争能力，才能最大限度地满足广大客户需求。

“双成”理念的基本内涵主要体现在以下六个方面：

1.“双成”是一个动态标准。“双成”理念是中国人寿处理企业内外事务的根本标准。“成”是一个动态的标准。随着形势的发展变化，知识的不断更新，寿险需求的日益多样化，中国人寿“成”的标准将不断提高。不管是“成人”还是“成己”都不可能一劳永逸，必须与时俱进。

2.“双成”是一种发展境界。“双成”是中国人寿追求的最高境界。它强调突破一己之限制，把发展和提高自己作为帮助他人的前提条件，通过成就他人来发展自己的事业。由于超越了自我，企业和个人必然获得更广阔的视野和更大的发展空间。“双成”即“互相成就”、“共同发展”。对中国人寿来说，“双成”境界表达了一个美好的愿景，就是衷心希望并永远致力于中国人寿内部与外部、他人与自己互相成就、共同发展。这种海纳百川、宽厚包容、以天下为己任的态度表现了中国人寿作为一个大型现代化寿险企业的非凡气度和广阔胸怀。

3.“双成”是一个努力方向。“双成”理念强调既成就他人也成就自己，二者相辅相成，这是中国人寿努力的方向，是全体员工奋斗的目标。依据“双成”理念，中国人寿在处理社会与企业、企业与个人、企业与客户、他人与自己等关系时，决不能只单独强调一方，双方的利益必须都能得到保证。

4.“双成”是一种道德规范。“双成”理念源自中国传统儒家道德观，源自孔子的“仁”学。孔子“仁”学的精髓就是“爱人”之道。中国人寿以“双成”理念作为企业发展的根本原则，即是取其“爱人”之意。依据“双成”理念处理企业内外各种关系，突出体现了中国人寿对客户、员工的支持和关爱以及对他人价值的尊重，表现出中国人寿高尚的道德操守和价值取向。

5.“双成”是一种现代视野。随着知识经济时代的到来，经济全球化趋势越来越明显，竞争将更加激

烈复杂，如何以正确的态度面对竞争和适应竞争是企业必须解决的当务之急。“双成”理念提倡一种相互依存、共生共荣的新的竞争精神，深刻反映了未来全球经济文化发展的潮流和趋势，符合知识经济和全球经济一体化时代对企业的要求。以“双成”理念作为企业基本的行为准则，能够赋予中国人寿一种现代视野。这种视野能够使中国人寿通过企业文化建设迅速进行自我调整，顺应知识经济和经济全球化的时代大势，从容应对未来的挑战。

6.“双成”是一系列关系的整合。“双成”理念集中反映了以下四种基本关系：企业与客户的关系、企业与社会的关系、企业与竞争对手的关系、企业与内部成员的关系。如何协调这些复杂的关系，直接影响到中国人寿在市场中的竞争能力和发展前景。“双成”理念明确了各种关系中主、客体各自的地位，规定了处理各种关系的内在要求。以“双成”理念为统领，企业的各项关系就能够得到厘清和整合，中国人寿的事业也才能够健康、有序、长久地发展。

“为”指“成全”、“维护”、“关爱”、“帮助”。

“己”指中国人寿保险公司及其全体成员。

“人”泛指与“己”有联系的各种社会关系中的集体或个人。

（3）价值观

企业宗旨：诚信为本，稳健经营；

企业使命：以人为本，关爱生命，创造价值，服务社会；

企业目标：推进国际一流寿险公司进程，创建“学习创新型、资源优化型、成长增值型”企业，打造国际顶级金融保险集团；

企业精神：创新、拼搏、务实、奉献；

企业作风：严谨高效、热情周到。

1.2 主营业务&业内地位

1.2.1 主营业务

人寿保险服务

人寿保险服务作为中国人寿的主营业务，由中国人寿保险股份有限公司承担，经营范围涵盖寿险、人身意外险、健康险、年金等人身保险的全部领域。中国人寿保险股份有限公司作为中国最大、也是全球市值最大的专业寿险公司，秉承“用专业和真诚赢得感动”的信念，力求通过“热诚、规范、准确、便捷”的服务，回报广大客户的支持与信赖。

中国人寿的寿险业务在国内市场一直居领先地位，占有中国寿险市场最大的市场份额。2008 年，全集团境内寿险业务约占寿险市场份额的 42.7%。中国人寿拥有寿险行业覆盖区域最广的机构网络和规模最大

的分销队伍，共有遍布全国各省区市(台湾除外)、延伸至县乡的 4800 多家分支机构、1.5 万多个营销网点、71.6 万名个人代理人、1.26 万名团险销售人员及 9.4 万多家分布在商业银行、邮局、信用社等的销售网点，与多家专业保险代理公司和保险经纪公司进行长期合作。截至 2008 年底，中国人寿拥有超过 1.2 亿份有效的个人和团体寿险保单、年金合同及长期健康险保单，已为超过 6 亿人次的客户提供过保险服务。中国人寿通过遍布全国的 3000 家客户服务单位以及先进的 95519“一站式”客户服务电话，使客户一周七天都可享受咨询、查询、投诉、挂失登记、报案登记等一系列服务。

财产保险服务

财产保险服务是中国人寿的一项新主营业务，由中国人寿财产保险股份有限公司承担，经营范围主要包括：财产损失保险、责任保险、法定责任保险、信用保险和保证保险、农业保险及其他财产保险业务；上述业务的再保险业务，以及中国保监会批准的其他业务。

中国人寿拥有完善领先的财产保险服务体系，为客户提供全方位、多层次、专业化的财产保险保障。95519“一站式”客户服务电话，随时为客户提供接报案、救援、咨询、查询、预约、投诉等全方位服务;高效专业的服务队伍，秉承“客户至上、卓越服务”的宗旨，为客户提供优质、高效、便捷的保险服务，包括小额赔案绿色通道服务、限时赔付服务、多种赔款支付方式、回访服务、异地双代通赔、保险专家服务、防灾防损及风险管理服务、VIP 客户专项服务等;为客户提供各类附加值服务，包括客户俱乐部、培训讲座、健康体检、专业咨询、汽车救援、车辆维护检测及保养、驾照年审、优惠洗车等。

中国人寿始终坚持以客户为中心，为客户提供一站式、人性化、高品质的财产保险服务，使客户价值不断得到提升。

养老保险服务

养老保险服务是中国人寿一项新的主营业务，由中国人寿养老保险股份有限公司承担，其经营范围主要包括：企业年金业务;个人年金业务;上述业务的再保险业务，以及经中国保监会批准的其他业务。

中国人寿养老保险股份有限公司具备人力资源和社会保障部颁发的企业年金基金受托管理人和账户管理人两项资格，与中国人寿资产管理有限公司的企业年金基金投资管理人资格一起，形成中国人寿“三位一体”的企业年金服务架构体系和完整服务链，为各类企业客户降低了管理成本，提高了管理效率，防范了管理风险。通过中国人寿强大的专业力量和服务网络优势，客户能够享受中国人寿为其量身定做的一揽子整体企业年金解决方案、多样化的产品选择和全国范围内“点对点”稳定便利、统一无差异的优质服务。

资产管理服务

资产管理服务是中国人寿的一项主营业务，由中国人寿资产管理有限公司承担，经营范围包括管理运用自有资金;受托或委托资产管理业务;与以上业务相关的咨询业务;国家法律法规允许的其他资产管理业务。中国人寿资产管理有限公司作为国内最大的保险资产管理公司和国内资本市场最大的机构投资者，管理资产超过 13000 亿元。

中国人寿在资产管理服务领域，拥有高水准的专业投资研究、决策执行和风险防范力量，在国内多种固定收益产品及其衍生品种的研究和投资工作中处于领先地位;是中国债券市场最大的机构投资者之一，在长期债券市场具有重要影响;是国内最大的基金投资机构;一贯坚持价值投资、长期投资、战略投资的股票投资理念，稳健经营;紧跟保险资金投资渠道不断拓宽的政策进展，关注各类投资领域。近年来，公司在投资咨询、顾问业务方面取得了积极进展。

中国人寿资产管理有限公司的企业和银行信用评价体系、信用风险评估模型有效防范了投资风险;独具特色的基金评估方法，具有领先水平的投资信息管理支持系统等为投资者获取最大回报提供一流服务。

在为客户提供多样化投资产品选择和个性化投资管理服务方面，中国人寿独创以账户管理为主线的矩阵式投资管理模式，根据委托方账户特性，确定投资指引，量身订制资产配路方案，并进行精细化组合管理，在委托方风险承受能力范围内追求合理而稳定的收益。

中国人寿能够以国际化的标准提供各类准则下的会计核算、资产估值服务和高效的清算服务;为委托人提供相关领域的专业支持和增值服务;定期向委托方提供投资品种报告;针对客户要求提供各投资品种投资市场分析和投资策略展望;每年邀请国际顶尖投资顾问，与委托方共同举办专题培训项目，提高投资水平。

海外保险服务

中国人寿境外保险和资产管理服务，由中国人寿保险(海外)股份有限公司、中国人寿富兰克林资产管理有限公司承担，主要业务包括人寿保险、投资连结保险、健康保险、退休计划(公积金与强积金)及基金管理、第三方机构客户境外资产管理及投资咨询服务。

面对经济全球化浪潮和中国经济腾飞的历史机遇和挑战，中国人寿以建设国际顶级金融保险集团为目标，以国际化的视野、国际化的理念、国际化的思路、国际化的专业知识、国际化的技能为基础，积极开展境外保险服务，努力推动国际合作。

实业投资服务

中国人寿通过专业化的留存资产管理和实业投资平台——国寿投资控股有限公司开展涵盖留存资产管理、实业经营和直接投资等业务，投资项目遍布全国，目前管理的控股参股企业二十余家，涉及房地产业、酒店业、物业管理等，具有丰富的项目开发经验及严格的质量管控体系，可以为您提供投资咨询、资产经营管理、不良资产清理处置、房地产开发、物业管理、酒店管理等服务。

教育科研业务

中国人寿的保险教育服务包括博士后培养、保险专业学历教育、职业教育和保险领域的专业培训。中国人寿博士后科研工作站各项工作由中国人寿保险(集团)公司总部直接负责。保险类教育培训由中国人寿的专业培训机构——保险职业学院(位于长沙，是全国唯一一所专门从事保险职业教育的全日制普通高等院校)和中国人寿(成都)保险研修院，具体落实教育培训内容集高职教育、成人教育、职工培训和资格考试“四位一体”。

1.2.2 业内地位

中国人寿保险股份有限公司是国内最大的寿险公司，总部位于北京。作为《财富》世界 500 强和世界品牌 500 强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业领先的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场领导者的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

历史悠久的中国人寿

2007 年 1 月 9 日，公司回归国内 A 股上市，自此公司成为国内首家“三地上市”的金融保险企业。

2003 年 12 月 17 和 18 日，公司分别在纽约和香港上市，并创造当年全球最大规模的 IPO。

2003 年 6 月 30 日，中国人寿保险公司加快了改革发展的步伐，组建中国人寿保险 (集团)公司，并独家发起设立中国人寿保险股份有限公司。

1998 年中保人寿保险有限公司更名为中国人寿保险公司。

1996 年，中保人寿保险有限公司成立，中国人寿开始迈入专业化经营人寿保险业务的时代。

1949 年 10 月，中央政府批准组建了国内唯一的保险公司，由此开启了中国人寿的发展元年。实力雄

厚的中国人寿经过长期的发展和积淀，中国人寿拥有比肩全球的雄厚实力。截至 2008 年，中国人寿已连续六年入选《财富》世界 500 强企业，总资产及净资产规模均占据国内寿险行业半壁江山，总市值更是位居全球上市寿险公司榜首，公司的偿付能力额度充足，雄厚的实力是公司卓越信誉的保障和履行对客户承诺的坚强后盾。

截至 2008 年，中国人寿已连续六年入选《财富》世界 500 强企业，排名从 2003 年的 290 位上升至 2008 年的 159 位，在 35 家入选的中国企业中排名第 7 位，在 46 家入选的保险企业中排名第 15 位。截至 2007 年底，公司总资产规模为 8946.04 亿元人民币，公司净资产规模为 1711 亿元人民币，在国内寿险行业中占据半壁江山。公司的偿付能力额度为法定最低偿付能力额度的。

1.3 工作地点

北京、上海、广州、成都、武汉、杭州、南京、深圳等

二、福利待遇&职业发展

2.1 福利待遇

2.1.1 薪资水平

声音 1

中国人寿的员工层次分为 3 个或 4 个，第一层是那些高高在上的正式员工，所谓的正式员工是同中国人寿保险总公司签的合同，他们的合同是经过劳动仲裁公正的，具有不争的法律效益，基本都是治理层或什么这个主管那个主管。第二层是同各地方公司签合同的聘用员工，他们的合同根本就没有经过劳动仲裁，他们主要是各科室的内勤人员和各保险公司大厅的录单人员。第三层的就是业务员，他们也没有什么劳动合同，只是一些可是证实身份的表格。第四层的就是临时工，做一些打扫卫生，门卫，司机什么的活的，他们也同样没有合同。

这几个层次的人员薪酬是有着悬殊等级的，处于第一层的员工，月薪最少的普通科员也是 1500 元，经理什么的基本都 2000-3000，公司老总什么的月薪都在 3000-5000 之间。而聘用员工的基本工资只在 400-700 之间停留，有的员工入司十几年一直是这个数都没变过，根本都达不到有些地方的社会最低平均工资，临时工就更不用说了，比内勤人员的还要少。

声音 2

收到签约通知的同学，不知是否已经了解了北京人寿的待遇与职业发展

今天我已经拿到了公司的接受函，但是学校没赶上学校就业中心办理的时间，只能托一下了。按照我得知的情况，北京人寿基本所有的岗位都要接触保险业务，我申请的是高级项目经理，也就是法人险(团险)业务，本人小硕轮岗实习期 6 个月，工资 2800/月，无奖金，转正后 3600/月+500 补贴，又跟我说有可能定岗啥的，如果是定为高级项目经理职位，年薪在六位数以上(我理解的那就是 10W 了)，但是没懂，也不知里面的猫腻。

北京户口给解决

签约年限：忘记问了，不详。

办公地点：未知，可能就是中保大厦吧另外，我感觉公司想要的人不少，我拿 offer 的时候前面有位 MM

正在签 3 方。

声音 3

吉林四平人寿保险分公司工资状况：以下说的是实领工资。

普通在编的员工 1500 元/月，合同工 1000 元/月，均数科长 5000 元/月，分管经理 5000 至 6000 元/月，老总 10000 元/月，这是净的收入。

还有绩效：普通和合同的员工 1500 元/季，科级中层 30000 元/季，老总 50000 元/季。

老总副总年底还有分红!别的员工没有。

科级以上干部电话费全报。

老总级的每年一次出国旅游。

一个东北的小地方的保险公司都这样，可以想象那大地方的公司会是什么样?

领导干部也同样为自己找到一个比较完美的说词，那就是脑力劳动当然赚的多，干活的都是体力劳动，当然工资就少了!!这就是脑力与体力的区别。当然这个差别是建立在送礼的基础之上，如果你肯送礼，也可以从体力劳动向脑力劳动过渡，这不需要专业知识和技术，完全是靠钱。这样的工资差距真的让人感到很震悍!我只说保险业，我国的所有的金融业，石油，化工，电力等也都一副德性!

中国所谓的高管，真的高管呢?他们管的是什么?屁股底下少说两台车，给员工下死任务，什么世界 500 强，全是假的，自己捞政绩，难道他们的业务水平真的达到高管的水平了吗?

中国的金融业盲目的学着外国的高管，也不看看自己什么水平，把外国的高管高薪盲目的引进到中国，中国真的达到了吗?是不是把保户保险的钱都装进自己的口袋了呢!我看，悬

动不动领导们就赚年薪，你赚年薪，为什么还同时赚奖金呢?完不成任务也同样可得年薪，这是什么年薪?难道真的就没人管吗?原来那些当领导的都偷偷摸摸的往口袋里装，现在是合理合法的装了!保险工司变成个人的了，想拿多少就拿多少，真的不明白，这种管理上的失控，国家就没意识到吗?钱都流入了这帮庸才的腰包了。已经堂而皇之的合法化了。

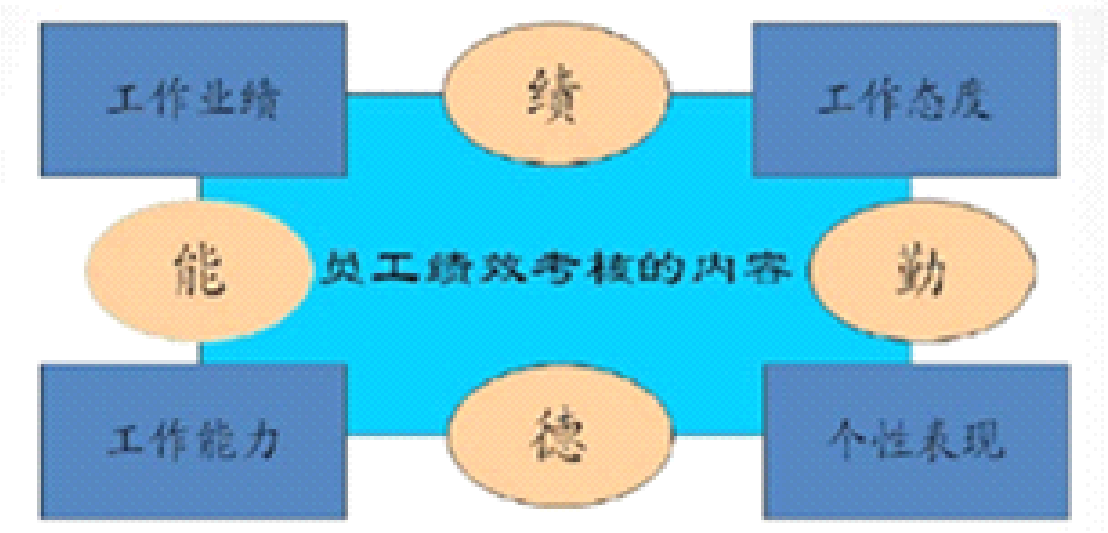
一个小科长就比员工的工资高出三倍(不算奖金)，一天什么都没有，只动动嘴，往老总家送礼是唯一的活，只要准备好钱就行了，这就我们中国的高管。这种工资差距也太大了吧，咱们国家正科副科也没达到这么大的差别呀!一个普通员工一个赚的全算到也就三万元吧，而一个老总一年赚的往少说有 30 万，难道他们为企业带来的效益，做出的贡献真的那么的大?

声音 4

我从业事的职业是收展员，真的非常后悔去了这么一家没有良心的公司。首先你进去押金要 500.工资是这样算的试用期的工资是五百+佣金的提成，而你做的佣金会被他扣了 20%年底当奖金给你(可笑)!还有这样一个规定：你一年做佣金要是达不到 6000 只能拿到做为你年底奖金的 10%，10000-20000 是 15%，20000 以上才是 20%。每一单的提成差不多是百分之二十几。保底你一年要做 70000-80000 之间才行。在里面我呆了三个月前面的培训浪费了我一个月不算。做满三个月我要走的时候他跟我说你前面两个月一共被扣了四百的工资不能给我(说试用期每个月会扣你 200 的工资)，原因是你要走了。这是分公司的规定，我已经离职了到现在都没有给我办好。真的中国人寿非常的黑，举个例子公司 60 周年庆。说给客户的保险合同的封面换成金泊，然后呢要我们每人至少花 30 块钱买来。你要是不买给客户做保险的时候会扣你 30，在一定时间内你要是没做掉手上的所谓的金泊保单。那么就收回你手里的金泊保单，也就是说你的 30 块喂狗了。等等我只想说像中国人寿里的产品都给它送钱，他拿你的钱去投资，他赚大钱。给你的钱连个零头都算不上。真是悲哀啊!!!

2.1.2 中国人寿薪酬制度

绩效考核内容



基本工资：新人底薪、级别工资
绩效工资：个人绩效、团队绩效
福利津贴：两险、各种津贴
其他奖金：增员奖等各种奖励
底薪制度

教育程度	应届生	工作满一年	工作满两年	三年以上
本科	600	700	800	800
专科及高职	300	400	550	550
高中中专	200	300	500	500

级别工资=底薪*员工级别/10
职员统一薪金等级表
级别工资=底薪*员工级别/10
月绩效工资=个人业绩*提成率*0.8+日拜访量+销售人员素质测评分*0.1+团队绩效工资*0.1+净增员人数
团队绩效工资=团队目标超额销售保费提成*超额完成率*0.6+团队员工数量净增长*0.4
津贴福利
津贴
保持原有的津贴制度;
住房津贴：入司不满三年的员工，100 元/月;
交通津贴：按员工业绩计算，佣金*5%;
营销部津贴：根据营销部业绩和团队发展情况计算。
计算方法
当月完成业绩超过额定目标的 50% -69%，则每万元业绩或每增员每人计提 3 元;
当月完成业绩超过额定目标的 70% -89%，则每万元业绩或每增员 5 人计提 5 元;
当月完成业绩超过额定目标的 90% -100%及以上，则每万元业绩或每增员 5 人计提 7 元;
福利
养老保险、个人住院医疗保险、个人意外伤害保险，但对入司不满一年的员工办理团体住院医疗保险和团体意外伤害保险。
奖金
在原有基础上增发年终奖、团队经营绩效奖金、伯乐奖、全勤奖等。

年终奖：营销部业绩超额完成目标的 50%以上，入司不满半年不享有，“五五原则”，根据员工贡献率分配。

伯乐奖：300 元/人，10%的优秀率;

团队经营绩效奖：以营销部津贴为依据，按季发放，五五原则”，团队业绩前 5 分别以 20%、14%、10%、7%、5%计提;

全勤奖：50 元/月，奖励全勤的员工。

2.2 员工关怀

公司工会每年为员工举办保龄球、羽毛球、足球、乒乓球、拔河、钓鱼和棋牌等各类比赛活动，并成立了公司“羽毛球协会”、“足球俱乐部”，定期组织训练，参加各种行业比赛。通过各种各样、丰富多彩的业余文化生活，不但增强了员工体质，更增加了公司员工的凝聚力。

2.3 职业发展

2.3.1 晋升机制

收入提升

您是选择羡慕，还是被羡慕?如果您不想改变，生活可以一直安逸下去，但您还是觉得不满意。如果您选择改变，保险行业，这样一个潜力无限的朝阳行业绝对可以给你其他行业无法提供的实质回馈。优秀的保险从业人员，月薪往往高达数万元，甚至数十万元。如果您选择发展组织，还可以一步步晋升到业务主任、业务经理等，收入更是上不封顶，不可限量。

能力提升

享受国内企业最好的激励与培训，直接面对市场，让您在营销实践和团队管理实践过程中，锤炼形成良好的沟通能力，顺利掌握市场营销、客户管理、团队管理、家庭财务安排等多种知识技能，提升自己在销售、管理、服务等领域的综合素质。

人脉提升

保险使您可以和许多人建立一种信任关系，95%的保户都是先成了朋友才成为保户，因此保户越多，您的朋友就越多，而您的保户就是您未来发展的基础。良好的人脉关系，将成为您事业成功的助力器。

知识提升

保险金融化，使保险销售的性质发生改变，保险的角色是财务顾问，是投资理财专业人士。因为保险面对的是形形色色的人群，为了销售保险您必须与他们取得良好的沟通，因此只有不断学习、充实自己才能够和他们有共同的话题(如健康、理财、教育等)，这使您除了掌握保险专业知识，还掌握更多的知识技能，提高自己的综合素质。

2.3.2 培训机会

公司十分重视每位员工的职业发展规划和培训工作，为各个阶段的员工制定有针对性的培训计划。公司积极探寻各种先进的培训方式，其中拓展训练、沙盘模拟训练等多种各具特色的培训方式，使大家在培训中真正学有所获。

中国人寿不断完善适应自身发展需要、满足员工成长需求，覆盖全员、全程、全方位，分级分类、各负其责的教育培训体系。

一、统一的集团化教育培训组织体系

中国人寿围绕人才强司战略，不断完善教育培训体系，加大员工教育培训力度。截至2009年底，公司已经按照总体规划、统筹协调、分级分类、各负其责的原则，初步建立了集团、总、省、市的四级教育培训组织管理体系。

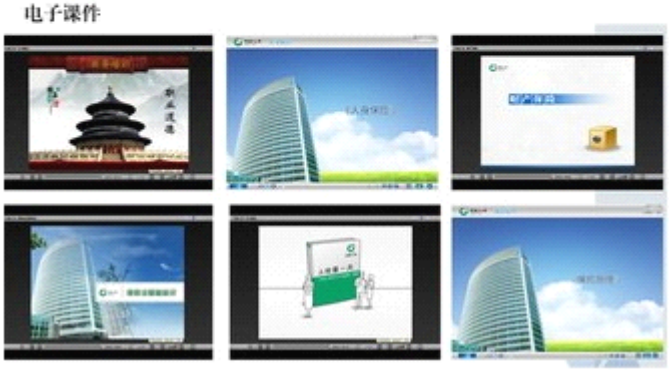
二、有序的员工教育培训课程体系

为便于统一规划和资源共享，中国人寿自主开发和引进内化了大量制式化、专业化的教材课程。目前公司已初步建立起较为全面、系统的员工教育培训教材课程体系，为开展各类员工教育培训工作奠定了坚实的基础。

销售教材

专业教材

电子课件



截至2009年底，集团公司对员工制式培训课程体系和高管人员培训课程体系等进行了深入研究，牵头编写了具有突出保险行业和中国人寿特色的《寿险核保》与《寿险核赔》专业教材，开发了中国人寿新员培训等制式课程。各直属单位根据集团公司总体规划，结合各单位工作实际分别开发了大量针对性的教材课程。其中，寿险公司制定了销售人员和非销售人员的制式课程体系，编辑出版了《认识寿险》等13本销售教育训练系列教材，并开发了大量的营销系列制式课程;财险公司也制作了数百门培训课件及视频、音频教学资料。各类教材课程质量逐年稳步提高，部分还获得了中国金融教育发展基金会等机构评选的优秀

奖项。

三、丰富的内部师资队伍资源和优势

经过多年的建设和积累，公司不断加大专职讲师培养力度，挑选实践经验丰富、理论水平较高的专业骨干人员担任兼职讲师，提倡各级领导干部上讲台，并根据实际需要选聘部分专家学者作为外聘讲师，逐步积累了较为丰富的讲师队伍资源。此外，公司直属的保险职业学院拥有较为成熟的师资队伍，可进行大专、本科等学历教育，同时能够为员工和代理人提供销售、基本技能和管理知识等方面的培训，在保险教育和培训两个领域都积累了较为丰富的办学经验，为员工教育培训工作积累了一定的师资优势。

四、良好的外部教育培训合作资源库

中国人寿十分注重多渠道开展教育培训对外合作交流，目前已与中央六所干训院校、国内名牌高等学府、知名培训机构和海外相关机构建立了良好的合作关系。合作伙伴包括中央党校、国家行政学院、浦东干部管理学院、清华大学、北京大学、加拿大约克大学舒力克商学院、美国宾夕法尼亚大学沃顿商学院、斯坦福大学、LOMA&LIMRA 协会、澳大利亚与新西兰保险金融学会、日本 OLIS、FALIA 等。通过合作举办培训项目、积极参加专业年会论坛等，积累了丰富的外部教育培训资源和合作经验。

五、规范的专业技术资格体系

中国人寿高度重视专业技术资格管理工作，由集团公司牵头各直属单位共同参与，在深入研究国家相关政策、公司专业技术人才培养及管理模式的基础上，初步建立了以特殊岗位专业技术资格、社会公认职业资格和国家专业技术职称为核心的“三位一体”专业技术资格管理体系。公司还积极探索与外部专业资格认证机构合作，鼓励员工参加专业技术资格认证培训与考试，为促进专业技术人才发展提供了良好空间，也为增强公司的科研创新能力提供了有力的人才支撑。

六、制度化的教育培训管理体系

中国人寿围绕人才成长路径和员工能力要求，不断建立健全教育培训管理制度体系。通过出台多项教育培训基础制度与办法，制定培训工作流程手册等，规范了培训实施、讲师管理、教材课程、培训档案管理等重要基础工作，基本形成了比较完整、系统的教育培训管理制度体系，为培训工作开展提供了机制保障，有力地推动了公司教育培训工作的规范化、制度化。

七、多样化的员工培训格局

为促进人力资源的全方位开发，集团公司及各直属单位根据各自的经营特色，通过自主培训、外派培训、境外培训、党校学习、学历教育、专业技术资格考试和网络学习等多种手段和途径，针对新员工、一般员工、各级管理人员、专业技术人员和销售人员等不同培训需求，分别举办丰富多样的教育培训项目，逐步形成了分层次、分类别、形式多样的教育培训格局，培训针对性不断增强，培训覆盖面显著扩大，为促进人才开发培养起到了积极作用。

三、校园招聘

3.1 2013 年中国人寿校园招聘岗位&要求

3.1.1 校招岗位&要求（2013）

寿险顾问

职责：

1、为公司现有客户提供专业的咨询和理财服务；

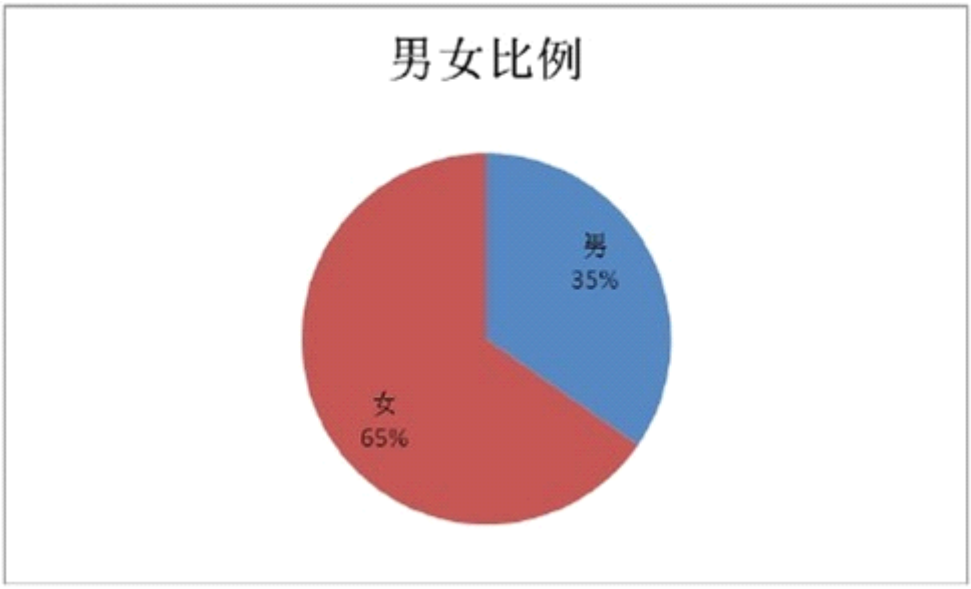
2、依托公司资源，为中高端客户提供综合的财务规划；

3、依托公司和自身资源，组建自己的部门，领导团队完成公司目标。

要求：
1、大学专科及以上学历；年龄 20-35 周岁，品貌端正,身体健康；
2、具有一定的开拓精神，愿意接受挑战，具备一定的组织管理能力以及培养潜力，致力于在国寿中长期发展；
3、愿意接受公司系统的销售和管理培训课程。
待遇：
1、严格面试，一经录用，公司提供挑战性的职务津贴＋带薪培训＋丰厚的佣金＋绩效奖励＋相关补贴，平均年薪 6 万；
2、公司提供医疗，养老，意外保险，定期免费提供专业的在岗培训以及相关资格认证培训；
3、完整、系统、清晰的职业生涯规划；公平、公正、畅通的晋升制度。
组训讲师
要求：
1、全日制大学本科以上，年龄 20-30 周岁，品貌端正，身体健康。
2、做事细致，能吃苦耐劳。
职责：
1、经过一线锻炼后主要从事营销员的管理和培训工作，包括培训计划的制定，早会的组织主持。
2、配合区经理做好团队的经营管理工作；
3、分析公司的培训情况，并能汇总分析数据，作出报表。
4、能熟练试用 office 等办公软件，会基本的数理统计。
待遇：平均年薪 4—5 万。
营销管理岗
要求：
1、大学专科及以上学历；年龄 20-30 周岁，品貌端正，身体健康。
2、具备一定的组织管理能力以及培养潜力，有管理经验优先考虑，
3、致力于在国寿中长期发展
职责：1、通过一线的锻炼以后从事团队管理和建设的工作；
2、配合区经理完成相应的业务和工作目标
待遇：平均年薪 10 万
业务经理助理
要求：
1、2011 年毕业的在校学生，年龄 20-30 周岁，品貌端正，身体健康。
2、做事细致，能吃苦耐劳。
职责：
1、辅助业务经理销售工作，协助业务经理完成相应销售目标。
2、为业务经理的客户提供保险相关的销售和咨询方面的服务。
3、维护好与客户的关系。
4、经理助理为起点，逐步向组经理（年薪 6 万）、处经理（年薪 12 万），大区经理（年薪 18 万）等高级管理方向去发展。
待遇：实习津贴 +高额绩效。

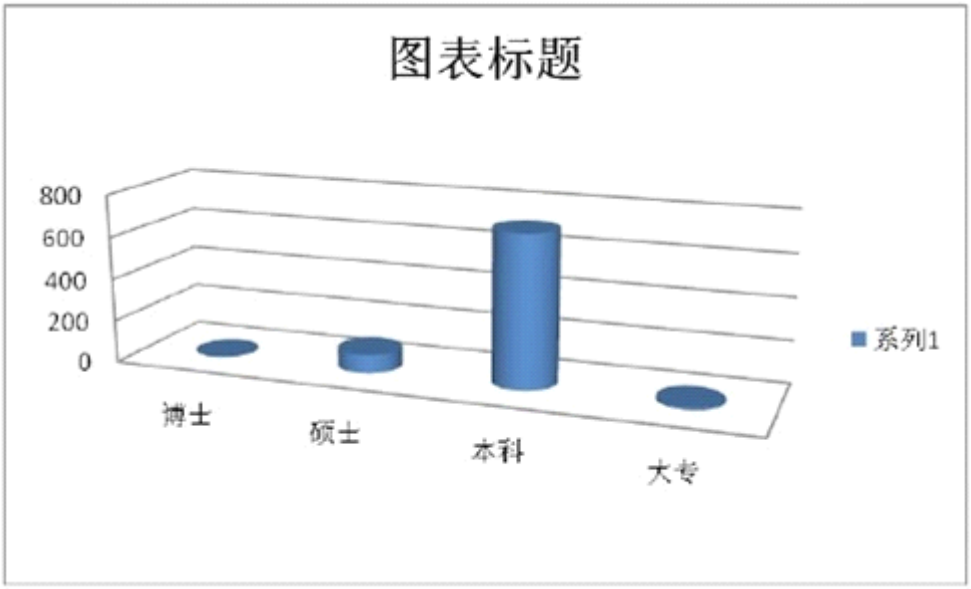
3.1 .2 校招岗位对比 (近 3 年)

因为中国人寿在两年在校招聘基本上没有太大的变化，所以只分析了 2010,2011 年的分析

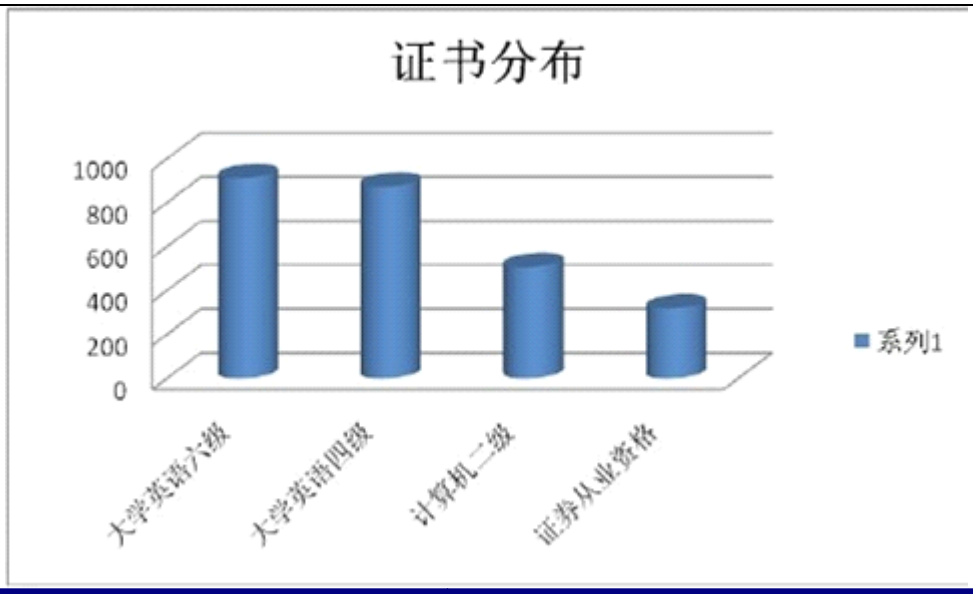


从以上数据中由该图表我们可以清楚的看出，女生投递该岗位的人数，大于男生。如果你是男生，如果你够优秀也许胜出的概率更大哦，当然了，现在企业对性别没有特别的偏爱了，只要你足够优秀，不管是男是女，打败了其它求职者，你都能获得招聘岗位。

学历分布



由此可以看出，大多数应聘者为本科，所以如果你学历比较高的话，应聘胜算的把握比较大，当然，中国人寿不只是看你的学历，更重要的是你的能力。



相同点	不同点
1、对英语的要求一般，没有什么明确的要求	1、不同的岗位对英语证书的要求不同，像技术人员要求是四级或六级以上。而像销售则没什么要求。
2、对计算机的使用也有较高的要求	2、同样，岗位的不同计算机要求也不同；像行政等文职工作需要对办公软件要求较高
3、公司都喜欢有责任心，有创新精神的，有团队合作能力，工作认真仔细的好少年	3、关于专业要求，中国人寿对针对应聘者自身有客观的评价，指派合适的岗位

3.2 2013 年中国人寿校园招聘流程&日程

校园宣讲(现场接收简历) → 网申(已投递现场简历勿需) → 笔试 → 面试 → 录用

四、中国人寿宣讲会秘籍

首先，各位毕业生要明白，无论你应聘了多少家公司，最终你都只能选择一家公司，因此评价校园招聘的标准并不是你获得了多少公司的 Offer，而是你最终选择的那个 Offer 是否与你的原定目标匹配，也就是说我们不能用 Offer 的数量来衡量一个人找工作的能力，而应该用 Offer 的满意度来衡量。这个道理跟 GDP 的绝对数量与民众生活满意度的关系是一样的，关键在于“满意度”，而不在于“Offer 绝对数量”，为了提升满意度，就必须知道自己想要什么。

其次，各位毕业生要明白，社会分工体系日益精化，看似名头一样的岗位，在不同的公司中有着不同的能力要求以及发展方向，所以千万不要用一份简历去应聘几十家公司，要在每一个岗位面前都展示出自身具备的适应于该岗位的能力，这样才能提升个人能力与岗位要求的“匹配程度”，进而赢得面试过程中的

主动。

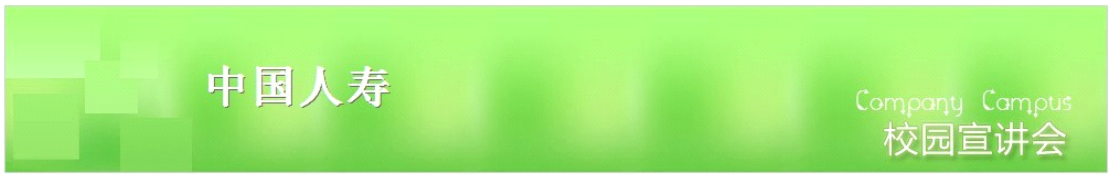
第三，各位毕业生要明白，市场规律最可怕的地方在于从长远来看还是公平的，一件商品的价值在它被生产出来之前就已经确定了，无论你如何包装或者炒作都不能够在本质上提升它的价值。也就是说，如果你的大学学的很烂，那么毕业时分如何包装都不能保证你找到好工作。很多人费尽心力的提升自己第一份工作的水平，却忘记了一点，出来混，迟早是要还的.....

4.1 宣讲会信息查询

2013 年校园招聘宣讲会回顾

简历投递 2012 年 10 月 18 日—2013 年 6 月 5 日

温馨提示： 每人最多可以申请两个职位。请同学们尽早投递简历，以免错过笔试机会。完成申请后请于两日内查看邮件完成测评。



首页 > 宣讲会

宣讲会日程 更多>>

学院名称	城市	日期	时间	地点	详情
西安邮电大学	陕西	2013年06月05日(星期三)	14:30	附二楼	查看详情>>
西安邮电大学	陕西	2013年06月05日(星期三)	10:00	老校区B301	查看详情>>
中央财经大学	北京	2013年05月25日(星期六)	9:00 - 13:00	主教学楼后广场	查看详情>>
西北政法大学	陕西	2013年05月22日(星期三)	9:30	南区就业办一楼教	查看详情>>
西安电子科技大学	陕西	2013年05月20日(星期一)	10:00	南校区就业中心11	查看详情>>
安徽理工大学	安徽	2013年05月16日(星期四)	9:00	校本部三号公寓三	查看详情>>
西北政法大学	陕西	2013年05月09日(星期四)	14:00	南校区就业办一楼	查看详情>>
大连交通大学	辽宁	2013年04月24日(星期三)	18：00	3-413（大连分公司	查看详情>>
湖南农业大学	湖南	2013年04月22日(星期一)	14:30	十教北201	查看详情>>
天津财经大学	天津	2013年04月12日(星期五)	14:30	F412（北京分公司	查看详情>>
西安理工大学	陕西	2013年03月29日(星期五)	10:00	教2-100	查看详情>>
厦门大学	福建	2013年03月28日(星期四)	19:00	南二401	查看详情>>
西安电子科技大学	陕西	2013年03月27日(星期三)	10:00	南校区就业中心11	查看详情>>

2014 年宣讲会信息敬请期待：http://www.yjbys.com/xuanjianghui/c1098.html

4.2 宣讲会小贴士

可能大家觉得宣讲会并不重要，但是对用人单位来说，这是认识申请者的第一步，同时也是申请者了解单位的最好途径。所以，如果你很希望进入一家企业工作，请一定参加宣　　那么在宣讲会时，需要注意些什么呢?

1.网站上没有说现场收简历，宣讲会时需不需带?

宣讲会请一定携带详细的简历，即使没有“详细的”，也请带着你最基本的中英文简历。

一般宣讲会后，用人单位都会现场收取简历。不要问招聘者：我没有带简历，能不能发邮件投简历？招聘者一般会告诉你“可以”。

但是，实际上，投递到招聘邮箱的简历，很少有人去看。

2.宣讲会时听什么？

宣讲会时，请认真听用人单位的要求，这包括：需要应聘者明确标注在简历上的信息(比如：英语等级、政治面目等)、用人单位所招收的专业、需要应聘者标注的应聘职位或者应聘方向。

大家可以想象一下，招聘者需要以 1 小时 50-60 份简历的速度浏览应聘者的信息。那些他们提到的需要明确标注的信息，一般就是他们最关注的信息，如果你不标注出来，简历很容易就被扔掉了。

有些用人单位会明确说明他们招收的专业，如果专业不匹配，我建议大家就不要投递了，一般是不会看的。

3.宣讲会时需不需要提问？

宣讲会一般会给应聘者留出提问的时间，请大家一定要将你希望了解的内容都问出来，而不要到面试的时候再问。

为什么呢？

其实，招聘者不太希望应聘者过分关注工资、福利等等有关利益的内容，但如果这些信息招聘者没有明确说明，就需要大家找机会问明白。最好的时机就是宣讲会，而面试时反复追问招聘者企业待遇、福利等信息很容易引起反感(我就遇到过一位学生问未来有没有去国外进修的机会，而被面试官 pass 掉的)。

4.宣讲会应该问哪些问题？

所有涉及你个人利益的问题都可以问，比如：工资、福利、户口、培训机会等等。放心，招聘者不会记得是谁问的。

不要问“公司是不是更愿意招收男生”之类的问题，即使“是”，公司也会告诉你“我们看的是综合素质，不会对性别有歧视”。没有必要问公司未来发展方向之类的问题，首先，来进行宣讲的人不一定知道的那么清楚，其次，这种问题实在没有什么意义。

5.自信，完全自然的自信,告诉自己。

当他们是自己的朋友，自己来，是想告诉他们一些事情，真诚些，其他的就不用顾虑了；在宣讲之前，一定要进行自我模拟训练，模拟几种情况下的场景，顺利场景、尴尬场景、冷场场景、鼓动场景，如果可以的话，每种场景准备个两套，在家模拟熟练，一定要模拟熟练。

中国人寿校招宣讲会后是不马上安排面试的，需要先投简历，过一段时间在指定地 点再进行面试。

注意事项：

1、对比：根据招聘启示列出用人单位的各项要求，并一一对应列出自己的情况进行分类：符合、基本符合、不符合。

2、分析：对你准备应聘的单位(公司、工厂等)状况、行业形势、面临的竞争等情况进行分析研究，了解有关信息。

3、简历：个人简历除了大众的要求外，如能因人而异、别出心裁地设计出具有个 人特色的简历，会有很好的效果。比如善于搞创作的来一本“书本”简历(将自己的文章收集在一起)，“稿费单”(发表作品的稿费单复印件)简历；“作品”简历(把自己的作品带上)；“视频”简历(把个人情况、工作业绩等用视频的

形式记录下来)。

4、推荐：准备好在最短的时间内，用最简单、恰当的语言来介绍自己。

5、自信：不要问“招几个”，要相信自己才是唯一适合的人选，但不要盲目自大。

6、仪表：个人的仪表要根据应聘的职位来做出相应的“包装”，这既是对对方的尊重，也可给自己带来信心。

7、记录：准备笔和纸，写上面试地点的位置、路线及负责人，自己要陈述的内容简介，观点等。

8、准备：准备好面试时常见的问题的对策，如为什么要离开原来的职位，你有哪 些优点和缺点，你认为自己最为突出的成绩是什么，你的工作目标是什么，对以前公司的老板、管理人员、员工有什么看法，对本公司了解多少，有什么要求，希望得到哪个职位，对该职位的设想，以及薪资要求等。

9、守时：在预约的时间提前到达，做一些应聘前的再准备。

10、面试：起立握手，力量适度；微笑轻松，直视考官；对话交流，权当享受；提 问倾听，跟上思路；回答问题，灵活真诚；结束之时，莫忘感谢；取得名片，加强联系。

11、焦点：尽力在有效的时间内，把握交流的焦点：职位要点。

12、感受：面试之后，不管结果如何，都要把自己的感受记下来，一次经历，一次提升。

13、禁忌：不自信，不严肃，不诚实，找熟人，重待遇，乱发问。忌打听招聘人数。 最明显的就是问“你们要几个？”对用人单位来讲，招一个是招，招十个也是招。问题 不在于招几个，而是你有没有这百分之一或十分之一或独一无二的实力和竞争力。“你 们要不要女的？”这样询问的女性，首先给自己打了“折扣”，是一种缺乏自信的表现。 面对已露怯意的女性，用人单位刚好“顺水推舟”，予以回绝。

忌急问待遇 “你们的待遇怎么样？”“你们管吃住吗？电话费、车费报不报销？”有些应聘者一见面就急着问这些，不但让对方反感，而且会让对方产生“工作还没干就先提条件， 何况我还没说要你呢”这样不好的想法。谈论报酬待遇是你的权利，这无可厚非，关键 要看准时机。一般在双方已有初步聘用意向时，再委婉地提出来。

忌不合逻辑 面试的考官问：“请你告诉我你的一次失败的经历。”答曰：“我想不起我曾经失败过。”如果这样说，在逻辑上讲不通。又如考官问：“你有何优缺点？”答曰：“我可以 胜任一切工作。”这也不符合实际。

忌报有熟人 面试中急于套近乎，不顾场合地说“我认识你们单位的某某”、“我和某某是同学。

五、中国人寿网申秘籍

5.1 网申入口

网申信息：http://www.yjbys.com/mingqi/jobshow2640.html

中国人寿网申的官方网站：

http://www.chinalife.com.cn/jobs/module/login/outerlogin/forwardLoginIndex.do

5.2 网申内容

网申入口：http://www.chinalife.com.cn/jobs/module/login/outerlogin/forwardLoginIndex.do

网申步骤如下：

1.进入招聘系统

进入中国人寿招聘系统，打开招聘首页，您可以在首页中查询了解招聘项目及进展，在"招聘岗位"页面，您可进行岗位查询及浏览，如果要进行简历投递及查看需要进行用户登录，如果还没有注册，请先进行用户注册方可投递简历。

2.个人登记注册

第一步在招聘首页中单击"注册"，进行用户注册。请仔细阅读用户注册协议，如果同意此协议，单击"同意"继续进行注册，否则单击"不同意"停止用户注册。同意此协议后，单击"提交"按钮。

第二步输入用户的帐号名、E-mail 地址并确认 E-mail 地址，单击"下一步"继续注册，如果要停止注册单击"返回"，返回到首页。注意：请认真填写 email 地址，您注册成功后系统将通过此地址发送招聘进展通知！

第三步输入用户的个人基本资料，单击"注册"按钮，注册成功后返回到首页。

3.用户登录

在招聘首页中输入用户名及用户密码，进行用户登录。单击"登录"按钮，进入简历中心。如果您忘记登录密码，可以单击"忘记密码"，在打开的页面中输入注册过的帐号，单击"下一步"按钮，输入您注册时设定的"提示问题答案"，系统将提供重置密码功能。

4.简历中心

在简历中心页面中，您可以修改简历信息并且可以打印预览简历。单击"预览"，可预览简历。单击"上传照片"，在打开的页面中为简历添加相片，单击"浏览"按钮在打开的对话框中选择要添加的相片，单击页面中的"提交"按钮，照片被添加到简历中。单击"上传附件"，您可以在打开的页面中为简历添加附件，作为简历的补充材料。

5.岗位浏览

单击"岗位浏览"进行岗位查询及投递。选择招聘公司、招聘项目、岗位类别及工作地点，并选择发岗位发布时间，单击"查询"按钮，在列表中显示所有符合条件的岗位，您也可以通过岗位名称进行模糊查询。在岗位列表中单击岗位名称或"投递简历"可显示所选岗位的详细信息，如果要投递简历，单击"投递简历"按钮，提交简历。您如果服从公司的分配，还可以选中"服从分配"前的复选框。

6.已申请岗位

单击"已申请岗位"显示所有您投递过简历的岗位信息。

7.查看通知

单击"查看通知"在列表中显示公司对您进行的通知，如面试时间、是否录用等。您可以在反馈截止时间之前对通知进行反馈。

8.修改注册信息

单击"修改注册信息"，在此页面中修改用户密码及 E-mail 地址。输入新的密码及确认新密码，单击"提交"按钮更改登录密码。输入新的 E-mail 地址及确认新 E-mail 地址，单击"提交"按钮更改 E-mail 地址。输入新的密码提示问题及答案，单击"提交"按钮更改密码提示问题及答案。

9.注销

单击"注销"注销当前用户返回到招聘系统首页，您可以重新进行用户登录。

10.其他

（1）如果您的 IE 浏览器安装了 3721 的上网助手，请右键单击 IE 工具栏将上网助手选项去掉，然后重新启动 IE 浏览器，否则会因为其阻止弹出对话框的功能而影响系统使用效果。

（2）其他的类似 3721 上网助手的工具也要按照上述操作取消其作用。

5.3 网申小贴士

1、在申请期间，当很多人在线申请的时候，网站容易出现死机或联不上服务器的情况，所以建议大家挑选人员相对不密集的时间上网，如午饭、凌晨等；此外记得填写完一页就及时保存所填写的内容，免得做无用功。

2、配置不太好或上网环境不稳定，机器常常会长时间联线后出现死机断网的情况，所以最好去网速快的地方上网，还有在填写比较大篇幅问题的时候，尽量在 word 环境下填写，然后再粘贴到网页上去；word 保存还有一点好处，那就是它可以显示一些错误，提醒你改正，尤其是一些不太容易察觉的比如拼写之类的小错误。

3、中国人寿网申提供在线修改服务，不必等到所有的问题都答完才保存。只要在结束期限之前，都可以上去更新你的简历和思考更好的答案。

4、千万别犯低级错误，注意拼写、语法等细节问题。一般大公司都较注重专业精神，如果连“家庭作业”都要出现拼写语法等错误，不是你不够重视就是你英语不过关。在“复制 -粘贴”的时候，注意格式的变化，有些特殊字符在文本框中不能正常的显示，需要替换为 *号和 #号等分类符。

5、请注意网申的系统。这份网上申请的表格设计得很完善，从个人信息到教育背景，实习经历很多方面都覆盖到了。对于这样的表格，首先，你的信息要尽可能填的完善，因为网上申请有一个很重要的检索步骤是电脑自动地按照关键字来检索，所以如果你的申请资料上没有 hr 想要的这一类关键字，很有可能你就被筛选掉了。因此最好尽量在你的资料中覆盖这些重要的关键字。当然你不可能知道这些关键字具体是哪些，因此最好的办法是尽可能填的完善。

6、中国人寿的网申需要申请者照片。请大家注意照片大小以及尺寸的限制。由于求职者的形象也会是银行筛选简历时的考虑因素之一，所以建议大家一定要上传自己比较满意、画质比较清楚的照片。

7、中国人寿将通过电话、短信、电子邮件、网站公告等方式随时公布招聘进展情况。

8、如应聘者属于首次提交简历，应先进行注册或登陆，并务必牢记注册时的用户名和密码

9、申请提交成功后，应聘者应经常查阅 E-MAIL 邮件

10、应聘者应对个人填报信息的真实性负责。同时，请务必保证提交的联系方式（包括 E-MAIL 邮箱、手机等）正确无误，并保证通讯畅通。

11、在校园招聘过程中，中国银行不会向应聘者收取任何费用，请提高警惕，谨防受骗。

12、中国人寿行总行各总部、部门的主要工作地点在北京。

13、面试安排预计在笔试结束后一个月内统一安排。

六、中国人寿笔试秘籍

6.1 笔试概述

一、笔试时间和地点

中国人寿集团2013校园招聘笔试时间为2012年11月17日(周六)上午9：30-11：30。 根据应聘人员选择的期望笔面试地点，本次笔试在全国36个城市同时进行，无法再根据个人需求变化调整笔试时间或地点，敬请谅解。请按照个人准考证上指定的地点准时参加。

二、在线反馈和准考证

笔试通知将于11月13日(周二)起陆续发放，请及时登录中国人寿招聘系统查看通知，于11月15日中午12：00前，在“查看通知”模块进行“是否参加笔试”的反馈(“接受安排”或“放弃应聘”)，未按时反馈者视为放弃笔试机会。

笔试前请自行打印准考证。

三、笔试须知

1. 请务必携带准考证、身份证、学生证(国内高校毕业生)、2B 铅笔、橡皮、签字笔等参加笔试，考场桌面上禁止摆放其他无关物品(如书包、电子设备、印刷品等)。

2. 请提前15分钟到达指定考场，考试迟到20分钟以上者将取消考试资格，考试开始30分钟后方可交卷离开考场。

3. 请按准考证上的简历编号对号入座，并将上述三证放于座位左上角，待监考人员查验。

4. 考试期间须关闭手机等通讯工具，严禁使用手机、掌上电脑/PDA 或其他任何电子设备。

5. 在考试过程中，请严格遵守考场纪律，禁止交头接耳、抄袭他人答卷。如有疑问，请举手示意向监考人员提出。

6. 考试结束，由监考人员将试卷、答题纸、草稿纸收回后，方可离开考场;考生不得将试卷、答题纸、草稿纸带出考场。

7. 对违反上述规定的考生，监考人员有权提出警告或取消考试资格。

6.2 笔试真题&详解

笔试真题 1:

1、保险保障活动运行中所要求的大量风险集合条件，一是基于风险分散的技术要求，二是。

A. 体现社会福利的政策 B. 概率论和大数法则原理的运用

答案 B

2、社会救济与商业保险具有较大的差异，一般的说，提供社会救济的主体是。

A. 国家 B. 社区 答案 A

3、从社会角度看，保险的含义是

A 保险是社会经济保障制度的重要组成部分

B 保险是一种特殊法律形式 答案 A

4、从国民经济角度看，保险分配的对象是

A 国民收入中用于救助性、补偿性后备部分。

B 国民收入中用于储蓄性、投资性后备部分。

答案 A

5、从科学的角度看，保险费率厘定和保险准备金提取的依据是

A 经济效益的核算 B 科学的数理计算 答案 B

6、储蓄与保险一样，都具有以现在积累解决以后问题的特点，但是与保险不同的是，储蓄属于

A 自助行为 B 他助行为 答案 A

7、下列所列保险中，属于非盈利保险的形式是

A 社会保险 B 股份公司经营的保险

答案 A

8、无论从宏观角度还是从企业微观角度看，保险保障的根本是

A 有利于国际贸易 B 有利于经济发展 答案 B

9、法定保险通常具有强制性和全面性的特征。法定保险的保险关系产生于

A 被保险人自行选择 B 国家或政府的法律效力

答案 B

10、保险分摊损失和发挥补偿功能的物质基础是

A 保险金额 B 保险基金 答案 B

11、在国民经济中，保险与消费的关系是

A 保险需求本身就是一种消费行为

B 保险需求大于一般经济需求增长。

答案 A

12、在保险经营中，其费率厘定的依据是风险发生的概率及其所导致标的损失的概率。这说明保险公司的可保风险必须具有

A 不确定性 B 现实的可测性 答案 B

13、从财务管理角度看，保险基金是以各种准备金形式存在的，就人身保险准备金而言，其主要形式是

A 未到期责任准备金 B 总准备金 答案 A

14、保险充分体现了一人为众，众人为一的思想。这说明，保险具有

A 商品性 B 互助性 答案 B

15、按照保险经营主体分类，可以将保险划分为

A 公营保险与民营保险 B 盈利保险与非盈利保险

答案 A

16 保险的本质决定保险的职能。人身保险的基本职能是

A 融资职能 B 经济给付职能

答案 B

29、基本职能是保险的原始和固有职能。保险的基本职能是

A 储蓄 B 补偿损失与经济给付 答案 B

30、信用保证保险是一种以经济合同所约定的有形财产或预期应得的经济利益为保险标的的一种保险。信用保证保险的主要性质是

A 对等性 B 担保性 答案 B

31、保险作为风险管理的一种方法，其基本作用是

A 排除风险，提高效益

B 分散风险，消化损失

答案 B

32、从经济角度看，保险是分摊意外事故损失的一种

A 合同安排 B 财务安排 答案 B

33、社会保险是指国家通过立法形式，采取强制手段而实施的一种保险。社会保险的险种包括等

A 失业保险 B 财产保险 答案 A

34、从社会总产品的分配和社会持续进行的角度看，保险是一种

A 特殊法律形式 B 经济保障形式 答案 B

35、从法律角度看，保险人与投保人通过签定保险合同所建立起来的保险关系属于

A 国家法律关系 B 民事法律关系 答案 B

36、保险具有分散风险，消化损失的作用，这是从来定义保险的。

A 法律角度 B 风险管理角度 答案 B

37、保险是一种经济保障活动，实现保险保障的最终手段是

A 采取支取货币的形式 B 采取财政核销的形式

答案 A

38、在种类、品质、性能和价值等方面大体相似的风险单位被称为

A 同质风险 B 可比风险 答案 A

39、可保风险必须是只有损失机会没有获利可能的风险。这说明保险人承保的风险是

A 投资风险 B 纯粹风险 答案 B

40、以被保险人依法应负的民事赔偿责任或经过特别约定的合同责任为保险标的的保险是

A 财产保险 B 责任保险 答案 B

41、保险在上是一种经济保障活动，在上是一种商品交换行为。

A 形式 实质 B 法律 经济 答案 A

42、保险合同是约定权利与义务关系的协议。

A 投保人与被保险人 B 保险人与投保人

答案 B

43、保险是解决争议最激烈的方式。

A 诉讼 B 行政处分 答案 A

44、保险合同是有偿合同，在合同中保险人付出的对价是

A 承担投保人转移的风险 B 签发保险单 答案 A

45、是保险人依照法律规定和合同约定所应承担的最重要、最基本义务。

A 承担保险责任 B 给付保险费 答案 A

46、射幸合同是指当事人之间基于事件取得利益或遭受损失而达成的协议。

A 相关 B 不确定 答案 B

47、保险合同中保险是否对被保险人履行赔偿或给付保险金的义务，取决于约定的保险事故是否发生，这说明保险合同属于

A 单务合同 B 射幸合同 答案 B

48、保险条款是保险人事先拟订的，投保人只是做出是否同意的意思表示，这说明保险合同具有的法律特。

A 有偿合同 B 附合合同 答案 B

49、如果保险合同只对冰雹造成的农作物损失负赔偿责任，则该类合同属于

A 特定式保险合同 B 单一危险保险合同 答案 B

50、不定值保险合同是指保险双方当事人事先，只在保险合同中列明保险金额作为赔偿的最高限额。

A 不确定保险价值 B 不确定保险金额 答案 A

51、我国《保险法》规定，对于保险合同的条款，保险人与投保人，被保险人或受益人有争议时，人民法院或仲裁机关应当作有利于的解释

A 被保险人或受益人 B 保险代理人 答案 A

52、是指对保险合同中使用的专业术语，应按照其所属专业的特定含义进行解释。

A 意图解释 B 专业解释 答案 B

53、以下保险合同中，是定额保险合。

A 财产保险 B 人身保险 答案 B

54、人身保险的保险金额只能根据的实际需要和投保人的缴付保险费的能力确定。

A 被保险人 B 受益人 答案 A

55、以多数人或多数物为保险标的的合同称为，又称为团体保险合。

A 个别保险合同 B 集合保险合同 答案 B

56、人寿保险的被保险人或受益人请求给付保险金的权利，自其知道保险事故发生之日起不行使而消灭。

A 一年 B 五年 答案 B

57、投保人就同一保险标的，同一保险利益，同一保险事故向同一保险人投保并建立保险关系的合同称为。

A 专一保险合同 B 原保险合同 答案 A

58、是指在签订和履行保险合同的过程中，投保人和被保险人对保险标的必须具有保险利益。

A、保险利益原则 B、最大诚信原则 答案 A

59、是保险合同成立的前提。

A、补偿 B、保险利益 答案 B

60、投保人将走私、贪污所得的利益投保，则保险合。

A、成立 B、无效 答案 B

61、保险利益为确定的利益是指保险利益在客观上或事实上。

A、已经存在和可以确定 B、不能确定 答案 A

62、投保人对保险标的应具有承认的利益。

A、经济上 B、法律上 答案 B

63、保险利益应为合法的利益是保险利益成立的条件之一。所谓合法的利益即投保人对保险标的所具有的利益为。

A、保险人所承认 B、法律所承认 答案 B

64、债权人对债务人生命的保险利益可以确定为。

A、债务的金额 B、债务的金额加利息及保险费 答案 B

65、无论是财产的现有利益还是预期利益，都应用衡量。

A、实用价值 B、货币 答案 B

66、保险人的赔偿或给付，以实际损失的为限。

A、保险利益 B、保险价值 答案 A

67、保险利益是可以用货币形式估价，而且是客观存在的利益，这种客观存在的利益包括。

A、保险利益 B、现有利益和期待利益 答案 B

68、投保人对的生命和身体具有保险利益，可以作为投保人为他们投保。

A、同事、朋友 B、配偶、子女、父母 答案 B

69、我国对人身保险合同的保险利益的确定方式是采取了限制家庭成员关系范围并结合同意的方式。

A、被保险人 B、保险人 答案 A

70、按照保险利益原则，各类专业人员，如医师、设计师，对由于工作上的疏忽或过失致使他人遭受损害而依法承担的经济赔偿责任具有保险利益。那么，此类专业人员可以投保的险种是。

A、职业责任保险 B、财产损失保险 答案 A

71、财产保险的保险利益时效的一般规定是。

A、从保险合同订立到合同终止 B、损失发生时 答案 A

72、人身保险的保险期限较长并具有储蓄性，因而强调人身保险保险利益存在的时间为。

A、发生保险事故时 B、订立保险合同时 答案 B

73、在订立人身保险合同时，投保人具有保险利益，而索赔时不追究有无保险利益。

A、不一定 B、必须 答案 B

74、保险实务中所称的告知，一般是指投保方对保险合同时保险标的的有关事项向保险人进行口头或书面陈述。

A、订立 B、变更 答案 A

75、事实上，在保险实务中所称的告知，一般是指。

A、广义告知 B、狭义告知 答案 B

76、在保险实务中，对保险合同订立后标的的危险变更增加，或保险事故发生时的告知，一般称为。

A、陈述 B、通知 答案 B

77、在国际保险市场中，对于告知的立法形式包括。

A、无限告知和询问回答告知

B、明示告知和默示告知 答案 A

78、我国的保险立法采用的告知形式是。

A、广义告知 B、询问回答告知 答案 B

79、在理赔时，保险人应以形式履行告知义务。

A、口头通知 B、书面通知 答案 B

80、投保家庭财产保险时，投保人或被保险人保证不在家中放置危险物品，这是。

A、确认保证 B、承诺保证 答案 B

81、某人在购买终身保险时，保证今后不再吸烟，这属于。

A、明示保证 B、承诺保证 答案 B

82、我国机动车辆保险条款规定被保险人必须对保险车辆妥善保管、使用、保养、使之处于正常技术状态。该保证的形式属于。

A、明示保证 B、确认保证 答案 A

83、是保证的重要表现形式。

A、确认保证 B、明示保证 答案 B

84、投保人一方因过失而申报不实称为。

A、漏报 B、误告 答案 B

85、投保人因过失未履行如实告知义务，对保险事故的发生有严重影响的，保险人对保险合同解除前发生的保险事故。

A、 承担赔保险责任但可以退还保险费

B、不承担保险责任，并不退还保费

答案 A

86、被保险人由于违反保证的事项，保险合同即告或拒绝赔偿损失或给付保险金。

A、终止 B、失效 答案 B

87、被保险人一旦违反保证的事项，除外，保险人一般不退还保险费。

A、财产保险 B、人寿保险 答案 B

88、近因原则是保险实务中时所遵循的重要原则之。

A、展业 B、理赔 答案 B

89、保险损失的近因，是指在保险事故发生时。

A、最直接、最有效、起支配作用的原因

B、离损失最近的原因

笔试真题 2：

投资管理职位：

1.浅谈资本市场和企业年金；

2.试述人寿公司的风险管理工作；
3.什么叫 ipo，人寿股份国际市场的 ipo 的深远影响
保险精算类职位：
1.一个保险产品设计的题目，要求计算，看不大懂，呵呵
2.影响死亡率的因素；
3.影响退保率的因素
会计、审计和财务类职位：
1.国际市场对企业财务管理的影响；
2.两家保险公司财务指标的对比分析，资产负债表....
销售管理职位：
1.保险公司如何与银行建立银行保险代理的长期合作；
2.团体保险与个人保险的对比分析
业务管理职位：
1.资本市场与企业年金
2.如何面对投诉问题
3.医学对于人寿公司在风险管理中的作用
企划人员：
1.保险需求分类；
2.人寿公司进入 500 强的新闻发布会的策划案
法律人员：
1.根据保险法和合同法分析保险合同成立、生效和责任承担之间的关系
2.一个法律理赔方面的按理，分析法律关系、诉讼什么的；

中国人寿笔试模拟试题：

一、单选题

P2 根据风险因素的性质不同，通常可将其分为(　　)

A.有形风险因素和无形风险因素　B.道德风险因素和心理风险因素　C.财产风险因素和人身风险因素　D.静态风险因素和动态风险因素

P14 在风险管理方法中，高层建筑安装自动喷淋设备属于（　　）

A.预防　B.抑制　C.避免　D.转移

P46 根据保险法规定,投保人与保险人约定保险权利义务关系的协议称为(　　)

A.保险合同　B.保险价值　C.保险关系　D.保险协议

P27 保险和储蓄两者属于不同的经济范畴,有着明显的差异,其中储蓄的受益期限是(　　)

A.本金返还期　B.本息返还期　C.利息返还期　D.保费返还期

P36 最早发明风险分散这一保险基本原理的国家是(　　)

A.中国　B.英国　C.美国　D.日本

6. P59 在财产保险中,保险金额要根据(　　)决定的

A.保险标的　B.保险利益　C.保险价值　D.保险对象

7.P59 根据保险法规定，保险责任的开始时间是（　　）

A.双方在保险合同中约定　B.保险人确定

C.投保人约定　D.保险人和代理人约定

8. P63 投保人与保险人之间订立保险合同的正式书面凭证是(　　)

A.投保单　B.保险合同　C,投保单证　D.保险单

9.P66 我国保险实践中普遍执行的”零时起保制”就是指保险合同的生效时间是（　　）

A. 在合同成立时的当日零时　B. 在合同成立时的当日 24 时

C. 在合同成立时的次日零时 D. 在合同成立时的次日 24 时

10.P69 我国保险法规定，若被保险人未履行危险增加通知义务,保险人对因危险增加而导致的保险标的损失可以( )

A.全额赔偿 B.部分赔偿 C.按比例赔偿 D.不承担赔偿责任

11.P71 责任免除条款生效的条件是( )

A. 保险人在订立保险合同时投保人明确列明

B. 保险人在订立保险合同时投保人明确说明

C. 保险人在订立保险合同时受益人明确列明

D. 保险人在订立保险合同时受益人明确说明

12.P74 保险标的的数量价值增减而引起的保险金额的增减属于合同的( )

A.内容变更 B.利益变更 C.保单变更 D.主体变更

13. P76 保险合同终止最普遍、最基本的原因是( )

A.因履行而终止 B.因标的灭失而终止

C.保险合同期限届满终止 D.合同失效

14. P80 在保险合同争议的处理方式中，由人民法院依法定程序解决争议,进行裁决的一种方式称之为( )

A.起诉 B.仲裁 C.诉讼 D.调解

15. P88 投保人或被保人在投保时对有关保险标的重要事实告知不实属于( )

A.欺诈 B.漏报 C.误告 D.隐瞒

16. P101 甲向银行贷款 100 万买房,自付 30 万,贷款 70 万,一年后返还银行 20 万,此时银行对房屋的保险利益( )

A.30 万 B.40 万 C.50 万 D.60 万

17. P107 某企业将价值 100 万财产分别向甲已两家公司投保,保险金额为 90 万和 60 万,由于事故造成损失 50 万，则根据我国保险法规定甲保险公司要赔偿( )万

A.50 B.20 C.40 D.30

18. P111 洪水和风灾都是保险责任范围,若同时发生时则保险公司处理是( ) A.部分赔偿 B.按比例赔偿 C.全部赔偿 D.不赔偿

19. P121 从保险销售渠道看，保险人通过保险经纪人争取保险业务,从而实现保险的销售属于( )

A.直接销售渠道 B.间接销售渠道 C.宽销售渠道 D.窄销售渠道

20. P126 一次风险事故可能告成保险标的的损失的范围称之为( )

A.风险单位 B.风险损失 C.风险发生 D.风险因素

21. P141 保险人在销售保险产品之前为消费者提供各种有关保险行业,保险产品的信息,咨讯,免费举办讲座,风险规划与管理的服务属于( )

A 售前服务 B.售后服务 C.售中服务 D.客户服务

22. P153 以被保险人依法应负的民事损害赔偿责任或经过特别约定的合同责任作为保险标的的保险是指( )

A.信用保险 B.财产保险 C.责任保险 D.人身保险

23. P156 企业的机动车辆属于( )

A.可保财产 B.特约可保财产 C.附加可保财产 D.不可保财产

24. P162 甲投保家庭财保险保额 10 万,其中室内财产保险金额为 5 万元,发生事故室内财产损失 9500 元,残值 500 元,出险时室内财产的保险价值为 5 万元则保险公司应该赔偿( ).

A.10000 B.5000 C.9000 D.9500

25. P163 家庭财产保险中，室内财产如家电和文体用品属于( )

A.一般可保财产 B.特约可保财产 C.不可保财产 D.附加可保财产

26. P174 在机动车辆保险中,负事故全部责任的免赔率是 ( )

A.10% B.15% C.20% D.5%

27.P190 在国内货物运输保险中，如果保险金额低于货价时，保险人对支付的施救保护费用的处理是（ ）

A.按保险金额赔付 B.按货价赔付

C.按货价与保险金额的比例赔付

D.按保险金额与货价的比例赔付

28.194 责任保险的免赔额规定包括（ ）

A.财产损失免赔额和人身伤害免赔额

B.人身伤害免赔额

C.财产损失免赔额

D.累计 财产损失免赔额和累计人身伤害免赔额

29. P201 为国内贸易的延期付款或分期付款提供信用担保的一种信用保险业务称为( )

A.赊销信用保险 B.个人贷款信用保险 C.责任保险 D.贷款信用保险

30. P211 果树保险中不承保的保险( )

A.风灾 B.旱灾 C.病虫灾害 D.水灾

31. P207 以下属于信用保险的是( )

A.产品质量保证保险 B.产品责任保险 C.年金保险 D.意外伤害保险

32. 24 条 我国保险法规定，对属于保险责任的,在与被保险人或者受益人达成有关赔偿或者给付保险金额后，保险人履行赔偿或给付保险金义务的最长时间是( )

A.7 日 B.5 日 C.10 日 D.20 日

33、P211 以生命风险作为保险事故的人寿保险中，就年龄因素而言，被保险人（ ）

A 、年龄增加死亡率增加 B、 年龄增加死亡率降低

C 、年龄减少死亡率增加 D、 年龄减少事故概率增加

34、P212 在人身保险中，甲投保终身死亡保险，保额 10 万，发生车祸，肇事司机赔偿 5 万，则保险人的处理是（ ）

A、赔 10 万 B、赔 5 万 C、赔 10 万，后向肇事司机追偿 5 万 D、不赔

35、P215 以死亡为给付保险金条件，且保险期限为不定期的人寿保险是（ ）

A、终身保险 B、定期寿险 C、生存保险 D、两全保险

36、P227 在万能保险中，许多万能保险收取较高的首年退保费用其目的是（ ）

A、避免保单过早终止 B、避免保单失效

C、避免保单退保率高 D、保单提前生效

37、P228 在万能保险中，死亡给付分 A 与 B 两种，其中在 A 方式中，规定净风险保额的最低金额，目的在于：（ ）

A、避免现金价值太高超过规定的保额

B、避免现金价值太低而低于规定的保额

C、避免保单的保费太高超过规定的保费

D、避免保单的保费太低而低于规定的保费

38、P232 保险人解除合同，投保人已交足二年以上保险费的，保险人应当（ ）

A、按照合同约定退还保险单的现金价值

B、按照合同约定退还保险单的保险费

C、按照合同约定不退还任何款项

D、按照合同约定退还保险单的理论准备金

39、P235 在保单贷款条款中，保险人申请贷款的金额是（ ）

A、现金价值数额内 B、总保费数额内

C、责任准备金数额内 D、理论责任金数额内

40、P236 在垫交保费条款下，投保人在合同约定的贷款期限届满时，投保人应付出的代价是（　　）
A 返还借款本息　B 返还借款利息　C 返还借款本金　D 不还
41、P239 在死亡率假设中，生命表可分为国民生命表和经验生命表，其两者的区别在于（　　）
A 国民生命表没有经过保险公司的风险选择
B 国民生命表经过保险公司的风险选择
C 经验生命表没有经过保险公司的风险选择
D 经验生命表与国民生命表都没有经过保险公司的风险选择
42、P240 对于某些新的险种，失效率假设就只能是基于（　　）
A 精算人员的判断　　B 保险公司的判断
C 保险代理人的判断　　D 客户的判断
43、P242 积累公式法可通过反复试验来实现，其首先选择的是以（　　）来进行计算，观察其结果。
A 试验保费　B 纯保费　D 附加保费　D 营业保费
44、P246 在意外伤害保险中，构成伤害的，只有致害物侵害的对象是（　　）
A 被保险人的健康　　B 被保险人的身体
C 被保险人的生命　　D 代理人的身体
45、P246 在意外伤害保险中，被保险人事先所不能预见或无法预见，或者由于疏忽而没有预见到的，属于（　　）
A 偶然发生的事件或突然发生的事件 B　必然发生的或突然发生的事件
C 必然发生的事件或肯定发生的事件 D 偶然发生的或肯定发生的事件
46、P248 在人身意外伤害保险中，其费率的厘定是不以被保险人的年龄为依据的，而是以被保险人的（　　）为费率厘定的重要因素。
A 性别与工种　B 性别与健康　C 职业与工种　D 职业与健康
47、P255 在意外伤害保险中，保险期限内多次遭受意外伤害时，保险人对每次意外伤害造成的残疾或死亡均按（　　）给付。
A 保险合同规定的保险金　　B 保险合同规定保险价值
C 残疾的程度　　D 残疾保险金
48、P261 在医疗保险中，保单保险费率较高的是（　　）
A 普通医疗保险　B 住院保险　C 手术保险　D 综合医疗保险
49、P262 在健康保险中，规定比例给付条款的好处在于（　　）
A 保障保险人的经济利益和有利保险人对医疗费用的控制
B 保障被保险人的经济利益和有利医院对医疗费用的控制
C 保障被保险人的经济利益和有利保险人对医疗费用的控制
D 保障被保险人的经济利益和有利投保人对医疗费用的控制
50、P264 在健康保险的附加给付型重大疾病保险中，如果被保险人罹患重大疾病且在生存期内死亡，则保险人（　　）
A 给付死亡保险金　　B 给付生存保险金
C 给付附加保险金　　D 给付住院保险金
51、P264 在健康保险的独立主险型重大疾病保险中，如果被保险人身患重大疾病，保险人给付（　　）
A 重大疾病保险金　B 死亡保险金　C 生存保险金　D 住院保险金
52、P265 在健康保险中，根据回购式选择型重大疾病保险条款中的规定，保险人给付重大疾病保险后，如果被保险人在某一特定时间后仍存活，可以按照某固定费率买回原保险总额的一定比例，最终死亡保险金额将达到（　　）
A 赔偿之后的保额　　B 购买之初的保费
C 赔偿之初的现金价值　　D 购买之初的保额
53、P272 通过保险代理人与投保人之间签订的保险合同所产生的权利义务，视为保险人自己的民事法律行

为，其后果由（　　）承担。

A 保险人　　B 投保人　　C 被保险人　　D 代理人

54、P275 在从事自身业务的同时，根据保险人的委托，向保险人收取保险代理手续费，在保险人授权的范围内代办保险业务的单位是指（　　）

A 专业保险代理机构　　B 保险兼业代理机构

C 专业保险公司　　D 保险经纪公司

55、P282　职业道德的基础是（　　）

A、社会公德　　B、社会准则　　C、法律法规　　D、特定的职业实践基础

56、P285 遵守保险监管部门的相关规章和规范性文件，服从保险监管部门的监督与管理，这体现了从业人员的（　　）

A、守法遵规　　B、诚实信用　　C、专业胜任　　D、客户至上

57、在《民法通则》中第三人知道行为人没有代理权，超越代理权或者代理权或者代理权已经终止还与行为人实施民事行为给他人造成损害的，由（　　）负连带责任。

第三者和行为人

第三者和实施人

实施人和行为人

第三者和代理人

《民法通则》规定，中华人民共和国公民和外国人结婚适用婚姻缔结地法律，离婚适用（　　）

离婚所在地法律

受理案件的法院所在地法律

婚姻缔结地法律

结婚所在地法律

《反不正当竞争法》规定,经营者销售或购买商品中，接受的折扣、佣金如实入帐，则认为是（　　）

受贿

贿赂

明示方式给予对方折扣

暗中给予对方折扣

60、《反不正当竞争法》规定,被侵害的经营者的合法权益受到不正当竞争行为损害的，可以向（　　）提起诉讼

人民法院

工商部门

检查院

监督部门

61、经营者以格式合同、通知、声明、店堂告示等方式作出对消费者不公平、不合理的规定，则该格式合同、通知、声明、店堂告示（　）

无效

有效

部分有效

部分无效

62、《消费者权益保护法》规定，按照《中华人民共和国产品质量法》和其他有关法律、法规的规定，经营者提供的商品或者服务不符合在商品或者其包装上注明采用的商品标准的，应承担（　　）

民事责任

刑事责任

行政责任

产品责任

63、保险代理机构应当缴存保证金或者投保职业责任保险，缴存保证金的额度是（　　）
A、注册资本或出资额的 20%
B、注册资本或出资额的 30%
C、注册资本或出资额的 40%
D、注册资本或出资额的 50%
64、《保险代理机构管理规定》，保险代理从业人员资格考试的组织者是（　　）
A、中国保监会
B、中国证监会
C、保险公司
D、保险代理机构
65、根据《保险代理机构管理规定》，下列属于不予颁发《资格证书》的情形是（　　）
A、被金融监管机构宣布在一定期限内为行业禁入者，禁入期限仍未届满的。
B、被保监会宣布在一定期限内为行业禁入者，禁入期限仍未届满的。
C、被行业监管部门宣布在一定期限内为行业禁入者，禁入期限仍未届满的。
D、被保险公司宣布在一定期限内为行业禁入者，禁入期限仍未届满的。
66、根据《保险代理机构管理规定》，申请换发《资格证书》，持有人应当提交下列材料（　　）
A、前 2 年内从事保险相关业务或者每年接受继续教育情况的有关证明
B、前 4 年内从事保险相关业务或者每年接受继续教育情况的有关证明
C、前 3 年内从事保险相关业务或者每年接受继续教育情况的有关证明
D、前 6 年内从事保险相关业务或者每年接受继续教育情况的有关证明
67、根据《保险代理机构管理规定》，保险代理机构应当向本机构的保险代理从业人员发放（　　）
A、职业证书
B、展业证书
C、资格证书
D、执业证书
68、根据《保险代理机构管理规定》，上岗后每人每年接受培训和教育时间累计不得少于 36 小时，其中法律知识培训及职业道德教育不得少于（　　）。
A、12 小时
B、10 小时
C、15 小时
D、20 小时
69、根据《保险营销员管理规定》，《展业证》遗失或者因毁损影响使用的，由（　　）补法。
A、保监会
B、所属保险公司
C、保险协会
D、所属代理公司
70、根据《保险营销员管理规定》，保险营销员从事保险营销活动，应当出示（　　）
A、展业证
B、执业证
C、资格证
D、身份证
71、根据《保险营销员管理规定》，保险营销员从事保险营销活动，不得有以下行为（　　）
A、不擅自印制、发放、传播保险产品宣传材料
B、正确说明、宣传
C、不对不同保险产品内容做不公平或者不完全比较

D、未经投保人或者被保险人同意，代替或者唆使他人代替投保人、被保险人签署保险单证及相关重要文件。

72、根据《保险营销员管理规定》，保险营销员首次从事保险营销活动前接受的、经中国保监会认可的培训机构组织的专业培训，称为（　　）

A、衔接教育

B、职前培训

C、岗前培训

D、岗后培训

73、根据《保险营销员管理规定》，保险营销员因故意犯罪被判处刑罚的，或者因经济违法违规活动受到行政处罚或者行业自律组织处分的，所属保险公司应当自知悉之日起 5 日内向（　　）报告。

A、中国证监会

B、中国保监会

C、保险公司

D、保险代理机构

74、根据《保险营销员管理规定》，保险营销员与非法从事保险业务、保险中介业务的机构或者个人发生业务往来的，将受到的处罚是（　　）

A、由中国保险行业协会给予警告，并处 1 万元以下的罚款

B、由中国保监会给予警告，并处 1 万元以下的罚款

C、由所属保险公司给予警告，并处 1 万元以下的罚款

D、由工商管理部门给予警告，并处 1 万元以下的罚款

75、在机动车交通事故责任保险中，保险公司的对被保险机动车发生道路交通事故造成本车人员、被保人以外的受害人的人身伤亡、财产损失、在(　　)内予以赔偿。

A、保险金额

B、实际损失

C、责任限额

D、法律规定

76、P51　　按照保险承保方式分类，保险合同可分为（　　）

A、定值保险与不定值保险　　B、财产保险与人身保险

C、原保险与再保险　　D、足额保险与不足额保险

77、P69　我国对投保人告知义务的履行实行（　　）

A.客观告知原则　　B.无限告知原则

C.询问回答原则　　D.明确说明原则

78、P114　依据保险营销原理，保险营销活动包括（　　）

A、保险产品的构思、开发及设计　　B、保险资金运用

C、保险核保　　D、保险理赔

79、P221　团体人寿保险计划作为整个雇员福利项目的一部分，在绝大多数的情况下，保险合同应充分体现（　　）的要求。

A、投保雇员　　B、法定代表　　C、投保团体　　D、投保雇主

80、P276　目前，我国的保险代理从业人员主要包括（　　）

A、保险代理业务人员和保险营销员

B、专业保险代理机构和保险兼业代理机构

C、专职保险代理业务人员和兼职保险代理业务人员

D、专业保险代理人和兼业保险代理人

二、判断题

P7 我国《保险法》规定，在中华人民共和国境内的法人和其他组织无论办理境内或境外保险的，应当向中

华人民共和国境内的保险公司投保（　　）

P13 我国《保险法》规定，投保人提出保险要求，经保险人同意承保，并就合同的条款达成协议，保险合同成立。保险人只能向投保人签发保险单或者其他保险凭证，并在保险单或者其他保险凭证中载明当事人双方约定的合同内容（　　）

P19 我国《保险法》规定，保险合同包括的若干法定事项之一是订立合同的年、月、日（　　）

P22 我国《保险法》规定，投保人、被保险人或者受益人知道保险事故发生后，应当及时通知保险人。（　　）

P10 我国《保险法》规定，保险合同是投保人与保险人约定保险权利义务关系的协议。（　　）

P27 我国《保险法》规定，人寿保险以外的其他保险的被保险人或者受益人，对保险人请求赔偿或者给付保险金的权利，自其知道保险事故发生之日起 5 年内不行使而消灭（　　）

P35 我国《保险法》规定，货物运输保险合同和运输工具航程保险合同，保险责任开始后。投保人可以解除合同，被保险人不可解除合同。（　　）

P36 我国《保险法》规定，被保险人应当遵守国家有关消防、安全、生产操作、劳动保护等方面的规定，维护保险标的的安全（　　）

P46 我国《保险法》规定，保险事故发生后，保险人未赔偿保险金之前，被保险人放弃对第三者的请求赔偿的权利的，保险人不承担赔偿保险金的责任（　　）

P66 我国《保险法》规定，以死亡为给付保险金条件的合同，自成立之日起满二年后，如果被保险人自杀的，保险人应按照合同给付保险金。（　　）

P80 我国《保险法》规定，保险公司分支机构，也具有法人资格。（　　）

P82 我国《保险法》规定，保险公司变更注册资本，须经财政部批准（　　）

我国《保险法》规定，经营有人寿保险业务的保险公司，可分立、合并，但不得解散（　　）

P90 我国《保险法》规定，保险公司依法终止其投资业务活动，应当注销起经营保险业务特许（　　）

P92 我国《保险法》规定，人身保险包括寿险和非寿险（　　）

P105 我国《保险法》规定，保险公司的资金可以用于设立证券经营结构，但不得用于设立保险业以外的企业（　　）

P109 我国《保险法》规定，保险监督管理机构有权检查保险公司的业务状况、财务状况及资金运用状况，有权要求保险公司在规定的期限内提供有关的书面报告和资料。（　　）

P124 我国《保险法》规定，保险公司应当妥善保管有关业务经营活动的完整帐簿、原始凭证及有关资料原始凭证及有关资料的保管期限，自保险合同终止之日起计算，不得少于十年。（　　）

P127 我国《保险法》规定，保险人委托保险代理人代为办理保险业务的，应当与保险代理人签定委托代理协议，并依法约定双方的权利和义务及其他代理事项。（　　）

P134 我国《保险法》规定，保险代理人、保险经纪人佣金，只限于向具有合法资格的保险代理人，保险经纪人支付，也可向保险人支付（　　）

P15 我国《保险法》规定，国家支持发展为农业生产服务的保险事业，农业保险由法律、行政法规另行规定（　　）

A---代表正确　　B----代表错误

参考答案：

选择题：

ABABA　CADCD　BACCC　CDCBA　ACDCA　CDCAC

ACAAA　AAAAA　AAABA　CADCA　ADABD　AABCA

AAAAA　CDABA　DCBBB　CCACA

判断题：

BBAAA　BBAAA　BBBBB　AAABA

笔试经验分享

11 月 13 日上午 9；30-11；30 的中国人寿笔试

HR 发的邮件说要提前半个小时进场，9 点到就可以了，人寿还是很人性化，什么简历编号都贴得有，即使忘了查也没关系，楼主是在 3 楼考试，进去的应该是他们的会议室，就要找自己的位置了。找到就可以放松下~

卷子一共 21 页，有两部分哦，一共 2 个小时，共 90 个题。不要以为时间很多，楼主就是前面不慌不忙所以莫有做完啊~杯具了~

第一部分就和行测差不多。有 4 个小部分，建议在 80 分钟完成，抓紧时间吧~

1、语文类的，选词填空啊，语义理解什么的。20 个，一分一个。

2、数字推理，楼主特别悲催，在这一板块花了太多时间，等醒悟过来是已经过了一个小时了 20 个，一分一个。

3、推理逻辑，就给你一段话，最能支持上诉观点的，最能削弱上诉观点的。一分一个，20 个

4、资料分析题，2 分一个哦，第一个图表题，还不算难，第二个是国债类的，很难啊，楼主都不会，我觉得可能会用到实际利率法，票面都是 100 元，但是当天购买时会比 100 元多，买了 4 万元，到期兑换时可获得利润多少？不会啊~~

第二部分是 20 个题，建议 40 分钟完成，共四篇英语阅读。楼主好久不曾做英语了，那个悲催啊，好多单词不认识了吧，反应还特别慢。

好吧，分享就到这里了，好多企业的笔试都会是行测再加上英语测评，建议大家平时多联系下，还是有牛人一个半小时就做完就交的。攒攒 RP，保佑能过吧。做得实在是不好啊~

福州笔试人力资源和综合行政

首先，我要欢呼下，都是选择题啊，没有填空、简答、论述什么的，不会做的可以蒙啊，咳咳…（记忆不是太好，有的会记混了…）

于是开始说说今天的笔试：

一切照着笔试通知上面的来做，该提前 30 分钟入场就提前，该带身份证、2B 铅笔什么的就带。

试卷：第一部分：行测（听我同学说是行测的题目，她准备考公务员有看书，虽然我怎么好像记得那写的是“基本职业能力测试什么的”），然后这部分我觉得蛮简单，靠直觉的人啊….

第二部分：逻辑推理（应该是第二部分的，也可能是第一部分，反正我看到这个题了），还是觉得蛮简单的，靠直觉..

第三部分：判断（可能是第三也可能是第四部分），也觉得蛮简单，希望我的直觉是对的。

第四部分：数学应用（可能是第四也可能是第三），都是小学、初中和高中的数学题噢。忘性太大的我，都不知道怎么做啊啊..例如：给你几个数字，让你推断（或者做出）后面的数字（这个题很多）；小学的某人从甲地出发去乙地，走了 2/5，还剩下 2.5 公里，求全长？还有个告诉你河全长，乘船要用的时间，回来的时间比去少 1，求乘筏用的时间（具体数字不记得了..）高中的，几块卡片上有几个数字，问你可以排列几

次偶数？还有全班 50 人，数学考试几个人过，英语考试几个人过，问几个全及格之类（类似的题目好像蛮多的，班里学法语和不学法语的比例 2:3，转进来 2 个全学法语，比例变成 1：2，求原来全班人数）...等等很简单的数学题，姐都不会呢，印象深刻啊。全靠蒙的，555.....

第五部分：图表资料题，两题。这次第一题讲前列腺癌什么的，再加一个 1973-1990 美国黑人白人得这病什么比例的柱状图，蛮好蒙的。第二题是将国债的。也是文字资料和表格。表格大概是几年几月发行的国债在 3（也可能是 5，记不清了）月 1 号和 8 月 1 号的不同价格。题目我只看了第一和第二小题，发现又是不会的，就全蒙了。大概是在 03 年买了 100 元的国债，求最后能有多少钱（应该是这样的），第二题也是买了 100 万国债这类的，求利润.....啊，我真心讨厌算来算去的...

第六部分：阅读理解（英语），四篇，对我这种 6 级过不了的人来说难度中上吧，时间有点来不及了，大概简略的看题目做题，没怎么看文章，第一篇是讲去电影院看电影然后好多广告什么什么的。一篇完全没印象。有一篇大概是：文化和美国两个政党什么的..最后一篇就记得开头这句：painting is static。

天津笔试

报的是陕西寿险分公司的行政和人力资源管理岗，本来是安排在西安笔试的，但是人在天津，就跟总部联系，将笔试地点改到了天津。笔试在天津商业大学进行，分了四个教师，大概每个教室有 100 多人吧（大概数）。考试分了两个部分，第一部分行测——70 道题，第二部分——英语阅读理解 4 篇，20 道题。考试时间为 90 分钟。

行测第一部分是语言题，第二部分为数量题，第三部分为推理题（没有图形推理），第四部分为资料分析题——2 道。题的难度适中。但是要抓紧时间答，要不然就没有时间做后的阅读理解了。没有专业题。

天津监考的不让用计算器的。

中国人寿笔试归来

本人刚从 2012 中国人寿笔试现场归来，报的中部地区的一个销售管理岗。

考题总共 90 个，包含两大部分，第一部分 70 题（行政能力测试），第二部分（英语），总共 120 分钟，考场监考很和善，真个氛围不是很紧张，就是题量很多。

英语还算很难（长时间不看英语了），介于四级和六级之间吧。行测一般，可以带计算器。最后一道材料分析全是要计算国债复利率的问题，悲哀啊没带计算器。各位同仁，加油考吧，听说国寿很强大，以后的前景很好。

总部养老保险投资岗笔经

共三部分，第一部分行测，第二部分性格测试，第三部分专业题。

第一部分，就和国考一样，但是题目很多，时间有点来不及，很多逻辑题比如 ABC 各表示一个数，要你根据题干，推出具体表示那个书。这类题大概出了 4 道。

第二部分，之前做过申万的 online，几乎一样。

第三部分，专业知识。选择题+简答题。选择题，要是把证券资格考试的书看了，基本不难。

简答题：1.肯德基的折扣券作用，举个其他的例子。2.分析债券的风险，有哪些表示标量考完了，有很多不满意的地方，算是给自己积攒人品了。也祝大家好运

更多中国人寿笔试经验分享：http://www.yjbys.com/bishi/c1098.html

6.2 笔试小贴士

1、考题题面广，平时积累是非常重要。

2、经济时事知识较多，专业题还是比较专业的。

3、建议同学们们看一看中国人寿的历史。

4、要尽早练习花点时间看看往年的笔经。

5、题量不太大，部分题面可以有仔细考虑的时间，保持平和心态。

6、英语写作部分分值比重很大，要好好复习。

7、记得带上考试要带的东西。

七、中国人寿面试经验

7.1 面试概述

一、面试时间

2012 年 12 月 14 日下午 1 点进行，请务必于面试开始时间前 15 分钟抵达面试指定地点并签到。

二、面试地点及乘车路线

（一）地址

江苏省南京市中山东路 298 号，中国人寿江苏省分公司。

（二）乘车路线

地铁二号线大行宫站三号出口出站即到。

（三）路线图

三、注意事项

1、请登录招聘系统的简历中心自行双面打印 5 份《应聘登记表》（打印步骤：登录招聘系统，输入用户名、密码——在“简历中心”界面点击“预览打印”——在“该简历投递的项目列表”中选择“中国人寿集团 2013 校园招聘”——点击“预览&打印”）

2、请务必携带以下证件材料：《应聘登记表》（一式五份）、身份证、学生证、学历、学位、英语四/六级证书和其它各种资格证书、荣誉证书等原件。相关材料的原件交由现场工作人员查验，并将 5 份《应聘登记表》和上述证件的复印件及公开发表论文的复印件交给现场工作人员。

3、请在指定的等待区等待，听从组织人员安排，请勿大声喧哗。

4、面试期间请将手机等通讯工具调至静音或振动状态。

5、面试结束后，请考生立刻离开考场，不得在等待区停留或和他人交流。

7.2 面试真题&经验

面试真题在面试经验中展现，如您需了解面试真题，请对面试经验详细阅读。

面试经验1：国寿广西二面面经（销售管理）

广西的面经实在太少了，弄得我找工作都心里一点底都没有，所以还是记录一下我的经历吧。虽然面试了很多次，但是第一次写面经，写得不好 XDJM 们见谅。

去的人不是很多，大约只有十几个，包括所有岗位吧，销售管理，人力资源，计算机，法律等等，不知道是不是还有下一批。应该是所谓的结构化面试，大约有八个左右面试官，正前方是五个领导样子的，应该是各部门的头头，左边两个和右边一个都是年轻的，估计是 HR，也就做做语言身体姿势记录吧。没有让我自我介绍，貌似最大的那个公司头头先问了我一些无关紧要的问题，一面是在哪面的呀，为什么回广西工作，家庭情况等等。然后就是旁边一个女的，估计是 HR 头头，拿着张小纸条问了几个问题，我记得的有三个。

1、对中国保险行业的看法

2、对我国传统文化的看法

3、什么是理想的工作。

然后是应该是一个部门头目，问我想做内勤还是外勤，为什么？最后又是那个公司头头问我希望拿多少钱，三年以后拿多少，五年以后拿多少，我说三千起步价，三年翻番，五年二点五倍，部门头目就大笑了一下，说也就是一年 7、8万左右是吧，也不知道他什么意思。笑完之后公司头头就问我什么时候可以去实习，然后我说学校管得比较严，可能也就是年后能实习一个月左右，然后就结束了，中间穿插了一些小问题记不清楚了还请见谅，谢谢。

祝大家好运，也祝自己好运。

面试经验2：福建省人寿泉州面试

一直想着要来发下面经笔经的 BUT 笔试每次考完就忘鸟~~罪过罪过赶上早上泉州人寿面试热乎乎的为下一届学弟学妹搞点经验参考一下：

早上 8:30开始面 8点到场放关于国寿 60周年的庆典晚会回.....各种困各种无奈，按照排名进场面试，俺等了蛮久的大概整个面试过程 10-15分钟

报的是泉州的人力资源及综合行政管理岗

面试问题：

1、自我介绍

2、如果你是一个活动主办者，在一次大型的公司活动中，邀请应约而来的顾客超出原计划，导致场内无法全员安置，这个时候，顾客很愤怒，你怎么解决处理？

3、如果你是一个销售管理，顾客提出了一个对于我们公司产品的建议，你像技术部门反映，技术部门觉得如果实行将会大大增加成本，因此否决了这个建议。经过你的思考，你觉得这个建议在未来是有很大的商机的，这种情况下，你如何应对解决这个问题？结构化面试完，针对简历提出了好几个问题。由于上一个进来面的是我同学，那个主要发问人（应该是 HR 部门的，那几个老总基本不太抬头看我，在纸上写啊写的可忙了。）问我，上一个是不是你同学，你如何评价她，你觉得她会如何评价你~

互夸一通完，中间那个重量级别的领导拿我论文说事（俺是小硕一枚），问我论文那个题目是啥意思啊，给我们解释一下呗。BLA BLA BLA 说了三四分钟，看他点头我就当他懂了不继续多话，最后的几个问题就相当常规了，你觉得你有什么优势，然后服从调剂么~~

大家看情况回答问题吧，俺是重新弄了个自我介绍，所以开头有点卡壳了，不敢太嚣张。说了愿意服从调剂，

但是地区希望在哪哪哪等等。

提醒明年面试的孩子，注意的几点：

1、敲门，进门微笑，投递简历要注意跟每个考官眼神交流下。

2、自我介绍讲流畅点，千万别跟我似的。

3、结构化面试的话，问题回答的时候要有条理性，首先、其次、最后…

好吧，我啰嗦了，这些都是面试常规注意事项，我就当做写给自己的总结了。遁了~祝自己好运，把国寿拿下，有个保底的。

面试经验3：川分终面归来，新鲜面经和大家分享~~bless

终面名单有 20个人，招 8个。在四川的同学都来了，部分外地的今天电话面试。

面试形式和一面很接近，不过这次是从北京总部来的人面试的，非常正式，川分 HR 基本没多大决定权。

1.先 2分钟自我介绍，说下自己的性格特点和为什么选择中国人寿。

2.一个很典型的结构性问题，boss 有个长长的 list，在里面随机选问题，每个人问的都不一样。

3.一个专业问题，根据同学们各自的专业问的，只有保险专业的问的是保险。这一问都很基础哈，不用担心。

4.再看看你的求职意向是否强烈，问了 LZ，如果你手上有多个很牛的 offer 会怎么选择。每个人时间很短，不超过 10分钟吧。

LZ 认为终面见大 boss 就是要表现出你非常想去的意愿，然后突出自己的性格为什么适合这个职位。

祝大家找工作顺利哈，也希望 LZ 能等来好消息~~~~

面试经验4：养老的终面

养老的终面是在一面结束后 3天进行的，非常赶，挺一起面试的人说，全系统内要求 6号之前走完程序，所以才这么赶。二面是结构化面试，筛选比例基本是 1/5~1/3,来的人基本清一色的牛校。进去之后常漫长得等了一个多小时，期间一直好多人说好紧张。进去之后果然，8个面试官一字排盯着你，我感觉我腿都软了。中间的，估计是老总，拿着简历问问题，基本是问你之前的经历，实习什么的，所以还是那句话，熟悉自己的简历非常重要，他就问了我一个实习中的细节问题，我估计假如实习时没有好好干活的话，人家绝对认为我是假经历，所以简历还是要慎重写，不能虚了接着有几道所谓的“结构化”面试题，之所以说是“所谓的”，是因为我认为和公务员题还是不是很相近，大部分还是养老这边比较关心的问题吧，不是很难，跟保险精算和投学有比较大的联系吧。

我面了大概 20分钟吧，在里面感觉还好，自我感觉自己挺放得开的，可是刚走出房门脚就一下子软了，走路的感觉走不了了。

希望我的经历对后来人有所帮助，人寿还是一个很好的地方，听说环境和待遇都是错的，做的东西也是比较前沿的。同时也给自己积累人品，祝福自己心想事成吧！

面试经验5：国寿陕西省分公司面试客户服务岗位

首先是 2分钟的自我介绍

然后是结构化面试：

1.微博的快速兴起，带来很多影响，请问微博对保险行业的影响；

2.你负责一个重要项目，里面的核心专家与外来专家，发生争执，如何处理；

接下来就是关于简历的问题：

1.有没有发表论文

2.基层有很多操作性的繁琐的事务，你觉得你自己可以适应吗

3.对所报岗位的看法

4.为什么在保研与工作之间选择工作

个人感觉答的有些稚嫩，不够成熟，以后还是应该多看看公务员的申论以及结构化面试方面的东西。

听说这次面试陕西省分公司的有七十多个是研究生，只有十多个本科生，不知我这个小本能否突围成功？呀呀 心慌慌

面试经验6：北京面试销售管理岗

下午 3点在金融街中国人寿大厦 A 座 18层面试，两点多匆匆到那。天气真冷，风刮得嗖嗖的。本人报的江苏下面某市的销售管理岗，第三个进去。本来进去之前没啥感觉，可是一坐下就开始紧张了，嘴打哆嗦，说话有颤抖。五位面试考官，四男一女，其中一位应该是苏州分公司的负责人。首先自我介绍两分钟，然后开始答题。第一题：假如你在中国人寿总部工作了两年，公司决定将你派往集团下属的某个单位，你去了之后将如何开展工作？第二题：你认为自己适合销售管理这个岗位吗？第三题：谈谈你对“依法合规”与“创新”之间的关系的理解？之外还有一些针对个人的小问题，比如你是安徽人，为何要去江苏？你的薪酬预期是多少？你愿意到苏州分公司吗？你参加国考了吗？所有都答完之后，主考官问我：“你感觉自己面试得怎么样？”。我笑着说：“有点紧张。”旁边一个女考官说：你是太紧张啦，到现在才看见你笑了。”汗……

面试经验7：中国人寿投研岗一面面经

每个人十分钟左右吧～

主考官是 HR，会问一下过去的经历性格类似的问题，或者根据自我介绍做相关提问。内容比较泛，如果看你年纪很小会问你哪一年上小学之类。然后会有一个考官问专业的问题，这个根据专业背景来，会有宏观经济政策，行研，热点等方面问题。其他考官也会针对简历做随机的提问。最后是一位公司里的同传 GG（据说以前在奥组委做同传工作），念一段金融热点方面的英文，有点像 FT、economist 上的文章，大概五六句的样子。然后让你立刻翻译，如果觉得翻译还算不错，会让你再用英文复述一遍。貌似学过口译的人都会被要求复述）。

面试经验8：中国人寿财险车险岗二面面经

单面，两个面官，一个业务主管，一个副总裁，好像是的。问的问题还算简单吧，每个人都不大一样，会根据个人情况问。主要有这些问题吧！

先作一分钟自我介绍

你的两个性格上的优点？

对保险业是否有研究？有什么看法？

为什么报这个岗位？

还有了解了一下家庭啊，学院什么的，面试官挺和蔼的，一直面带微笑！

最后会问你还有什么要展示的?我当时傻了，啥都没说！就出来了。

据说这两天就会给通知了。希望不要挂掉

面试经验9：中国人寿财险一面面经

今天问过 HR 哥哥，财险只有一面，接下来通过的是跟老总面谈了，面试录取率可能 30%(他说的是约数，也不知道准不准确)，但是如果面试的人比较优秀，可能会适当扩充。

今天是四对一的面试，基本上都是各个具体部门的老总，面试题：

首先是常规的，一分钟的自我介绍..~~~~~~balabala

然后是三个题目：

倘若你是公司的副总，公司的重要客户安排一个亲戚到公司的最重要的部门工作，但是过几天部门的主管抱怨说那小伙子很差，但是你看了他的工作成果，觉得尚可，这时候你该怎么办。

倘若你是银行的值班经理，银行有个客户利用绿色通道中的缺陷，先存了 5万元，然后取 7万元，引起了营业员与客户的争吵，你该怎么办？情人节最重要的礼物是巧克力，玫瑰，戒指，但是你是一家木梳生产企业，怎样在这情人节这一天，推销你的产品。最后，是关于个人简历的问题。

总的来说，不难，大家如果好好准备类似的题目，可以答得很好。每个人的面试时间是二十分钟，基本上问完问题都有一分钟的思考时间，然后再开始回答，大家在答题结束的时候，一定要记得说：考官，答题完毕。

面试经验10：中国人寿四轮面试回忆

寿险规划师=外勤=销售=保险代理人=与第三方签劳动合同

这几个等号，若你不面到最后，是无法完整知道的，先给童鞋们打个醒，有兴趣者继续看。招聘启事一定是本科及以上学历，发展方向是以寿险规划师为起点，向传说中的其他高级方向发展。

第一轮面试——3小时左右

到了那里，我发现小本小硕无数，海龟海带纷纷，人头攒动，好不热闹。流程见下：

1.填资料，极其详细，还发个档案袋，说在你面试过程中所有的东西都放在此袋中；

2.听讲座，某资深人士讲 1个多小时情势，期间穿插提问，周围有人在记录情况。听完讲座后的感觉是——上海是金融中心，保险是金融的重要部分，人寿是保险业的老大，而我们只是面临失业的高校毕业生，普通人。其他情况一概不讲，“若你有机会进入下轮面试，再告诉你”；

3.性格测试+交际测试(如你推销保险时，别人不听，你要怎么办？)都是选择题。再加一段听电影抓关键点，我们听得是泰坦尼克里面 Rose 跳海那段，叫你听出诸如"那句话让她改变心意，不跳了"等等。

结束后，让你等消息，说明天就二面。然后晚上打电话给我通知去二面了。

第二轮面试——3小时左右

变成一个小会议厅了，人砍掉一半，所以当时内心还小激动了下，我不是学金融的，没想到还有机会。流程见下：

1.听讲座，还是那位资深人士，1个多小时。我归纳下，就是寿险规划师是新岗位，有潜力，是销售岗，但是技术岗，可以给你带来很多的薪酬，期间举了 4人成功例子(可是模糊统计从 2006年起，光这个分公司，就应该已经招了 350多个这个岗位了)；强调签劳动合同(但是没说和谁签，我当时也没多想)，加金还有底薪，总之 MS 很好的岗位啊，多好啊，只要你有勇气做。

2.性格测试 30题；

3.交际测试，让你做 5份调查问卷，还要留下被调查者的姓名、年龄、工作、电话、签名，在某个指定时间前完成，告诉他们完成了就可以了。我内心一阵凉啊，做调查问卷还可以，要别人留那么多重要信息，实在有困难啊，打了退堂鼓，最后还是去做了。然后进入了第三轮面试。

第三轮面试——3小时左右

来的人是第二轮的一半也不到，工作人员鼓励了下我们的勇气和选择，然后流程如下：

1.对着摄像机——一分钟自我介绍+3分钟即兴演讲；

2.面试——做调查问卷的过程啊、感想啊、印象最深的是哪个人啊，然后让你打电话去感谢他，我没打通，面试官说那你认为自己的问卷有效吗？我说有啊，我真的调查啦，问心无愧就好了。

有部分筒子让他们重新去做问卷，说问卷无效，然后那些筒子就一去没有回头。

3.打电话——给 60个名单，打电话推销新保险，如果能让人家留下地址或者电邮啊，说有加分。我本来以为那是人寿自己的客户，可是有个客户问我说，你打电话给我还不知道我的地址啊，我囧到了。

4.写面试感想，电邮给他们。然后，我进了最后面。

第四轮面试——3刻钟左右

我不知道是时间通知问题还是啥的，反正就我一个人。7人面谈，还有摄像机，不过只有当中那个在问话：

1.对于我在面试中提过的疑问，反问我知道自己的疑问又价值吗之类的，然后问我知道会给用人单位留下什么映像之类的，应该是想震住我吧，嘿嘿。

2.把你需要的工资福利要求提出来，加加减减的到了 6000多(把那种业绩工资等不稳定收入也算进去了)，然后再咨询点情况，说"我们愿意付你高薪，可是需要你给我几个理由来说服我"。我本来觉得蛮简单的，可是不过我说什么理由，那位面试官的回答是——这是我们所有应聘者都具有，为什么我们要用你呐？！╮(╯▽╰)╭

3.和你说说合同问题，强调你什么都不懂，行规说保险代理人不能和保险公司签合同的，所有我们让中间签的，你看还加份销售合同保障你的利益，多好啊。我内心很无语，可是我也不懂行规啊，只知道正式员工和派遣的总是不一样的吧，不是正式员工，那个啥发展前途不都是废话嘛。然后乱七八糟的问了些就结束了。

面试的过程，他们一直在强调双向选择，说最后没多少人了，是因为他们淘汰掉他们了，可素我总觉得是大家不想来了，哎，总之，不管四面是什么结果，我想我和人寿是无缘了。说实话，做个卖保险的，就是看中你人寿的牌子，结果弄成个外派，额~我就只能当成是面试的锻炼锻炼吧，不过真的要花蛮长时间的，希望给各位筒子们点借鉴，over~

更多中国人寿面试相关：http://www.yjbys.com/mianshi/c1098.html

7.3 面试小贴士

1、带多几份简历前往面试，没有比当被要求提供多一份简历而你却没有更能显示你缺乏准备的事了。带多几份简历，面试你的人可能不止一个，预先料到这一点并准备好会显得你做事正规、细致。

2、留心你自己的身体语言，尽量显得精警、有活力、对主考人全神贯注。用眼神交流，在不言之中，你会展现出对对方的兴趣。

3、初步印象和最后印象。最初和最后的五分钟是面试中最关键的，在这段时间里决定了你留给人的第一印象和临别印象以及主考人是否欣赏你。最初的五分钟内应当主动沟通，离开的时候，要确定你已经被记住了。

4、完整地填妥公司的表格--即使你已经有简历。即使你带了简历来，很多公司都会要求你填一张表。你愿意并且有始有终地填完这张表，会传达出你做事正规、做事善始善终的信息。

5、紧记每次面试的目的都是获聘。你必须突出地表现出自己的性格和专业能力以获得聘请。面试尾声时，要确保你知道下一步怎么办，和雇主什么时候会做决断。

6、清楚雇主的需要，表现出自己对公司的价值，展现你适应环境的能力。

7、要让人产生好感，富于热情。人们都喜欢聘请容易相处且为公司自豪的人。要正规稳重，也要表现你的精力和兴趣。

8、要确保你有适当的技能，知道你的优势。你怎么用自己的学历、经验、受过的培训和薪酬和别人比较。谈些你知道怎么做得十分出色的事情，那是你找下一份工作的关键。

9、展示你勤奋工作追求团体目标的能力，大多数主考人都希望找一位有创造力、性格良好，能够融入到团体之中的人。你要必须通过强调自己给对方带来的好处来说服对方你两者皆优。

10、将你所有的优势推销出去，营销自己十分重要，包括你的技术资格，一般能力和性格优点，雇主只在乎两点：你的资历凭证、你的个人性格。你能在以往业绩的基础上工作并适应公司文化吗?谈一下你性格中的积极方面并结合例子告诉对方你在具体工作中会怎么做。

11、给出有针对性的回答和具体的结果。无论你何时说出你的业绩，举出具体例子来说明更有说服力。告诉对方当时的实际情况，你所用的方法，以及实施之后的结果。一定要有针对性

12、不要害怕承认错误，雇主希望知道你犯过什么错误以及你有哪些不足。不要害怕承认过去的错误，但要坚持主动地强调你的长处，以及你如何将自己的不足变成优势。

13、和过去业绩成就相关的故事，过去的成绩是对你未来成绩最好的简述。如果你在一个公司取得成功，也意味着你可以在其他公司成功。要准备好将你独有之处和特点推销出去。

14、面试前要弄清楚你潜在雇主的一切，尽量为其需要度身定做你的答案，关于公司的、客户的，以及你将来可能担任的工作，用对方的用词风格说话。

15、面试前先自己预演一下，尝试你会被问及的各种问题和答案，即使你不能猜出所有你可能被问的问题，但思考它们的过程会让你减轻紧张而且在面试时心里有底。

16、知道怎么回答棘手的问题，大部分的主要问题事前都可以预料到。但是，总会有些让你尴尬的问题以观察你在压力下的表现。应付这类问题的最好情况就是有备而战，冷静地整理好思路并尽量从容回答。

17、将你的长处转换成有关工作业绩和效益以及雇主需要的用语。如果你对自己和工作有关的长处深信不疑的话，重点强调你能够给对方带来的好处，在任何可能的情况下，举出关于对方需要的例子。

18、说明你的专长和兴趣。对雇主最有利的事情之一就是你热爱自己的业务，面试之前要知道你最喜欢的工作是什么，它会给雇主带来什么利益。

19、清楚自己的交际用语，对大部分的雇主而言，交际的语言技巧十分有价值，是受过良好教养和有竞争力的标志。清楚你自己是如何交际的，并且配合其他人一起联系你从最好方向努力去展现自己。

20、不要准时到达——要提早到!不管你的主考人对多么谅解你在路碰到的意外况，要克服负面的第一印象几乎是不可能的。尽一切能力准时，包括预先给可能发生的意外留下时间。

21、把你碰到的每一个人对看成是面试中的重要人物，一定要对每一个你接触的人都彬彬有礼，不管他们是谁以及他们的职务是什么，每个人对你的看法对面试来说都可能是重要的。

22、用完整的句子和实质性的内容回答问题。紧记你的主考人都想判断出你能为公司带来什么实质性的东西，不要只用“是的”“不是”来回答问题。给出完整的答案让人知道你和公司的要求有什么联系，让他们知道你是什么人。

23、用减轻紧张的技巧来减少你的不安，公众人物有很多舒缓压力的方法会帮助你进行面试。在面试临近时练习一下如何放松自己，譬如放慢语速，深呼吸以使自己冷静下来。你越放松越会觉得舒适自然，也会流露出更多的自信。

24、一定要准备好问问题，准备好几个和工作、雇主、以及整个机构有关的问题，这些问题应该能够获取有效信息，表达你对工作的兴趣以及智慧和热情。

八、常见问题（FAQ）

1.进入招聘系统

进入中国人寿招聘系统，您可以在首页中了解招聘新闻和项目进展，在“招聘首页”和“招聘岗位”页面，您可进行岗位查询及浏览，如果要进行简历投递则需要进行用户登录，如果还没有注册，请先进行用户注册方可投递简历。

2.个人注册

第一步 在招聘首页中单击“注册”按钮，进行用户注册。请仔细阅读用户注册协议，如果同意此协议，单击“同意”继续进行注册，否则单击“不同意”停止用户注册。同意此协议后，单击“提交”按钮。

第二步 请输入真实姓名，选择有效证件类型并准确填写证件号码，同时填写其他有关信息，单击“注册”完成。

3.用户登录

在“招聘首页”中填写注册过的证件信息，输入登录密码进行用户登录。单击“登录”按钮，进入“中国人寿人才库”。

如果您忘记登录密码，可以单击“忘记密码，找回密码?”，在打开的页面中输入注册过的个人信息，单击“下一步”按钮，输入您注册时设定的“提示问题答案”，系统将提供重置密码功能。

4.简历中心

在简历中心页面中，您可以修改简历信息并且可以打印预览简历。

简历模板分为“校园招聘”、“社会招聘”、“内部招聘”、“其他招聘”4种，不同简历模板需要填写的信息项有所不同，请您根据拟投递的招聘项目类型选择相应的简历模板填写。

标“*”的信息项为必填项，您只有填写完整后才能投递简历;未标“*”部分为选填项，您提供的详细信息将有助于我们加深对您的了解。

已经填写的简历项分类将标识出“✅”。

5.岗位浏览

单击“岗位浏览”进行岗位查询及投递。

选择招聘类型、招聘项目、岗位类别，招聘公司、工作地点请逐级选择，您也可对相关筛选条件不做限制，单击“查询”按钮，在列表中显示所有符合条件的岗位，您也可以通过岗位名称进行模糊查询。在岗位列表中单击岗位名称可显示所选岗位的详细信息，如果要投递简历，单击“投递简历”链接。

6.已投递岗位

单击“已投递岗位”，将分招聘项目显示所有您投递过简历的岗位信息。

为方便应聘人员笔面试，一些招聘项目设置了多个笔面试地点，请结合您自身情况进行选择，选择后一旦确认岗位申请便无法修改，公司将尽可能按照您的期望予以安排，实际地点请以接收到的笔面试通知内容为准。

“服从分配”是指您的简历在本招聘项目内的各个公司之间进行调剂。如果您投递的岗位不适合您而且您选择了服从分配，我们将根据您的特点，视情况为您选择更加合适的岗位。

一些招聘项目设置了开放性问题，您需要在确认岗位申请前进行填答。

如果您要修改拟申请岗位，请删除相应岗位，并通过“继续浏览岗位”进行简历投递。

拟申请岗位确认无误后，请点击“投递上述岗位”完成投递。

7.查看通知

单击“查看通知”在列表中显示公司对您进行的通知，如面试时间、是否录用等。您可以在反馈截止时间之前对通知进行反馈。

8.修改信息

单击“修改信息”，在此页面中修改用户密码及 E-mail 地址。

输入新的密码及确认新密码，单击“提交”按钮更改登录密码。

输入新的 E-mail 地址及确认新 E-mail 地址，单击“提交”按钮更改 E-mail 地址。

输入新的密码提示问题及答案，单击“提交”按钮更改密码提示问题及答案。

9.注销

单击“注销”注销当前用户返回到招聘系统首页，您可以重新进行用户登录。

10.其他

(1)如果您的 IE 浏览器安装了3721的上网助手，请右键单击 IE 工具栏将上网助手选项去掉，然后重新启动 IE 浏览器，否则会因为其阻止弹出对话框的功能而影响系统使用效果。

(2)其他的类似3721上网助手的工具也要按照上述操作取消其作用。

友情提示：请使用 IE 浏览器访问招聘系统。