

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

泰康人寿篇

应届生论坛泰康人寿版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1858-1.html>

应届生求职大礼包 2019 版-其他行业及知名企业资料下载区:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-436-1.html>

应届生求职招聘论坛(推荐):

<http://bbs.yingjiesheng.com>

目录

第一章 泰康人寿简介.....	4
1.1 泰康人寿概况	4
1.2 泰康人寿的企业文化.....	4
1.3 泰康人寿目标	6
1.4 泰康人寿主要业务	7
1.5 泰康人寿公司人才机制.....	8
第二章 泰康人寿笔试资料.....	9
2.1 10月12日, 泰康 online test 分享	9
2.2 目测挂掉了.....	10
2.3 泰康总部 2016 财务精算类暑期实习	10
2.4 OT 题型	10
2.5 泰康北分 OT 一些比较难的题	11
2.6 武汉地区安利管培生笔试.....	17
2.7 北京泰康人寿笔试经历.....	18
2.8 攒 RP 泰康北分 12.1 笔经	18
2.9 泰康人寿笔试.....	19
2.10 泰康人寿笔试经历.....	19
第三章 泰康人寿面试资料.....	20
3.1 有人收到总部二面通知了吗, 附一面面经.....	20
3.2 电话销售面试经验(太原).....	20
3.3 javaEE 工程师面试经验(北京).....	21
3.4 销售代表面试过程.....	21
3.5 实习生面试经验(北京).....	21
3.6 财务会计四轮面试.....	22
3.7 泰康资产开发岗位暑期实习一面.....	22
3.8 小弟的泰康人寿面试经历.....	23
3.9 泰康人寿内勤面经.....	24
3.10 2016 泰康人寿暑期实习面经.....	24
3.11 泰康人寿暑期实习面试.....	24
3.12 泰康人寿面试经历.....	25
3.13 泰康北分面经.....	25
3.14 八一八我刚经历过的泰康山东分公司一面.....	26
3.15 2012 年 3 月 17 日下午 2 点, 天津泰康人寿一面归来.....	26
3.16 2012 安徽泰康人寿 笔经, 一面.....	27
3.17 北京泰康人寿一面(群面), 攒 RP	27
3.18 昨天参加了泰康河北分公司的面试, 跟各位分享下面试经验.....	27
3.19 经历广西泰康人寿的骗人历程~~~	28
3.20 泰康浙分公司校招面试加笔试.....	29
3.21 2012 泰康人寿山东分公司 2 面面经.....	29
3.22 河南 泰康 二面归来.....	29
3.23 泰康面经.....	30
3.24 济南面经.....	30

3.25 泰康人寿河北分公司面试.....31

3.26 泰康山东分公司面试经历.....31

第四章 泰康人寿综合求职经验.....32

4.1 泰康人寿非技术类实习生笔试+面试.....32

4.2 我在泰康的实习记事.....32

4.3 2013 届千人计划应聘答疑贴.....33

4.4 入职一个星期.....34

4.5 辞职了.....35

附录：更多求职精华资料推荐.....37

内容声明：

本文由应届生求职网 YingJieSheng.COM (<http://www.yingjiesheng.com>) 收集、整理、编辑，内容来自于相关企业的官方网站及论坛热心同学贡献，内容属于我们广大的求职同学，欢迎大家与同学好友分享，让更多同学得益，此为编写这套应届生大礼包 2019 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

应届生求职网 YingJieSheng.COM

第一章 泰康人寿简介

1.1 泰康人寿概况

泰康人寿保险股份有限公司系 1996 年 8 月 22 日经中国人民银行总行批准成立的全国性、股份制人寿保险公司，公司总部设在北京。2000 年 11 月，泰康人寿全面完成经国务院同意、保监会批准的外资募股工作。

目前，泰康人寿共有 20 家股东，其中中资股东包括中国对外贸易运输（集团）总公司、中国嘉德国际拍卖有限公司、中国交通建设股份有限公司、中信华东（集团）有限公司等国内大中型企业。外资股东包括瑞士丰泰人寿保险公司、新政泰达投资有限公司和日本软库银行集团等著名国际金融企业。

1.2 泰康人寿的企业文化

公司核心发展战略

泰康人寿发展目标：将泰康人寿建成最具亲和力、最受市场青睐的专业化大型保险公司。

泰康人寿市场定位：融入 21 世纪大众生活，为日益崛起的工薪白领人群提供高品质的寿险服务。。

专业化

专业化是三化的核心，是泰康人寿永续发展的基石。专业化发展目标：掌握专业知识、提供专业服务、塑造专业品牌。专业化分工是近代工业革命以来全球企业不断发展进步的主旋律，只有专业化才能形成强有力的核心竞争力，才能在日益激烈的市场竞争中长期立于不败之地。泰康人寿经营的是寿险事业，强调对寿险运作的专、精、深，注重提升专业经营和管理能力，塑造专业品牌，提供专业服务。在主营寿险业务的基础上，同样重视与寿险相关领域经营管理的发展。泰康人寿在人才引进上，吸收各类专业化人才，延揽专业化的职业经理人，让他们用专业知识和专业技能体现对公司的贡献。

规范化

泰康人寿遵循市场经济、金融和寿险企业发展规律，遵守国家和行业相关的规章制度，遵纪守法，照章办事。公司内部管理上严格按规范化制度运作，制度大于人治，使企业经营更加稳健。规范公司员工的举止和行为，使之按职业道德与标准工作，形成规范的职业技能、伦理和行为。规范化经营，可以防范和化解金融企业经营风险，使经营体制更加透明，有利于掌控和把握。规范化为泰康人寿的稳健迈进提供坚实保证。规范化体现在：拥有规范的管理，规范的流程，规范的服务。速度是发展问题，规范是生存问题。

国际化

泰康人寿建立了以 CEO 为核心的法人治理结构，使经营机制、经营理念、经营手段更加国际化，同时在学习和引进国际先进经验的过程中创造自身先进的体制。公司追求营销管理、风险控制、产品研发、信息手段的国际

化。提倡向世界上最好的寿险公司学习，使自己成为以国际标准衡量、具有国际竞争力的国际化公司。未来中国保险业的竞争是在中国保险市场上展开的国际竞争，泰康人寿把国际化作为企业发展战略的目标，就是要培育泰康人寿的国际竞争力。

公司主流文化

开放——

- ◎ 永远保持开放的心态和对新鲜事物的兴趣
- ◎ 具有国际观、包容吸纳精神和追求进取的健康心态
- ◎ 来自五湖四海的各路人才汇集在泰康旗帜下，融合于泰康的企业文化中

学习——

- ◎ 学习金融知识，学习经营管理，学习做人做事
- ◎ 养成学习习惯，培养学习氛围，塑造学习型团队

专业——

- ◎ 掌握专精的知识与技能，成为某专业的行家里手
- ◎ 提供最专业的服务给客户

学习、交流、沟通——青年论坛在泰康人寿

在泰康人寿总分公司，有一个群众性学习组织——青年论坛。她于 2001 年 2 月 22 日成立，是在董事长兼 CEO 陈东升倡议下，由广大热心青年员工自愿组成的群众性学习组织。在这里公司年轻人论人生、谈理想、学知识、求发展，以年轻人特有的饱满激情和宏伟志向为泰康人寿的百年基业做出自己的贡献。在泰康人寿事业的航程中实现人生的梦想，这是青年论坛的最高目标。“青年”的定义不是单纯指人的实际年龄，而是强调一种勇于学习、勇于创新的年轻心态和精神追求。

青年论坛的目标是，把论坛建设成为一个开放、学习的组织，时刻关注世界发展潮流，关注公司发展方向，从宏观、微观的层面上对公司发展的重大举措提出建议。青年论坛成立以来，积极聘请国际、国内知名人士参加、主持活动，抓住时机开展学习和交流，建立起了泰康人寿勇于学习、勇于探索、求知欲极强的企业形象。

青年论坛的图案标志为英文字母“Y”（youth）和“F”（forum）组成的萌芽形象，其颜色采用与公司标识一致的泰康绿。其含义为青年论坛将和公司共同茁壮成长。

1.3 泰康人寿目标

我们的目标是努力把泰康人寿建设成为最具亲和力、最受市场青睐的大型保险金融服务集团

奉行“专业化、规范化、国际化”的发展战略 坚持稳健经营、开拓创新的经营理念

泰康人寿始终奉行“专业化、规范化、国际化”的发展战略，坚持“稳健经营、开拓创新”的经营理念，伴随着中国经济改革及开放程度的深化而不断前进。泰康人寿的全体员工，始终致力于为日益成长的工薪白领人群提供专业化、高品质的人寿保险服务，倡导青春、健康、时尚、幸福美满的工薪白领人群的现代生活观、现代消费观和家庭价值观。

泰康人寿自成立以来取得了长足的发展。2007年，泰康人寿实现规模保费收入 342.37 亿元，成功挺进内地寿险市场第四。2007年，泰康人寿总资产近 1400 亿元，净资产增长率超过 270%；净利润在连续四年翻番基础上，同比增长 3.3 倍。在实现资本实力大幅提升和保持业务规模快速扩张的同时，泰康人寿业务质量不断提升，实现规模与价值双丰收。

我们的信用

保险业内率先申请信用评级，泰康人寿从 1988 年的 AA 级跃居 AAA——信用等级，成立至今没有一笔呆坏账

在国内成功首发保险业次级债券

具备充足的偿付能力

重视防范金融风险，至今没有一笔呆坏账

泰康人寿作为一家新型的股份制寿险公司，非常重视防范金融风险，逐步建立了“三位一体”的风险管理体系，即以经济资本与价值风险管理为基础，以合规体系建设与法律服务为主要内容、以独立内控评价和稽核检查为重要手段的全面风险管理框架，实施全面的风险、内控与合规管理；同时健全核保核赔体系，完善财务监控制度，加强稽核审计力度，使风险得到有效控制。泰康人寿坚持以“流动性、安全性和收益性”为原则，努力管好、用活资金，力争获得最大回报，自开业至今没有一笔呆坏账。泰康人寿按规定足额提取准备金，各项监控指标合理，经过上级监管部门的审核，具备充足的偿付能力。

我们的管理

全面通过 ISO9001:2000 国际标准(UKAS) 质量体系认证的寿险公司

国际标准的规范化管理

泰康人寿一贯强调以制度促管理，以管理见效益，通过国际标准的规范管理求得健康发展。

建立专业委员会管理制度，成立预算委员会、投资委员会、两核委员会和风险委员会等，在日常管理和风险控制等方面发挥了重大作用。

成立个险事业部、员工福利计划事业部和银行保险事业部，建立并完善了以《基本法》为核心的业务管理制度和以“世纪盛典”为核心的激励制度。

成立运营中心，整合资源，优化流程，服务前置，集中控制风险。通过建立强大的后援服务体系，形成规模效益，降低运营成本，提高运营效率，为公司打造核心服务竞争能力奠定了强有力的基础。

建立财务预算制度，有效加强了成本控制和财务管理工作。完善了对重点业务开发的“风险监控数据库模型”。

开拓业内领先的信息技术系统，为现代化管理提供坚实基础

2001 年，泰康人寿在国内率先引进国外大型先进寿险软件包，启用新型计算机软件系统：Life/Asia 系统，并且成功将该软件进行中文化和本地化开发，投入实际应用。

个险、团险、银行保险新系统以及 SAP 财务系统在全国各个分公司和上百家支公司全面上线，大集中的业务处理模式得以全面确立和加强，为业务快速发展、控制风险、降低成本提供了有力的支持。

业内领先的行销支持系统 MSS，为外勤人员提供了全天 24 小时的个人营销工作室，提升了个人寿险营销的服务水平。

面向全系统的“领先 e 步——OA 办公自动化系统”顺利搭建，大大提高了工作效率，加强了内部沟通。

1.4 泰康人寿主要业务

以个人保险为核心，团体保险、银行保险和续期业务齐头发展

产品涵盖少儿、女性、医疗、养老、重大疾病、意外伤害、分红、投连、万能保险等各方面

投资业务名列行业前茅

泰康资产管理有限责任公司正式挂牌 三大事业部相继成立

《国务院关于保险业改革发展的若干意见》出台之后，泰康人寿对公司愿景进行重新定位 ——致力于把公司建设成为“最具亲和力、最受市场青睐的大型保险金融服务集团”。

2006 年 3 月 23 日，泰康资产管理有限责任公司正式挂牌营业，它是经中国保监会批准设立的专业资产管理公司，在公司资产管理中心的基础上组建而成，是国内债券市场、存款市场、基金和股票市场最重要的机构投资者之一。

2006 年 4 月—7 月，泰康人寿个险事业部、银行保险事业部、员工福利计划事业部相继成立，泰康人寿的管理架构转变为矩阵式管理，条块结合。这一组织管理体系的变革，为泰康人寿的业务发展注入了新的活力。

构建全面清晰的业务结构体系

泰康人寿非常注重构建全面清晰的业务结构体系，形成了较为完善的以个人保险为核心，团险、银行保险和续期业务齐头发展的业务态势，为公司寿险业务的健康发展提供了保障。目前，泰康人寿已形成定期及终身寿险、重大疾病保险、养老保险、医疗保险、少儿保险、意外保险、女性疾病保险、高额保障保险、分红保险、投资连结保险、万能保险等产品系列。截至 2007 年底，泰康人寿已累计为 1300 万客户提供保险服务，充分满足了大众对寿险服务的全方位、多层次的需求。

我们的承诺

服务是寿险的生命

以诚信、规范、优质的服务赢得客户的信赖

把客户的利益放在第一位

开业以来，泰康人寿坚持把客户的利益放在第一位，使客户和公司真正成为利益共同体。截至 2007 年底，泰康人寿成立 11 年累计支付理赔款超过 34 亿元。理赔处于保险服务的核心环节，是保险公司兑现承诺，为客户提供保险保障的重要体现。从每年交几百元保费的客户，到一次趸交上百万元的客户，从第一个理赔案，到 2003 年的 820 万元个人寿险理赔案，泰康人寿专业的服务品质、热诚的服务精神从未改变。泰康人寿以及时、合理、高效的理赔服务，赢得了公司广大客户的信任。

创建全新服务理念“泰康新生活广场”

四位一体现实与虚拟相结合的互动式综合服务体系

2002 年，体现泰康人寿全新服务理念的“泰康新生活广场”在全国各家分公司全面推出，形成了四位一体现实与虚拟相结合的互动式综合服务体系。在这里，客户将通过泰康人寿的“新生活广场门店”、“新生活广场电话—95522”、“新生活广场网络—www.taikang.com”以及“朝气蓬勃、健康向上的员工队伍”，享受到更具个性化、亲和化、综合化、全天候的金融服务。

2004 年 5 月，95522 电话服务中心在北京正式投入运营，2006 年 9 月实现所有呼入业务的集中。2005 年 8 月，泰康人寿又开通了电话服务中心 7x24 小时人工服务，将泰康人寿的客户服务品质提升到一个新的水平，为广大客户提供更优质、更便捷的服务。

新生活俱乐部：为客户提供附加值服务

2004 年 6 月，建立“新生活俱乐部”，为客户提供更具差异化、个性化的服务。2006 年新生活贵宾俱乐部实现升级，整合了泰康人寿各种附加值服务品种，搭建了一个规范、有序地为客户提供附加值服务的平台。

保险业内率先推出 100% 电话回访制度，保护客户合法权益

自 1999 年率先在业界推出新契约“100%电话回访制度”以来，泰康人寿不断完善回访内容，改进回访方式。2004 年开始实施超百电话回访，对已经回访成功的新契约客户进行再次回访，以此加强对营销员展业品质的管理，保护客户的合法权益，使“诚信服务”始终成为公司品牌核心价值的重要组成部分。

保险业内率先推出保单“通存通兑”业务

泰康人寿应用国际先进的 LIFE/ASIA 系统，在全国率先推出保单“通存通兑”业务，泰康人寿的客户在全国任意一家分公司或中心支公司均可办理保险合同变更、理赔等事宜，真正体现了泰康人寿“以客户为中心”的服务理念。

1.5 泰康人寿公司人才机制

泰康人寿是一个舞台，这个舞台是巨大的、无边的，是不分级别的，没有梯子的概念，她不会制约人的积极性和创造性。因此每个人都可以在这里尽其所能地展示自我，提升自我，成就自我。公司舞台的扩大，也就意味着个人舞台的延伸。

构建公开、公正、公平的用人机制

A 进人机制

业务人才——选择经受市场磨炼的行业内最优秀人才技术、管理人才——选择具有国际概念、适应公司发展需要的专业化人才

B 用人机制

知人善任，人尽其才，按岗用人，理论知识和实践能力与岗位相匹配

C 培训机制

强调“教育是最大的福利”，致力于培训体系的完善

D 考评机制

赏罚分明，短期激励与长期激励制度有效结合在层级负责基础之上，建立以 KPI 考核为核心的考评体系，做到“能者上，平者让，庸者下”

做泰康人寿的职业经理人

成功的现代企业有四个重要因素：企业文化、人才、资本和核心技术，而职业经理人作为人才因素的核心在企业中的作用日益增大。在激烈竞争的市场经济条件下，职业经理人的从业观念就是要忠诚于职业。忠诚于职业就拥有了职业的品德，高尚的品德可以帮助个人和公司创造巨大的财富。职业经理人在公司发展过程中起到的主要作用是，短期改变公司经营绩效，长期建立公司的核心竞争优势，从而传承公司的文化和理念。

在市场经济条件下，在中国融入 WTO 国际大家庭的今天，现代金融企业需要职业经理人。泰康人寿作为一家专业化、规范化、国际化的寿险公司，志向高远，追求卓越，对职业经理人提出了更高的要求。

职业经理人应拥有高尚品德和操守、依靠专业技能创造价值。职业经理人的特征是：有令人称赞的职业品行和职业道德；能不断通过主观和客观的条件提升专业技能；以职业收入为个人和家庭创造高品质生活；勇于为股东、公司和社会创造价值。作为泰康人寿的职业经理人应当具备：

- ◎ 正确的职业理念：把寿险、泰康人寿作为自己的天职并引以为自豪；
- ◎ 成熟的职业心理：胜不骄、败不馁，公平竞争，分享成功；
- ◎ 优良的职业行为：谦谦君子风度，落落大方举止；具有自我管理的意识和周到的礼仪；
- ◎ 高超的职业技能：追求在同业中的领先地位，不断提升和完善自成；
- ◎ 最大的职业价值：在实现公司价值的过程中，得到自己合理的利益，实现个人和公司财富的双赢。

如果你想了解更多泰康人寿的概况，你可以访问应届生论坛泰康人寿专版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1858-1.html>

第二章 泰康人寿笔试资料

2.1 10月12日，泰康 online test 分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1987328-1-1.html>

如题，昨天晚上做了泰康的笔试，四个部分，每部分大约十五分钟，图形推理，verbal 都有，还有一些我觉得像脑筋急转弯（10 岁以下那种...）。总之题目不难，而且考完还可以查成绩，真是业界良心....

没什么特殊的经验，但一定要提醒大家的是，做这套笔试，你有的时候，一定，一定，一定，要憋住笑，要憋住笑，要憋住笑。

为了给我的笑点讨个说法，我给大家分享一道：

农场主和老婆每隔一年半就生一个孩子，他们一共生了 15 个孩子。最大的孩子是最小孩纸年龄的八倍，问最大的年龄多大？

我在做这道题的时候就一直在想“农场主有几个老婆”...

祝一切顺利...

2.2 目测挂掉了

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2020308-1-1.html>

今天上午泰康人寿重庆分公司千人计划面试。以为会有两轮，结果 PPT 上显示只有一轮所谓专业面试。我算早到的，看陆陆续续来人应该只有 70 左右？不知道下午有没有人来或者其他时间。以为会是群面无领导结果是单面，应该是 2 对一，两边同时面进度稍微快乐那么一点点。这么多人，就只有等，而且我前面每个人进去时间很长，等得我很紧张，因为时间长说明不知道要问什么乱七八糟的问题。快中午只有剩下的先去吃饭。我因为早来排在前面，上午就能面完。

中午到我了，本来没有这紧张，结果面试地方还有上一层楼。到了会议室后，推开门妈呀，两个领导模样的中年男面试官，那气场在偌大的会议室里简直，吓死宝宝了。坐下就叫自我介绍，我明明昨天准备得好好地，说的觉得有点乱，还用了很多拖拉词。当时就心里想这次可能没谱。接下来问简历，你为什么不去之前的保险公司，你为什么想来泰康，你在学校参加什么歌唱比赛没有，你的学生会你都干嘛啦（他可能觉得我是假的，不然问这个很容易露馅），还问之前报了什么公司，面试有哪些，你为什么报这个岗位，你的社会实践经历都干了些什么。。。。。。好多问题，我都凌乱了，反正大概就是这些问题。其实，昨天我准备了很久的面试，有些问题其实都准备好了怎么回答。比如你为什么不去之前的保险公司和为什么来泰康？这个准备的答案妥妥的符合逻辑，结果我脑子一抽回答了，因为泰康创新呀！！我看见其中一个面试官笑了，那种笑明显对我这个宽泛的答案不满意。。。。。。（所以思维逻辑很重要呀，我就是很乱，以后一定提高自己的小孩纸的逻辑能力）

目前为止还没 OFFER，所以泰康我抱有希望。但是这样看上去挂的几率很大。听说这个地方很灵，我就来写面经了。现在本来很忙的，明天面试银行，但是我不来写写吐吐槽我就不开心。今天没戏，只要好好准备明天了。希望你们看了有用

2.3 泰康总部 2016 财务精算类暑期实习

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 6 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2044714-1-1.html>

刚做完在线笔试，共六个部分，57 题，60 分钟，每个部分 10 分钟，包括言语理解、逻辑推理、数字推理、图形推理、计算等，考的内容和公务员差不多，但是时间真的不充裕，特别是计算，泪流满面。。。差 1 秒有个题没选答案，已经知道选哪个了。。。ㄟ (▽) 提醒各位小伙伴在做题的时候把握时间，就算不会在计算之前先选个答案，不要重蹈我的悲剧。。。。

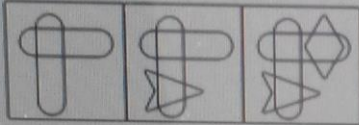
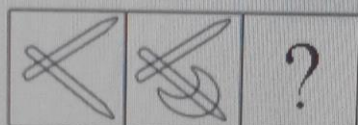
2.4 OT 题型

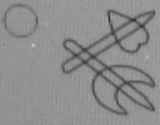
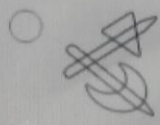
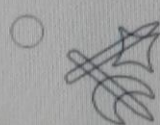
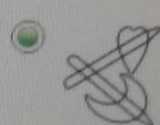
共计 86 题，90 分钟，分为 6 小部分，1. 言语理解。2. 逻辑推理。3. 计算题。4. 数字推理。5. 图形推理。6. 还是计算题。

啊，感觉时间紧张啊。有的题目感觉云里雾里啊，词语怎么和数字联系上的？

2.5 泰康北分 OT 一些比较难的题

00:16
第 13 页 / 共 20 页 答题说明

如果  , 那么  , 问号处应当是 :

上一页 下一页

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20

还没有作答完成的题目页 已经完成作答的

泰康人寿北分2014校园招聘测试

第三部分

第 20 页 / 共 20 页

答题说明

00:18:32

找出不同的一项：



上一页 下一页

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20

还没有作答完成的题目页 已经完成作答的题目页

泰康人寿北分2014校园招聘测试

第三部分

第 14 页 / 共 20 页

00:1

答题说明

如果    , 那么    , 问号处应当是 :









上一页 下一页

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20

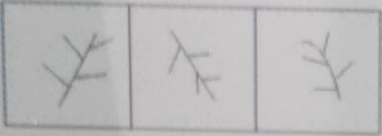
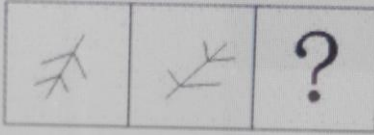
还没有作答完成的题目页 已经完成作答的

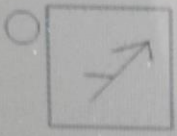
第三部分

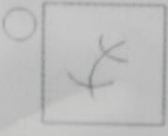
第 15 页 / 共 20 页

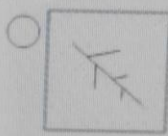
答题说明

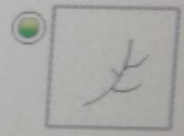
00:00

如果  , 那么  , 问号处的图形应当是 :









上一页 下一页

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20

还没有作答完成的题目页 已经完成作答的

泰康人寿北分2014校园招聘测试

三部分

第 18 页 / 共 20 页

00:17:43

答题说明

○ □ 8 日 ? 问号处的图形应该是：

上一页 下一页

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20

还没有作答完成的题目页 已经完成作答的题目



2.6 武汉地区安利管培生笔试

今天上午参加了安利管培生的笔试，感觉人好多呀，不知道网申和性格测试有没有刷人。回归正题吧，笔试就是普通的行测，60分钟做75道题（还是70道题??? 晕，当时太慌了不记得了），反正时间挺紧的，开始是文字推理，逻辑题，还有归纳几句话的论点，感觉比较简单，好几道题之前都见过，接着是图形推理，有几个不会，想了蛮久，后面是数字推理，有直接是一堆数字的，也有简单的数学计算，整体不是很难，最后是三道大题，就是给几段文字或者图标回答问题的那种，每道大题是5个小题。

行测本来是我的强项的，可惜这次犯了一个大错误，之前在网上看到好像说是60分钟60道题，觉得是小case，拿到题目也没仔细看就开始做，大概保持1分钟1道题的样子，以为可以做完的，在图形推理的地方浪费了很多时间，做到后面才发现题量比预想的多，就慌了，赶紧做，后面的三道大题只做了两道，最后一道完全是瞎涂的，估计是悲剧了。

我的笔试一般还是能过的，没想到今天栽在了安利上，希望后面的同学好好加油哈，吸取我血的教训，做行测，首先第一步：要看清楚题量，大概分配一下每道题多长时间，如果超过分配时间的一半就不要想了（比如说40s一道题，20s没有思路就放弃吧），行测最主要的是在规定时间内拿到最多的分，一定保证把自己会做的都做完；如果对某一方面的行测比较擅长的话可以先做，把难的留在后面，既可以保证会做的都能做完，还能让自

己的心早点安下来（安利笔试中最后的三道大题都挺简单的，特别是第二道的图形题，可惜因为前面浪费太多时间，时间不够了，没做完，这种题目我一般是先看题，再回头找文章中的关键字，找到题目涉及的内容再看，感觉很省时间，类似于我做英文阅读理解，仅供大家参考哈）。

一直不明白为什么把行测作为笔试，感觉这种题目是可以短期内通过大量练习提升的，跟智商啥的扯不上多大关系吧，本人属于智商不怎么高的那种，所以做了挺多练习，感觉现在好很多了，如果哪位童鞋感觉自己行测不好的话也不要沮丧哈，多练练就好了，应届生上的就有在线练习，无聊的时候可以做着玩儿。

祝福各位笔试通过的没通过的同学都拿到自己想要的 offer 哈，也给自己加油一下啊。。。

2.7 北京泰康人寿笔试经历

努力攒 RP 中...

网申的财务岗，电话通知面试是去的回龙观，就是交了个材料，三天后短信通知笔试。昨天在这里翻翻发现只有几篇以前应聘其他岗位的同学留下的宝贵经验，都说是考行测类似的东西，也就没怎么准备。

开始正题。笔试分两部分，第一分类似行测，一个小时，50 题。中间休息 5 分钟，开始第二部分，财务知识，一小时二十分钟。上午 9:30 开始，第一部分 10:30 结束，第二部分从 10:40 一直到 12:00，全部笔答，不是机考。时间应该还是很充裕的，好多人都提前交卷了，好像第二部分考试时一个同学半个多小时就华丽的交卷离开了。

第一部分有言语理解，图形判断，资料分析（两段资料），还有数学运算什么的，几乎没有数列推理，图形判断挺多的，难度肯定低于公务员考试。只是我昨天做了套公务员的题，语文题目基本上就没对，今天心里还是有点怕怕的。

第二部分题型包括单选、多选、判断和计算。我是财政学专业的，只学过会计和财管的基础，加上主要是为了应付考试，忘性还是很大的，所以基本上这部分我都是猜的。会计考的还是挺多的吧，以我感觉这部分考的应该还是比较基础的（虽然我都不会，惭愧啊），会计专业的同学应该挺熟悉的。允许使用计算器，不过没什么难算的数，笔算是完全可以搞定的。

估计我肯定是要挂掉了，也算是给自己提个醒，得复习下会计知识了...祝找工作的哥哥姐姐弟弟妹妹一切顺利啊~

2.8 攒 RP 泰康北分 12.1 笔经

本人 UIBER 小本，之前在校举行的招聘会上投的简历，TK 北分的招聘，督导、企划岗出了地铁东南口再往东走点就是 TK 大厦，与央行就隔着一条大马路，所谓伊人，在水一方啊~ 一个会议室里大概有 20+ 的人，加上我就 5 个男生....而且大都投的是高端客户经理、人力资源助理之类 先是填应聘表，上面有个类似于 why you why us 的开放式问题，建议大家打打草稿，还有期望薪水，我填的是 4000/月（当然我知道这个岗位刚开始肯定没这么多，往高点填是为了以后能有讨价还价的余地，如果我够格面到开始谈薪水问题的话。据说税前 3K+年度奖金，我也不知道是不是真的，每个月到手才 2K+怎么活啊）然后 HR 们 blablabla 对公司的介绍

接着笔试，40 分钟内做完 40 题，就是考公务员行测的题目，数量关系、逻辑判断、资料分析这三部分考得比较

多，也是耗时最多的，反正我是没做完，猜了 10+题

这里我想说的是，这个笔试有个 Bug，就是可以挨着坐，一长条桌子三个认识的人坐一起是可以的，一人做 10 几题然后...

但是，听我说完，我建议大家还是诚信点比较好，不要有侥幸心理，本着真诚的求职心态去面对选拔才是关键，或许 HR 看重的不是行政能力，而是个人的内在本质，把答案收上来后一对照，结果有雷同卷，还是挨在一起的，结果可想而知

以上只是个人建议，不知真实情况是不是这样，仅供参考

笔试之后如果有时间，每个人将对大家进行一个简短的自我介绍，熟人挺多，结果 90%+都是 UIBER....个人介绍就不赘述了

然后 HRJJ 说一周之内会有面试通知

出 TK 大厦已经是 12 点多了，感觉不管是笔试还是自我介绍都没发挥好，自己也不是 outstanding 的人，不抱什么希望了，希望真心想去 TK 发展的各位加油，拿到 offer~

也希望大家有什么疑问或者观点可以和我交流交流

2.9 泰康人寿笔试

我报的职位是雏鹰计划，我们学校一共才 5 人。

今天去了泰康人寿的笔试，用的是 <http://www.beisen.com/aboutus/index.html>

里的奕则能力测试系统，时间还是紧，很像公务员考试。有选最合适的词，有推理题，小学奥数题，还有智商测试题，像 shl verbal 一样的阅读选择。

5:00 考完 8:00 就收到通知去面试了。。。都完全没有想到。

现在非常想知道待遇，查了查好像没相关信息。

2.10 泰康人寿笔试经历

翘班的原因是今天下午有个面试，泰康人寿的行政文秘。本来以为还象以前，和人事主管聊聊就 ok 了。结果迎来的是笔试，上次测试，面试。面试完溜回来接着上班的这个想法一下就幻灭了。

笔试的题还 bt 啊，第一个项说基础测试。我拿过卷子一看，什么基础啊，不就是国外各大网站的 IQ 测试嘛！还好偶经常做，于是迅速的答题完毕，迎接第二个笔试。拿到第二个测试，更晕，居然叫个人性能测试，看到考题偶就有点 yy 了。。。好像很多心理测试的组合，飞速交卷，完成 NO1。

然后就被穿着制服的姐姐，带到隔壁去上机测试。说到这里偶都想哭啊。。。对于一个 98 年开始上网，96 年开始实用计算机的人来说，这应该是最 easy 的测试了。结果，结果，那个破电脑居然没有紫光 and 智能 ABC，靠，当时偶就喷血了。。。他们又不给时间让偶下载，只好硬挺着上了。失败，平时一分 100 字，结果用着一个不知道什么东西的输入法一分 39 字。呜.....word 测试打字，excle 测试制表，powerpoint 测试幻灯片。简单啊简单（请忽略偶的输入法好不好）。

最后一项就是面试了，人事主管的队伍好强大啊，偶以前参加的面试一般都是 one to one 的，今天左边右边

各做了4、5个人，而且不许我坐着，要站着，说要看什么仪表。问我，以前主要做什么，大学期间担任过什么职务，行政文秘的职责是什么。偶就把现在公司行政要做的事情白活了一下，接待客户，联系酒店，负责新品上市会。后来忽然转到了一个很好的话题，我当时那个侃啊。不知道哪个问了一下，我是否愿意做培训师。靠，当然愿意了，求之不得呢，于是使劲表达了偶粉愿意的态度。把自己对培训的理念说了一番，看着他们不断的点头，偶心里那个爽啊 ^_^，好像明天就可以上班做讲师一样。

一失足成千古恨啊。。。得意忘形了，很快就不知道自己要说什么了。有人问“培训师要有营销的经验吗？”我回答“当然要。”还阐述了原因。接着他们又问“那你来做营销愿意吗？”我立刻回答“不愿意，与其做营销不如做客服。”呜……………我应该说“如果一线营销是培训师的实习阶段我愿意尝试。”55555555，可是当时怎么就忘了。。。其实我也真的不愿意去跑保险。唉，顺其自然吧，以后多多面试，就不会脑袋热了乱讲话了。

但是，偶还是粉高兴的。第一个交卷，第一个上机测试，第一个面试，当然还包括是第一个不会用那个电脑的输入法的人吧。。。。

第三章 泰康人寿面试资料

3.1 有人收到总部二面通知了吗，附一面面经

本文原发于应届生BBS，发布时间：2017年12月20日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2139125-1-1.html>

总部，12月8号一面，有人收到二面通知了嘛。。。

一面形式：

无领导小组讨论，12个人一组，每人先2到3min自我介绍，介绍一下自己的背景，实习经验，性格，以及成长过程中对自己影响最大的人。。。之后就是翻开材料，5min读材料，然后开始自由讨论23min,最后一个代表发言总结。

3.2 电话销售面试经验(太原)

本文原发于应届生BBS，发布时间：2017年7月27日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109353-1-1.html>

通过网上招聘，整个过程比较轻松，5个人一起面试，问题都不难，hr人性格很好，很随和，工资还行，比较满意

你认为对你来说现在找一份工作是不是不太容易？?你是怎么应聘到我们公司的？?请你谈谈对我单位的看法？?

你完全可以到大公司任职，你怎么想到我们小企业？?你为什么希望到我们公司工作？?

如果公司录用你，你最希望在哪个部门工作？?你愿意被外派工作吗？?你愿意经常出差吗？?

我怎样相信对这个职位你是最好的人选呢？?如果我能给你任何你想要的工作，你会选择什么？?为什么你还没有找到工作？?你对我们公司有多少了解？?你对公司有何印象？?

你谈谈选择这份工作的动机??

你家在外地，单位无住宿条件，你如何看待呢??我们不限定固定职位，你认为自己最适合做什么??你希望从事什么样的工作??你为什么应聘我们公司??

你在以前实习的公司从事什么样的工作?

3.3 javaEE 工程师面试经验(北京)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109354-1-1.html>

我是经过一个外包公司过去面试的,面试内容比较底层 感觉面试官是个大牛,对学历要求比较高,最好是 985,211 的,对算法也比较看重

125*125 得多少? 怎么算的?

Lucene 的底层

说下最近做的项目

说下项目流程从前到后

电商项目中的库存怎么控制的

3.4 销售代表面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109355-1-1.html>

去公司会先让你填一份表格，做一个综合的评估，然后先是销售经理面试，会做一个初步的了解，假如符合条件者，将由人事部招聘跟你讲薪资待遇，如果没有问题，会给你通知培训的时间和相关事宜，就是去公司要体检。

面试官问的问题：

- 1，先自我介绍一下
- 2，有了解过我们公司吗?
- 3，对于销售工作有什么看法?
- 4，买过保险吗?
- 5，假如。。。你会怎么样?

3.5 实习生面试经验(北京)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109356-1-1.html>

首先是自我介绍，然后针对简历问一些问题。

然后问了一下近期职业规划

最后问了我对薪资的期望等。

面试官问的问题：

1. 说说你在社团中扮演的角色？你是如何管理你的社团的？回答了一下自己在文学社里做了什么 2. 当工作需要你违反规则的时候，你会怎么处理？

3.6 财务会计四轮面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109357-1-1.html>

一面，招聘 HR，去到先笔试，再一对一面谈

二面，部门经理，一对一面谈，都是先自我介绍

三面，人力资源部经理

终面，公司总经理

面试官问的问题：

先自我介绍？

探谈你的优点？缺点？

你为何选择来这个城市发展，为何选择我们公司？

你了解应聘的岗位吗？是做什么的？

3.7 泰康资产开发岗位暑期实习一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109358-1-1.html>

面试：面试是在金融街的总部，离北邮挺近的，但是去面试穿正装很热，因为接近夏天了。没有传说中的零食随便拿，每人一盒费列罗。都只有一瓶水。

上午看了很多面经，所以心里有点儿准备，但是别的作用没有，反而更紧张。

下午大概三组，12 点多一组，据说 11 个人，我们这组 9 个人，在下午两点 15，还有下午四点多有一组，光实验室的同学就有 4 个。

群面的形式是：

1、自我介绍：一共 1min，简要介绍姓名，学校，专业，家乡等。然后四个问题选一个讲一件事，有：一次两难的抉择，一次出乎意料的结果，一次突破自我的事。还有一个忘了。基本情况不能扩展，第一个人还没有来得及回答第二个问题，时间就到了，时间卡得很严格。

2、2 分钟的演讲：每个人给 2 分钟准备，有两个词，选一个，回答——产生的原因，——的产生对中国有什么影响。我抽到了山寨，本来想说的全面点儿，但是因为我对综艺节目，网红经济等也不太了解，就对山寨电子产品、包等有一些了解，就从这个方面说的。准备的时候可以在纸上写出来

3、群面的题目是是否应该大力推广电力汽车。通过同学回答，我们组应该是表现的比较好的。12 点组一共十一个人结果少数服从多数，选择了不推广，然后后来 hr 问谁要推广，有 6 个人举手。还单点了 3 个不怎么说话的问了她们的观点。4 点组的选择推广，因为除了一个人，清一色推广，那个人也就从众了，最后面试官问他为什么没有坚持自己的观点，为什么没有考虑推广中的阻力。

4、我们组一开始面试前我推荐了一个男生去写板书，大家都表示同意，结果一个女生临时毛遂自荐，并且在最后还把我推成了 reporter，满满的心机。timer 表现的很强势，节奏把握很好，我们两个配合，我们论点论据充分，节奏掌控的很好。另外两个组据说 timer 沦为茫茫众人，完全没有发挥作用，所以我一直认为除非真的能特别好的尽到责任，否则还是在讨论中发挥作用比较好。

一开始每个人按顺序说观点，这个对后续的同学很不利，因为观点到后来就没有可以说的了。我坐在 5 号位置，到我这里的时候，我提出因为时间比较紧迫，如果每个人都重复的观点时间来不及，我总结了之前的观点，并补充提出了自己新的观点，让大家以此为基础，后边进行补充，而不要重复旧观点，来节省时间。

都说完后，我说目前有 6 个同学表示赞成，理由是 XXX，还有三个同学表示不赞成，理由 XXX，我们可以以同意推广为大方案，寻求解决不利因素的方法。这个得到了大家的同意。后来我又提出了在中小城市推广这一点，解决了 6 个不利因素中的 5 个，和许怡春的公共交通系统的这一点共同结合成了推广方案。而在面试结束之后，面试官还就这一点提问，几个人回答后，我补充回答时，再次“不经意间”提到我提出这个观点。

我做总结后，到面试官提问环节，让我们每个人评价自己的表现，并说一个最愿意成为同事的人。我没有说向中秋，因为这样的话回答就没有出色的地方，而我不想浪费每一次说话的机会。为了表示歉意，回去请他喝了二十块钱的酸奶。。。我说的是第一个提出反对观点的人，因为他在前面都是赞成推广的前提下，首先提出来不同意推广，6 个理由里有 4 个是他提出来的，在开发的组里，需要有人考虑到别人没有考虑到的问题。

问问我选一个人做同事最愿意选谁

3.8 小弟的泰康人寿面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109360-1-1.html>

地点在昌平生命科学园，去了以后首先第一个人带我去了面试区，问了我一些比较基本的问题。比较 hashmap 是否是线性安全的，sql 链接查询等等。感觉面试官对我第一印象还不错吧，哈哈。后来得过程我都想哭.....后来又来了一个面试官，问了一些稍微深层的东西了。比如，缓存，数据结构之类的东东，还有一些简单的 springAOP 的应用场景.....这一轮面试完我以为应该没有了，没想到的是，后来又来了一个人，后来才知道这个人是别的部门的技术，他们需要提出面试意见。一顿问题过后，有一些会的，也有一些感觉自己答得不是很好的，觉得他问我前端的東西偏多。这一轮之后，在我见到 hr 的瞬间我释放了一下（到谈薪资的时候了）。万万没想到的是，hr 姐姐张口就说，咱们这还有一轮技术面试，可能就是你们以后的直接负责人，面的也是技术，你稍等一下，不用紧张.....我去，我彻底崩溃了!!! 后来，boss 来了，他和我沟通了一些技术方面的东东，但是聊天偏多，还是比较轻松的。完事以后，终于到了 hr 谈薪资的时候了，还有给我介绍一下公司的环境和福利什么的，大家也都知道。怎么说呢，面了一天，感觉这家公司的面试流程还是很多的，不过好在是过了.....总的来说，面试难度不是很大，面试官也很不错，就是太累了，哈哈！希望我的经历能给你们提供帮助。泰康还是一家不错的公司！

redis 和 memcached 的区别

1、redis 处理速度比 memcached 快 2、redis 支持的数据类型很多，可以是 set、list、hash、等 3、redis 可以持久化 4、down 机后，memcached 数据不能恢复，redis 可以。

3.9 泰康人寿内勤面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109361-1-1.html>

要把握好自己的特点，如何在短时间内表现出自己最优秀的一面

整个面试过程分为三个部分：一、一分钟自我介绍加最难忘的一件事；二、看图说话，此时公司会提供图片，多是一些与现实比较接近的问题，我的那个题目是郭德纲与德云社；三、HR 提问。

在整个过程中，我表现的不是很好。可以说是我的教训吧，你想的是什么就坚持什么，不要临近去面试了突然改变什么主意，这往往会适得其反，有的时候我们需要按照企业的需求去表现，但有的时候我们还是要把好自己的特点，如何在段时间内表现出自己最优秀的一面。

在你完成一二项之后，HR 会主动提问，一般提问问题的依据是你的简历，当时面试我们的 HR 好像更倾向于对你实习经历的问答。

3.10 2016 泰康人寿暑期实习面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 06 月 07 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2044970-1-1.html>

今天中午面试了泰康人寿总公司暑期实习生。感觉论坛上写泰康暑期面试的特别少，特来写一篇~
一共好多好多组，面试设置在泰康大楼 6 层的博物馆，还挺别致的，候场的时候可以参观泰康的博物馆。

进去之后签到，让带了毕业证 学位证 身份证复印件和简历
等了一会就进一个屋子了，大家围圈坐的，一个 HR 姐姐

第一环节，自我介绍，包括个人学历信息 以及 介绍你的家乡，让人产生想去的想法

第二环节，HR 问了两个问题，一个是你为什么选择泰康，一个是户口和薪资的选择

（正常的第二环节是小组讨论 比如每个人代表一个部门，做规划之类的，但是 HR 姐姐突然到我们这一组就改变主意了）

个人觉得 HR 姐姐对我没啥兴趣，

不管过不过还是留个经验贴，希望有帮助。

另，泰康的 HR 效率真的很高~~

3.11 泰康人寿暑期实习面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 06 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2045386-1-1.html>

6 月 7 日面试：群面，首先 2 分钟自我介绍，内容要包括你最欣赏那类品质的人、最不欣赏哪类品质的人，之后看材料，25 分钟的小组讨论，3 分钟总结，群面讨论的是某公司要推广爱心西部儿童活动，让你从几个方面提供策略。

6月13日二面：简单的自我介绍，4个面试官对1个，主要问你的项目或者实习经历，聊一聊你感兴趣的岗位，感觉就是看人缘啦！

3.12 泰康人寿面试经历

本文原发于应届生BBS，发布时间：2015年01月29日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1950784-1-1.html>

我是参加里15年1月的补招，岗位是北京总部产品部的精算师，简历实际是去年九月投的。2015.1.5通知在线笔试，十几号面的试。特意从香港飞回北京，周二的下午面的试，我是4:30的，前面有三个人：一到那里就觉得不对劲，最早开始的1点的哥们怎么还在。。。

后来发现有两轮，先是4个部门里的hr啊，专业人士啊围着轮你，不过还好，就是结构化面试的问题，加上很简单的专业知识：我就稍微讲讲投连险、生死两全险，SOA里MLC那本的定价知识，都没考模型（或许大陆用不上北美那一套），再就是一些excel应用；第二轮就是我们四个集体等到5:30（15?）的原因，部门boss面，领导一直在忙，1点开始第一轮的哥们等到五点多才开始，我进去六点多了。。。蛮有水平的boss，抓着我到底会去资本管理公司/投行，还是保险精算这一点追问不休（我专业俩都对口），实在是不想撒谎（对面不好糊弄，没用），就说不知道，因为一个offer都没有呢，没想过那么多（其实谁都是哪个



好去哪个），他倒是说我挺诚实的。。。再考虑考虑。

本来以为黄了，结果是下一周，周几忘了，楼主就收到了offer，但是。。。。。。让我1.26出现在北京泰康人寿实习！！。。我还要在香港上课啊，（楼主未毕业），我就商量呗，问问5月底能不能去，死活不同意。。。说周一不出现，offer就黄了。。。没办法，我得先毕业吧，不上课不行，就没去

3.13 泰康北分面经

本文原发于应届生BBS，发布时间：2014年11月14日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1911294-1-1.html>

论坛里面经很少啊，我来贡献一个，今天听HR说一共四轮，如果我可以一路走下去会一直分享的。

1114 一面-无领导小组讨论

到了之后先填表，然后14个人一组进去面试，坐在长条桌的一边，5位面试官。

每人一分钟左右自我介绍，

分成两组讨论一个案例，是一个关于公益项目的，给出策划方案。

之后主面试官出一个问题，大家依次回答。

除了自我介绍，别的没办法准备呀~所以好好表现吧~

这就是一面啦~之后依次会有部门面试，HR面试，总经理面试。希望可以进入下一轮~

3.14 八一八我经历过的泰康山东分公司一面

亲啊，楼主本来是想去练练手，主要志向还是在银行。后来听家里人说待遇还不错，应聘个讲师神马的还是很不错的。于是楼主就认真了。

让上午9点半到，到了又宣讲了一个小时。重点是人家说这次只能报除了济南和青岛外的山东省的其他地市。而且招聘职位只限于讲师、组训和督导!!!我次奥!!!!大家都是奔着留在济南报的好么亲!!结果来这么一句，当场就有个哥直接走人了!好魄力!!大家就都没大兴趣了，权当练练手吧。

据说之前面过一批，100多人，面的也很简单，也没有地域要求。我们估计是二批受鄙视的吧。然后开始面试，一分钟自我介绍，接下来是看图说话，图片都是当下比较热门的事情。一人一张，思考几分钟就进去说。

轮到楼主时，接连6、7张奥巴马的图片，说总统难当啊。我次奥!肿么说!!!

因为是在外面看题，进去一个房间面的，一个面试官，一台摄像机，我次奥!!我就随便说了个话题，之前看的图片，没说奥巴马这个。反正面试官也不知道你抽到哪张图片!!

本来楼主排的比较往后，上午没面完，让下午再去，我次奥!!!我一天不用干别的了光弄这个还无法留济南!!!我们几个就说下午有事，加塞上了。

进去自我介绍完了，说了图片，楼主觉得说的有的凌乱啊，估计没戏。。问了我几个简历上的问题。问我有什么特性适合做讲师!!我次奥，我本来报的是市场类好么!!!胡乱说了两句。然后面试官问我，你为什么戴这么大框的眼镜啊!!!我顿时脑海里千万只草泥马奔腾而过有么有!!!!!!然后就结束了!估计得被刷。攒人品，好运吧。

祝大家能找到好工作吧!!

3.15 2012年3月17日下午2点，天津泰康人寿一面归来

通知的是2012年3月17日下午2点，要求穿正装，带1寸照片。因为我下午还要赶去其他的面试，所以不到一点半就到了。来到3楼，会场很大，有几名工作人员在，我是第二个到的应聘者，拿了号码牌，领了应聘申请表，填好了之后贴上相片。这个时候已经陆续来了很多人，宣讲会正式开始。先是看了一段泰康人寿在北大的宣讲会视频，然后其中一名工作人员用PPT给我们讲了讲招聘流程和招聘的岗位。组训岗要的人最多，大概是10来个，其他岗位就招1、2个，比如我报的客户关系岗，不知为何那名工作人员把我这个岗位的那张PPT隔过去了没有讲。面试开始，一面是小组面试，但并不是小组讨论，而是类似于工商银行的一面。我是第一组，我们被工作人员带到了4楼，进入了一间会议室，然后依次就坐。5个面试者对3名面试官，依次自我介绍，然后依次提问回答。我感觉大家说起话来都很紧张，我倒是不怎么紧张的，说起话来很沉稳。一来是我最近参加了好多面试已有了一定的经验，二来是我心中着急怕耽误了下午其他的面试所以心思有点不在这儿，三来是我之前在保险公司实习过2个来月，代理人考试也通过了，自己也卖过保险，对保险的整体情况还是有一定的了解。自我介绍就不用说了，面试官问的问题大概就是些“你为什么要选择这个岗位”，“你对泰康人寿了解么”，“你为什么要选择保险行业”，“你觉得这个岗位的重要性在哪里”等等。我坐在最后一个，我前面4个同学，他们的学校都不错，其中还有一名研究生，面试官都问了他们好多问题，可惜到我这问了一个问题就完事了，郁闷，也不知是哪里出了问题。回家弱弱地等笔试通知，估计是没戏了，面试官对我都不感兴趣!

3.16 2012 安徽泰康人寿 笔经，一面

在论坛里看过很多人的帖子，今天自己也来贡献下经历作为回馈，希望能帮助到别人，攒 RP~~

首先在学校参加宣讲会，宣讲会有主持人，安徽分公司的总经理，北京总部的人事经理都来了。感觉很正式，宣讲也很激情。泰康人寿给到场的每个人一份公司资料和一瓶农夫山泉。O(∩_∩)O 哈哈~

过几天就是笔试，考的都是行测。

然后过了一个礼拜左右，是一面，在分公司。一个小会议室，总共有 3 个面试官，都穿着工作服。所以我觉得面试还是穿正装比较好。应聘者有 4 个，是不同专业，应聘的也是不同岗位。

(1) 自我介绍，让你介绍下学历背景和性格优缺点。

(2) 小组讨论。就一个题目，按照要求讨论，最后选取一个小组长把讨论的结果总结汇报。我们讨论的题目是“大学生最佳雇主的标准”。有 10 多个标准，让选取 6 个，自己在想 2 个，最后 8 个排序，并说明理由。

(3) 讨论结束后，每个人选择其他 3 个人中的一个人作为你的下属，并说明理由。

总体觉得，笔试不难，就是行测。进面试的几率也比较大。不过简历筛选看运气，同班同学有的人就接到笔试通知，有的人就没有，所以不是你不好，没收到笔试通知也要摆正心态。

面试的话，这是我第一个面试，所以有点紧张，现在觉得面试还是多参加的好，说的顺溜，嘿嘿~~

继续加油！

3.17 北京泰康人寿一面（群面），攒 RP

下午群面，自带一个一寸照片，然后填他们的申请表

多对多，四个面试官

先是每个人自我介绍，无时间限制

之后一分钟看一个面试规则，然后每个人抽一个信封，里面有写你要扮演的角色

要求：战火纷飞，民不聊生，你要为你选择的角色设计一件典当物品，要求在 10 万两白银以上，说明用途等，准备 2 分钟，陈述 1 分钟，可以充分想象

注意别人所说的典当物品，之后又用

之后要求小组讨论，作为典当老板，现金有限，仅能典当 2 件物品，看你们的选择，再一个人陈述

之后如果面试官没有问题就结束了

面试方式很新颖，希望跟大家分享我的面试经过，能够赞道 RP，让我在应聘中向前走！

3.18 昨天参加了泰康河北分公司的面试，跟各位分享下面试经验

昨天参加了泰康的面试，一面和二面一起进行的。小龙我参加了这么多面试之后，虽然泰康的面试没能带来太多的惊喜吧，不过还是让我感到了一些与众不同的东东的，换句话说，就是泰康人为此还是颇费了一些心思的，所以在此首先向昨天为了面试我们付出努力和诚意所有泰康人表示下敬意！

好吧，说正题！

泰康这边一共面试了三个半天，应该一共面试了一百多人吧。分为一面二面，由于小龙是在最后半天面试，所以一面二面是差不多一起进行的，倒也省事。

一面是人力面试，面试我的是泰康河北这的人力副总，曹总，宣讲会的时候见过她，是个颇有气质的职场女性啊！面试还是比较常规的，不过省却了自我介绍的环节还是让我挺意外的，不过自我介绍也确实背烂了，不知道各位

童鞋是不是也有这样的感受。曹总上来的第一个问题是你是哪里人，从此可以看出泰康在招聘上的态度还是比较务实的，所以也提醒一句，如果各位有应聘公司和家庭所在地不一样的，在答这样的问题是还是要巧妙的准备一下的。后边就比较常规了，什么你是如何了解到泰康招聘的，你觉得你适合怎样的岗位，你找工作的情况是怎样的，为了泰康你是否会考虑解除目前的实习关系（我目前在建行实习），等等吧。我还好，没有被太刁难，据说还有被问到一些有专业倾向的问题，比如你怎么认识保险业的，你对现在什么什么经济热点问题的认识，你对叙利亚局势的认识，等等。所以，一面大家莫要掉以轻心啊！尤其是跟我们一起面试的有很多研究生的，在学历上和阅历上都吃亏的情况下，如何用自己的个人能力和魅力去征服面试官，挺重要的。

不过在此多说一句，研究生们也不是都能通过，泰康这还是比较看重个人能力的，我就看见了一些研究生们一面就被淘汰了，一个学校的师兄弟啊，挺为他们感到惋惜的。

二面是高管面试吧，五位老总，包括曹总。二面这泰康还是有创新有特色的，他们准备了十二个新闻热点事件，每个人在面试前要抽取其中两个，准备两三分钟吧，大概想想你对这个新闻事件的想法什么的，然后就进去面试了，直接上来就是两分钟的展示，完了再问你问题。新闻事件覆盖面挺广的，像我抽到的两个就八竿子打不着，甘肃校车和美国国债，其他听说有抽到乔帮主去世、欧债危机、叙利亚问题、老年人养老，等等吧。我的展示还算可以吧，毕竟小龙我是辩论队出身，不过让我比较囧的是为嘛别人展示完了问的问题都是有关简历和个人信息的问题，但是到我这全是问我展示内容的问题，我就这么让老总们没有了解的欲望吗？让我尤其囧的是，后边老总们都被我不太靠谱的答案给逗乐了，唉，杯具啊！

无论如何吧，好或不好，剩下的就是等待宣判了。我也知道各地公司的面试内容和形式肯定会有区别，不过还是把这些贴出来和各位分享一下吧，权当为接下来要面试的哥们儿姐们儿们加油打气了！个人觉得，泰康算是个不错的公司吧，我还是对此有一定期待的，所以最后也预祝各位和我一样有期待的童鞋们能过五关斩六将得偿所愿吧，各位加油！！！！

3.19 经历广西泰康人寿的骗人历程~~~

【无良企业】终于揭开解泰康人寿的真实面目，算是长眼了，以校园招聘“千人计划”的名义尽搞些骗人的勾当，想拉人做传销也是要有行业道德的吧，耗尽了李娜带给我对保险行业仅存的好感，骗人都没点技术含量！

前天学校的校园招聘，投了泰康人寿的数据管理岗，今天早上接到电话叫去参加数据管理岗的复试。满心欢喜的同时还在有些隐忧担心，一直在思考“千人计划”的真实性。还傻傻的准备泰康人寿的笔试面试，今早泡了论坛蛮久的。下午 2:30 在会议室等候，放了很久的宣传片，一直在重播，那里是广西泰康人寿电话营销中心。一位工作环境是很轻松的，因为没有感觉很专业的人。一开始就要填一大堆个人资料，然后来了一个讲师说了一个小时的电销。那感觉怎的是何电视中传销的性质差不多，在洗脑啊，自己感觉非常不好，多次想打断走人了，但是又讨个说法，问到底是不是校园招聘，因为发现有很多社会人士也同时参加。我但是就问了一下内勤人员，说到底是校园招聘还是电话销售啊，得知让我和面试官聊。就一直等啊等啊等啊等到 5 点，面试官就说其实我们是见过面的，说了一堆废话之后（我都买说过话）告诉我简历落选。尼玛的，这不是明显坑爹吗，简历不过干嘛叫人跑来面试，不招人干嘛还去校园招聘，这不是明摆着骗人吗！！！！然后说了一堆废的之后，问我愿不愿干电话销售（尼玛的，我当时就想骂人了，但是居于自身还有基本素养，都出离愤怒了，不削和那面试官争论），真的是无良企业啊！！！！

叫人去坐电话销售，那环境那宣传就像是传销一样，不带你们泰康这样欺负应届生的，浪费我整整一天的时间，本来还打算看书准备考农行建行呢.....

还有关键的事，再之前填的个人资料有好多是保密的，当时我一直很犹豫，不想交了的，可是不知道为什么当我面试的时候就递了上去，自己真该打自己两巴掌！！整个面试过程都和之前参加校园招聘不一样，我就问了句“你们是招满人了吗？”（内心无比鄙视泰康，你说你招满了人就不要去双选会吗，去了的话就不要通知我面试吗，面试来还想让我洗脑，做电话销售这个无底洞，足足一个骗子的！！你们有良心吗？？）做保险销售的，在这里就像搞传销一样，你们要人要的这么急，然后宣传各种发财致富的手段，真的和知名企业拉不上关系

啊！！！！

本身就对保险行业不喜欢，就是出于对李娜这个代言人才会投泰康人寿，现在搞得我心里极度不爽，不带你们这样玩人的，求职的人伤不起啊！！！！

PS 希望大家以后求职的时候多长点心眼，不要透露个人的信息，除了可以联系的电话就好了，不然会很麻烦的。还有希望大家好运！！~~~~~

可恶的广西泰康人力资源，无耻！！！浪费我的表情，让我学会了这个社会真的是存在邪恶的，利用毕业生求职心切的心理，用幌子来骗骗骗，失望极了！！

我还要继续为了理想的工作继续努力，希望看到这个帖子的人能多工作多留点心眼，不要用自己的善良单纯被无良企业利用了！！祝大家好运！祝自己好运吧！！~~

3.20 泰康浙分公司校招面试加笔试

面试地点在中河高架那边，短信收到的通知上很清楚的。

由于没参加宣讲会的笔试，到了公司先笔试，就是行测题，我个人是来不及做完。

然后报不同岗位的一起群面，目测我们那组是会计和法务。

先自我介绍，无顺序的。

然后讨论一个典当物的案例，相信很多人发现有其他分公司用过，我表示⊙___⊙b汗，我们2013届校招还是这个材料，面试的工作人员还说不希望我们在论坛上透露出去，我觉得这也太小气了，题目你们不能换嘛。

材料：战火纷飞年代是背景，从工作人员那边抽取一张卡片，上面印有所扮演的角色，通过角色来典当一件物品到当铺。我抽中的是私塾先生。目测小组内还有的其他角色：达官内眷、富家公子、九旬老人、绿林好汉、千金小姐等。先思考下阐述自己当的东西理由，然后是推荐两样东西当，小组讨论哪两样，有代表最终阐述。

最后用几句话简短评价自己这次讨论中的不足。

3.21 2012 泰康人寿山东分公司 2 面面经

11月15日，早上。

早上来的全部是男生，听说15号全天都是男生专场，16号是女生。

2面采取的是无领导小组讨论的模式，按照签到表的顺序分组，6人一组。由于来的晚所以分到了最后一组。

轮到我們面试的时候都13点了，我可是9点就来到了啊！~

我们的题目是“从一大堆品质譬如健谈，为人老实，社会地位高，幽默，热心等等等等中选出一个对人际关系良好最重要的品质和一个最不重要的品质”

每个人1分钟时间自我介绍+观点阐述，然后小组讨论得出结论，觉得我们小组的人都很优秀，我没插上什么话，最后被推选做总结，但是自己却表现不好，辜负了大家。希望大家都能成功吧，也希望看帖子的人都能顺利求职！

3.22 河南 泰康 二面归来

今天去未来大厦的泰康二面了 面试的有四个考官 2男2女 一个是人力资源的*总 另外几个忘了

面试流程很常规 一分钟的自我介绍 考官提问

很奇怪 没有人问我什么很变态的问题 不过好像别的同学都被问住了

重点说一下待遇和招聘人数吧：

今天去面试的一共有 50 人左右，最终可能会录取 25 人（仅仅是可能而已）在这 25 人中能进入千人计划的有 15 人左右，其中内勤可能会有 2 个名额吧。

千人计划的培养周期是 2 年，也就是说正常情况下 2 年之后就应该是一个小领导了，但是不排除某些人因为能力问题而不能晋升的可能。

待遇问题：

进入千人计划的 3000-5000，我忘了这是本科生还是研究生的待遇了，未进入千人计划的在郑州分公司本科生 2500 左右，研究生稍微高一些。

汇报完毕！

3.23 泰康面经

说一下自己面试的失败经验吧！希望能给大家些借鉴！

本人分别面试了泰康总公司和北分（都是人力资源职位）。

总公司面试内容：第一，自我介绍。第二，即兴演讲，每人是两个题目二选一，只有 9 秒钟的思考时间，9 秒钟之后是两分钟的演讲。演讲的内容基本都是一些社会现象，如：大学培养的学生和社会需要的人才不匹配；重复包装问题；外企加班不给加班费；据调查有四成白领兼职赚钱等等。第三，小组讨论，题目是：公司有 5 个员工符合分房条件，但是现在只有 3 套房子，题目中给出了 7 个人的具体情况，考虑应该把这三套房子分给谁。（有意思的是这个小组讨论题和我面试“新华信”时遇到的题目是一样的）

北分面试内容：第一，自我介绍。第二，小组讨论。由于一个农产品加工企业（上市公司）由于原材料价格上涨，出现资金紧张问题。这个月买原材料需要 1000 万，扩建厂房需要 1000 万（如果停工会给企业带来严重损失），发给工人本月工资需要 600 万，但是现在公司只有 2000 万，作为一个财务人员你 应该如何分配？

通过这两次面试，个人感觉泰康喜欢能说的，所以一定要找机会多表达。首先，我在面试泰康之前总是认为，说话就要说点有含量的，我也不愿意和别人抢话说，但实际上并不是这么回事。别人都说过的话有些人也还在重复，把话抢过来边想边说。（不知道其他单位是不是也喜欢话多的，反正小组讨论中也没见识过那种 每句话基本都在点子上的牛人）。其次，强势的人也是他们喜欢的，这一点和我之前想象的也不一样，按理说人力资源的岗位不是这样啊！可能多表达机会就多一些吧，希望我的失败经验对大家有一定的用处！

最后说一句，泰康总公司和分公司的网上测评明明就很相似，不知道为什么要一个单位一个单位地让大家做，太浪费时间了，完全可以系统共用啊！

3.24 济南面经

收到的通知时下午 1 点到 7 点

三点多过去 排到 92 号了 一直等到六点半才轮到我一共是 98 个人

自我介绍，有模板的，姓名，学校，学院，专业，实习情况，然后说一下承受压力最大的一件事情，为什么压力最大，怎么释放压力

一共二分钟 当然说长了也不会打断你 太长了可能就。。。

然后是即兴演讲，提前五分钟抽好的题目 我的是“家乐福加工不加薪被罚款 8000w”你怎么看待 说出自己的观点。三分钟。

最后就是问你的意向岗位和工作地点。ok

两个 hr 一个摄像的 我靠 比较晕啊 第一次上镜啊
有点小紧张, 由于是站着所以腿肚子有点不听话
感觉说的挺一般语句没整理好 不过选择的事情很有意义 最后 hr 说“非常好”
放心了

3.25 泰康人寿河北分公司面试

今天参加的是泰康世纪组训班的面试,听说这个班是非常厉害的,在这个班培训过才有机会未来做到中支老总,也就是说中支老总一定要有这个培训班的毕业证.上一期的世纪培训河北就去了 4 人!!!!!!

听到让我去的时候,没想那么多,很自然,就认为我是陪太子读书的,一定是已经内定好的,所以也没有多大的压力就去了,可能正因为这样,表现特别好.

9:00-9:20 笔试考试,一个心理测试,一张专业题目(其实好多题我都不会,就是瞎蒙,最后的议论文还没写完)

9:30-10:20 口试,是泰康人寿河北分公司的副总考,抽签根据题目一分钟演讲,呵呵真是好难啊!完全和工作不相干,就是社会问题,好多人连问题都没弄懂,真郁闷啊.我的题目是"与狼共舞",答的还不错,就是自我感觉良好,哈哈.....

10:30-12:00 面试,是泰康人寿培训部的经理面试的,还好了,我是最后一个考试的,12:00 考的,考了 5 分钟,等了 1 个半小时.哈哈....

下午 2:00 等通知,可是到了 3:30 才来的结果,又等了 1 个半小时.我通过了.....

下面是泰康人寿河北分公司总经理----陈康平总面试.我是 4:40 面试的,有过了一个多小时,只面试了 3 分钟,应该是过了吧我不知道,好象还有总公司的负责人来面试,呵呵.....

我今天总共面试了 4 次,从没有一天面试 4 次的,今天最后留下的人中有内勤,组训,英才班的伙伴,营业主任,营业部经理,每一个都比我经验多,比我岁数 大,我是今天面试中唯一的今年毕业的大学生,所有的人都至少有两年以上的工作经验.可是我留下了,我很高兴,只是证明了自己.这段在泰康的日子真的学了很 多,很高兴.....

3.26 泰康山东分公司面试经历

3 月 29 日, 在山大大体育馆海投投了泰康没想到在 4 月 2.3 号接到通知通知去面试千人计划, 于是本人便屁颠屁颠的去了, 早上九点到了, 签了到, 然后再会议室等待, 进屋一瞅, 研究生, 学保险的, 就我外行的. 然后先是进行的面试官一分钟的自我介绍, 介绍完之后也没什么回复, 说让回去等通知, 当天下午 5 点半接到复试通知, 说是 8 好在过去面试. 好不容易等到 4 月 8 号, 我去了, 面试的内容是 即兴演讲, 问了一个问题, 围绕这个问题谈一谈看法, 再然后就是看图演讲啦。。。。总之我感觉快要悲剧的感觉啦。。。。。。我面完之后, 感觉无戏, 就赶紧有马不停蹄的跑到山大那边去进行校园宣讲啦, 然后以后在那边也过了初试, 在这里吐槽一下, 初试就初试, 公平就公平, 每个人上去讲可以, 干嘛要等到最后结果一起公布啊, 结果无奈我在上午 10 点一直等到下午 5 点, 过了初试之后, 紧接着无领导, 无领导是我永远的痛啊。。。因为每次我都在无领导这里悲剧, 现在想想都怕了。。。哎, 果不其然, 无领导被刷了, , 不过值得庆幸的是, 这时候泰康的短信来了, 说我复试过了, 9 号再去参加面试, 小弟那个高兴啊, 谁知更大的坑还在后面。。。。。

9号一到，签完到一看无领导有木有。。有木有

结果哎....我们组六个人，4个211.985是研究生，还有一个省会大学的应届生（开始我并不知道，后来聊天才知道）。。。

无领导开始后，自我介绍之后我看木有计时的。。我自己主动计时了。。我可能太过紧张了。老是不停提醒。。。

（但是小组他们在讨论的过程中效率太慢我着急有木有）。。。这时候组里还没有一个LEADER,木办法我只有用时间催。。。结果这催催的。。使得面试官认为我是LEADER了。。。。结束之后中间那个老祖上来就问我是不是组长啊。。。我直接无语了。。。我想这此难道又悲剧（大家帮我看看）.....

最后是小组各自评价，最后发言的那个给我打了1分..最低分..有木有。。我心寒啊。。我都给你打的最高分...无语了....

按照惯例如果通过的话，泰康当晚会给通知。。很遗憾我昨晚木有接到通知，我感觉凶多吉少了...无领导可能是我表现的太急躁。。太过于催促时间了。。导致大家对我有意见吧。。。

哎。。写在这只为后来人有个经验呵呵。。大家努力加油啊..

第四章 泰康人寿综合求职经验

4.1 泰康人寿非技术类实习生笔试+面试

本文原发于应届生BBS，发布时间：2017年7月27日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109359-1-1.html>

一个乱入泰康面试的工科生。

泰康的宣讲会通知说是在下午两点，但是我当时有事情去不了，直到下午4点到场，宣讲会已经结束，大家都在做笔试题目，我也领了题目从后面进去悄悄坐下开始答题。我没做多久就已经友人开始交卷面试了。期间还有两个大牛当场拿到了offer直通车之类的。

笔试题目也就是一些简单的个人信息和一些对你个人的了解，对你生活的了解之类。比如“你在大学时期影响你最大的十件事”“对你影响最大的同学”这种，最后还需要写一个800字作文“我内心的渴望”。

终于做完了笔试题目开始等待面试，因为人很多，我等到了6点过才叫我，当时已经饿到天昏地暗，相信HR姐姐也饿到不行了，很简单地问两个问题，“评价一下你自己”和“我看你一直学的是材料专业，为什么要转行到泰康？”我也是饿昏了头吧，简单回答之后就结束了，说是以后有结果了会通知，然后，就没有然后了。

评价一下你自己。

我看你一直学的是材料专业，为什么要转行到泰康？

4.2 我在泰康的实习记事

这是我在一个三线城市的泰康十几天实习的见闻，情况可能不具代表性，只是想出来交流一下，给各位看官一些参考，或者各位给我一些建议。

初识泰康：说实话，我是看到泰康人寿的招聘信息才知道有泰康这个保险公司的，也许是我孤陋寡闻了。我所处的地方是广东的一个三线城市，面试通过泰康后，也查了所谓的千人计划，之前也发过贴怀疑这份工作是否有猫腻的。描述的薪水有三千多道四千，待遇还可以，就是工作会比较累，结果我怀着忐忑的心情还是去了。

泰康的架构：总公司-分公司-支公司；我是在当地支公司的面试后进得。所谓的千人计划，可能是分公司各自负责的，估计广东各地的城市情况差不多，广分给每个城市的中支一定的名额，自己招人，然后上报分公司审核。通过分公司的面试后，拿毕业证前都算实习期跟考察期，不签合同不签三方，实习期结束后双方满意才签合同，实习待遇 1000.不过经过我的观察，只要不是表现太差劲，应该都能留下来的。主要原因有：公司培养一个人不容易，必需要有一段时间，而且很难找到一个一上来就能着手工作的人。保险内勤的人员流动量不小，例如我那个部门做的最久的员工也就只有一年多，还有几个都是做了不到半年的，由此猜测，这工作难以留得住人，也许跟我所在的部门也有联系，我是在营销部的，营销部、培训部是整个公司最累最忙的一个部门。

主要工作：千人计划的培养方式是先轮岗，实习结束再定岗，主要的岗位也就是培训师、督导、组训...目前见识到的工作也主要有，核对方案、核对报表、督导、培训新进业务员...说实话，感觉挺像一个传销组织的，因为经常看到他们给新人上课，给他们灌输很多保险的好处、保险的知识等等。总之，只要你进来了，你就要学会如何给别人上课。或者说，学会任何忽悠别人。

工作时长：上面说了，这工作会很累，进来了之后，我才了解到这工作的累是到什么程度了，每天 8:10-11:30，下午 2:30-5:30,可情况是，前面时间没错，根据老员工说，下午 5:30 下班是不可能的是，晚上七八点下班是很好的情况了，经常要到九点多十点多才下班，还试过加班到凌晨 1 点的。周六一般情况下是都要上班的，周日有时要上，一个月平均能休息不超过三天。悲催的是，加班超多，就是没加班费。不过这情况也是在营销培训部的，而财务部、保费部、银保部等都是准时上下班，有双休。因为营销培训部是要时长跟进各个业务员、跟进各个方案、还要主持培训、主持上课、策划活动类的。一个老员工用句话总结了：如果你选择了这个行业，你的时间就已经不属于你的了，想经常陪陪男朋友陪陪老婆，是很难的。

关于待遇：开始对我的说法是，签合同后，基本工资三千多道四千，还有绩效奖金。给的待遇说法有点模糊，这段时间问了几个老员工，貌似待遇都不同，那个做了一年多得，拿到手也就两千多，还不到三千一个月，百度算了下，如果按 3500 一个月算得话，扣除掉五险一金，还真的不到三千。第二位员工的待遇说法，由于他是做组训的岗位的，绩效可能会比较多，而且做了三年了，一年平均下来有五千没月。问了几位员工，貌似不同岗位待遇有所不同，而且还是密薪制。

这就是我在泰康十几天的见闻，也许我也只是看到其中的一面，观点些许片面。不过实习了十几天，确实有点退缩了，这里又没在泰康做过的，交流下或者给点建议。

4.3 2013 届千人计划应聘答疑贴

又到一年招聘时，回想去年应聘泰康的时候，幸好有论坛里的前辈指导，心里的很多小忐忑都被捋平了很多，帮助很大呢！

今年效仿一下 Sandiee 前辈的善举，也开个答疑贴，希望能和 Sandiee 们一起帮到有志于在保险公司在泰康人寿在千人计划里成长和发展的同学们。

自我介绍下，我是 2012 届的千人计划学员，金融本科毕业，目前在河北分公司工作。如果大家有关于千人计划应聘的疑惑和问题（薪资就免了吧，公司有密薪规定），可以留

言或者发信，小龙会尽己所能帮助大家。（当然，也欢迎大家去咨询 Sandiee，俩臭皮匠总比一个强吧）

当然，由于我还要工作，养家糊口嘛，所以可能无法及时地回复大家的消息。但小龙会尽量在一星期内给大家相应的回复，希望大家能够给予足够的耐心和理解。

4.4 入职一个星期

7月4日，我正式到泰康新疆分公司报到入职，被安排到内控合规部。看到泰康在进行全国范围内实习生的招聘工作，我想，大家一定也对传说中的“千人计划”、泰康公司的内部情况有好奇心，希望了解，在这里简单介绍一些我所了解的情况，尽量站在比较客观的角度来说明。当然，我入职时间很短，也不算非常了解泰康且一直比较满意现在的岗位和情况，只是笼统介绍，如果有出入或者带有部分感情色彩，希望大家能够理解。

1、介绍一下今年保险业的情况，从上半年看，由于从去年开始是否严厉的银行保险渠道控制，物价的不断攀升、加息等等因素，不得不说，今年人寿保险业的大气候不太好，上半年财险发展反而比较猛，人寿保险业的大型公司中，除少数几家外，都存在不同程度的下降。对于这一点，无疑会给有心选择保险业的人带来重重的顾虑，不过个人认为，一个行业的发展，不可能指望它一往无前，年年增长超过20%，就经济的增长，也总有快有慢，有增有减，从经济学的规律来说，未来十五年间，人寿保险业的前途还是光明的，因为我们正在进入老龄化社会，医疗的费用也居高不下，大家可以看看新闻，上海社会保险基金已经出现了问题，如果自己不给自己做准备，那么你指望谁来为你承担风险？个人认为，保险业发展是大趋势，但中间有反复是很有可能的。

2、介绍一下泰康“千人计划”为这批最终签约的人制定的培训计划。这次千人计划已经非常明确的定下来了，我们最终签约的人都收到了明确的课表并进行了开训前分公司人力资源部对我们的培训讲解和提示。千人计划培训分为三期：开泰、鸿泰、永泰（两年内），不久我们即将参加的是开泰训练，可以理解为入职训练，帮助大家更快的融入这个群体并适应职场。千人计划不论是进入分公司编制的人还是总公司编制的人都会进行一次为期九天的培训，不过不是全部在北京，而是在不同地区，总公司招聘的、华北地区的是在北京，南方城市有南京和深圳，西部是在四川成都，还有一个是山西太原，我没有把课表带回来，记不太清楚了。入职培训的课表排的很满，内容很丰富，据说陈董已经安排时间，去每一期、每一个地方和大家见面，老师也都是总公司各部门经理或者经验非常丰富的讲师，级别挺高，训练的形式也很多样化，这里就不详细介绍了，有兴趣的就来应聘签约，签约了就知道了（好象还是带感情色彩了。。。）鸿泰据说是培训专业技能，而永泰是管理能力培训（这个我估计不是所有人能参加的，部分留下的精英了吧）。

3、介绍一下泰康省级分公司的机构部门，总体分营销类、运营类、后援类三种吧，我所在的内控合规部属于后援中的，个人感觉营销类的内勤压力要更大，但发展前景也更好，更有活力一些，也最能体现泰康的文化；运营类就两块，一个是业管，一个是客服，这两个部门专业性很强，而且对外非常影响公司的形象（客户服务、理赔），在这样的部门需要多多学习，特别是业管，这个部门我实习的时候做了一个月的理赔，真的是需要医学、保险、法律的综合知识，如果进入，走的是很专业的道路，要是能考到美国的资格认证就厉害了；后援部门比较复杂，人力资源，内控合规，计财，办公室等等都属于后援。新疆分公司的人力资源队伍很厉害，我特别佩服那个部门的经理和两个在泰康时间比较久的老师，能力很强，后来听人说高经理好像是07年入公司的，是第一批的雏鹰计划呢。内控合规在新分属于一个新成立的部门，泰康的内控体系也正在建立中，其实我工作一个星期以后感觉，内控还是非常有必要的，可以及时发现风险点，把风险点控制在萌芽中，减少监管处罚，有助于公司的外部形象，内控合规部负责的合同审核、法律咨询、诉讼管理，也是很重要的（原谅我的老王卖瓜心理吧）。计财和办公室都很忙，办公室负责处理保监会报表的老师我经常接触，能力很强，就是现在人手不足。

4、介绍一下我们当时第一批应聘上的 20 个人（10 个总公司编、10 个分公司编）最后来的情况，从事实角度上说，毁约的人不少，应该在一半左右了，据我了解一部分是去了银行，一部分是考了公务员，恭喜他们，也祝福他们，这时候的选择很难看出最后的结果，只要努力，在任何岗位都能找到通往成功的路径，相信他们一定会到达成功的彼岸。

5、介绍一下薪水问题（大家都很关心这个问题吧）实话实说，目前来看，银行的势力普遍比保险大，同样是普通员工，银行正式职员的待遇普遍比保险正式内勤高，不过，银行大部分员工有业绩任务，指望工作压力比保险小就有点不可能了；我要特别说明一下，当时放弃中国银行选择泰康，是因为泰康让我直接进省公司、而中国银行我必然会去支公司还有可能去网点上，我考虑良久，还是选择了直接进省公司。实话实说，现在不敢肯定自己的选择就绝对正确，毕竟放弃工资更高的，找个工资低些的似乎有些傻，这要看个人理解了，至少我对自己现在的岗位和工作状态和能得到的薪水是满意的，符合自己的专业，能学到不少东西，第一份工作，我主要还是以学习的心态来对待的，也很喜欢泰康的工作氛围。泰康当时在招聘中就写的是提供业内有竞争力的薪水，如果指望一来就拿个 10W 的（新疆水平，请各地按自己城市的消费指数自行换算），估计泰康一开始给不了这么多现款。。。

6、介绍一下保险内勤的流动情况，目前观察，保险内勤的流动性确实比较大，我实习期间一个月中就有中支公司的人理智，金融行业普遍比较高，能留下的就是像人力资源部高经理那类精英，期望安逸轻松舒适工作的，请慎重考虑，就我目前接触的同学的工作情况来看，部分公务员和石油企业可能可以做到相对清闲。

个人感觉介绍的已经比较全面了，大家根据自己的期望、喜好、能力来选择工作吧，不能一概而论。

4.5 辞职了

昨天我们营销部三个人一起辞职了，在泰康工作比较辛苦，天天加班到 8 点多双休日，有些日子还到凌晨，双休日开高端酒会也得去帮忙，双休得不到保证，端午节那天也在上班。6 月 30 号，我们发到实习工资，一个半月 1500 块，财务的实习生，每天按时上下班都比我们高。5 月 27 日，营销部把我派到宁波下面的一个市余姚去锻炼也没说什么时间结束，问他以后我是不是在余姚当实习组训，他又跟我打马虎眼说可能是也可能不是。本来说叫支公司给我找房子，结果到了下面什么都没给我安排，跟我说我的任务就是自己找房子，实在不行找个便宜点的旅馆来报销。25 号回学校开毕业聚餐，27 号刚要回余姚，一个电话过来说我不用去了，锻炼结束了，害得我又得立马找房子（学校住不了）把放在同学住处的行李又得搬到新找的房子，还得从余姚退房拿行李。我们的转正工资是 2000-2500 加上杂七杂八的补贴也就 2500-3000，在宁波以这样的工作强度，薪资完全没有竞争力。

30 号当我看到实习工资的时候心都寒了，领导都知道我的情况，在余姚我的房租就得 600 还得押金，从那边退房损失了一个月押金，一点表示都没有，那天人力资源部还问我有没有请假的，我说从余姚搬东西算不算，她说当然算了当时我就火了，把我折腾来折腾去开个会就做决定从没和我打过招呼，不抱怨也就算了还跟我说算请假。为了泰康我放弃了中国银行，不是说泰康不好，只是后悔选择不够慎重。

上面写得比较乱，代表个人经历，不代表泰康，谨供参考。

附录：更多求职精华资料推荐

强烈推荐： [应届生求职全程指南（第十三版，2019 校园招聘冲刺）](#)

下载地址： <http://download.yingjiesheng.com>

该电子书特色： 内容涵盖了包括职业规划、简历制作、笔试面试、企业招聘日程、招聘陷阱、签约违约、户口问题、公务员以及创业等求职过程中的每一个环节，同时包含了各类职业介绍、行业及企业介绍、求职准备及技巧、网申及 Open Question、简历中英文模板及实例点评、面试各类型全面介绍、户口档案及报到证等内容，2019 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 YingJieSheng.COM，中国领先的大学生求职网站

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

<http://vip.yingjiesheng.com/app/index.html>

