

**新华人寿保险股份有限公司工作怎么样--你好，你现在新华保险吗？觉得在这家保险公司工作怎样？它比平安怎样？我在衡量是去平安还是新华。-股识吧**

**一、新华人寿保险股份有限公司经营销员怎么样，这个职位好做吗 进去之后是不是还要买保险，**

保险销售有直销电销和银保，还有一种是续期。  
直销最难做，一般会先从亲戚朋友开始做，然后辐射更广的人头。  
你想做的话要看自己条件了，没资源就不要做直销员，考虑下电销或银行渠道的。  
反正这行就这样，很多人有看法，但保险公司还是越来越赚钱的，看个人能力了。

**二、你好，你现在新华保险吗？觉得在这家保险公司工作怎样？它比平安怎样？我在衡量是去平安还是新华。**

你要考虑公司实力，口碑，还有未来可以带来收益的来源，平安有银行，投资，信用卡，证卷，好车，好房，好医生，购物等，后面的收入渠道多，我建议选平安

**三、今天去新华人寿保险公司应聘内勤外勤或者助理那里怎么样 能成吗**

寿险是个锻炼人的地方，一般人都坚持不下去。  
内勤只是个幌子，就是招聘也是合同工。  
助理就更扯了，说白了就是业务员。  
猎鹰主任就是筹备主管。  
想拿到给的工资，你就必须有相应的要求。  
业务员简单一点就是有保费就有工资。  
猎鹰主任要求就要多了，下属的业务员团队的保费。  
如果是没有从事过保险，一般人都完成不了。  
如果你成功了，你绝对就是人才。  
建议你可以去尝试一下，不管成功与否，是对你人身的一种经历。

## 四、新华保险新人如何工作？

新人做保险很难。

一年内的流失率超过百分之90.保险公司向来是铁打的营盘流水的兵。所以有人说能在保险公司做长久的业务员都是人精。

## 五、石家庄新华人寿保险公司待遇怎么样？

我也是这两天去应聘内勤的就在那安桥商务，总是觉得不是很靠谱的啊，我投了一份简历，五个人给我打电话，总是一直说你很适合，那个公司招聘的能这么跟应聘的说啊，好像我都是他们的客户似的，总觉得太假了，不相信。

## 参考文档

[下载：新华人寿保险股份有限公司工作怎么样.pdf](#)

[《000字开头的是什么股票》](#)

[《带星号st股票可以买多少股》](#)

[《蚂蚁股票为什么买不了了》](#)

[《股票底部单笔巨量买盘是什么意思》](#)

[下载：新华人寿保险股份有限公司工作怎么样.doc](#)

[更多关于《新华人寿保险股份有限公司工作怎么样》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/read/68634908.html>