

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

安邦保险篇

应届生论坛安邦保险版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-2379-1.html>

应届生求职大礼包 2020 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 安邦保险简介.....	3
1.1 安邦保险概况.....	3
1.2 安邦保险思维.....	3
1.3 安邦保险战略.....	3
1.4 安邦保险文化.....	4
第二章 综合资料.....	5
2.1 查勘员面试经验.....	5
2.2 管培生面试经验.....	5
2.3 管培生面试过程.....	6
2.4 人力资源面试经验.....	6
2.5 面试安邦保险集团的 非技术类管理培训生.....	6
2.6 安邦保险集团资金专员面筋.....	7
2.7 面试一共四轮.....	7
2.8 安邦保险市场营销岗笔试.....	8
2.9 安邦保险集团运维工程师笔试和三轮面试.....	8
附录：更多求职精华资料推荐.....	错误!未定义书签。

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 2020 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

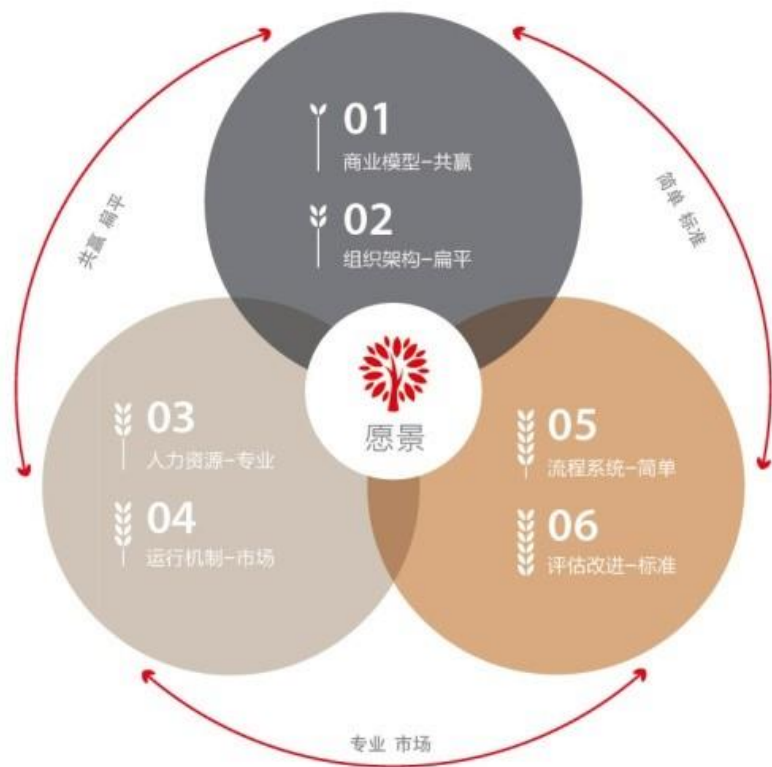
应届生求职网 YingJieSheng.COM

第一章 安邦保险简介

1.1 安邦保险概况

安邦保险是一家全球化的保险公司，总资产约为 19710 亿人民币。安邦在全球聘用了 3 万多名员工，拥有超过 3500 万客户和遍布全球的服务网络。业务领域涵盖寿险、财产险和意外险、健康险、养老金、银行和资产管理。安邦持续遵循以“客户为中心”的战略，为全球客户创造价值。

1.2 安邦保险思维



1.3 安邦保险战略

“人”字战略



大脑：保险、银行、资产管理是我们的大脑，金融是我们的核心战略，想做这三个行业的都可以来到我们的“脑部”。

左手：五个手指是五个经营策略，第一个是个人金融全面解决方案，为个人客户提供全球的金融解决方案；第二个是法人企业金融全面解决方案，为法人企业提供全球的金融解决方案；第三个是互联网金融；第四，健康医疗；第五个是养生养老。

右手：五个手指是五个投资战略：生命科技帮助我们拥有健康的身体，所以生命科技是我们的第一个投资战略。有了健康的身体，就需要安家立业、有房子住，不动产是我们的第二个投资战略。人出行需要有汽车，所以我们投资汽车和基础设施，这是我们的第三个投资战略。我们的第四个投资战略是能源和资源，第五个是互联网投资。

两只脚：一只脚就是互联网 另一只脚是全球化

中间的躯干：人才，能支撑我们持续前进的是人才

1.4 安邦保险文化

我们的文化 文化体系 安邦崇尚人与自然的“水”文化 安邦崇尚人与人的“家”文化 安邦崇尚人与社会的“互联网”文化 三种文化构成了安邦的“和谐文化”“水”文化

安邦伴水而生，依水而长，从水中体悟企业生存之道：“水”一样自然，与客户、与市场、与社会息息相通；“水”一样的多变，虚怀若谷，包容万物，即以专业的品质满足客户变化多样的需求；“水”一样的力量，在竞争中生存，建立独具安邦特色的价值与盈利能力；“水”一样的精神，简单高效、团队合作、互联支持、共赢未来，为建设恒久安邦奠定坚实的基础。“家”文化

员工增值、客户增值是安邦的企业目标。安邦将客户与员工作为企业发展过程中最为重要的两个因素，放诸于第一位，不仅要给予客户保姆式的服务，更要给予员工家庭式的关爱，让员工

获得真正的利益，以安邦为家、以工作为乐。“互联网”文化”

安邦追求人与社会的“互联网”精神，互联支持，共赢未来。在互联网中，每个人都可拥有相同的资源，每个人都享受着平等的服务，每个人都可能参与其中，或创建、或完善，将自己的聪明才智充分展现，但每个人又无法从根本上撼动其根基，无法对其造成致命伤害。这给予我们提示，要建立一个如互联网般的组织，一个非常平等的、民主的企业组织。我们的战略 安邦保险集团将发展成为以保险、投资为核心的，融银行、资产管理、金融租赁等多元金融业务为一体的、综合性跨国金融服务集团，提供“一个客户，综合服务”的全方位、定制化金融解决方案。

如果你想了解更多安邦保险况，你可以访问安邦保险官方网站：<http://ab.anbanggroup.com/>

第二章 综合资料

2.1 查勘员面试经验

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-2109396-1-1.html>

连云港新浦

面试过程：

对于应届毕业生的问题会比较基本，诸如请描述一下你在学校担任过哪些职位？做了什么？在校有什么工作经历或者培训经历？

针对社会应聘人员问的就会不一样，主要的重点放在有无相关岗位的从业经验？面对相关专业问题时采取何种手段如何处理等？

2.2 管培生面试经验

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-2109395-1-1.html>

(北京)

做了在线的测试，测试还是挺老的题，但是不难，然后就坐等面试了。

面试是在建外的安邦总部，一群人在会议室外等，一个个地过去面试。

面试官问的问题：

面的是管培生，第一轮面 hr 的面试，主要还是一些性格、学校背景的问题。

第二轮的面试，就是一些投资经理，会问到涉及宏观经济、股票、债券的投资方向问题。

2.3 管培生面试过程

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-2109394-1-1.html>

大楼下等着，会有人接待,由于人力的老大在外，所以事一个老外接待然后让我等一会，期间闲聊一下。。然后一个中年女人来面试，主要都是针对简历提问，然后问一些素质性的东西，合作解决问题，收获

自我介绍，为什么选择安邦，对安邦的了解，职业规划，有成就感的事情，加在一起差不多 20 来分钟吧

2.4 人力资源面试经验

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-2109393-1-1.html>

在西安交大财经校区教学楼进行的面试，当天去的人很多，十人一组进行群面，首先是面试官对每一个人提出问题，并且问题不同，随后，面试官抛出一个问题其他人回答，五人一组进行讨论，最终再有每组一人当总发言

面试官问的问题：

你对安邦的了解有多少？你是如何知道安邦的？

你的职业规划？你对自己优缺点的认识？

你遇到最困难的事情是什么？并且是如何克服困难的？

2.5 面试安邦保险集团的 非技术类管理培训生

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-2109392-1-1.html>

面试比较容易，公司很大的样子。

当时面试只有一轮，规模比较大，面试人数很多，是在一整层楼里每六七人以小组坐下来，每一组还会坐一个面试官，先是轮流自我介绍和问答，然后就是每组一个 case 大家讨论，讨论结束后每组推选一个人站起来阐述自己组的解决方案和观点，最后是每个人到另外一个地方和面试官单独谈话。整体下来难度不高，面试官谈的内容和 case 都比较简单。面试整体一个上午结束了，之后过段时间就出最终 offer 了。

2.6 安邦保险集团资金专员面筋

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-2109391-1-1.html>

过程融洽，已聊天形式为主，看中学历。

一共经历了三轮面试，第一轮为 hr，第二轮部门主管，第三轮更高一级的总负责人。第一轮，主要自我介绍和简历上的基本情况，较容易；第二轮，部门主管主要看中与岗位的匹配度，会结合交流过程审查面试者性格和能力，也会看过往经历；第三轮，总负责人就是想聊什么就问一下，没有很针对岗位，主要是对面试者能力和潜力的考察吧，还有就是眼缘啦。

2.7 面试一共四轮

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-2109390-1-1.html>

安邦保险集团非技术类管理培训生面试，先是招聘专员

面试一共四轮，先是招聘专员，我是校园招聘，主要问一下之前学历背景的情况，然后是笔试，是一些比较简单的主观题，看个人发挥吧，没有涉及很多的专业性知识问题。然后是 HR 主管面试，问了一些个人职业发展期望，对公司的了解，等问题。最后就是和部门领导面试，当时部门领导是个挺年轻、人很随和的领导，反而面的时候比前几轮都放松了，聊天的形式，为什么想来安邦,对所申请职位的理解，之前留学的情况，个人优势等。反正整体都感觉挺好。前后从一面到签约半个多月的时间吧。

2.8 安邦保险市场营销岗笔试

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-2109388-1-1.html>

安邦保险市场营销岗笔试试题，很少，单选，多选和判断 多选题记了一下：

国际多式联运条件

企业营销战略有哪些

消费者的市场特征

衰退期的市场营销策略

消费者行为学的主体包括

商业银行的 4C 营销策略包括哪些：消费者、成本、便利和沟通

2.9 安邦保险集团运维工程师笔试和三轮面试

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-2109389-1-1.html>

安邦保险，你值得拥有

笔试：

我是补招，直接在工作地点笔试，大体就是运维的一些题，不难基础，但是范围比较广

一面：

笔试完直接一面，应该是以后的直接领导面试，做技术的两个头，问了很多技术问题，了解你的技术究竟到了什么程度，老实点照实说，后面告诉你为什么

二面：

在安邦大厦 B 座，1V5，一个 HR 对 5 个求职者，自我介绍、每人三道题，题目五花八门，但是有题库，我看到几年前的题现在被我抽到了，要主动积极，我就是第一个抢答的，顺利通过

三面：

在安邦大厦，3V5，一个记录员，一个提问，一个观察

最奇葩的来了，我们 IT 岗的人当天 5 点到场，等到 9 点半，饿的半死的时候面试，请用英文做一个自我介绍，5 人依次介绍后，面试结束，谢谢大家参与，英文自我介绍都是我们现场编的，完全没准备

后话：

安邦保险很看重做业务的海归，他们成为金融之星，其次是国内的清北人大这种，其实他名字叫保险，跟保险没多大关系

安邦的 IT 部门都是自己做的，不是外包，这一点比其他金融企业要好一些，他们的交易也涉及到国家一些金融，不能给外包也是一个原因

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（第十四版，2020 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，2020 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>

