

以不凡致未来

平安招“才”季

开启“新锐保险经理人”计划

国家深入推进“健康中国”战略,促进了人民群众健康和养老意识的提升,长期利好保险行业。随着医疗体制改革逐步深化、民生福利保障领域新政策不断落实,以及疫情进一步激发了民众的保险意识,寿险行业将迎来更多发展契机。同时,财产保险业务也将得益于政府风控职能的逐渐商业化、消费者的保险意识逐渐提升及科技手段在保险领域应用不断深化,而获得新的发展机遇。

2021年,平安人寿将持续推动智能化、数据化经营转型,保持各项业务稳健增长,始终向着成为国际领先的科技型个人金融服务集团的战略目标稳步迈进。



“新锐保险经理人”计划四大特色

特色1:优培养

重视培训、重视人才是平安人寿从建立以来就一以贯之的理念。公司为每一个代理人提供公平的上升通道,设置清晰的职场生涯规划和完善的培训计划。尤其对高素质“后浪”,公司更是有针对性地推出“平安招才季”,帮助成为技能专业、产能高效、发展领先行业的核心竞争力人才。

通过事业起航期、技能培养期、技能提升期、管理转型期、健康晋升期五个阶段,18个月的培养运作,一步步迈向“敢为才有可为”的高质量发展之路,并有机会前往平安金融管理学院参加研修深造,全方位提升技能,向更高级职发

展。

特色2:优待遇

近期公司升级了津贴支持政策,达到一定的条件,还能额外获得专属津贴,包括养成津贴、训练津贴、首年高绩优特别奖金,入司18个月最高津贴可超过110万元。

特色3:优发展

在平安人寿,我们主要是客户的风险管理顾问,公司为我们提供了广阔的发展空间。如果您组织能力强、业务发展全面,可以选择组织发展路线;如果您销售能力强,勇于挑战自我,可以选择行销发展路线,人人都享有公平公开的晋升发展权利。

特色4:优平台

公司提供了科技平台支持,通过知鸟、口袋E、金管家等APP,助力科技化展业、提高工作效率,同时,公司也会提供丰富的客户经营平台,帮助我们更好地服务客户。

就拿客户最关心的理赔来说,公司推出的“智能预赔”,将赔付环节前置,客户在治疗过程中就可以获得部分理赔金,缓解就医压力。我们的极速“闪赔”,大大提升理赔时效。平安人寿依托强大的产品、服务和后台资源体系,为客户搭建了一个医疗健康生态圈,也为保险代理人创造了一个强黏度的服务客户、连接客户的平台——“平安臻享RUN健康服务计划”。

“新锐保险经理人”计划

“新锐保险经理人”计划是中国平安人寿保险股份有限公司宁波分公司响应高质量发展号召,隆重推出的人才招募计划,旨在招募高学历、高素质、高潜能的保险代理人,依托公司平台,为优秀人才提供广阔的职业发展通道,通过18个月的培养,成为引领未来保险行业的新锐保险经理人!



实现梦想的路上,我们并不孤单。诚邀您与我们一起同行,更多详情请咨询您身边的平安保险代理人。

平安人寿“新锐保险经理人”计划招募条件

学历:大专及以上学历

年龄:25岁-45岁

相关职业背景,如金融行业相关、销售精英等

本地居住生活1年以上

达到宁波社平收入

