

# 当世界50强企业 与中国“双一流”高校 相遇

平安人寿与宁波大学商学院联手  
推出人才培养“新锐计划”



新时代新征程,市场环境不断变化,客户需求也逐渐呈现出三大趋势,第一个是养老的需求,目前宁波市65周岁以上老年人口占比19.6%,人们越来越关注自己的养老规划;第二个是资产配置的需求,宁波富裕家庭户数占比远高于全国平均水平,占地区总户数的2.6%,高净值家庭越来越关注资产配置和财富传承;第三个是健康管理的需求,随着社会的发展,人们更加关注健康的生活状态,追求高品质的医疗服务。

平安集团一路发展至今,位居世界500强第25位,作为集团的重要成员,中国平安人寿保险始终秉承专业创造价值的理念,以提供更符合客户需求的服务为目标,致力于成为全球领先的人寿保险公司。为更好地满足新时代下崭新的客户需求,在目前提供的全金融生态圈的综合服务以及面向不同人群的健康养老服务基础上,聚焦三大服务生态,养老规划、财务策划和健康管理成为了平安人寿专业突破的方向。

宁波大学是宁波地区唯一一所“双一流”高校,商学院作为宁波大学创立最早、办学规模最大的学科性学院,现有2个二级博士点、2个一级硕士点(含9个二级学科硕士点和4个专业硕士学位点),11个本科专业(方向)。学院同时面向企事业单位承接各类型培训服务,在社会人才培养方面拥有非常丰富的经验,培训师资源已经有近300名专家,课程体系涵盖经济、法商、医学、心理等多个通识类维度,希望通过与大型企业专业化社会人才的教育实践,进一步完善应用性学科体系建设,为市场输送更多专业人才。

平安人寿宁波分公司立足地区特色,不断探索和创新培养模式,与宁波大学商学院合作从今年9月份起,试点开展腾龙研修和育龙培训2个人才梯队培养项目共4期的培训,在整体内容设计上符合市场需求,在培训体验上受到参训学员的一致好评,在客户评价上,越发专业的平安代理人也获得了越来越多客户的选择和认可。

基于此,双方经过深度洽谈,秉持强强联合、资源共享的原则,在现有平安培训体系的基础上,进一步升级专业的定义,重磅推出“新锐计划”,与“双一流”高校宁波大学商学院合作建立“中国平安人寿保险股份有限公司宁波分公司人才培养基地”,希望充分借力高校优势资源,培养拥有开阔视野、符合市场需求的健康管理师、养老规划师和财务策划师。



## 新锐计划

### 结合高校资源优势,打通职业发展通道

“新锐计划”是平安人寿宁波分公司响应国家高质量发展号召,与宁波大学商学院合作建立的高质量保险人才培养体系,旨在招募和培养高学历、高素

质、高潜能的社会各界精英。以健康管理师、养老规划师、财务策划师为职业定位,为客户提供平安金融生态圈的综合服务和围绕生命周期的健康养老服务。

通过平安人才政策助力,结合高校资源优势,以五年为主要培养阶段,打通职业发展通道,成为领航未来保险行业的新锐人才!

## 三大亮点

### 三种身份赋能从业定位,四线培训升级专业技能,五年规划超越年入百万

**三种身份赋能从业定位:**立足市场需求,借助宁波大学商学院资源和平台,平安可以提供健康管理,养老规划,财务策划的培训,从而为客户提供更加优质的服务和建议。

1. 健康管理师:给客户提供专业的健康咨询、营养搭配、心理健康咨询的专业建议,帮助管理客户的健康账户,为客户提供完善的健康管理服务。

2. 养老规划师:深入了解养老产业趋势,学会利用金融工具,配合相关的法律法规,帮助客户量身定制养老规划解决方案,管理养老账户,配置养老金工具,为客户提供优雅、有品质的养老生活。

3. 财务策划师:通过运用科学公正的财务分析程序、投资策略等进行合理的规划,帮助管理客户的财富账户,解决客户财富保值、增值的需求。

**四线培训升级专业技能:**在原有培训体系基础上,与宁波大学商学院全面合作,在课程设计中植入经济、法商、投资、心理等通识类课程,全面提升从业人员综合素养,打开宏观视野,进而更好地为客户未来的规划建言献策。

1. 新人线:全线升级落地优+系列课程,与宁波大学商学院合作,俯瞰保险市场、规划职业生涯,全面提升认知、技术、素养;

2. 绩优线:引进宁波大学专业师资,以法、税、金融工具、经济形势四大类课程,帮助绩优者搭建内在提升与外在展示平台,精准挖掘高净值人群需求,提供解决方案;

3. 主管线:面向管理人才搭建育龙、腾龙、飞龙人才培养梯队,走进宁波大学,聚焦综合素质培养,进一步开拓眼界,帮助建立正确且长期的从业价值观,逐步培养领导力和辅导力,整合社会资源,打造个人影响

力,成为拥有社会认可的行业领军人物!

4. 导师线:围绕认知理念、场景训练、表达包装、内容撰写、教学方法等五维内容,深度植入专业化教学心理及授课示范学习,分阶培养,教学相长,共享共赢。

**五年规划超越年入百万:**在职业生涯上,我们为每一位平安人进行了“双M”(MDRT&Management)发展规划,通过绩优与管理两大路线,以新基本法为基,利用平安“优+”人才支持政策,一年一个台阶,通过五年时间,以优质的客户经营成就个人优业绩,以高质量的团队搭建成就团队优发展,双优发展进而达到年入百万元水平(具体收入待遇以及相关福利政策等以保险代理合同与《基本管理办法》等约定为准),实现事业新高度!

## 筑巢引凤

### 共筑专业价值,共展明媚前程

从你的样子到你喜欢的样子,敢为才有可为!如果您有大专及以上学历,年龄在25周岁-45周岁之间,在宁波已经生活超过1年,原收入在社平工资1.5倍以上;如果您想突破现状、转换赛道,实现崭新的人生价值,欢迎加盟平安人寿“新锐计划”,相约宁波大学,共筑专业价值,共展明媚前程!

记者 史旻 通讯员 刘贝贝

