

坚定金融为民初心 守护百姓美好生活

平安人寿重庆分公司推出“3U领军人才培养计划”助力稳就业

就业是民生之本，也是经济发展的“晴雨表”、社会稳定的“压舱石”。

为深入贯彻国家稳就业的决策部署，更好服务消费者，满足客户日益增长的财富、医疗、健康保障需求，推动保险代理人队伍高质量转型，日前，平安人寿重庆分公司在加强保险保障、服务实体经济、助力稳岗就业等方面持续发力，正式推出“3U领军人才培养计划”。

该计划拟招募一批有抱负、有学识、敢想敢为的青年才俊，助力其成为专业化、职业化、业务能力卓越的保险代理人或组建保险代理人团队，以实际行动回馈社会和客户，助力人民生活更美好。

助力稳就业

“3U领军人才培养计划”隆重发布

当前，随着宏观经济持续回升向好、监管政策的引领以及行业发展的变化，正带来保险代理人队伍长期、可持续、高质量发展的新机遇。同时，大量高质量人才面临重新择业，社会出现人才资源窗口期。

面对行业、市场的变化，平安人寿重庆分公司主动作为，坚定走高质量发展转型之路，从公司制度政策到新人培养等多方面均进行了重大升级，加强对优秀人才的吸引，帮助其抓住个人职业发展新机遇，旨在帮助有抱负、有学识、敢想敢为的青年才俊快速进入新赛道，同时以实际行动践行国家稳就业工作。

何为“3U领军人才培养计划”？据平安人寿重庆分公司相关负责人介绍，3U领军人才培养计划是平安人寿全新升级的保险代理人招募和培养计划，“3U”有两个层次的含义，包括“三优”和“三有”。

“三优”即：优行业，保险行业是一个前景广阔的优秀行业，寿险市场空间大，国家支持政策好，高质量人才需求旺；优体系，背靠500强发展平台让从业者展业无忧，“保险+服务”体系助力拓展职业发展空间；优培养，专属定制课程，专属培养周期，专属新人支持，助力新人快速转型，投身保险事业。

“三有”即，有待遇，该计划有行

业较领先的福利待遇，最多22项收入项目，享受多层次收入保障；有发展，有清晰的职业生涯发展路径，1+3发展路线，为个人和组织发展创造更多机遇和无限可能（1指的是1条个人行销发展路线；3指的是3大组织系列发展通道）；有事业，保险行业是传递大爱的终身事业，对符合条件者，为部经理、展业课长以上层级代理人提供特别关爱计划，尊享事业传承和长期关爱礼遇，轻松经营人生未来，事业可传承，为家人子女谋长远。

打造多层次培养体系 专注培养保险行业精英

据介绍，为了帮助新人更加顺利地转型，平安人寿重庆分公司为加入“3U领军人才培养计划”的新人提供了专属培养计划。同时，该公司会为各个阶段的伙伴提供差异化的培训。在加入公司的首年，公司为新人匹配了5个阶段的不同课程（起航计划、转正之旅、加油站、冲锋之旅、迈向绩优），帮助新人快速成长为专业选手。

同时，平安人寿以重磅投入为优秀人才提供行业较领先的福利待遇、多层次的培养体系、全方位的平台支持，帮助新人提升收入和专业度，更为其长远职业生涯发展提供保障。

如在收入方面，平安人寿拥有在行业较为完善的收入体系和福利待遇，为新人提供多方面的发展支持。

“3U领军人才培养计划”为新人提供专属培训支持，且为新人提供最长18个月的训练津贴支持。

在培训方面，平安人寿打造多层次的培养体系，专注培养保险行业精英。“3U领军人才培养计划”培养体系覆盖新人培育期、发展期、晋升期，帮助新人掌握职业生涯发展每一阶段所需的职业技能。依托学习平台知鸟App，平安人寿为代理人提供300多万门课程，涵盖海量实战案例、大咖分享，并上线线上互动智能问答机器人AskBob，7×24小时答疑解惑，支持代理人碎片化学习、即时提升。此外，平安人寿还为符合条件的优秀代理人提供健康管理师、财务策划师、金融分析师等外部权威认证的培训机会，以及名校、名企游学机会，帮助新人持续提升专业能力，开阔视野，收获客户认同。

在平台方面，平安人寿依据个人意愿及特质提供两条职业发展路线，助力每一位代理人个性化发展。个人销售路线聚焦个人成长，新人不仅可以成为专业化保险销售精英，还可以依托平安人寿平台，成为客户的保险助手。团队管理路线提供晋升发展平台，支持优秀人才实现成功转型，做“保险团队管理者”。

“在平安人寿，新人将终身学习，从快速转型赛道，到迈向优秀管理者，到最终成为卓越经理人，公司都有完善的培训体系。平安人寿的人才培养体系在业内享有盛名，公司为

每一位人才匹配终身学习规划，助力每一个阶段的成长，助力新人成为集团“金融顾问”“家庭医生”“养老管家”三专服务价值的传递者，以专业成就事业、成就价值。”平安人寿重庆分公司相关负责人表示。

以客户需求为导向 构建“保险+服务”体系

2023年是平安集团成立35周年。

35年来，平安从深圳蛇口的一块“小舢板”，成长为一艘“万吨巨轮”，总资产超10万亿、总市值超1万亿，成为全球资产规模最大的保险集团。业务经营稳健发展，2023年，中国平安在《财富》世界500强排行榜位列第33位，全球金融企业排名第5位，中国金融企业第4位，自2019年起连续5年蝉联全球保险企业第1位。从单一保险到“综合金融+医疗健康”，经过35年的发展，平安集团的业务范围已横跨保险、银行、投资、医疗、科技等方方面面。

随着《健康中国2030规划纲要》的推进和应对人口老龄化国家战略的实施，人民群众对于品质医疗、品质养老的需求越来越迫切。近年来，平安集团构建“保险+服务”体系，持续探索“保险+健康医疗”“保险+医疗”“保险+居家养老”“保险+高端康养”等服务模式，打造“省时、省心、又省钱”的美好体验，满足客

户健康管理和养老服务等一系列需求，获得市场及客户认可。作为平安集团重要子公司，一直以来，平安人寿坚持以人民为中心，以客户需求为导向，积极响应国家战略号召和市场需求，在监管政策引导下，持续拓宽保险服务的内涵和外延，回应人民对美好生活的向往。

平安人寿重庆分公司表示，公司将坚守服务社会、报效国家的立业初心和使命，持续回应人民对美好生活的向往。面向新时代新征程，平安人寿将继续坚持以人民为中心，积极践行高质量发展，为社会、为行业、为客户创造更大价值，用专业，让每个家庭都拥有“平安”。

平安人寿重庆分公司

注：1.平安人寿3U领军人才培养计划旨在招募保险代理人；

2.保险+健康管理、保险+居家养老、保险+高端康养的相关服务由平安集团内其他专业和第三方服务商提供；

3.平安集团致力于成为客户“专业的金融管家”“专业的家庭医生”“专业的养老管家”，平安人寿作为集团重要子公司，致力于成为集团“3专”服务价值传递者，代理人非以上身份；

4.文中提及培训、待遇、发展是按平安人寿《个人寿险业务人员基本管理办法》2023年版作展示，以公司最新制度为准。

中国平安 PINGAN

专业·价值

专业 让生活更简单

寿险核202310（总）678ZY

平安人寿
3U领军人才
培养计划



扫描二维码
完成AI云面试

注：此材料旨在招募平安人寿保险代理人

中国平安人寿保险