

全新身份定位破局老龄化时代新需求 平安人寿推出“保险康养顾问” 招募宣传片《浪潮》

作为业内头部险企，平安人寿顺应市场趋势，积极构建专业化、职业化、长期服务的保险销售顾问队伍。近日，平安人寿推出代理人全新品牌“保险康养顾问”招募宣传片《浪潮》，彰显平安在推动保险代理人职业转型、响应老龄化时代下多元需求的全新理念和积极布局。“保险康养顾问”以深化个险营销体制改革作为重点，着力培养兼具专业能力、客户需求洞察能力与优质服务能力的高素质人才，实现队伍的高质量发展。依托完善的职业人才培养路径，以“金融顾问、家庭医生、养老管家”价值传递者的三重角色定位，为客户提供“财富、健康、养老”一站式解决方案，同时为金融行业响应政策要求、民生诉求贡献“平安解法”。

→广告宣传图。资料图片



平安人寿宁夏分公司中卫中支 百万元高额理赔 为遭遇意外客户 延续了爱与责任

人生的旅程充满各种不确定因素，拥有一份足额的保险保障，不只是对自己的负责，更是对自己的家庭负责。近日，平安人寿宁夏分公司中卫中支完成了一笔100万元的高额理赔，为遭遇意外不幸身故的客户延续了爱与责任。

双重意外 不幸离世

客户M女士于2019年3月在平安人寿投保了一份《安心百分百尊》产品。2025年3月中旬，M女士及丈夫乘坐女儿驾驶的自家小轿车前往青海商谈枸杞买卖，行驶到青海冰雪路段车辆发生侧翻。M女士及家人在应急车道护栏旁等待道路救援时，不幸再次被同方向行驶的客车碰撞，导致三人均受伤。M女士因伤势较重失血较多，经医院抢救无效后身故。本来一家人开开心心去青海挣钱，没想到会遭遇车祸。突如其来的生离死别，令一个原本幸福的家庭瞬间破碎。

平安百万赔付 延续爱与责任

这次意外，让M女士一家陷入巨大的悲痛之中，但是M女士的丈夫在本次事故中也受伤严重，急需高额的医疗费进行救治，故今年5月，M女士的家人强忍悲伤，向平安人寿提交了理赔申请。经审核，M女士的出险事故符合合同条款约定，平安人寿宁夏分公司第一时间做出了给付100万元的理赔结论。收到理赔款后，M女士的家人对平安人寿的理赔服务表示了感谢。

这次理赔无疑是雪中送炭。虽然M女士已经离世，但是她对家人的爱仍在延续，这100万元的保险金将用于其丈夫治疗康复所产生的高额的医疗费。

因意外和病痛丧失收入来源的悲剧屡见不鲜。对于他人来说，一次事故可能只是一个故事、一串数字，但对于伤亡者家庭来说，则意味着永远的悲痛。保险的保障功能直接体现在对未来潜在未知风险的补偿方面。近年来因交通事故造成的伤亡数字日益增长，为家庭收入支柱成员配置保险，可以在风险来临时为家庭筑起防火墙，让整个家庭更有韧性和迎接风雨的勇气。

潘明杰

A “保险康养顾问”，老龄化时代下的战略选择

随着我国加速迈入长寿时代，国民对于养老管理、健康管理的需求持续提升。与此同时，高净值人群对于财富稳健、医疗资源和品质养老的需求也日益旺盛。

需求高企，政策加持。巨大的市场蓝海下，保险业推动“保险”与“康养”的深度融合已成为大势所趋。在此方面，平安集团早已前瞻布局，依托“综合金融+

医疗养老”战略，整合医疗资源、居家养老、康养社区等构建起广覆盖、全闭环的医疗养老生态圈。作为平安集团“综合金融+医疗养老”战略的重要践行者，平安人寿敏锐抓住健康、医疗、养老领域的浪潮，推出“保险康养顾问”全新代理人品牌，以全新的职能和价值重构行业服务生态。

“保险康养顾问”经过专业培训和认证，不再是传统模式里

的保险销售者，而是作为平安集团战略布局与市场需求精准对接的关键触点致力于成为“金融顾问、家庭医生、养老管家”三大服务体系的价值传递者。其核心价值在于依托平安集团综合金融生态与医疗健康生态圈深度融合，为客户提供从财富规划、健康管理到养老照护的一站式解决方案，重塑行业服务标准与客户体验。

B 从赔付到陪伴，保险服务边界重新定义的践行者

“保险康养顾问”不仅是政策与需求驱动下的结果，也是平安人寿关于推动个险渠道营销体制改革要求的关键落子。这一职业角色的革新，直面传统个险渠道“重销售、轻服务”“代理人专业能力断层”等结构性瓶颈，破解了行业“人海战术”导致的发展困局，为代理人队伍注入专业化发展动能。

在财富管理层面，“保险康养顾问”依托平安集团一站式金融服务平台以及平安人寿多样化的保险保障，为客户提供专业的资产配置方案；在健康管理层面，通过1个家庭医生和3大服务组成“1+3”健康医疗权益，以及联动3.6万合作医院的专业医疗资源网络，实现从健康监测、疾病预防到诊疗绿色通道的全链条健康守护；在养老规划方面，基于平安集团在居家养老、康养社区等领域的深厚资源储备，为客户推荐合适的养老方案，助力客户无缝对

接优质养老资源。

这种“以客户需求为中心”的服务模式，在现实中具象为一个充满温度的服务案例。以2025中国平安高峰会三好五星总会长郭丹丹为例，她的一位客户当时被诊断出“股骨头坏死”，病情严重需紧急手术，但就诊医院床位紧张，手术需要等待2、3个月时间。一边是刻不容缓的治疗需求，一边是漫长的排队等待，危急时刻，客户向郭丹丹求助。获悉需求后，郭丹丹迅速协助客户启动就医绿通与住院协助服务，完成号源协调、床位调配、全流程陪诊等就医安排。从首次求助到手术顺利实施仅耗时7天，为客户抢出了治疗黄金期。

类似的服务案例在平安不断上演，在一个个服务案例中，“保险康养顾问”将抽象的“服务承诺”转化为具体的“救命效率”，让客户在绝望中感受到“有人兜底”的温暖与力量，生动诠释着平安

让客户“省心、省时、又省钱”的服务主张。

从保险赔付到服务陪伴，从单一金融到生态赋能，“保险康养顾问”代理人品牌的全新推出不仅是平安人寿的战略选择，更映射出保险业服务实体经济、回应民生关切的转型方向。同时，这种服务边界的拓宽，为传统保险行业转型升级提供了全新范式，也为市场应对老龄化挑战提供了重要的解决方案。

展望未来，在积极应对人口老龄化上升为国家战略的时代背景下，平安人寿作为头部险企，将持续贯彻落实平安集团“综合金融+医疗养老”双轮驱动战略，深化代理人队伍的高质转型，推进省心、省时、又省钱的“三省”工程，在商业价值与社会价值的共振中，推动行业走出一条兼具经济效益与社会温度的高质量发展之路。

潘明杰