

# 平安人寿“高才计划”重磅发布

## 着力打造顶尖保险康养顾问队伍



发布会现场。

近日，中国平安人寿保险股份有限公司（以下简称“平安人寿”“公司”）在深圳举办“好发展 在平安”保险康养顾问周年暨高才计划发布会。在保险行业深化高质量发展的黄金发展期，平安人寿正式宣布全面启动“高才计划”，通过职业化、专业化人才培养体系，着力打造具备“金融顾问、家庭医生、养老管家”三重价值的顶尖保险康养顾问队伍。

发布会上，平安人寿副董事长兼副总经理蔡霆在致辞中介绍了公司过去一年的工作与未来方向。2025年，平安人寿秉持“专业，让生活更简单”的理念持续推进“三省工程”：一是重新定义“好保险”，发布“添平安”保险+服务解决方案，让保险从一张保单变为一生守护，从赔付到陪伴，让客户“省心、省时、又省钱”；二是全面升级“好权益”，焕新“享平安”客户权益体系，以覆盖体育运动、子女教育、文娱生活、健康管理四大高频场景的百余项增值服务，助力万千家庭畅享好生活；三是体系化保障“好发展”，推出“保险康养顾问”这一全新代理人品牌，重构代理人职业定位，构建制度发展、培训体系、客户经营及“产品+服务”的“四合一”生态，助力代理人队伍实现从“产品销售者”向“终身顾问”转型跨越。

展望2026年，蔡霆表示，平安人寿将围绕两大方向持续发力：一是以客户为中心，“像对待亲人一样服务客户”，以“保险康养顾问”为纽带，深度满足客户全生命周期的财富、健康、养老需求，真正实现“让每个家庭拥有平安”；二是以人才为根基，“像经营婚姻一样经营团队”，全面启动“高才计划”，面向全球跨界招募顶尖人才，构建“专业化、职业化、精英化”的保险康养顾问“梦之队”。

平安人寿总部发培及培训部总经理陈兵辉深入解析“高才计划”战略架构。该计划以“1234”战略为核心（1大品牌定位、2元价值导向、3重身份赋能、4维体系支撑），以“发展好、回报高、保障全”的基本法为发展动力引擎，打造“职业发展、技能提升、客户服务、产品覆盖”四大维度的

“十好优势”，为队伍高质量转型保驾护航；重构个人与组织“双轨发展通道”，个人销售路线培养“事业合伙人”，实现职级阶梯式跃升，组织发展路线培育“保险企业家”，打造扁平化高效组织。

据介绍，面对长寿时代带来的社会需求升级，平安人寿把握行业黄金发展期，以客户需求为导向，顺应客户对财富管理、健康保障与品质养老的一站式需求，全面启动“高才计划”。该项目以专业精神和长期主义重塑代理人职业价值，定位为新时代保险企业家，以行业高标准面向社会招募具有专业背景、资源能力和事业抱负的人才，与优秀者同行，为更多客户送去“省时、省心、又省钱”的产品与服务。作为平安人寿“保险康养顾问”人才战略的顶层设计，“高才计划”聚焦本科及以上学历、年龄28至55岁、既往年收入达40万元以上的各界精英，致力于打造顶尖团队，深度服务高净值客户，传递平安集团综合价值。

数据显示，“保险康养顾问”培养计划与新基本法实施一年来，成效显著。公司人才结构持续优化，优秀人才占比提升至49%，其中32000余名来自双一流高校、博士及海外名校精英加速汇聚，顶尖学府毕业生已成为高才队伍的重要组成部分，整体学历层次和专业背景显著提升；晋升通道全面拓宽，近1万人实现职级跃升，团队负责人职级上限突破至区域总监，其中最年轻区域总监34岁，最快晋升部经理仅用7个月；价值创造稳步提升，近4000人年收入超百万元，人均月收入达9800元，全年服务客户近亿人次，提供保险保额近万亿元，为客户保险保障与健康养老提供坚实支撑。

平安人寿相关负责人表示，未来公司将继续深化“做优、增优、育优”的“三优”队伍发展战略，持续夯实高质量人才梯队建设，不断完善“高才计划”培养体系，吸引更多高素质人才加入，共同践行“让每个家庭拥有平安”的使命，为中国保险业高质量发展注入创新动能。

潘明杰 文/图

## 农行宁夏泾源县支行 努力当好民营企业 大显身手的“金融后盾”

春节期间，位于宁夏泾源县六盘山脚下的雅豪滑雪场，冰雪项目颇受青睐、滑雪场里年味十足。雪道上，滑雪爱好者身姿矫健、飞驰而下；雪圈区，欢声笑语此起彼伏，暖意融融。作为县域冰雪产业的龙头企业，宁夏雅豪滑雪服务有限公司的蓬勃发展，背后离不开农行宁夏泾源县支行始终如一的金融护航。从紧急授信到无还本续贷，再到赛事赞助，一场跨越三年的银企同心故事，在这片冰雪热土上徐徐展开。

时间回溯到2022年12月，正值冰雪产业的黄金发展期，雅豪滑雪公司决定扩大经营规模，升级雪道设施、新增雪地项目，却遭遇了资金周转的难题。“当时设备更新、配套服务设施建设都等着用钱，资金缺口像块大石头压在心上。”回忆起当年的困境，公司负责人仍记忆犹新。农行宁夏泾源县支行在走访调研中得知企业难处后，第一时间组建服务专班，主动上门对接需求。

该支行专班工作人员顶着严寒多次深入滑雪场，实地查看场地建设、运营状况，详细了解企业资金流和发展规划，量身定制授信方案。为了让资金尽快到位，该支行开辟融资“绿色通道”，精简审批流程，加班加点推进业务办理。短短5个工作日，500万元流动资金贷款便成功发放至企业账户，及时解决了企业的燃眉之急。“农行的服务又快又贴心，这笔资金就像一场‘及时雨’，让我们得以顺利推进扩建工程。”企业负责人对农行的高效服务赞不绝口。随着资金的注入，滑雪场顺利完成了雪道拓宽、设备更新升级、配套服务设施建设等工程，新增的越野滑雪赛道和雪地露营地吸引了更多游客，当年滑雪旺季接待量同比增长50%。

企业发展路上，农行的支持从未间断。深知冰雪产业具有季节性强、资金周转周期长的特点，为了让企业能够专心投入经营，无需为贷款到期

还款分心，农行宁夏泾源县支行主动跟踪企业经营状况，积极宣传推广无还本续贷政策。每当贷款临近到期，客户经理都会提前上门对接，详细讲解续贷流程和政策优势，根据企业实际经营情况优化续贷方案。

截至2025年底，该支行已累计为雅豪滑雪公司办理无还本续贷业务5笔，金额高达2500万元。“无还本续贷政策太实用了，不仅帮我们省去了‘倒贷’的麻烦和成本，更让我们有充足的资金用于原材料储备和旺季运营。”企业负责人感慨道。这笔“无缝衔接”的金融支持，让企业得以持续加大投入，先后建成山顶咖啡厅、山顶露营太空舱、冰雪文创店、雪场餐厅等配套设施，推动冰雪产业从单一运动向“冰雪+休闲”“冰雪+文创”融合发展转型，成为泾源县冰雪经济的核心载体。

2025年12月，全国越野滑雪青少年U系列比赛固原站在泾源雅豪滑雪场隆重举行，来自全国各地的200余名青少年选手齐聚滑雪场，在速度与激情中展现青春风采。得知赛事举办消息后，农行宁夏泾源县支行主动伸出援手，赞助1万元支持赛事筹备工作。比赛期间，该支行还在现场设立金融服务咨询台，向参赛选手、家长及游客宣传普惠金融知识、防电信诈骗和特色信贷产品，让更多人了解金融支持实体经济的具体举措。此次赞助不仅为青少年冰雪运动的普及推广贡献了金融力量，更让银企合作在实践中进一步深化。

从资金支持到赛事助力，农行宁夏泾源县支行用一次次主动作为、一项项务实举措，与雅豪滑雪公司结下了深厚的合作情谊。截至目前，泾源县冰雪产业已带动当地200余人就业，间接拉动餐饮、住宿等相关产业增收3000余万元。2026年春节期间，滑雪场日均接待游客2500人次左右，“燃”起了县域经济高质量发展的新引擎。

马巧丽