

平安人寿

迎接寿险黄金发展期 重磅推出保险康养顾问培养计划

中国平安 实力领先



注：全球保险集团指中国平安保险(集团)股份有限公司及其附属子公司；国内保险集团指中国平安人寿保险股份有限公司及其附属子公司。

角色焕新 专业发展



平安人寿 人才金字塔



注：“保险康养顾问”岗位为保险代理人，不属银行保险代理人。

在“老龄化”与“长寿化”并行的时代背景下，市场需求在重新定义保险服务的价值。中国现已进入中度老龄化社会，65岁以上人口占比已达15.6%，且这一比例将持续攀升，带动社会对健康、医疗和养老服务的需求不断提升。据复旦大学老龄研究院课题组预测，2035年中国银发经济规模将达19.1万亿元。

人口结构演变，催生需求蓝海。平安人寿敏锐捕捉市场机遇，重磅推出“保险康养顾问培养计划”，打造全新职业品牌，推动营销队伍实现角色跃迁——从单一的保险销售向复合型的“保险康养顾问”转型，培育金融顾问、家庭医生、养老管家的价值传递者。

构建人才金字塔 驱动队伍价值升维

近年来，平安人寿持续推动高质量人才引进战略，两年内吸引了近3000名硕士及以上学历人才、超3万名“双一流”高校毕业生及2600余名海归人才加入，为专业队伍建设奠定了坚实基础。

在行业迈向高质量发展的背景下，平安人寿并非只停留在“吸引人才”，而是进一步推出“保险康养顾问培养计划”，将营销队伍的专业化、职业化建设推向更深层次。该计划基于中国平安强大的“综合金融+医疗养老”生态，推动营销队伍成为金融顾问、家庭医生、养老管家的价值传递者，发挥“保险+服务”的资源优势，协助客户对接优质医疗与养老资源，实现从经济赔付到全程陪伴的全生命周期守护。

在这一战略定位下，平安人寿构建了层次分明、目标清晰的人才金字塔体系，形成高才、优才、专才三大协同发展的梯队。“高才”作为塔尖，服务高净值客群，探索行业上限；“优才”作为塔身，是高绩效团队的核心与新业务价值增长的中坚力量；“专才”作为塔基，致力于实现寿险服务的广泛覆盖。处于塔尖的“高才培养计划”是整个人才战略的旗舰工程。该计划坚持精英化导向，主要面向25岁至55岁、拥有本科及以上学历、既往年收入超过40万元的精英人才。

平安人寿为高才匹配的，是成长所需的一整套资源托举体系，匹配专项培养机制，提供上限高达90万元的训练津贴、上限高达140万元的发展奖等高额补贴，还设置了“个人销售”与“组织发展”双轨并进的清晰路径，给予透明的晋升机制与上不封顶的收入回报。

这种“标准准入”与“资源赋能”的结合，令高才队伍呈现出鲜明的“高素质、高起点、高产能”特征：本科及以上学历占比近八成，其中硕士及以上学历占比超过10%；前职业来自企业高管、银行负责人、律所合伙人等，背景多元，具备较强的职业竞

争力和综合素养。在转型发展后，该群体的潜力在平安人寿的赋能下得到快速释放，成为专业素养与产能双高的保险康养顾问。

体系化赋能 铸就不可复制的专业护城河

平安人寿不只重点关注精英人才的招募，更看重人才的培养与长期发展，倾力构建全方位的赋能体系，涵盖“职业发展、技能提升、客户服务、产品覆盖”四大维度，并具化为“十好”优势，为每一位顾问的成长保驾护航。

在“职业发展”方面，通过“好机制、好荣誉、好环境”为队伍夯实发展根基。“好机制”实现个人销售线与组织发展线并行，匹配不同职业偏好，升级的基本法是通过职业化建设机制的优化，实现对高产能、高素质人员的精准激励。“好荣誉”则通过“三好五星”荣誉体系与完善的晋升机制，让专业付出获得相匹配的回报。

在“技能提升”方面，以“好培训、好师父”构筑专业培养体系。“好培训”浓缩平安人寿37年的行业经验，打造内外结合的双重培训与认证体系，联合各大院校搭建陪伴全职业生涯的培训课程。“好师父”则是通过主管、导师、教练“三位一体”的师徒机制，让新人快速成长。

在“客户服务”方面，公司开放了“好客户、好场景、好科技”三大资源，助力顾问拓客展业。“好客户”是凭借平安集团“综合金融”生态的积累，为顾问提供海量的客户资源池与多元获客渠道。“好场景”指公司打造体育、教育、文化等高品质客户经营场景，助力顾问提升客户黏性。此外，通过“金管家”等数字化工具带来的“好科技”，顾问的服务与经营效率得以全面提升。

在“产品覆盖”方面，公司整合“好产品、好服务”的强大资源，形成“保险+服务”优势。“好产品”满足客户全生命周期的多样化保障需求，提供一站式定制保险解决方案。“好服务”则依托平安集团的医疗养老布局，让顾问可协助客户获取高品质的健康、养老服务，轻松赢得客户信赖。

这套面面俱到、特色鲜明的赋能体系，为平安人寿的队伍建设铸就专业护城河，更为保险康养顾问铺就一条可持续成长的职业发展之路。在这里，资源为人才所用、体系为人才赋能、平台为人才护航。

“好发展，在平安”。这不仅仅是一句口号，更是平安人寿对每一位有志于投身寿险事业人才的庄重承诺。

(数据来源：中国平安人寿保险股份有限公司)

*本文旨在招募保险康养顾问，保险康养顾问指保险代理人，展业范围是销售保险。

中国平安人寿保险

保险康养顾问培养计划

好发展

在平安

以专业成就价值

持续精进 引领团队 追求卓越

以品行值得托付

专业领先 温暖体贴 真诚可靠

*旨在招募保险代理人。保险康养顾问指保险代理人，展业范围是销售保险。

专业 让生活更简单

中国平安 PINGAN
专业·价值