

在一定程度上，代理人是寿险业发展的基石。自1992年引入代理人模式以来，这一模式带动国内寿险业高速发展30年，但随着消费观念改变、人口红利渐退，个险渠道已经走入转型的深水区。

而在寿险业大变革进程中，泰康显然更早认识到了这一点，主动适应长寿时代人们对健康和财富的需求，通过精英队伍培养计划，着手一支跨保险、健康养老、财富管理三大领域的综合性经营队伍——健康财富规划师（HWP）。

### 行业变革催生HWP精英队伍

银保监会最新数据显示，2021年末保险代理人数量为690万，相距2019年代理人的巅峰数量973万减少了283万，今年上半年，保险代理人仍在流失。

保险代理人数量急速下滑告诉行业，传统的“人海战术”已经难以为继，在当前的经济与行业新局面下，保险业已然走进了高质量赛道，保险代理人已经从拼量走向了拼质的时代。如何打造一支与市场发展相匹配的队伍，是如今保险业需要探索的课题。

实际上，自2017年泰康就开始有意识的重点组建高素质代理人队伍，2017年，泰康集团携手武汉大学落地认证HWP培训。2018年，HWP项目正式启航。据泰康保险集团执行副总裁兼泰康人寿总裁程康平透露，HWP项目自2018年10月正式启动以来，机构布局已超过30家，今年布局规模预计将达到50家，如今，项目能力已突破万人平台，累计保费贡献80亿，以6%的能力贡献了超过30%的保费。

经过5年的探索，如今的HWP已经成为一支年轻化，具有高学历、高素质、高绩效的绩效团队。

### 源于保险，但不仅限于保险

泰康保险集团联合第三方调研机构益普索（Ipsos）发布的《保险合伙人白皮书》显示，2021年寿险行业原始保费较前一年下跌1.7%，代理人数量在一年内锐减252万人。

在代理人持续减少的背景下，中国MDRT的会员数量出现逆势增长，从2020年的9848人增长至2021年的13200人，而且，绩优代理人信心指数达到83%，远高于益普索集团持续跟踪的中国就业信心指数（2022年4月份就业信心指数为64%）。

这代表着，市场中的保险需求并未减少，消费者需要的是满足诉求的产品和优秀代

理人，近些年，行业内头部寿险公司均在加码绩优代理人团队的打造。从行业背景来看，经济转型和人口结构变化，在需求端引发了保险消费的全面升级，更多具有高学识的家庭和个人在资产配置中主动寻求保险，保险营销人才的专业化、职业化乃至精英化转变，也是必然趋势。

实际上，泰康打造的HWP队伍，早已不再是单一保险产品的销售，从摇篮到天堂，从个人到家庭再到家族，HWP提供的是全生命周期的服务，解决人们的生老病死。

HWP已经从单纯代理人转为全能型职业经理人，健康财富规划师横跨医养、健康和财富管理三大领域，既是全科医生，同时还是理财专家，还是客户身边的全能保险顾问。实现寿险、金融和实体服务相结合，从传统保险产品的销售者向高净值客户健康和财富管理规划者的转变，积极顺应时代潮流和客户需求的变化。

在HWP培养过程中，泰康针对HWP建立了完善的发展路径和晋升通道。HWP拥有六大专属特权，尽享公司顶配资源：制度保障的专属基本法；高额的专属财务支持；助力发展的专属培训；专属奖学金；三位一体专属职场；最高规格的专属特权。

## 定义HWP职业技能标准

泰康近日召开的HWP品牌盛典上，堪称“HWP教育纲领”的《健康财富规划师职业技能标准》也正式发布。

该标准明确了HWP的目标是培养高素质的技术型人才，对业务领域、职业功能、工作内容、技能要求、知识要求等，分等级做出了明确规定。同时结合企业用人实际，融入了客观规范的从业要求和资格标准。

泰康保险集团执行副总裁兼泰康人寿总裁程康平表示，HWP职业技能标准参照国家职业标准制定，全面覆盖养老、医疗、保险、资产管理、法律等多个领域，将成为未来HWP职业教育的基石，堪称HWP教育的“基本法”，将推动HWP职业建设进入专业化、职业化、标准化的新阶段。

而泰康打造的大健康产业生态体系，更是与HWP形成了完美闭环。泰康已连续五年进入世界500强，8月3日，2022年《财富》世界500强排行榜正式发布，泰康保险集团以406.077亿美元的营业收入，位列榜单第346名。泰康在大健康领域已深耕了10余年，养老社区已实现了26城29家联动，五大医学中心以完成布局，大健康中心即将完成330城联动，这些都为泰康的超体模式提供坚实有力的支撑。而HWP创新了新的销售方式，超级体验式销售，这就构造了一个完美的逻辑。

泰康保险集团创始人、董事长兼CEO陈东升透露，目前，泰康正在制定未来五年发

展的计划和纲要，致力于让泰康人寿成为中国保险市场上最大的绩优，最大高客的一家创新型的人寿保险公司。



泰康保险集团 世界500强企业



346

泰康保险集团连续5年入围世界500强  
为您创造长寿、健康、富足的幸福生活

企业提供

