2025年8月18日星期一

责编:李少娟 组版:王震 校检:王锦 曹李力

www.sanqin.com (新三本都市社

在泰康HWP的版图上,有这样一支团队:他们来自不同领域,却有着共同的事业理想,他们以"群星ALL STAR"之名与"势"同行。这就是泰康HWP健康财富企业家郑翔带领的"群星"团队——一群优秀者的相聚,从来不是简单的叠加,而是能量的裂变。

## 从"星座"到"星河"的愿景

# 泰康HWP"群星ALL STAR"的聚势之力

2022年,当郑翔带着对医养模式的深度认同转型 HWP时,"群星"还是一支3人小团队。三年,"群星"已扩容至80人,成员涵盖地产、保险同业、金融、小企业主、互联网、教培等多个领域,从海外高管到央企高管再到工程设计师……这些来自各行各业的精英们,对"资源整合"与"需求洞察"有着天然的敏锐,对康养事业有着坚定的认同,他们在共同的事业坐标里

锚定方向,聚势成力。

有"孤勇奋战"的满腔热忱,有"并肩突围"的磅礴力量,更有彼此扶持温暖人心的"托举"之力。面对新锐业态的专业壁垒,团队成员发挥各自优势,形成了独特的"互补式成长":有金融背景的成员牵头研究财富规划逻辑,有医疗资源的伙伴深耕健康服务细节,有营销管理经验的则梳理客户沟通方法论……"群星研习会"

上,案例共享、难题共解成了常态,一个人的经验很快变成整个团队的养分。面对新人,则会有专属"导师团"手把手带教,倾囊相授。这种"1+1>2"的协作,让这支队伍在短短三年内成为了最"陕耀"的一片星河,涌现出多位MDRT会员和IDA国际奖得主。

"群星"的目标从来不止于"做好业务"。 在郑翔"捐出1个亿"的公益梦想感召下,团队 将"爱与责任"刻进了事业基因里,将职业价值延伸到社会责任。这种凝聚力,让团队有了更宏大的愿景:团队人数"破百上干",人人成为独当一面的团队长,团队成为新寿险标杆,从"陕西群星"变成照耀全国的"泰康星河"。这不是空想——凭借泰康HWP"高学历、高素质、高产能"的队伍优势,以及团队"共生共赢"的文化,他们正一步步靠近目标。

#### 地产精英跨界破局 邹小龙HWP重塑职业新坐标



"万里鲲鹏得志秋"。2025年1月,邹小龙打破了泰康陕西分公司HWP晋升最快纪录,以高级合伙人的身份,站上了新的职业高度。这位拥有十余年地产营销管理

经验的职场精英,在10个月前下定决心——"与其在红海中内卷,不如在蓝海中领航。"而今,他完成跨界跃升,成为了"长寿经济"万亿蓝海领航者,其团队创下连续三月全省销冠的佳绩,成为跨界转型的亮眼样本。

邹小龙的成功转型,源于精准把握"长寿时代"需求红利,市场、政策和资本的多重利好为HWP发展铺就广阔空间,依托泰康强大平台与先进管理体系,同时,叠加自身地产营销客户洞察、资源整合及高净值人群服务经验,并通过持续学习保险精算、税务筹划等知识敲碎专业壁垒。天时、地利、人和兼具,让他在HWP这一"黄金职业赛道"上稳步前行,与趋势同行。

"过去聚焦单一领域,现在提供全生命周期解决方案。"邹小龙坦言,职业的本质是价值重塑。他的转型之路,正为更多人提供着启示。

#### "保险老兵"破茧追光 张婷HWP铺就职业新赛道



2023年冬,张婷用一句"受够了"结束了自己十年的保险电销生涯。那时,现任泰康HWP的郑翔刚加入泰康一年,已签约7张200万社区大单。巨大的反差,让她这个老保险

人陷入了沉思——续期佣金的牵绊、老客户的情谊、对高客市场的胆怯,像三根绳子捆着她,但郑翔那句"勇气是唯一不可伪造的美德",让她决心冲破藩篱。

2024年,张婷如愿成为一名HWP,万里征程就此开启。翻出客户名单,挨家拜访,面对面交流;带团参观泰康之家,让客户看见未来,感受未来,当场签单,张婷迈出了坚实的第二步;之后半年时间里,她陆续签了6张幸福有约社区单,标保破百万。而今,她已稳步迈入新赛道。

站于秦园,张婷回想曾经在电销中重复"保障"二字,如今才懂,保险的温度藏在看得见的生活里。是HWP让她从电销流水线上的螺丝钉,变成了能为别人规划幸福的规划师——原来,十年积累从不是枷锁,而是她破茧时最硬的翅膀。

#### "猎贤伯乐"躬身拓路 华晓茹HWP重构职业新高度



华晓茹曾是陕西房地产和金融行业众所周知的"猎贤伯乐",15年商海沉浮,她有着敏锐的市场嗅觉和对"人"与"需求"的深刻洞察。这些能力,在她为泰康提供人才服务时被

其康养理念彻底激活,不仅为自己在泰康规划了养老,还为身边有需求的人出谋划策,她敏锐捕捉到这片蓝海的温度与潜力,决定躬身人局,从"为企业猎贤"转为"为生命规划"。

2024年11月,华晓茹加盟泰康,完成了职业生涯中最彻底的跨界。转型之路并非易事,没日没夜的学习填满了日程:保险知识、产品体系、高净值客户服务技巧……泰康完善的培训体系成为她的"加速器",而骨子里的创业韧性则驱动着她不断突破。首月即签下两张总保费600万的幸福有约养老社区单,短短数月组建10人团队,8个月内拿下MDRT业绩。从业务主任到合伙人,晋升速度背后,是她将企业管理经验转化为带教智慧的沉淀。她的二次创业,让每个平凡的晚年,都充满被珍视的可能。

### 金融HR守心筑梦 魏娜HWP重启职业新征程



"泰康了不起呀!"这句话是魏娜心中的一道光。 这来自于魏娜的一位老客户,参观完泰康的养老社区后,就介绍四五位客户给她, 这件事,使魏娜深刻地认识到:泰康深耕的不仅是一份

产业,更是千万家庭对晚年生活的信任与期盼。

带着10年金融 HR 的沉淀,38岁的魏娜转换赛道选择与泰康同行。"医养康宁"生态对银发经济的前瞻布局,与她对"有温度的事业"的追求不谋而合。从 HRD 到寿险新人,魏娜以"全才"标准自我要求,笃定选择养老赛道,坚持做难而正确的事,心中有强大的愿望从事"青春养老人"的事业,泰康完善的培训体系为她打开新视野——从产品逻辑到医疗知识,从风险规划到人文关怀……她快速成长,入职3个月签下社区单,5个月晋升主管,同时,发挥自身 HR特长,招募了众多高素质金融人才。

在魏娜看来,泰康的养老事业早已超越商业范畴,是用专业与温度搭建起"老有所养、老有所依"的社会屏障,为时代写下温暖注脚。 杨代利

