# 镇海电厂地块 将打造成什么样?

镇海电厂地块,是2022年规划获批、全面启动建设至今已3年的甬江科创区"四港"之一——青创港的核心组成部分。

近些年,甬江科 创区位于镇海庄市的 科学港、位于高新区 的数创港、位于北仑 小港的总部港,都各 有重点项目开工或建 成,在一些重点领域 有突破性进展。

相比之下,以镇海电厂地块为核心的青创港,推进速度较为滞后。

为加快推动镇海电厂地块开发,10月15日,"宁波甬江科创区镇海电厂地块城市更新项目总体策划谋划及前期技术咨询服务"启动招标采购。

据采购文件,镇海电厂地块总用地面积约52.5公顷(787.5亩),具体范围——东至镇海电厂小区、镇电新村;南至甬江;西至镇海炼化成品油码头、宁波加德轻纺织品有限公司、宁波元兴文具有限公司、宁波华业钢结构有限公司;北至宁波镇明转轴有限公司、虹桥村后新屋、宁波众茂新型墙材有限公司、风华路。

采购方要求,镇海电厂地块城市更新项目应尊重地块周边及甬江两岸场地特征,立足宁波,以世界眼光、国际标准、中国特色为导向,借鉴先进经验,锚定"国际交流、数创产业、青年创新"核心目标,打造集聚科创与工业遗存要素、兼具历史底蕴与未来场景的宁波科创高地及独一无二的滨江微度假胜地。

同时,项目应聚焦青年创新人才的需求、偏好和创造力,以创新为引领,关注新经济下"产业"需求内涵,通过针对性的空间营造、资源配置和政策支持,激发创新潜力,提速片区功能焕新,打造面向未来的城市新文旅产业空间。

采购方还希望通过此次研究,形成镇海电厂地块可持续发展的城市有机更新路径,尤其要注重地块工业遗存资源和滨江资源的共生共融,打造文旅超级IP,讲好宁波工业文化故事。

按照2023年批复实施的《宁波甬江科创启动区控制性详细规划》,镇海电厂地块及周边区域的土地,用途明确为商务、文



化、居住、商业,用地面积144万余平方米, 总建设容量138万余平方米,其中在镇海 电厂地块内设市区级文化活动中心,镇浦 路、大运路均设过江通道联系江对岸的小 港区域。

规划明确甬江科创启动区的总体功能 定位为"世界一流科创策源中心的先行启动 区",分目标为"面向世界的前沿科创策源地和人人向往的高品质开放水岸"。

此外,据已获国务院批复的《宁波市国 土空间总体规划(2021-2035年)》所附宁波 中心城区公共服务设施体系规划图,原镇 海电厂所在区域,规划设宁波演艺中心。

记者 周科娜

## 平安人寿推出"保险康养顾问",重塑保险代理人职业内涵

面对中国加速进入长寿时代,平安 人寿突破传统保险边界,赋予代理人"金 融顾问、家庭医生、养老管家"三重身份。

2023年我国65岁及以上人口约 2.2亿,约占世界老年人口的四分之一。 预计到2030、2040年,该人口将分别达 2.6亿、3.5亿,老龄化加速正重塑市场 需求。

(数据来源:泽平宏观《中国老龄化报告2024》)

2025年4月,国家金融监管总局发文要求推动保险销售顾问走向专业化、职业化。作为行业头部险企,平安人寿推出"保险康养顾问"全新品牌,重新定义代理人角色。



#### 01 市场背景

老龄化催生康养新需求

中国加速迈入长寿时代,国民对养老管理、健康管理的需求持续提升。高净值人群对"财富稳健、医疗资源和品质养老"的需求也日益旺盛。

(注:国家卫生健康委员会(及前卫生部),每年 发布的《我国卫生健康事业发展统计公报》中, 人均预期寿命 是最关键的指标。例如,从 2010年的74.83岁提高到2023年的78.2岁。) 以宁波为例,截至2021年底,60周岁及以上户籍老年人口占比已达26.3%,逼近深度老龄化。预计到2025年,该比例将高达30%。

(数据来源:宁波日报《预计到2025年,10个宁波人中3个是老年人,宁波已逼近深度老龄化社会》)

政策层面,国家陆续出台《"十四五" 健康老龄化规划》等政策,为康养产业提 供保障。预计2030年康养产业市场规模 将突破43万亿元。

(数据来源:《"健康中国2030"规划纲要》)

#### 02 战略回应 \_\_\_\_

从销售到一站式解决方案提供者

平安集团依托"综合金融+医疗养 老"战略,构建医疗养老生态圈。平安人 寿推出"保险康养顾问",直面传统渠道" 重销售、轻服务"等瓶颈。

该角色升级归纳为"1234":

- 1个品牌(提供一站式解决方案 的价值传递者)
- 2个价值(对内实现个人价值,对 外成为客户信赖伙伴)
- 3重身份(金融顾问、家庭医生、养 老管家)
- を官家) ◆ 4项支持(基本法、培训、客户开拓、产品)

"保险康养顾问"经过专业培训和认证后,将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。

### 03 支持体系四大维度赋能职业成长

平安人寿已具备涵盖"职涯发展、 技能提升、客户服务、产品覆盖"四大维 度的"十好"优势,为"保险康养顾问"的 成长提供体系化支持,助力队伍向专业

化、职业化发展扎实迈进。 平安人寿构建"十好"优势,涵盖四 大维度:

- 职涯发展:以"好机制、好荣誉、好环境"为队伍夯实发展根基。"好机制"重构 双轨发展路线,为喜欢单兵作战的人群 提供系统化培训,为喜欢团队作战的人 群提供平台。
- 技能提升:以"好培训、好师父"为顾问成长保驾护航。为公司新人打造内外部的双重培训以及认证体系,更通过主管、导师、教练"三位一体"的导师体系,全程呵护新人快速成长。
- 客户服务:以"**好客户、好场景、好科技"**赋能顾问高效服务客户、管理团队。 打造了立体化的客户经营生态、高品质的客户经营场景,提升客户粘性。
- 产品覆盖:以"好产品、好服务"帮助队伍形成差异化优势。"好产品"打造覆盖客户不同人生阶段、不同需求的保险货架;"好服务"则依托平安集团的医疗养老布局,为客户提供全生命周期服务。



面向全社会进行招募, 匹配对应入

职规划,搭配不同培养方案,提供多元化

年龄:25-55岁 学历:本科及以上

年龄:25-45岁 学历:大专及以上

04 招募与培养

打造高质量人才队伍

收入及综合福利保障。

年收:40万及以上

● 高才

优才

#### 05 未来展望

保险康养融合塑造行业新生态

价值传递者

平安人寿将持续贯彻"综合金融+医疗养老"双轮驱动战略,深化代理人高质转型,推进"三省"工程。

这种服务边界的拓宽, 为行业转型升级提供了新范 式,也为应对老龄化挑战提 供了重要解决方案。

未来五年,中国养老护理人才缺口 将达300万。平安人寿"保险康养顾问" 模式不仅为个人职业发展提供新路径, 更试图解决行业人才短缺问题,推动行 业高质量发展。



年龄:20-55岁 学历:高中及以上 (金融、保险行业从业者、公司高管 及有销售经验者优先)

\*注:保险康养顾问仅为内部称呼,"三重身份"仅为职业定位,无实际含义,本材料旨在招募保险代理