

中国体操的“成绩单”与“任务单”

新华社记者 卢羽晨 张泽伟

在世界体操联合会的时间表里，2025年是洛杉矶奥运周期新规则实施的首年，2026年则将全面开启奥运参赛资格争夺。在辞旧迎新之际，全国体操、蹦床、艺术体操项目备战洛杉矶奥运会冬训工作会议12月23日在天津举行。

“这是在冠军登榜仪式的荣耀之后，一次总结经验、分析形势、部署未来的重要会议。”国家体育总局体操运动管理中心主任常成说。

新周期开局“成绩单”亮眼

2025年，国际体操赛场尚不涉及奥运会参赛资格争夺，但这是洛杉矶奥运会备战周期的开局之年。22日，体操、蹦床和艺术体操项目在北京迎来12位新科冠军荣登世界冠军榜。

“我们坚持以高质量发展为主题，以奥运备战为核心，统筹推进奥运项目与非奥项目协调发展，取得了令人振奋的优异成绩，为新一轮奥运

备战奠定了坚实基础，实现了‘开门红’。”常成说。

过去一年，在体操、蹦床和艺术体操三大奥运项目国际赛场，中国队共夺得8枚世锦赛金牌、6枚世青赛金牌，其中蹦床包揽世锦赛和世青赛奥运项目冠军，艺术体操洛杉矶奥运周期新组合蝉联世界杯集体全能年度总排名第一。

健美操、跑酷、啦啦操等非奥体

操项目也捷报频传。成都世运会，中国健美操队夺得两金一铜，保持国际领先地位；从体操转项跑酷的“不老松”商春松实现个人跑酷项目国际大赛金牌“大满贯”；技巧队获得女子三人冠军。在世锦赛上，啦啦操队获双人花球铜牌，创造历史最佳战绩。

在提升国际话语权方面，2025年度，中国体操协会共计11人担任体操国际组织相关职务，其中3人在

国际体操联合会任职，7人在亚洲体操联合会任职，1人在国际体操联合会及亚洲体操联合会兼任职务。

借助全国民族原创排舞大赛、全国广场舞（健身操舞）大赛、全国特殊教育学校排舞比赛等全民健身赛事，“大体操”不仅集中展示了群众体育成果，更成为贯彻落实全民健身国家战略、推动体育强国建设的生动实践。

谋未来发展“任务单”明确

尽管世界体联尚未公布具体奥运资格获取办法，但目前已基本确定，2026年体操世锦赛和艺术体操世锦赛将是获取奥运资格的重要赛事。届时，中国体操三支奥运队伍将面临亚运会和世锦赛的双重考验。

“对未来几年来说，今年的冬训都将是至关重要的一次。”常成说，“面对2028年洛杉矶奥运会，我们所有的训练、竞赛、保障工作都必须紧紧围绕‘取得优异成绩、为国争光’这一核心目标展开。”

冬训是巩固基础、积蓄力量的重要阶段，也是破解难题、弥补短板、磨炼作风的关键时期。常成表示，要坚定信心、正视差距、放下架子、埋头苦干，体能训练要突出“扎实”与“转化”，技术训练要突出“精细”与“稳定”，难度发展要突出“科学”与“安全”，心理调控要突出“渗透”与“赋能”。

会上，体操中心公布了三个奥运项目的选拔总体原则和相应目标：体操突出“团体优先、全能奠基、单项

突破，全力争取稳定的金牌”；蹦床要“以高难度、高成功率、高稳定性为核心，高度与表现世界领先，确保难度和成功率世界第一”；艺术体操强调“集体项目优化组合、形成合力，个人项目优中选优、寻求突破”。

与会代表针对后备人才队伍建设、奥运备战工作、“十五五”体操项目发展规划草案、2029年全运会设项、运动员注册交流政策等专题进行了交流分享，并分组讨论提出意见建议。

展望“十五五”，中国体操计划实施“龙腾·基石·领航”三位一体战略：即以锻造“三个世界一流”的国家队（龙腾计划）为引领，以构建面向2032年的后备人才长城（基石工程）为根基，以提升中国体操的国际规则影响力与话语权（领航者计划）为延伸，构建“省强国盛”发展新格局，最终形成“竞技体育、群众体育、体育产业、体育文化全面协调发展”“国内国际双循环相互促进”的中国体操新发展范式。



以专业为舟，以真诚为桨 ——新华保险泰安中支肥城支公司黄保杰

通讯员 李歆峰

在瞬息万变的时代洪流中，总有一些人，以其坚定的信念、专业的素养和真诚的态度，默默守护着万千家庭的安宁与希望。在新华保险的大家庭里，黄保杰正是这样一位令人信赖的守护者。从业以来，他始终将“专业服务、真诚服务、以客户为中心”作为准则，用实际行动诠释着保险从业者的责任与温度。

专业为基，筑牢风险保障的坚实堤坝

“保险产品关乎客户未来几十年的保障，专业是底线，更是生命线。”这是黄保杰挂在嘴边的话。深知保险条款的复杂性与家庭保障规划重要性的他，从未停止学习的脚步。从精研各类产品条款、优势，到持

续关注宏观经济走势、行业政策法规更新，再到深入理解医疗健康、养老规划等多领域知识，黄保杰力求成为客户身边最可靠的“风险管理顾问”。面对客户多元化的需求，他从不只是简单推销产品，而是通过详细了

解客户的家庭结构、收入状况、负债情况等核心要素，同时运用扎实的专业知识，量身定制科学、合理、高性价比的保障方案。正是这份对专业的极致追求，让他赢得了客户的信赖。

真诚为桥，连接心与心的信任纽带

在黄保杰看来，保险销售不仅是产品的传递，更是信任的建立与情感的连接。他相信，唯有建立在真实信息基础上的选择，才是对客户最大的负责。

无论客户咨询的问题多么琐碎，他总是耐心解答；无论签单与否，他都一视同仁，提供专业的建议；当客户遭遇变故需要理赔时，他总是第一时间出现，全程协

助收集资料、沟通协调。许多客户感慨，黄保杰不像是卖保险的，更像是多年的老朋友。这份超越商业关系的情感纽带，正是黄保杰用真诚浇灌出的最珍贵果实。

客户至上，以需求为航行的永恒灯塔

今年5月，黄保杰的一位客户因身体不适就医检查，最终确诊为肝癌，高昂医疗费用让这位客户和家人倍感无助。黄保杰得知消息后，迅速判断客户情况符合新华保险“重疾慰问先赔”及“医疗垫付”服务的申请条件，第一时间与

其家属取得联系。客户家属在收到理赔款和垫付款后，激动地表达了对新华保险和黄保杰的感激之情。这份在危难时刻兑现的承诺，不仅提供了实实在在的经济支持，更给予了客户及其家人战胜病魔的信心和

力量。黄保杰用专业丈量风险，用真诚融化隔阂。在守护万家灯火的征途上，黄保杰将继续秉持初心，书写更多关于责任、信任与温暖的故事，为“保险让生活更美好”的使命增添最生动的注脚。

（上述赔付金额和责任明细仅代表本案例，具体赔付需结合实际情况并以条款约定为准。）

新华保险泰安中支
理赔服务典范

所获荣誉

2024年IDA杰出业务铜龙奖
2024年度个险TOP5000 顶级
绩优

2025年IDA杰出业务铜龙奖
截至2025年12月持续绩优60
个月