



泰康人寿2024上半年高质量发展



2024上半年,泰康人寿大个险保费同比增长14%。成绩得益于泰康抓住长寿时代变局,将虚拟保险业务延伸到实体的医养康宁领域,形成了“支付+服务+投资”三端协同的新寿险。

海内外人才慕名而来,HWP构筑新寿险下新队伍

如泰康董事长陈东升所言,泰康坚定做“服务好”的新寿险公司。优质服务的承载者,正是以健康财富规划师(HWP)为核心的专业化、职业化、绩优化队伍。2017年,泰康率先变革传统寿险营销方式,HWP应运而生,新职业拥有保险顾问+医养顾问+理财顾问三重身份。

为持续给队伍转型注入强劲动能,泰康提出围绕“四维组发”打造“新寿险”下的代理人队伍,在强化筛选机制,引入高素质人才的同时,完善培训体系,首创超体培训模式,并推出“绩优、普优”两套基本法。今年1月,全新的优才基本法正式上线,推动HWP向全国化、深入三四线城市方向发展。

3月,泰康人寿HWP事业说明会盛大举办,在“招募、训

练、激励、成长”四大成长体系的基础之上,隆重发布HWP十大赋能体系,围绕产品、运营、超体、科技、品牌、职场、制度、财务、培训、专家等维度,为HWP提供系统化支持。

在泰康的倾力打造下,HWP已成长为一支新型绩优队伍,人力持续突破,HWP企业家、合伙人持续晋升,标准保费及幸福有约贡献率逐年攀升,呈现出年轻化、高素质、高收入、高绩效的特色。上半年HWP招募结果显示,博士9人,硕士332人,超1500人来自国内双一流大学,147人来自海外顶尖高校,且人才来源多为建筑地产、教育、金融、医疗健康等。合肥HWP项目自2021年落地以来,也吸引了当地不同行业优秀人才的加盟,项目人力目前已突破500人。

泰康人寿幸福有约客户突破20万,健康有约完善健康解决方案

“幸福有约”作为泰康创新商业模式的核心体现,自诞生之日起,就成为了行业率先将保险产品与养老社区相结合的综合养老计划,代表着泰康基于中国市场的复杂特点,交出了一份寿险业的创新答卷。

2022年,“幸福有约”迎来十年重磅升级,发布了包括“长寿有约、健康有约、财富有约、善寿有约”的全新幸福有约产品体系。2024年幸福有约客户私享服务体系重磅发布,围绕教育、法商、健康等核心需求,进一步升级私享服务,持续释放幸福能量。

“幸福有约”持续链接保险支付与医养康宁大健康服务,全面满足贯穿客户全生命周期、家庭乃至

家族的服务需求。当前,泰康自建5大医学中心,健保通签约3000多家合作医院,覆盖31个省市自治区。“幸福有约”客户突破20万,实现11年持续增长;泰康之家养老社区布局全国35城40个项目,实现19城20社区连锁运营,居民超13000人,泰康长寿闭环日益成熟。

打造长寿闭环的同时,泰康发力健康闭环,推出“健康有约”系列高端医疗险产品,依托泰康医险结合、医养融合的核心优势,首创行业十年保证续保,为高净值人群专属定制一站式全生命周期健康管理及医疗服务解决方案,让长寿人生更健康、幸福。

超体掀起寿险销售革命,乘数效应逐步放大

超体是泰康的“超级武器”,是泰康掀起的一场伟大的寿险销售革命。泰康坚定“超体统领一切”,以此让销售变得更简单、让增员更容易、让培训更高效。

泰康人寿以超体践行泰康资源高效协同,并将战略协同优势转化为发展动能。在场景式、沉浸式的体验销售下,超体让虚拟的保险产品投射到医养实体,保险从“冷产品”变成了“热服务”,保险公司与客户从看得见摸不着的合同关系,变成了可接触、体验、感知的服务关系。

当前,泰康人寿业已形成超体销售、超体增员、超体培训全新营销模式,伴随超体营销的乘数效应逐步放大,各业务渠道打造出特色化超体样本,三大超体全面放量,效能持续显现。2024年上半年,泰康人寿核心场景超体参观人次同比增长78%。

泰康人寿总裁程康平表示,基于新寿险,泰康人寿下一步发展路径十分清晰。泰康人寿全面拥抱新寿险,做实做细做好金融“五篇大文章”,从产品、服务、投资三端开展服务养老金融的针对性创新布局,以高质量金融服务高质量发展,以实干助力金融强国建设。

纵览全局,寿险业已从“高速度”向“高质量”转型,“医养+绩优”成为共识。金融“五篇大文章”中的养老金融事关国家发展和民生福祉,寿险业将迎来全新发展机遇。在新寿险指引下,泰康人寿持续放大先发优势,为行业高质量发展做出有益探索。



精英点亮时代

HWP Elite Enlightens Era

备注:HWP与大健康事业合伙人是指与泰康人寿签订《代理合同》的代理人,双方权利与义务均在《代理合同》中约定。



泰康保险集团 世界500强企业



时代新趋势
职业新赛道

扫码了解更多

