

2023 中原金融保险机构、产品、团队、个人奖

2023 年度 中原值得百姓信赖保险公司

中国人寿河南省分公司
中国人寿郑州市分公司
友邦人寿河南分公司
中荷人寿河南省分公司

2023 年度 中原最佳理赔服务保险公司

平安人寿河南分公司
新华保险河南分公司

2023 年度 中原社会责任典范保险公司

长城人寿河南分公司
平安产险河南分公司

2023 年度 中原卓越营销保险精英

新华保险河南分公司 业务经理 刘璞

推荐理由:从业12年来,刘璞已为超过600名客户送去上亿元的保险保障。同时,也收获了数不胜数的荣誉:入围美国百万圆桌MDRT会员、国际IDA金奖获得者、新华保险总公司全明星终身会员、新华保险河南分公司五级讲师、郑州市公司十大鼎级人物等。



2023 年度中原值得信赖保险团队



新华保险焦作收展张艳分部

推荐理由:该团队成立于2020年10月,目前团队精英18人,在客户服务,保险保障规划,风险管理等领域具有丰富的经验。分部成立3年来,始终坚持以客户为中心,以专业、诚信、创新的服务理念,为客户提供优质的保险服务。累计服务客户1.6万余人,收取续期保费6642万元,新增保险保障超过千万,为116名客户办理满期及保险理赔646万元,创下成立以来零投诉的服务佳绩。



泰康人寿郑州健康财富规划师(HWP)团队

推荐理由:自2022年郑州HWP项目落地以来,吸引了来自地产、银行、教培、医疗等行业200余位优质人才加盟,迎来了6位HWP合伙人晋升,他们是长寿时代下泰康方案的践行者,是新时代新赛道的精锐代表!泰康HWP是一个将经济价值、社会价值和人生价值高度统一的创新职业,从时代趋势来看,人口老龄化日益加深,中高净值人群日趋丰富的保险需求与保险服务供给之间矛盾凸显。

2023 年度中原值得百姓关注保险产品



专业 让生活更简单



关爱人生每一天

中国平安 PINGAN 平安盛世金越(至尊版23)养老年金保险

推荐理由:平安盛世金越(至尊版23)养老年金保险自2023年2月份上市以来,备受河南市场客户青睐,该产品核心解决客户对于养老资金安全稳健增值需求,同时对于高端客群可附加养老服务权益,是养老金补充的优选工具之一,具备保证增值、保证领取、保证权益、核保相对宽松等特征。

新华保险健康惠享重大疾病保险

推荐理由:新华保险健康惠享重大疾病保险是一款保障全面的终身健康险,涵盖最高190种疾病,9/19/29年交费,灵活定制,守护健康。该产品具有“1、3、9、DIY”四大特色:一、1——终身保障,一生相伴。二、3——轻中重疾,三级守护。三、9——9/19/29年交费,惠享安心。四、DIY——按需定制,灵活选择。

泰康打造 HWP 顶级职业 做“健康财富企业家”孵化器

历经6年发展,泰康人寿新型绩优队伍健康财富规划师(HWP)人力已突破1.5万,HWP企业家、合伙人累计突破500人,机构试点实现全国布局。如今,以“长寿时代 泰康方案”孵化出全新职业HWP再升级,将其培养为保险顾问+健康管家+理财专家,在为客户及其家庭、家族提供养老、健康、财富一站式服务的同时,实现代理人自我进化,将孕育出一个新的职业群体——长寿时代的健康财富企业家。正观新闻·郑州晚报记者 谢宽 通讯员 党豪杰

时代呼唤,高素质保险服务团队应运而生

行业数据显示:到2035年,中国银发经济规模可达19.1万亿元;2050年银发经济规模为49.9万亿元。

基于此,泰康积极布局医养康宁实体,打造长寿、健康、富足三大闭环,形成涵盖客户全生命周期的“活力养老、高端医疗、卓越理财、生命关怀”四位一体的大健康产业生态体系,并提出“长寿时代 泰康方案”理论。

2009年泰康引入美国CCRC模式,率先投资建设养老社区。2012年推出首款对接

养老社区的保险产品“幸福有约”。这一创新商业模式将虚拟的保险和实体的医养相结合,开启了保险业的中高净值客群经营。

2018年,泰康打造出了HWP新型销售队伍,旨在为中高净值人群提供一站式养老、健康和财富管理,职业前景较传统代理人大大拓宽。泰康保险集团董事长兼CEO陈东升表示,泰康长期布局重资产、高品质的长寿社区和医养康宁体系,是绩优代理人通向未来、走向成功最重要的保证。

集中资源,泰康建构HWP专属成长体系

泰康将HWP视作一号工程,为HWP搭建起一整套专属的“招募、训练、激励、成长”四大体系、十大赋能平台以及四位一体产品加持,全面释放HWP发展动能。

培训层面,基于创新的大健康生态资源与外部资源,逐步形成覆盖保险顾问培训、全科医生学院、精英财富学院、体验式培训、荣誉资质认证培训的HWP专业化培训体系。在保险顾问端,研发专业顾问+超体培训,成长路径清晰完善;在全科医生端,成立GPA全科医生学院,使HWP在健康端实现突破和提升;在理财专家端,

推出ETA精英财富学院,提升HWP的财务分析与资产配置能力。

成长方面,2022年推出首部HWP基本法,为队伍建章立制。一方面鼓励做强个人业绩,打通职业HWP晋升通道;另一方面则鼓励做大团队,打造HWP合伙人,最后成为HWP企业家,实现事业长期甚至家族式永续经营。

产品层面依托幸福有约品牌,泰康搭建长寿有约、健康有约、善寿有约、财富有约四大产品体系,为客户提供全生命周期的产品与服务。同时基于车险、产险等多元化产品形态,拓展HWP收入边界。



高素质保险服务团队受青睐

平台之上,做长寿时代保险企业家

随着人海时代结束,当前整个寿险业的一个共识,打造职业化、专业化、绩优队伍。HWP就是泰康在“保险+医养”创新商业模式下孵化出的全新职业。

今天,泰康“保险+医养”商业模式走向全面成熟,泰康之家、幸福有约、HWP三张名片更加闪亮。寿险新时代有三个层次:一是“长寿时代 泰康方案”的支付端、服务端、投资端三端协同;二是“支付+服务”的三大闭环、四位一体,全生命周期打造大健康生态体系;三是寿险新时代,泰康人寿的使命

就是做最大绩优公司,成为寿险新时代的佼佼者。

成大事者,总能率先感受到时代的脉搏。泰康四位一体、三大闭环的创新商业模式指引泰康穿越周期,开辟出寿险新时代。在时代的召唤下,泰康与HWP为了同一个目标双向奔赴,着眼推动一场“养老革命”。“坚持做正确的事,时间会给出最好的答案”,越来越多人选择加入其中,一起做“长寿时代 泰康方案”的坚定践行者,成为寿险新时代的健康财富企业家。