



癸卯兔年市民生活理财贺岁特刊

厦门日报

近年来，泰康在“长寿时代、泰康方案”引领下稳健发展，坚定“绩优高客、超体统领”，业务增速持续领跑市场，牢牢把握新赛道发展机遇。2023年，泰康保险集团将迎来27周年，泰康人寿厦门分公司也将迎来20周年。泰康人寿厦门分公司将坚定践行“长寿时代、泰康方案”，依托集团大健康生态体系，以“泰康之家、幸福有约、健康财富规划师”三张名片为核心，以“超体”（超级体验式营销）为统领，把销售产品变成体验式销售，让更多长辈能从容优雅地安享金色晚年。



大展宏兔



“幸福有约”产品体系

“幸福有约”产品体系集合泰康十年创新成果，围绕长寿、健康、财富三大闭环，推出“长寿有约、健康有约、财富有约、善寿有约”四大产品体系，打造从个人到家庭到家族全生命周期的泰康方案。其中年金险保障了客户的养老资金，护理险保障了客户的养老尊严，医疗险保障了客户的健康。特别是年金险利用了“复利”原则，复利周期越长，财富积累越多。

为更多长辈 打造高品质服务 泰康人寿厦门分公司



泰康之家 全国27城运营
入住居民超7200人

泰康之家是泰康保险集团股份有限公司旗下专注养老、护理、康复实体建设运营和创新服务的专业品牌，采用持续照护模式，独创医养结合特色，打造大规模、全功能、高品质、连锁社区。目前泰康之家已在全国完成了27城31个项目布局，12城13家社区连锁运营，在住居民超7200人，未来还将有多家新社区投入运营，为越来越多长辈提供泰康之家的高品质养老服务。

据泰康工作人员介绍，在泰康之家打造的建筑美、园林美、膳食美、文化美、精神美“五美”社区里，已形成了文化养老、活力养老独特社区氛围，居民老有所养、老有所医、老有所学、老有所为、老有所乐，不仅身体健康安全得到了保障，精神生活也得到了极大满足，向着百岁梦想进军。不仅如此，泰康之家还持续打造“一个社区、一家医院”医养融合的创新模式，厦门泰康之家鹭园康复医院等11家配套康复医院相继投入运营，长辈在家门口便可享受到高品质的医疗保障服务。

幸福有约 聚焦中高净值客群 产品服务进一步提升

“幸福有约”是由泰康首创的高端客户专属品牌，聚焦中高净值客群，将虚拟保险产品与实体医养服务相结合，依托泰康卓越的投资理财实力，既可为客户解决养老资金的问题，又可为客户提前锁定稀缺养老资源，一次性解决养老资金、养老资源两大难题。2022年，泰康人寿“幸福有约”累计销售突破16万件，连续三年两位数增长。

去年，“幸福有约”产品体系全新亮相，集合了泰康十年创新成果，围绕长寿、健康、财富三大闭环，推出“长寿有约、健康有约、财富有约、善寿有约”四大产品体系，打造从个人到家庭到家族全生命周期的泰康方案。其中年金险保障了客户的养老资金，护理险保障了客户的养老尊严，医疗险保障了客户的健康。特别是年金险利用了“复利”原则，复利周期越长，财富积累越多。

不仅如此，泰康还落地行业首单养老保险金信托，创新推出家庭医生“线上+线下”服务模式。还有家族办公室业务，通过打造“天、地、人、和”四个维度，提供围绕客户家族的财富创造、财富守护、财富传承以及卓越人生体验的综合性一站式解决方案。



▲泰康人寿厦门分公司今年迎来20周年，将践行“长寿时代、泰康方案”，让老年客户享金色晚年。

▲泰康人寿厦门分公司祝市民生活泰康如意，事业“兔”飞猛进。



理财锦囊

HWP 健康财富规划师 创新引领优秀人才事业新平台

长寿时代繁荣了长寿经济，也产生了大量健康财富管理人才需求。依托“四位一体”大健康战略，2018年，泰康首创了全新职业——健康财富规划师（HWP-Health & Wealth Planner）。

HWP是一支服务于中国高净值人群及家庭全生命周期的职业化、专业化销售队伍，是服务于高净值人群全生命周期、全财富周期的专家，是一站式养老、健康和财富管理解决方案的提供者，他们是客户身边的全科医生、理财专家和保险顾问。有别于传统销售模式，泰康打造了独有的超级体验式营销、超级体验式增值、超级体验式培训的全新营销模式，为客户带来触手可及的极致体验。

据悉，泰康HWP项目自2018年10月启动以来，良将如潮，成绩斐然。目前，HWP已获得国家教育部批准的、面向院校的“1+X”职业技能认证。同时，泰康连续5年荣登世界500强的实力和大健康产业生态布局，为这支职业化的健康财富规划队伍带来了广阔的发展空间。泰康致力于HWP队伍打造卓越的事业发展平台，包括“HWP人才引进计划”、教育培训中心+健康财富中心+大健康体验中心“三位一体”的顶尖职场环境。在全方位基础培训支持之外，更有清华北有等名校游学奖励培训，为HWP队伍拓展视野、拓宽圈层。

文/本报记者 严明君 整理
图/泰康人寿厦门分公司 提供



厦门日报社（宣）

广告