

大都会人寿福清营服盛大启航!

以“SSR·星耀启航创业家计划”赋能人才,书写闽东南保险高质量发展新篇章

2025年7月24日,中美联泰大都会人寿保险有限公司福建分公司(以下简称“大都会人寿福建分公司”)在“21世纪海上丝绸之路核心区”福清市设立营销服务部,标志着公司在闽东南地区的服务网络进一步完善,彰显其“专业驱动”促进行业高质量发展的战略决心。

与此同时,大都会人寿福建分公司依托“SSR·星耀启航创业家计划”(以下简称“SSR星耀人才计划”),通过“精准招募+专业赋能”模式构建“人才驱动”生态,或将成为引领行业转型的先锋样本,为区域经济注入专业化、可持续发展的保障动能。

星耀计划筑基护航: 托举寿险规划师专业成长新范式

2025年4月,国家金融监管总局发布《国家金融监督管理总局关于推动深化人身保险行业个人营销体制改革的意见》,标志着国内人身保险行业正从“人海战术”向“专业驱动”转型。大都会人寿积极响应政策导向,以“SSR星耀人才计划”为核心抓手,构建专业化人才发展体系。公司通过“七步甄选”流

程,精准招募跨行业人才,严格筛选与企业经营理念相匹配的候选人,为行业注入复合型人才力量。

“SSR星耀人才计划”作为大都会人寿成立以来投入最大、周期最长、覆盖最广的人才激励举措,通过系统化培训、收入托底机制和清晰职业路径,助力新人跨界转行,实现职业跃迁。

星耀起步: 从“保险小白”到“保险企业家”的蜕变

针对转行者最现实的收入权衡,“SSR星耀人才计划”在前6个月满足一定条件下提供月度津贴6000元/月,首年新人佣金项目达11项,首年最高收入可超百万元,提供强有力的佣金保障和奖金激励。

在职业发展的第二阶段(1-3年),公司注重“双轨

赋能”——既深耕市场实践,成为行业专家;又提供管理职晋升路径,成长为团队管理者或独立规划师。想要实现“华丽转身”,除了自身能力,还需要科学的培训体系。通过“家庭财务健康诊断”工具,寿险规划师可为客户提供量身定制的家庭保障方案。

企业家孵化期: 构建可持续发展的事业平台

在第三阶段(3-4年),公司聚焦组织裂变与管理能力提升,通过全员发展意愿激发与组织支持体系,助力人才从“专业者”向“创业者”跨越。公司提供管理培训、数字化工具及创业孵化机制,帮助寿险规划师构建可持续发展的个人事业平台,形成“以一促多”的裂变式增长模式。

“SSR星耀人才计划”托底赋能,助力创业者杜宽破局转型。杜宽是大都会人寿“SSR星耀人才计划”的优秀新人,他分享了他从“迷茫”到“爆发”的三个月的转型故事。杜宽曾是省属国企员工,后创业从事化工贸易,于2024年7月关闭公司。转型大都会人寿初期,“SSR星耀人才计划”提供的6个月

托底收入,让他前两个月收入稳定在7500元左右。“试错期无需为房租水电发愁,‘SSR星耀人才计划’的托底给了我缓冲空间,逐步摸索客户资源和工作节奏。”第三个月,他锁定适合的客户群体,形成稳定节奏,佣金预计达5万多元,实现收入翻倍——这正是爆发点的突破。找到节奏后,他坚持用NBS(需求导向销售模式)工具挖掘客户需求。一次为客户发现医疗险重复保障,建议退保节省开支,赢得信任并获主动转介绍。回顾这三个月,杜宽直言:“‘SSR星耀人才计划’像一双有力的手,在入新入最需要支撑时稳稳托住我。它让我有底气试错、缓冲、爆发,最终找到自己的路。”

以客户为中心: 需求导向销售模式守护民生

在保险行业迈向高质量发展的当下,大都会人寿始终坚持“需求导向销售模式”(NBS),从家庭财务健康出发,系统分析客户风险敞口,量身定制真正契合需求的保障方案。

一位转介绍客户最初要求直接提供产品方案,但大都会人寿福建分公司寿险规划师坚持通过三次面聊了解其真实需求。其中第二次面谈耗时1.5小时倾听客户家庭情况与生活规划,最后30分钟高频输出专业理念,最终客户感慨:“你是我见过众多保险从业人员中最专业的代理人!”这一案例印证了NBS模式的核心价值——拒绝“套路式销售”,以客户需求为起点建立长期信任。

“保险不是卖产品,而是帮客户解决问题。”一位从银行转行而来的寿险规划师表示,如今他能真正站在客户角度,用NBS模式

为客户梳理风险、规划保障。这种以家庭财务健康为核心、以专业服务为根基的销售模式,正成为大都会人寿践行“以客户为中心”理念的生动注脚。

大都会人寿始终坚持“是规划师,更是人生伙伴”的服务理念,用高效透明的理赔兑现承诺。2025年上半年个案累计赔付2.6万件,总金额达4.8亿元,平均每日赔付264万元,整体获赔率高达99.5%。稳健的经营实力,是服务客户的坚实后盾。2024年,公司原保险保费收入同比增长超38%,总资产达1307.11亿元,同比增长超28%;综合收益总额达30.35亿元,同比增长超95%,连续十余年保持盈利。

从一张保单到一生守护,大都会人寿用专业与担当,赢得客户长期信赖,践行“以客户为中心”的真实承诺。

战略布局福清: 深耕区域经济,响应民生保障需求

福清作为福州都市圈核心城市及“21世纪海上丝绸之路核心区”,正加速成为区域金融服务的重要枢纽。大都会人寿福建分公司总经理贺恋疆表示:“福清市场潜力巨大,其经济活力与居民多元化保险保障需求为行业提供了广阔空间。此次设立福清营服,是公司深耕闽东南的战略举措,将进一步拓展服务半径,为当地家庭提供全生命周期的保障解决方案。”

凭借美国大都会集团在保险业的丰富经验以及上海联和投资有限公司对中国市场的深刻认识,大都会人寿致力于为中国消费

者提供值得信赖和专业的保险方案。自2012年5月获批开业以来,大都会人寿福建分公司已设立泉州中心支公司,业务持续覆盖闽东南地区,展现出强劲发展动能。

福清营销服务部的正式获批设立,标志着大都会人寿福建分公司服务网络在闽东南的全面升级。未来,大都会人寿福建分公司将以“SSR星耀人才计划”为核心抓手,完善区域服务体系,通过专业化、本地化的保障解决方案,助力闽东南高质量发展,为千家万户构筑坚实的民生保障基石。



*旨在招募代理制保险营销员



事业向稳而行 从加入大都会人寿开始