



世界五百强企业
最受信赖的保险公司
中国最具价值品牌企业
国内首家A+H股同步上市的保险公司

新华客服

A股代码：601336
H股代码：01336



2017年6月6日
第11期 总第544期

网址：www.newchinaife.com 全国统一客服电话：95567

记录新华成长的足音

京内营准字1317—L0002号 资料资料，免费交流



培训明智 论坛明道

新华保险举办2017年首期高级经理研修班暨第七届高层管理论坛



万峰董事长作总结发言

孟夏草长，万物竞茂，延庆基地，群贤毕至。

2017年是新华保险战略转型的决战决胜年，在时间几近过半、承前启后乃至决定胜负的重要时间节点，新华保险于5月23日至26日，在延庆新华保险培训中心，举办了2017年第一期高级经理研修班暨第七届高层管理论坛。万峰董事长、王成然监事长，股东单位代表、驻司董事、执委会委员、党委副书记，以及35家分公司、总部28个部门和直属单位的主要负责人共计75人参加了本次培训及论坛。万峰董事长分别作重要讲话。

2017年第一期高级经理研修班

强司先强教，强教先强师，强师要重道。培训助力，高管先行。5月23日，总公司财务部、战略规划部主要负责人分别为与会高管们讲授了《统计原理与分析方法》《寿险公司基本指标介绍》《公司经营指标分析》《公司财务指标及报表解读》等方面的内容。固本强基，实战演练，分组厮杀，通宵达旦。23日晚上，参会人员分为6个小组进行了答题测试和实战演练，就白天学习的内容以六个案例做了研讨。抽签决定，轮番登场，群雄论剑，教练神判。24日，研修班

对6个小组的研讨成果再次进行了热烈的讨论和点评。

万峰董事长最后以《重视指标与分析，做个经营管理的“好医生”》为题发表总结讲话。他要求，公司的经营管理者一要了解指标体系；二要掌握分析方法；三要遵从分析逻辑，掌握指标体系和报表分析的技能，成为经营管理的“好医生”。

第七届高层管理论坛

5月25-26日，以“聚力攻坚，共谋转型”为主题的新华保险第七届高层管理论坛在延庆培训中心如期举行。与会高管们济济一堂，继续为公司发展建言献策。

在王成然监事长，黎宗剑、杨征、龚兴峰副总裁的分别主持下，22位总公司代表围绕“我看自主经营”“依法合规经营”“献计产品策略”和“首论基础管理”四大主题作了主旨发言，并同与会人员展开深入研讨。现场互动氛围热烈，达到了预期目标。

万峰董事长作题为《适应新形势，应对新变化》的重要讲话，他从七大方面分析形势变化，提出相应对策，要求公司上下抓住机遇，深化转型，坚定推进公司战略目标。



答题



研讨



新华陕西

开展合规经营 专项培训

5月19日，陕西分公司组织全省员工开展《合规经营 坚守底线》专项培训，通过具体案例讲解及风险分析，总结归纳公司经营管理中存在的“陷阱”，并提出防范具体措施。会议要求，严格落实合规经营“三严”要求，即严格执行制度、严厉查处违规、严格对一把手的要求；严守“不发生重大监管处罚、不发生重大资金案件、不发生重大群体性事件”的三条底线，努力提高经营管理能力和风控管理水平，实现陕西分公司从优秀向卓越的跨越。（李丽）



新华山西

开展“保险姓保”主题演讲比赛

为严格落实“保险姓保”精神，加强企业凝聚力，5月，山西分公司举办了15周年系列活动之“保险姓保”主题演讲比赛。

比赛分初赛、复赛、决赛，比赛采用即时评分制，评委通过手机为每组选手现场打分，并通过大屏幕现场公布选手最终成绩，较传统打分模式，手机打分提升了分数统计的时效性及准确率，体现了

比赛的公平、公正、公开。

初赛以各地市机构和分公司为单位，共选拔出21名选手参加了复赛，经过复赛的比拼前十强选手脱颖而出参加了公司决赛。决赛以现场抽题即兴演讲方式开展，参赛选手围绕“保险姓保”，从涵义、案例、现象、政策等多种角度表达了各自的看法，体现出作为保险从业人员对保险业态的关注。（赵丹）

新华陕西

开展军姿训练 树良好工作作风

5月8日起，陕西分公司在全辖开展晨会军姿训练。此项训练为期一周，利用晨会时间，在全省各机构同步进行。所有内勤员工齐参与，每次训练约5分钟，每天进行不同的站姿训练内容。通过军姿训练，希望员工在每一天晨会和中工作中都能保持良好的精神风貌和工作状态，提升士气。（于鑫）

新华河北

中标邯郸复兴区城乡居民意外保险项目

5月15日，从河北分公司邯郸中支传来喜讯：该中支成功中标复兴区城乡居民居民意外伤害保险项目。这是新华保险在河北省承办的第一起政策性保险业务，意义重大，是公司参与社会管理和服务的具体体现。

邯郸市复兴区城乡居民居民意外伤害保险项目是复兴区2017年一项重点项目，3月29日发布招标公告，4月18日下午开标，到5月15日正式发布中标通知书，历经半年时间。此项目保障对象为复兴区当年度城乡居民医疗保险参保

人员，保障范围是参保居民在无责任人的情况下，遭受意外伤害导致住院发生的所有医疗费用，保费标准为每人每年19.9元，年度最高支付额度为15万元，服务期限为2017年自然年度。参保人数近16万人。

新华保险坚持“保险姓保”的理念，凭借明确的市场定位、先进的服务理念、专业的售后服务、有力的保障措施等多方面的优势博得了项目评委的好评，在五家参标公司中拔得头筹，以第一名的成绩中标。（陈翠俨）



新华江西

启动风控合规“雷霆行动”

5月23日，江西分公司召开2017年风控合规“雷霆行动”启动会。会议旨在提升全省各机构、内外勤人员风控合规意识，强化合规经营。

会议要求：一要清醒认识目前的监管形势。在2017年中央重视金融行业的各类风险，保监会不断强化保险公司风控合规工作要求的形势下，我们要不断加强自身合规意识，提升合规管理水平。二是

在日常工作中，要准确把握业务与风控的关系。各部门、各机构要不断重视风控合规工作，促进分公司各项业务健康稳健发展。三是进一步强化全员风控合规责任意识，落实各部门、各机构一把手风控工作的主体责任。四要坚持做到依法合规，严肃问责。坚持违法必究、处罚必严、有责必追、追责必重的问责原则。（朱良）

新华北京

举行“耀·在一起”2017年绩优春季峰会



日前，北京分公司在大连隆重举行2017年绩优春季峰会，对各渠道销售精英进行表彰。

本次峰会以“耀·在一起”为主题，来自个险、服务经营、银代、法人业务渠道的629名具备专业知识技能、优异服务品质的销售精英，从北京分公司万人业务队伍中脱颖而出，荣获本届峰会会员荣誉。

为倡导荣誉文化，鼓励业务员不断追求卓越，提升高端绩优人员的专业素质和水平，北京分公司今年推出绩优荣誉体系。此次峰会入围除了业绩突出，峰会会员还必须在组织发展和业务品质方面都达到更高要求。在此标准下，销售精英迎难而上，超越自我，不断刷新营销记录。一季度，分公司持续绩优人数超过2000人，同比增长112%，峰会会员同比增长104%。（高慎薇）



新华佛山 举办15周年司庆骑行活动

5月20日,佛山中支举办“我与新华赏美景”15周年司庆骑行活动。近200名市民参加了本次活动,向全社会倡导“绿色出行 全民健身”的健康生活理念。

虽然活动当天天下着细雨,但丝毫不影响市民参与活动的热情。雨中的滨江湿地公园芳草茵茵、繁花点点。老人、小孩、情侣、亲子……每个人都沐浴着绵绵细雨,呼吸着清新空气,骑行在如画的绿茵道上,既可以放松身心,又可以与亲朋好友沟通交流,还能领略到佛山城市升级的成果,一举多得。市民陈小姐和男朋友一起参加了活动,她

表示选择绿色骑行来庆祝“5·20”这个特殊的日子,别有一番情调,10公里的行程也显得格外轻松。

为了确保本次活动顺利开展,保障参加活动市民的安全,佛山中支安排了周到的安保和服务措施,并为当天参与活动的市民统一购置了意外险。骑行路程中每隔3公里,就设置了签到点及补给点,每个补给点都设有医护人员与饮用水,方便有需要的市民领用;骑行终点处还有工作人员为每位完成全程的市民发放精美礼品。佛山中支力求用贴心、细致的服务,关爱每一位参加活动的市民。(谢冬)



新华秦皇岛 参加2017秦皇岛马拉松赛跑

5月14日,2017秦皇岛国际马拉松暨全国马拉松锦标赛鸣枪起跑。河北秦皇岛中支员工及客户230余人组成的赛跑团参与了迷你5公里项目,充分展示了秦皇岛新华人的卓越风采,受到了客户的好评。本次新华保险的跑团中,年龄最小的是9岁;年龄最大的65岁。客户们纷纷表示,这次参加“秦马”的经历很难忘,感谢新华保险组织大家一起来参加这届马拉松项目。(王占义)



新华北京 举办“十里春风 健康金生”健步走活动

日前,北京分公司以“十里春风 健康金生”为主题的健步走活动在邻水相依、森林繁茂的顺义新城滨河森林公园举办,百余名客户参加此次活动。明媚的阳光下,不少客户带着家人一起来参加,大家边赏景、边拍照,一路笑语不断。(高慎薇)



新华漳州 举办健步走客服活动

5月13日,福建分公司漳州中支在碧湖公园举办健步走客服活动。50多人身穿统一客服节宣传T恤,形成了一道亮丽的风景线,吸引着路人驻足观望。活动途中,穿插着游戏环节,让客户亲身体会公司的绿色发展理念。(陈冬强)



新华怀化 开展“感恩母亲 荣誉宴”特别活动

5月15日,湖南分公司怀化中支开展“感恩母亲荣誉宴”特别活动。活动中,还围绕“女性健康”和“妈妈理财经”开展专题讲座,并为现场客户赠花,活动现场气氛温馨而热烈。(吴文捷)



新华大连 组织“悦徒步 悦活动 悦健康”十五周年系列活动

5月20日,大连分公司积极组织员工参与大连国际徒步大会,同时迎接大连分公司十五周年司庆,百名员工徒步队分两组开展“悦徒步 悦活动 悦健康”活动。两分队沿途中对景点垃圾进行清理并宣传保险服务,在树立公司品牌形象的同时,向市民传递环保、健康的理念。(于聪)

5月20日,大连分公司积极组织员工参与大连国际徒步大会,同时迎接大连分公司十五周年司庆,百名员工徒步队分两组开展“悦徒步 悦活动 悦健康”活动。两分队沿途中对景点垃圾进行清理并宣传保险服务,在树立公司品牌形象的同时,向市民传递环保、健康的理念。(于聪)

新华广州 举办给妈妈寄明信片感恩活动

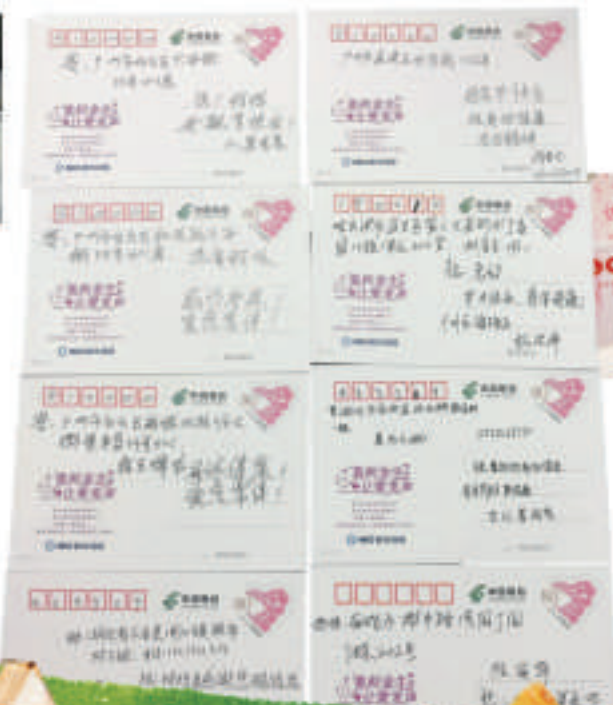
感恩活动。亲临客服中心



的客户,均可获得新华保险联手中国邮政专属定制的母亲节明信片,写下对妈妈祝福的话,将由新华保险免费为客户寄出这份爱与思念。

活动期间,每天都有客户在明信片上写下祝福。他们有的嘴角上扬,有的眼眶湿润,有的满脸幸福……浓浓的爱意从小小的明信片中溢出,弥漫在整个客服中心。(潘玢)

5月8日至14日,广州客服中心在下属全辖八家四级机构柜面举办了“美丽金生·让爱发声”给妈妈寄明信片





新华北京

走进光爱学校慰问儿童

为践行企业社会责任，5月27日，北京分公司员工代表携带节日祝福与端午节慰问品，前往位于顺义区南法信镇的光爱学校进行2017年公益慰问活动。

光爱学校是一所非盈利的民间教育慈善机构，旨在帮助流浪儿童返乡

建立了深厚的感情。

活动当天，北京分公司员工代表与孩子们亲切交谈，了解学校师生的最新状况与实际困难，让孩子们充分感受到新华带来的温暖，并以“幸福光爱 畅想未来”为活动主题，组织孩子们进行“第八届少儿书画大赛”的现场活动。孩子们在员工代表精心准备的风筝上自由作画，描绘心中的梦想，并与员工代表们共同放飞自己参与制作并载满梦想的风筝。这些孩子虽然在铸就梦想、通往成功的道路上充满荆棘，但是孩子们永不言败的精神，就像装载上一副储满能量的飞行翅膀，更加努力地冲向缤纷多彩的未来。

慰问活动在欢乐的互动游戏环节中愉快结束。 (张蕾)



入学，目前学校共收留了100多名儿童。北京分公司已连续六年对光爱学校进行帮扶活动，并和这里的孩子们



新华十堰

珍爱光明 关爱眼健康 积极开展“服务进企业”活动

5月17日，湖北分公司十堰中支法人渠道携手十堰爱尔眼科医院，为房县慧泉水业有限公司员工带去“珍爱光明，关爱眼健康”的服务体验，现场参与人数达95人，得到了十堰房县电视台的关注与支持。

本次体检活动主要以眼健康讲座及检查为主，检查内容分别为眼视力、电脑验光、裂隙灯眼底镜检查等五项检查。活动得到了该企业员工们的一致好评，不仅为员工带去了健康福利，提升企业员工归属感、幸福感，也使企业更加信赖新华的服务。

十堰中支牢记“以客户为中心”的服务理念，不断深入了解企业需求，有针对性地为员工带去福利。经了解得知，慧泉水业有限公司非常重视员工的身心健康，每年都会组织员工进行一次身体健康检查，帮助员工有效预防和监控各种疾病。为此，十堰中支法人渠道开展此次活动，旨在让新华服务走进企业，走进社会，更好地带给企业、员工不一样的体验式服务。 (林芳)



新华安徽

成功举办大型交响音乐会

5月20-21日，安徽分公司分别在皖北宿州和皖南芜湖举行了两场以“保险与爱同行，共建美好安徽”为主题的大型交响音乐会。本次音乐会由新华交响乐团演奏。

作为安徽分公司成立15周年庆典和2017年新华保险客户服务节的重要组成部分，活动以“爱”为核心，突出了“保险，让生活更美好”这一行业主题，得到了观众的认可。活动现场座无虚席，乐团与观众交流频繁，高潮迭起。音乐家们精湛的艺术水准，对音乐作品的完美演绎，让参与这场音乐盛宴的观众，充分感受到了高雅艺术的无穷魅力。 (张书敏)

新华新疆

开展“关爱自然，保护绿色家园”公益活动



克兰河是阿勒泰的母亲河，达孜湾景区更是阿勒泰人夏季避暑、露营、郊游、烧烤的最佳选择，因为它距离市区较近，每到周末这里便是三五成群，拖家带口的来郊游，在享受这一切的同时，也出现了非常不和谐的画面，在景区内垃圾满天飘，小河里、地面上……

爱护环境，倡导绿色用实际行动践行，近日新疆分公司阿勒泰支公司全体员工来到了达孜湾景区，此次活动参与人数共计70人，其中有5人是非公司员工，但自愿加入到本次公益活动中，当地保险行业协会的常红女士听说了本次活动也主动参加。

到达目的地后大家分头行动，所有人不怕脏、不怕累，没有任何怨言，戴着手套，拿着铁锹干着，效率非常高，两个小时垃圾就装满了十几袋，被装车运走。本次活动中大家互相配合，有说有笑地收获着发自内心的快乐。

两个小时，美丽的克兰河畔恢复了之前的清新与洁净…… (李雪琴)

新华黑龙江

为白血病患者捐款

5月25日，黑龙江分公司五常支公司再次组织捐款，为白血病患者关鑫筹集最后一期化疗费用，此次化疗结束后小关鑫将进入康复期。

小关鑫与五常支公司有着不解之缘，2015年7月1日五常支公司“壹基金”正式成立，每位五常业务人员的每一张保单都有一元钱贡献给基金会，用来帮助贫困人群。2015年8月，“壹基金”刚刚成立不久便结识了小关鑫。孩子在单亲家庭中长大，小时候父母离异，父亲更换了联系方式从此杳无音讯，不再与母子二人联系。母亲靠打零工勉强度日，屋漏偏逢连夜雨，孩子患病却始终联系不上父亲，母亲微薄的收入无法支撑高额的化疗费用。两年来，五常支公司为小关鑫组织了三次捐款，共计3万余元，最终和各界一起帮助男孩完成了11次化疗。为了母子两人今后的生活保障，五常支公司还为孩子的妈妈提供了工作岗位，她将成为新华保险的一员，用自己的亲身经历告诉更多人保险的重要性。



五常支公司团队坚持梦想、心怀感恩，努力做好爱和保险的传播使者，他们希望通过自己的努力壮大“壹基金”，为更多的贫困群体奉献爱心，也让更多人了解保险、拥有保障，让保险更有意义。 (张绍良)

新华咸阳

赴敬老院看望老人

5月12日，陕西分公司咸阳乾县支公司赴阳洪镇敬老院开展“最美夕阳红”——关爱老人主题活动，为老人们送去了牛奶、饼干和水果等慰问品，并开展文艺表演，表达节日的问候，用实际行动践行了企业责任和爱心。 (张黎)



新华 东营

一份保险八重保障 100万元

“已经赔了20万元了，还能再赔付，这保险真好！有了这笔钱，我们家老王的病就不用愁了。”蔡女士如是说道。

47岁的王先生是一名摄影师，妻子蔡女士是一家金融企业职工，夫妻二人自年轻时便离开东北老家到山东东营创业。随着女儿渐渐长大并考上心仪的大学，一家人也算过得其乐融融、幸福美满。但不幸总是来得那么突然，2017年元旦，

王先生因为上腹部不适到东营市人民医院就诊，确诊为肝癌。

2015年11月21日，蔡女士为其投保了“康健吉顺”防癌保险，保额4万元，年交保费2636元，一旦被保险人确诊癌症，将得到5倍保额的癌症确诊赔付。

得知王先生确诊恶性肿瘤后，公司服务人员立即帮王先生提交理赔资料。仅仅用了一个工作日，公司便完成审核，将20万元癌症确

诊保险金转入王先生账户，同时豁免了癌症确诊后王先生保单后续应交纳的全部保费。

2017年2月28日，随着王先生做完第一次化疗，理赔人员再一次为客户提供上门理赔服务，按照条款规定，化疗保险金为保额2倍赔付，我公司再次赔付了王先生8万元化疗保险金、癌症住院津贴保险金5600元，加上以前赔付的20万元，王先生共计得到28.56万元赔偿。

接下来，公司还将陆续赔付王先生癌症手术保险金、后期住院治疗的住院津贴保险金。除此之外，王先生还将继续享有公司轻症癌症保险金、质子重离子治疗保险金、肝移植保险金、身故保险金等多重保险保障，累计风险保障将达100万余元。

投保一份健康大病保险，享有包含保费豁免在内的八重保障，让王先生一家人从容面对患病的后续治疗费用。（门向亮）

新华 甘肃

50万元赔款 捍卫生命尊严

王毓芳是新华保险甘肃分公司兰州联合营业区的一名业务人员，2014年进入新华保险工作，一路伴随公司成长，对保险深刻认同。她年轻又富有活力，每当公司有新的重大疾病类保险产品推出，她总是或多或少给自己买一些，有“健康福星增额终身重大疾病保险”，保额5万元；“康健吉顺定期防癌疾病保险”，保额5万元；“健康无忧重大疾病保险”，保额20万元。和所有客户一样，她购买的是心安。

然而，世事无常，天不遂人愿。2016年3月，王毓芳被查出患上肾囊肿，刚开始以为只是个小病，简单治疗之后便回家了。一段时间后，王毓芳觉得身体愈加不舒服，再次到医院被确诊为恶性肿瘤。

当听到王毓芳确诊的消息后，领导和同事们都感到震惊与

痛心，第一时间给予家属生活上支持。理赔人员帮助其家属办理理赔相关手续并收集材料，总公司核赔人员快速准备呈报材料，争取以最快速度理赔。

经过审批，501500元的高额理赔款打到了王毓芳的账户上，大家这才松了口气。尽管王毓芳告诉同事不要着急，但是想到她被病痛折磨的同时，随之而来的将是巨额的医疗费用，大家知道这笔理赔款意味着治疗的延续、康复的希望。

经过有效治疗，王毓芳又回到了自己的工作岗位。她深有感触地说：“希望每个人给自己和家人购买足额重疾保障，当风险来临时才能使家庭免遭毁灭性打击，也让我对生活重新燃起希望，全家人包括亲戚朋友都很感激买了保险。”（李根）

新华 河北

22万元理赔款 重燃生活希望

2017年元旦，河北邢台市临城县杨女士入职新华保险邢台中支，成为营销团队大家庭中的一份子。入职当天，她为丈夫买了一份《健康无忧C款重大疾病保险》，附加2016住院医疗费用医疗保险（B款），保额23万元，年交保费6785元，交费期20年。

杨女士的丈夫是做生意的，生意做得顺风顺水。大儿子聪明伶俐。此时杨女士已身怀六甲，俩人的又一爱情结晶也即将到来他们身边。看到和想到这些，杨女士对未来的生活充满了美好的憧憬。

本是这样一个幸福美满的三口之家，却在不经意间遭遇了不幸。2月12日这天，杨女士的丈夫在检修车辆时被卡车碾压，事故发生后立即送往医

院，终因骨盆骨折、失血性休克身亡。

2月13日，邢台中支理赔人员接到报案后第一时间前往杨女士家中，代表公司进行了慰问。此时的杨女士已经痛不欲生，丈夫的身故给她的家庭带来了沉痛的打击，他们还有一个7岁的儿子，即将到预产期的孩子和四位老人要赡养。

2月27日，杨女士在朋友的陪同下来到邢台中支提交理赔资料，2月28日案件完成审核，被保险人意外身故属于条款内责任。3月1日，22万元的理赔款通过银行转账到了杨女士的银行账户。

杨女士无比感动地说：“幸好有这份保险，如果没这份保险我们一家子真不知道怎么办生活下去。”（王占义）

新华 吉林

地方性疾病高发 年金险改投健康险

东北地区气候寒冷，民众多食高脂肪、高盐食物，引起较多重大器官衰退及感染类疾病。近几年更成为甲状腺疾病高发之地，仅0.1cm的甲状腺结节，就有癌变的可能。提前为自己和家人准备一份重大疾病保障，一生健康最好，如若遭遇大病，也能有足够的经济条件与病魔抗争。

王女士是吉林通化地区女企业家会长，多年间在我公司投保17份有效保单，年交保费55.84万元。生活作息良好，每半年都在医院做

健康体检，还经常做瑜伽等健康养生运动。2016年12月19日，王女士拨打95567报案，向公司提供了一份被医院确诊为左叶甲状腺癌的病理报告。

理赔人员得知消息后，第一时间上门看望客户，帮助客户整理理赔所需材料。经审核，王女士的病情属“09重大疾病”保险产品理赔范围，公司迅速将首笔重疾理赔款150余万元打入被保险人账户，并于次日分别将“康健吉顺”确诊保险金、手术保险金、住院津贴以及

住院费用2007医疗保险金陆续打入王女士账户。

王女士感言：“从来没有想过我能用到重疾保险，我这样的经济条件吃住行住都是严格以健康为标准，每半年甚至一季度就做一次体检，也始终坚持运动养生，买保险大多是年金保险，要是把这些钱多买些健康险就好了。”

理赔款到账后，王女士立即为孩子增加健康险保额至60万元，并开始为丈夫做全面的寿险规划，要求年金、重疾、意外一个都不能少。（梁好）

新华 广东

主动赔付“多倍保”重疾保险15万元

“感谢新华保险，真的感谢你们，做完双侧甲状腺切除手术后，没有人告诉我患了甲状腺乳头状癌，多亏新华保险阳江中支工作人员的主动及时告知，给了我早发现早治疗的机会。”当客户李女士接过广东阳江中支负责人递上的15万元理赔款支票时，激动地说。

2016年6月17日，李女士投保了一份“多倍保障重大疾病保险”，年交保费4800元，20年交费期，保额10万元，另附加住院费用A款医疗保险。

此后某天，李女士察觉脖子比平常大，前往阳江市人民医院检查，结果显示为甲状腺增大并多发结节。2017年2月6日，李女士在医院住院治疗并行双侧甲状腺切除术。出院后，李女士备齐资料到新华保险阳江中支理赔住院发生的医疗费用。阳江中支第一时间受理了理赔资料，

及时赔付李女士住院医疗理赔金8244.14元。然而，查勘人员在病历中发现李女士的甲状腺肿物病理报告显示为右侧甲状腺乳头状微癌，查勘人员迅速通知李女士和她的业务员，业务员积极协助李女士拨打客服电话95567报案，并耐心指导李女士准备好理赔资料。

3月1日，经阳江中支确认，李女士达到“多倍保障”五组理赔范围中的第一组，即癌症中的赔付标准，新华保险再次向客户支付15万元理赔保险金，其中包括“重大疾病保险金”10万元和“前十年关爱保险金”5万元。同时李女士将无需支付后期保费9.12万元，且继续免费享有多倍保障重大疾病保险的保驾护航。

阳江中支主动、热忱、全面、专业的服务，让客户实实在在感受到了“以客户为中心”的服务理念。（潘玢）



漳州中支3G

理赔零距离

“健康无忧”

重疾赔付10万元

2017年1月5日，正值壮年的周某因外伤致腹部疼痛、右腰痛一直无法缓解，到医院治疗意外发现“CT肝占位”，转院进行深入检查，被检出右肝癌。因周先生在一家工厂从事管理工作，薪水并不高，突如其来的癌症及高额治疗费用使用周先生一家一时缓不过来。

2月8日，代理人在得知客户住院消息后，第一时间与中支理赔员取得联系，并及时进行95567报案。理赔人员查询周先生于2015年12月9日投保“健康无忧C款重大疾病保险”，年交保费4520元，保额10万元。理赔人员当天即赶赴医院慰问客户并进行相应排查，指导客户填写理赔申请表，在相关理赔工作前置的情况下利用公司移动手机现场签收理赔材料，于2017年2月10日即做出向出险人周先生赔付10万元的决定。（李晓华）

额外支出换来救命钱

“健康无忧”意外身故

赔付9万元

湖北黄冈客户徐先生于2016年1月8日投保“健康无忧C款重大疾病保险”，保额9万元，年交保费3537元。2016年12月，徐先生不慎失足从五楼跌落受重创，因高额医疗费用导致家庭经济无以为继，不得已放弃治疗，于12月13日在家中不幸身故。

新华保险保单服务人员了解事情经过后，立即指导家属孙女士报案，协助其收集理赔资料。孙女士于2017年1月17日提起索赔，公司于当日完成审批，并予结案赔付意外身故保险金9万元。

孙女士满怀感慨地表示：每年都要承担一笔“额外”支出时，内心是很不情愿的。但当家庭一夕之间突遭变故，当初那笔“额外”支出换来的却是维持一家老小生计的“救命钱”。（郑逸凌）

成都中支

一日赔付73万余元

小涓是一名在校大学生，父母还有几年就该享福了，但万万没想到，2017年2月2日，小涓突然接到爸爸病重的电话。赵先生生前懂法律、会理财，早早做好了风险与财务规划。从2001年到2012年间，在新华保险购买了多款保险，每一份保险的受益人都指定为小涓。

料理完父亲后事，小涓前往新华保险成都中支客户服务中心柜面办理理赔事宜，手续很快就办妥了，第二天就收到了共计737771元的理赔款。（李华丽）

盘锦中支快速理赔

解客户燃眉之急

3月5日，盘锦中支理赔人员接到报案，客户贾女士因无法交纳医疗费，已被医院通知办理出院手续，公司理赔人员立即赶到医院了解情况。原来2017年3月3日，贾女士在院诊断为肺癌，因家庭经济问题无法交纳医疗费。

贾女士于2012年10月购买了“吉祥至尊两全保险”并附加“08重疾”，年交保费2475元，交费期间20年。

理赔人员立即找到主治医师调取病历与病理报告，协助贾女士申请理赔。公司开通绿色通道，3月6日，客户贾女士就收到公司理赔款4万元。（陈洁）

在许昌不足5000平方千米的土地上，从事寿险营销的超过1万人，除了把“顾客就是上帝”作为通用的服务准则全力践行外，每个营销员都有自身特色，也都有各自的销售秘诀。其中来自新华保险许昌中支的孟彩敏，就在将近10年的寿险营销生涯中，用一份份诚信保单打造了一张华而有实的信誉名片。

走进孟彩敏家中，首先映入眼帘的是几十本厚厚的笔记本。孟彩敏说这些都是她从事保险营销工作以来记录的客户资料。从客户的年龄、职业、家庭状况，到健康保障与理财需求，一项项都记录的十分详细完整。有相当一部分纸张因有些年头已略微泛黄，但保存得依然完好。这些笔记本的扉页，都醒目地写着“为客户坚守责任，坚定信念”这样一句话。孟彩敏说，保险销售是一条寂寞漫长的路，时常会遭到白眼和冷遇，但因为这句话的鼓励，想到客户在遭遇风险时能绝处逢生，她也十年如一日地坚守了下来。

记录客户资料成为她10年来最大的习惯

2007年，是孟彩敏从事寿险营销的第一年。初入保险公司的她想法很简单，就是保险卖的虽然是产品，但交换的却是人心，不能单纯为了利益



孟彩敏： 用诚信保单 打造信誉名片

■ 许昌中支 李翔

卖给客户不匹配的产品，不能嫌麻烦而不关注客户购买后的动态。抱着这样的想法，孟彩敏开始了她的保险推销之路。

起步的过程难免有各种各样的曲折。孟彩敏说，刚开始向人家说自己卖保险时，好一点的人会友好拒绝，有的敬而远之，有的却嗤之以鼻，甚至有的说卖保险的就是骗子。她一度感到尴尬和迷茫，可随着接触这行越来越久，她清楚地了解到保险的确对我们的生活有益，但前提是必须根据客户的实际情况及需求，为其制订合理的保障计划才是对客户真正负责

任。为做到这一点，孟彩敏在拜访客户之前都会做充分的准备和分析工作。保单签订之后，她还会对每位客户建立档案，对签单情况和客户资料做详细的记录和总结。

2009年10月，朋友给孟彩敏介绍了一位客户。客户的需求是希望通过保险进行理财。与客户沟通后，孟彩敏了解到客户夫妻二人常年在外从事具有一定危险性的工作，但却没有为自己购买过健康险和意外险。为此，孟彩敏为客户一家做了周全的保险设计，涵盖健康、意外、理财等各方面的保障，客户采纳了她的建议。天有不测风云，一年后，客户的家人突发重疾住院，幸亏有当时购买的一份保险保驾护航，整个家庭才没有因高额医疗费起太大波澜，很快恢复正常生活。

这样的案例对孟彩敏来说俯拾即是，她已经把记录客户资料培养成自己10年来最大的习惯。不知不觉，在她的坚持下已积累了厚厚30多本，记录下的客户信息资料超过2000份。在别人眼中，这些丰富的客户资源含有巨大利益价值，但在她看来，这更多的是自己对客户的一份责任。

以关爱之心让身边人都能拥有一份保障

孟彩敏通过一段时间的展业，发现很多客户虽然没有认识到保险的重要性，但却有着现实需要。本着让身边每一个有缘人拥有保障的原则，在客户不认可保险或者无力购买寿险保单时，孟彩敏都会诚信为他们推荐价格低廉、保障较高的意外险卡单，尽力使客户拥有一份保障。

2011年1月，孟彩敏遇到一位新客户。经过多次拜访，客户始终无意购买保险，根据客户的职业属性，孟彩敏建议客户哪怕拥有一份意外险卡单也能获得保障。感受到孟彩敏的真诚，客户最后同意购买。不幸的是，时隔四个月后，客户因意外事故身故。孟彩敏在得知后第一时间赶往客户家中，一边帮助家属处理后事，一边帮助他们收集资料，为客户处理理赔事宜。当孟彩敏最终将10万元的理赔款送到客户家人手上时，客户的

爱人泣不成声，不断向孟彩敏道谢。这件事也让孟彩敏深深地感受到她自己所从事的这份工作的责任与意义。

从那以后，在孟彩敏的展业包中，她都会备几份意外险卡单。在给客户送去关爱和保障的同时，也让自己感到充实和幸福。

真诚服务是老孟的保单之源

从业以来，孟彩敏从来没有更换过电话号码，为的就是客户如果有需要，能马上联系到她本人。在智能手机还未推广开来的时候，她会随身携带一个通讯录，记录着客户的简单信息。

“见面三分缘，见人三分情”，这份缘与情也让孟彩敏结识了很多朋友。平时，客户或是同事，无论谁有困难，她都会主动尽力去帮助。哪家有红白喜事，她都会积极参与。孟彩敏所住的浅井镇，前往她家的道路崎岖，开车行驶也要一个小时才能驶入市区。但就是这条晴日颠簸、雨天泥泞坎坷的路，见证了孟彩敏无论刮风下雨，都在拜访客户、为客户送保障、处理理赔的每一天。

现如今，孟彩敏的客户都称她为“老孟”，亲切上口的称呼也随着她声誉的提升越叫越响。孟彩敏笑称，“老孟”还不老，会为大家服务一辈子。

徐凡： 保险六字真经—— 坚持 真诚 专业

■ 青岛分公司 周晓



徐凡，2006年加入保险行业，带着对保险的懵懂认知和对未来生活的美好期盼，开启了她寿险行业之旅。可谓十年磨一剑，十年坚持，2016年，她终于赢得全球保险行业顶级荣誉百万圆桌MDRT会员，荣获世界华人大会IDA龙奖。

专业铸就未来

为了给更多客户提供全方位的家庭财富规划与资产配置，徐凡主动参加北京专业授课机构培训，学习婚姻法、继承法、合同法以及企业经营风险等专业课程。从2013年至今投入的学费总额已达到30余万元。

功夫不负有心人，徐凡通过努力，为高端客户做家庭资产配置及债务、税务的筹划，得到了很多高净值客户的高度认可和赞誉。

现在的徐凡已经是高级客户经理，不仅专业水平精湛，她更愿意把自己的知识和为客户全方位服务的理念复制给身边的每一位同事，她连续四年被评为分公司优秀讲师，培养出大批优秀学员，还成立了自己的销售团队。她说：“我要将自己的销售模式复制给我的团队，将我的工作经验和所学专业知

识分享给我的团队，帮助团队的每一个人用好这个工具，为客户合理规划未来。”
收获成功与荣誉的徐凡非常感恩。她说：“保险是一份事业，新华保险公司是一个平台；而思维是一种力量，一种可以凝聚每一位客户的信念，帮助实现梦想的力量。感恩拒绝我的朋友，让我找到不足并改进成长，虽然没有成功合作，但铸就了我一颗永不言败的心；感谢帮助我的朋友，给了我前进的动力，助我在展业途中克服一个又一个困难，不断创造事业上新的高峰。”

张培幸： 以梦为马 培养幸福

■ 杭州中支 许鹏



美丽、专业，这是初见张培幸的印象。笑语漫谈中透露出一股独有的灵动气息和江南女子的温婉韵味；而当她谈及风险评估及理财之道时，又回归了理性硬朗的专业人士作风。

和其他理财规划师一样，张培幸是活跃在理财一线的行业精英，她根据客户需求规划金融解决方案，提供金融理财财务规划，帮助客户树立正确的理财观念，规划养老、健康保障、子女教育、资产保全等，兢兢业业为千万个家庭服务。

2014年，张培幸创办的“培养幸福理财工作室”正式成立，工作室的成立标志着更高平台的构建，使得“培养幸福”的服务理念有了具象载体。张培幸目前服务的绝大部分是年收入30万-100万元的中高端客户，对高净值客户的财务目标进行剖析、制定。为此，她考取了国际财务规划师的资质，她认为：中高端客户对理财规划的需求已经越来越明确，但客户对理财规划的理解并不清晰，因此必须用标准的财务规划流程为客户提供财务解决方案。

张培幸表示：理财不是投资，不能简单从收益上进行选择，理财规划从理性上讲是以防止生活被改变为基础，进而实现人生目标的规划。而保险这一理财工具，是各项理财规划的前提。作为一个理财顾问，工作内容和目标就是帮助客户做好规划，让他们实现平衡、富足、没有遗憾的人生。

在这个保险市场繁荣的时代，创新客户服务是广大营销员提高核心竞争力的重要手段。在浙江分公司独特的客户经营模式下，张培幸带着团队举办了多场如DIY、涂鸦T恤、插花等高品质活动。在团队发展上，张培幸坚持“广开大门，精挑细选”的模式，力求选到高素质、高品质、高绩效的人才。

张培幸：MDRT美国百万圆桌会员；黄金联盟俱乐部会长；拥有国际财务规划师RFC资质；IDA国际金龙奖；大众理财全国十大理财师；培养幸福理财工作室创始人。

面对生活，张培幸心存感恩。对父母、对朋友、对团队、对客户，张培幸一直带着感恩的心在寿险的路上前行。她还热心公益事业、慷慨解囊，参与了全国珍珠大学生等多个慈善项目。

2006年入行以来，张培幸已在寿险行业度过了十个春秋，一座座奖杯、一个个荣誉诉说着她的故事。正如她的名字寓意——培养幸福。成立工作室、让团队成员实现更好的自己，以专业的理财规划服务客户、让客户实现合理的理财规划。保险的黄金时代，机遇与挑战并存，以梦为名方能遇见繁华，以梦为马方能不负韶华，目前张培幸正带领着自己的团队，向部经理的梦想迈进。

坚持成就梦想

刚入司那会儿，她和所有新人一样，每天参加培训，上午认真学习保险基础知识，下午又满怀激情奔赴市场。然而，满腔的热情并未获得客户的认同。就这样过了120多个日夜，她每天给十位以上的客户分享保险的意义与功用，却屡屡碰壁。客户的拒绝与不信任，让这个年仅24岁的女孩备受打击。她开始怀疑自己的选择、怀疑自己的能力。但不服输的她告诉自己：“既然选择了保险销售，就要勇敢地走到底，决不回头。”历经无数次内心的否定再肯定的挣扎，她选择了坚持。

忍耐和坚持虽是痛苦的事情，但她的坚持却给自己带来了机会。一次拜访，她遇见了青岛某集团公司总经理高先生。初次见到高总，徐凡非常紧张，职务地位的不对称、社会阅历的不相同，让她感到压力山大，幸好高总为人和善，很快打消了她紧张的心情。高总听完徐帆对保险的介绍后，对她详细周到的讲解进行肯定，对保险予以充分的认可，为自己买了一份定期寿险，不仅如此，他还把自己的朋友介绍给徐凡认识，徐帆的保险销售从此打开了局面。

真诚赢得信任

徐凡通过高总的介绍，认识了刘女士。第一次见面，徐凡给她介绍保险，刘女士听的非常认真，也很想给自己和家人买保险，刘女士问：“如果怀孕生孩子的话，住院医疗给报销吗？”徐凡肯定地说：“报销。”但刘女士后来又给其他保险公司打电话咨询，却是“不报销”。刘女士非常震惊，认为徐凡在欺骗她。徐凡知道这件事后自责不已，因为自己的不专业导致客户的误解。

悔恨和自责包围着她，她决定鼓起勇气跟刘女士坦诚道歉，她拨通了刘女士的电话，告诉她是因为自己学习的不扎实，并非有意欺骗，刘女士也直言相告：“要不是高总，我真的就不再相信你了。”原来，刘女士已经将这个事情告诉了高总，是高总的一句“给徐凡一个机会，也是给自己一个机会”才让刘女士相信了徐凡。在第二次与刘女士见面后，徐帆通过诚挚的服务促成了该笔业务。

从此，徐凡明白了一个成功的保险代理人不仅需要坚持不懈的精神、真诚服务的态度，还需要有专业的知识武装自己。

编者按

2017年5月26日，新华保险董事长万峰在公司第七届高管论坛上做了《适应新形势，应对新变化》的主题发言。他指出，随着一系列保险监管新规的出台，今后重疾险将成为市场上的主流产品，而以重疾保障为特色的“健康无忧”重大疾病系列产品将成为公司的主流产品和品牌产品。从本期开始，本报将持续推出“健康无忧”产品系列报道，让您了解一个全面、翔实、立体的重疾险产品，为您的保险产品选择提供一定的借鉴。

为什么需要重大疾病保险？

重大疾病风险伴随人生

根据中国保监会《中国人寿保险业重大疾病经验发生率表（2006-2010）》和《中国人寿保险业经验生命表（2000-2003）》测算，人一生中患重大疾病的比例男性为73.87%，女性为68.79%。此外，对于49-78岁的男性，以及45-72岁的女性，重大疾病的死亡人数在全死亡人数中的占比超过60%。

近年来，受环境污染、食品安全、精神压力、不良生活习惯、慢性感染等因素影响，我国居民的健康状况不容乐观，重症发生率持续上升。根据《中国医疗卫生事业发展报告》，2003年我国调查地区居民慢性病患病率为15.11%，而2013年慢性病患病率达到33.07%，增长趋势十分明显。

据国际著名癌症专业期刊《临床医师癌症杂志》（2016年1月）披露，2000-2011年，我国男性和女性肿瘤发病率年均增长0.2%和2.2%，2015年我国癌症新发病例数及死亡人数分别为429.2万例和281.4万例，相当于平均每天12000人新患癌症、7500人死于癌症。

相比成年人，青少年的免疫系统尚未成熟、器官机能发育不健全、抵抗力低，在各类环境污染、食品安全风险、新型病毒感染、先天性缺陷等因素的影响下，罹患重大疾病的风险不断加大。

世界卫生组织资料显示：中国0-14岁儿童的肿瘤发病率为19.0-89.9/10万人，其中恶性肿瘤的发病率由以前的10.14/10万人上升到了21.29/10万人。中国目前至少有400万白血病患者，且还在以每年3万至4万人的速度增加，而增加的患者中，50%是青少年。

重大疾病并不可怕

近年来，医疗技术进步丰富了重大疾病的治疗手段，提高了治疗质量，有效延长了患者的寿命。根据《临床医师癌症杂志》（2016年1月）披露，我国男性和女性癌症死亡率自2006年以来分别年均降低1.4%和1.1%，目前5年内诊断为癌症且仍存活的病例数约为749万，其中男性患者368万人，女性患者381万人，我国城市中每10万人就有666人5年中诊断为癌症且目前仍存活，在农村是440人。

中美癌症5年相对生存率比较

癌症部位	中国	美国
乳腺癌	73%	89%
甲状腺癌	68%	98%
肺癌	67%	78%
胃癌	62%	72%
子宫癌	57%	83%
前列腺癌	54%	96%
肝癌	47%	65%
食管癌	40%	68%
所有癌症	31%	68%

数据来源：《国际癌症杂志》（2014年9月20日）；《临床肿瘤杂志（美国癌症学会）》（2014年7-8月）。



“健康无忧”系列产品优势

“健康无忧”作为市场有影响力的重大疾病保险系列产品，具有以下核心优势：

一是保障全面：成人版A/B/C款产品提供高达15种轻症和60种重症及身故赔付保障，在保障疾病数量上达到了一个全新的水准，为客户提供完善的疾病及身故保障。青少年版专为0-17岁青少年量身定制，其中青少年版A/B款提供切合青少年特点的8种轻症、40种重疾及身故保障，青少年版C款则提供高达15种轻症、65种重疾的终身疾病及身故保障。

二是价格实惠：“健康无忧”系列重大疾病产品利益倾向客户，给客户买得起的健康保障。其中，A款产品提供性价比极高的定期疾病及身故保障；B款产品在提供高性价比定期疾病及身故保障的同时，还有保险期届满给付主附险保费

功能；C款产品提供高性价比的终身疾病及身故保障功能。

三是体系完善：“健康无忧”系列产品包括成人、青少年两大系列，6款产品及组合，为各个年龄的客户提供期满、岁满、终身等多种保障期间，并提供多种交费方式，适合为家庭和个人提供灵活、完善的健康保障。

四是优质服务：公司为客户提供方便快捷的投保流程，客户可享受最高40万元保额的免体检投保手续，在国内二级及以上医院诊断后即可享受新华快捷理赔，在境外出险时符合相关条件可享受境外理赔，享受国际化服务。此外，客户通过服务网点、网页、手机APP都可以享受保单咨询、续期交费、保单变更以及其他附加增值服务。

重大疾病需要花很多钱

重大疾病的治疗费用一直居高不下，且随着技术进步和国际接轨呈不断上升的态势。

常见重大疾病的治疗费用

疾病名称	治疗费用
癌症	12万-50万元
冠状动脉搭桥术	10万-30万元
终末期肾病	10万元/年
中风	10万-20万元/年
严重或持续性病	4万-12万元

数据来源：新华保险

少儿罹患重大疾病，出于用药安全考虑，费用则更为高昂。来自和讯网的报道，以白血病为例，90%以上的白血病患者病情可通过治疗获得缓解，经过两三年的巩固治疗，80%的患儿可获得根治，但最低治疗费用也要27万元左右，高者达到60万元。

此外，青少年重大疾病，如果缺乏及时、良好的治疗，将影响一生。例如川崎病，如治疗不彻底，心血管病变的概率大大增加，引起冠状动脉不同程度的扩张或冠状动脉瘤。又比如红斑狼疮，因受累脏器不同而表现不同，常先后或同时累及泌尿、神经、心血管、血液等多个系统，导致内脏器官中度甚至重度受损，让孩子的身心饱受创伤。外伤导致的脑部外伤如果没有得到及时、良好的治疗，也可能引起脑部的永久伤害，影响一生。

个人自负医疗费用比例较高

我国已经建立了包括职工医疗保险、城乡居民医疗保险在内的覆盖全体国民的医疗保障制度，人人都享有较高的社会医疗保障水平。但是，由于我国经济水平限制，个人自负比例仍然较高，对于不同地区、不同层次的医保，患者自负比例约在10%-40%。据国家卫计委披露，我国政策范围内门诊和住院费用支付比例平均为50%和75%左右，自负比例分别达50%和25%。

此外，对于个性化医疗和中高端医疗，由于报销受限，自负比例将更高。

虽然目前很多地区都将青少年纳入了基本医保范围，但社会医保“低保障、广覆盖”的原则决定了其保障限制多、用药种类覆盖少的特点，尤其是无法涵盖各种新式诊疗手段、新型特效药物，导致患者家庭需承担高额治疗费用。

以保障程度较高的北京市“一老一小”社会医疗保险为例，政府对未成年居民提供的社会医疗保障为：门诊医疗起付线650元，报销比例50%，2000元封顶；住院医疗起付线650元，报销比例70%，17万元封顶。

（北京市人力资源和社会保障局网站）

客户购买的商业重疾险保额普遍不足

面对重大疾病带来的财务风险，人们可以通过购买足额的商业重疾险产品来获取保障。但是，目前很多客户虽然收入很高，但是却缺乏足额的商业重大疾病保险。

依据新华保险2015年重疾赔付数据看，74.33%的重疾保额在0-5万元，占比最高，仅1.86%的客户重疾保额高于15万元；93.22%的客户重疾保额低于10万元，无法覆盖重大疾病的治疗费用。



人生溢美 岁月流金
美利金生 年金保险计划

美利金生

95567
全国统一客服电话
www.newchinalife.com

NCI 新华保险