



认清形势 明确策略 加快推进公司转型发展

新华保险召开2017年上半年经营分析会



国内寿险行业将面临重大转变，我们只有认清形势、明确战略与策略，坚定不移地持续推进公司转型发展，才能实现“十三五”规划中确定的强大新华、价值新华、长青新华、和谐新华的目标。

历史既然选择了我们，我们就要对历史负责

7月14日，新华保险在北京召开2017年上半年经营分析会。万峰董事长、王成然监事长，驻司董事、执委会委员、党委副书记，各分公司、总部各部门、审计中心、运营作业中心、研发中心主要负责人参加会议，总部各部门一般负责人列席董事长讲话部分内容。这是公司在2017年棋至中盘之际召开的重要会议，紧紧围绕转型，牢牢聚焦业务，清晰明了策略，为打好决战决胜年、迎来公司发展期指引前进方向，奠定坚实基础。万峰董事长发表重要讲话。

李源、于志刚副总裁分别就个险渠道和银团渠道作专题业务分析报告，对全系统上半年的经营情况进行了全面而客观地分析，对下半年经营工作做出了具体部署，并提出明确要求。报告还分别对先进机构和落后机构正反两方面的经验进行了归纳和总结，对于公司进一步完善经营管理思路和政策具有重要的参考价值和借鉴作用。

万峰董事长以《认清形势，明确策略，加快推进公司转型发展》为题发表重要讲话，从对当前业务形势的判断、销售渠道的

战略与策略、销售渠道的队伍建设等三个方面，对外部市场环境进行了高屋建瓴地研判，对内部发展状况进行了深入细致地分析。

从外部形势研判来看，2017年上半年，保监会出台了多项监管新规，全面覆盖产品设计和销售、公司治理等多个领域。当前及未来一段时间的市场形势，一是从严监管成为行业常态，二是转型发展成为行业趋势，三是竞争领域更加趋于集中，四是竞争格局将发生变化。从内部情况来看，转型发展已初见成效，续期拉动增长模式已初步形成，全系统已对转型发展形成共识，优化结构初见成效，期交保费尤其是十年期交、续期保费均实现同比增长，市场对公司转型发展成效高度认可，但转型基础尚待加强。

万峰董事长强调，根据公司“十三五”发展规划，新华保险要在2017年年底基本完成转型任务，从2018年开始进入发展期，形成新的发展态势。他指出，2017年下半年既是整个行业集体转型的准备阶段，也是新华保险由转型期到发展期的过渡阶段。站在这

样一个重要的时间点上，需要全体同仁对公司未来业务发展应该采取的战略和策略、如何进一步巩固转型发展成果、如何进一步提升竞争优势等达成进一步的共识。为此，万峰董事长从业务价值观、渠道战略定位、业务发展策略、渠道竞争策略等四大方面进行了全面阐述，要求公司上下遵从保险本原，尊重经营规律，发展长期期交，建立续期拉动模式，推动公司业务实现持续健康增长。

万峰董事长指出，销售队伍不仅是支撑个险业务发展的基石，而且是公司核心竞争能力的重要体现；没有销售队伍的“大”和“强”，就没有公司业务的“大”和“强”；没有销售队伍的发展，就不能建立起公司持续健康的发展能力。只有建设一支强大的销售队伍，才能建设一家具有较强核心竞争力的寿险公司。下一步，公司将以科学发展观为指导，遵循寿险销售队伍建设基本规律，按照“不仅要做大，更要做强”的总体要求，建立市场一流的专业销售队伍，着力打造公司核心竞争优势。

会议期间，与会代表分成三组，对三个报告进行了充分研讨。大家一致认为，公司上半年在转型方面取得了突破性进展，成绩令人鼓舞。本次会议在业务价值观、渠道战略定位、业务发展道路、渠道竞争策略、销售渠道队伍建设指导思想和目标等重大问题上，进一步统一了思想认识，明确了实施路径。

黎宗剑副总裁主持会议并作总结讲话。第一要将会会议精神迅速向下传达，一方面要深刻认识和准确把握公司面临的内外部形势，另一方面要把公司的战略和策略内化在脑海里，贯穿到工作中，落实到行动上。第二要坚定转型方向，加快业务发展。紧盯预算，发展业务；积极进取，聚焦城区；渠道协同，齐头并进。第三要强化队伍建设，持续提升公司核心竞争优势。第四要严密防控，守住依法合规经营底线。要统筹业务发展和风险管控，将管控能力建设与业务发展的重点协调起来，将风险管控的重点和业务发展的重点协调起来，有效提高管控效能，切实保证公司持续健康发展。



| 新华桂林 |

志愿者为福利院孤寡老人送温暖



为大力推进社会主义核心价值观体系建设，弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿服务精神，6月21日，广西桂林中支志愿者走进桂林市福利院，探望该院孤寡老人并给他们送上了一份暖心的礼物。

活动现场，志愿者们把装有蛋糕、牛奶、水果等食物的礼袋送到了在场所有老人手中，并和老人们聊天、互动，大厅内充满了欢声笑语。为了表达对志愿者们们的热情欢迎和感谢，在场的老人们集体唱起了《没有共产党就没有新中国》《团结就是力量》等歌曲，老人们脸上都洋溢着灿烂的笑容。

此次活动由桂林市保险行业协会组织，旨在共同关注孤寡老人的晚年生活，弘扬敬老爱老的美德，提高社会公德意识，树立保险行业的良好形象。（秦琴）

| 新华孝感 |

走进东马坊福利院

6月17日，湖北孝感中支应城营销服务部20余名志愿者前往应城市东马坊福利院慰问老人，在探望、了解老人生活的同时带给他们欢乐，并为老人们送上新华人的关爱。

此次志愿者不仅为老人们带来了水果、糕点等慰问品，

还现场包饺子，为老人们表演节目，打扫卫生，陪老人拉家常……整个慰问过程既欢乐又温馨，每个老人脸上都洋溢着幸福的笑容。

志愿者们表示，以后将定期看望这些老人们，让他们获得渴望已久的温暖和关怀，并将持续传播这种正能量。（程丹）



| 新华黑龙江 |

走进留守儿童之家



为助力黑龙江省脱贫攻坚，积极落实黑龙江保监局、保险行业协会精准扶贫工作部署，为社会奉献爱心，践行企业公民社会责任，结合7·8全国保险公众宣传日系列活动，6月29日，黑龙江分公司走进留守儿童之家——肇东市新立小学，为留守儿童及贫困学子点亮心灯，实现梦想，送去学生们渴望已久的礼物及学习生活用品。

肇东市新立小学学生大部

分是留守儿童，还有孤残单亲、父母服刑、贫困特困等特殊家庭子女。由于家庭情况特殊，学生们大部分寄宿学校，仅在每学期结束返回家中，平日除了学校老师外很少获得外界及家庭的关爱。

黑龙江分公司与学校取得联系结成帮扶对子，为学生们购置篮球、书本、洗衣粉等近万元学习生活用品，黑龙江分公司员工还主动捐献棉衣及适合学生们阅读的书籍。（张绍良）

| 新华宜昌 |

为“星星的孩子”插上追梦的翅膀

6月26日，湖北宜昌中支志愿者小组来到“金色阳光”特殊儿童康复中心看望“星星的孩子”，为他们插上追梦的翅膀。



志愿者们在康复中心老师的带领下，看望特殊儿童，与老师耐心交流，了解孩子们恢复的近况，并送上了抽纸等生活用品，希望能为他们的健康成长献上绵薄之力。

志愿者们了解到，随着孩子们康复进度的不断深入，康复中心在彩色图书等方面面临着迫切的需求。为帮助孩子们实现读书的愿望，宜昌中支全体员工自发组织了以“七彩童年 乐享阳光”为主题的爱心捐书活动，将家中闲置的绘本图书和幼儿读物收集起来，并购置新图书，共同募捐了120本绘本给康复中心，让这些“星星的孩子”也能享受和同龄儿童一样读书认字的乐趣，探索神奇美妙的世界。

本次活动与2017年全国保险公众宣传日主题活动“保险让生活添色彩”有机结合，让孩子们在志愿者和老师的帮助下共同完成创意填色墙，教室里回荡着大家愉快的笑声。（李贝）

| 新华宝鸡 |

志愿者联盟向山村小学送温暖



6月，陕西宝鸡中支20多名员工及7名热心公益的客户，驱车150公里，行程近3小时来到普社小学，为孩子们送去专门为他们定做的新校服，让孩子们感受来自企业、社会的关爱。此次活动共捐赠36套校服及价值1000元的水杯、跳绳、雨具等学习、生活用品。

陕西宝鸡市千阳县高崖镇普社小学位于千阳县北部大山深处，距离县城62公里，于1938年建校，目前在读学生仅36人。孩子们身处大山深处却能与文明同步、与理想同行，得益于老师们的辛苦付出和社会的广泛关注。

爱心团队的代表向老师们“深山红烛”的奉献精神表达了敬意，并鼓励孩子们勤奋学习，不辜负老师的辛苦付出。激励孩子们通过自己的努力，改变家乡、改变生活。（江莉）

| 新华广东 |

开展精准扶贫爱心捐款

为响应广东扶贫济困日“关爱贫困人口，助力攻坚脱贫”的号召，6月26日，广东分公司召开特别晨会，开展“扶贫助困 新华有爱”捐款活动。

本次捐款总金额32400元，将全额用于广东保监局对口帮扶揭阳市惠来县葵潭镇门口葛村。

2017年是广东省新时期精准扶贫精准脱贫三年攻坚的第二年，是承上启

下、全面突破的关键一年。新华保险广东分公司党委、工会高度重视此项工作，倡导全体新华人积极行动起来，开展精准扶贫和精准脱贫活动，确保相对贫困人口与全省人民一起共享全面小康。在分公司的号召下，各机构的捐款活动也在火热进行中。本次捐款活动，不仅帮扶了贫困人口，更践行了新华保险关爱社会的理念。（潘玢）



| 新华平顶山 |

看望福利院孤残儿童



6月30日，河南平顶山中支组织志愿者走进平顶山社会福利院看望孤残儿童，为他们送去关怀与温暖。

在福利院负责人的引导下，志愿者们来到孩子们的寝室、活动室，了解他们的日常生活、学习教育情况，并为他们分发面包、彩笔等。志愿者们表示，今后将继续弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神，伸出热情的双手，去关心、帮助社会的弱势群体，把爱传递到更多地方。（王叶）

| 新华新疆 |

路遇车祸勇救维吾尔族小姑娘 热心市民点赞“最美路人”樊黎萍

“如果当时有人拍到了她现场救人的那一幕，我相信，那一幕能感动所有奎屯人！”前不久，热心市民高女士爆料，称发现了一位奎屯“最美路人”。“最美路人”是谁？当时发生了什么？

原来，这名“最美路人”名叫樊黎萍，是新疆克拉玛依中支奎屯支公司一名普通的保险代理人。

6月18日9时18分左右，樊黎萍和往常一样开车去公司上班。途经沙湾路阿乐腾肯特小区门口时，发现该小区门口马路上躺着一个维吾尔族小女孩，脸上鲜血直流。各民族本就一家亲，路遇有难，自己岂能袖手旁观？樊黎萍见状，毫不犹豫上前救援。

“脸上都是血，就那样仰躺着，疼得直哭。鞋子在四五米远的地方散落着，水壶多滚得老远……”樊黎萍回忆道，虽然时隔多日，但提及当时的情形，樊黎萍依旧眼神动容，几乎哽咽。

“我当时就想是谁把她撞了？有人看到没？伤的重不重，叫没叫救护车……我看孩子都伤成那样了，一个人，肯定特别无助、害怕，心一下子就揪起来。”樊黎萍说。

因为是小区门口，停车不便，樊黎萍就近找了个停车场把车停妥，然后赶紧往回跑。边跑边掏出手机，打110、120报警求助，但手机屏幕黑了暂时没法用，樊黎萍连忙向周围群众借手机打，一边打电话，一边蹲下身安抚受伤小女孩。

“孩子你别哭，你叫什么？家在哪儿？爸妈电话是多少？……”可能事情发生的很突然，把她吓坏了，所以小女孩只是一直哭不说话。樊黎萍心里更难过了，守在小女孩身旁。

这时，小区里陆陆续续有大人和上学的孩子出来，她连忙上前询问，看有没有人认得小女孩。幸运的是，碰到了小女孩对门的邻居，赶紧通知了小女孩的家人。

不一会儿，警察和救护车都来了，小女孩在家人的陪伴下，被抬上了救护车。此时，肇事者也返回了现场，主动配合。

见小女孩家人陪着，肇事者也找到了，樊黎萍这才匆匆赶回单位。自始至终，没人知道那个在现场忙来忙去，帮助、守护着受伤小女孩的热心人到底叫什么。

樊黎萍说：“遇到需要帮助的，上去帮忙

是应该的，是举手之劳的小事，不足挂齿。何况还是少数民族同胞的孩子，民族团结一家亲，我们更应该主动帮忙。”但就是这件“小事”却一直牵动着她的心，她心里始终惦记着维吾尔族小女孩的伤情。

6月21日，樊黎萍终于打听到了小女孩所在的班级，便前去探望。小女孩上二年级，探望她时，脸还有些肿，但身体并无大恙，樊黎萍这才彻底放下心来。

危急时刻，毫不犹豫施以援手；萍水相逢，以爱之名慷慨相助！樊黎萍经常这样“路过”：

大冬天，她与友人在路边餐馆吃饭，见有醉汉倒在路边不省人事，钱、物撒落四周，她饭都不吃，打110报警，然后远远地守在一旁，等警察来了才“罢休”；路见不文明现象，就上前善意提醒；工作中接触到一位买保险的客户，后来无意中得知其家境困难又患上绝症，她便慷慨解囊，捐物、捐资……

这样“只是路过，却毫不犹豫去帮忙”的事情，在樊黎萍看来，都是顺手就可以做、应该做的“小事情”。让我们，为奎屯这位“最美路人”樊黎萍点赞！（后峥嵘）

新华 陕西

爱情保单免后顾之忧 理赔见证恒久真情

2017年2月21日，家住安康市汉阴县蒲溪镇的卜女士，收到了一笔来自新华保险的25万元理赔款。这起赔案，从卜女士递交资料申请到结案给付，前后不到2天时间。在收到理赔款的那一刻，卜女士感动不已：“新华的理赔真的很快，不过这对我来说并不是最重要的，我的确要感谢新华保险，那是因为我丈夫患病后的这三年里，这份保险早已令我免去后顾之忧，让我得以日夜相守、悉心照顾，陪丈夫度过了人生中最后的这段美好时光。”

2013年春天，俞某和卜某迈入婚姻殿堂。俞某和卜某从中学开始就是同学，一直到大学同学并发展为恋人关系，毕业后二人又同时选择在西安一所学校执教。

2013年6月，经朋友介绍，卜某在新华保险为俞某投保了一份“祥和万家两全保险”，基本保额

10万元（2.5倍赔付），而俞某作为被保险人又将受益人指定为妻子卜某，二人曾开玩笑地将这份保险称之为爱情保单，象征着他们的感情至死不渝，翻开卜某保单的封皮，其上赫然写着“生死契阔、与子成说”。

2014年1月，俞某夫妻在西安按揭买了房，有了自己爱的小巢。然而，就在这时，灾难骤然降临：俞某因头晕到医院检查，最终诊断为颅内多发胶质母细胞瘤，此种恶性肿瘤在临床上手术治疗及放化疗效果都不理想，主治医生当即劝家属放弃治疗，断言俞某的生命基本不会超过三个月。在爱情如胶似漆的时候，不期而至的死亡尤其让人肝肠寸断，俞某和妻子一度陷入了深深的绝望当中。

在内心经历了短暂的绝望过后，俞某夫妻决定振作起来，坚持治疗。三个月之后，俞某的病情得

到了有效控制，这让夫妻二人看到了希望。但此时，新的问题来了，后期治疗费用不菲，俞某二人都是工薪阶层，结婚不久没有多少积蓄，首次治疗就已经掏空了家底，加之卜某为照顾俞某已连续请假数月，二人收入水平也大打折扣，无法维持后续的治疗及护理费用。就在这时，新华保险的1万余元医疗费理赔金到账了，解了其燃眉之急的同时，也提醒了俞某夫妻，俞某还拥有25万元身价的保单。虽然暂时不能兑现，但让俞某夫妻心里有了底气，卜某毅然辞去了工作，开始借钱给丈夫看病，在病床边悉心照顾、日夜守候，通过一次次的治疗，俞某的病情奇迹般的发生了好转，并一度恢复了正常人的生活。

2017年1月，俞某因病情复发最终离去。卜某回忆：那段日子是我一生中难忘、最幸福的日子，别人会说我傻，认为我们花了那么多钱，最

后人还是没了，但我觉得值，医生本来说他只能活三个月，结果多活了近三年，这三年我们时时刻刻在一起，加起来可能比别的家庭一辈子相处的时间都多，我认为我们比别人幸福。有人会问卜女士，你觉得这三年里，你这样不顾一切地照顾丈夫，他作为一个男人，心里能承受吗？而卜某说：如果没有这份保险，我丈夫肯定不忍心眼睁睁看着我遭罪，他一定会放弃治疗，而那样我会后悔一辈子的。但正因为有了这份保险，我心里如同吃了定心丸，我丈夫心里也不那么愧疚了，他觉得治不好死了，有一笔赔偿金，而万一治好了呢，那不是更好。所以我们心里都没有负担，心态好了，也有利于病情的恢复。

俞某夫妻用行动诠释了婚礼上爱的誓言，即使痛苦，即使悲伤，却依然追求，这就是爱情的力量。生有所系，死有所报，这也是保险的价值。（杨哲）



福建客户境外出险 获赔21万余元

居住在女儿家的吕先生因发烧及呼吸微弱经意大利某医院抢救无效身故。父亲病逝，远在意大利的吕女士手足无措，只好求助业务员李某。李某与吕先生是亲戚，经介绍购买了“吉星高照”并“附加08重疾保险”，主险保额10万元。

李某得知吕先生身故，第一时间向理赔人员求助，因客户在境外出险，需对境外死亡证明等材料进行翻译，并经中国驻意大利使馆认证。作为吕先生的受益人，儿子小吕自幼定居国外，对国内的相关情况及索赔材料不甚了解，通过理赔人员耐心细致地沟通、指导，辅助客户办理相关手续，21万余元理赔款顺利打入小吕账户。

小吕特意打电话到公司，“感谢新华，感谢理赔人员，让他感受到身在境外也能体会到的安全感”。（方婷）

潜江中支大回访 助客户忆理赔

2014年6月4日，万女士被确诊为“上唇腺样癌”。万女士积极配合治疗，病情得到有效缓解，但已然忘记曾在新华保险买过重疾保险。

2016年，新华保险续收人员在“健康大回访，服务主动办”活动中为万女士做保单整理时，发现其购买的保险合同中含有重疾保险责任，便提醒万女士递交理赔申请。原来，万女士于2012年10月购买了一份“吉祥至尊两全保险”，并“附加08定期重大疾病保险”和“附加意外伤害保险”。

2017年2月，做完放疗后，万女士便在保单服务人员的协助下提交理赔材料。经核实，属于重疾保险责任范畴，新华保险立即给付5万元理赔款。（王玲珑）

临沂中支 48小时赔付46万元

临沂张先生，43岁，2017年2月25日，突发脑梗去世。2007年5月，张先生购买了新华保险“富贵人生A款两全保险”，保额5万元。2008年至2014年间，又陆续加保4次，保额共计33万余元。

接到报案后，临沂中支理赔人员积极开展查勘，最终确认情况属实。按照“祥和万家特享款”条款规定，受益人可获得基本保险金额与累积红利保险金额二者之和的2.5倍身故保险金，7万元保额的保单可获得理赔金175000元。根据“富贵人生A款两全保险”按被保险人身故时有效保险金额的三倍给付身故保险金，5万元保额的保单可以理赔15万元。

3月8日，张先生的妻子向临沂中支提交理赔申请。3月9日，46万元理赔金即汇入受益人账户。（白学英）

阜阳中支 速赔28万元疾病保障金

李女士于2012年11月购买了新华保险的“吉祥如意A款保险”，并“附加08重疾”，保额9万元；2016年4月购买了“健康无忧C款重大疾病保险”，保额19万元，并附加住院医疗1万元保额。

2016年12月12日，李女士不幸确诊为淋巴乳头痛。灾难来临，拥有保险的李女士虽然感到很痛苦，但并不慌乱。

接到报案后，阜阳中支第一时间慰问并着手开展理赔程序。为最大限度减轻客户负担，2月6日收到理赔资料后，经快速审核于2月8日结案，将28万元理赔款打入客户账户。（张书敏）

新华 河南

提前预付理赔款 两次为客户送去50万元“救命钱”

2016年9月，整日忙于工作的王先生，终于抽出时间带着家人来到井冈山，感受红色之旅。9月23日晚，就在旅行即将结束的那一天，在路边行走的王先生不幸被一辆电动车从后面撞倒，头部受伤，昏迷不醒。

2016年11月8日，经过近两个月的治疗和恢复，王先生依然昏迷不醒，而此时曾经丰厚的家底也变得单薄了，同时，医生告

诉王先生的妻子侯女士，她丈夫醒来的可能性已经很小。侯女士想到王先生单位曾于2015年10月在新华保险为员工投保了50万元的《华平意外伤害保险》，于是电话联系新华保险申请理赔。

新华保险查勘人员在接到理赔申请后，即刻上门服务。根据合同要求，一般意外伤害申请全残保险金或者严重脑损伤申请重大疾病保险金需要180天的等待

期，考虑到王先生病情严重，家庭面临经济及精神双重压力，理赔人员第一时间整理申请资料，并向公司提交了调查报告，帮助王先生申请保险金预付。

2016年11月16日，新华保险预付了30万元意外伤害保险金，为客户后续的康复和疗养提供帮助，缓解客户家人的经济压力。

2017年3月15日，180天的鉴定等待期到来之际，理赔人员

再次联系客户，走访了客户的主治医生、调取住院病历，准备好一切申请资料，并帮助王先生申请免除鉴定。2017年3月29日，新华保险再次给付20万元的意外伤害伤残保险金。

收到理赔款后，侯女士感动地说：“我一次都没去过新华保险公司，只见过服务人员三次，却这么快得到了50万元的‘救命钱’，真是谢谢你们。”（尹盈 王叶）



新华 湛江

多倍重疾赔付35万元 豁免23万元保费

2016年3月，36周岁的客户朱先生购买了20万元保额的“健康无忧”，交费期间20年，年交保费7600元；6月，购买了10万元保额的“多倍保障重大疾病保险”与附加住院医疗，交费期间20年，年交保费4965元。

2016年12月15日，朱先生因精神疲倦，双耳听力下降，四肢无力，被确诊为慢性肾功能衰竭尿毒症。

客户购买保险90天后就出现病症，按照行业内大多重疾保险的标准是不予理赔

的。但多倍重疾观察期短，只需90天，因此客户满足理赔条件。经公司确认，朱先生达到“健康无忧”和“多倍保障”赔付标准，公司一次性向客户支付35万元理赔保险金，其中包括多倍保障“重大疾病保险金”10万元和“前十年关爱保险金”5万元。这笔及时的理赔款为处在困境中的客户重燃希望的火种。此外，朱先生将无需支付后期应交的保费238735元，且保险合同继续有效。（杨本永 陈惠云）

新华 乐山

癌症让家财散尽 快速赔付解困境

四川乐山市市中区绵竹镇村民徐某在家中排行老大，2013年结束了长期在外漂泊的生活与相识6年的女友修成正果，同年9月诞生的龙凤胎儿女为这对甜蜜的夫妻添上了幸福美满的喜气。儿女出生后徐某突感责任的重大，2013年10月在朋友介绍下为自己、妻子和年幼的儿女在新华保险分别投保了一份保险。

2016年7月，徐某无意间发现右颈部有一块“拇指头”大小的包块，其间没有任何疼痛和不适。直到2016年10月包块一天增大，到2017年1月包块足有拳头大小。徐某之前也去卫生院就诊过，但医生在诊断后告知没有异常，开了些抗炎药物。可病

情没有像医生诊断的一样，短短的几天时间里徐某身体出现了更多的不适。2017年1月13日，徐某在乐山市肿瘤医院诊断为经典型霍奇金淋巴瘤。这个噩耗如晴天霹雳打击着这个本该是幸福甜蜜的家庭。妻子为给丈夫治病用光了家里的积蓄，四处借债。经济压力即将彻底压垮这个家庭。

1月13日，乐山中支接到徐某确诊病情的消息后迅速安排人员前往慰问和收集理赔资料，3月1日徐某家属提交索赔材料，经公司审核徐某所患疾病符合《康健吉顺定期防癌疾病保险》责任范畴，当日公司做出赔付决定，赔付10万元，同时该险种还有后续治疗保险责任。（陈翔）

新华 河北

一张“帮忙”保单 让客户获赔11万元

2016年7月，新华保险保定中支的业务员许女士为她的客户刘先生垫付“健康无忧C款”保险首期保费3300多元。就是这样一张“帮忙”保单，却让刘先生的受益人得到了11万元的理赔款。

2016年10月，许女士接到电话，从客户家属哽咽的叙述中得知，客户刘先生开车去外地拉货途中不幸遭遇交通事故，头部受伤严重致当场身故。放下电话，许女士为这个年仅30岁的生命突然离去惋惜不已。

许女士在一次公司召开的产说会上认识了刘先生，当时他已经是两个孩子的爸爸，因为经常出去拉货，刘先生在保定中支投保了一份意外卡单。为了给自己和家庭多一

份保险保障，他想继续投保公司另一款保险，然而这个想法并没有得到家人的支持。许女士得知情况后，看到刘先生投保的强烈意愿，在其经济有些困难的情况下，2016年7月为刘先生垫交首期保费3300多元，使他投保了一份保额11万元的“健康无忧C款”保险。

刘先生出险后，许女士第一时间前往客户家中探望，告知客户家属刘先生之前在公司投保的这份保险。交通事故手续办结后，许女士协助客户受益人向公司递交理赔手续。根据保险合同规定，支付理赔款11万元。

收到理赔款，刘先生的受益人很是感动，也为之前没有支持刘先生投保感到懊悔。（王占义）



黑龙江



宁夏

大连



湖北



内蒙古



海南



河南



陕西



北京



湖南



辽宁



广东



新疆



云南



天津



深圳

7·8全国保险公众宣传日 新华保险在行动

“7·8全国保险公众宣传日”从2013年开始，今年已是第5次举办，今年活动的主题为“远离贫困，从一份保障开始”。活动期间，中国保险行业协会组织全行业开展了“7.8公里保险扶贫公益跑”“保险为生活添色彩”“保险扶贫成果展”和保险“五进入”等多种形式的保险宣传服务活动。

据统计，全国共有超过100万从业者，深入全国各地3万余个社区、街道和广场，宣传保险理念、保险扶贫理念，呼吁全社会关注扶贫、参与扶贫，展现了保险业服务脱贫攻坚的责任和担当。新华保险遍布全国的各分支机构也积极响应和参与，除了参与开展协会统一组织的活动之外，还结合当地特色开展了形式多样、丰富多彩的宣传行动。



重庆



四川

贵州



江苏



广西

青海



江西



福建



青岛



吉林



浙江



甘肃



上海



山西



宁波



厦门



河北



不经一番寒彻骨 怎得梅花扑鼻香

——记成都中支营业部经理钟丽莎

■成都中支 赵思琦

来到新华保险之前，钟丽莎是研究院工程师，这份在外人看来体面又稳定的工作却让她感觉到未来的发展通道非常窄，上升空间很有限。一次偶然的机会，她认识了现在的师父。师父告诉她，保险行业是国家大力支持的行业，能够为愿意挑战自我的人提供展示和发展的舞台，这让钟丽莎非常心动，尤其看见与她各方面条件差不多的人已获得成功，她内心跃跃欲试。

经了解，钟丽莎觉得新华保险实力雄厚，具有长远的战略眼光以及较成熟的培训和荣誉体系，最终选择入职新华。她期待凭借自己的努力和拼搏，为家人创造稳固优越的生活。

作为一名高才生，钟丽莎想要做到更加优秀，但刚进公司的前三个月是磨合期，由于行业跨度大，加上专业知识欠缺，她经常规划不好时间，要么忙得焦头烂额，要么闲得无所适从，业绩做得也不理想。更糟糕的是，家人和以前的朋友对保险行业有偏见，即使自己做得很辛苦，也没有人理解。

看着即将面临高考的女儿，为了给女儿提供安稳舒适的生活学习环境，钟丽莎咬牙坚持着，在主管的指导下，她努力学习保险专业知识，在别人休息的时间里依然伏案钻研，平日里主动热情接待突然来访的客户，在各个会议上提出问题、表达看法、听取建议。连她自己都没意识到，她已经越来越专业，直到她从朋友手里签下首单，她才有了十足的信心。她

说，这一单的分量不是可以用金钱衡量的，它代表客户对我的认可和信赖。

2012年底，公司计划筹备“金牛团队”，共有三个队伍，但由于同业挖角，两个队伍都以失败告终。当时团队面临分崩离析，已是老寿险人的钟丽莎决定坚持下来。当时一个新人觉得做保险就是求人，有了离开的念头，钟丽莎提出陪他拜访一次。

那天天下着倾盆大雨，钟丽莎早早开车去接上了新人。到达新都客户家后，钟丽莎先拿出纸巾擦干身上的水渍，然后大方地与主人握手、问候。拉了会儿家常后，钟丽莎讲了几个理赔故事，让客户初具保险观念，然后根据客户的家庭情况推介了几款保险产品。由于讲解专业、产品适用，客户很快决定签单。

那位新人被她不卑不亢、大方从容的态度所感染，这才意识到专业的保险人不是推销，是真正为客户送保障，专业用心的服务客户都能感受到。此后，他一门心思跟着钟丽莎干，现已晋升为业务主任。而“金牛团队”在钟丽莎的率先垂范下越挫越勇，最终做大做强，取得了成功。

“不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香”，钟丽莎从一名普通业务员成长为了一名营业部经理，年收入达到了50万元，已有能力为女儿的生活学习提供充足的保障。回首这16年的时光，钟丽莎感谢坚持下来的自己，她终于变成了自己的理想模样。

一个爱“走亲戚”的业务大姐

——记北京分公司高级营业部经理闫华

■北京分公司 李明

自2009年12月从业以来，闫华连续七年达成绩优、获得“诚信之星”，斩获总公司“优秀业务员”称号、新华服务标兵，并先后获得IDA铜龙奖、银龙奖、MDRT会员；本年度开门红业绩达成38件保单，期交266820元保费，可谓鏖战群雄。

闫华是保险圈里出了名的“客户拜访劳模”，但她不愿意提拜访二字，因为她把客户始终认作朋友、亲人。赶上大小节日，她总是最忙的那个人，别人忙家里，她却忙在别人家里；赶上为客户办理理赔，别人只收手续，她还要帮客户另寻名医调养；赶上客户家里有事，别人信不过，只能搬她做救兵，先后三个客户原本感情破裂的家庭被她成功劝和。列夫·托尔斯泰曾说，能赢得普遍尊敬的人，并不是由于他显赫的地位，而是由于始终如一的言行和不屈不挠的精神。闫华的一言一行获得了客户对她专业与人品的双重认可。闫华说她的服务成本其实很高，但是她向来不喜去计算，也从不用眼前利益，“经营人心”便是她最诚恳的服务守则。

有一年，一个客户不幸离世，闫华又一次亲力亲为，全程陪同客户办理后事，那是在从逝者墓地回来的路上，一辆大货车的违规驾驶酿成了一起大事故，而被不幸撞飞的正是闫华与客户所在的车。万幸的是，由于驾驶车辆的客户反应迅速，车辆化险为夷，躲过了几公分，安全气囊弹出，客户安然无恙。但是坐在后座的闫华，因为多日来的疲惫正在小憩，全然不知灾祸的到来，大车的瞬时冲撞性还是让闫华猛的一下前倾，撞到了车辆的前座后背上。当时，她脸上感觉火辣辣地疼，胸口也隐隐作痛，但是为了安抚客户、安慰家人，她却依旧强装镇定，翻遍了全身可以遮盖的东西，只找到了一支口红，匆忙晕染到自己的面部，用来遮盖伤口。事后，闫华被医院诊断为手指与身体多



处骨折，其中6根肋骨发生裂痕……就这样，闫华不得不住院治疗。

在住院的那段日子里，前来看望闫华的客户朋友们络绎不绝，大家都是自觉前往，为她带来亲手烹制的炖肉、虫草等补品，闫华深受感动。最意想不到的，连同病房的病人看到这场面，都被闫华的人格魅力打动，主动购买了保险，这一切，她的爱人看在眼里，也从这件事后，对她的“事业”改观。

这场事故，闫华半年都只能坐立睡觉，但她依旧绩优不断，坚守工作岗位，努力背后，收获了更多客户带给她的“甜蜜”，他们不是家人，却胜似家人。

一念之差 成就精彩人生

——记内蒙古锡盟中支闫峰梅

■锡盟中支 张启明

如果没有经历那一次培训，闫峰梅说她自己不会有今天。也正是因为一念之差的改变，让她成就了今天的自己。

2012年末，闫峰梅经人介绍来到新华保险锡盟中支。初入保险，她只是想有个工作打发时间。那时的她，已年过五旬，从没想到在工作上还能有什么作为。工作一年来，她做的保单基本都是人情单。随着亲情单开发殆尽，没有了保单资源，再加上朋友的打击，她开始打退堂鼓了，决定放弃保险行业。眼看就要面临考核销号，她的部经理和中支负责人分别找她恳谈，鼓励她继续做下去。经过一番思考，闫峰梅重新回到公司。直到今天，闫峰梅回忆起这段经历，满心感激。

重返公司后，正巧赶上“九十双飞”大战月，闫峰梅参加了公司组织的“飓风行动”培训会。正是这次培训，带给她思想上的极大转变。在那次培训上，她看到了与她一同入司的主管的工资收入，让她很吃惊。同样时间入司、同样是付出，别人都已经是主管了，而自己还是营销员。闫峰梅在心里萌生了做主管的想法。

培训结束后，她回到了工作岗位，开始重新审视自己。她知道自己想要什么，为自己树立了目标——做主管。有了目标后，她按照公司“听话、照做、执行”六



字方针严格要求自己。每天坚持出勤，积极参加早会、认真学习知识与技能。闫峰梅紧跟公司节奏，迈出自我限定，开始广泛宣传保险。哪怕是陌生拜访，她也毫不畏惧。2014年10月，公司开始筹划准主任工程。闫峰梅高兴极了，积极报名参加。她先从自己身边的朋友开始，广泛动员她们加入新华保险。2014年12月，闫峰梅成功出组，晋升为主任。身为主任的她，自知身上的责任重大，开始更加严格地要求自己，以身作则，带领着那些信任她的人在保险大道上一路走下去，不辜负她们的期望。正是这种使命感，闫峰梅一刻不敢放松自己，她认真学习主管技能，坚持业务、增员两手抓、坚持新人辅导、坚持陪访，坚持率先垂范，在她的带领下，追随她的人越来越多。

2017年1季度，闫峰梅小组

人力达成59人。闫峰梅真心感谢这一路陪同她走来的伙伴们，她说她的团队就是一个大家庭。大家齐心协力，共同奋战，赢得荣誉。她自己就是这个大家庭中的家长，她爱团队中的每一个人，她把自己的成功经验毫不吝啬地分享给团队中的每一个人。在爱的同时，闫峰梅对团队也有很高的要求，要求团队成员坚持出勤、坚持每月1日开单、坚持3000C。在她的管理下，团队成员间相亲相爱，团队精英层出不穷，直辖组绩优占比达到了85%。

随着小组人力规模的发展，2017年二季度闫峰梅成为锡盟中支又一新晋升的部经理。闫峰梅感慨地说：“人生有时就是一念之差，却能改变命运。”的确，一念之差，成就了闫峰梅的精彩人生。

心向阳光 必有光明

——记陕西渭南中支综合柜员姚玲

■渭南中支 赵杏

“没有人天生懂销售，但是我相信你自己可以做好。”渭南中支澄城营销服务部的综合柜员姚玲，在谈到自己对柜面销售工作的看法时，这样说道。

2009年，姚玲加入新华保险，作为一名基层机构的柜员，一直以来秉承为客户服务的理念，客服长期专业的业务办理，让她对保险知识有自己深刻的理解。面临柜面销售工作转型，她坚定信心，开始了自己的销售之路。

身边的亲戚朋友很多，很多时候并不是我们的努力不够，而是我们没有这种意识，或者羞于启齿，因为总觉得大众对于保险还有很多的偏见。但作为一名保险公司的内勤员工，我们有责任更有义务向大众普及保险知识，让他们正确了解保险能为我们带来的益处。何况，并非所有人对保险都有抵触心理。随着国家的监管和扶持，大众的保险意识正逐渐提升，所以阻碍我们的往往是用来自缚自己的思维。只要勇于迈出第一步，总会有所改变。

她说，销售保险不是一蹴而就，而是贯穿在平时的点点滴滴中，平时与朋友聊天，她会及时捕捉有用信息，关注细节、了解客户的需求，借助自己作为柜员多年的工作经验，引导客户对保险的认知。如果客户对保险没有兴趣，不要操之过急，可以转移话题，先与客户建立良好的关系。如果客户有兴趣，刚开始也不要说得太多，否则可能会适得



其反。我们首先要学会倾听，了解客户的疑问，并在谈话中化解这些问题，循序渐进，才能获得客户的信任。

在产品沟通中，根据客户的实际需求，选择最适合客户的产品，专注于一款产品，向客户做介绍。客服工作是柜员的基础工作，也是职业优势，能让他们更好地服务客户。所以可以借助这项优势，提供给客户更好更便捷的理赔、贷款等相关服务，提升客户对柜员的信赖。在客户保单过程中，姚玲会多带一些电子投保书和投保提示，还有自己的保险合同，更有助于签单。

柜面销售是一次提升自我、展示个人价值的机会，只有坦然接受，才能让阳光洒进心里。



“是抗洪前线的战士们负重前行换来了我们的‘岁月静好’。因为他们的坚守，我们才能经受住这次创历史纪录的特大洪水的考验。因为他们的英勇和无畏，我们才能在天灾面前继续安稳地生活，从容不迫地应对。因此，参与后方支援工作，为他们提供一份保障，是我们保险人应有的责任。”

7月4日上午，长沙望城支公司全体内勤员工开着四辆救灾车前往当地受灾较严重的黄花岭村，为当地受灾群众运送救援物资，并前往受灾群众家中进行慰问，提供帮助。

据受灾群众反映，前两天灾情严重的时候，中午大水还只没过膝盖，等下午六点多就已淹到了一楼，客厅里的沙发、电器等物品全被大水漫延了。

“什么都没拿出来，全没了……”看着灾民们边说边抹泪的样子，爱心小分队的成员们心中也感触万分，他们既看到自然灾害给人们生命、财产带来的严重威胁，也深刻感受到受灾群众内心深处的痛苦和无力感。



——湖南分公司抗洪救灾纪实

■ 湖南分公司 吴文捷

6月22日以来，湖南省遭遇了近年来历时最长、范围最广、雨量最多、强度最大的一次降雨过程。湘水干流全线、资水中下游、沅江干流全线及洞庭湖区出现超保证水位洪水，部分地区出现超历史最高水位特大洪水，一些地区受灾严重，群众的生产生活受到了严重影响。

7月2日，新华保险湖南分公司紧急启动重大自然灾害应急预案，召开防汛抗洪工作部署会，成立以分公司主要负责人为组长的防汛救灾应急小组，第一时间在全省范围内展开应急部署，并与各机构负责人一一进

行电话沟通，询问各地受灾情况，指导做好预防监测和提醒机制等工作，并积极配合政府开展减灾、减损等善后处理工作。

在这次抗洪战役中，湖南分公司各级机构职场及员工都幸得安稳度过。但看着自己的家园被洪水侵袭，看着身处重灾区的家乡人被洪水围困，他们毅然肩负起保险人应有的责任感，多家机构自发组建爱心小分队和慰问小分队，为一线受灾群众捐赠爱心款物，并听从救灾队伍的指挥，做些力所能及的事情，帮助受灾群众尽快修复、重建家园，恢复生产。

截至7月7日，望城支公司全体内勤员工及业务伙伴们自发捐款共计3.05万元，分别前往望城受灾最严重的团山湖、龙王岭、黄花岭、维梓等4个村庄的灾后临时居民点以及与其相邻的宁乡箭楼村灾后临时居民点进行慰问，并捐赠物资。

洪水无情，新华有爱。作为2017年上半年取得全省年度业务达成率第一、各项关键指标领先的优异成绩的望城支公司，不仅在业务能力上展现出夺目的光彩，更是展现出新华人强烈的社会责任感和勇于奉献的精神。



望城支公司总经理石磊带领的爱心小分队



望城支公司业务精英组成的爱心团队



7月2-5日，长沙宁乡营销服务部经理钟卓轩组织内勤员工及业务精英赶赴沙河市场，协助有关部门对当地130多家受灾商铺、民居的险情进行登记，认真做好安抚工作，送上救援物资。



面对满是淤泥的道路和闷热潮湿的天气，长沙中支几位领导还特别安排公司青壮年员工前往灾区进行协助。运送物资的汽车到不了的地方，他们便一箱箱地搬运物资走路进去；受灾群众家中有需要帮忙的地方，他们亦是义不容辞地贡献出自己的力量……



7月5日，邵阳中支因职场大楼配电房受洪水侵袭导致损坏，客服人员在大楼前设立咨询台，接待上门的客户，并和客户做好解释沟通工作。





新华人寿保险股份有限公司

战略文化 品牌宣传范本

“十三五”战略宣传范本

发展目标

强大新华

整体实力强
市场竞争力强
人才队伍强
子公司经营能力强

长青新华

业务结构优化
产品结构优化
内控体系优化

价值新华

公司经营价值提升
服务社会和客户的价值彰显

和谐新华

优秀员工队伍
企业文化落地
品牌荣誉提升

经营思路

转型发展、自主经营、做强队伍、技术支撑、效率服务、防范风险

发展阶段

稳健布局，做强主业，保持领先

发展举措

- 1.推动业务持续较快发展
- 2.深入推进重点领域改革
- 3.切实加强队伍建设
- 4.大力发展教育培训
- 5.全面提升技术能力
- 6.建立现代寿险运营管理体系
- 7.努力提升客户服务水平
- 8.加强投资能力体系建设
- 9.持续加强风险防范
- 10.大力加强品牌文化建设

组织实施

- 1.建立规划体系
- 2.大力宣传引导
- 3.细化分解实施
- 4.完善督导考核
- 5.适时调整修正

公司文化宣传范本

愿景

中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团

中国最优秀

持续的价值成长
一流的客户服务
深入人心的品牌
富有凝聚力文化
全方位寿险
呵护全生命周期
保障健康需求

参与公益慈善
增进民生和谐
金融服务集团
寿险资产管理
两大支柱产业
择机扩大服务
延伸金融领域

使命

为客户提供幸福生活的保障
为股东贡献稳定持续的回报

为员工搭建成就自我的平台
为社会增添和谐安宁的力量

价值观

诚信，责任，公平，创新，进取

经营理念

创造价值，稳健持续

行为准则

敬业，专业，担当，团结，自律

敬业

敬业必须爱司
敬业必须爱岗
敬业必须勤勉
敬业必须奉献
敬业必须敬畏

专业

以专业知识为本
锻炼队伍实干力
扎实工作基本功
增强核心竞争力
担当
敢于面对逆境
勇于承担责任

积极开拓视野

协力同心奋斗

团结

团队协作

求同存异

开诚布公

精诚合作

凝聚一心

自律

自律先要自爱

自律要能自控

自律要有组织

自律要守底线

公司品牌宣传范本

品牌理念

我们相信，时间的推移应该有助于为投保人的每一份投入增添尽可能多的保障意义。因为，保险不仅关乎财务安排，更关乎人的幸福。

释义：让生活更安心，更幸福，更有尊严。

(1) 诚实、守信的全方位服务，为客户提供安心

保障；

(2) 稳健、持续的经营理念和策略，为家庭幸福的稳固提供保障；

(3) 责任、担当的使命和精神，为客户、为股东、为员工、为社会，提供更具有尊严的保障。

品牌内涵

产品内涵：买得起，有保障

- 1.买得起，有保障，是新华保险的品牌核心。
- 2.保险让生活更美好，做老百姓买得起的保险。
- 3.生有所依，老有所养，病有所助，难有所帮，做老百姓真正需要的保险。

服务内涵：快理赔，优服务

- 1.快理赔，优服务，是新华保险的品牌特色。
- 2.信守承诺，主动赔付，让客户更放心。
- 3.优质高效，优化创新，优秀领先，让客户更满意。

合规内涵：讲诚信，守规矩

- 1.讲诚信，守规矩，是新华保险的品牌根基。
- 2.立信于心，尽责至善，以最大诚信原则约束自我。
- 3.依法合规，稳健经营，打造金融保险业合规典范。

公益内涵：担责任，促和谐

- 1.担责任，促和谐，是新华保险的品牌使命。
- 2.心系民生，服务国家，为社会增添和谐动力。
- 3.提升品牌价值和影响力，打造极具社会责任感的企业形象。

品牌个性

专注，进取

释义：专注寿险主业，专业追求卓越。

(1) 专注寿险：体现了公司致力于寿险业务为核心的企业愿景，战略布局和产业结构。

(2) 专业保障：展现出公司为客户提供“全生命周期”“全方位服务”的品牌实力。

新华保险不断寻求自我突破和成长，不断为人们创造安全、幸福、尊严，不断成为优秀的金融品牌和企业公民而努力。

品牌标识



释义：天圆地方，智圆行方，海纳百川，永续发展。“方”象征规矩、方正、稳健、永续；“圆”象征圆满、通达、包容、和谐；“蓝色”象征海纳百川的胸怀、专注创新的理念和广阔的发展前景。

品牌口号

关爱人生每一天

涵义：生有所依，老有所养，病有所助，难有所帮，人生每个阶段，新华一路相伴。