



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7月31日
第14期 总第547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 印刷资料，免费交流

TOP 5000

新华保险登榜《财富》世界500强
名列第497位

《财富》和《福布斯》双料世界500强

强大新华、价值新华
长青新华、和谐新华

厉害了我的新华

连续两年成为双料世界500强

7月20日，“2017年度财富世界500强”榜单正式发布，新华保险表现依旧抢眼：连续第2年强势入榜，排名第497位。此前，新华保险还上榜了福布斯杂志发布的2017年“全球上市公司2000强”榜单，以2016年营收220亿美元、利润7.5亿美元、资产连1005亿美元、市值176亿美元连续第四年进入该榜单前500强，居369位。

至此，新华保险连续第2年成为双料世界500强，展现了稳健的持续发展能力。财富及福布斯榜单均被广泛认为是世界最具权威性的两大榜单，评选以公司的营业收入、利润等作为综合评分的依据，能同时进入两项榜单通常被认为已进入世界规模最大、实力最强和最具影响力的企业之列。

进入2017年，新华保险积极转型，上半年表现依然不俗，且较2016年势头更为健康良好。1-6月新华保险收获保费612.39亿元，其中6月单月原保费收入110.85亿元，环比大幅提升71%。在近期召开的上半年经营分析会上，公司董事长万峰表示，2017年公司要基本完成转型任务，从2018年开始进入发展

期，形成新的发展态势。

按照新华保险“十三五”规划，2020年以前，公司的主要任务是实现“做强”，发展目标是建设强大新华、价值新华、长青新华、和谐新华。该规划清晰阐明了公司深化转型的具体路径，即调整保费结构，大力发展长期期交业务，形成续期拉动增长的业务模式；调整产品结构，重点发展养老、医疗、健康、一般寿险和意外伤害保险，以保障型产品引领业务增长；调整利润结构，确保利差收益稳定，逐步降低费差损，增加死差益，实现利润多元化增长。同时，建设“高举绩率、高产能、高留存”的销售队伍。

长江证券研报称，今年以来行业监管趋严，而作为坚持转型、专注寿险的大型保险公司，新华保险从中受益。公司保费端结构优化效果显著，个险新单占比大幅提升，健康险得到良好发展，看好公司转型推进带来的新单保费和新业务价值率的双重提升。早在今年3月29日，穆迪和惠誉就分别授予新华保险“A2”及“A”的保险公司财务实力评级，展望稳定。两大评级机构的报告中对新华的战略转型高度认可，均被视为加分项。

连获三奖 才是拿奖的 freestyle



近日，新华保险连获三奖。7月7日，在由证券时报、中国保险资产管理业协会联合主办的2017中国保险业资产负债管理年会上，“2017年中国保险业方舟奖评选”结果出炉。新华保险喜中“两元”，新华保险荣获“2017年度值得信赖保险公司方舟奖（寿险）”奖项；新华保险资产管理股份有限公司蝉联“2017年度值得信赖保险资产管理公司方舟奖”奖项。



7月7日，在《每日经济新闻》主办的“2017中国保险业创新与发展高峰论坛”上，由《每日经济新闻》发起、中央财经大学保险市场研究中心、毕马威会计师事务所、德勤会计师事务所联合支持的“2017中国保险风云榜”评选揭晓，新华保险获得“优秀价值经营保险公司”奖项。

走进青岛 相约新华

青岛新华成立十五年 岛城客户尊享交响乐



7月15日，由新华保险交响乐团承办的“走进青岛 相约新华”青岛分公司成立十五周年客户答谢音乐会在青岛大剧院举行。乐团精湛专业的演奏，获得到场1100名客户观众的声声赞许。

2017年，是青岛分公司成立十五周年，目前设有9家支公司，1家营销服务部，内外勤员工达4000余名，总保费收入突破100亿元，累计为客户提供理赔金额达到2.72亿元。

青岛分公司成立15年来，高度重视客户服务、品牌建设、队伍建设，热爱公益事业、服务经济社会发展，先后推出关心老年人意外风险的“银发无忧”保险产品，填补了保险业在60岁以上老年人没有人身意外保障的空

白；成立“新华保险慈善救助基金”，开展定向捐款，用于扶贫项目救助；2016年，积极推进民生项目，承保即墨市民小额意外保险、青岛市慈善低保项目、青岛市老年人意外伤害保险项目，为完善当地社会保障体系发挥积极作用。

本次音乐会也是7·8保险公众宣传日系列活动的一部分，公司积极开展“远离贫困，从一份保障开始”的宣传主题，树立公司品牌形象，提升行业正能量。今后，公司将继续秉承“以客户为中心”的服务理念，着力向建设“强大新华、价值新华、长青新华、和谐新华”的方向迈进，竭诚为客户提供全方位的服务，为青岛经济社会发展贡献更大力量。（周晓）

新华深圳 获“2017深圳保险业公益践行奖”

7月6日，由南方都市报与深圳市保险同业公会联合主办，深圳市金融办、保监会深圳监管局指导的2017深圳保险行业公益高峰论坛在深圳五洲宾馆举办。在论坛上，新华保险深圳分公司获得“2017深圳保险业公益践行奖”，这正是社会对新华保险持续践行“感恩

社会、服务社会、回馈社会”公益行为的肯定。

该奖项旨在颁给积极支持与践行各大公益项目，履行社会责任，用实际行动传递公益正能量的企业；具有高度社会责任感，在公益事业方面做出重大贡献，得到广泛社会认同的企业。（曲苗成）



新华重庆 业务精英荣获“十佳诚信保险营销员”



为树立行业典范，促进行业持续健康发展。7月3日，重庆市保险行业协会召开重庆市保险营销员技能比赛暨2017年优秀保险营销员表彰大会。重庆分公司龙梅、王晓丽、邓群等3名寿险精英受到表彰。其中龙梅、王晓丽荣获“重庆市2017年十佳诚信保险营销员”“重庆市二星级保险营销员”称号，邓群荣获“重庆市一星级保险营销员”称号，在重庆市保险营销员技能比

赛中龙梅荣获二等奖。

据悉，在此次表彰大会中，重庆分公司是唯一一家有2人获评“重庆市2017年十佳诚信保险营销员”的寿险分公司。重庆分公司总经理韩敏表示：2017年是新华保险重庆分公司成立15周年，公司将继续坚持合规经营，向服务要信誉，用诚信创造价值，3名优秀保险营销员将发挥模范带头作用，为促进重庆保险业持续健康发展，做出新的更大贡献。（李洪波）

新华内蒙古 承办两市政府保险项目

近日，内蒙古分公司巴彦淖尔中支与巴彦淖尔市社会保障管理局隆重举行“城乡居民意外伤害保险项目”合作签约仪式。

此次合作，双方将努力构建“城乡居民意外伤害保险项目”良好的沟通交流机制，以高度负责的态度、热情细致的服务，认真抓好各项工作落实，提升战略协同层次和水平，共同把此项惠及民生的好

事办好，实事求是，让政府放心、百姓满意，此次项目预计承保127万人，保费1143万元。

6月30日，乌兰察布中支成功中标丰镇市贫困人口大病商业补充保险项目。此次为11169人进行承保，人均保费100元，保费总计111.69万元，此项目的成功中标对缓解群众“因病致贫、因病返贫”等具有十分重要的意义。（杨浩 刘瑛）





新华新疆 四地齐办客服节开幕盛典

7月15-17日，新疆分公司在乌鲁木齐、克拉玛依、阿克苏、石河子四地举办第十七届客户服务节开幕盛典。活动现场大咖云集、活动内容精彩纷呈，到场客户1862人。层出不穷的活动流程、巨细无靡的贴心服务，让客户纷纷为新华点赞、为新华喝彩。

每次的客服节开幕式都是客户的盛宴、大咖的聚会，内有总经理室的鼎立站台，外有权威讲师、书画院长加持，更有行业协会领导权威助阵，让活动现场群英荟萃。

2002年到2017年是新疆分公司高速发展的15年，各地地标建筑让客户与新华同框，让客户感受覆盖全疆的关爱。

书画大赛是客服节经典活动，特约服务站是新疆新方法，本届书画大赛新疆分公司精选书画培训机构、幼儿园联合推动活动，打造超

级模式。证书的签署、大礼包的赠送，标志着新华和服务站为各地小朋友开创新未来。

人社部亲子沟通培训师黄悦恒老师、墨香书海图书馆创始人许双宝老师，一个拥有20年的亲子培训经验、一个是全国知名的阅读推广者，让客户们的问题一次次被解答、让家长们的掌声一次次响起来。

乌鲁木齐邀请新疆书画院刘也平院长现场题字，“关爱人生每一天”不仅是新华的服务宗旨，也是刘院长寄予新华的责任与期望。刘院长表示对新华持续八年举办书画大赛非常感动，并愿意为新疆地区的书画评比担任评委。

至此，新疆分公司客户服务节开幕式的首轮四场活动已经落下帷幕，但是新疆分公司服务客户的脚步不会停歇、不会止步。（赵丽）



新华黑龙江 少儿书画大赛全面启动

近日，黑龙江分公司少儿书画大赛全面启动，全省各级机构积极走进幼儿园、学校、社区等场所，邀请孩子们参加少儿书画大赛。孩子们以“梦中的游乐场”为主题，用五彩的画笔勾勒出最美丽的童年。

哈尔滨中支邀请孩子们到公司职场现场作画，设置扎气球有奖环节，完成绘画作品即可得到奖品一份；绥化中

支要求家长和孩子共同作画，感受亲子时刻，共同为家庭添色彩；双鸭山中支走进幼儿园，为孩子们送去水彩笔、画纸等绘画用品，老师与幼儿共同作画，画出心中的童年；牡丹江中支走进社区放置百米长卷，孩子们共同作画，尽情泼墨，让童年绚丽多姿。黑龙江分公司各级机构还将陆续开展此项活动，预计举办近百场。（张绍良）



新华广东 客户活动如火如荼

激情夏日，广东分公司各分支机构客服活动如火如荼。

7月15日，新华保险第八届“新华保险杯”少儿书画大赛佛山站总决赛如约而至，70余名小选手用画笔描绘出“梦中的游乐场”。本届少儿书画大赛佛山站活动自5月10日启动以来，已开展了7场比赛，参与的小选手近300人，收集作品约400幅，成为少年儿童展现

才艺、实现绘画梦想的平台，同时也进一步拉近了客户与公司的距离，提升了公司的品牌形象。

7月9日，惠州中支客服中心开展了“第八届”少儿书画大赛，共30组家庭参赛。活动给所有参赛的小朋友都颁发了优秀奖状，评选出了一、二、三等奖。丰富精美的奖品，细致贴心的服务，得到了家长及小朋友们的一致好评。（潘玢）

新华山西 少儿书画大赛风暴席卷三晋大地

少儿书画，童心飞扬。近日，山西分公司晋中、运城、临汾、长治等多地先后开展11场“梦中游乐场”少儿书画现场创作活动，通过线上线下同步邀约，991名书画小选手倾情参与，悉心描绘梦中的游乐场，他们或精心勾勒、或笔走行云，流畅的线条尽显小画家本色，一幅幅精彩作品跃然纸上，邀约当地书画专家现场评选并颁奖，优秀书画作品现场展览，特色体验欢乐无限，孩子们在收获满满的自信、体验绘画乐趣的同时更升华了心灵的感动，赢得了家长朋友们的高度赞誉。（赵丹）



新华青岛 举办第八届“新华保险杯” 全国少儿书画大赛

6月，莺歌燕舞、万紫千红，第八届“新华保险杯”全国少儿书画大赛在美丽滨海城市青岛拉开帷幕。本次活动以7·8保险公众宣传日为契机，深入校园、少年宫、亲子机构，以“梦中的游乐场”为主题，寓意让千万儿童用五彩的笔勾勒出最美丽的梦中风景。本次活动多家机构同时开展，约500名小选手参加。

活动现场，小选手们纷纷拿起画笔，天马行空、恣意发挥，一幅幅个性飞扬，色彩靓丽的作品在小选手们的手中诞生。（周晓 张洁）



新华呼和浩特 举办第十七届客服节暨 第三届彩色健步走关爱 白血病儿童大型公益活动

近日，呼和浩特城市生活广播电台与内蒙古呼和浩特中支联合举办第十七届客服节暨第三届彩色健步走关爱白血病儿童大型公益活动。截至目前，呼和浩特中支已成功举办两届彩色健步走公益活动，累计捐赠保额5000万元，累计参与人数2万人。

患病儿童群体将从内蒙古医院或网络上甄选，每位参与活动的朋友，每走一步，将为这些白血病儿童捐助0.1元，所筹款项全部用于白血病儿童的救治。（安详）

新华海南 小小达人秀才艺大赛拉开帷幕

7月15-16日，由海南分公司联合海南广播电视台青少频道举办的“新华保险杯”小小达人秀海选比赛在海口拉开帷幕，共有来自全省各市县1000余名小选手、340余个节目参加了比赛，其中54个节目获得“晋级卡”。两场比赛网络围观人数近万人次，广播、电视及现场宣传多管齐下，起到了良好的品牌传播效果。

今年是第四届“新华保险杯”小小达人秀活动，活动旨在丰富孩子们业余生活，为孩子们提供一个展现自我、绽放梦想的舞台。（王仙杰）



编者按：2017年是新华保险转型发展的深化年，在万峰董事长的正确领导下，上半年转型工作深入推进，各项转型指标均呈现良好态势，并涌现了以山东、河南、陕西、广东、内蒙古为代表的优秀分公司。

河南：坚定转型发展 强化自主经营

■ 河南分公司 王雪 王叶



2017年上半年，河南分公司认真贯彻“坚持稳中求进，深化转型发展”的工作指导思想，务实践行“规模稳定、价值增长、结构优化、风险可控”的发展总基调，以期交增为核心，以自主经营为动力，以队伍建设为基石，以结构优化为目标。注重客户体验，不断完善客户服务体系，持续提升管理与运营效率，取得了积极务实的成果。截至6月30日，河南分公司实现首年期交13.22亿元，同比增长27%，十年及以上期交保费10.48亿元，同比增长59.5%，首年价值保费4.08亿元，同比增长26.9%，三项指标年度达成率均超过60%，绝对值居新华系统第二。

2017年上半年，河南分公司重点围绕文化品牌、转型推动、自主经营、团队建设、风险防控等方面开展工作，其经营管理呈现以下特点：

一是文化凝心聚力，品牌塑造形象。2017年上半年，在积极响应落实总公司企业文化体系建设的引领下，河南分公司在总公司文化体系的引领下，在原有班子文化、干部文

化、职场文化、员工修为文化等基础上，提出“五讲四美三热爱”的精神文化，进一步丰富了文化内涵。河南分公司连续七年开展了“华满中原”主题营销活动，2017年，积极响应国家精准扶贫号召，开展了“华满中原 慈善河南”活动，并于3月29日成立了“新华保险河南分公司慈善基金”，进一步履行企业公民责任。2017年也是新华保险进驻中原的第15个年头，河南分公司以司庆为契机开展了系列感恩客户回馈社会的活动，真正实现用品牌塑形象，以服务建口碑。

二是践行转型发展，优化业务结构。保费结构方面，首年期交保费占新单的比例为98.2%，较去年同期提升了55个百分点；续期保费占总规模的比例为70.8%，较去年同期提升了19个百分点。产品结构方面，健康险保费5.17亿元，同比增长36.8%，占首年期交的59.1%，较去年同期提升了3个百分点，其中“健康无忧”4.27亿元，同比增长39.4%，占首年期交的32.3%，较去年同期提升了3个百分点。

三是落实预算管理，深化自主经营。河

南分公司持续提升机构“增收节支”意识，通过年度计划的下达，激发和释放机构动力，积极探索有河南特色的自主经营之路。建立与销售业绩直接挂钩的激励机制，合理分配资源，充分发挥激励杠杆作用；严格绩效考核，坚持预警机制，加大组织绩效、红黄牌警示力度，完善绩效管理流程，强化绩效结果运用。

四是建设“三高”队伍，培养营销干部。2017年上半年，个险渠道和服务经营渠道绩优人力同比增长均在20%以上，绩优人力占比及人均产能同比呈增长趋势。此外，坚持开展“云帆校园”招聘和“狮动力”营销管理干部专项培养计划，打通专业职晋升通道，持续培养优秀人才。

五是创新经营工具，提升管理效率。河南分公司坚持固化管理和标准化建设双重驱动，编写“营销发展纲要”，持续开展周单元经营，利用“互联网+”思维，推动E化管理，设计应用程序，提高工作效率。

六是全面防范风险，提升管理能力。在当前严峻的监管形势下，河南分公司严守风

险合规底线，强化责任意识，全面提升风控合规管理能力。2017年二季度，河南分公司启动“华满中原 服务河南”活动，组织全省内外勤学习监管文件，对存量保单进行逐一排查回访，切实保障客户权益。同时，建立销售误导责任追究机制，防范违规风险。

2017年下半年，在总公司发展总基调和工作指导思想的引领下，河南分公司将持续贯彻落实“务实、提升、合规”的经营思想和“1234”经营方针，明确了“聚焦任务计划，提前超额达成”“加快组织发展，突出绩优建设”“选好六好机构，发挥标杆作用”“改善职场环境，鼓舞发展信心”“提高管理水平，严控合规风险”五项工作重点，全力推进2017年下半年业务发展。

回首过往激情澎湃，展望未来宏图宏伟。河南分公司以拼搏进取的精神，坚定转型发展方向，编写“营销发展纲要”，持续开展周单元经营，利用“互联网+”思维，推动E化管理，设计应用程序，为完美收官2017，更为实现“强大新华、价值新华、长青新华、和谐新华”的目标而努力奋斗。

■ 山东分公司 李超

山东银代：在发展中转型 在转型中发展

事物发展总有其自身的规律，保险业依自身规律。近年来回归保险本源从呼声到践行，已成为主流方向，也契合了国家供给侧结构性改革大方向。遵从万峰董事长提出的“银保渠道是创造公司客户价值和资产价值的重要渠道”的战略部署，在总公司“深化转型发展”经营主题下，山东分公司立足自身渠道、团队、经营管理的实际，始终坚持“在发展中转型，在转型中发展”的宗旨，蹄疾步稳，成效明显，势头向好。截至7月23日，达成期交保费31368万元，年度计划达成率76%，同比增幅21%，系统排名第二。

前方永远未知。发展每一步都要如

履薄冰、稳扎稳打，决不能掉以轻心。于志刚副總裁要求我们“认清形势、坚守目标，加大活动量管理和加大财富人力的有效增长”两大主题，一路冲刺，守土有责。

目标管理 节奏经营

山东分公司总经理室高度重视银代发展，提出山东银代“一二三四”发展策略，即以期交快速增长为中心，渠道、财富两支队伍均衡发展，通过建设“高产能、高举绩、高留存”的专业化销售团队，实现山东银代“有渠道、有队伍、有平台、有干部”的发展愿景。

开门红期间，按总、分公司发展规划，积极策划以“首季达成全年50%、首月达成首季50%、首日达成首月50%”为核心的三个50%工程。通过内外研讨会、干部恳谈会、全员启动会、业务推进会等依次跟进，全体内外勤围绕目标自上而下反复推演达成路径，最终形成对目标的高度共识。

聚焦核心 有序备战

聚焦年金平台。产品高度聚焦“惠添宝年金保险”，重点研推以年金销售为核心的活动平台；财富建立以“亲访、客养、会销”为核心的周单元活动模式；渠道建立“微沙、客养、嘉年华”为手段的

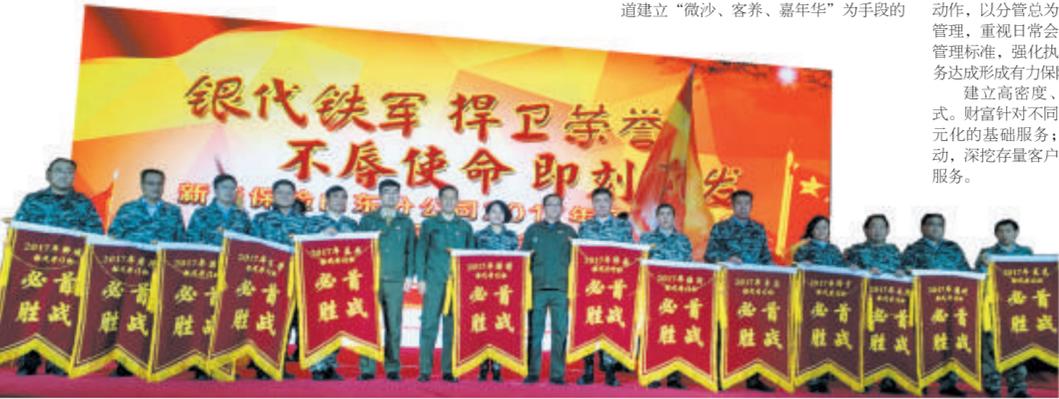
渠道运作模式。聚焦产能提升。达成路径锁定人均产能，通过典型案例萃取、荣誉宴、启动会、专项培训等动作，搭建绩优文化体系，以持续绩优建设为牵引，拉升5万件占比，带动产能快速提升。

打牢基础 持续提升

坚持周单元经营，坚持网点四项基础动作，以分管总为主责人重点关注绩优管理，重视日常会训经营，严格遵守各项管理标准，强化执行落实，为整体期交业务达成形成有力保障。

建立高密度、多样化的客户经营模式。财富针对不同类型客户群体，提供多元化的基础服务；渠道通过强化网点联动，深挖存量客户，提供快速便捷的金融服务。

通过打造“百强部经理”“双百英雄会”等培训项目，建立分层级、分区域的培训体系，培养基层干部的营销思维和专业技能，强调守土有责，强化自主经营。



广东分公司银代及团险业务亮点频现

■ 广东分公司 潘昀

2017年上半年，广东分公司银代及团险业务表现亮眼。截至6月30日，银代业务实现期交保费6.34亿元，年期交计划达成率69%，同比增长17%。其中财富期交保费2.34亿元，达成率54%，同比增长43%。大银代和财富期交保费排名均位列系统第一。团险方面，上半年，大广东团体业务累计承保短险保费13279万元，年度任务达成率70%，同比增长44%，年度短险排名系统第二。



银代业绩喜人

2017年上半年，广东银代以总公司“规模稳定，价值增长，结构优化，风险可控”的全年工作总基调为指引，以“坚持稳中求进，深化转型发展”为主题，高度贯彻落实公司战略方针，坚持双轮驱动。经过全体银代将士的不懈努力，上半年业绩喜人，亮点频现。

众志成城，苦难辉煌。2017年对广东银代来说可谓磨难重重，银代将士们不仅要面对2016年四季度突发的艰难困境，更要承受空前紧张的外部监管压力。但是，广东银代依然保持强烈的目标感和使命感，以高度的思想统一，大毅力、大格局、大担当，不断砥砺前行，超越自我，用新的峰值再次证明了广东的实力和地位。1月1日当天承保期交保费突破亿元平台，开门红广东突破4.5亿元平台，一举达成48%的年度目标，刷新历史新高。

双轮驱动，量率齐升。2017年上半年，渠道和财富同比实现正增长。其中渠道年累

计期交4亿元，同比增长6.4%；财富年累计期交2.34亿元，同比增长43%，为银保局面的稳定贡献了不可或缺的力量。开门红期交突破1.8亿元平台，同比增长84.4%，高于系统均值41.7%，稳居系统第一。东莞、中山、佛山、江门、惠州五家机构超越千万元平台。重镇引领，结构均衡。虽然经历了2016年下半年的困境，但是广东银保依然稳住了市场领先地位，通过龙头机构稳固业务平台，腰部力量持续发力，潜力机构再创新高，全省各机构建设均衡发展，形成稳中有进的格局。

聚焦基础，提升效能。重拾队伍基础管理，做好早会经营，严格执行考勤制度、客户档案、工作日志、每日访量要求等管理动作，紧盯队伍KPI指标，提升队伍单位效能。2017年上半年，全省大银代日均绩优人力760人，举绩率72%；日均绩优人力188人，绩优率20%。

大单突破，活动创新。2017年上半年，广东银保客户群逐步由低端向中高端客户转型，客户经营效果显著。大银代5万期以上的客户数量3360人，同比增长77%，保费占业务总量70%；10万期以上的客户数量1566人，同比增长136%，保费占业务总量55%。50万元以上大单173件，同比增长162%，百万元以上大单61件，同比增长205%。借助第三方精钻项目的成功经验，在渠道推动“粤银风暴”项目，在财富推行“华彩项目”，以创新的营销活动模式拉动业绩迅猛提升。

在业务推动过程中，全省上下思路清晰，推动主题鲜明，目标明确，节奏有序。下半年，广东银代将坚持模式转型、产品转型、队伍转型；回归渠道经营、客户经营、队伍管理；落实“粤银风暴”、全渠道黄金周计划、财富营销转化转变，继续以创新式的思维寻求突破，均衡持续发展，实现更大飞跃。

团险业务实现全面增长

2017年上半年，大广东团体业务直销、中介、交叉三条渠道均实现较大幅度正增长，中介业务占比60%以上。

高速发展银团业务。2017年上半年，中介业务完成保费8345万元，占总体业务63%；其中，银团业务完成保费7345万元，占中介业务88%。以建行为基础，积极开拓工行、农行等银行渠道业务，实现各大银行保费增长；通过“二季度借意险平台倍增计划”实现上半年借意险保费154%增长。积极帮扶弱小机构开展银团业务，以实现机构的自主经营。

稳定发展交叉销售。交叉业务2017年上半年完成短险保费3049万元，同比增长37%。交叉团单件数2861件，同比增长19%。开发交叉销售支持手册，进一步完善交叉销售支持体系。开展交叉销售差异化产品项目，结合当地销售需求及既往赔付情况，为各机构量身定制产品，充分利用微店个性化销售特点，以学平险、家庭团单、个人意外险微店产品为抓手，通过“易开口”的优势产品培养营销队伍的习惯，逐步提升交叉销售团单活动率。

逐步建立直销队伍。直销业务2017年上半年完成短险保费1885万元，同比增长40%。以广州为中心，在珠三角核心区域建立健全直销队伍；基本完成医疗基金理赔第三方直付机构对接，完善分公司业务支持体系，开发客户积累及展业工具，提升公司客户储备；为来年持续发展做长期准备；优化行政核保流程，积极参与大中型招标业务。

围绕创费做经营。一是优化银团业务结构，以借意险为主、高管套餐为辅，结合中收成本分析实现银团创费；二是推动交叉销售业务发展，尤其是家庭团单和学平险等效益业务的高速增长，为机构、条线带来创费；三是强化理赔把关，降低错赔、超赔事故发生率，对大额理赔业务严格查勘、反复沟通，为公司减损降损，为法人渠道价值实现打下坚实基础。

团险业务下半年将继续围绕“深化转型，聚焦发展，释放动力，提升价值”的发展思路，继续以借意险为主的银团业务为抓手，引导机构良性经营，在业务平台稳定增长的基础上，逐步提升广东团险的创费能力，促进机构均衡发展。

坚定转型 砥砺前行

——内蒙古分公司上半年两大业务渠道“稳健式”发展

■ 内蒙古分公司 李晶 曹艳丽

卷一：“新常态”下的“非常态”突围——内蒙古银代的奋进基因

2017年，内蒙银代以期交业务为核心，通过深化客户经营、建设绩优平台、提升内勤与主管的能力、带动财富业务的快速增长，从而实现产品结构不断优化、机构发展战略的重点突破。

截至7月20日，内蒙银代整体达成期交保费2.87亿元，系统排名第3位，同比增长21%，年度计划达成率81%，系统排名第7位；财富达成期交保费3869万元，系统排名第13位，年度计划达成率65%，系统排名第12位；期交市场份额19%，市场排名第3位，份额系统排名第2位；五年期以上期交占比96%，业务结构持续优化，呈良性发展态势。人均产能、绩优占比、13个月留存率等关键核心指标较同期都有了稳步提升。

模式推动，家访+精准渐入佳境。面对严峻的监管形势，内蒙银代改变传统的营销方式，进行非常态的业务突围，着力打造“人心”工程，以“家访+精准”的销售模式提升与网点的黏合度，从而保持业务平台。

“家访”即“家庭拜访”，走入核心柜员或行长家进行交流、密切关系，拉近与银行人员的距离，从而获取客户资源。“精准营销”即针对特定的目标客户，通过个性化的沟通服务体系，向客户一对一提供适合的家庭理财方案。从家访到获取目标客户再到精准营销，在银行网点的有效配合下，提升业务平台，实现合作共赢的局面。

习惯持续，节奏节点运作深入人心。内蒙银代严抓1号开单节奏，兼顾月末冲刺和持



续开单，形成1号全员实动的销售氛围，有效提升日均举绩率达到70%以上，系统名列前茅。固化节奏经营，强势拉动节点运作。每月分为开单周、指标周、绩优周、冲刺周进行节点运作，每周进行不同指标的关联追踪，形成开单人力—4件人力—绩优人力—预签人力的闭环运作。

格局突破，绩优发挥典范效应。自2015年伊始，内蒙银代在总公司荣誉体系的基础之上进行同质绩优体系搭建，借助绩优论坛推

业务将坚持聚焦期交，回归本源，强化三高（高举绩、高产能、高留存）为导向的队伍建设发展战略，为下一步的业务转型、竞争发展奠定基础，把握机会，赢得主动。

卷二：多点突破凝聚业务协同——内蒙古团险理清跨越式发展脉络

内蒙古分公司团险渠道2017年始终贯彻“坚持稳中求进，深化转型发展”的指导思想，紧跟“搭平台、强队伍、抓服务、促达成”渠道经营思路，结合内蒙古分公司实际情况，制定有重点、有突破的发展目标。

2017年上半年，团险渠道年度任务达成率59%，超额完成任务目标。一家三级机构率先达成年度任务目标，六家三级机构年度达成率超60%。上半年六个月内实现同比增长，除原本高点月增长幅度较低外，其余月份均实现了高速增长。

交叉渠道坚持“一个目标，两大抓手，三项工程”，将“强队伍、提收入、促转型”作为渠道经营的核心目标，以微信平台 and 交叉团单为抓手，打造月度“三五工程”（即5万元保费、5件团单、5000元收入）的绩优团队，上半年实现37%的增长。中介渠道大力开拓银团业务，主推高管套餐、借意险业务，深挖现有渠道资源；与代理公司寻求合作并取得突破性进展，现已签订代理合作协议；利用政策性业务挖掘短险业务，成功中标通辽、巴彦淖尔及乌兰察布政策性业务，并借此获得短期意外险业务。渠道产能实现跨越式突破。

口子业务实现稳定增长；银团业务、建工险、学平险三项业务位居口子业务累计保费前三，银团业务增幅205%，银发无忧增幅73%，学平险增幅59%，建工险增幅32%。

2017年，团险渠道坚持以提升团队产能作为业务发展、队伍优化的基础工作，坚持以提升队伍收入作为队伍稳定、架构完善的基本保障，坚持以提升团单活动率及团单保费作为业务持续发展的最终目标，坚定不移推进公司转型发展战略，精准渠道业务、队伍、培训定位，凝聚发展信心，冲刺2017年下半年。

三年的论坛历程，使绩优文化在每个业务伙伴身上打上深深的烙印，“交流经验、提升内涵、开拓思维”成为论坛的“文化引擎”。2017年上半年两届绩优论坛，季均入围人力189人，绩优半年贡献期交20850万元，绩优保费占比78%，绩优月人均产能13万元，较去年提升30%。绩优分享内容涵盖业务发展各个层面，全员学习，有效带动一线作业氛围。聚焦930，再造开门红。内蒙古分公司银行代理

新华云南

“点亮希望 书送梦想”扶贫公益项目启动

7月20日，云南分公司联合云南省人民政府扶贫开发办公室、云南省保险行业协会共同举办的“点亮希望 书送梦想”扶贫公益项目在昆明

正式启动。为积极响应国家精准扶贫、攻坚脱贫战略，贯彻落实《中共中央国务院打赢扶贫攻坚战的决定》及

保监会、扶贫办等7部门《关于金融助推脱贫攻坚的实施意见》相关精神，充分发挥保险扶贫的独特优势，践行“远离贫困，从一份保障开始”的行业主题，真正将精准扶贫工作落到实处，云南分公司特联合云南省人民政府扶贫开发办公室、云南省保险行业协会开展本次扶贫公益项目。

项目由云南分公司为云南省文山州马关县、保山市施甸县建档立卡贫困户中的1万名支柱劳动力，提供为期一年，每人5万元保额的意外伤害、1万元保额的重大疾病保险保障服务，总保额共计6亿元，所有保费均由员工捐款承担，真正为贫困家庭撑起保护伞，与此同时，云南分公司还将联合云南省保险行业协会遴选出70-100个贫困地区的小学校，为孩子们捐书送书、建立爱心书屋，云南省保险行业协会将会把“云南省保险

行业扶贫杯羽毛球友谊赛”的所有奖金用于购买工具书，共同捐赠给这70-100所小学校，帮助孩子们插上梦想的翅膀。

省扶贫办副主任唐家华表示，新

华保险云南分公司此次开展爱心公益项目是将扶贫工作落到实处的表现，希望以后公司能继续着眼于云南扶贫的实际，开发更多保险产品，为云南脱贫攻坚助力。

(李婷婷)



▼省保险行业协会会长刘文选和云南分公司党委书记董林增共同为爱心书屋揭牌。



▲启动仪式上，省扶贫办副主任唐家华与云南分公司党委书记董林增共同将保额为3亿元的人身意外伤害及重大疾病保单分别交付给文山州马关县和保山市施甸县。

新华黑龙江

五常支公司走进特殊教育学校



近日，黑龙江分公司五常支公司走进五常市特殊教育学校，为接受特殊教育的孩子们送去水果、零食和崭新的T恤衫。

五常市特殊教育学校接纳的是一群患有先天性疾病的学龄儿童，他们或是自闭症患儿，或是聋哑儿童，或是唐氏综合征，平时很少有跟除了老师以外的正常人交流。五常支公司爱心志愿者的到来，让孩子们欣喜若狂。

细心的志愿者们先前通过老师了解到学生的服装尺码，为孩子们量身定制了T恤衫，又将每一件衣服都标注了姓

名，一一送给他们。不需要游乐场、不需要网游，一个水果、一块雪饼、一件新衣服就可以让他们开心很久。

此次公益活动，新华人用真心、真情来关爱孩子们，使他们获得了渴望已久的陪伴和尊重。五常支公司把特殊教育学校作为长期帮扶对象，定期进行看望、资助。

据了解，五常支公司于2015年7月1日成立了“壹基金”，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。两年来，五常支公司已为贫困人群捐款4万余元。

(张绍良)

新华孝感

走访儿童福利院

近日，湖北孝感中支总经理带领党工团、员工代表及家属一行组成的志愿者小组，前往孝感市儿童福利院探访慰问孤残儿童，给孩子们送去了日常用品、夏季凉鞋以及食品水果等，陪伴孩子们一起游戏玩耍，用爱心为他们带去欢声笑语。

经了解，院内多数孩子无法像正常孩子一样与人交流，生活也不能自理，

需要工作人员24小时陪伴。当志愿者们去探望他们的时候，孩子们显得尤为高兴，有的拍拍手冲你微笑，笑容是那样灿烂，不添一丝杂质，这样的笑容令每一位志愿者为之动容。

后期，公司将持续组织员工手拉手，心连心活动，共同去帮助孤残儿童，让更多的特殊儿童感受到社会的温暖。

(程丹)



新华焦作

参加“青春与文明同行”志愿服务活动

近日，河南焦作中支10名员工组成青年志愿服务队，参加焦作市保险行业协会开展的“青春与文明同行”卫生清扫志愿服务活动，助力文明城市建设，宣传行业大爱，展现公司形象。

志愿者们自带扫帚、垃圾袋、抹布、水桶等工具，来到焦作市新丰一街，集中开展卫

生清扫志愿服务活动。主要清扫街道上的垃圾、树坑中的纸屑、杂草和电线杆上的小广告等。志愿者们顶着烈日，干劲十足，通力协作，充分发挥志愿服务在文明城市创建中的示范引领作用，营造了“创建文明城市，我知晓、我参与、我奉献”的良好氛围。

(王叶)



新华佛山

近9万元善款关爱特殊儿童

7月17日，广州佛山中支开展“走进启聪 新华童行”爱心捐款活动，为启聪学校的孩子们筹集爱心善款89268.6元。

佛山启聪学校是一所听障、智障、视障三类残疾儿童青少年为教育对象，涵盖学前教育、义务教育、中等职业教育的体系完整的综合性特殊教育学校，也是佛山市特殊教育支援服务中心。学校在籍学生共424人。

佛山中支所有员工和保险营销员踊跃捐款，短短一周时间，就筹集59268.6元，同时佛山中支还以公司的名义再捐赠3万元。这笔近9万元的爱心善款将在8月8日佛山中支15周年司庆盛典上捐赠给启

聪学校，为孩子们购买运动器材、绘本书籍，以及作为助学基金，帮助家庭经济困难的学生顺利完成学业。

(谢冬)



新华葫芦岛

开展扶贫下乡活动



6月28日，辽宁葫芦岛中支扶贫工作小组带着全体员工的爱心和重托，赶赴葫芦岛市建昌县腰平房子村，对低保户和特困户进行帮扶、慰问。公司全辖参与募捐的内外勤员工300人，捐资总额2000余元。

扶贫工作小组通过调研走访，获悉腰平房子村目前贫困户的具体情况，经与村委会协商选取了部分特困户进行捐助，并购置了米、面、油等生活物资。扶贫小组还向村民们详细讲解了保险的功用与意义，推介了适用的保险产品，让村民知晓“远离贫困，从一份保障开始”。

(管洋)

新华遵义

前往敬老院进行爱心慰问

7月8日，贵州遵义中支遵义营销服务部联合当地舞蹈学校，组织志愿者共同前往敬老院慰问孤寡老人。

志愿者们早早准备好了猪肉、蔬菜、面粉、生活用品等，来到敬老院就开始分工忙碌起来，有的洗菜、剁肉，有的包饺子、煮馄饨，有的陪老人拉家常，还有的为老人们打扫卫生、收拾屋子。最后，志愿者和小朋友们为老人们奉上了精彩的节目，让他们感受到了来自社会的关心和温暖。

(文卉芬)



新华 深圳

快速赔付“健康无忧”32.6万元 为1岁幼童带来希望之光



2016年10月24日，深圳客户邓先生买了2份健康保障，一份给自己，一份给1岁多的小儿子。小儿子投保“健康无忧青少年重大疾病保险C款”，保额32.6万元，年交保费4089元。

邓先生家境并不宽裕，妻子在家照顾孩子，大儿子7岁，他每月六七千元的工资撑起了整个家。购买这2份保障的钱，他是“挤”出来的。然而没想到的是，这份挤出来的钱买的保险，关键时刻成为一家人的希望之光。

2017年4月21日，邓先生的小儿子突发呕吐、腹胀。送至医院后诊断为急性胃肠炎，开了口服药。23日，病情突然加重，被送至宝安区妇幼保健院，收治重症监护室予呼吸机辅助呼吸，行剖腹探查坏死肠切除肠管吻合术，诊断为脓毒性休克、肠坏死等。

医生说孩子的病症非常罕见，只有万分之一的概率会发生。由于病灶在肠道，孩子的肠子被切除了90公分。入院后，孩子昏迷了十几天。每天的费用都在2万元左右，已经花费了20多万元。巨额的医疗费压垮了这个本不富裕的家庭。

邓先生打电话咨询理赔事宜，新华保险理赔人员安抚并指导其报案，同时积极与医院沟通，帮助家属取得相关医疗资料。5月15日，经确认邓先生的小儿子符合“健康无忧青少年”“严重肠胃炎”的赔付标准，公司一次性向邓先生支付32.6万元重疾保险金。

收到理赔款后邓先生感慨，有了这笔钱孩子就能保住命，就能得到更好的治疗了。（曲苗成）



阜阳中支快速赔付 重疾身故客户20万元

5月8日，安徽利辛县客户王女士的女儿因患癌症经医院治疗无效身故。5月11日，王女士想起了自己曾购买过保险，并拨通了新华保险阜阳中支客服电话。

理赔人员接到报案后，着手安排理赔事宜。经核实，王女士于2012年1月7日购买“吉祥至尊”保险，保额10万元，年交保费4930元。5月15日，王女士将准备好的理赔材料递交公司，在对材料内容核实无误后，阜阳中支于17日将20余万元理赔款打入客户王女士账户中。（张书敏）

泉州中支为身处香港 客户异地理赔25万元

客户洪某今年46岁，已定居香港多年。2015年洪某为自己投保了“祥和万家”，保额12万元，“附加08重疾”，保额25万元，合计交费20912元。2016年8月22日，洪某在香港医院确诊为乳腺癌。

业务员得知客户出险情况后，立即协助客户对香港的诊断资料进行中文翻译，并第一时间咨询理赔人员。由于出险地在香港，客户对国内的相关情况及在香港治疗是否可以理赔不甚了解，工作人员耐心细致地进行指导。

3月1日，在收到客户提交的索赔材料后，福建泉州中支理赔人员立即进行立案处理，在申请当天即结案，快速赔付了25.5万元重大疾病保险金。（陈绪亮）

玉林中支赔付12万元 延续爱与责任

党先生于2014年1月为其子购买了“祥和万家两全保险（分红型）”，保额5万元，年交保费3600元；“附加08定期重大疾病保险”，保额2万元，年交保费98元。

2017年2月19日，党先生的儿子突然身体不适，虽经120紧急抢救，仍不治身亡，据医生判断，可能是心肌类疾病突发导致。

4月6日，党先生通过95567报案。接到报案后，广西玉林中支理赔人员立刻电话慰问党先生并指导收集索赔资料。

4月10日，收到党先生理赔资料，玉林中支对该赔案进行了加急审核，当天将保险金12.9万元划入党先生指定账户。（谭风华）

北京分公司67万元 理赔金传递大爱

年仅28岁的陈先生因突发肚子疼痛，在顺义医院检查确诊为直肠癌并发现肝转移，立即到肿瘤医院、解放军304医院治疗。

接到报案后，北京分公司为该客户开通理赔绿色通道，紧急协助客户办理相关手续，很快将第一笔371935元理赔金送到陈先生手中，第二笔30万元理赔金也迅速到账。

医院里要大笔大笔的花钱，陈先生的妈妈已经崩溃，陈先生的爸爸在一年前因肺癌去世，可以说是祸不单行，幸亏有保单服务人员的坚持，帮助这个家庭购买了“康健吉顺”“健康无忧A款”“健康无忧C款”及“健康福星”四款产品，对冲人生风险。（尹彦斌）

新华 枣庄

赔付加豁免让客户更安心

枣庄市朱先生于2016年4月5日为自己投保“健康无忧C款重大疾病保险”，保额11.3万元，附加个人意外伤害保险，保额5万元。2017年2月5日，朱先生骑电动车不慎被货车撞倒，当场身故。3月7日，朱先生的妻子，受益人齐女士向公司提出索赔申请。

理赔人员查勘后，确认情况属实，当日便赔付齐女士163000元。理赔人员在查阅保单信息时还发现，朱先生除为自己投保外，还为齐女士及两个孩子投保了4份保险。这4份保险均满足保费豁免条件，其中“祥和万家两全保险（分红型）”豁免19年

保费87856元，“健康无忧青少年重大疾病保险（C款）”豁免19年保费73549元，“福享一生终身年金保险（分红型）”豁免9年保费101790元，“健康无忧青少年重大疾病保险（C款）”豁免19年保费66899元，共计豁免保费330094元。

当得知这一结果后，压在齐女士心里的一块大石头总算落了地。有了理赔金，未来几年的经济压力得到了缓解；有了保费豁免，自己和两个孩子的保险保障不再是家里的一大负担。齐女士一再称赞新华保险产品人性化，理赔服务快捷周到。（王萌）

新华 荆州

一份额外加费承保的保单

目前“亚健康”人群日益增多，很多人想到保险公司投保，但却遭遇保险公司额外“加费”，甚至拒保。

家住湖北荆州的楚先生在化工行业工作，收入颇丰。2009年，55岁的楚先生在朋友的介绍下，到新华保险想购买一份《吉星高照A款两全保险（分红型）》，保额5万元。楚先生按保险公司要求进行了两次体检。几天后，公司通知他要每年另外加费560元，原因是他肌酸过

高，血压过高。楚先生觉得有些不解，又咨询了另一家出售同类产品的保险公司，但也被告知加费才能投保，楚先生及家人觉得很郁闷。明明购买同样的保险产品，为什么需要比别人多缴一定的费用呢？

新华保险业务经理亲自到楚先生家中，为其答疑解惑。保险加费遵循的是保险中的公平性原则。健康状况异常的被保险人与普通人群相比有着更高的患病率与死亡率，

这一人群日后发生理赔的概率通常高于正常人。为保证公平，保险公司可以通过加费承保的方式，让被保险人获得保障。具体到加费标准，同一类型的疾病史，由于被保险人的年龄、性别、购买险种等不同，审核的结果和加费的标准也可能不同。楚先生被新华保险业务经理的真诚及专业所打动，同意加费要求，如期承保了这份额外加费的保单。

2017年2月21日，楚先生因脑溢血在家身故。按合同约定，保险公司将双赔保额加上分红共计105947.42元赔付到楚先生家人账户。从报案到结案，仅用了7个小时。

新华保险提醒广大消费者，买保险一定要趁早。一方面，购买同样的保障，投保越早，所需的费用就越少，年龄越大，所需的费用就越多。另一方面，投保越早被拒保和加费的风险也相应加大。（覃艳梅）

新华 河南

“失效”保单 快速获赔10万元

2017年2月14日，新华保险新乡中支来了一对30多岁的夫妻，两人愁容满面，丈夫手里拿着一份保单和一叠厚厚的病历。柜员接待入座后，丈夫说，他的妻子患了尿毒症，看看能不能申请重大疾病理赔。柜员接过理赔资料仔细审核，原来是一份2011年9月2日投保的《吉祥如意A款两全保险（分红型）》、《附加08定期重大疾病保险》，保额10万元，年交保费5140元。柜员立即进行理赔受理操作，却发现保单已经失效，原来2016年9月2日交费对应日及以后，该保单没有正常交费，现在保单过了2个月的宽限期，已经失效。

柜员急忙向客户了解保单失效情况，原来客户家庭并不富裕，2016年9月被保险人患病后，全部财力都用于治疗，虽然业务员多次提醒交费，但都无力交费。今年2月，客户想方设法凑够了这张保单的保费并存入账户，但为时已晚，已经无法正常缴费。2017年2月14日，抱着试试看的想法，他们拿着所有的病历、治疗票据等手续，到新华保险柜面申请理赔。

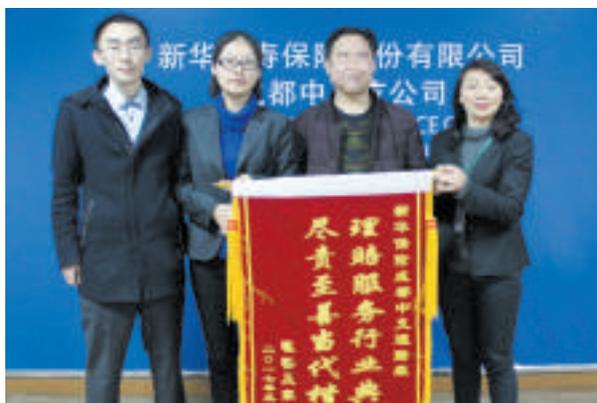
了解这一特殊情况后，柜员迅速

上报总、分公司，公司理赔人员对此案也非常重视，因为尿毒症重大疾病保险责任需要明确诊断并经过90天的规律透析，一旦该客户2016年9月份的诊断不明确或透析时间、次数不够，都可能导致本次申请不能正常赔付，而且保单已经失效，在客户已患病的情况下也无法复效，这对于一个尿毒症患者家庭来说就是损失了一笔10万元救命钱。公司理赔人员拿到客户80多页的病历资料后，第一时间认真审核，最终确定被保险人于2016年9月12日在郑州大学第一附属医院诊断为尿毒症，并在确诊后进行了90天的规律透析，符合宽限期确诊重大疾病的情况，属于08定期重大疾病保险责任。核实理赔手续后，新华保险迅速进行系统操作，客户申请当天理赔结案，赔付客户理赔款99580元（基本保额10万元扣除当期08重疾保险费420元），2月15日，客户成功收到了理赔款。

收到理赔款后，夫妻俩感动地说：“没想到公司能理赔这么快，我们以为不能获赔了，你们真的是在为客户寻找赔付的理由啊！这是救命的钱，太感谢新华保险了！”（王锦 尹盈）

新华 成都

主动为客户争取理赔权益 1日内赔付10万元



2015年，税女士购买了新华保险“健康无忧C款”“附加住院费用B款”“住院补贴2007”。2016年10月，税女士被医院确诊为鼻咽癌，漫长的治疗之路由此开始。

理赔人员查询客户保单信息后，建议客户暂不申请重大疾病理赔，因为重疾赔付后，合同即变为终止，客户以后产生的医疗费用就不能报销。客户思考后采纳了

理赔人员的建议。

2016年10月至2017年2月，税女士一共住院五次，新华保险成都中支为其报销医疗费用15978.37元。2017年3月，税女士治疗结束，身体逐渐恢复了健康。3月14日客户递交了重大疾病理赔申请资料，成都中支理赔人员迅速为其办理移动理赔，当天下午完成审核，3月15日10万元理赔金打入客户账户。（熊晓雪）

黑龙江 客户L女士，投保尊贵人生、福享一生、附加随意领、吉庆有余、健乐增额、尊享人生等险种。2017年6月，L女士因呼吸窒息身故，给付疾病身故保险金2611.38万元。

TOP1

2611.38万元

上海 客户L先生，投保惠福宝二代。2017年3月，L先生因心力衰竭抢救无效身故，给付疾病身故保险金616.21万元。

TOP2

616.21万元

宁夏 客户Z先生，投保富贵人生、幸福年年、尊享人生、康健吉顺定期防癌等险种。2017年2月，Z先生因急性心肌梗死抢救无效身故，给付疾病身故保险金337.83万元。

TOP3

337.83万元

大连 客户J先生，投保金彩一生、附加随意领等险种。2017年5月，J先生因脑出血在医院抢救无效身故，给付疾病身故保险金260.12万元。

TOP4

260.12万元

河南 客户C先生，投保定期寿险、健康福星、吉庆有余、福享一生、附加随意领、康健吉顺定期防癌等险种。2017年1月，C先生因突发猝死身故，给付疾病身故保险金230.92万元。

TOP5

230.92万元

新华保险2017年上半年十大理赔重磅出炉

2017年上半年，新华保险坚持打造“快理赔 优服务”的品牌特色，为客户带去暖心理赔服务，累计为53.38万个家庭承担风险，累计赔付29.24亿元。年中之际，为大家盘点“新华保险2017年上半年十大理赔案件”。

大连 客户C先生，投保畅行无忧两全保险。2017年6月，C先生自驾车时发生车祸身故，给付意外身故保险金200万元。

TOP6

200万元

广东 客户C女士，投保红双喜新C款两全保险(分红型)。2017年6月，C女士因脑出血抢救无效身故，给付疾病身故保险金177.87万元。

TOP8

177.87万元

江苏 客户Z先生，投保畅行无忧两全保险。2017年1月，Z先生自驾车时发生车祸身故，给付意外身故保险金170万元。

TOP9

170万元

北京 客户C先生，所在企业为其投保华平团体意外伤害保险。2017年4月，企业派遣境外工作期间因自驾车发生车祸身故，给付意外身故保险金200万元。

TOP7

200万元

吉林 客户W女士，投保附加08定期重疾、附加09终身重疾等险种。2017年1月，W女士确诊恶性肿瘤，给付重大疾病保险金155.6万元。

TOP10

155.6万元

点评：从理赔看保障

1. 优先购买保障类险种

高额赔案中更多的是年金险，保险的功用没有得到充分发挥，应优先为自己和家庭配置保障型的险种，如意外险、重大疾病，再考虑储蓄型的险种，充分发挥保险以小博大，防患于未然的基本功能。

2. 保险计划要与时俱进

单一险种难以满足人生不同阶段的全部需求，选择涵盖重疾、身故、医疗、意外等责任的全面保障规划是十分必要的。并且，随着收入增加和家庭结构变化，每年检视保单，不断补充保险保障。