



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8月31日  
第16期 总第549期

网址：www.newchinalife.com 全国统一客服电话：95567

记录新华成长的足音

京内注册字1317—L0002号 内部资料，免费交流

## 保费收入612.39亿元 净利润32.37亿元 总资产超7000亿元 新华保险中期业绩达成转型预期

8月29日，新华保险公布了2017年中期业绩报告。报告显示，新华保险上半年实现保费收入612.39亿元，同比降幅较一季度继续缩小；归属于母公司股东的净利润为32.37亿元，同比减少2.9%；首年期交保费收入166.54亿元，同比增长22.6%；内含价值达1420.89亿元，较上年末增长9.8%，上半年新业务价值71.53亿元，同比增长28.8%。

在年初召开的2017年度工作会议上，新华保险明确提出全年工作的指导思想是“坚持稳中求进、深化转型发展”。2017年上半年，新华保险秉持既定的工作思路，坚定推进战略转型，持续聚焦期交业务，实现了“稳”中有“进”。

“稳”表现在规模稳、价值稳、业务品质稳。2017年上半年，新华保险保费规模基本稳定，同比降幅逐月缩小；但内含价值较上年末增长9.8%，为1420.89亿元。业务品质方面，个人寿险业务13个月继续率为89.2%，较上年同期提升1.3个百分点；25个月继续率为82.3%，较上年同期提升3.9个百分点。退保金221.19亿元，同比下降17.5%，退保率同比减少0.8个百分点，为3.7%，整体业务质量有所改善。

“进”表现在核心业务大幅增长、业务结构持续优化。2017年，新华保险大幅收缩趸交业务，重点发展期交业务，实现首年期交保费



新华保险在香港召开2017年中期业绩发布会

166.54亿元，同比增长22.6%，占首年保费的比例达到87.2%，占比较去年同期提升49.1个百分点；其中十年期及以上期交保费108.27

元，规模创近年来新高，同比增长41.0%，占首年保费的比例达到56.7%，占比较去年同期提升35.2个百分点；产品结构方面，公司持续加大保障型产品的销售力度，健康险实现保险

业务收入166.02亿元，同比增长43.9%。

新华保险“十三五”规划明确，公司要在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。上半年数据显示，新华保险“三高”队伍建设正在为公司步入新阶段注入新动能。截至2017年6月30日，个险渠道规模人力33.3万人，较上年同期净增5.2万人，与去年末人力基本持平，月均举绩人力16.7万人，同比增长7.3%；月均人均综合产能7032元，同比增长2.8%。

中报显示，2017年上半年新华保险实现总投资收益160.11亿元，年化总投资收益率和净投资收益率均为4.9%，总资产达7053.20亿元，较2016年年末增长0.9%。核心偿付能力充足率、综合偿付能力充足率分别为272.28%及293.31%，继续保持较高的偿付能力充足率水平。

2017年是新华保险推进战略转型的关键之年。面对新的内外部形势，新华保险将通过持续聚焦核心业务、重点发展保障型产品、打造渠道发展优势、强化销售队伍建设、坚持稳健投资策略以及严控风险守住底线等方面的举措，促进业务的健康可持续发展，提升公司竞争力，为实现“十三五”时期做强新华的目标奠定基础。

### 新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动



## 城市因你而美——新华伴你而行

2017年 覆盖**20**个大中城市 惠及**20**万环卫工人

保额**200**亿元意外伤害保险

NCI 新华保险 | 新华人寿保险公益基金会  
New China Life Foundation

(详见4-5版)



2017.8.29

21世纪经济报道

## 新华保险中期业绩达成转型目标 新业务价值同比增28.8%

8月29日，新华人寿保险股份有限公司（下称“新华保险”）公布了2017年中期业绩报告。报告显示，新华保险上半年共实现保费收入612.39亿元，同比降幅较一季度继续缩小；归属于母公司股东的净利润为32.37亿元，同比减少2.9%；首年期交保费收入166.54亿元，同比增长22.6%；内含价值达1420.89亿元，较上年末增长9.8%，上半年新业务价值为71.53亿元，同比增长28.8%。

2017年上半年，新华保险保费规模基本稳定，同比降幅逐月缩小；但内含价值较上年末增长9.8%，为1420.89亿元。业务品质方面，个人寿险业务13个月继续率为89.2%，较上年同期提升1.3个百分点；25个月继续率为82.3%，较上年同期提升3.9个百分点。退保金221.19亿元，同比下降17.5%，退保率同比减少0.8个百分点，为3.7%，整体业务质量有所改善。

新华保险大幅收缩趸交业务，重点发展期交业务，共实现首年期交保费166.54亿元，同比增长22.6%，占首年保费的比例达到87.2%，占比较去年同期提升49.1个百分点；其中十年期及

以上期交保费108.27亿元，规模创近年来新高，同比增长41.0%，占首年保费的比例达到56.7%，占比较去年同期提升35.2个百分点；产品结构方面，公司持续加大保障型产品的销售力度，健康险实现保险业务收入166.02亿元，同比增长43.9%。

新华保险“十三五”规划明确，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。上半年数据显示，新华保险“三高”队伍建设正在为公司步入新阶段注入新动能。截至2017年6月30日，个险渠道规模人力33.3万人，较上年同期净增5.2万人，与去年末人力基本持平，月均举绩人力16.7万人，同比增长7.3%；月均人均综合产能7032元，同比增长2.8%。

中报同时显示，2017年上半年新华保险实现总投资收益160.11亿元，年化总投资收益率和净投资收益率均为4.9%，总资产达7053.20亿元，较2016年年末增长0.9%。核心偿付能力充足率、综合偿付能力充足率分别为272.28%及293.31%，继续保持较高的偿付能力充足率水平。（李致鸿）



2017.8.30

第一财经

## 新华保险上半年新业务价值增长28.8% 获证金及社保基金增持

正在经历转型期的新华保险今日晚间公布了2017年半年报。报告数据显示，尽管新华保险的净利润及保费收入有所下降，但同时业务结构持续优化，价值实现增长。报告期间，获中国证券金融股份有限公司（下称“证金公司”）及社保基金多个组合增持。

半年报数据显示，新华保险上半年归属于母公司股东的净利润为32.37亿元，同比减少2.9%，其中由于准备金假设变动减少税前利润19.94亿元。而其保费收入则同比降幅13.8%，但降幅较前几年几月呈进一步收窄的态势。

长江证券表示，新华保险保费负增长的原因主要是保费结构转型，银行渠道趸交保费大幅下降导致。而新华保险对净利润下降的解释原因之一也是公司产品结构调整。

据了解，在转型战略下，新华保险2017年在年度计划中取消了趸交业务，聚焦期交业务发展，保费结构和业务价值得到改善。

财务数据显示，新华保险上半年共实现首年期交保费166.54亿元，同比增长22.6%，占首年保费的比例达到87.2%，占

比较去年同期提升49.1个百分点；其中十年期及以上期交保费108.27亿元，规模创近年来新高，同比增长41.0%，占首年保费的比例达到56.7%，占比较去年同期提升35.2个百分点。

在业务结构改善的同时，业务价值随之提升。数据显示，新华保险上半年新业务价值实现71.53亿元，同比增长28.8%；内含价值为1420.89亿元，同比增长9.8%。

同时，2017年上半年，其个人寿险业务13个月继续率为89.2%，较上年同期提升1.3个百分点；25个月继续率为82.3%，较上年同期提升3.9个百分点。退保金为221.19亿元，同比下降17.5%，退保率同比减少0.8个百分点，为3.7%。上半年数据显示，新华保险正在加大力度进行个险渠道的产能提升。截至2017年6月30日，新华保险个险渠道规模人力33.3万人，较上年同期净增5.2万人，与去年末人力基本持平，月均举绩人力16.7万人，同比增长7.3%；月均人均综合产能7032元，同比增长2.8%。

中报同时显示，2017年上半年新华保险实现总投资收益160.11亿元，年化总投资收益率和净投资收益率均为4.9%，总资产

达7053.20亿元，较2016年年末增长0.9%。

值得注意的是，新华保险的股东名单信息显示，进入前十大股东的证金公司和全国社保基金的三个组合均在今年上半年对新华保险进行了增持。其中，证金公司增持了1343.84万股，目前持股比例为3.36%；社保基金三个组合则属于新增股东，共计增持4217.56万股，持股比例在0.34%到0.53%。

Wind资讯显示，新华保险A股从年初至今已上涨40.61%，H股则上涨了35.66%。

据了解，新华保险董事长兼CEO万峰在日前于新华保险内部召开的上半年经营分析会议上表示，从外部市场环境来看，从严监管成为行业常态，转型发展成为行业趋势，竞争领域将更加趋于集中，寿险行业的竞争格局也将发生变化。从公司内部情况看，新华保险的转型发展已初见成效，但转型基础尚待加强。

万峰要求，根据公司“十三五”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。（杨倩雯）

2017.8.30

证券日报

## 新华保险上半年新业务价值同比增长近三成

新华保险业务转型带来的相关会计数据指标下行还在继续。该公司昨晚发布的2017年半年报显示，上半年，其保险业务收入为612.39亿元，同比下降了13.8%；市场份额为3.4%，同比减少了1.6个百分点，归属于母公司股东的净利润为32.37亿元，同比下降了2.9%。

尽管保险业务收入和净利润等会计数据有所下降，但这是公司主动转型发展过程中必然面临的阵痛。新华保险表示，今年，其持续聚焦期交业务，着力优化业务结构，业务经营中有诸多亮点。

一是核心业务大幅增长。今年，新华保险进一步加大结构调整力度，在年度计划中取消了趸交业务，聚焦期交业务发展，核心业务实现良好增长，首年期交保费达到166.54亿元，同比增长22.6%，其中十年期及以上期交保费为108.27亿元，同比增长41.0%。

二是业务价值稳步提升。上半年该公司新业务价值实现71.53亿元，同比增长28.8%；内含价值为1420.89亿元，同比增长9.8%。

三是业务结构持续优化。首年期交保费占首年保费的比例达到87.2%，同比提升49.1个百分点；十年期及以上期交保费规模创近年来新高，在首年保费中的占比达56.7%，同比提升35.2个百分点；续期保费421.38亿元，同比增长19.1%，占总保费的比例为68.8%，同比提升19.0个百分点；健康险首年保费69.51亿元，在首年保费中的占比为36.4%，比去年同期提升了21.4个百分点。

四是业务品质有所改善。上半年，新华保险个人寿险业务13个月继续率为89.2%，较上年同期提升1.3个百分点；25个月继续率为82.3%，较上年同期提升3.9个百分点。退保金为221.19亿元，同比下降17.5%，退保率同比减少0.8个百分点，为3.7%。

从产品结构来看，上半年，新华保险加快转型步伐，持续加大保障型产品的销售力度，健康险实现保险业务收入166.02亿元，同比增长43.9%；传统型保险实现保险业务收入146.81亿元，同比下降51.2%；分红型保险实现保险业务收入291.62亿元，同比增长1.7%；意外险实现保险业务收入7.75亿元，同比增长5.9%。

产品结构的调整和业务转型离不开各个销售渠道策略的配合。上半年，新华保险个险渠道实现保费收入482.65亿元，同比增长20.8%；首年保费为137.11亿元，同比增长15.1%。

在银保渠道，该公司主动收缩中短存续期产品规模，取消了趸交业务计划，聚焦期交业务，以年金险为主打产品，实现保费收入117.06亿元，同比下降61.3%；团体保险业务收入12.68亿元，同比增长47.4%。（冷翠华）

2017.8.30

财新  
Caixin

## 新华保险上半年获证金、社保基金增持

8月29日晚，新华保险发布半年报显示，上半年，新华保险实现保险业务收入612.39亿元，同比下降13.8%；实现归属于母公司股东净利润32.37亿元，同比减少2.9%。新华保险在半年报中表示，净利润同比减少主要原因在于新华保险产品结构调整及所得税费用增加。

半年报还显示，证金公司及全国社保基金的三个组合均在上半年对新华保险A股进行了增持。其中，证金公司增持1343.84万股；截至6月末持股比例3.36%；全国社保基金的三个组合合计增持4217.57亿元，截至6月末合计持股比例为1.35%。

新华保险上半年保险业务收入同比下降主要受核心业务转型因素影响。2017年，新华保险在年度计划中取消趸交业务，重点发展期交业务。半年报显示，上半年，新华保险个险渠道趸交保费为11.74亿元，同比下降31.6%；银保渠道趸交保费0.31亿元，同比下降99.8%。

期交业务方面，上半年，新华保险共实现首年期交保费166.54亿元，同比增长22.6%；首年期交保费占首年保费比例为87.2%，同比提升49.1个百分点；续期保费421.38亿元，同比增长19.1%，续期保

费占总保费的比例为68.8%，同比提升19.0个百分点。

首年期交保费中，新华保险十年期及以上期交保费108.27亿元，同比增长41.0%；十年期及以上期交保费占首年保费的比例为56.7%，同比提升35.2个百分点。

新华保险在半年报“未来展望”部分表示，将持续聚焦核心业务，着力发展期交业务，尤其是十年期及以上期交业务，逐步形成依靠期交和续期拉动总保费规模增长的发展模式。根据新华保险“十三五”规划，新华保险将在2017年完成核心业务转型，并自2018年形成以长期和续期保费拉动增长的新态势。

产品结构方面，上半年新华保险加大了保障型产品销售力度。分险种看，健康险业务同比增幅较快，同比增长43.9%。新华保险在半年报中表示，将遵从保险本原，向社会大众提供生、老、病、死、残风险保障服务，重点销售养老年金、健康险、医疗险等保障型产品，继续保持产品领先优势，注重培育品牌产品。

资金运用方面，截至6月末，新华保险总资产为7053.20亿元，较上年末微增近一个百分点；投资资产为6845.92亿

元，较上年末微增0.7%。上半年，新华保险年化总投资收益率为4.9%，较去年同期下降0.4个百分点。新华保险年化总投资收益率同比下降，主要受净投资收益减少因素影响。

值得注意的是，上半年，新华保险加大了非标资产的配置比例。半年报显示，截至2017年6月末，新华保险非标资产在总投资资产中占比为33.7%，较上年末增加0.5个百分点。

虽然提高了非标投资占比，不过新华保险认为，新华保险非标投资的整体信用风险很小，安全性很高。半年报显示，扣除商业银行理财产品和无需外部评级的权益类金融产品，新华保险目前存量的非标资产AAA级占比为94.95%。

半年报还披露，上半年新华保险新业务价值为71.53亿元，同比增长28.8%。截至6月末，新华保险内含价值达1420.89亿元，较上年末增长9.8%。市场份额方面，上半年，新华保险市场占有率为3.4%，同比下降1.6个百分点。

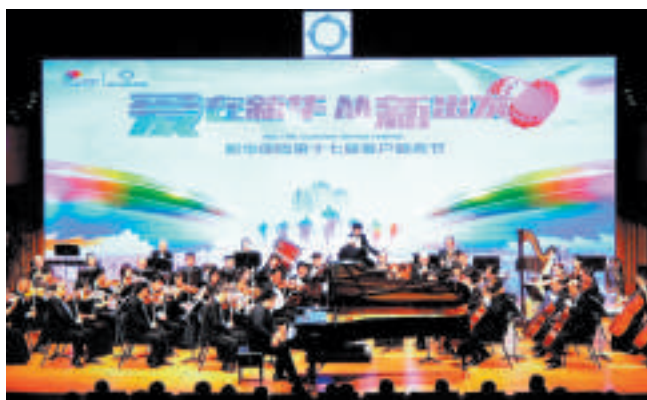
Wind数据显示，截至8月29日收盘，新华保险A股收报65.13元/股，较年初增长45.84%；新华保险H股收报52.45港元/股，较年初增长46.39%。（杨巧伶）



新华陕西

高雅音乐奏响古城西安

# 庆祝15周年华诞暨客服节开幕



8月23-24日，古色古香的西安音乐厅高朋满座，北京新华交响乐团先后奏响“新华保险陕西分公司举办15周年司庆暨‘亮剑行动’阶段表彰”“第十七届客服节开幕式暨陕西分公司15周年司庆”两场交响音乐会，新华保险客户、合作伙伴、各业务条线的销售精英、“人人讲理赔”争霸赛十强等宾客以及媒体记者的到来，让这里变得热闹非凡。

2017年，陕西分公司走过十五载春秋，成功跃居陕西寿险市场前三甲。与2003年相比，保费收入增加358倍，达到47.25亿元；客户数量增加252倍，达到757000人；队伍数量增加30倍，达到23600人；办公职场也从南门外偏安一隅的200平方米，大踏步迈进位于高新区的西北第一高地标性大厦。各项业务继续保持健康快速发展的良好势头，连续2年获保监局监管A类评级。

由新华保险西安中支近100名内外勤组成的合唱团与交响乐团联袂，以一曲气势昂扬的《新华进行曲》和《长江之歌》拉开音乐会序幕。《北风吹》《红头绳》等国内经典传统曲目，《猫和老鼠》《天空之城》《龙猫》《狮子王》等动画影片中耳熟能详的乐曲，让观众感受了音乐的饕餮盛宴。音乐会中场，乐团指挥高伟春还介绍、讲解了乐器，观众享受高雅音乐的同时，也了解了乐器知识。（于鑫）

新华佛山

# 15周年司庆盛典隆重举办

## 第十七届客服节（佛山站）启动仪式同步进行

8月8日，以“共创辉煌十五载 关爱人生每一天”为主题的广东分公司佛山中支15周年司庆盛典隆重举行。社会各界嘉宾、公司内外勤代表近1200人欢聚一堂，感受佛山中支15年来的成长与成就。



佛山中支成立15年来，实现累计规模保费近百亿元，业务网点遍布五区，客户服务水平持续提升，为13万名客户提供养老保险、健康保险、人身意外伤害保险及各类人寿保险服务；公司积极参与捐资助学、扶贫济困、文体活动等公益项目，展现了一个有责任感的企业应有的姿态，赢得社会的广泛认可。

盛典在员工自编自演的舞蹈《盛世鸿姿》中徐徐拉开帷幕，精彩的表演展示了佛山新华人积极向上的精神风貌和团结进取的企业文化，也寓意佛山中支将乘着保险业

黄金发展期的东风，再创辉煌。司庆盛典上隆重颁发了佛山新华15周年个人贡献奖、团队成长奖、忠诚服务奖、忠诚元勋奖，以表彰和激励在公司的创业、起步、发展历程中做出突出贡献的领导和员工。

在佛山中支15周年司庆来临之际，公司发动全体员工为佛山市启聪学校爱心捐款，呼吁全社会共同关爱特殊儿童。在当天的司庆盛典上，公司把近9万元善款捐赠给启聪学校。这笔爱心善款，除了为学生们购置运动器材和课外书籍外，还将作为低保家庭学生助学基金和

学生勤工俭学奖学金，资助家庭经济困难学生顺利完成学业。佛山中支希望通过捐资助学活动，践行企业公民责任，号召更多的人从身边的好事做起，唤起全社会的公益慈善意识和对特殊儿童的关爱。

盛典上还举办了新华保险第十七届客服节（佛山站）启动仪式。本届客服节将通过名家面对面健康大讲堂、全国少儿书画赛优秀作品巡展、百万客户健康大回访、服务关爱高端客户积分兑换等活动，展示品牌形象、增加客户维系、提升服务水平。（谢冬）

# 第八届“新华保险杯”少儿书画大赛 广东赛区圆满落幕

新华保险客服节是新华保险践行“以客户为中心”服务理念的重要举措，更是让广大客户和社会各界深入了解新华保险，体验新华保险服务品质的重要时刻。

今年的“新华保险杯”全国少儿书画大赛在历届赛事基础上进行三大升级，包括奖品升级：全国特、一等奖获奖选手将获邀畅游首都；模式升级：参赛选手均可参加“同框新华，为爱代言”活动，拍摄与新华同框照片，有机会全家游博鳌；体验升级：首创VR画展，体验手机上的书画殿堂。

活动一经推出，就吸引了众多孩子的参与。广东赛区参与人数达15692人，收集书画作品16796幅。经过两个月的激烈角逐，全省共推选近800幅作



品参与全省总决赛，并于8月14-15日，邀请广州美院专家评委开展评选，最终70幅优秀书画作品脱颖而出，获得广东分赛区优秀作品奖，并将参与角逐全国奖项。（张蕾）



新华贵州

# 启动第十七届客服节

8月17日，贵州分公司第十七届客服节开幕式暨新产品发布会在贵阳盛大举行，到场嘉宾200余人。

开幕式上，向与会嘉宾介绍了“臻爱积分体系”、少儿书画大赛等一系列客服活动，现场讲解了“福享金生终身年金保险”及“康健华贵A款医疗保险”，运营部理赔人员进行服务宣誓，同时开展了抽奖送好礼及E化注册等多项活动。最后，公司领导与客户代表一起切下开幕式蛋糕，贵州分公司第十七届客服节正式启动。（文卉芬）

新华河南

# 启动第十七届客户服务节



8月12日，河南分公司第十七届客户服务节开幕式暨新产品发布活动在南阳宛城影剧院盛大举行，到场嘉宾1200余人。

开幕式现场精彩纷呈，现场不仅为南阳赛区少儿书画大赛获奖小选手颁发了证书及礼品，对优秀营销伙伴授予“诚信服务明星”荣誉称号，还为广大客户准备了一场精彩绝伦的视

听盛宴，活动氛围热烈。公司理赔客户也亲临现场，送上感谢的锦旗，讲述自己与新华的故事。

本次活动的顺利开展，让更多的客户走进新华，更加全面地了解以“爱在新华 从新出发”为主题的第十七届客户服务节活动内容，同时了解了公司的最新产品，感受到公司以“客户为中心”的服务理念。（王叶）

新华北京

# 第十七届客服节盛大启动

8月19日，北京分公司第十七届客户服务节开幕仪式在中国儿童中心剧院隆重举行，公司领导及客户共计600余人齐聚一堂。活动现场设置了移动新服务展示区，为客户带来了全新的服务体验，受到了广大客户的一致好评。

开幕式以一部讲述北京历史、文化、传承、经典于一身的大型杂技舞台剧拉开帷幕，带领观众追寻祖先痕迹，领略现代北京，共同探索了一段古往今来的穿越之旅。如同北京的进取之路，新华保险也正在秉承“回归保险本原”的转型之路上大步迈进中。通过表演，新华保险向客户充分展示了努力提升经营能力、积极打造客户服务品牌的决心和信心。舞台剧让客户近距离感受杂技的无穷魅力，感受公司对客户的诚挚回馈。（李明）



新华四川

# 举办“宝贝，加油！”观影活动



8月12日，由四川分公司键为营销服务部举办的“心怀感恩，砥砺前行”亲子观影活动在键为银河电影院顺利举行。活动共邀请了30余个家庭，45个小朋友参加，现场观影人数达到110人。

活动选择了一部老少皆宜的电影

《新妈妈再爱我一次》，借助公司的平台增强父母与子女间的感情交流，帮助父母给予孩子高质量的陪伴。观影结束后，公司邀请每一位孩子写下观后感参与作文比赛，对于不擅长写作的小朋友，家长可以协助一同完成。父母和孩子也借此进行了更深入地交流。（李培）



# 新华保险“关爱全国环卫工人大型公益活动”正式启动

“沙沙沙”，清晨最亮的一道橙色之光，他们已经开始了一天的忙碌，躬身美化着整座城市。有人称环卫工人为“城市黄玫瑰”，城市环境的美容师，城市笑容的守护者，美化着城市与人们的心灵。然而，这些城市“魔术师”们所付出的辛劳，扫过的大街小巷，并不能受到每个人的尊重，甚至时常伴随着“高风险”。

“新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动”由新华保险通过其发起设立的新华人寿保险公益基金会这一专业公益平台实施，是新华人寿保险基金会成立以来实施的首个全国性大型项目，也是基金会的主打项目，更是将保险保障与公益相结合的特色项目。2017年，新华保险将为全国20个大中城市近20万名环卫工人每人捐赠10万元保额的意外伤害保险，今年捐赠的意外险总保额近200亿元。

## 公益交响乐奏响美丽阳江



阳江站



## 环卫工人心声

环卫工人霍芝平：我们的工作，每天就是在街道上和车辆竞赛。任职19年来，我觉得自己早已练成了躲避车辆的神功，可是有时意外却在来不及注意时就发生了。

环卫工人赵启明：通过这样一份爱心保险，让我们环卫工人感受到了社会对我们的关爱。在如此温暖的环境中，我们也会更加做好自己的工作，还给大家一个干净舒适的生活环境。

环卫工人王大宝：有了这份保单，让我们的心踏实了不少，工作就更安心了。

环卫工人李玉梅：从未想过有一天，我们可以这样被理解、被优待，每天能够将马路打扫干净，能够为城市服务，我和我的兄弟姐妹们都很骄傲。

## 太原12764名环卫工获赠12.7亿元意外伤害保险



太原站

他们感受到社会各界：关爱和尊重，从而为社会增添和谐安宁的力量。

捐赠仪式上，新华保险共向6个城区共计12764名环卫工人赠送了意外伤害保险，合计保额超过12.7亿元。太原市政府、山西省保监局、太原市环卫局等相关部门领导及新华保险高层领导出席仪式。

本次公益活动得到了太原市的高度评价。太原市环卫局局长张利表示，环卫工人既是城市的美容师和文明的守护者、创造者，同时也是交通安全的受害者，交通安全是环卫工作的重中之重和难点之一。他呼吁广大市民理解环卫工人的工作，珍惜环卫工人的劳动成果、关爱他们的工作和人身安全，用每个人的自觉行动来守护和建设美丽的家园。

山西省保监局副局长景晋生在讲话中提到，环卫工人晴天一身灰、雨天一身泥，为城市的整洁文明默默地奉献，他们是最值得尊敬的人。保险业是雪中送炭的行业，这些年保险业的发展成果理应更多地回馈社会，

新华保险作为保险业的一份子，今天的活动正是回馈社会的一种重要方式。对于这样的义举山西保监局表示赞赏并大力支持，捐赠事不大，但是意义重大，捐赠的数额有限，但是大爱无限。

太原市人民政府副秘书长寒力奋指出，保险行业在经济社会发展中发挥着安全带和稳定器的作用。新华保险此次义举既是对我市环卫工人的诚挚关爱，更是对我市城市建设管理工作的大力支持。这次捐赠活动，给我们环卫工人带来的不仅是经济上的帮助，更重要的是带来了精神上的鼓舞。



济南站

“四面荷花三面柳，一城山色半城湖。”8月31日，如诗如画的泉城济南迎来“城市因你而美·新华伴您而行——新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动”捐赠仪式。

新华保险副总裁黎宗剑出席仪式并致辞，新华保险公益基金会秘书长杨怀鹏代表公司向11500名环卫工人赠送意外伤害保险保障，合计保额11.5亿元人民币。

本次捐赠得到当地政府相关领导大力支持，中国保监会山东监管局党委书记、局长孙建宁在讲话中指出，任何一个角落、任何一个时刻，我们每个都能感受到环卫工人的辛勤劳动，新华保险将目光投向了这座城市最辛苦、也是最可爱的人——城市美容师，这个义举的价值不仅在于本身的这些保障，更在于向社会倡导，向行业倡导，向员工倡导；我们在享受美丽城市的同时，也要向我们的环卫工人致敬。保险本身就是一种责任，我们在为社会做出贡献的同时也应更多体现保险本身的价值，为被保险人、为社会提供更多更优良的保障，为中国梦伟大理想的实现做出保险业应有的贡献。

黎宗剑副总裁在致辞中表示，近年来，环卫工人的安全、健康和生活的，引起了全社会的广泛关注。人寿保险公司在这些方面具有不可替代的优势，更负有义不容辞的责任。为此，我们精心为环卫工人设计了专属保险计划。希望通过我们的绵薄之力，为环卫工人筑起坚强后盾，让环卫工人感受到来自社会的关爱和尊重，共同为社会增添和谐安宁的力量。

## 11.5亿保额赠险护航泉城环卫工人



济南市城市管理局、城市管理综合执法局党委书记、局长吕灿华在讲话中指出，广大环卫工人夏顶酷暑、冬冒严寒、披星戴月、周而复始，为使广大市民拥有一个美丽整洁的生活环境付出了艰辛劳动，得到了社会各界的广泛赞誉和充分肯定。今天新华保险向全市11500余名环卫工人捐赠意外伤害保险的善举，必将激励我们全市环卫工人更大的工作热情，必将为城市管理的“共建、共管、共享”起到积极的推动作用，为打造整洁优美的泉城新形象做出更大贡献。

济南市城市管理局、城市管理综合执法局党委书记、局长吕灿华在讲话中指出，广大环卫工人夏顶酷暑、冬冒严寒、披星戴月、周而复始，为使广大市民拥有一个美丽整洁的生活环境付出了艰辛劳动，得到了社会各界的广泛赞誉和充分肯定。今天新华保险向全市11500余名环卫工人捐赠意外伤害保险的善举，必将激励我们全市环卫工人更大的工作热情，必将为城市管理的“共建、共管、共享”起到积极的推动作用，为打造整洁优美的泉城新形象做出更大贡献。



## 1.6万南宁市环卫工人获赠16亿元保额人身意外保险

8月25日，“城市因你而美·新华伴您而行——新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动”第二站捐赠仪式在广西南宁举行。

捐赠仪式上，新华保险共向10个城区共计16408名环卫工人赠送了意外伤害保险保障，合计保额超过16亿元。本次捐赠活动得到了当地政府部门及行业协会的高度重视，南宁市政府、广西保监局、南宁市金融办、南宁城市管理局、广西保险行业协会等相关部门领导及新华保险高层领导出席仪式。

新华保险党委副书记李军平在捐赠仪式上表示，南宁是国家“一带一路”海上丝绸之路有机衔接的重要门户城市，更是一座获得了“联合国人居奖”美誉的城市，她的美丽洁净离不开那些默默奉献的“城市美容师”们。环卫工人的安全、健康和生活的，引起了全社会的广泛关注。人寿保险公司在这些方面具有不可替代的优势，更负有义不容辞的责任。我们希望，城市因为有了环卫工人而更加美丽，环卫工人因为有了新华保险而更加安心。

无论三伏酷暑还是数九严寒，无论是风雨交加还是漫天飞雪，环卫工人始终战斗在城市第一线，他们是城市的美容师，他们使城市变得更加美好。近年来，随着城市发展，路上各种车辆日益增加，环卫工人被机动车或电动自行车擦碰的事情时有发生，环卫工人工作危险系数不断增加。此次公益活动为南宁的环卫工人筑起了一道保障防线。

来自南宁市各城区的50位环卫工人代表来到了活动现场并接受了媒体采访。“新华保险为全市环卫工人每人赠送一份人身意外保险，让我们得到一定的意外伤害保障，我们感到非常高兴，感谢新华保险对我们环卫工人的关心和关爱，有你们的支持和关爱，我们将更加全身心投入市容保洁工作中，为南宁市的洁、净、美做出我们环卫工人应有的贡献。”兴宁区环卫站清保队队长小玲副队长在发言中说道。

本次公益活动得到了南宁市的高度评价。广西保险行业协会秘书长徐海指出，保险姓保，服务实体经济和社会是保险业的天然使命。新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动，体现了有一个有责任的保险市场主体的担当和作为。希望你们继续不忘初心，保障风险，服务保险主业，祝愿新华保险蒸蒸日上，未来更加美好。



南宁站



济和社会是保险业的天然使命。新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动，体现了有一个有责任的保险市场主体的担当和作为。希望你们继续不忘初心，保障风险，服务保险主业，祝愿新华保险蒸蒸日上，未来更加美好。

近三年来，新华保险在广西的债权债务和实体经济方面的投资金额达到23亿元，促进了地方社会经济发展。截至2016年底，新华保险广西分公司在南宁市为56.7万名有效客户提供了212.5亿元的保险保障，赔付金额1748万元，提供了近3000个就业岗位，为稳定地方经济秩序发挥了自身的积极作用。此次关爱全国环卫工人大型公益活动，在全社会倡导了关爱环卫工人的良好风尚。

链接：

## 新华人寿保险公益基金会

新华人寿保险公益基金会是2016年由新华保险发起成立的国家级非公募基金会，原始基金额度5000万元，致力于公益慈善事业，广泛参与资助助学、扶危济困、健康医疗、环境保护、体育事业等公益慈善项目，力图为改善民生、建设和谐社会做出积极的贡献。

## 太原环卫工获赠意外险 涉及6城区12764人，每人保额10万元

不用掏一分钱保费，便获得每人10万元的意外伤害保障。8月22日上午，60岁的环卫工人李德记听到这一消息，激动地说：“这是件大好事！”当天，新华人寿保险公益基金会向太原市环卫局“开出”一份总保额12.76亿元的保单，为太原6个城区12764名环卫工人赠送每人10万元保额的意外伤害保障。

在迎泽区从事环卫工作的李德记是洪洞人，来太原工作已有9年。他说，城市发展快，路上的车也越来越多，工作起来挺危险，不时听到同行被机动车或电动自行车擦碰的事情。他说：“一受伤，家里的日子可就难了。”

本次保险赠送活动由新华人寿保险公益基金会实施。通过该基金会平台，新华保险今年计划在全国20个大中城市向20万名环卫工人赠送意外伤害保险，风险总保额近200亿元。太原是此项全国性公益行动的第一站。新华保险副总裁刘亦工表示，环卫工人工作的特殊性，决定了他们最需要保险服务。此次公益行动的初衷就是为了给环卫工人撑起保险之伞，避免飞来横祸将他们的家庭拖入困局。

新华人寿保险公益基金会秘书长杨怀鹏介绍，这次赠送的保险专门为全国环卫工人量身定制，没有投保年龄限制，保险与公益结合，保障责任包括一般意外伤害残疾、一般意外伤害身故，保额最高10万元。保险以团险形式赠送，后续赔付手续非常简便。

这一公益行动受到相关部门好评。太原市环卫局负责人表示，这次保险赠送是全国环卫行业力度最大的一次，希望通过这一行动，增强人们对环卫工人的关注。

## 南宁晚报 8月26日

## 新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动第二站举行 总保额超16亿元 1.6万名南宁市环卫工人受益

昨日，“城市因你而美·新华伴您而行——新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动”第二站捐赠仪式在南宁举行。会上，新华保险共向本市10个城区16408名环卫工人赠送了意外伤害保险保障，保额总计超过16亿元。

“新华保险为我们每人赠送了一份人身意外保险，让我们得到一定的保障。”当天，南宁市兴宁区环卫站的清保队副队长黄小玲如是说。同时，多位环卫工人代表对新华保险此次捐赠活动表示衷心感谢。

媒体报道





## 讲诚信促和谐 喜获首都公益大奖

——记北京分公司海淀联合营业区（金爱丽团队）

近日，在首都金融服务商会组织开展的首都金融行业公益评选中，新华保险北京分公司海淀联合营业区（金爱丽团队）获得“最具责任意识奖”；公司功勋总监金爱丽被评选为“最美金融人”。本次获奖，再次生动地诠释了“最美不过新华人”的内涵。

此次评选依托北京市委社会工作开展的“身边好人、社会好事”和“北京榜样”相关事迹征集活动，首都金融服务商会会对银行、保险、证券等金融业机构报送的具有“奋发向上、崇德向善”精神的典型事迹资料，进行层层筛选，按照热心社会公益、热情帮助他人，敬业奉献、事迹感人、群众广为称赞等标准，评选出2017年度最具责任意识奖等相关奖项。

北京分公司海淀联合营业区（金爱丽团队）成立于1996年9月，被誉为“新华铁军”“新华御林军”。金爱丽团队共有120个营业部，1053个营业组，客户经理2100名，在职兼职讲师749名，总人力6600余人，现有11个营业区编制。20年来，团队秉承“普天之下，奉献保险大爱”的从业理念，累计服务客户逾百万人，为客户提供保险保障数千亿元。近年来，团队个险保费收入一直位居北京市场前三甲，创造了行业奇迹，为首都经济发展、社会和谐稳定做出了积极贡献。

### 诚实守信

20年来，金爱丽团队始终秉承诚



信原则，遵纪守法、规范经营，维护客户利益，专注社会责任，用心培养人才，积极开展防范和打击非法集资等违法犯罪活动。不仅团队无一人参与其中，而且积极宣传、提醒告诫广大群众，增强法律意识，提高风险防范和识别能力，拒绝高利诱惑，远离非法集资，保护了广大客户的合法权益和公司利益，维护了保险行业的声誉。团队长期坚持开展诚信教育，宣导大家只有依靠永久的信誉才能打造永久的品牌。

### 管理规范

经过20年的沉淀，金爱丽团队已形成带有自身鲜明特色的团队文化，这个文化的核心就是“忠诚”和“奉献”。“忠诚”是要忠诚于自己的

承诺，忠诚于客户，忠诚于新华，忠诚于民族保险事业；“奉献”就是全身心投入，勤奋忘我工作，立志终身从事人寿保险事业。整个团队有着完善的组织架构，管理制度健全，岗位职责明确，考核奖惩有据，内部管理有序。

### 专业服务

20年来，金爱丽团队以维护客户最大利益为己任，心系客户，始终高度重视理赔服务，把高效快捷的客户理赔服务视为工作的头等大事。为了让客户在第一时间拿到救命的理赔金，每次接到报案都以最快的速度安排好理赔事宜。通过帮助客户快速办理一起起理赔案件，为公司和保

险行业在客户心里、在社会上树立起良好的声誉。近年，团队不断创新服务，大搞客户经营活动。通过举办客户联谊会、专题讲座、包场电影、癌症筛查、答谢宴会、组织郊游等活动，将“我上门去为客户服务”，改为“我邀请客户并带朋友一起来参加活动”。在帮助老客户完善服务、满足新的保障需求的同时，又开发了新的客户资源，服务和转介绍同时完成。这种发散式传导性强的经营客户方式，大大提高了客户经营数量和工作效率。团队还通过举办大型的“中高端客户联谊会”“企业家经营战略论坛”，小型的“资产与税收”“资产与法律”财富管理论坛，分层

建立客户服务体系，提升团队专业服务品质和服务水平。

### 热心公益

20年来，金爱丽团队一贯奉行“人寿保险是奉献爱心、播撒阳光和希望、传递人间大爱的事业”，积极倡导和鼓励营销伙伴乐善好施，热心公益。早在2006年全国妇联发起的“母亲水窖”捐款活动中，团队捐款10余万元。在2008年汶川、2010年玉树地震灾情发生后，积极奉献爱心，仅这两次捐款就达66万余元。在团队的倡导下，很多伙伴主动加入各种志愿者团队，积极参与社会公益活动。有的定期到敬老院、孤儿院、残疾人福利院做义工，有的和边远贫困地区的困难家庭结成帮扶对子，有的资助失学儿童回到课堂。截至目前，团队成员累计捐助各种善款达上千万元。团队20年如一日，坚持深入街道社区，在提供保险服务的同时，广泛宣传普及金融保险、法律法规、安全健康等方面知识。在全国开展的防范金融诈骗、打击非法集资活动中，团队更是做出了积极的贡献。

20年来，金爱丽团队奋斗在首都保险行业基层一线，在为千家万户百姓提供保险服务的过程中，用“艰苦奋斗，坚韧顽强，自强不息，甘于奉献和永争第一”的拼搏精神，诠释了保险工作者的神圣职责和光荣使命，用忘我的工作 and 骄人的业绩体现了对民族保险事业和新华保险公司的无限忠诚。

## 铿锵玫瑰 华丽绽放

——记河南南阳中支蔡向丽总监

■河南分公司 王叶

说话轻柔、知性优雅的蔡向丽自2002年踏入新华至今，从一名下岗工人，华丽转身为带领478人营销团队的优秀总监。15年的寿险风雨路，她依靠着创业的激情和坚韧，开创了属于自己的寿险之路；坚持着服务的热情和真诚，赢得了难能可贵的客户赞誉；打造着团队的专业和敬业，形成了南阳保险团长一道亮丽的风景。蔡向丽，就如同骄阳下一朵“铿锵玫瑰”，保险让她实现了“华丽绽放”的梦想。

### 面对抉择，保险带来华丽转身

15年前，下岗的蔡向丽面临着人生的一个抉择，是成为每天面对柴米油盐酱醋茶的家庭主妇，还是走向自信自立的职业女性？她选择了后者，几经转折，最终加入新华保险南阳中支，成为一名职业经理人。

然而，万事开头难，丈夫的不理解、孩子的抱怨、父母的反对，使她面临前所未有的压力。人们常说“女人是水做的”，也许是因为那“柔中带刚”的特性。正如蔡向丽，在压力面前，她没有放弃，而是用自己的成长与改变赢得了家人的支持。“既然选择了，我就没想过放弃”，她说。正是由于这份坚持和自信，从此开启了保险之路，从一位名不见经传的下岗女职员，到如今南阳中支无人不知的总监，保险为她带来了人生的华丽转身。



### 成人达己，服务到客户感动

“客户至上，服务到感动”是蔡向丽一直以来的服务理念。她常说：“想要做好保险，先要做人成功。保险是金融服务行业，从事这个行业的人千千万万，之所以会选择你为他们服务，是出于信任，我要做到的就是不辜负这份信任。”

一路走来，蔡向丽的真诚服务得到了客户

的一致认可，她是客户的风险管理师，更是许多客户的朋友。2016年2月，一位客户的父亲过80大寿，虽大雪封路，她还是如约送上生日祝福，当时老爷子感动地说：“你就是我的亲闺女。”

正是她的善良、真诚、认真、负责，使她做到了成人达己的双赢模式。在带着200多人团队的同时，做了80个月绩优，被评为“新华保险钻石明星会员”，在赢得市场的同时也赢得

公司的高度认可。

### 用心经营，打造南阳第一团队

“小团队靠亲情，大团队靠亲情下的制度约束。”她说，“对待团队成员要像家人一样，让他们感受到大家庭的温暖。”她带给属员的不仅仅是亲情，更多的是陪伴和成长，在她看来，陪伴与成长是最有效的管理方式，为此，属员们都亲切地叫她“蔡妈妈”。

她舍得付出，懂得包容，从不叫苦叫累，团队也得以快速发展。她常说：“作为团队长，我就要带好头，可能我不是做的最好的，但是我希望我团队中的伙伴做的都比我要好。”从十几人到如今几百人的团队，在团队管理方面，有温风细雨方式，更有不可逾越的标准。蔡向丽团队中的新人从入职的第一天就要铭记：遵守职业道德，不误导，坚持专业致胜，服务至上，要站在客户的角度设计全面的保障计划。

15年的新华路，蔡向丽遇到过不少的挫折困难，有过失落、迷茫，但她一路坚持下来，收获了对保险行业的执着追求和永不言败的精神。不管是营销员、业务主任、营业部经理乃至晋升为业务总监，在各个角色和岗位上她都保持着激情和斗志，带着团队勇攀高峰。过尽千帆，她是最大的赢家。



新华 深圳

## 孕妇早产进重症病房 保险赔付缓解治疗压力

2016年3月2日，风险意识较强的黄女士在深圳分公司投保“健康无忧C款重大疾病保险”，保额20万元，“附加住院费用B款”保额1万元。

2016年底，黄女士怀孕，一家人都在期待着宝宝的降生。然而，怀孕晚期，痛苦却取代了欣喜，黄女士在怀孕接近32周时突然出现恶心、呕吐并胸闷、气促，症状逐渐

加重，一家人赶紧带她前往医院就诊。医生考虑到黄女士病情紧急，建议她即刻实行剖宫产，终于成功保住了胎儿，然而，不幸的是黄女士却住进了重症监护病房。经过一系列检查和专家会诊，黄女士被确诊心脏瓣膜病变，并开胸进行了心脏瓣膜置换手术和二尖瓣成形术。

黄女士住院的手术费用和早产胎儿在恒温箱的治疗费用，很快让

原本并不富裕的小家庭捉襟见肘。艰难之中，黄女士家属想起了黄女士曾经在新华保险投保，抱着试试看的态度拨打了报案电话。深圳分公司理赔人员知情后立刻前往医院慰问，帮助黄女士收集资料。

经审核确认后，黄女士符合“健康无忧”“心脏瓣膜手术”的赔付标准，2017年6月16日，深圳分公司一次性向黄女士赔付21万元

保险金，其中包括“健康无忧”理赔款20万元，医疗保险金1万元。

据了解，黄女士住院期间花费高达25万元，社保报销后还剩余近11万元需要自己承担，新华保险的理赔款不仅弥补了医药费缺口，还让家庭的经济压力得到了缓解，黄女士一家人对新华保险感激之余，更加认识到保险对于家庭的保障性作用。（曲苗成）



### 青岛分公司完成重疾理赔并豁免后续保费

王女士分别在2008年投保“康福增额”，交费期20年，年交费5550元，保额10万元；2010年投保定期防癌，交费期20年，年交费2889元，保额3万元。2017年，退休后的王女士在一次常规体检中发现盆腔肿瘤，确诊为卵巢癌。

出院后两日内，公司就为她送上了30.7万元理赔金。此外，根据“康健吉顺”保险条款，可豁免保费37557元。后期，她无需再交保费，也可享受手术金、化疗金、住院津贴等保险保障，减轻了康复治疗的经济压力。（周晓）

### 延安客户罹患癌症“健康无忧”护航

2016年1月1日，陕西延安吴起县郭某为自己投保了“健康无忧C款重大疾病保险”，保额10万元。

天有不测风云，2017年2月10日，郭某被确诊为宫颈癌。新华保险接到报案电话后，及时和客户取得联系，向客户告知了理赔所需的资料。

2017年4月5日，客户家属提交了理赔资料，经查勘人员核实，被保险人郭某的病情符合给付条件，即向郭某赔付了10万元理赔金。（温仲娟）

### 包头中支快速理赔 践行“爱和责任”

45岁的葛某，2009年购买“尊享人生年金保险”，保额2万元；2010年购买“吉星高照A款保险”，保额5万元；2011年购买“福如东海A款”保险，保额6万元；2012年购买“吉祥至尊”，保额6万元。

4月19日，葛某因查出乳腺癌，经医院抢救无效身故。2017年5月3日葛某家属申请理赔，系统当天结案赔付34万元。（张帅）

### 客户不幸溺水身故 宜昌中支快速赔付

2016年8月，在新华保险业务员的推荐下，吴女士为父亲购买了一份“畅行无忧（2015）保险”。2017年4月5日，因下雨路滑，吴父乘坐的车辆失控驶出道路滑入清江中，不幸溺水身亡。

宜昌中支理赔人员接到报案后，立即启动理赔紧急预案，第一时间赶赴事故现场取证，走访家属及知情人，核实事故经过。2017年5月8日，吴女士提交理赔申请，十天，公司将150万元身故保险金送到吴女士手中。（李贝）

### 贵州分公司 理赔高效赢口碑

2017年3月5日，贵州黔南州的L先生工作时从约20米的高处坠落导致受伤，被送至医院抢救，因伤势重于3月8日抢救无效身故。

早在2014年5月，L先生的母亲刘女士为他投保了“祥和万家两全保险”，保额10万元。接到刘女士报案后，黔南中支理赔人员立即前往慰问，并详细告知了应该准备的理赔资料。刘女士称等她回四川老家处理完后事以后，再将资料送到公司申请理赔。

3月21日，刘女士告知新华保险，理赔资料已准备完毕，理赔人员立即前往使用移动理赔工具受理赔案，并于当天结案给付L先生身故保险金25万元。（文卉芬）

新华 安徽

## 保险让她成为爱的传递者

永远不要认为自己花钱购买一份保险保障是无用之举，虽然没有人想到用保险，但至少我们有一份保障，而不用为未来担心。

2008年9月，在北京工作的许女士在朋友的介绍下，为老公丁先生购买了“吉利相伴A款”保险，保额10万元，保费3300元；住院医疗险保额1万元，保费475元；意外医疗险保额5000元，每年保费20元。较低的保费，较为全面的保险保障，为丁先生撑起了一把可靠的保护伞。

2010年7月19日，丁先生不慎被烫伤。公司接到报案后，依据合同迅速向丁先生支付理赔款3090元。快速且完善的理赔服务让客户对于新华保险更加信赖。

但命运的考验却还没有结束，丁先生于2015年9月在北京大兴区医院确诊为胃癌。2015年9月至2016年11月横跨三个保单年度的住院费用，公司依据客户购买的住院医疗险共计理赔3万元，而客户所交的保费只有5436元。而且，

“附加住院费用A款产品”为客户提供无条件的保证续保5年的承诺，即使客户出险，公司依然继续承保5年，旨在给客户提供更人性化、长效的医疗保障。

病魔无情，虽然经过1年多的放化疗治疗，丁先生的病情却持续恶化，并于2017年4月在合肥老家身故。47岁的年纪，正是家里的顶梁柱，病魔却让他撒手人寰。

许女士拨打95567报案后，公司立即安排服务人员登门慰问，并

主动帮助客户收集索赔资料。在相关材料于4月21日提交给公司后，4月22日即收到21万余元理赔款。

许女士在这次理赔中感受到了新华保险的实力和服务水平，真正认识到了保险的作用，并加盟了新华保险，她希望通过自己的经历，献身说法，让更多的人了解新华，购买保险，为自己和家人提供一份保障。

是新华保险，给了她生活的希望；也是新华，让她成为一名大爱的传递者。（张书敏）

新华 珠海

## 原为帮衬业务员 没想到帮了自己

在业务员的推荐下，2016年，客户吴女士购买了一份交费20年，年交保费13870元，30万元保额的“多倍保”。

生活平淡美好，直到2017年2月元宵前，身体不适的吴女士被确诊为乳腺癌。3-4万元的手术住院花销对于家境不错的吴女士来说并不算压力太大，但出院之后，每三周一共18次的化疗却让吴女士感受到了经济压力。术后治疗单次费用近5万元，其中治疗乳腺癌使用的靶向药物赫赛汀每支3万元，巨额的治疗费用造成了家庭财富的迅速流失。

5月22日，业务员协助客户报案，在经过公司的详细审核后，6月15日，45万元理赔金（保额30万元+前十年关爱金15万元），以及客户在公司购买的其他产品的理赔金50万元一起转到了吴女士账户。

理赔结束，“多倍保”的保障并没有结束，豁免了263530元保费的同时，新华保险的关爱也没有结束……

客户在接到理赔款之后深情地向服务人员及新华保险“告白”：原来我并没有很相信保险会赔，而且会这么快赔付；原来我觉得买保险是帮衬你，没想到是帮到了自己。（李晓彦）



新华 山西

## 主动为客户寻找赔付证据

家住山西运城市的赵先生，在朋友的推荐下，于2015年11月3日在新华保险为自己投保了一份“康健吉顺定期防癌保险”，年交保费2160元，保额2万元。2017年3月30日，赵先生被诊断为胃癌。让他没有想到的是，正是碍于朋友情面而不得不购买的保险，为自己带来了将近15万元的看病钱，在自己最脆弱的时候，没有因为没钱治病而让整个家庭陷入困境，也为自己保留了继续

治疗的希望。

得知赵先生出险后，公司业务人员第一时间对客户进行了慰问，同时积极协助赵先生的妻子准备理赔资料。由于赵先生病情严重，家人整日整夜在医院照顾他，理赔人员了解情况后，主动上门受理理赔资料，在资料准备齐全后，2017年4月18日将资料录入系统，当天结案，给付客户癌症确诊保险金10万元，同时豁免了后续保费。

由于赵先生已处于胃癌晚期，并且家庭的其他琐事让妻子应接不暇，只是草草地将手头的理赔资料递交公司。公司经过审核发现赵先生并没有提供放化疗治疗的相关材料，按照条款约定，无法赔付癌症放化疗保险金。公司调查人员了解到这个情况后，遂与客户妻子进行沟通，在沟通中了解到赵先生曾在住院期间按照医嘱采用药物化疗的方式进行治疗，但不知道应该将该

问题说明并向公司提供相应的证明材料，于是在查勘人员的指导下，客户进一步补充提供了相应的证明材料。

查勘人员主动为客户寻找赔付证据和赔付理由，为客户争取到4万元的癌症放化疗保险金。最终，公司按照合同约定向客户给付癌症确诊保险金、癌症住院津贴、癌症放化疗保险金、身故保险金共计149320元。（赵丹）

新华 玉林

## 半日内赔付 疾病身故理赔款

客户李女士在一次与朋友聊天中对保险产生了兴趣。在了解了多个险种后，于2009年12月在广西玉林中支为儿子覃先生购买了一份保额10万元的“福如东海A款终身寿险（分红型）”，年交保费2600元。最初的本意是分散风险，为儿子多存点钱，让儿子以后能更加自由地支配财富。

2016年7月，覃先生全身不适并伴有淋巴肿大，经治疗病情得到控制并日趋好转。然而，没过多久，覃先生突然出现反复发烧的情况，病情逐步恶化，最终变成了淋巴瘤伴发白血病。2017年3月25日，经过半年多断断续续治疗的覃先生最终还是撒手人寰。

处理完覃先生的后事，悲痛的李女士通过95567客服电话报案。接到报案后，玉林中支理赔人员立刻电话慰问并指导李女士准备索赔所需要的资料。2017年4月17日，在收到李女士的索赔资料后，理赔人员立刻审核结案，当天下午，将理赔款及时拨付到李女士指定的账户中。（谭凤华）

新华 泰安

## 移动签收一小步 彰显与客户真感情

山东泰安的小梦琪是一个活泼好动、天真可爱的小姑娘，今年4岁了，是家里的掌上明珠。

越是到了换季的时候越是病毒肆虐，2017年4月9日，小梦琪出现咳嗽、流鼻涕，伴随高烧，在村中卫生室简单治疗高烧仍不退，紧接着前往县城医院诊治，可县医院里小患者已经住满，经大夫诊治鉴于小梦琪高烧不退，建议前往市级医院就诊，最终在9日下午来到市级医院，诊断为“肺炎”。经过七天住院治疗，病情好转，16日，父母商量后带着小梦琪出院回家休养。没想到刚回家中，17日，小梦琪又出现了高烧，且伴有抽搐，病情加重，立即回到市级医院再次诊治。又是第二个七天，这次全家人都松了口气，25日，经父母商量回到家中休养，应该是没事了，

小梦琪也露出了笑脸。但没想到的是十几天后，5月11日，小梦琪又出现了发烧，伴咳嗽，第三次回到市级医院继续住院，这次的流感比上两次厉害，小梦琪出现全身炎症反应，经过7天的治疗痊愈后，家人带着小梦琪回到家中，悉心照料，小梦琪身体恢复健康，家中再次出现了笑声。

经过三次连续住院，一个小小的“支气管炎”花费了1.4万元。春节过后，小梦琪的爸爸从三月到四月打工挣的钱全部用在了治疗感冒上。

新华保险理赔人员来到小梦琪家中，整理资料，填写索赔申请，手机拍照上传，一套动作下来利落、潇洒，20分钟后理赔签收完毕，上午10时20分完成签收，下午3时收到银行短信，9000多元理赔款转至客户的账户中。（李大锋）





# 美利金生

人生溢美 岁月流金

美利金生年金保险计划

95567  
全国统一客服电话  
www.newchinalife.com

NCI 新华保险