



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9月6日
第17期 总第550期

网址：www.newchinaife.com 全国统一客服电话：95567

记录新华成长的足音

京内注册字1317—L0002号 印刷资料，免费交流

锚定方向 找准支点 补足短板 夯实基础 全面完成转型期各项任务 新华保险21周年司庆慰问信

各位新华同仁：

从1996年开始，每一年的9月6日已成为新华人厚植于怀、铭刻于心的特别日子，也成为新华人回首创业历程、激发进取豪情、矢志做大做强的精神坐标。

过去的一年，是新华发展史上很不寻常的一年。面对内外部の変化与压力，新华保险董事会和管理层秉承“回归保险本原”理念，确立了转型发展战略，得到了全系统的积极贯彻，收到了良好成效。2016年，公司在总保费略有增长的前提下，实现首年期交业务同比增长41.3%，新业务价值同比增长36.4%，续期保费止跌回升，同比增长9%，公司期交业务引领增长，续期拉动发展的模式初步形成。与此同时，公司产品创新行业领先，机构自主经营体系初步建立，“三高”队伍建设初见成效，管理效率明显提升，政策性业务实现成功破局，各项工作呈现了蓬勃发展的新局面。

过去的一年，新华人顶住了重重压力和阻力，以出色的战斗力和执行力，在“十三五”开局之年交上了一份出色答卷，也为转型发展战略的深入实施奠定了坚实的基础。在此，公司执委会谨向奋战在大江南北、工作在各条战线的新华同仁致以崇高的敬意！

放眼行业，转型发展成为行业趋势，从严监管成为行业常态，行业竞争格局正在发生变化。当前一段时期，既是整个行业集体转型的准备阶

段，也是公司由转型期到发展期的过渡阶段。我们要深刻认清形势，坚定不移实施转型发展战略，全力推进“十三五”规划确定的“两步走”战略目标。我们要坚持“回归保险本原”理念，扎扎实实践行“保险姓保”的行业发展要求，深入贯彻公司发展战略和核心理念，锚定方向，找准支点，补足短板，夯实基础，全面完成转型期的各项任务。我们更要切实巩固来之不易的发展成果，发挥率先转型的先发优势，全面培育创新发展能力，提升市场竞争能力，为2018-2020决胜发展期奠定坚实基础。

各位同仁，好风凭借力，送我上青云。让我们戮力同心，携手共进，胸怀“建设中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团”的愿景，肩负“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”的使命，恪守“诚信、责任、公平、创新、进取”的价值观，贯彻“创造价值、稳健持续”的经营理念，践行“敬业、专业、担当、团结、自律”的行为准则，为实现“强大新华、价值新华、长青新华、和谐新华”的战略目标而继续奋斗。

最后，祝愿全体新华同仁及其家属身体健康，工作顺利，生活美满，万事如意！

公司执委会
2017年9月6日



新华保险各地机构开展司庆系列活动

新华大连

9月6日，公司成立21周年之际，大连分公司组织内外勤开展纪念司庆系列活动。分公司及各机构宣读执委会慰问信，开展为十年内外勤老员工颁发纪念奖杯活动，普兰店营销服务部还组织业务人员开展“我眼中的新华”早会特别活动。通过人人阐述“我眼中的新华”增强了内外勤的优越感和自豪感。

(于聪)



新华陕西



翻开历史资料，陕西分公司的营业执照上，公司成立的时间定格在2002年9月5日。2017年9月5日，是陕西分公司成立15周年的日子。2017年9月6日，是新华保险成立21周年的日子。

9月6日，陕西分公司举办公司21周年司庆暨陕分15周年司庆特别早会。会上宣读了公司董事长万峰专门为陕分15周年司庆发来的贺信，祝贺陕分15年来发展取得的成绩，并对2017公司战略转型之年陕分前8个月取得的转型成果予以肯定。会上还播放了15周年发展视频片，对忠诚奉献的员工进行了表彰，凝聚力量，再创辉煌。

(于鑫)

新华孝感

开展“迎司庆”书画比赛活动

8月21日，一场以“翰墨飘香溢新华 传承文化迎司庆”为主题的别开生面的书画比赛活动在湖北孝感中支职场内火热开展，广大员工热心参与，反响强烈。



活动现场，弥漫着舒缓而悠扬的背景音乐，在这种安静轻松的氛围中，书画爱好者齐聚一堂，尽显书画功底，大家即兴创作，每一位参与者都聚精会神，挥毫泼墨间认真完成了笔下的心灵感作，作品丰富多彩，真、行、草、隶；国画、素描、水粉等样样俱全。经过两个多小时的激情创作，一幅幅散发着清新墨粉香的书画作品陆续成型，大家互相交流，场面甚是热闹，最终现场评选出11幅优秀书画作品。

本次活动借21周年司庆契机，展示了新华品牌文化，弘扬了传统书画的魅力，丰富了员工精神生活，进一步增强了公司凝聚力，活跃了企业文化氛围。

(程丹)

新华海南



9月6日，海南分公司举办公司成立21周年、分公司成立15周年司庆特别晨会。会上宣读了慰问信，并对分公司15年发展历程进行回顾，展示公司发展成果，鼓舞团队士气，助力930业务达成。

会上，还邀请公司入司15周年老员工

进行分享，邀请海南电视台音乐指导老师教全体内勤员工学唱《保险让生活更美好》。各部门、各机构开展“十年功勋员工座谈会”，特邀与公司一起走过10年以上内外勤员工一起回顾过去，畅想未来，与新华保险携手继续前行，共同发展。

(林榆珊)

新华江西



9月6日，公司喜迎21周年司庆，也是江西分公司成立15周年的喜庆日子。上午8时30分，分公司及下辖分支机构全体内外勤齐聚各自职场，举行司庆同步主题视频晨会，以简朴而热烈的方式庆祝公司21周年司庆和分公司15周年华诞。

司庆主题晨会上宣读了公司执委会向全系统新华同仁发来的司庆慰问信及总公司为江西分公司成立15周年发来的贺信。公司的发展离不开每一位内外勤的无私奉献，正是全体新华人的辛勤工作和无私奉献，分公司各项工作迸发出勃勃生机，新华人“团结、敬业、奉献”的精神得到了最好的诠释和张扬。来自南昌中文本部的资深客户经理喻华、宜春中支高安三区的高级客户经理赵明及分公司培训部讲师唐芸芸作为员工代表发言，分享自己在新华保险成长的故事，共同祝愿新华保险明天更美好。

司庆主题晨会后，筹备已久的分公司司庆主题展正式开放，分公司班子成员和全体员工饶有兴致地参观了司庆展。司庆展全面展示了分公司经营发展、历史变迁、厚重文化、辉煌业绩，为加强员工教育和展示公司发展新形象搭建了重要平台。

(朱良)

新华宁夏



9月6日，宁夏分公司及下辖三四级机构同步举行司庆主题早会，共同庆祝公司21周年司庆。

宁夏分公司借转型发展之东风，积极贯彻“回归保险本源”理念，团体业务部于7月19日提前164天完成全年团险保费任务，年度累计达成保费1903.51万元，达成率100.18%，成为全系统第一家完成全年团险保费任务的机构。个险渠道于9月4日提前达成个险渠道十年期及以上期交保费全年计划任务，年度累计承保十年期及以上期交保费28452万元，年度计划达成率100.18%，成为全系统第三家完成全年十年及以上期交保费任务的机构，为21周年司庆献上最诚挚的贺礼。

(郑龙)





浙江



新疆



青岛



四川



河北



甘肃



吉林



重庆



山东

新华厦门

举办“战略文化品牌”知识竞赛

9月1日，厦门分公司举办“庆祝新华保险成立21周年暨战略文化品牌知识竞赛”活动，为21周年司庆献礼。本次活动得到内勤员工的热烈欢迎与支持。

活动由分公司各部门选派选手代表并随机组成5组参赛队伍，围绕公司“战略文化品牌”读本知识内容，进行“必答题”“抢答题”“加时PK赛”环节的层层角逐，向最后的荣誉冲刺。

在答题环节上，参赛选手热情高涨，积极对各个问题进行回答；并结合自身工作，畅谈如何将“战略文化品牌”内涵运用在工作实际中。



本次活动有助于增强公司员工的凝聚力，强化员工爱岗敬业精神，激励员工以饱满的热情和全身心的斗志投入到工作中。
 (魏毓坚)

新华广西

9月6日，广西分公司组织全区召开司庆特别早会，共庆公司成立21周年。

会上宣读了21周年司庆慰问信，传递公司的祝福和期许，并向10年以上忠诚员工颁奖。早会现场点燃生日蜡烛，内外勤员工祝福公司基业长青。

9月，分公司还将通过司庆演讲比赛、壮乡最美新华人评选、司庆排球赛、司庆征文等系列活动，充分利用司庆契机，凝聚员工，营造氛围，助推业务。
 (万恒谦)



新华河南



9月6日，河南分公司全省统一召开“21周年司庆特别早会”视频会，通过宣读《21周年司庆慰问信》、表彰“十年功勋”员工、发表获奖感言等环节共贺公司成立21周年。

河南分公司还组织献礼司庆、业务竞赛活动，设立司庆特别方案，以回福产品销售为重点，开展业务竞赛活动，为21周年司庆献礼。同时开展“寻找新华有缘人”客户活动，寻找名字中有“新”“华”或生日在9月的客户，开展客户联谊活动。
 (王叶)

新华黑龙江

司庆嘉年华启动

9月6日，黑龙江分公司及各中支同步召开司庆特别晨会，庆祝公司21周年华诞。会上，向长期以来支持、信赖公司的老员工表示感谢，并点燃生日蜡烛，共唱生日歌。

为回馈客户，21周年司庆之际，黑龙江分公司举办司庆嘉年华线上、线下系列活动。

线上活动制作司庆嘉年华抽奖活动链接，客户通过活动界面填写信息，获取抽奖资格，于9月30日前进行全省抽奖，公布中奖者名单。线下活动分为五个嘉年华：“健康嘉年华”开展健康讲座及体检活动；“生日嘉年华”邀请生日在9月的客户参与现



场抽奖，参加生日party；“梦想嘉年华”邀请高端客户参加酒会，以新华的前世今生为主线，讲述新华为客户服务的梦想始终如一；“财富嘉年华”开展财富论坛，量身定制理财规划；“亲子嘉年华”邀约客户参加少儿书画大赛，共享亲子时刻。
 (张绍良)



福建



安徽



北京



内蒙古

新华保险21周年司庆书画作品展

心存民生服务国家为其增添和谐
 动力提升品牌价值影响力打造
 社会责任感恩心合果形家

丁酉夏光禄书

重庆分公司 向光禄 (员工家属)

关爱人生每一天

时雅丁酉孟秋 徐如桐书

辽宁分公司 徐如桐



江西分公司 王震 (含香带露)



河北廊坊中支 董振雷

春风送暖百花
 争艳迎春到
 是时唯百丈冰
 花凋也字字
 总把春来作
 报时

丁酉夏月王品书

总公司 周益平

襟怀蓝天阔
 青春火焰红

丁酉年秋月

黑龙江绥化中支 王文波

慈助不憊 寬助得
 陪影尺任 氣助助
 功惠助足 功助尺

丁酉年秋月

辽宁分公司 王翠萍

為客戶提供幸福生活的保障為
 股東貢獻穩定持續的回報為員工
 搭建成就自我的平 臺為社會增添
 和諧安寧的力量

丁酉年秋月王品書

福建分公司 王晶晶

春愁一段本無影 著人似醉昏難
 醒煙而濕闌干 杏花驚蟄寒呼壺
 鼓欲破後叫 凭誰和个在欠添衣
 那人知不知

丁酉年秋月 江於北京

总公司 陈一江

誠信 責任 公平 創新 進取

唐忠寒 (客戶)

重庆分公司 唐忠寒 (客戶)

強大 新華 價值 新華 長青 新華 和諧 新華

天津分公司 韓延紅 (員工家屬)

天津分公司 韓延紅 (員工家屬)

男兒何不
 帶吳講收
 取關山五
 拾州請君
 暫上凌煙
 閣若個書
 生萬戶矣

丁酉秋月 股海峰

陕西分公司 股海峰

穩健 為 主 業 保 持 先

丁酉秋月 勾云飞 (員工家屬)

重庆分公司 勾云飞 (員工家屬)

啟體俊秀 注新 第二 王老風千古 傳大在指也 丰碑鑄物 墨奧妙需 深母

丁酉秋月 王品書

陕西分公司 路立民

敬業 專業 擔當 團結 自律

丁酉秋月 高洪書

宁夏分公司 周尚岐



伏牛昂首志当远 无须扬鞭自奋蹄

——记湖北十堰中支竹溪营销服务部

■ 湖北十堰中支 林芳

竹溪县，隶属湖北省十堰市，位于鄂、渝、陕三省交界的秦巴山区。2008年4月，经总公司和监管机构批准，竹溪营销服务部正式进入竹溪市场。几经波折，由最初的辉煌到没落，再到崛起，竹溪新华人用爱和行动书写了一段传奇。

衡量一个企业是否有强劲的生命力，不仅要看企业的三大硬件“产品、制度、文化”，还要看这个企业是否有一支优秀的管理队伍、有一个优秀的领头人。对于竹溪营销服务部这样的四级机构，留给大家这样的印象多是“老、少、边、穷”，要想突破，必须要有一个具备“建立革命根据地”思想的人。

2015年4月，陈昌敏入职竹溪营销服务部。彼时的服务部，已从昔日的辉煌跌落谷底，在册人力不足50人，日出勤人力不足20人，月均保费平台不足10万元，仅有的两位部经理降级，多位主管脱落，队伍人心涣散，收入更是惨不忍睹。面对如此窘状，陈昌敏倍感压力，下定决心改变现状。军人出身的他具备“吃苦、服从、敬业、负责、自律”等优良品质，陈昌敏采用军队管理模式强抓基础管理，从与队伍的交流到日常工作的精心运作，从观念传递思想共振到制度设定标准坚守，收获的不仅是井喷的业绩与人力，更是激荡的人心与人气。

“服从命令是天职，令必行，禁必止。”这些话陈昌敏经常在队伍中传播灌输。无规矩不成方圆，没有标准和制度的队伍就是一盘散沙。从2015年4月开始，竹溪营销服务部不断完善管理体系，出台了一系列管理措施和规章制度，小到卫生、着装、出勤，大到会议管理，统一思想，明确

目标方向。同时，将活动经营分为三类，即主顾积累活动、促成型产说会及客户联谊活动。通过活动细化分类，一方面提高精准度，另一方面实现活动系统化。

万丈高楼平地起，在严管理、高要求下，竹溪营销服务部内、外勤队伍渐渐形成了做事快、效率高、不拖沓的好习惯，内外拧成一股绳，成为一支战斗力极强的队伍。

竹溪营销服务部要实现真正意义上的崛起，必须通过组织大发展，强势扩军。陈昌敏亲自率领主管及内勤制定新目标、明确新思路、谋求新发展。立足持续有效的组织发展，利用内部晋升规划，快速实现人力翻番，建立以大专学历为主体的城区队伍。

在陈昌敏的带领下，竹溪营销服务部的业绩稳步提升，一月一个台阶。在2015年6月大战中，竹溪在五个县域机构中力拔头筹，以大量的活动为载体，超额完成自定目标。2015年，竹溪营销服务部全年价保达成率182%，在册人力从1月的42人增至215人。2016年，竹溪营销服务部承保十年期规模保费1008万元，年度任务达成率131%，从一个落后的弱体机构一跃成为全国百强机构、全省二十强营销服务部。截至2017年8月，已承保保费725万元，人力规模也在原有的基础上，再次新增96人。

竹溪营销服务部历经10年风风雨雨，机遇与挑战并存，荣誉与坎坷同在，勤劳的竹溪新华人为适应瞬息变化的市场，不断学习、不断深化，在不断的反思与纠正中积累、进步，为发展时刻准备着。



打造精品军团 攀越营销巅峰

——记河北石家庄中支功勋总监丁兆红

■ 河北分公司 王占义

文化的形成源于日复一日的积累，2014年，丁兆红将打造精品军团作为团队发展的头等大事。她说：“打造精品团队旨在改善团队基因和结构，提升团队整体素质，适应保险业的发展和变化，让高素质人才为行业代言，提升人们对保险业的认可度。”

丁兆红1996年加入保险业，2002年加盟新华保险以来，取得了显著的成绩和荣誉，铸就了靓丽的个人品牌。2007年9月晋升为河北第一总监，2011年一季度晋升资深总监，2015年晋升河北第一功勋总监。

作为团队队长，为了建立一支有凝聚力、学习力和战斗力的团队，丁兆红从改变团队的基因入手，鼓励和引导团队成员从增员选择上下功夫，宁缺毋滥，以企业家为主要对象，严格增员标准，招募合伙人，把高学历、高素质、自主经营意识强、更加匹配高端客户的企业家邀请到团队中来。在此基础上，加大培养力度，内外兼修，充分利用各种时间组织大家一起学习，共同探讨感悟与收获，既提高了思考能力，又提高了表达能力。而在形象要求上，也讲究着装有品位、气质有内涵。

自精品军团组建以来，取得了可喜的变化和业绩，团队中企业家人数增加了30%，目前，团队规模已发展到千余人，拥有6名总监，20个营业部，145个营业组，留存率也明显提升。值得一提的是，团队中营业部经理和总监100%是持续绩优和大绩优，保费占石家庄中支的50%左右。石家庄中支

个人保费前3名全部出自该团队，全省收入前10名中，精品军团人数占比高达60%。

众多企业家加入团队后转变了原来的角色，在团队大显身手，提升了整体的团队素质和形象。张继红原先是石家庄市工商联主席、市政协委员，荣膺“十大爱心公益大使”“三八红旗手”等多项称号，今年2月加盟团队以来，在精品军团的氛围熏陶下，实现了持续绩优，且在团队和客户中产生较大的影响力。



对于取得的成绩和荣誉，丁兆红不但丝毫没有满足和自豪，反而深感责任重大，面对保险业的高速发展和变化，作为资深从业者深感目前销售队伍的层次、水平与社会赋予保险的重要地位存在一定差距。在丁兆红未来的五年规划中，不仅为自己制定了做到功勋总监三级的目标，还将精品军团的发展与壮大纳入其中。

“其实我还有更大的更强烈的梦想，那就是未来五年，要培养出20位总监。”在这些总监的背后，还肩负着培育100位部经理，500位以上主管和一支有着高尚贵族精神和远大追求的数千人团队的使命，他们将服务于更多客户，为更多的家庭送去保险保障。

高标准铸就精彩寿险之路

——记浙江金华中支方巧英

■ 浙江分公司 叶舒宁

“好服务是一种习惯，让客户感觉找对了人。”这就是方巧英。

有人曾问，巧英你荣获这么多的荣誉应该很成功了。巧英是这么回答的：“谈不上成功，只是在过去的的时间里我一直在努力超越自己！”巧英对待客户十分负责，因此获得客户们的一致好评。巧英凭着“你对客户有多少付出，客户就对你有多少回报”的理念来取得客户的信任，以一颗服务客户的心在为客户介绍保险。只有每天积极用心地做客户服务，才有今时今日的成功。

方巧英说：“师父在我刚入司时就告诉我，要月月过万，从那时起我就开始月月过万，到了第二年我开始坚持每月过3万。”有人曾这样问巧英：“你每月3万，那不是给自己增加负担吗？你一个月做的单子我可以3个月过万。”而巧英的回答是：“高标准就是过万算实动，3万算绩优！”“第一，人往往因为制定目标而行动，你每月1万的目标，那么5000元标保对你来说是容易的。而如果有3万的目标，那过万就很简单！第二，制定高标准可以鞭策自己拜访，每天晚上我都会想，本月我要3万那么我每天需要几访？第三，在基本法利益中，3万才能拿到季度销售分红最高档，实现利益最大化。”

有高标准，才有高绩效，方巧英给自己制定了每月底线3万，年度完成100万的目标，有梦想，才有冲劲。正因为有这样一个梦想，这样一个信念，巧英平时每天坚持5访。



巧英还是一名四星级讲师，平时十分爱学习。只要有培训学习的机会，不论是远在杭州的分公司培训，还是中支举办的讲师活动，她都不会错过。“巧英总是积极参与演练、探讨和通关，非常认真。”分公司培训师资产管理室经理如是评价。正是由于她的认真，她对基本法了如指掌，对所有产品知识更是倒背如流。正因为有她的勤奋、她的专业，让她获得了所有客户的认可。



最美不过新华人

从广场舞跳出来的行销总监

——记西安中支雁塔支公司高级总监马广宁



参加新人衔接培训的学员正在做晨操

马广宁在美国读医学博士的女儿，正面临着毕业抉择。马广宁就这么一个孩子，自然非常盼望女儿能在身边，跟他一起从事保险事业，但他并没有直接跟她说自己的想法，而是循循善诱，引导女儿自己做出选择。最终，女儿权衡利弊，选择了回国跟爸爸一起创业，做家族保险业。

这是马广宁在8月24日的主管早会和大早会上，跟团队分享的他前日晚上刚刚跟女儿聊天的内容。马广宁说，只有女儿自己真心想回来，才能把事做好；而如果是我强迫她回来，她内心就会有抵触，也不会珍惜这份工作。

正如马广宁引导女儿回国创业，他日常也是这么引导团队的。

团队在他不断的叨叨中成长

他说，自己就是一个“教练”，除了每天早会上一遍遍地对团队讲，日常在职场里只要看着谁在就跟谁聊，聊他的问题，聊他的困惑，让他发自内心地认识到自己的问题所在，直到找到根源，知道下一步该如何做。每天，马广宁团队都是把一上午的时间用来学习分享，下午再出去展业。学习内容广泛，除了专业知识，跟客户打交道的方方面面都会涉猎。而在这其中，马广宁最重视的还是进行思想教育，他认为人做好了，做事自然没问题。他教育团队脚踏实地，不忽悠不隐瞒不误导客户，做人生自己的老板，把保险当事业来做。在他日积月累的教育、熏陶下，他的团队客户质量都很好，没有退保，续期也都正常。

马广宁笑称自己就是这个团队的“家长”，他把团队的每个成员都当孩子一样看。就像孩子都是在父母不厌其烦地叨叨声中成长，他的团队也在他不断的叨叨中逐渐发展起来。

在马广宁的带领下，他的“光大”团队现已发展成为拥有5个总监、27个部经理、191个业务主任，人力达1364人规模的大团队，成功晋级支公司，即西安中支雁塔支公司。

从旅游产说会到广场舞比赛，客户源源不竭

2003年9月入司的马广宁，年底即从见习业务员晋升为业务主任，到2008年6月才晋升为部经理，而那时的团队也仅有10人。

做了5年保险，不温不火的成绩，一直让马广宁很是煎熬。怎样才能把团队做强，实现更大的发展，一直困扰着他，一时找不到出路。就连假期朋友约他一起去宝鸡凤县爬山，

他也毫无心思，爬到半山腰，满脸愁容的他放弃跟朋友继续往上走。俯身往下看，一马平川的山中美景，让他突然开阔了思路，找到了发展业务的路径——通过旅游开展保险销售。

有了思路，马广宁马上付诸行动。路线怎么走、住宿怎么安排……所有细节能想到的，全部写在了随身带的本子上。等朋友下山，他已经将在景区的所有行程、价格等全部安排妥当。接下来就是邀请客户的事情了，由于景区距离西安较远，来回需要2天时间，花费较大，所以马广宁

将邀请对象锁定中高端客户。虽然这些目标客户都有自己的私家车，但为了交流方便，也防止他们中途离开，马广宁和团队商量，所有客户全部安排到他们找来的车上。

第一次就收获满满，这让他们兴奋不已。那段时间，他们基本上是2天一趟，几乎没有间隔，每次4辆车左右，邀请客户20人左右。前后40多天的时间，每辆车行程1.5万多公里。所有的付出终没有白费，邀约客户签单率90%以上，单张保费即使最小的也是2.5万元的“尊享一生”。那一年，马广宁荣获陕西分公司高峰会“新华尖兵”“快速成长营业部”“优秀部经理”荣誉称号，并连升两级，从资深营业部经理到总监。

后来，由于临近冬季不宜再组织爬山，另外，连续不断的邀约，整个团队的客户也基本上开发殆尽，团队又面临客户资源青黄不接的困境。满足日常经营倒是可以，但如何速成，如何取得更大规模的成绩，又成为摆在马广宁面前的难题。

在一次回家的路上，一直在思索新出路的马广宁，不经意间发现路边跳广场舞的大妈们。他分析，这些人中有不少40岁以上的中年女性，她们注重健康养生，关键是手握家中财政大权，正是他们的目标客户。马广宁决定，让团队去组织跳广场舞，可大家不会跳怎么办？情急之中，他们想到了跳新华晨操。

这个倡议提了半个多月，都不见有人行动。没办法，马广宁亲自出马，拿上晨会音响，叫上刚好在职场的两个业务员，来到自家社区广场。两个业务员不好意思跳，远远地站在一边，他就一个人跳。没想到跳了两首曲子后，回头看身后多了四五个人跟着跳，等最后结束的时候，形成了一个五六人的广场舞大军。第二天，他们又接着跳，慢慢变成了70多人，后来竟发展到了

200多人（受场地所限，每天一直维持在200多人的规模）。但他们发现，来的人大部分都是六七十岁的老太太，他们只好继续想办法向目标人群靠拢。考虑到40多岁的人都要上班，来跳舞的时间就晚一些，他们将开始时间从晚上6点多调整到7:30，然后找了几首节奏比较快的曲子，慢慢的，那些老年人体力不支自动退出了广场舞的队伍，而目标客户群体逐渐增多并稳定下来。时间长了，彼此都熟悉了，好多人家里有什么好吃的，就给“马教练”带过来。

一直讲究无痕销售的马广宁，起初并不着急跟大家谈保险，如何寻找合适的机会，他们想到借举办新华杯广场舞比赛的机会，把大家邀请到公司。对此，马广宁可以说是绞尽脑汁、费尽心思。在参赛人数方面，他要求每个社区只能10人，由于人数有限，好多人都非常踊跃、想尽办法参加比赛。但马广宁还是要求团队，只能10人，而且这10人的筛选也是很严格的，都控制在他们的目标客户群中。在比赛规格上，上午比赛，下午举办产说会或创业说明会。这期间，不能马上公布成绩，而是到活动最后结束才公布成绩。这样，既保证了客户质量，也保证了销售机会，还创造了源源不断的客户资源。这些参赛选手后来基本上非增员即客户。

活动从2011年开始举办，每年一次，连续举办了6届。借力广场舞比赛，马广宁团队的业绩和收入直线上升，团队规模迅速壮大，那段时间业务主任的收入都能上万。如今，队伍逐渐稳定下来的雁塔支公司，每天的出勤人力都能达到六七百人，每周固定都能有20多人的新人培训班。

行伍出身的马广宁，自幼好强，从不服输，做事全力以赴，亲力亲为，以身作则。在他的引领下，整个团队抱团打天下，依托公司良好的发展平台和政策，以“互赢”的心态做业务求发展，向着做大家族企业、做人生自己的老板的目标全力迈进。



马广宁在直管部的大早会上



21周年庆典

1996-2017

强大新华 价值新华
长青新华 和谐新华

新华人寿保险股份有限公司成立21周年
The 21st Anniversary Of NCI

95567
全国统一客服电话
www.newchinalife.com

NCI 新华保险