



2017年公司开放日举办

12月1日，新华保险在厦门举办“2017年公司开放日”，公司董事长兼CEO万峰，监事长王成然，副总裁黎宗剑、杨征、李源、龚兴峰、于志刚参加会议，共同向投资者、分析师和媒体记者分享两年来的转型历程与成果，展望新华保险在新时期的发展策略与路径。

会上，新华保险明确提出，经过两年的坚定转型，公司已顺利达成“十三五”规划中第一个阶段（转型期：2016-2017年）的发展目标，转型实践取得丰硕成果，并将从2018年开始进入以续期拉动为主要特征的发展期。

两年转型，置换发展新动能

2016年至2017年，新华保险保持战略定力，深耕结构调整，取得了开创性、全方位的转型果实，增长方式和发展动能实现根本性置换。

从保费结构来看，最具代表性的续期保费占比、期交保费占比等核心业务指标的优化极为突出。个人客户续期保费占比由2015年底的54%增长至2017年前三季度的近70%；首年期交保费占首年保费的比例从2015年底的32.8%，上升到2017年前三季度的93.6%，两项核心指标的快速攀升意味着新华保险续期拉动模式已基本确立，可持续发展基础基本夯实。进一步分析不难发现，长期期交业务是新华保险期交拉动战略的关键，公司个人客户十年期及以上保费占首年保费的比例已经从2015年的22.5%增长至2017年前三季度的60.8%。近三倍的增长，意味着新华保险首年业务年期结构也已发生质的飞跃。

在产品结构方面，以“健康无忧”为代表的健康险品牌产品开始逐渐发力。2017年上半年，新华保险健康险首年保费收入69.51亿元，接近2015年全年水平，占首年保费的比例超过36%，与2015年同期的9.2%相比改善显著。这意味着新华保险通过发展保障型产品，在回归保险本原、坚持“保险姓保”方面已占得先机。

在业务结构置换的前提下，新华保险保持了整体经营的稳定态势，虽然先后两年主动削减了150亿和200亿趸交业务，总保费规模却保持了基本稳定。尤为难得的是，客户退保率从2015年底的9.3%降至今年上半年的3.7%、核心偿付能力充足率从2015年底的248.54%上升至



今年上半年的272.28%，反映出整体业务品质的大幅优化，意味着新华保险较好地把握了转型发展及风险控制的关系。

分析人士指出，新华保险不仅转型的当期成果令人信服，两年实践更大的价值还在于，形成了一套行之有效的涵盖行业价值观、业务发展策略、渠道战略定位等在内的完整经营管理体系。这标志着新华保险已走上了一条符合寿险本原和规律的发展之路。与此同时，这套经营哲学与当下的国家金融体系规划、行业监管导向有着诸多内在契合，在接下来的发展中，新华保险“主动回归保险本原”的战略价

值有望进一步释放。

“五”规划的安排，新华保险未来三年要在扩大现有转型成果的基础上，加快发展，实现“四个新华”的发展目标：一是强大新华——整体实力强，市场竞争力强，人才队伍强，子公司经营能力强；二是价值新华——经营价值不断提升，服务社会和客户的价值不断彰显，服务效率、客户满意度、净推荐值居于市场前列；三是长青新华——业务结构优化，产品结构调整，经营风险有效防控，内控体系高效严密；四是和谐新华——员工队伍结构、收入、权益、办公条件全面优化，企业文化建设扎实推进，凝聚力、向心力不断增强，品牌知名度和美誉度进一步提升。

聚焦发展，掀开2018新篇章

在谈及2018年具体发展目标时，万峰强调新华保险在2018年要立足于为发展期“起好步、开好局”。他指出，2018年，公司已经确立了“发展、巩固、优化、提升”的八字经营方针；力争在经营目标上实现“四个增长”——保费增长、价值增长、队伍增长、利润增长，“三个提高”——提高举绩率、留存率、收费率，“两个降低”——进一步降低退保率和费差损。

在具体工作安排方面，新华保险将从加强销售队伍建设、加大教育培训力度、聚焦保障型产品发展、提升机构自主经营能力、提高运营支撑能力、提高风险管控水平等方面入手，在保费增长、价值提升、队伍建设、基础建设等方面形成新的发展态势，为“十三五”后两年加快发展奠定坚实基础。

十九大报告指出，我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段，正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的攻坚期。新华保险认为，提升发展质量和效益，寿险业未来有望实现三个方面的转变：一是转变发展方式——由趸交推动转向续期拉动；二是转变增长动力——由理财型为主转向以养老、健康产品为主；三是转变竞争格局——由大公司市场份额逐年递减转向重新占据市场主导地位。毫无疑问，专注寿险、先于市场主动转型的新华保险已经为高质量发展打下了坚实基础，未来三年发展期的表现值得期待。

锚定做强，拥抱发展新时代

对于下一步的发展，新华保险已经有了清晰的规划。董事长万峰在介绍中强调，随着中国特色社会主义进入新时代，“满足人民对美好生活向往”奋斗目标的确定，为我国寿险业发展提供了广阔的空间。坚持回归本原、服务实体经济、防范金融风险的保险新时代已经开启。随着两年“调结构”转型目标的基本达成，迈入“发展期”的新华保险将加快发展，锁定全方位“做强”。万峰表示，根据“十三

新华保险2017年公司开放日

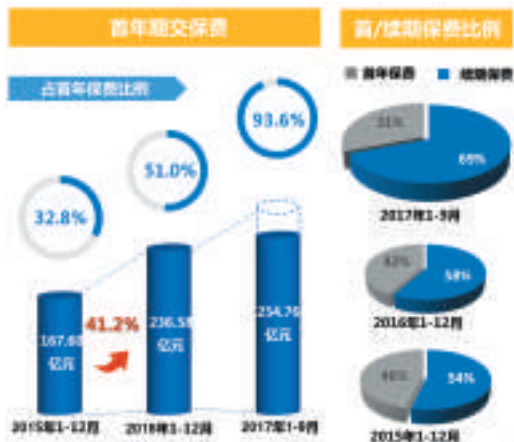
NCI 2017 Corporate Day

2017.12.1 厦门

两年转型，新华保险取得了开创性、全方位的果实，核心在于增长方式、发展动能实现了根本性置换。

2016-2017年，新华保险顺利度过转型期，战略转型为新华保险实现可持续发展奠定坚实基础，2018年新华保险将拥抱新时代、迈入发展期。

保费结构置换



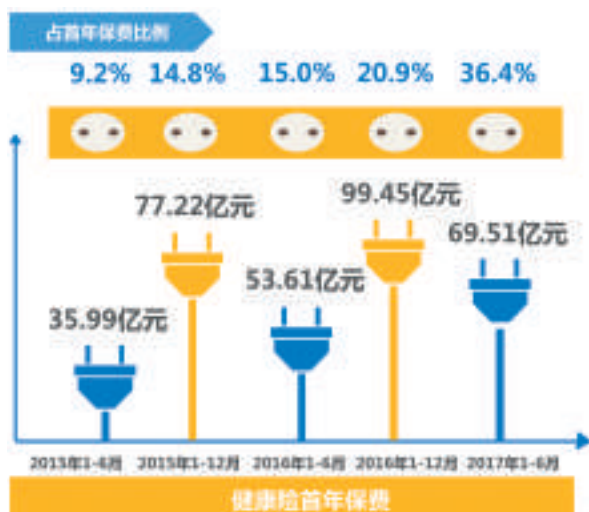
续期保费占比近70%，意味着续期拉动模式基本确立，可持续发展基础已基本夯实。

年期结构置换



首年十年期及以上占比超过60%，意味着首年业务年期结构发生质的飞跃。

产品结构置换



首年健康险保费占比达36.4%，意味着在回归保险本原、坚持“保险姓保”方面占了先手。

总体经营稳定



保费规模保持正增长，意味着在业务结构完全置换的前提下，公司经营保持了稳定态势。

风控合规稳定



没有发生系统性风险，意味着较好地把握了转型发展 with 风险控制的关系。

经营哲学成型

形成了新华特色发展之路和理论体系支撑，意味着走上了符合寿险本原和规律的发展之路。

业务价值观	1.向社会大众提供生老病死风险保障服务 2.实现业务持续健康发展、价值稳定增长和业务品质不断提升 3.让员工和销售员共享公司经营成果
渠道战略定位	1.个险渠道是核心渠道 2.银保渠道是重要渠道 3.团体渠道是效益渠道 4.实现渠道协同发展
渠道发展策略	1.坚持以保障型、长期期交为主要产品策略 2.坚持以城区为主的区域策略 3.坚持积极进取的竞争策略
队伍建设策略	1.按照“先将后兵”“高中层稳定，底层适度流动”的人力发展原则，壮大有效人力规模 2.努力建设一支规模领先、结构合理、素质过硬、销售能力强、有自豪感的市场一流专业销售队伍

2018年方针目标

经营方针：

发展 巩固 优化 提升

主要目标：**4**个增长 保费增长、价值增长、队伍增长、利润增长
3个提高 举绩率提高、留存率提高、收费率提高
2个降低 退保率降低、费差损降低



11月25-29日，新华保险个险、团险及健康险、银代业务渠道相继在广州召开开门红启动大会，对2018年开门红工作做出明确部署。

个险渠道

11月25日，农历十月初八，龙狮劲舞，旌旗高扬，新华保险个险渠道2018年开门红大会在羊城西关盛大启动。公司副总裁李源出席会议，来自全系统35家分公司的营销分管总参加。

会上，李源副总裁发出主题为《新时代、新目标、新征程》的2018年个险渠道开门红动员令。他指出，中国的新时代推进公司进入了新时期，2017年，个险渠道坚定目标、简单管理、聚焦队伍、明晰策略，践行了转型战略、理顺了生产关系、夯实了队伍基础、抓住了历史巨变。

2017年，在公司转型战略的指引下，在全体营销将士的戮力拼搏下，个险渠道期交、十年期及以上保费双双提前60天冲破终点，起到了核心渠道的带头作用，更体现了作为核心渠道的责任和担当，为公司2018年进入发展期奠定了坚实基础。

机构表现优异，业绩达成争先恐后。截至11月21日，山东、陕西、河北、宁夏、厦门5家机构实现全年三达成，河南、浙江、湖北、新疆、内蒙古、湖南、吉林、黑龙江、江西、云南、青海、海南12家机构实现双达成，甘肃、安徽、天津、江西、辽宁、山西、福建、江苏、广东9家机构期交年度达成率在90%以上。

转型成果显著。根据截至9月保费数据，按照同口径，期交及十年期保费增长领先于市场主流公司，期交及十年期占比处于行业绝对领先水平。

2018年，个险渠道将围绕公司“发展、巩固、优化、提升”的整体经营方针，不忘初心，牢记使命——新华人的“初心”就是以客户为中心，为每一位客户谋保障，为每一个家庭谋安宁，撸起袖子加油干，实现保费增长、价值增长、销售队伍增长、利润增长，提高举绩率、留存率、收费率，开创更加辉煌的未来。

个险销售部总经理唐鹤飞做开门红支持政策宣导后，各家分公司从李源副总裁手中接过军令状，吹响冲锋号。各机构信誓旦旦，表示军令如山，使命必达。

会议最后，公司副总裁李源等领导走上主席台，共同以手印开启新华保险个险2018年开门红启动仪式。

团体及健康险渠道

11月27日，团体和健康险业务渠道2018年开门红启动大会在广州召开。于志刚副总裁出席会议。

在团体、健康险业务开门红启动会上，于志刚副总裁作了题为《提升能力 夯实持续发展基础 紧抓增量 推动年度目标达成》的重要讲话，明确了2018年团险业务的经营目标和经营思路，对团险业务提出发展要求。

于志刚副总裁在讲话中指出，2017年，短险达成超出预期，截至11月19日，保费年度达成率94%，短险平台创历史新高。业务增长态势喜人，前10月短险整体同比增长30%，32家机构实现短险同比增长，8家机构增速超50%，全系统呈现普遍增长态势。重点业务推动有力，截至10月底，全系统共实现学平险保费同比增长54.8%，顺利达成年度任务；银团业务同比增长21%，新签合作银行8家。渠道经营持续深化，三条子渠道业务均实现增长，尤其是交叉销售业务，同比增长达47%。队伍稳定健康发展，渠道效益稳定增长，客户服务全面启动，平台建设突破进展，基础体系建设扎实。

2018年，团险业务将围绕“以正合，以奇胜”的总体思路，补短板、抓增量，以抓能力提升为根本，夯实团险业务持续发展的基础，围绕渠道突破、市场突破、创新突破做文章，助推业务发展。

于志刚副总裁对团险业务提出几点要求，一是面对市场机遇和公司赋予的要求，必须坚定以下共识：尊重规律和回归本原是大势所趋，管理驱动和能力提升是发展的根本，长期能力和短期绩效是紧密统一的。二是要做好规划，抓好当下。打好开门红，开好头、破好局，对团险来说同样重要。他对团险管理干部提出要求，一要坚定信心，放大格局；二要营造氛围，提升能力，三要加强学习，培养人才。

银代渠道

11月28-29日，银代渠道开门红启动大会在广州召开。于志刚副总裁出席会议，来自全系统

35家分公司的银代分管总参加了会议。

会上，于志刚副总裁作了题为《全力收官 乘势迎开门红 深化转型 把握银保新时代》的重要讲话。讲话分析了2018年银代业务面临的机遇与挑战，明确了“以渠道为主、财富助力，补短板、抓增量”的发展策略，剖析了当前银代发展的几个关键问题，强调要高度重视渠道能力提升、财富稳健突破、队伍建设强化、系统推动运作等方面工作。

2017年，银代业务积极推进两大转型——产品转型，财富转型，实现月均期交人均产能、月均期交网均产能、14个月继续率、期交保费、价值保费等指标均同比提升；18家机构提前达成年度任务，其中青岛、甘肃提前200天，吉林、浙江、青海、内蒙古、广西、山东、厦门提前100天，上海、大连、宁夏、河北、新疆提前50天，云南、江苏、广东、山西提前30天。

于志刚副总裁对全力打好2018年开门红提出明确的工作要求，一是统一认知、把握趋势，二是保持专注、聚焦要事，三是用好政策、营造氛围，四是培养干部、打造能力。

会上，银代渠道总经理秦奋做了开门红工作报告后，相关负责人分别做了关于开门红客户经营、队伍发展及健管支持的工作报告。广东、北京、山东、四川、内蒙古分公司作为代表机构进行开门红备战工作汇报，于志刚副总裁主持并逐一点评。随后，所有参会人员围绕2017年年底收官冲刺及2018年开门红备战工作进行汇报和研讨，黑龙江、河北、青岛分公司代表小组发表研讨成果。

会议设置开门红誓师启动仪式，35家分公司银代分管总一一上台，由于志刚副总裁、秦奋总经理授开门红军令状，明确开门红保底及挑战目标，发表开门红战斗宣言。

昂首进入新时代，同心共谋大发展。2018年开门红是新华保险进入新时代和发展期的亮剑之战，各业务渠道箭在弦上，一触即发。

新华保险个险渠道精英俱乐部成立

11月22日，新华保险个险渠道精英俱乐部在北京宣告成立。万峰董事长出席会议并发表重要讲话，李源副总裁主持会议。来自35家分公司的理事参加了会议。

会上，经严格、公平、公开、公正选举，评选出精英俱乐部第一届理事会理事长北京分公司金爱丽，副理事长浙江分公司宋明华、广东分公司蒙瑞英、宁夏分公司陈锋、河北分公司王宁。

精英俱乐部为全系统性组织，管理机构为总公司个险渠道荣誉体系建设领导小组，最高决策机构为理事会，是营销精英们的“群众组织”。

早在2010年，新华保险成立了个险渠道明星俱乐部。7年来，明星俱乐部为公司沉淀了一大批销售精英，培育了持续绩优文化，推动了队伍的专业建设。截至2017年11月，新华保险全明星会员已达到8813人，较成立时增长了近



第一届理事会理事长和副理事长

三倍，保费贡献领跑全系统。2017年，伴随公司深化转型，新华保险个险渠道正式建立了以高峰会、精英俱乐部以及荣誉表彰方案为三大支柱的荣誉体系。精英俱乐部是明星俱乐部的升级版，相较明星俱乐部，精英俱乐部拥有专属的组织机构、专属的精英权利、专属的交流互动、专属的费用支持等。

专属的组织机构即精英俱乐部理事会，如同营销团队的工会组织，代表的是34万营销团队的共同利益，传递的是广大营销员的共同呼声，搭建起营销员与公司之间的沟通桥梁，是营销队伍自发、自治的相对独立的组织。

新当选的第一届理事会理事长金爱丽女士在就职发言中指出，精英俱乐部的成立是公司历史长河中具有跨时代的重要意义，必将使新华个险渠道承担社会保险业更大的责任。金爱丽代表第一届理事会郑重承诺：我

们坚决承担起个险精英俱乐部承担的责任和使命，坚决捍卫公司各项规章制度和行业准则，坚决维护广大营销团队长和营销员的合法权利。

万峰董事长在讲话中首先对个险渠道精英俱乐部的成立、第一届理事会的胜利召开，表示祝贺。他说，为什么成立精英俱乐部？一是公司发展的需要，行业内首创营销队伍自己的组织；二是维护营销队伍的共同利益；三是要树立营销队伍良好的形象。

对于精英俱乐部的使命和责任，万峰董事长指出，一要肩负维护共同利益的使命；二是搭建沟通交流的平台；三是开展对外交流的桥梁。

万峰董事长最后对俱乐部的成立提出希望，一要弘扬营销文化、宣导营销正能量；二是要以维护广大营销员利益为己任；三要无私奉献、勇于担当。

第十六站 江苏南京

新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动

11月17日，“城市因你而美·新华伴你而行——新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动”第十六站捐赠仪式在江苏南京举行。新华人寿保险公益基金会向南京市9679名环卫工人赠送了意外伤害保险保障，合计保额超过9.6亿元。

至此，新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动已分别走进太原、南宁、阳江、济南、西安、延庆、杭州、郑州、武汉、福州、长春、七台河、南昌、淮北、乌兰察布、南京16个大中城市，惠及19.7万名环卫工人，累计捐赠保额超过197亿元。

新华保险副总裁李源，新华保险总监、新华人寿保险公益基金会理事杜岩，新华保险总监、江苏分公司总经理彭军等领导出席捐赠仪式。

南京市城市管理局副局长陈雷，南京市委宣传部网络新闻处处长万胜，中国保监会江苏监管局办公室副主任丁雪，南京市文明办调研员孙浩，南京市各区环卫工人代表以及江苏省各大媒体也受邀到场。

新华保险副总裁李源在致辞中表示，南京是中华文明的重要发祥地，希望通过今天的公益善举，不仅可以为环卫工人筑起坚强后盾，更能够为南京市的经济发展和公益事业做出应有的贡献。我们还将通过志愿者队伍与环卫工人开展更多的帮扶活动，以弘扬劳动者最美丽、环卫工人最可敬的社会风尚。

南京市城市管理局副局长陈雷表示，环卫工人的工作性质较为辛苦，需要社会各界的关爱和尊重，需要有更多的保障，今天新华保险以实际行动践行着企业的社会责任与担当，在全社会树立起良好风尚，是我们今年环卫行业的重大事件，值得纪念。我们也希望新华保险此次义举能够引起全社会对环卫工人的关爱、理解和尊重，将这份爱心传递到社会的每一处，从而形成支持环卫事业发展的良好社会氛围，让我们的城市更加美好。

南京市委宣传部网络新闻处处长万胜表示，今天新华人寿保险公益基金会向全市9679名环卫工人捐赠9.67亿元保险，免费为他们家里筑起一道安全防线，也为我们南京环卫事业提供了



走进南京



新华保险副总裁李源接受媒体采访

沙画表演
《有你才美》

坚强的保障。此次捐赠活动，体现了新华保险勇于承担社会责任的良好形象。十九大报告指出，我们要“不忘初心，牢记使命，为人民群众谋福利”，新华保险的捐赠活动就是学习宣传贯彻十九大精神的一项具体举措。像这样的正面典型，我们要大力宣传，弘扬主旋律，让全社会充满正能量。

南京市环卫工人代表刘云山表示，作为一名共产党员，我认为行业不分贵贱，要看工作有没有意义。当看到干净整洁的城市，市民对环卫工作的理解，就是对我们环卫工作者最大的鼓励。不让环境脏乱差，影响人们正常生活和工作，我们环卫工人就是再苦再累也值得。这次新华保险对全市环卫工人开展公益慈善捐助活动，使我们这些来自异地他乡的外来务工人员倍感温暖，深深感到南京这座美丽城市的温馨和温度、南京政府的关心和关爱、南京人民的深情厚意。

关爱全国环卫工人大型公益行动
第三例理赔在南宁完成

11月15日，一则到账短信提醒黄女士，新华保险为其母亲赠送承诺的10万元保险理赔金兑现了。

10月30日上午8时，南宁市环卫工人韦某在清扫路面时，被驶来的一辆小轿车撞出几米开外，当场重伤身亡。

据了解，韦某是南宁市本地人，一家六口人，主要收入来源于环卫工作，家庭经济拮据。事发当晚，新华保险通过媒体报道得知此事，便第一时间与南宁城管局联系，在城管

局的协助下核实了韦某身份，随后主动与韦某所属单位、家属取得联系，指导理赔，通过几次上门服务、简化手续，为受益人缩减赔付时间，用实际行动履行了承诺与责任，在经济上给家属以安慰。

8月25日，新华人寿保险公益基金会向南宁市在册1.6万名环卫工人每人赠送了一份保额10万元的意外伤害保险，韦某是其中一人，这是南宁市首例出险的案件，也是全国第三例理赔案件。（陈彤 盘璇）

关爱环卫工人大型公益行动
第四例理赔在七台河完成

11月15日，黑龙江七台河市迎来一场降雪，路面湿滑，环卫工人林淑芹在凌晨五点刚开始清扫作业时，由于视线较差，不幸被一辆电动车撞倒，头部受到重创当场身亡。

11月20日接到七台河市城管局报案，黑龙江分公司第一时间赶赴出险人家中进行慰问，收集理赔资料，核实法定受益人信息，协助办理理赔手续。在与交警大队核实完事故经过后，开通快速理赔通道，11月24日完成理赔，将10万元理赔款打入受益人账户。

据了解，新华人寿公益基金会于2017年10月31日为七台河全市1733名环卫工人捐赠了每人10万元保额的意外伤害保险。出险人林淑芹今年67岁，已经做了12年环卫工人，老伴退休在家，有两个儿子在外地打零工，家庭

生活十分拮据。黑龙江分公司简化理赔手续，开通快速理赔通道，缩减赔付时间，完成七台河首例出险案例赔付。交通事故将林淑芹老人从老伴身边带走无法



挽回，新华保险用实际行动履行承诺，在经济上给家属以安慰。

北方冬季降雪，环卫工人作业强度增大，他们的冷暖更能映照出一个城市的温度。在此，我们呼吁：每一个人尽己所能，减速慢行、杜绝车外抛物，爱护城市环境，关爱环卫工人，减少和避免类似悲剧的发生。（张绍良）

十九大学习专栏

以习近平新时代中国特色社会主义思想为行动指南

——二论学习贯彻党的十九大精神

■新华社评论员

时代是思想之母，实践是理论之源。党的十九大取得的一个重要理论成果和重大历史贡献，就是将习近平新时代中国特色社会主义思想写入党章，将其确立为党必须长期坚持的指导思想，实现了党的指导思想与时俱进。学习贯彻党的十九大精神，就要牢牢把握习近平新时代中国特色社会主义思想这一主线和灵魂，深刻领会其精神实质和丰富内涵，把这一重要思想贯彻到社会主义现代化建设全过程、体现到党的建设各方面。

马克思、恩格斯曾指出，一切划时代的体系的真正的内容都是由于产生这些体系的那个时期的需要而形成起来的。党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央带领全党紧密团结在新的时代条件和实践要求，以全新的视野深化对共产党执政规律、社会主义建设规律、人类社会发展规律的认识，从理论和实践结合上系统回答了新时代坚持和发展什么样的中国特色社会主义、怎样坚持和发展中国特色社会主义这个重大时代课题，创立了习近平新时代中国特色社会主义思想。过去5年，党和国家事业之所以发生历史性变革、取得历史性成就，最根本的原因，就是以习近平同志为核心的党中央的坚强领导、习近平新时代中国特色社会主义思想的科学指引。

指导思想是一个政党的精神旗帜。96年来，我们党之所以不断从胜利走向新的胜利，就在于坚持在实践中不断丰富和发展马克思主义。习近平新时代中国特色社会主义思想，是对马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观的继承和发展，是马克思主义中国化最新成果，是党和人民实践经验和集体智慧的结晶，是中国特色社会主义理论体系的重要组成部分，是全党全国人民为实现中华民族伟大复兴而奋斗的行动指南，必须长期坚持并不断发展。

坚持和发展中国特色社会主义，是改革开放以来我们党全部理论和实践的的主题，也是习近平新时代中国特色社会主义思想的主题。在党的十九大报告中，习近平同志以一系列新观点新论断，提出“八个明确”，深刻回答了新时代坚持和发展中国特色社会主义的总目标、总任务、总体布局、战略布局和发展方向、发展方式、发展动力、战略步骤、外部条件、政治保证等一系列基本问题；提出“十四个坚持”的基本方略，对经济、政治、法治、科技、文化、民生、生态文明、国家安全、国防和军队、“一国两制”和祖国统一、外交、党的建设等各方面工作作出理论分析和政策指导，明确了新时代各项事业发展的重大方针政策。习近平新时代中国特色社会主义思想，是一个主题鲜明、逻辑严谨、系统完整的科学理论体系，我们要深入领会、准确把握，全面贯彻党的基本理论、基本路线、基本方略，更好引领党和人民事业发展。

“为学之实，固在践履。”学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，要坚持理论联系实际，坚持学用一致，在武装头脑、指导实践、推动工作上下功夫，在统一思想、凝聚力量上取得实效，在落实部署、见诸行动上取得实效。坚持学而信、学而思、学而行，把学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想不断引向深入，确立思想理论的“定盘星”、坚定理想信念的“主心骨”、筑就“四个自信”的“压舱石”，我们就能充满信心与力量，奋进在民族复兴的新征程上。

让我们高举习近平新时代中国特色社会主义思想旗帜，在新时代的历史进军中不断推进实践基础上的理论创新，不断开辟21世纪马克思主义发展新境界，让当代中国马克思主义放射出更加灿烂的真理光芒。

新华佛山

举办户外瑜伽客服活动



11月3日，为传递和倡导健康理念，广东佛山中支顺德支公司在顺峰山公园举办户外健康联谊活动，邀请专业的瑜伽教练为客户们带来瑜伽基础课程学习。

瑜伽课程结束后，现场还为大家准备了美食分享和精彩活动。客户们表示，这次户外联谊活动锻炼了身体，活跃了身心，非常有意义。（彭洁芳）

新华韶关

“善美之城” 半程马拉松欢乐跑



11月12日，由韶关市政府和中国田径协会主办的“善美之城”2017年韶关半程马拉松欢乐跑在韶关市中山公司举行。千余名跑步爱好者用自己的行动践行着“打造善美环境，弘扬善美文化，塑造善美品格”的活动主旨。

广东韶关中支的运动达人们也积极参与了此次活动，一边跑一边拿出手机留下精彩的一刻，展现了新华人的飞扬风采。（官原金）

新华宜昌

开展免费体检送下乡活动



11月13日，湖北宜昌中支宜昌营销服务部开展“健康中国 新华在行动”免费体检送下乡活动，赴驷马冲村村委会为当地村民带来健康体检送保障服务。

体检过程中，工作人员对村民进行了耐心细致的检查，并给他们带来《健康生活，预防为主》的健康知识宣传，呼吁人们积极关注自身健康，定期体检，预防疾病发生。活动现场也不乏前来咨询保险知识及产品的客户，公司员工热情接待，设立咨询台，耐心介绍公司产品及理赔服务。（李贝）

新华郑州

全程护航2017 郑州炎黄国际马拉松赛

11月26日，由中国田径协会、河南省体育局、郑州市人民政府等主办的首届2017郑州炎黄国际马拉松赛在惠济区碧源月湖公园鸣枪开赛。

作为此次赛事的唯一指定保险服务机构，新华保险助阵2017郑州炎黄国际马拉松赛，为所有参赛选手及工作人员提供全方位的保险保障。

郑州中支还组织内外勤员工及客户近500人参与比赛及志愿服务，传递绿色、健康的生活理念，助力2017郑州炎黄国际马拉松。（王叶）



新华驻马店

参加保险业 第二届特色运动会



为落实保险行业核心价值理念，促进文化建设，展现勇于拼搏的时代精神和团结奋进的集体面貌，11月11日，驻马店市保险行业协会举办驻马店保险业第二届特色运动会。

驻马店中支参赛团队积极踊跃，其中在袋鼠接力跳项目中，荣获一等奖。（王叶）

新华北京

开展“不淘宝、只投保” 全民健身团康活动

双11万众淘宝到来之际，北京分公司服务经营公益桥营业区在奥林匹克公园举办“不淘宝、只投保”全民健身团康活动，40多位家属及客户放下手机，拥抱自然。

10公里健步走、踢毽子比赛、拔河比赛，吸引了周围众多健身伙伴一起参加，服务专员积极宣传公司品牌及健康理念，送上精美礼品，鼓励大家积极参与，健康无忧，全民无疾。（张凯）



新华湖北

开展综合柜员技能培训

为进一步做好综合柜员服务支持和柜面销售工作，全力备战2018年开门红，11月24-25日，湖北分公司运营管理部组织全省70余名柜员，开展了为期两天的综合柜员技能提升培训。

此次培训结合“三三法则”（三类发病原因、三种处理方式、三种基金储备方式）促成方式，强化柜员家庭保险种组合设计和规划能力，通过作业规范和风险防范讲解、管理制度和柜面礼仪学习，提升柜员风险防范能力和专业服务水平。（吴欣）



新华乐山

深入校企合作 共建学子华彩未来



11月14日，乐山师范学院政法学院黄显刚书记、单敏老师一行莅临新华保险乐山中支，校企双方领导和代表就新华保险2018云帆校招活动以及深入校企合作事宜做现场交流。

本次现场交流会进一步促进了校企沟通，加深了校方对新华保险的了解，为后备干部力量的培养做到了长效储备。（明再年）

汉中中支与汉中市计划生育协会 签订计划生育保险协议

新华保险汉中中支积极参与政府金融扶贫工作。11月9日，在汉中市计划生育保险工作推进会上，汉中市计划生育协会与新华保险汉中中支签订2018年计划生育保险协议。

本着择优选拔的原则，新华保险汉中中支以优质的方案成为2018年汉中市计生保险实施的合作单位。

会上，汉中中支详尽阐述计生保险项目方案，介绍了实施方案的专属产品“计生贫困家庭意外和疾病保险方案、特殊计生家庭重大疾病保险产品、卫计工作人员意外和疾病保险产品”，承诺以绿色通道、专人负责做好理赔服务；制定开展计生推广宣传、组织考察学习、爱心关怀工程、助学教育工程等增值服务。

汉中中支表示，将在工作中切实助推计生群众利益，为计生弱势群体提供充分保障，推进计生协会工作再上新台阶。



本次协议的签署，旨在推进汉中市计生保险事业发展，切实为贫困人口解决困难，更好地实施金融扶贫。（蒙丽君）

严严寒冬“被”感温“心”

——记惠城支公司敬老爱心公益行



从岁月的起跑线遥望终点，人们终将老去，关注今天的老人，也是关爱明天的自己。在惠州中支，有着那么一群有爱心的，总是心系孤寡老人。

“来了？”“来了！”当广东分公司惠城支公司的爱心团队像以往那般推开惠州市三栋敬老院的大门时，这两声互相回应的简单问候，却饱含了千言万语的温馨。敬老院的老人就像是盼亲人归家的长辈，而惠州中支的伙伴们也恰似归来的游子，一切都是那么的融洽自然，这都源于新华伙伴们长年以来的坚持与付出。

自2011年起，惠城支公司的爱心团队就立下一个规定，以后每年至少一次回三栋敬老院探望老人，这项举动也获得了老人与敬老院的认可。行善之可嘉，不在别人夸赞，而在于长久坚持。

8年来，惠城支公司爱心团

队的善举如春园之草，不见其长，但日有所增。而这一次，团队业务伙伴不单从最初的寥寥数人发展到40余人，更争取到了12位客户及准增员比肩同行。

此行，惠城支公司带去了25床棉被、生活用品及水果糕点等慰问品，并同老人们一同包饺子话家常嘘寒问暖，一扫老人心头的阴霾。伙伴们在同老人交谈时，用心倾听他们的话语，引导老人回忆美好的往事；在清扫房间的过程中，伙伴们都将物品放回了原处，而不去改变它们原有的布局。

“简单的事情重复做，一定能有所收获。”从刚开始埋头自己做公益，到如今团队带领客户一起到现场，惠城支公司的爱心伙伴们用切身行动实现了从“立己”到“达人”的转变，也兑现着新华保险“关爱人生每一天”的服务承诺。 (黄昱)

新华西安

举办“放飞爱心 书送希望”大型公益活动



11月12日，西安长安路（曲江）支公司与西安扶贫爱心协会联合举办“放飞爱心，书送希望”大型公益活动。

本次活动在曲江支公司职场的主会场与超过500余个社区设立的分会场同步进行。新华保险曲江支公司一名总监表示：“我和大家一样，也经常做公益，此次举办捐书活动，希望所有山区儿童都有机会学习知识，了解外面世界的广阔的桥梁，同样我也是一名保险人，保险与公益一样是将爱传递到千家万户，我们还将会通过各种形式，将公益与保险进行到底。”

据悉，本次共计收到图书65732册，参与捐赠者超过20000人，活动受到“西安零距离”现场报道等媒体的广泛关注。 (刘泽权)

新华河北

“爱心进校园”公益活动持续推进



今年10月份以来，河北分公司在沧州、保定、邯郸等多家中支先后开展了多种形式的“爱心进校园”公益活动，受到了当地教育部门、有关学校领导和学生的好评。

沧州市韩正庄小学共三排学生教室，都是老旧的平房，冬天供暖还是靠着屋里仅有的一个煤炉，老师们挤在一个办公室里办公，教学设施极其简陋，体育器材缺乏。10月26日，沧州中支“书画进校园，爱心公益行”活动走进该小学，为其捐助了上百本图书及足球、篮

球、羽毛球拍、跳绳、象棋、跳棋等多种体育器材。

11月14日，保定中支走进易县紫荆关镇上陈驿村小学开展“爱心进校园”公益活动，向这座山区学校的学生们捐赠了名著书籍150余本及键盘、鼠标、耳麦30套电子产品。

据悉，“爱心进校园”公益活动将在河北分公司其他中支继续推进开展，为更多学校送去关爱，帮助其改善办学条件，使更多学生拥有良好的学习环境。 (王占义)

新华江苏

走进社区 关爱环卫工人



11月24日，江苏分公司志愿者联盟走进南京市秦淮区武学园社区，为该社区内的贫困环卫工人送去了暖心大礼包。

武学园社区位于新华保险江苏分公司办公大楼旁，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，社区内的环卫工人们始终默默地忙碌着，使社区变得更加清洁与美好，也给分公司创造了良好的工作环境。值感恩节来临之际，

江苏分公司表达了对社区环卫工人的敬意与感谢。

本次进社区活动也是“城市因你而美，新华伴你而行”新华保险关爱全国环卫工人公益项目南京站系列活动之一。后续，江苏分公司将陆续开展“最美环卫女神”“我眼中最美的城市天使”等公益活动，用爱心、善心传递温暖，践行公司社会责任，拓展公司公益品牌。 (康然)

新华湖北

积极开展精准扶贫入户对接



11月15日，湖北十堰中支竹溪营销服务部一行四人前往“扶贫点”竹溪县汇湾镇荣玉村村委会开展入户对接工作。在荣玉村村委会会议室，大家认真聆听湖北省保监局扶贫干部和村委会主任介绍精准扶贫入户对接工作的内容，并在驻村扶贫干部的带领下走访新华保险包保的十家贫困户，在与户主的亲切交谈中了解贫困户的基本信息、需求以及现实需要解决的问题，并把公司对贫困户的帮扶措施与户主进行了交流。

据悉，为积极响应湖北保监局创建十堰保险扶贫示范区试点工程，湖北分公司在前期深入调研后，积极开展十堰市竹溪县汇湾镇荣玉村精准扶贫项目，对家庭贫困的“低保户”13人给予资金慰问和物资慰问；同时，鼓励贫困户养蜂脱贫，对积极养蜂的贫困户给予补贴。2017年，分公司已累计投入20万元，希望通过推动此项精准扶贫项目，帮助十堰竹溪县汇湾镇荣玉村贫困户逐步实现脱贫。

作为落地实施机构，十堰中支竹溪营销服务部将持续关注公司精准扶贫工作，定期前往扶贫点，看望帮扶贫困户，帮助他们早日脱贫致富。 (林芳)

新华来宾

为358名学生圆升旗梦

11月20日，广西来宾市兴宾区迁江镇兴仁小学358名学生集中在操场上进行了一次难忘的升旗仪式，这也是他们入学以来参加的第一次升旗活动。

来宾市兴宾区迁江镇兴仁小学因经费缺乏，各项教育教学设施简陋。2017年初，学校进行了翻新改建，但由于经费有限，升旗台建设未能规划入此次的改建项目中，孩子们参加一次升旗仪式都成为一件奢侈的愿望。

来宾中支获悉这一情况后，在全体内外勤员工中发起倡议，共收到爱心捐款7000多元，并将全部捐款送到兴仁小学，用于升旗台的修建。

经过大半年的维修改建，兴仁小学的教学环境终于焕然一新，358名学生终于迎来一次神圣而难忘的升旗仪式，圆了他们的升旗梦。 (覃凤仙)

将坚持化为信仰 将责任融于担当 ——记郑州中支孙红梅经理

■ 郑州中支 田梦

她是孙红梅，简单却不平凡。坚定执着，有着坚韧不屈的性格，永不认输的精神。她视荣誉如生命，视保险为她奋斗终生的事业。带着这种勇于担当的信念，她一次又一次超越自我，从优秀迈向卓越。

初入新华，将保险融入生命

12年的保险生涯就像一本书，了解孙红梅，就要慢慢品读，细细品味这书中的辛酸与快乐。“人生总是充满惊喜，我想，认识保险、加入新华，成为一个保险人，就是目前生活送给我最大的惊喜！”她微笑着说，“我会努力，并坚持下去，把这份惊喜传递给更多的人。”

2004年，因爱人的工作调动，孙红梅一家从东北来到郑州，一个偶然的机会，也颇有宿命的意味，孙红梅初识新华，便被新华创新的企业文化和轻松的职场环境所感染。2005年3月，孙红梅正式加入新华，和众多寿险人一样，开启了她充满激情与挑战的寿险生涯。

认真服务，将诚信植入心中

对待客户，孙红梅本着极度认真的服务态度，把保险理念深深地植入每位客户的心中，让客户能从根本上真正理解保险的功用，从源

头发现自己对保险的需求以及保险如何能让自己生活更美好。

“认真服务，恪守诚信”一直是孙红梅的服务理念。她认为，诚信是一种担当，是一种责任。从业12年以来，她诚诚恳恳地为数以千计的客户提供了优质的保险服务，为无数家庭带来了保障。

从业多年，孙红梅遭遇过无数次客户的拒绝，吃过无数次闭门羹，但有一个信念一直支持着她：“努力未必成功，放弃一定失败。”一次，她足足在客户家门外站了两个多小时，客户才不情愿地打开了门，而听到客户的第一句话却是：“我不需要保险！”孙红梅并没有因此

而放弃，她以执着的信念、朴实的言语，感动了客户，使客户渐渐地接受了保险，改变了观念，并为自己和家人进行投保。工作中，孙红梅不仅仅是先进保险文化的传播者，更是保险行业诚信服务理念践行者。

与时俱进，将责任担在肩头

12年的保险生涯，优良的职业操守以及对整个社会强烈的责任感让她始终坚持，从未松懈。她把公司当成了家，把团队当成了家人，牺牲了陪伴家人的时间，这就是把保险视为生命的孙红梅。

从清华大学总裁班到北大法保集训，再到上海交大EMBA，处处都有孙红梅勤奋学习、提升自我的身影。正是怀揣着对保险行业无比强烈的使命感，孙红梅有了不断提升、不断学习的动力。

曾有很多人问她，在漫

长艰苦的展业生涯中是否会觉得疲惫，她说：“我的动力来源于为客户增加保障后的放心，为客户办过理赔后的安心，为社会增添一分安定后的舒心。我认为保险本质上就是一种慈善，只要保险行业仍然具有这样的功能，我干着保险就不会累。”

热心公益，将大爱融于社会

大爱无疆，她深知，积极服务社会是她义不容辞的责任，人生的意义并未曾止步于保险。“我认为保险不只局限于一张张保单，更包含了保险从业人员对社会的爱。”一边为千万家庭送去保障，一边心系社会，让更多的人感受到来自保险行业的爱，正是孙红梅一直以来坚持做的事情。

从之前的为林州红旗渠留守儿童送去最需要的用品及经济支持，到现在成为阿拉善SEE生态协会会员（非政府组织(NGO)公益性环保机构），参与了包括沙漠治理、环境改善等一系列环保项目，孙红梅向社会展示了一位保险营销员对整个社会的爱与担当。



罗冬梅

李兴杰

孙红梅

最美不过新华人

养就队伍一团春

——记山东曲阜支公司华剑部经理李兴杰

■ 山东分公司 孙培荣

李兴杰，2006年进入新华保险，是济宁中支曲阜支公司华剑部经理。目前直辖区186人，育成部87人，合计273人，系曲阜支公司第一大部。2014年1月至2015年10月，业务十三月继续率为100%；2015年11月至2017年9月，业务十三月继续率均为96.8%。

“我是辽宁人，来到曲阜，可以说是一个典型‘三没人员’：没熟人、没资源、没市场，完全是靠陌生拜访一步步走来的。”在谈到队伍和业务发展时，李兴杰深沉并意味深长地说。“路选择对了，闷着头，坚持下去，就走开了，走宽了，也就走出了信心、走出了希望、走出了未来。”

队伍要清风满乾坤

人，要有自己的精气神。队伍，也同样要有精气神。“队伍的精气神，就是要有正气、有自己的清风，要养就队伍一团春，家和万事兴。”李兴杰如是说。

凡事，说起来容易，做起来难，做好做出成绩更难。她的团队成员说：“李兴杰作为我们的带头人，她自身的激情、感染力、接地气的风格，在队伍中，人影响人，就慢慢成为了我们队伍的风气和精气神，队伍干净利索，团结正气。”

从队伍的发展规律来说，领头羊的精气神，是队伍风气的第一来源，也是重要的组成部分，一定程度上可以说是队伍精神的灵魂所在。

“我对象，现在就在我的部里，主要负责新人上岗以及理赔服务工作。我认为，对于队伍和业务的发展，必须要处理好家庭和工作的关系。当然，一个人，如果连自己的家庭关系都处理不好，工作也就不会太好；维系好家庭关系是一种能力，凡事都是在比较中取舍，必须要统筹好时间，利用好时间差，合理安排。家庭和谐、工作和顺，这样小圈子风气影响大队伍风气，家庭、工作、队伍一团和气一团春，

凡事成功的可能性就大，这些年来，我是这样想的，也是这样做的，当然，事实也摆在这里。”谈到家庭和工作的关系时，李兴杰有点兴奋和坚定地说。

队伍发展的过程，就是业务发展的过程；同样，业务发展的过程，也是队伍不断成长的过程。在业务方面，她一直灌输一个理念：做健康保单。李兴杰说，保险回归本原，就产品来说就是要回归保障本原；而就销售方面来讲回归本原，就是要做健康保单。所谓健康保单，其实就是首先要做人，要对自己负责、对客户负责、对未来负责。业务健康了，就有了未来。在这方面，一是坚持从新人源头抓起，从新人进入就灌输做健康保单的理念；二是严格执行对法律法规、监管政策的学习和执行；三是强化服务的重要性和服务的精准性；四是坚持实事求是做保险，就是按客户需求做保险。李兴杰深情地说：“人间正道是沧桑，但必须坚持。”

未来其实就在眼前

机会总是给有准备的人。曲阜市有483个自然村，每个村都应该有我2-3个伙伴吧。谈到未来发展，李兴杰平静而淡然地说，“未来三年，我的队伍将达到1000人以上，这就是我们的目标和方向，同时，也是简单的思维和路径。”

根据发展规律，当发展到一定程度后，发展就是几何式的，几何式发展时，未来就是那么近，唾手可得，所以，其实未来就在眼前。“想想三年后，1000多人的队伍，整个架构将有10个部经理，90多个主任，这将是曲阜保险市场上的虎狼之师，纵横驰骋，这也是我三年的千人大业计划吧。”李兴杰略带憧憬神色兴奋地说。

队伍一团春，家和万事兴，事业通达于天下。这就是李兴杰和其团队成长及成功的秘诀所在。

铿锵玫瑰 绽放太行

——记石家庄80后功勋总监罗冬梅

■ 河北分公司 王占义

石家庄中支80后功勋总监罗冬梅犹如一朵耀眼夺目的玫瑰，靓丽绽放。2007年入司以来，从零开始，坚定信心，明确目标，赢得了许多骄人而显赫的荣誉。多次入围总公司和河北分公司个人业务高峰会；2009年获公司“四星讲师”称号；2016年获国际龙奖IDA铜龙奖、荣获MDRT百万圆桌会议标准会员，并在备受保险业瞩目的“保博士TV2016年度颁奖盛典”上喜获“2016中国保险十大影响力总监”大奖。近年来，连续两届荣获河北省保险业“保险服务明星”称号，近日，荣膺2017年度河北省人身险“保险服务明星”称号。

她是一个要强的女人，做保险从零开始

罗冬梅不足20岁就远离故乡和父母来到石家庄，2007年12月加盟石家庄中支。

罗冬梅年纪小，经常说甘肃方言，与他人交流困难，做保险没市场、没客户，面对的是一个全新又陌生的环境。她克服畏难心理，坚持从零开始，加强学习，了解和掌握保险知识。为了学习普通话，她经常利用早会时间，一是听领导和同事们说普通话，二是反复练习普通话。经过一段时间的练习，她很快学会了普通话，与同事和客户交流通畅了很多。

罗冬梅深知，做保险必须要抓住客户。她十分注意与客户建立密切关系，从一点一滴做起。如遇风雪天，她总是给客户发送短信提示安全，客户过生日、结婚，她亲自到场祝贺。她对一些高端客户实行个性化服务，为客户提供附加值服务。她对客户的忠诚和服务赢得了客户的信任 and 好感，一些客户经常加保，并转介绍。

她是一个有追求的女人，把整个团队做大做强

罗冬梅认识到保险业是一个公平竞争的行业，只要自己有毅力、有能力，就能不断成长进步。她按照公司的基本法，一步一个脚印，

2008年3月晋升主任，6月晋升高级主任，9月晋升资深主任，一年实现了“三级跳”。2010年3月，晋升为资深行销部经理。

罗冬梅把目标瞄的更高更远，力求把整个团队做大做强。她以拉动整体晋升为主线，对各层级员工进行不同的规划，从经营到业绩，明确措施和目标，确保每个人在团队里不断成长。2009年3月，直辖区的欣欣阳营业部成立，罗冬梅成为石家庄中支晋用时最短的营业部经理。

晋升和成长的道路并非一帆风顺。新晋的营业部，因缺乏管理经验，开单情况和出勤情况都不理想。为改变这一状况，她把组员当成兄弟姐妹，组织学习和聆听典范分享，相互鼓励，制定目标，确保达成。终于，辛勤付出结出了累累硕果，2011年6月，成功育成3个部，她也成功晋升营销总监，成为河北省最年轻且晋升最快的总监。

2012年春节前夕，由于罗冬梅临近生产，对团队的管理追踪有些疏忽，团队出现了大量的人员跳槽，直辖区的四个主任被挖走了三个。严峻的形势让她再次回到战场，在临生产前一个月，个人直增7人上岗。就是这样不平凡的一年，依然培养出4位营业部经理，荣获了分公司年度“最具贡献奖”。

2013年，直辖区达到162人，成为公司最大、出勤人数最多的部门。2014年，部门创造了一期班送训57人的纪录，之后更是在一季度同时育成3个营业部，创造传奇。截至2014年9月，累计育成13位营业部经理，成为河北分公司最年轻的高级总监。

罗冬梅常说，“团队是我的家，员工是我的孩子，只有经常不离团队，看到每个员工愉快工作，成长进步，我心里才高兴，活得才充实，才有意义。”从业十年来，罗冬梅已育成23个营业部，个人直接育成了8个，2012年到2015年连续三年获得“百强营业部”荣誉称号。2015年6月，晋升资深总监，总共培养了15位优秀的营业部经理。2016年晋升功勋总监，人力突破千人，打造了一支专业强、产能高、绩效高的团队。



95567
全国统一客服电话
www.newchinalife.com

NCI 新华保险