



根据公司十三五发展战略，2018年新华保险将全面进入发展期。开好业务发展之局、起好业务发展之步，对2018年谋好全局起到至关重要的作用。11月-12月，全系统各分支机构陆续启动2018年开门红，并于12月12日正式开局，亮剑。

## 2018 开局亮剑



## 新华保险连续两年 荣获保监会服务评价AA评级

11月24日，中国保监会官方网站公布了2017年保险公司服务评价评级结果，在参评的59家人身险公司中，11家获得A类评级，其中4家获得AA评级。新华保险荣获AA的最高评级，这也是新华保险连续第二年荣获保监会服务评价的最高评级。

新华保险在“十三五”时期提出“强大新华、价值新华、长青新华、和谐新华”的发展目标，在客户服务方面，紧紧围绕以突出效率为核心，通过效率提升打造新华服务口碑。

近年来，新华保险持续提升服务效率、丰富服务内容、创新服务方式，陆续推出全媒体服务云平台、理赔远程鉴定、新契约电子签名、智能核保、掌上新华移动支付和移动保全、3.0代客户服务中心和自助服务终端、移

动互联客户服务节等一系列创新服务项目，为客户提供便捷、舒适的服务体验，各项客户服务指标屡创新高。未来，新华保险将积极践行“快理赔·优服务”的服务品牌，为广大客户提供更加优质的保险服务。

据悉，中国保监会出台《保险公司服务评价管理办法（试行）》，连续两年在保险行业开展服务评价，2017年评价结果已向社会公布。服务评价体系涵盖销售、承保、保全、理赔、咨询、回访和投诉7大环节，设定电话呼入人工接通率、理赔获赔率、投诉率等8项定量指标，并在此基础上对重要服务创新和重大负面事件分别进行加减分。服务评级结果分为A、B、C、D四大类，具体包括AAA、AA、A、BBB、BB、B、CCC、CC、C、D共10级。



## 新华保险3.0代客户 服务中心盛装亮相



12月1日，新华保险新一代客户服务中心旗舰店落户云南昆明，全新门店的揭牌发布，标志着历经两代发展的新华保险客户服务中心由此迈入3.0时代。

新华保险总裁助理王练文，云南分公司党委书记董林增，云南省保险行业协会领导、新华保险各分公司代表，合作银行代表、客户代表、业务员代表、媒体代表等百余人出席揭牌启用仪式，共同见证新华保险云南分公司客户服务中心柜面旗舰店的落成。

整个旗舰店占地960㎡，是目前新华保险全国各机构中面积最大、服务人员最多、设施最齐备的标志性工程。旗舰店一如既往地秉承了“以客户为中心”的服务理念，设置了体验服务、互动服务与自助服务等多个功能区，新增服务与设备40余类，可提供自助办理、积分兑换、健康体验、亲子关爱、VIP等多项服务。旗舰店的落成不仅彻底改善了云南分公司客户服务的硬件设施，全面提升了公司品牌和行业形象，更丰富了客户服务内涵，创新了客户服务形式，将带给客户更加温馨、更加贴心、更加舒心的极致体验。

现场接受媒体采访的新华保险客户毛卫明说：“参观下来，感觉和保险的距离拉近了。买保险，其实买的是对保险企业的一种信任，店内设置了自助服务终端、儿童游乐区等，感受到新华保险服务的快捷和人性化，给人不一样的体验，也增强了我作为新华保险客户的信心。”

新华保险“快服务·乐生活”3.0代客户服务中心的全新亮相，是客户服务中心在公司战略转型要求下，向综合服务升级转型、打造窗口服务品牌迈出的坚实一步。（下转2版）

## 新华保险“臻爱积分”全国正式上线

12月13日，“新时代·爱无限”新华保险“臻爱积分”体验发布会在河南郑州盛大举行，宣布“臻爱积分”服务体系正式在全国上线。新华保险总裁助理王练文、总分公司相关领导出席本次活动，发布会还特别邀请河南省保险行业协会、媒体及800多名客户共同见证。

新华保险总裁助理王练文在致辞中表示，2017年新华保险从新出发，再领行业之先，巨资打造“臻爱积分”全新服务体系。博采众家之长，在寿险行业独树一帜，用实实在在的投入回馈广大客户的关注和信赖。

发布会现场还邀请“臻爱会员”现场体验，登录掌上新华，进入积分专

区，浏览全部商品进行兑换，流程顺畅，兑换不费吹灰之力。根据规则，新华保险的客户成为“臻爱会员”后，可通过购买保险、交纳续期、体验新服务、参与专属活动等方式获取“臻爱积分”，并可以通过掌上新华APP“臻爱积分”专区兑换礼品、享受个性化服务。与大多数公司的同类服务相比，“臻爱积分”具有回馈力度大、项目吸引力强、专属人员服务三大特点。从兑换项目来看，“臻爱积分”可兑换健康体检、时尚礼品两类服务或商品，其中健康体检由全国规模最大、网络最广的三大体检机构联合提供；时尚礼品更是涵盖了数码家电、运动健康、家居家纺、母婴用

品、个护清洁等数百种高端品类。此外，“臻爱积分”今后还将陆续推出更丰富、更多彩的积分兑换项目，让“臻爱会员”享受到实实在在的实惠。

“随着寿险行业加速回归保险本源，服务竞争将逐步成为行业竞争的新焦点之一，构建适应新时期市场竞争需求的运营能力是新华保险转型的内在要求，搭建并推出‘臻爱积分’体系就是我们的一项具体举措。借助这个体系，我们可以实现保险服务的移动化和智能化，进而持续改善客户体验。”“臻爱积分”相关负责人表示。据介绍，为给客户带来实实在在的回馈，新华保险在这一积分体系上投入了大量资源。（下转2版）

第十七站 沈阳

## 新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动

## 落地沈阳并圆满收官



12月6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十七站捐赠仪式在辽宁沈阳举行。新华人寿保险公益基金会向沈阳市区共计14966名环卫工人赠送了意外伤害保险，合计保额超过14.9亿元。

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、沈阳17个大中城市，惠及21.2万余名环卫工人，累计捐赠保额超过212亿元。

沈阳市人民政府副秘书长赵功，中国保监会辽宁监管局副局长马丹，新华保险监事长、新华人寿保险公益基金会理事长王成然等领导出席捐赠仪式。

沈阳市金融办副主任赵永强，沈阳市城市管理综合执法局副局长李晓东，沈阳市金融办银行保险处处长苏虹，中国保监会辽宁监管局寿险处副处长石莉妹，沈阳市环境卫生管理处副主任王勇，辽宁省保险行业协会会长方继荣共同参加。

沈阳市各区环卫负责人、环卫工人代表，新华保险辽宁分公司员工代表，以及省内各大媒体朋友也受邀出席捐赠仪式。

新华人寿保险公益基金会秘书长杨怀鹏与沈阳市城市管理综合执法局副局长李晓东代表双方签署协议。

新华保险监事长、新华人寿保险公益基金会理事长王成然在致辞中表示，新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动是基金会成立以来实施的首个大型项目，也是我们的主

打项目，同时更是将保险保障与公益相结合的特色项目。我们希望通过这份专属保险计划，来表达对环卫工人的敬意和关爱。沈阳站的捐赠仪式，将为我们2017年度环卫工人项目画上一个圆满的句号。2018年我们还将继续带着这份爱心和责任走遍全国，让保险保障覆盖到更广阔的环卫工人中去。

沈阳市人民政府副秘书长赵功表示，这次捐赠活动在全社会倡导了关爱环卫工人的良好风尚，为环卫工人筑起了坚强的后盾，让大家感受到了社会各界对环卫工人的关爱和尊重。前不久沈阳市蝉联了“全国文明城市”的称号，这离不开全市环卫工人的努力付出，广大环卫工人在自己平凡的工作岗位上兢兢业业，任劳任怨，为城市的环境整洁付出了辛勤的劳动。新华保险此次公益行动来到沈阳，免费为环卫工人筑起了一道安全防线，这是对这个城市环卫工人的致敬，也体现了一个有社会责任、世界500强企业的担当和作为，希望这种公益善举能够在沈阳传承发扬。

中国保监会辽宁监管局副局长马丹表示，新华保险此次大型公益活动走进沈阳，为这个寒冷的冬季带来丝丝暖意和温情。奉献爱心、倡导公益、践行善举是人类社会文明进步的标志，保险业因爱而生、为爱而强，也要将这份爱传递出去，危机时候伸援助之手、困境之中送雪中送炭。此次新华保险在沈阳开展的公益活动正是践行了“保险+公益”理念又一善举。环卫工人为城市除尘添绿，保险业为你们遮风挡雨，让善的星星之火，形成爱的燎原之势。

沈阳市城市管理综合执法局副局长李晓

东表示，对于我们环卫工人而言，今天是我们沈阳冬天非常温暖的一天，我们对新华保险的这一善举表示衷心感谢。近年来，来自社会各界的人士对我们的环卫事业、环卫工人给予了大力的帮助和关怀，通过各类活动唤起了市民对环卫工人的理解和支持，也唤起了全社会对我们环卫事业的尊重。此次公益行动，就是社会各界人士对我们环卫事业关心和爱护的最好的见证，对于我市环卫工人的安全保障具有重要的意义，更重要的是新华保险作为爱心企业以实际行动在全社会倡导了幸福沈阳、共同缔造的良好风尚。

沈阳市沈河区环卫工人代表王环君在发言中表示，众所周知，我们环卫工人长期工作在街头，接触的人多车辆多，危险会随时发生。一旦发生事故不仅会对我们身体造成伤害，还会使我们的家庭经济受到损失、带来沉重的负担。现在新华保险这一善举为我们广大环卫工人赠送保险保障，正是在数九寒天雪中送炭，让我们感到格外温暖。这种正能量也让我们感到了社会各界人士对环卫工人群体的关爱，未来我们将继续做城市的守护者，把沈阳打扮得更加美丽。

截至目前，新华保险已经完成了环卫工人公益项目的四笔赔付，向广东阳江、陕西西安、广西南宁、黑龙江七台河的四名环卫工人支付了人身意外伤害理赔金共计40万元，以实际行动践行了保险责任。新华人寿保险公益基金会呼吁广大驾驶员要格外注意避让工作中的环卫工人，既要尊重环卫工人的劳动，更要保护环卫工人的生命安全，减少和避免类似悲剧的高发生率。

十九大学习专栏

## 深刻把握新时代的历史方位

——三论学习贯彻党的十九大精神

■ 新华社评论员

明确方位才能找准方向，把握大势才能赢得未来。“中国特色社会主义进入了新时代，这是我国发展新的历史方位”。党的十九大在承前启后、继往开来的关键节点上，对我国发展所处历史方位作出新的重大政治判断，为制定党和国家大政方针提供了理论依据，进一步指明了党和国家事业的前进方向，具有重大现实意义和深远历史意义。学习贯彻党的十九大精神，一个重要方面就是深刻领会“新时代”的丰富内涵，准确把握我国发展新的历史方位，更好地肩负起新时代的历史使命。

新时代的到来，是长期奋斗的结果。改革开放之初，我们党发出了走自己的路、建设中国特色社会主义的伟大号召。从那时以来，我们党团结带领全国各族人民开拓进取，不断把中国特色社会主义事业推向前进。党的十八大以来，在以习近平同志为核心的党中央坚强领导下，全党全国各族人民共同奋斗，推动党和国家事业取得历史性成就、发生历史性变革。五年来的成就是全方位的、开创性的，五年来的变革是深层次的、根本性的，这是中国特色社会主义进入新时代的实践基础和现实依据。

中国特色社会主义进入新时代，在中华人民共和国发展史上、中华民族发展史上具有重大意义，在世界社会主义发展史上、人类社会发展史上也具有重大意义。这意味着近代以来久经磨难的中华民族迎来了从站起来、富起来到强起来的伟大飞跃，迎来了实现中华民族伟大复兴的光明前景；意味着科学社会主义在二十一世纪的中国焕发出强大生机活力，在世界上高高举起了中国特色社会主义伟大旗帜；意味着中国特色社会主义道路、理论、制度、文化不断发展，拓展了发展中国家走向现代化的途径，给世界上那些既希望加快发展又希望保持自身独立性的国家和民族提供了全新选择，为解决人类问题贡献了中国智慧和中国方案。“三个意味着”，既深刻阐明中华民族从苦难走向辉煌、实现伟大复兴的奋斗历程和历史大势，更深刻揭示中国特色社会主义的世界意义，进一步坚定了我们坚持和发展中国特色社会主义的信心和决心。

新时代带来新任务，新任务提出新要求。高举中国特色社会主义旗帜，坚定不移走中国特色社会主义道路，新时代是承前启后、继往开来、在新的历史条件下继续夺取中国特色社会主义伟大胜利的时代；聚焦目标任务、践行战略安排，新时代是决胜全面建成小康社会、进而全面建设社会主义现代化强国的时代；坚持以人民为中心的发展思想，把人民对美好生活的向往作为奋斗目标，新时代是全国各族人民团结奋斗、不断创造美好生活、逐步实现全体人民共同富裕的时代；振奋精神、凝心聚力，让梦想成真，新时代是全体中华儿女勠力同心、奋力实现中华民族伟大复兴中国梦的时代；高举和平、发展、合作、共赢的旗帜，为人类进步事业而奋斗，新时代是我国日益走近世界舞台中央、不断为人类作出更大贡献的时代。新时代的丰富内涵，明确回答了举什么旗、走什么路、以什么样的精神状态、担负什么样的历史使命、实现什么样的奋斗目标的重大问题，展现了当代中国共产党人的雄心壮志和使命担当。

新时代要有新气象，更要有新作为。让我们从新的历史起点砥砺前行，拿出勇气，拿出干劲，在新时代的宏伟画卷上绘就更加辉煌的图景，大踏步迈向更加美好的未来。

## 新华保险“臻爱积分”全国正式上线

(上接1版)经过4个月的试运行后，“臻爱会员”数量已达到50万人，有1.7万人兑换积分，日均客户兑换量突破1000单，累计兑换礼品及服务超过6万件。

开门红期间，为更好地回馈广大客户持续的关注和信赖，新华保

险特开展“臻爱臻情贺新春，福旺福享赢积分”积分回馈活动，包括“真情拜访享积分”“臻爱相伴赢积分”和“积情秒杀兑积分”三大主题，在春节期间为客户送上“臻爱积分”的祝福与问候。

近两年，新华保险在大力推

进业务结构全面转型的同时，服务能力构建也不断提速。除“臻爱积分”服务体系外，新华保险还陆续推出了全媒体服务云平台、理赔远程鉴定、新契约电子签名、智能核保、掌上新华移动支付和移动保全、3.0代客户服务

中心和自助服务终端、移动互联网客户服务等一系列创新服务项目。从2018年开始，新华保险将迈入“十三五”规划的发展期，运营方面也将继续坚持“以客户为中心”，为广大客户提供更多、更优质、更个性化的保险服务。

## 新华北京举办“耀·在绽放”绩优秋季峰会



11月28日，新华保险北京分公司在成都隆重举行2017年绩优秋季峰会。本次峰会以“耀·在绽放”为主题，来自个险、银代、团体渠道的321名销售精英，荣获本届峰会至高荣誉。(高慎薇)

## 新华保险3.0代客户服务中心盛装亮相

(上接1版)“快服务·乐生活”3.0代客户服务中心引入全新服务门店设计理念，聚焦服务效率和客户体验，夯实基础服务，丰富服务内容，提升服务质量，塑造品牌形象，成为公司运营服务发展的又一个里程碑。

3.0代客户服务中心围绕客户多层次需求，创新健康体验、儿童活动、互动体验等丰富多彩的体验服务内容，这里不仅是办理

业务的场所，更是客户的温馨港湾，力求让每一位客户的新华之行充满惊喜，让每一位客户都成为新华保险的粉丝。

未来，新华保险客户服务中心将继续秉承“快服务·乐生活”服务理念，不断提升服务形象，优化服务流程，丰富服务内容，创新服务方式，以极速极佳的服务体验，满足客户全方位服务需求。



## 山东：上下一心 全力迎战

12月12日，山东分公司开门红首销日。营销序列全体上下一心，全力冲刺。

自11月20日全省开门红启动以来，各中支陆续进行了自己的开门红启动，各职场张灯结彩，气氛热烈。

山东分公司高度重视氛围的持续营造，每日下发战报，预警机构对抗结果，

形成你追我赶毫不放松的业务氛围；为各中支制作开门红职场秀，展示各机构红红火火的开门红气氛；每周召开夜校，产品秀、明星秀及时萃取，传播优秀经验，敲响紧张有序的大战锣鼓。

12日首爆当天，每小时预警全省预警数据，实时发送战报，持续烘托大战氛围。

## 河南：凝神聚力 精彩开局

12月12日，河南分公司2018年开门红首爆日。全省内外联动，蓄势待发；职场内外，红红火火，厉兵秣马，全力备战。

各机构活动丰富多样，答谢宴现场座无虚席，营销伙伴争分夺秒，为客户送去全面保障；零点录机，通宵值班，紧密追踪，整点播报；典范贺报，此起彼伏，标杆榜样，持续不断；各机构紧盯目

标，你追我赶，燃爆首销。

开门红大红，全员行动，全省后援，无缝对接，协同作战。各部门主要负责人奔赴一线，现场督导追踪；技术部门提供精准全面的技术支持，运营部门提供便利快捷的承保通道，强强联合，有条不紊。

截至12月24时，河南分公司个险渠道预收期交保费10027万元，实现当日过亿、精彩开局。

## 湖北：首爆开门 紧张有序

随着12月6日启动会的召开，湖北分公司2018年开门红大战全面拉开序幕，产品课件、话术拟写、客户邀约、礼品就位，酒会、产说会等各项活动紧张有序地开展。

12月18日，各机构职场比往常都要热闹。营销员将客户邀请到公司，仔细聆听客户需求，设计最适合客户的保险计划，同组的伙伴也热情参与其中，帮忙促成。这期间不时有营销伙伴赶到职场录单，为了让客户的保单录入万无一失，纷纷到职场找内勤老师帮忙确认，时不时还互相交流目前的签单情况，“我刚签了一单”“我已经签了三单了”“健康险好销售，前期拜访的人今天都签了，待会儿还要去接着拜访”……

伙伴们的谈笑声、向客户激情振奋的讲解声、小游戏互动赢奖品的音乐声、营销员成功签单后爽

朗的笑声……交汇出首爆日一曲最美妙的音符。

各机构总经理室成员也纷纷亲临现场，第一时间向前线将士们送去感谢和慰问，与兄弟姐妹们并肩作战，极大地鼓舞了士气，让首爆日的硝烟弥漫整个战场。

此刻，“战地记者们”也将幕后英雄的身份表现得淋漓尽致，他们仔细挖掘前线的各类信息，以最快的速度编辑“冲锋号角”，并一刻不停地在各类动态群中进行播报，战报、贺报、典范分享等信息铺天盖地，层出不穷。

首爆日当天，运营序列全员待命，随时提供运营支持和信息技术支持，而分公司内勤也正轰轰烈烈地开展着“健康无忧人人讲，内外共振开门红”开门红专题活动，通过学产品、讲产品、保单体检等“走出去”行动，全面助力开门红。

## 海南：赢首爆 赢旺年

12月18日，海南分公司2018年开门红首爆日。

17日22时始，海南分公司各大职场热闹非凡，各机构组织形式多样的首爆盛宴，营销人员齐聚公司职场，吃火锅、砸金蛋，载歌载舞，现场还有礼品兑换，赢首爆，赢旺年。

后援部门也到现场提供服务支持，企划人员及时在微信群进行业绩播报，运营电脑室人员进行E保通技术支持，柜面人员进行交单录单咨询问答、核赔人员进行核保知识问答，分公司班子成员也莅临现场为队伍加油鼓劲……2018年开门红，蓄势待发。

## 石家庄：忙而有序 精彩开局

12月18日，石家庄中支市区营销服务部职场人声鼎沸，热闹非凡。这天，是公司的开门红首销日，各部门都在忙而有序地开展

工作。市区营销服务部负责人忙里偷闲地介绍，2018年开门红，突出一个早字，11月底开始准备，重点抓好四项工作。一是做好客户储备，12日那天，前来购买保险的客户很多，职场挤得水泄不通，有的人都等了好长时间，场

面着实让人感动和难忘。二是打造“三高”团队，提升绩优占比。三是组织团队进行产品培训，提升销售技能。四是营造浓厚氛围，职场布置，悬挂条幅，张贴标语，开展部门对抗赛，每个节点进行业绩达成排名，设置开单微信进行开单激励。

由于准备充分，市区营销服务部12月18日业绩达成实现了精彩开局，预收期交保费位居全省各营业区之首。

开门红首销仅仅是一个开始，新华保险各分支机构将以坚定的信心、饱满的热情、执着的行动，全情投入，赢战2018年开门红，再攀业务新高峰！

(孙培荣 王叶 吴欣 刘泽权 王仙杰 王占义 高慎薇)

## 西安：“零点行动”全力冲刺

12月12日，西安中支全面营造“零点行动”氛围，开展开门红首销预交单活动。

活动中，中支提前12小时营造“零点行动”倒计时氛围；通过首单秒杀，激励营销员抢首单、抢头筹，赢彩头。活动利用网络进行

直播，对往年“零点行动”盛况进行回顾，对2018年的首单、保费王、保费第一的营业区、部、组进行竞猜，对实时交单进行播报。

“零点行动”赢得业务队伍积极参与，保费平台均创机构历史同期新高。



一站式服务：一次叫号，一个柜台，一名柜员，一站式完成全部业务办理。



自助服务终端：自主研发，可实现保单查询、单证打印、自助交费功能。

# 新华保险3.0代客户服务中心盛装亮相



自助服务区



茶水区



儿童活动区：提供儿童观影、绘画比赛、亲子互动等体验服务。



捐书角



温暖角



互动体验区：提供休闲洽谈、风险规划、服务活动等体验服务。



快捷业务通道：简单业务，无需临柜面，快速办理。



健康体验区：为客户提供身高体重、血压血脂等健康检测及咨询服务。



河南个险开门红启动会



安徽



大连



宁夏



湖南



黑龙江分公司启动开门红火炬传递仪式



内蒙古



12月3日，福建分公司召开“福满新华·八闽起亿”2018年个险渠道开门红启动会



广西柳州中支2018年开门红



江西



辽宁葫芦岛中支



青岛



11月18日至12月12日，北京分公司各渠道召开2018年开门红启动大会



齐齐哈尔中支首晨现场



河北



12月12日，重庆分公司银代渠道召开2017年度表彰暨2018年开门红启动大会



山东烟台



海南



贵州中支开门红首销现场客户咨询

# 开门红 红四方



孝感大悟一名营销员开门红首销回成功录得两学生回件

# 旗舰产品 扛鼎之作 新华保险重磅推出 “福金满堂红”保险产品计划

导读:

如何通过保险进行家庭资产配置，实现财富的保全增值与代际传承？如何在琳琅满目的产品中，选搭一组省心省事、性价比较高、量身定制的保险计划？新华保险2018年开年贺岁重磅新品“福金满堂红”保险产品计划顺势而来，该产品保障全面，优势多多，值得拥有。

## 新春贺岁 “福”来了

新时代、新变化、新气象。近几年，国家经济取得了稳健发展，老百姓生活水平不断提升，社会主要矛盾已转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。

从1981年到2015年，得益于生活品质的提高和医疗条件的改善，中国人口预期平均寿命增长了近10岁。中科院《中国可持续发展总纲》中提出，到2050年，中国人口的平均预期寿命可以达到85岁。如何高品质地度过漫长人生？对于人生的刚性需求（子女教育、自身养老、财富管理）又需要怎样的资金生态？如何稳健实现财富保值增值？这些均已成为民众普遍关注和热议的话题。

众所周知，持续、安全、稳定、专用的资金流是实现品质生活的基本要素。而“保险”作为资产配置的金字塔底层建筑，起着十分重要的基石作用。其中，年金保险因安全性较高，兼顾一定收益性与灵活性，已被广大民众所认可和应用，成为百姓尤其是高净值人群信赖的财富保障和传承方式。

2018年是新华保险转型后全面迈入大发展的第一年，公司全力回馈客户，匠心打造2018年新春贺岁新品——“福金满堂红”保险产品计划。

## 扛鼎之作 耀世升级

“福金满堂红”保险产品计划是解决客户重要人生问题的扛鼎之作，是一款全面覆盖分红年金险、万能险、附加险的产品组合，为客户带来个人养老、子女教育、医疗住院、交通出行等多方位、一站式保障。

“福金满堂红”保险产品计划由优势产品福享金生A款终身年金保险（分红型）、天利年金保险（万能型）、附加投保人豁免保费A款定期寿险、康健华贵A款医疗保险及附加高额交通工具意外

伤害保险五款产品组合而成，重点满足资产保全、生活规划、财富传承及医疗保障等多个需求。其核心产品福享金生A款终身年金保险（分红型）有如下三大特点：

第一“新”：福享金生A款终身年金保险（分红型）是严格遵照监管最新要求设计的新型年金产品，满五年后，持续领取，一生规划。该年金险可关联新型万能账户，对生存类保险金进行复利增值。

第二“高”：其一是首次关爱金给付较高，满五年后，客户即可领取基本保额的100%，满六年起每年领取基本保额的20%，直到终身，让客户拥有长及一生的稳定现金流；其二是性价比较高，与之前的“福享”系列产品相比，福享金生A款终身年金保险（分红型）各年龄段费率水平相对较低，同等支出可让客户拥有更高保额，返还更多生存保险金，拥有更大增值空间。另外，保单的安全性较高，客户的生存总利益快速增长。

第三“活”：其一是贷款活，客户可以通过保单进行贷款，最高可贷现金价值的80%，资金周转灵活；其二是支配活，满五年后，客户每年都可以领取一笔资金，用于子女教育、婚嫁、旅游、养老等方面的需求，按需赋形、灵活支配；其三是资源活，该产品可与天利年金保险（万能型）产品同时投保，天利年金保险（万能型）可以随时追加保费，在扣除一定费用后以复利方式进行资金增值。

值此新春到来之际，新华保险隆重钜献“福金满堂红”保险产品计划，它是固定给付与灵活支配的有机结合，它是终身领取和财富增值的巧妙融合，它是乐享人生和资产传承的科学聚合，让您拥有一个金质人生。波澜壮阔的2018年，新华保险愿与您共同发展，共襄盛举，共享荣耀。



风险提示：福享金生A款终身年金保险（分红型）为分红保险，其红利分配是不确定的。天利年金保险（万能型）为万能保险，结算利率超过最低保证利率的部分是不确定的。

产品介绍仅供参考，产品责任、责任免除等内容请参照保险条款具体内容。

在由保险文化杂志社主办的第十二届中国保险创新大奖颁奖典礼中，福享金生A款终身年金保险（分红型）获得“最畅销保险产品奖”。



## 福金满堂红保险产品计划是一款 **领得久用得活 多保障能传承** 的终身年金计划

本计划由福享金生A款终身年金保险（分红型）、天利年金保险（万能型）、附加投保人豁免保费A款定期寿险、康健华贵A款医疗保险、附加高额交通工具意外伤害保险构成。

**福享金生A款终身年金保险（分红型）产品信息**  
 被保险人范围：出生满30天、不满61周岁  
 保险期间：至被保险人终身  
 交费方式：5年交、10年交

### 金满仓

### 领保额\*、领分红、领一生

\*注：满五年后首次可领取“福享金生A款终身年金保险（分红型）”基本保额。

### 享复利、可追加、保资金

注：该部分描述为“天利年金保险（万能型）”产品相关功能。

### 金添利

### 金护佑

### 高医疗、高身价、有豁免

注：该部分描述为“附加投保人豁免保费A款定期寿险、康健华贵A款医疗保险、附加高额交通工具意外伤害保险”产品相关功能。

### 保险责任

#### 1.关爱金

被保险人于合同生效满五年的首个保单生效对应日零时生存，公司按基本保险金额给付关爱金。

#### 2.生存保险金

被保险人于合同生效满六年起，在每一保单生效对应日零时生存，公司按基本保险金额的20%给付生存保险金。

#### 3.身故保险金

被保险人身故，本公司按本保险实际缴纳的保险费给付身故保险金，合同终止。

风险提示：本产品为分红保险，其红利分配是不确定的。

### 责任免除

被保险人因下列1-6项情形之一身故的，或在第7项期间遭受意外伤害导致身故的，本公司不承担保险责任：

- 1.投保人对被保险人的故意杀害、故意伤害；
- 2.被保险人故意犯罪或抗拒依法采取的刑事强制措施；
- 3.被保险人自合同成立或合同效力恢复之日起二年内自杀，但自杀时为无民事行为能力人的除外；
- 4.被保险人主动吸食或注射毒品；
- 5.战争、军事冲突、暴乱或武装叛乱；
- 6.核爆炸、核辐射或核污染；
- 7.被保险人酒后驾驶、无合法有效驾驶证驾驶或驾驶无有效行驶证的机动车期间。

发生上述第1项情形导致被保险人身故的，合同终止，本公司向被保险人继承人退还保险单的现金价值。

因上述第2-6项情形或在第7项期间被保险人身故的，合同终止，本公司向投保人退还保险单的现金价值。

### 商务版案例

王先生（30周岁）与太太（30周岁）共同经营一家公司，为更好管理家庭财富，王先生为太太投保了福金满堂红保险产品计划。

产品名称	保险期间	基本保额	交费方式	年交保费
福享金生A款终身年金保险（分红型）	终身	100000元	10年交	143500元
天利年金保险（万能型）	终身	—	一次交清	90元
附加投保人豁免保费A款定期寿险	9年	—	10年交	9024.85元
康健华贵A款医疗保险	一年（可续保）	30万元（计划二）	一次交清	1563元（含税）
附加高额交通工具意外伤害保险	一年（可续保）	500元	一次交清	500元
当年保费合计				118677.85元

#### 主要保障利益

#### 一、福享金生A款终身年金保险（分红型）

**关爱金：**合同生效满五年，给付基本保额100%，即100000元。

**生存保险金：**合同生效满六年起，每年给付基本保额的20%，即每年20000元，直至终身。

**身故保险金：**被保险人身故，按本保险实际缴纳的保险费给付身故保险金，合同终止。

注：以上关爱金及生存保险金的给付条件为“保单生效对应日零时生存”。

此外，该产品具有分红功能，享有年度红利分配。

风险提示：本产品为分红保险，其红利分配是不确定的。

#### 二、天利年金保险（万能型）

“福享金生A款终身年金保险（分红型）”的关爱金、生存保险金和年度红利按约定给付时间自动转为“天利年金保险（万能型）合同”的保险费（初始扣费0.5%），以月复利方式累积增值（最低保证利率2.5%）。

风险提示：本产品为万能保险，结算利率超过最低保证利率的部分是不确定的。

#### 三、附加投保人豁免保费A款定期寿险

王先生因意外或在合同生效（或复效）之日起180日（不含）后因疾病身故或全残，豁免“福享金生A款终身年金保险（分红型）”的续期保险费。

注：王先生在合同生效（或复效）180日（含）内因疾病身故或身体全残不承担豁免保险费责任。

#### 四、康健华贵A款医疗保险

住院医疗突破社保报销范围，年限额高达30万元（免赔额10000元），尊享我司认可医院的特需医疗、国际部医疗，符合公司续保条件时，最高续保年龄84周岁。

#### 五、附加高额交通工具意外伤害保险

驾乘车、客运汽车意外伤害保险金额100万元，飞机、火车、客运轮船意外伤害保险金额250万元，节假日出险额外给付50%。若发生伤残按约定比例给付。

注：该案例为虚拟案例，仅供理解产品之用。

### 少儿版案例

王先生（30周岁）的女儿华华刚刚满月，为了让孩子一生幸福快乐，他为孩子投保了福金满堂红保险产品计划。

产品名称	保险期间	基本保额	交费方式	年交保费
福享金生A款终身年金保险（分红型）	终身	100000元	10年交	107100元
天利年金保险（万能型）	终身	—	一次交清	90元
附加投保人豁免保费A款定期寿险	9年	—	10年交	831.77元
康健华贵A款医疗保险	一年（可续保）	30万元（计划一）	一次交清	962元（含税）
当年保费合计				108033.77元

#### 主要保障利益

#### 一、福享金生A款终身年金保险（分红型）

**关爱金：**合同生效满五年，给付基本保额100%，即100000元。

**生存保险金：**合同生效满六年起，每年给付基本保额的20%，即每年20000元，直至终身。

**身故保险金：**被保险人身故，按本保险实际缴纳的保险费给付身故保险金，合同终止。

注：以上关爱金及生存保险金的给付条件为“保单生效对应日零时生存”。

此外，该产品具有分红功能，享有年度红利分配。

风险提示：本产品为分红保险，其红利分配是不确定的。

#### 二、天利年金保险（万能型）

按照约定，“福享金生A款终身年金保险（分红型）”的关爱金、生存保险金和年度红利按约定给付时间自动转为“天利

年金保险（万能型）合同”的保险费（初始扣费0.5%），以月复利方式累积增值（最低保证利率2.5%）。

风险提示：本产品为万能保险，结算利率超过最低保证利率的部分是不确定的。

#### 三、附加投保人豁免保费A款定期寿险

王先生因意外或在合同生效（或复效）之日起180日（不含）后因疾病身故或全残，豁免“福享金生A款终身年金保险（分红型）”的续期保险费。

注：王先生在合同生效（或复效）180日（含）内因疾病身故或身体全残不承担豁免保险费责任。

#### 四、康健华贵A款医疗保险

住院医疗突破社保报销范围，年限额高达20万元（免赔额5000元），符合公司续保条件时，最高续保年龄84周岁。

注：该案例为虚拟案例，仅供理解产品之用。



**95567**  
全国统一客服电话  
[www.newchinalife.com](http://www.newchinalife.com)

 **NCI 新华保险**