



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



2018年1月5日
第1期 总第557期

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

记录新华成长的足音

京内营准字1317—L0002号 内部资料，免费交流

2018
新年致辞

走进
踏上
谱写

新

时代
征程
华章

新年的第一缕阳光，掀开了2018年的扉页。

刚刚过去的2017年，已经成为历史坐标上的里程碑。党的十九大胜利召开，在开启中国特色社会主义建设新时代、标注我国发展历史新方位的同时，也为寿险业的发展提供了社会、经济和产业三大利好，铺就了广阔舞台。党和国家正在不断增进民生福祉，而寿险使命正是谋民生之利、解民生之忧。站在这样的起点上，我们深深地感受到，寿险行业比历史上任何时期都更加契合党和国家的伟大事业。

2017年也是新华保险“十三五”规划的里程碑。经过全体同仁两年的奋力拼搏，公司如期完成“转型期”的任务，收获了阶段性的成果：在保持规模稳定的前提下，价值持续提升、业务结构大幅优

化、机构自主经营能力明显提高，初步建成了续期拉动增长模式，实现了增长方式和发展动能的根本性置换。同时，公司在提高运营效率、改善客户体验、优化组织管理体系、提高员工收入、强化风险管控等方面都取得了长足的进步。

两年转型路，一部新华章。经过这两年转型的历练，新华保险已经具备了继续推进高质量发展的基础，在服务民生保障、服务实体经济、服务国家治理现代化等方面的综合能力也得到了进一步提升。2018年是贯彻党的十九大精神的开局之年，也是新华保险迈入“发展期”的第一年。我们将以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，继续锚定高质量发展之路，朝着强大新华、价值新华、和谐新华、长青新华的“十三五”目标坚定前行。

新华保险的发展承载着社会各界朋友和全体新华同仁的信任与期许。在2018新年来临之际，我谨代表公司董事会和管理层，向所有关心、支持新华保险的客户、合作伙伴以及社会各界朋友，向全体新华同仁和新华家属，致以最真诚的感谢和最美好的祝愿！祝愿大家在新的一年里健康无忧、福享金生，不负时代、筑梦前行。

新华保险董事长兼CEO

2018年1月1日



湖南



江苏



贵州



江西



宁夏



广州



云南保山中支厦门红首销回喜开大单，大家共同庆祝



海南



甘肃



安徽



1月1日，厦门分公司银代渠道以红红火火的形象迎接新年的到来



浙江



重庆



河南



湖北



辽宁

新华深圳

强势出击 开门大红



1月1日，深圳分公司开门红首销日。

早上8时30分始，深圳分公司各大职场红红火火，热闹非凡。为迎接2018旺年的到来，各机构组织了形式多样、精彩纷呈的新年特别早会，领红包、抽奖品，击鼓欢歌、喜迎财神、许下新年愿望，共祝2018开门大红。

分公司各领导奔赴各机构，为前线将士带去新年勉励，提振士气；在分公司大后方，成立了“开门红战地指挥中心”，整点播报业绩和前线动态；各后援部门全员待命，有条不紊，倾力支持。

“首销大战，全民皆兵”，柜面人员也积极为客户进行产品讲解、答疑释惑，并成功成交保单……

2018强势出击，凝心聚力，登峰造极。
(张常悦)

新华广西

柜面首销交上靓丽成绩单



2017年12月21日，广西分公司开门红首销日正式打响。

21日凌晨24时，在寒风凛冽的深夜，广西分公司客服柜面的职场依然是灯火通明的繁忙景象，同事们争分夺秒录单。

经过全体柜员24小时的努力，这支优秀队伍交上了一份靓丽的成绩单：21日当天达成首月保费任务的52.42%，全年任务的10.5%，当日全区37人出单，预收件数86件，全区举绩率62%，有4家中支举绩率达成100%。
(盘璇)

新华浙江

万份保障进万家 健康服务进社区

2017年12月9日，“万份保障进万家”——新华保险健康服务进社区专场活动来到了杭州钱江社区采荷人家。本场活动由浙江分公司主办，浙江省保险学会和钱江都市频道承办，希望能通过寓教于乐的方式教会大家学保险、懂保险、用保险，真正做到保障进万家，保障你我他。

活动还未开始，现场便早早地搭起了健康咨询、保单咨询、理财规划等专属咨询台。来自新华保险的工作人员为闻讯而来的社区居民们提供了量血压、测脉搏等简单的健康服务，并且有针对性地为大家一对一地分析各自适合的保险，更为已拥有保障的居民做起了保单检视，查漏补缺。

冬日话保险，健康到家门。天气虽冷，却也抵挡不住大家参与活动的热情。社区居民何大伯今年已经70多岁了，平日里身体硬朗。在接受采访时说，自己觉得保险是一份保障，是每个人所需要的，相比出现问题再解决，他更希望能够防患于未然。所以一听到周六小区里有保险进社区的活动，还是电视台一起办的，就赶紧叫上家人朋友一起来了。“听了专家的讲解，我待会儿就回家商量商量给家人都购买一份健康险。”“这样的活动毛好嘞，在家门口了解保险知识，以后自己买保险么也不会什么都不知道了，就应该多搞搞。”其他居民也议论道。

(叶舒宁)



新华广东

义工队赴电白湾仔学校开展圆梦助学行动



2017年12月19日，广东分公司义工队及各方爱心人士奔赴电白香港湾仔学校，开展“爱心手牵手，帮扶一对一”电白湾仔学校圆梦助学行动。

48名品学兼优的困难学生成为本次一对一帮扶的对象。助学者将在一年内每个学期资助结对帮扶的学生1000元生活费，帮助学生解决一点生活问题。

紧接着发放“圆梦100”爱心奖学金，该奖学金由广东分公司提供，每年2万元，期限为三年；每个学期会有15名优秀学生获得奖励，本次是

第三期。本次活动还得到“轻膳美”团队的支持，叶其放、曾冰夫妇给孩子们捐助价值千元的文体用品一批，钟雪女士捐助水果60斤，让小孩子们大饱口福。

一名已上高中回来领奖学金的小花收到2000元奖金后，感动地说：“非常感谢新华保险和热心人，我在湾仔学校得到的最大收获是学会了感恩，感受到了正能量，我会努力学习，用我的成绩来报答大家对我的关爱，将来做个对社会有贡献的人。”(吴京骏)

新华石家庄

为重疾业务主任奉献爱心

2017年12月26日，新华保险石家庄中支亿津营业部召开特别早会，向患重疾的该营业部业务主任黄加丽捐款，并送上鲜花致以慰问祝福。

黄加丽出生于山西省浮山县，2015年11月加盟石家庄中支从事保险业务。2017年7月感到身体不适，到医院检查被确诊为乳腺癌。几个月来化疗7次，花费近10万元。这笔开支对她这样一个普通家庭来说，无疑

是沉重的负担。得知黄加丽的不幸遭遇后，她所在的亿津营业部纷纷伸出援助之手，向其捐助奉献爱心。她从营业部领导接过捐款和鲜花后满含热泪地说，新华保险真是一家好公司，团队真是一个充满爱心的大家庭，自己十分感谢公司，感谢团队的每个人。争取早日恢复健康，用实际行动报答大家对自己的关心。(王占义)



新华保险送温暖 彝族自治州笑开颜

冬至过后，气温骤降，加之临近新年，新华保险四川分公司乐山中支马边扶贫团队盘算着应该再去马边看望那里的乡亲们了。

2017年12月25日，马边扶贫团队采购了一车的慰问品，驾车行驶4个多小时经由盘山公路来到马边彝族自治县。在县城整顿一晚后，第二天一早便在一书记及一位彝语翻译的陪同下，来到了雪口山乡拦马埂村看望这里的6户帮扶对象。

进村以后，刚一下车，受助的彝族大妈就带着真诚灿烂的笑容，给了志愿者一个大大的拥抱，这让志愿者瞬间感受到一阵发自内心的温暖，因为她清楚地记得第一次来到拦马埂村的情形，当时这位彝族大妈脸上满是木讷和对生活的惆怅，没有丝毫笑容。对口帮扶半年多的时间，乡亲们的变化让她深感欣慰。

很快，受助的6户贫困户都到齐了，大家围坐在一起聊起了家常，就像是许久未见的亲人一般。谁家近期卖了绵羊，谁家养的猪又出了笼，谁家孩子开始上学了，谁家马要搬新家了，谁家女儿出嫁了……乡亲们争先恐后地把这些好消息分享给这位来自城市的朋友。乡亲们都说，自从新华保险的扶贫团队来到村里，他们的生活就一天比一天过得好。听到这些，志愿者眼角泛起了泪花，她打心里为这些老乡感到高兴，也觉得每次的奔波与辛苦都是值得的。

临行前，马边扶贫团队特意将采购的过冬棉被一一送到乡亲们手中，乡亲们感动不已，

紧紧握住志愿者的手，久久不愿松开。

自从2017年6月新华保险乐山中支获批马边县扶贫小额保险项目以来，乐山中支数次走进对口扶贫村，给乡亲们办理扶贫保险、

宣导国家政策、指导鼓励乡亲们脱贫，同时也积极搜集民情听取民意，将村里情况及时汇报有关部门，让拦马埂村在短短半年多的时间里发生了巨大的变化。(邢晓海)

新华宝鸡

组织客户观看儿童剧



2017年12月31日，陕西宝鸡中支营销团队在市文化宫隆重举行儿童话剧《梦森林》演出，邀请1200名客户观看，共同辞旧迎新。

剧情讲述了一个勇敢的孩子克服困难、团结伙伴寻梦的故事。活动通过进场互动、离场服务等环节设置，丰富了对客户的服务内容，提升了客户的服务体验。(于鑫)

十九大学习专栏

深刻认识主要矛盾的历史性变化

——四论学习贯彻党的十九大精神

■ 新华社评论员

正确认识和把握我国在不同发展阶段的社

会主要矛盾，是科学判断发展形势、正确制定大政方针的重要前提，事关党和国家事业发展全局。“中国特色社会主义进入新时代，我国社会主要矛盾已经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。”党的十九大对我国社会主要矛盾发生历史性变化的重大政治论断，深刻揭示我国经济社会发展的阶段性特征，为我们准确把握新时代的发展新要求提供了重要依据和实践遵循。正确判断和处理社会主要矛盾，是辩证唯物主义和历史唯物主义的基本要求。毛泽东同志曾指出：“捉住了这个主要矛盾，一切问题就迎刃而解了。”这是我们党在长期奋斗中形成的重要经验。革命时期，我们党准确把握中国社会主要矛盾，据此制定正确的纲领、路线、方针、政策，取得了新民主主义革命的伟大胜利。新中国成立以来，党的八大指出国内的主要矛盾是人民对于经济文化迅速发展的需要同当前经济文化不能满足人民需要的状况之间的矛盾；党的十一届六中全会指出我国所要解决的主要矛盾是人民日益增长的物质文化需要同落后的社会生产之间的矛盾。实践深刻昭示，只有立足实际、实事求是，准确判断社会主要矛盾，才能制定正确政策，采取正确行动，推动党和国家事业沿着正确轨道向前发展。

深刻认识主要矛盾的历史性变化，要牢牢把握我国发展的阶段性特征和人民群众对美好生活的向往。经过改革开放近40年快速发展，我国总体上实现小康，正迈向全面建成小康社会。随着社会进步，人民美好生活需要日益广泛，不仅对物质文化生活提出了更高要求，而且在民主、法治、公平、正义、安全、环境等方面的要求日益增长。同时，我国已经成为世界第二大经济体，社会生产力水平总体上显著提高，社会生产能力在很多方面进入世界前列，更加突出的问题是发展不平衡不充分，这已经成为满足人民日益增长的美好生活需要的主要制约因素。

事物的运动发展是变与不变统一。必须清醒看到，我国社会主要矛盾的变化，没有改变我们对我国社会主义所处历史阶段的判断，我国仍处于并将长期处于社会主义初级阶段的基本国情没有变，我国是世界最大发展中国家的国际地位没有变。要把握“变”与“不变”的辩证关系，牢牢把握社会主义初级阶段这个基本国情和最大实际，牢牢坚持党的基本路线这个党和国家的生命线、人民的幸福线，为建成富强民主文明和谐美丽的社会主义现代化强国而奋斗。

矛盾是事物发展的根本动力，“矛盾推动生活前进”。从“物质文化需要”到“美好生活需要”，从解决“落后的社会生产”问题到解决“不平衡不充分的发展”问题，我国社会主要矛盾的变化是关系全局的历史性变化，对党和国家工作提出了许多新要求。“世异则事异，事异则备变。”要认识新矛盾、顺应新形势、展现新作为，紧紧围绕解决发展不平衡不充分问题，贯彻新发展理念，深化供给侧结构性改革，实现更有质量和效益的发展；发展社会主义民主政治，用制度体系保证人民当家作主；推动法治建设，促进社会公平正义；推动社会主义文化繁荣兴盛，更好满足人民精神文化生活需要；提高保障和改善民生水平，打赢脱贫攻坚战，多谋民生之利，多解民生之忧；加强和创新社会治理，确保人民安居乐业；建设生态文明，推动形成人与自然和谐发展新格局。

“我们要牢记人民对美好生活的向往就是我们的奋斗目标”。顺应人民新期待，更好满足人民各方面日益增长的需要，不断增强人民的获得感、幸福感、安全感，更好推动人的全面发展、社会全面进步，我们必将书写新时代中国发展的新答卷。

荣耀 2017

1月12日

在华夏时报组织的第十届金蝉奖评选中，新华保险荣获“2016年度寿险公司”奖。

2月23日

中国保险行业协会发布首期“保险扶贫先锋榜”。新华保险“伤残理赔远程鉴定服务”从200多份参评素材中脱颖而出，荣登“保险扶贫先锋榜”十佳，展现了保险行业扶贫工作的显著成效和先进经验。

3月12日

在国家质检总局指导，中国质量万里行促进会举办的第三届中国质量诚信品牌论坛中，新华保险从1900余家企业的激烈角逐中脱颖而出，再度荣膺“全国质量诚信品牌优秀示范企业”和“五星级服务质量奖”两项大奖，成为唯一一家同时获得两项殊荣的保险公司。

3月20日

由WPP和凯度华通明略共同研究制定的BrandZ™最具价值中国品牌100强发布。根据榜单，新华保险2017年品牌价值为18.02亿美元，居榜单42位，连续四年进入该榜单前50强。

3月29日

国际两大评级机构穆迪及惠誉分别首次授予新华保险“A2”及“A”的保险公司财务实力评级，展望稳定，充分证明了其对公司财务实力、经营管理能力的高度认可。

6月22日

在世界品牌实验室发布的2017年《中国500最具价值品牌》榜上，新华保险排名第87位，同比前进3名，连续六年稳居榜单100强；品牌价值为379.35亿元，同比去年提升约67亿元，且是2004年首次进入榜单时的近25倍，十三年品牌价值复合增长率约28%。

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、中央财经大学国保险市场研究中心、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。

由证券时报、中国保险资产管理业协会联合主办的“2017中国保险资产负债管理年会”于7月7日在北京举行。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）”；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”。

7月20日

“2017年度财富世界500强”榜单正式发布，新华保险连续第二年入榜，排名第497位。

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



9月10日

2017年中国企业500强榜单发布，新华保险再次上榜，位列第114位，并在中国服务业企业500强榜单第51位。

10月31日

由中国经营报社、中国社会科学院、中经新金融研究院联合主办的“新财富时代·变革创造繁荣——2017中经财富管理高峰论坛”暨“中经财富·金琥珀”颁奖典礼在上海举行，刚刚上市23天的新华保险健康无忧C1在众多参选产品中脱颖而出，荣获2017年度“优秀创新保险产品”大奖。

11月17日

在第十届中国保险文化与品牌创新论坛暨第十二届中国保险创新大奖颁奖典礼上，新华保险凭借“关爱全国环卫工人大型公益活动”“捐助江西省见义勇为基金会”等项目上榜，“2017中国保险慈善榜十强”。健康无忧C1重大疾病保险系列获得“最佳健康保险产品奖”，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”。

11月22日

在由中国经营报主办的2017（第九届）卓越竞争力金融峰会上，新华保险凭借稳健的经营和转型的丰硕成果，以及对社会责任持续投入和担当，荣获“2017卓越竞争力寿险公司”，以及“中经公益鼎兴奖”。



11月23日

在由金融界主办的“2017金融界中国上市公司创新发展高峰论坛暨‘金智奖’上市公司价值评选颁奖典礼”上，新华保险凭借“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活动”，以及向江西省见义勇为基金会捐赠善款、向陕西省榆林市佳县红枣羊产业扶贫示范项目捐赠款项支持保险扶贫等项目，荣获“金智奖”2017年度中国上市公司慈善公益行动奖。



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。



12月7日

由21世纪经济报道委托、美国加州州立大学富乐顿分校保险研究中心受托研发的《2017亚洲保险公司竞争力研究报告》正式发布，新华保险位列亚洲寿险前十名，并居中国寿险十强第五名。

12月22日

金融时报金龙奖授予新华保险“2017中国金融机构金鹰奖年度最佳社会责任保险公司”荣誉称号。由金融时报社主办、中国社科院金融研究所提供学术支持的“2017中国金融机构金鹰奖·金龙奖”评选是金融行业最具权威的评选之一。



12月8日

经济观察报“2016-2017中国卓越金融奖”颁奖典礼在北京举行，新华保险荣获“年度卓越社会责任保险公司”。



12月25日

《投资者报》通过深度研究保险公司数据，重磅推出“2017保险先锋榜”以及八项大奖，旨在发现踏准行业主脉、不断给客户优质产品和服务、以及积极回馈社会的优质保险公司。新华保险荣获“保险公益先锋奖”。



首届香港上市公司发展高峰论坛暨2016“港股100强”颁奖典礼在香港举行，新华保险入选综合实力主榜单100强，位列第38名。

5月26日

美国《福布斯》杂志发布了2017年“全球上市公司2000强”榜单（Forbes Global 2000）。榜单显示，新华保险去年营收达220亿美元，利润7.5亿美元，资产1005亿美元，市值为176亿美元，连续第四年进入该榜单前500强，并较首次进入该榜单前500强时排名上升105名，居369位。



Rank	Company	China	Revenue	Profit	Assets	Market Cap
1	Alibaba Group	China	581.2	10.2	100.0	220.0
2	Tencent	China	508.0	10.0	100.0	200.0
3	Wang Jiang	China	480.0	10.0	100.0	180.0
4	China Mobile	China	470.0	10.0	100.0	170.0
5	China Telecom	China	460.0	10.0	100.0	160.0
6	China Unicom	China	450.0	10.0	100.0	150.0
7	China Resources	China	440.0	10.0	100.0	140.0
8	China National Petroleum	China	430.0	10.0	100.0	130.0
9	China National Chemical	China	420.0	10.0	100.0	120.0
10	China National Petroleum	China	410.0	10.0	100.0	110.0
11	China National Petroleum	China	400.0	10.0	100.0	100.0
12	China National Petroleum	China	390.0	10.0	100.0	90.0
13	China National Petroleum	China	380.0	10.0	100.0	80.0
14	China National Petroleum	China	370.0	10.0	100.0	70.0
15	China National Petroleum	China	360.0	10.0	100.0	60.0
16	China National Petroleum	China	350.0	10.0	100.0	50.0
17	China National Petroleum	China	340.0	10.0	100.0	40.0
18	China National Petroleum	China	330.0	10.0	100.0	30.0
19	China National Petroleum	China	320.0	10.0	100.0	20.0
20	China National Petroleum	China	310.0	10.0	100.0	10.0

镜头下的
开门红

刘瑞廷：

旺年开门全力以赴
打响首战不遗余力

黑龙江分公司 张绍良



6:45

闹铃未响，人已醒来，开门红就是这样一种心情。6:45，哈尔滨的天刚蒙蒙亮，刘瑞廷已走出家门。冬季路面结冰，交通拥堵，提早出门是准时到岗的必杀技。“李凤英部达成88%，孙志波部达成65%，刘忠燕部达成25%……”虽说人还在路上，可心已经提前到了公司。



7:20

诺大的职场十分安静，今天又是第一个。刘瑞廷喜欢这种感觉，宁静的清晨头脑格外清醒，一边浇花一边整理思绪，新的一天开始了。



8:00

开门红全年红，首战告捷意味着全年希望的曙光。各级将领不遗余力、全力以赴，南岗营销服务部经理刘瑞廷也是这场战役中的一员，摩拳擦掌只等这一时刻的到来。开门红虽有压力，可也是动力。



简单整理衣着后，刘瑞廷匆匆赶往另一个会议室参加早会，他是南岗营销服务部的颜值担当，形象一刻都不得马虎，也因此受到了阿姨辈的一线业务员的喜欢。

早会准时开始，刘瑞廷明确了今日保费目标，向各营业部经理强调，确保全员开单，全员回家过年，一个都不能少。

8:30

早会开始，今天分享的是张凤霞大姐，她认为对于新产品做学习记忆卡片很重要，刘瑞廷对此十分认可，分享结束后给了她一个大大的拥抱。



早会最后，刘瑞廷宣导公司举办新产品“福金满堂红”发布会，他要求全员邀约客户参加。型男出马面子必给，得到热情地反馈，刘瑞廷才放心地宣布早会结束。



10:00

刘瑞廷回到办公室，一个上午的宣导此刻已口干舌燥，喝掉一杯白开水后匆匆赶去巡视二早。



11:00

5个营业部二早全部结束，刘瑞廷终于回到办公室，但并不清闲，打开电脑研究报表，电话邀约下午的面谈对象，只要达成率未到100%就一刻不能放松。



10:10

各营业部经理已开始二早，简单巡视一圈后，刘瑞廷放慢脚步，走到东方部坐下来认真倾听。东方部是南岗营服第一大营业部，达成情况决定着整个营服的进度。刘瑞廷为大家鼓劲，要求一家人一起干一件事，众人划桨开大船。



11:30

午餐前的最后一项工作——内勤碰头会，会上组训小孙遇到了难题，谭大姐工作做的有声有色，保费节节攀升，却怎么都不肯做早会分享。了解情况后，刘瑞廷心里有了打算。



13:00

开门红是冲保费、冲业绩的时刻，不允许一个人掉队是他的目标，这期间统一目标，反复面谈也是工作的重中之重。刘瑞廷约了上午不愿分享的谭大姐。谈话中得知，谭大姐家庭优越，身边高端客户较多，但个人对赚钱意愿并不强烈，做保险只是为了打发时间而已。针对这一情况，刘瑞廷跟谭大姐谈荣誉、谈理想，点燃谭大姐心中的梦想。男神出马妥妥滴，谈话最后，谭大姐证明明天的早会做经验分享。



14:15

业务员刘大哥又遇到了问题，原本刚刚签单的客户今天却来办理退保。了解到客户想把钱用在购买银行理财产品上，刘瑞廷约好客户退保前见一面。他向客户解释保单5年后万能账户可随时追加，直接享受结算利率，并向客户提供近三年来公司的结算利率，又和客户在网上搜索保险公司的账户安全性，让客户吃了颗定心丸，当即决定不退了。



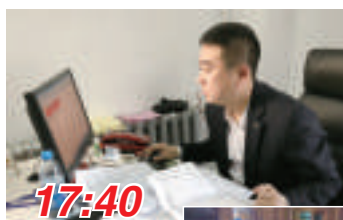
12:00

开门红期间工作强度大，为犒劳大家，刘瑞廷点了一桌丰盛的午餐，边吃边聊也算忙里偷闲。



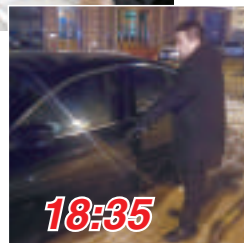
15:50

刘瑞廷约见最后一位面谈对象韩大姐。韩大姐是公司十几年的老员工了，开门红前就一直酝酿着大单，距离首录已经三天了，但客户仍没购买意向。刘瑞廷帮她理顺思路，这让韩大姐坚定了信心。



17:40

韩大姐离开时钟表指针已指向17:40，哈尔滨的天已经完全黑了，刘瑞廷打开电脑查看今天的保费预收情况，完成任务是一个营服经理的使命。最后，准备明天的会议材料。



18:35

刘瑞廷离开公司，此时已万家灯火。他坚信自己会带领团队在开门红大战中一举获胜，为了心中的梦想，为了大家共同的目标，全力以赴，辛苦并快乐着。

营业部经理王海丽的一天

镜头下的开门红

■河南分公司 王叶



组织主管会议

王海丽，2006年加入新华保险，十余年如一日，伴随着清晨六点钟的朝阳，开启了她作为寿险人忙碌的一天。

王海丽坚持每天早餐时聆听讲师的授课录音，来不断充实自己，同时整理上午要交的客户资料和回执。上班途中，她习惯听听早间新闻，及时了解国家政策和经济形势。

每天上午7点左右到公司，8点准时召开主管会，之后参加大早会，以此满足一个寿险人的工作需求。

她有一支踏实肯干、业绩优秀的团队。每天上午的二早会议，王海丽会对团队中遇到的问题进行分析和解决，要求大家每晚在微信群反馈个人拜访情况和工作总结。

各项会议结束后，王海丽回到自己的岗位，整理客户资料、交回执单。这时，她约的一位客户也来到了公司，王海丽为客户详细介绍公司产品，并为客户制作了两份计划书。

一上午忙碌且充实，即使在午饭时王海丽也不忘解决个案问题，争取做到“工作不拖沓，问题早解决”。

王海丽非常注重效率和细节。下午一上班，她就开始打电话追踪团队

成员的工作情况，向未参加早会的成员传达公司最新政策，保证员工工作效率。对待客户，王海丽坚持提前做好计划，做到不浪费时间，为客户提供更专业的服务。她坚持每日六访，用自身的亲和力和优秀的销售能力来感染客户。

在家庭中，王海丽也是儿子非常好的榜样。晚饭后，她会帮助儿子制订学习计划，和儿子沟通学校的情况，鼓励儿子定好目标。

王海丽对工作做到了有条不紊，每晚9:30，她会对第二天的工作进行计划和安排，从而提高工作效率。

一天的工作结束后，王海丽继续加强自身学习提升，拓展知识面，这样才便于和各个行业的客户进行沟通。

22:30，属于寿险人王海丽忙碌的一天，伴随着枕边的轻音乐结束了……

结语：像王海丽一样的寿险营销人，每天通过辛苦的付出和辛勤的拜访，为千家万户送去保险保障。在实现自己人生价值的同时，也为公司创造了效益。感谢奋战在一线的营销伙伴们，你们是最可爱的人。



面试新人



录保单



单独培训新人



整理资料

开门红 我最红

开门红业绩：截至1月3日，销售8件保单，累计期交保费达成52万元；1月1日首销日，单件保单期交保费达到49.2万元。

李晨辉：坚持之道

■北京分公司 宋燕青



2017年，北京朝阳营业区骏华部李晨辉亲手为客户送上了64份保单，累计保费656万多元。她说，回顾这一年来，平均每个月6张保单的背后，是公司和同事们的帮助与支持，更是客户的认可与信任。当然，也离不开自己多年来对工作近乎苛刻的要求。

有人问她是怎样做到从业20余年，还能保持每月这么高的出单量？她的回答很简单：认同一个行业之后只有两个字“坚持”。如果想持久保持绩优，必须要养成良好的工作习惯，并持久的坚持做下去，日久必见成效。以个人的实践与成功经验，不断去鼓舞团队中更多的伙伴践行“坚持之道”，李晨辉打造了一支积极拼搏、有理想、能够坚持的团队。

在个人工作与团队管理之间如何既

顾此又不失彼，在多年的摸爬滚打中，李晨辉总结出以下几点经验：一是以身作则，要求团队做到的首先自己要做到；二是专注，不断学习，吸取新知识、新观念，研读新形势；三是注重新人的培养；四是团队服务优先。李晨辉相信，团队的力量远远大于个人的力量，只需要做好表率，起到团队长应起的带头作用就好。

李晨辉总结自己的成功经验，无外乎重视团队经营，加强学习明确目标，提高专业水平跟踪小目标，完成大目标，提高自主经营能力，推动更多的人达成IDA。其次，学会借力打力、借势造势是激励营销队伍最有力的方法，换言之，就是充分借助总公司和分公司的各项营销方案和基本法，正向引导激励业务团队，帮助团队每个人争取获得更多的利益。

开门红业绩：1月1日，签约“福享金生”A款103.3万元。

车建承：吕梁中支首销日大单王

■山西分公司 郭佳欣



山西分公司吕梁中支车建承，从客户的资产传承和身价保障功能出发，结合客户身体状况，为客户量身设计了符合自身实际需求的保险计划，得到了客户的认可。

当被问及为何会花钱购买保单时，他们认为保险契约终身收益的特点可以让自己高枕无忧，无论自己在与不在，都可以实现自己对家人、对事业伙伴、企业员工的责任。



95567
全国统一客服电话
www.newchinalife.com

NCI 新华保险