



共谋新发展 奏响新华章

新华保险第15届个险高峰会在悉尼举行

5月15日，新华保险第15届个险渠道高峰会在悉尼举行，这是新华保险历史上规模最大、规格最高、奖项设置最全、获奖人员最多的一届高峰会。

新华保险董事长兼CEO万峰，监事长王成然，公司董事李湘鲁、梁定邦、程列、耿建新、吴琨宗、胡爱民、彭玉龙，副总裁李源，以及612位高峰会员和100余位观摩代表齐聚一堂。

在全部表彰环节结束后，万峰董事长发表了《做新时代的风险管理师》的主旨演讲。

作为公司核心渠道，30余万个险精英不负重托，谱写了新时代的英雄赞歌。2017年，新华保险个险期交保费221亿元，同比增长20.3%；价值保费74亿元，贡献率超过90%；十年期以上保费占比85%，健康险新单达87.3亿元，占首年保费39%，全面凸显保险保障本源。

“高举绩”“高产能”“高留存”三高队伍建设初见成效；“赋予权”“跨地域业务发展权”“传承权”三权举措逐步发酵；“荣誉表彰方案”“精英俱乐部”“高峰会”三大荣誉体系破茧而出，为个险渠道的发展再添动力。



做新时代的风险管理师

——在第十五届新华个险高峰会上的致辞

■ 万峰



亲爱的各位精英、各位伙伴：

大家下午好！

饰演悉尼城市永久代言人库克船长的Graham Keating先生莅临高峰会现场，把今天盛典的欢乐氛围推向了高潮。几天前刚到悉尼，悉尼的朋友就给我讲述了库克船长的故事，这座城市之所以坚持纪念一位230年前的船长，不仅是因为他带领人们成功开辟了新的生存领地，更是因为以他为代表的第一代垦荒人在实现梦想的征途中所表现出的坚毅、执着和勇气。今天，我们在这里隆重举办第十五届新华保险个险高峰会，这既是一年一度的荣誉盛会，更是一次启迪心灵的精神之旅。

刚才，我们颁发了新华保险个险标兵奖、新秀奖、主管奖、团队奖、内勤奖，隆重表彰了我们的营销精英和内勤人员，其中既有在新华深耕多年的老兵，也有冉冉升起的新星。从蒙瑞英、金爱丽、赵志锋三位老将再度亮相最高荣誉殿堂中，我们折服于成功者的豪迈和领先者的气魄；从陈锋、宋明华、魏秀丽、王红霞、张灵俐、陈建凡、陈桂英、陈玉丽、姚巧英、陈萍、运华莲、高育香、魏燕等伙伴的多年入围并摘取奖项中，我们感动于忠诚的可贵和执着的力量；从孙红梅、李敏、李娟、许清、王宁、张文玲、姜晓颖、李铁红等伙伴同时荣获六个以上奖项中，我们振奋于新锐的勇气和担当。更为重要的是，通过你们——在座600多名新华保险最优秀的营销将士，我看到了公司30

多万营销大军，多年来用超乎常人的心血和汗水、坚韧和智慧，踏遍千山万水，历尽千辛万苦，走进千家万户，道尽千言万语，给广大人民群众送去了幸福安康，铸就了新华保险今天的事业辉煌。可以毫不夸张地说，你们就是新华保险坚挺的脊梁、前行的力量，是新华保险今天的财富、明天的希望！

在此，我谨代表公司董事会和执委会，向获得高峰会表彰的营销伙伴表示最热烈的祝贺！向一直在背后支持你们的家人表示最衷心的感谢！并通过你们，向公司全体营销伙伴表示最诚挚的敬意！

各位伙伴，新时代掀开寿险发展新篇章。

推开时光之门，新时代的朝阳已跃升在地平线上，照亮中华民族伟大复兴之路。过上平安健康富足的好日子，是人民群众最真切的愿望。但是，天有不测风云，人有旦夕祸福，生老病死残的风险伴随每个人的一生，无处不在、无法回避。作为市场化风险管理机制和现代文明的标志，人寿保险在幼有所育、病有所医、老有所养、弱有所扶上都可以发挥重要而独特的作用。可以说，寿险的发展普及，将让新时代的发展更有温度，将让人们对未来的不确定变得更“确定”，将让千千万万的家庭过上更美好、幸福的生活。在这个美好的新时代，人民群众对美好生活的向往和追求，正是推动寿险不断前进的源源动力。

(下转2-3版)



做新时代的风险管理师

——在第十五届新华个险高峰会上的致辞

■ 万峰

(上接1版)
各位伙伴，新时代确立寿险营销新定位。

时代越进步，寿险越重要。但一个行业、一种职业能否被社会认同，有没有社会地位，关键在于她是否有独立存在的价值。站在新时代的入口，“保险姓保”“回归本源”是我们这个行业必然的选择、发展的方向。两年多来，新华保险以前瞻性思维，大力发展期交业务和保障型产品，坚定地走在了行业转型发展的前列，受到了社会的高度认同。各位营销伙伴在伴随公司转型的进程中，进一步认识到了寿险在金融领域独有的风险保障作用，对于自己的职业定位已经更加明确，那就是践行“保险姓保”“回归本源”的行业发展理念，做一名合格的新时代风险管理师。我们要为客户提供生、老、病、死、残的风险管理计划，做客户全生命周期美好生活的见证者和守护者。在平时，做好客户的风险顾问，全面评估客户每一个阶段不同的风险管理需求，为他们提供全生命周期的风险管理计划；在风险发生时，做好客户的理赔顾问，帮助客户寻找理赔的理由，最大限度地维护客户的利益。新的职业定位，为我们规划了更大的业务发展空间，更加明确的努力方向。

各位伙伴，新时代呼唤寿险队伍新作为。

对照新时代风险管理师的新定位，广大伙伴要弘扬工匠精神，不断成长进步。

要始终心怀博爱，矢志服务大众。寿险营销不仅是一份职业，更是播撒爱心与责任的修行，是“太阳底下最神圣的事业”。适应新时代寿险业发展的三大趋势，即产品以保障型为主，业务以长期期交为主，客户以个人和家庭为主。我们必须心怀博爱之心、勇担神圣之责，以造福大众客户为己任，为满足人民群众对美好生活的期待贡献力量。坚持以客户为中心，一切从客户利益出发，做客户一辈子的风险管理师，在成就客户的过程中成就自己。

要始终拼搏进取，矢志实现价值。习近平总书记告诉我们，中国梦不是敲锣打鼓就能实现的，幸福都是奋斗出来的。我们广大伙伴，不论顺境逆境，不论面临何种艰难险阻，必须坚定目标方向，充满信心、再接再厉，一步一个脚印，不断跨越高峰，实现人生价值！

要始终敬业求专，矢志成就典范。今天上午，我和公司董事、监事拜访了澳洲最大的保险企业——安保公司。安保公司营销伙伴之所以能被客户所信赖，就在于他们的敬业和专业。在我看来，这是一种精益求精、追求卓越的工匠精神。我们的销售精英要在个人和家庭风险管理专业化上下功夫，用真诚和专业为客户提供全面的风险管理计划，展示出新华人专业的职业素养，塑造业内良好口碑，成为寿险从业人员的典范和标杆。

各位伙伴，面对激烈竞争的市场，你们不是孤军奋战，在你们的背后，公司强大的资源、卓越的产品、各级管理者和运营团队都将是你们坚强的后盾。我就是大家的后勤部长！爱护大家、服务大家、成就大家，是我最大的责任，也是我最大的福气！

此时此刻，我想到，230年前，库克船长一行踏上新大陆之时，面对一片贫瘠荒芜的土地，他们心怀对未来美好生活的憧憬，战胜难以想象的困难，一砖一瓦建设自己的家园，经过一代又一代移民的不懈奋斗，如今的悉尼已被誉为南半球的“纽约”、全球最宜居的城市之一。今天展现在大家眼前的中国寿险市场虽然竞争激烈，但整体上看仍然是一个潜力巨大的初级市场。我们要向库克船长学习，坚信行业美好前景，扎根寿险营销事业，抓住新机遇，把握新定位，奋发新作为，担当起合格的新时代风险管理师，在推进“强大新华、价值新华、长青新华、和谐新华”战略目标过程中，经营好自己更加精彩的芳华时代！
谢谢大家！

倡议书

■ 精英俱乐部理事会理事长 金爱丽

尊敬的董事长、监事长、各位公司董事、领导、各位可亲可爱的新华精英们：

大家好！我是新华保险个险渠道精英俱乐部理事长金爱丽。今天的悉尼星光璀璨，格外耀眼！祝贺各位精英登上个险渠道最高荣誉殿堂！本届高峰会是敬爱的万峰董事长率领新华保险披荆斩棘，实现公司成功转型后的第一次高峰会，规模之大、奖项之多、规格之高都创造出了新华保险历届高峰会之最！

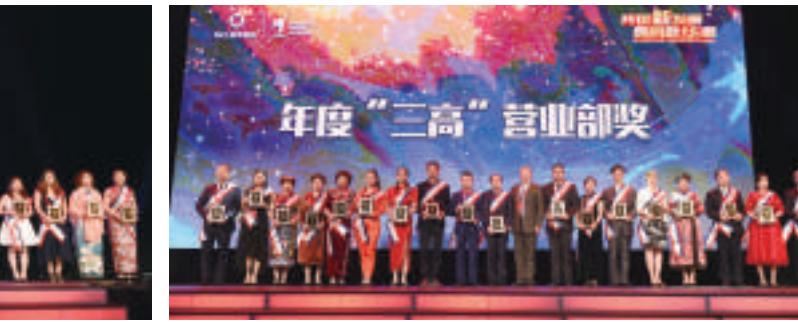
在享受这份荣耀的同时，我们也心怀感恩，感恩公司给予我们宽广的舞台、感恩公司转型战略给我们指明了方向、感恩客户一如既往的支持和理解、感恩夜以继日并肩作战的团队和伙伴。

借助今天这个荣耀的舞台，我代表新华保险个险精英俱乐部向全体营销伙伴郑重倡议：

- 一、坚决贯彻公司转型发展战略
今年的寿险市场变化印证了董事长早前的判断，回归保险本源是大势所趋，新华保险率先做出了具有市场前景性的战略部署，我们一定要坚定信念，朝着公司指出的方向快步前行，坚决贯彻执行公司的转型发展战略。
- 二、认真履行行业赋予我们的光荣使命
保险的本质功能是保障，为客户送去保障是行业赋予我们光荣的使命。公司坚持回



归本源，业务发展重心转向保障功能更为突出的健康和附加险。我们要深刻领悟、勇于担当，通过大力销售健康和附加险，继续增加保障覆盖面，进一步提高高客户保障水平，为社会增加和谐安宁的力量！
三、勇做公司高质量发展的排头兵
我们庆幸生活在伟大的新时代，并选择了一个伟大的行业，进入了一个伟大的公司。在新华保险全力推进高质量发展的进程中，我们要勇立潮头，谨记使命，勇做公司发展的排头兵，为实现“强大新华、价值新华、长青新华、和谐新华”的伟大目标而努力奋斗！
谢谢大家！



花絮



寿险路上一切皆有可能

——记2018个险高峰会“年度个人FYP标兵奖”赵志锋

■北京分公司 高慎薇

作为北京分公司海淀支公司一名资深客户经理，赵志锋加入新华保险已有15个年头了。

入司前，赵志锋曾是中南海中央警卫局的一名退役军人，一个偶然的机会通过朋友介绍加入了新华保险。从签订几百元的小单到签下亿元大单，从一名普通的营销员到公司年度销售冠军，再到MDRT、IDA国际金奖“白金奖”，每一个荣誉的获得都是对他15年来专注、专业、坚持、奉献的最大肯定，他用实际行动演绎着不一样的寿险人生。

2003年9月，赵志锋以一名试用业务员的身份入司，当时的转正标准是三个月完成保费14000元。他通过积极努力的随缘展业，一周就超额完成了任务，成为一名正式业务员。客户的信任给了他十足的信心和坚定的信念，军人的特性让他决定放手一搏。然而好景不长，保险销售并不像他想象的那

么容易，慢慢地他发现，朋友、战友都有意躲避，让他一度感到非常沮丧和失落。作为家里的顶梁柱，他压力倍增，心生退意。这时部门经理发现了他的不稳定情绪，找他谈话，劝他不要放弃。经过短时间心理和状态的调整，赵志锋决定重整旗鼓、迎接挑战。

2004年，赵志锋开始大步走向陌生市场，每天大量地发放产品资料和宣传单页，公司方圆10公里内的超市、小区都留有他展业的足迹。功夫不负有心人，在北太平庄某超市门口发资料不到3天，他成功签到了第一张陌生保单，这大大增强了他的信心和决心。

每个人都有一个人生战场，有的人在交锋中黯然离去，有的人却在逆境里愈战愈勇。纵然寿险销售的道路上充满了艰辛和坎坷，赵志锋毅然决然地选择了继续战斗，这为他后来走向事业巅峰奠定了坚实的基础。

赵志锋慢慢开始转变经营理念，以客户

服务为导向，走进客户的生活。例如，给客户家庭保单做检视，去机场、火车站接送客户，帮助客户做旅游规划，给生病的客户及其家属找医院、找专家，客户发生风险时快速办理理赔等等。慢慢地，客户被他的热情和真诚感动，对他也越来越信任和依赖。正是因为这种彼此搭建起来的信任感，让他获得了更多客户的转介绍，扩大了他的人脉和社会圈子。这些转介绍客户，不仅成为了他的忠实客户，也成为生活中的好朋友。

赵志锋利用节假日及闲暇之余积极组织客户进行各种户外活动，让大家在活动中相互认识、相互帮助，为他们搭建资源对接平台，这种方式取得了很好的效果，客户对此赞叹不已。为方便客户随时咨询和交流，他还建立了客户微信群和QQ群。赵志锋始终坚持“以客户为中心”的价值链营销模式，时刻关注客户需求，解决客户痛点，他的热情和努力让他结识了不同行业的很多朋友，他也为这些朋友送去了更多、更切实的保障。

在客户和朋友的信任与支持下，赵志锋于2014年成功签下新华保险成立18年以来第一张亿元保单，接下来他又一鼓作气，2015年“开门红”签单4000万元，紧接着相继签单1000万元、500万元，2017年“开门红”又成功签单2100万元。截至目前，赵志锋的保单规模保费已达2.3亿元。

作为一名保险人，赵志锋时刻铭记职业操守，勤恳诚信、热忱付出，以真心换真情，让客户拥有更多更切实的保障。他始终坚信：在寿险的道路上挑战与机遇并存，只要有永不放弃的信念和积极努力的行动，一切皆有可能。



买保险就是买服务

——记2018个险高峰会“年度个人保单件数标兵奖”廖天燕

■重庆分公司 华莲秀

在重庆市荣昌县清流镇、远觉镇，居住在这里的人们只要买保险都会想到一个人——新华保险荣昌支公司的廖天燕。

“买保险就找廖天燕！”这句话就是一个金字招牌，这里很多人都是廖天燕的客户。问及成功的经验，她表示：“做好售后服务是我获得这么多客户信赖的重要原因。”

2009年冬天的一个晚上，天空下着雨，在给一位客户送完保单后，廖天燕开车回家，因路面湿滑发生交通事故，她坚强地从车里爬出来，在寒风中苦等4个小时才获得救援。第二天，她忍着疼痛准时参加晨会，面对机构伙伴的关心，廖天燕说：“能为客户及时送去保障，这点痛也不算啥。”

易先生是廖天燕的客户之一，曾因为大意被骗子骗走辛苦打工的血汗钱，这导致他对陌生的“保险”一直比较谨慎。廖天燕为消除他对保险的误解，多次进行拜访讲解，易先生最终抱着试一试的心态购买了一份保险。投保后不久，易先生一天晚上出门时意外被蛇咬伤了，在医院住院治疗8天，支出了一大笔费用。

得知易先生出险后，廖天燕积极帮易先生处理理赔等事宜，从荣昌县城到易先生家开车需要一个半小时的车程，她来回跑了三次。

在廖天燕的帮助下，易先生出院第二天就拿到了理赔款。易先生感动地说：“这下我是真的明白保险的意义了，廖老师为我理赔，这么远的路来回跑了好几趟，我太感谢她了。”

真正理解到了保险的好处，易先生也成了“义务保险宣传员”，他不但给妻子和孩子购买了新华保险的产品，还为廖天燕介绍了不少新客户。

对于廖天燕来说，客户从来不分大小。每当有客户出险，为减少客户往来提交资料的麻

烦，她都会竭尽所能上门服务。

廖天燕有位市政工人客户，在铺设路面作业时，被飞溅的石头打伤了眼角膜。廖天燕不仅帮客户理赔了住院治疗所花费的7800元医疗费，还主动帮助客户评残，在她的帮助下客户获得了45000元的残疾赔偿。

“客户买保险，不仅会买到一份保障，还要买到一份服务。”在她看来，有些客户对保险不够了解，作为保险营销员要时刻从客户角度出发，保障客户的利益，做到自己应尽的责任。

廖天燕的老家在清流镇，全镇共有居民上万人，其中超过200户人家都是廖天燕的客户，“为人热情，肯帮忙”是老家人对她的评价。

每次从荣昌县城回清流镇，廖天燕的车都会装着满满一车东西，帮养猪的客户从城里带回的饲料、帮开餐馆的客户带回需要用的调料，甚至到了春节，她还会亲自接送从外地打工返乡的客户回家……这样的事情她一做就是9年，其服务受到客户广泛好评，2018年，廖天燕也被评为重庆分公司“十大服务明星”，她说：“买保险就是买服务，言出必行。”

廖天燕的女儿经常调侃母亲，认为母亲太拼了，把荣誉看得比生命还重要，有时周末，女儿来电，廖天燕都还在拜访客户的路上。

荣昌支公司的伙伴也被这位做事干脆利落、服务精益求精的“廖大侠”所感动，从“重庆市优秀保险营销员”到MDRT、IDA会员，再到持续110个月绩优，廖天燕从未停止奋斗。

而埋藏在心中许久的“高峰会梦想”也在2018年得以实现，廖天燕说：“入围总公司高峰会一直是我的梦想，我为此全力以赴，付出了比别人更多的时间和精力，现在终于实现梦想，对我来说既是一种荣誉，也是一种动力。”



专业赢尊重 服务得市场

——记2018个险高峰会“年度杰出业务主任奖”高莲香

■新疆分公司 赵艳 张锦文

人们都说成功的花环都是由荆棘编织而成的，每一幅成功画卷的背后，都有努力的足迹。在新华保险度过自己十年的岁月，高莲香觉得一切都值得。

每当回首自己曾经走过的路程，无数次的艰难跋涉，承受过无数次的挫折和打击，都是一种财富。

2008年9月，高莲香加入新疆分公司喀什中支，十年奋斗，喜获年度“三高”营业组奖、年度优秀营业组奖、年度杰出业务主任奖。

之所以取得如此傲人成绩，是因为高莲香刻苦钻研保险知识，积极参加正能量的活动，以专业知识来拓展人脉。

进入这个行业之初，同大部分业务人员一样，饱受冷嘲热讽，也曾一度怀疑自己，高莲香将怀疑变为学习的动力，认真学习产品、金融知识，用专业武装自己。在一次去参加旗袍派对活动时，她与一位客户聊天，当知道高莲香是保险代理人时，这位客户当即对保险提出质疑。高莲香听后面红耳赤，但她并未退缩，用专业保险知识说服了这位客户，签下了第一单保险。这让高莲香深刻意识到专业的重要性。

客户发生理赔，高莲香总是第一时间赶到客户身边，提供最迅速、最便捷、最贴心的服务。一次，一位客户的股骨头出了问题，但是客户不确定是否在赔付范围内。高莲香接到电话后迅速赶到客户身边，陪客户重新去做了CT检查，结果检查出是股骨头坏死。客户换了股骨头，出院后又陪客户去做了伤残鉴定。由于前期高莲香主动及时地收集理赔资料，确定在赔付范围内后，客户在交完资料的第二天就收到了理赔款。客户充分感受到了新华理赔的方便快捷，也为高莲香的全力付出而感动。在高莲香从业近十年中，遇到过很多类似的情况，客户从陌生到熟悉，从拒绝到接收，从认可到转介绍，使得高莲香的客户群体不断扩大，让她对保险事业更充满了信心。

“做保险不但是在增加我们自己的收入，也是在不断地给客户带去更多的保障，这是小爱和大爱”，高莲香常说，她要用最专业的保险知识和最专业的优质服务带给更多家庭更多保障。

