



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5月24日
第12期 总第568期

网址：www.newchinaife.com 全国统一客服电话：95567

记录新华成长的足音

京内营准字1317—L0002号 内部资料，免费交流



银河璀璨 团歌嘹亮

寻梦香格里拉

豪情筑梦**新时代**，
银团建功**新征程**！
行稳致远**图新志**，
砥砺前行**续华章**！



2018年新华保险银保团险高峰会



关于银保渠道2017年度荣誉表彰方案暨 2018年高峰会表彰方案评选结果的通报

各分公司银行业务部：

根据《新华人寿保险股份有限公司银保渠道年度荣誉表彰方案（2017版）》（新保发【2017】674号）、《新华人寿保险股份有限公司银保渠道2018年高峰会表彰方案》（新保发【2017】673号）文件和公示反馈情况，经严格评审，共评选出128名高峰会会员、10名银保业务先进个人和10家银保业务先进集体，现将方案

评选结果进行通报，并对方案获奖个人及单位予以表彰。

特此通知。

新华人寿保险股份有限公司银行业务管理部
2018年2月28日

关于团体渠道2017年度 荣誉表彰方案评选结果的通报

各分公司团体业务部：

2017年是公司转型发展的收官之年。面对纷繁复杂的内外部环境和激烈的市场竞争压力，团体条线坚定执行公司“坚持稳中求进、深化转型发展”的经营思路，在公司董事会和执委会的正确领导下，充分把握内外部发展机遇，克服重重困难与压力，以脚踏实地的苦干和使命必达的决心，圆满达成年度任务，促进公司顺利完成转型期任务。

成绩的取得，是全系统所有员工共同奋斗、共同创造的结果，更凝聚着团体

渠道矢志不移、顽强拼搏的心血和汗水、智慧和胆识。为表彰先进，树立楷模，激发斗志，依据《团体业务年度荣誉表彰方案》文件内容，现将方案评选结果进行通报，并对方案获奖个人及团队予以表彰。

特此通知。

新华人寿保险股份有限公司团体业务部
2018年2月22日

漫漫保险路 风雨见真心

——记2018银团高峰会银保会长徐学连

■ 杭州中支 朱园梦

最简单的是坚持，最难的也是坚持

“最简单的是坚持，最难的也是坚持”，总结12年的漫漫保险路，徐学连感叹。

没有人会是一帆风顺，徐学连也不例外。谈到曾经的艰辛，她提起进公司的第二年，也是她从个险渠道转到银保渠道的那段过渡期。初入银保，对于徐学连来说，一切都是重新开始。

“当时，我们和银行确定了一场大型活动，团队都很兴奋。为了这场活动，我们前后准备了一个多月，所有人员都安排就位，所有物料都购买好了。然而就在活动前一天，突然接到银行那边的通知说不用去了，我们被换了，当时真的可以说是晴天霹雳，整个人都有点懵了。”这突如其来消息虽然给徐学连很大的打击，但她来不及消沉，立刻与领导及对方沟通联系，询问原因，想尽办法去解决。

虽然最终还是没能把活动办下来，但尽可能避免了很多损失，让徐学连从中汲取了深刻的教训，一方面让自己变得更加谨慎，万事都做好plan B，另一方面也让自己摆正了心态。

令徐学连倍感压力的还有合作银行同事、领导对自己能力的不信任，但没用多久，她的坚持、她的专业和她的用心，就让他们开始改观。

“最开始银行只给了我三个客户的联系方式，很多信息都没有，估计也是想看看我的能力。我大约用了两三周的时间，就让三位客户全部参保。”其中一位客户曾经在保险方面有过挫折，对整个保险行业都不信任，徐学连在他身上花了很多时间，想了很多办法，最后才沟通成功。徐学连感叹：“虽然有时觉得挺难的，但还是抱着再坚持一下的想法去做了。”

面对陌生的环境，陌生的合作对象，不甚了解的银保领域，徐学连就这样开始了最简单的坚持——“硬着头皮走下去”。经受住一场场考验的徐学连，用成绩赢得合作伙伴的尊重，也让自己在银保渠道深深扎根。

用心经营，用脑子判断

在徐学连看来，“坚持”只是做一份工作最基础的要素，要想做好保险销售，还需要学会经营关系，用脑子去

判断，将关系经营到“点子”上。

首先把握好需要经营关系的对象。她强调，相较于个险，银保工作人员需要经营的关系更加多方位，这就把握好经营对象的重点与侧重点。例如与客户相比，经营与理财经理的关系更加重要，毕竟客户更容易信任自己的理财经理。通过抓住理财经理这个影响力中心，更有助于抓住客户。徐学连还提到，一定要努力获得合作银行方的全力支持，工作才可以更高效地进行。

其次要因势利导，因地制宜，“投其所好”。她用心观察，用心接触，根据各网点环境的不同制定相关的经营政策，根据各网点工作人员的特征组织活动，在经营各项关系时真正做到了用心、上心、真心。徐学连的“投其所好”、因地制宜，让她的工作事半功倍。

最后是把握好经营关系的度。徐学连认为这个度很难把握，因人而异，因环境而异，想把握好，她的建议是首先提高自身素质，舍得花时间、精力、资金去充实自己，让自己的素质与对方素质得以匹配，和对方水准处在同一水平线，这样经营关系时才能把握得更加准确。例如大部分理财经理年轻、学历较高、有良好的经济基础，孩子大多处于择校时期。徐学连也经历过这个阶段，日常关注国内外名校信息，她便积极主动地为理财经理们出谋划策，提供自己的经验和建议，贴心地站在父母角度为孩子们选择学校，这也帮助她能够快速融入对方的圈子。

从保持到超越

提到目标与计划，徐学连认为，“先确定保持，再构想超越”。她爱看乒乓球，也一直为球队在国际上成绩斐然而骄傲，她希望自己及自己的团队也能够像中国的乒乓球一样，不断创造佳绩，在业内保持一枝独秀。

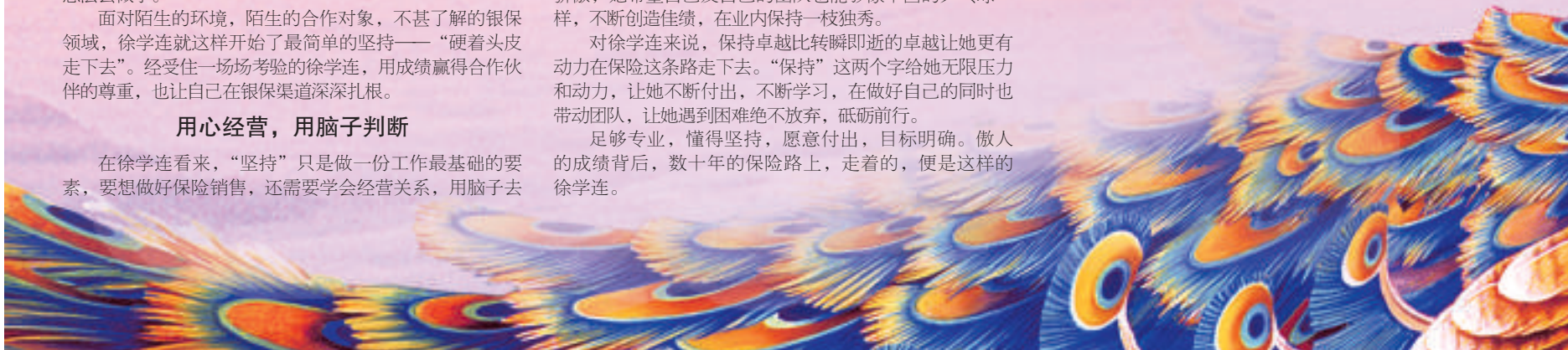
对徐学连来说，保持卓越比转瞬即逝的卓越让她更有动力在保险这条路走下去。“保持”这两个字给她无限压力和动力，让她不断付出，不断学习，在做好自己的同时也带动团队，让她遇到困难绝不放弃，砥砺前行。

足够专业，懂得坚持，愿意付出，目标明确。傲人的成绩背后，数十年的保险路上，走着的，便是这样的徐学连。



在浙江分公司，你经常会看到这样一个人，个子中等身材匀称，说起话来干脆爽利，走起路来风风火火；你会在合作银行的早夕会上看到她进行专题讲座的身影，会在客户理财室看到她给理财经理讲解产品的画面，银行网点、公司、客户，是她工作的三点一线。

她就是银保会长、浙江分公司徐学连。



辛劳与汗水终变收获与财富

——记2018银团高峰会团险会长代澺泽

北京分公司 陈凯



从渠道专员到项目经理，再到营业部总监，16年间个人累计承保保费收入2.8亿元，连续九年签下国家开发银行全国业务的统括保单。他坚信，辛劳和汗水，一定会在未来的某一天变成收获与财富。

他就是团险会长、北京分公司团体业务部资深销售总监代澺泽。

三小时冰天雪地的等待，收获重要机会

2002年大学毕业的代澺泽，带着梦想和希望来到了北京分公司团体部。经过一个月的培训，终于迎来了第一个工作岗位——西城支公司团体渠道专员，上岗后第4个月，收取了渠道部当时最大一笔保费。

那是一张200万元的重大疾病保单。这笔业务从客户的最初接触到期间的几次谈判，不是那么顺利。毕竟是公司的大额资金，客户领导还是比较谨慎的，对他报的方案持怀疑态度。中间有一次，领导跟他约好了第二天面谈，可当他按约定时间到了客户那里，门卫给领导打电话，办公室就是没人接。他就在外边等，直到领导回到了办公室才联系上，原来是上级单位来检查工作，他一直忙着开会，把约见的事忘记了。当时他已经在外边冰天雪地里等了将近三个小时。

看到被冻得满脸通红的代澺泽，领导心怀歉意，同时也被他敬业执着的精神所感动，领导把单位具体的现状以及实际需求又向代澺泽做了说明，并嘱咐他再报一版新的方案。他特别珍惜这次机会，当天返回单位，按照客户提供的信息，整合需求点做方案、报价，并把相关方案制定背景、同业比较分析、公司简介等客户要求外的内容都涵盖其中，随即发给客户。

在对比几家公司方案报价后，客户最终选择了新华保险。也许客户被他的专业和执着所感动，在原有保险需求的基础上，又增加了保

额及投保人数，原本100万元的保险预算增加至200万元，这让代澺泽第一次尝到了大单的喜悦，也让他第一次感到付出肯定就会有回报。

专业、优质、高效，服务国开行

2005年从渠道部转到了短险分部担任项目经理，经过了1年半的不懈追踪与努力，代澺泽签下了国家开发银行全国业务的统括保单，包括36家分公司1万多名员工的意外伤害、补充医疗、重大疾病等商业保险。通过认真踏实的服务，取得了国开行领导和员工的一致肯定，从2006年开始在新华保险投保，累计交纳保费2.8亿元保费。

诚然，大项目的签约有很多相似之处，但专业、诚意、执着，这些作为销售人员来说都是必须具备的基本素质。国开行从一开始的意外等基础保障，到后来的重大疾病、定期寿险、境外保险，代澺泽依据国开行的实际需求，不断提高国开行的保额，完善保险种类，国开行实现了全方位的保险保障，与此同时保费也增长了近一倍。

国开行作为全国性政策性金融机构，人员多、保障全面，想要连续多年为其服务，也需得到国开行领导员工一致的认可与支持。想客户之所想，解客户之所难，是代澺泽服务国开行的宗旨。

代澺泽曾记得，2012年北京有一位老干部被查出肺癌晚期，身体状况不容乐观，接到其单位通知后，代澺泽一同前去慰问，老干部及其家人十分感动，也很欣慰，没想到除了自己单位外，

保险公司也过来看望老干部。代澺泽协助家人整理理赔材料，在事后第二天，公司就把理赔款打入被保险人账号。温暖人性化关怀得到了老干部及其家人的赞赏，快速高效的理赔服务得到老干部单位的认可，老干部在弥留之际特意交代家人送来一面锦旗，对代澺泽及新华保险表示感谢，事后国开行也对代澺泽进行了褒扬。代澺泽认为，在激烈的竞争环境下，优质高效的服务才是核心的竞争力，这也是国开行得以持续投保新华保险的重要原因之一。

荣耀留给过去，未来寻求突破

2012年代澺泽担任团体直销三区营业部总监一职。营业区招聘了多名应届毕业生，面对这些年轻的同仁，他深知自己身兼重担，不再是“一个人的战斗”。如何让这些年轻的力量尽快开单、养活自己，直至逐步实现六位数的年薪目标成为随后三年里代澺泽时刻考虑的问题。

先由客户服务做起，主动带领他们寻找目标客户、陪同展业、参与大业务竞标，在一系列工作的磨炼中，多名“白板”逐步成长起来。他们中有的成为部门的业务骨干，有的转为内勤核保核赔岗，有的分部经理还成功晋升为区总监。

对于一线销售队伍来说，成绩永远属于过去。如何带领团队突破重围、快速发展成为了代澺泽今后另外一个发展目标。“集涓为流、轰然成势”，他相信，付出的辛劳和汗水，一定会在未来的某一天变成收获与财富，给予他最大的回报。

东莞财富的“小兰精神”

——记2018银团高峰会银保副会长冉小兰

东莞中支 张海燕

书山有路勤为径，学海无涯苦作舟

2015年1月，冉小兰加入东莞财富这个大家庭，从此成为新华财富响当当的人物。作为一名财富新人，冉小兰在新人班便展现了她别样的勤奋与自强的个性。课上，她认真记录每一节课的知识点并录音，一丝不苟地做好通关演练。课后，不断复习巩固知识点，反复听录音，但凡遇到一点不懂的地方，她总会找同事、老师打破砂锅问到底，直到完全弄明白为止。回家后，她的妈妈、丈夫便成了她的陪练，有时为了熟悉一个产品条款她能与人演练至凌晨深夜。她常说：“客户面前，我们不能有半点迟钝，必须对答如流，否则便是不专业的表现。”每次有新产品上市，她总是团队中最快精通产品条款的那一位。

整洁的职业装、淡淡的妆容、甜甜的微笑，举手投足间透着知性女人的柔美与亲切，冉小兰说：“作为一名理财规划师，我们应该向客户展现的是精气神，传递的是正能量，这也是专业的一种体现。”而这种对专业的追求，成为“小兰精神”的雏形。

咬定青山不放松，立根原在破岩中

加入东莞财富三年，冉小兰逢奖必拿，大到MDRT、IDA、高峰会，小到一份早餐、一个笔记本，她也从不会放过。在她看来，奖励方案不仅可以带来物质上的满足，更多的是一种争先创优的精神，是对自己辛苦付出的认可，更是对目标执着的追求。

正是这种理念的引领，冉小兰2015年期交保费达成145万元，月均期交保费突破10万

元，累计出单74件。这是一个了不起的开始，坚定了冉小兰将寿险作为终身职业的决心。

经过一年的历练，冉小兰决定在2016年再次突破自我，实现单件百万大单。从百万期交一年到百万期交一单，对于旁人来说，或许是一条难于跨越的鸿沟，但冉小兰并没有犹豫。明确目标后，小兰卯足了干劲。她努力学习，考取金融理财规划师资格，提升专业知识；积极维护客户关系，深化客户服务，筛选客户层级；不断开展团队协作，巧借公司各种大型活动平台。千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。2016年，冉小兰完成期交保费654万元，顺利达成MDRT、IDA，位居新华十大财富人物前列。

不断树立新的目标，并在完成目标后处之泰然，是“小兰精神”的核心。她可以在上午完成三件70万元期交后，仍然心如止水，接着规划下午访量，再签30万元，单日破百万。从首年破百万到单月破百万，再到单日破百万，她永不停歇。正是这种孜孜不倦的追求，冉小兰2017年仅用9个月的时间便完成了期交保费突破千万的“壮举”，达成年度期交保费1032万元，合计82件，成为系统当之无愧的标杆。

怀仁爱之心，修宽人之道

从业三年，冉小兰服务客户百余人，而老客户加保率高达80%。高加保率背后正反映出小兰贴心、用心的客户服务之道。她从不因客户是否在她手中投保而区别对待，也不因客户保单大小而另眼相看。

刘老伯是冉小兰第一位客户。他第一次来客服柜面时，穿着一件破旧外套，一双透

风球鞋，目光游离，似乎在紧张着什么。刚开始见他，冉小兰还以为是流浪汉走错了地方。她热心地为他倒了一杯热水：“大叔，请问您需要什么帮助吗？”“你们这里安全吗？”刘老伯小声地问。听到他的疑问，小兰的内心也犯了迷糊。经过一番交流，原来刘老伯是小兰几天前电话回访的一名趺交客户，今天特意到公司来了解情况。老伴去世早，几个子女对他不孝顺，经常拿他的钱，所以他常年将银行卡等贵重物品带在身上。明确了刘老伯的来意，冉小兰耐心地向他讲解了公司的产品，并为他制订了详细的理财计划。逢年过节，冉小兰都会将刘老伯请到自己家中团聚。每到季节交替时，总会为刘老伯添置一些衣服、日用品。刘老伯常说：“小兰不是我的亲生女儿，却远胜过我亲生的孩子。”喜悦之心溢于言表。

“小兰就像一件贴心的小棉袄，总能急人之所急，想人之所想，在她手里投保我放心。”客户王女士评价道。王女士的父亲在东莞新华购买了一份保险，父亲去世后王女士准备变更投保人，可是所需的材料、流程比较烦琐，小兰一边仔细询问公司运营部门的同事，明确需要的材料清单，一边替王女士预约相关部门的业务办理时间，亲自上门讲解并领取相关资料，使其快捷、便利地办结保单变更。

小兰常说：“学会换位思考才能产生同理心，才能找到对方的需求，更好地帮助别人。”做事如此，做人亦是如此。

“对待目标，坚定不移；对待专业，一丝不苟；对待服务，宽爱仁厚。”这便是东莞财富的“小兰精神”。

东莞财富有一支狼一样的铁军，他们有着坚定的目标感、责任感和使命感。这支铁军中有一种催人奋进的力量，即“小兰精神”，而精神的缔造者，便是2018年高峰会银保副会长冉小兰。



银河璀璨 团歌嘹亮

寻梦香格里拉

银保渠道

百万期交明星 (银保 / 财富)



北京 赵研 浙江 徐学连 北京 王蕾 厦门 陈裕琴 广东 严洁文 广东 陈小敏 山东 贺旭光 北京 朱旭 内蒙古 王燕 天津 刘凌云



天津 韩美 广东 孙梅 北京 张静 内蒙古 曹显博 北京 汤自平 黑龙江 孙丽丽 广东 李智华 浙江 王庆娟 广东 叶秀珍 北京 王卫华



广东 罗楚舒 广东 秦琳琳 广东 陈丽萍 内蒙古 杨建宁 广东 叶婉珊 广东 吴钰棠 辽宁 陈桂荣 广东 张嘉辉



广东 冉小兰 山东 章玲玲 上海 刘进娜 上海 陈志超 广东 廖嘉麟 上海 韦少翔 上海 李广云 广东 曾丽玲 北京 李马为 内蒙古 代艳芳



陕西 田静 河北 游燕霞 广东 陈嘉铭 山西 刘毅超 湖北 马艳芳 上海 张燕英 广东 张梅坚 广东 何雪莲 天津 陈威

持续拓展明星 (银保 / 财富)

年度新锐之星 (银保 / 财富)



广东 严洁文 四川 许红玲 湖南 荣世林 河北 张秀云



内蒙古 徐彩飞 湖北 刘鑫



广东 廖嘉麟 山西 李静 山西 李卫平 山西 刘毅超 上海 刘锐国 上海 赵贤利 上海 韦少翔 四川 邓辉

卓越品质之星（银保 / 财富）



安徽 姚拥军 河南 焦萍 天津 孝双双 新疆 杨科 浙江 潘华平



河北 侯新甫 重庆 罗乐 厦门 黄春花 上海 韩爱霞 陕西 郭宏荣 上海 曹胜男 江苏 苏祥媛 山东 薛士娇 云南 赵梅琴

忠诚奉献之星（银保）



广东 孙梅 山东 章玲玲 广东 陈丽萍 广东 李碧容 广东 丘金花 江苏 谢芳 山东 陈静 北京 李宁 山东 曲卫青 新疆 高铁梅

杰出经理人(营业区) 一（银保 / 财富）



内蒙古 李大乐 内蒙古 郝文策 浙江 金静怡 山东 于莉 广东 裴胜利 天津 杨丽娟 广东 肖兰 湖北 罗畅 云南 资宇 内蒙古 宋春晖



内蒙古 吴京 内蒙古 张艳 广东 韩金平 内蒙古 额日敦图 内蒙古 姚艳辉 内蒙古 银瑞英 内蒙古 武剑



上海 张晓丽 上海 丁利 上海 朱猛 上海 刘丽珍 广东 吴玉珍 广东 刘培群 上海 杨阿会 上海 徐敏 广东 王景琪 山东 章玲玲

银保业务先进个人奖



广东 张立春 山东 左大鹏 内蒙古 敖德 上海 李琳 黑龙江 王宇雷 天津 东伟晨 山西 宋凤茹 云南 苟坚 河北 尉光耀 宁夏 姚坚

银保业务先进集体奖



广东



山东



内蒙古



陕西



江苏



浙江



青岛



青海



厦门



广西

团险渠道

短险业务明星



北京 代澹泽



北京 王宇



上海 孔萍



北京 袁彦永



上海 童雅敏



广东 任艳玲



北京 赵萌



北京 胡志敏



天津 陈芳



北京 朱敏



北京 张琳



北京 曾爱武



北京 王俊国



上海 谢明



北京 张毕桃



山东 衣春晓



上海 朱传伟



上海 田国胜



天津 曹海云



上海 袁超



新疆 谭远蓬



广东 陈浩



云南 于楠



上海 邓雯婷



河北 闫永会



广东 刘小玉



广西 欧阳思源



上海 乔永生



山东 孙芬



湖北 刘继明



山东 邵潇



上海 韩江



上海 张颖



江苏 朱翰臣



陕西 杨韬



天津 张琦



广东 陈厚婷

持续拓展明星



上海 何隽峰



云南 赵玲



广东 涂斌



北京 朱丽



海南 宣华媛



天津 黄玉楠



新疆 谭远蓬



广西 欧阳思源



辽宁 贾冬元

客户拓展明星

政保业务之星



广东 任艳玲 北京 王海鹏 上海 袁超 江苏 张芸 天津 史晓英 贵州 陈贵



内蒙古 杨燕 广东 尹海明 安徽 施凯

忠诚奉献之星



云南 赵玲 上海 孔萍 北京 唐剑峰 北京 刘向龙 北京 刘易 天津 陈芳 天津 曹海云 上海 邓雯婷 湖北 刘继明 上海 张颖

优秀团队奖



上海团体部互联网金融部 北京健康险部六分部 上海团体部项目营业部 北京团体部交叉二区 上海团体部第五营业部



北京健康险部三分部 广东东莞团体中介营业部 云南昆明团体中介一分部 天津团体部直销分部 陕西西安团体交叉一分部

先进个人奖



北京 蔡令鑫 浙江 刘亚飞 山东 张建军 青海 张建宏 上海 虞静 广东 黄勇智 河南 马仁宁 江苏 杨玲 陕西 陈社通 新疆 崔平

先进集体奖



北京 上海 广东 陕西 山东



浙江 新疆 内蒙古 宁夏 吉林



湖南银保荣世林女儿：爸爸告诉我“生活永远不会辜负一个勤奋努力的灵魂”，我也要做一个像爸爸一样优秀的人！

高峰会·寄语

河南团体马仁宁妻子：14年前结缘新华一路前行，14年来执着困源于坚守。忆往昔，无论成功或失败，无论欢笑或泪水，从逆境中挣扎启程，在顺境中保持清醒，脚踏实地，勇攀高峰！加油，家庭是你休憩的港湾！

浙江银保徐学连团队：学连，你真的是个很拼很认真的小伙伴，接触到你的每个人都能感到你认真的工作态度和温柔的性格，我们永远支持你！

北京团险代濂泽家属：老公最喜欢的一句话是：胜不妄喜，败不惶馁，胸有激雷而面如平湖者，可拜上将军！他将此作为自己的人生格言，并一直脚踏实地地不断努力着！我相信一个人的成就并不是唾手可得，在成功之前必然经过长时间的努力，尝尽了辛酸，费尽了多少心血，才能拥有他如今的荣耀。我在为他自豪的同时，也希望他能好好的照顾自己的身体！

广东团险陈厚婷家属：感谢新华保险给厚婷提供一个奋斗的平台，她能够奋勇争先做出成绩，我们感到很骄傲和自豪，希望她再接再厉，再创辉煌，我们会默默支持她！



重庆财富罗乐家属郭志良：你的工作繁忙，不要忽视健康。最重要的是可以开心、快乐、幸福、充满成就感地度过每一天。



河北财富游燕霞女儿王若宁：担当、传承、不放弃是你总挂在嘴边的话。妈妈，每当我遇到挫折困难，脑海里总是浮现出您坚定的眼神和单纯的执着。信念会传承，担当暖人心。愿您再接再厉，再攀高峰，取得更多更高的荣誉！

新疆银保高铁梅家属：家是什么？家是在拼搏的时候最想念和最支持我的地方。感谢新华保险给予我爱人这么好的机会，能够参加此次高峰会，她是最棒的妻子，最棒的母亲。



黑龙江银保王宇雷家属：对于世界你是一个生命，对于家庭你却是整个世界。在保险这条充满大爱的道路上，我愿意陪你一路同行。或许我不够坚强，但却是你最忠实的后盾。披星戴月、夜以继日，你的付出为自己的小家 and 更多的家庭筑起风险保障；踏遍青山、不忘初心，15年的执着坚守让你走进高峰会的荣誉殿堂。作为家属，我为你感到骄傲自豪，同时也感恩新华保险这个大舞台让你不断绽放光彩。



天津银保刘凌云女儿：妈妈，您是我的榜样。您在新华保险做最棒的你，我在新华中学做最棒的我。



银保渠道奖项介绍

银保渠道年度荣誉表彰设置个人奖项、团队奖项和管理奖项，共三大类九个奖项。除了忠诚奉献之星、杰出经理人（营业区）及管理奖项以外，其他奖项均为银代渠道与财富分设。

（一）个人奖项

百万期交明星：当年度首年期交有效保费100万元（含）以上，且排名全系统前30名者。

持续拓展明星：当年度持续12个月每月期交4件及以上，按期交件数排名全系统前10名者。

卓越品质之星：上年度个人年累计新契约期交主险保单件数≥48件，且年度14个月保费继续率达100%以上，按期交件数排名全系统前10名者。

忠诚奉献之星：银保渠道连续工作十年，且当年度新契约期交有效保费100万元（含）以上，按当年度新契约期交保费排名全系统前10名者。

年度新锐之星：评选对象为截至当年12月31日，司龄不足一年人员；当年度累计首年期交有效保费24万元（含）以上且月均期交≥4件，按期交保费全系统排名前5名者。

（二）团队奖项

杰出经理人（营业区）：渠道营业区当年度期交有效保费1200万元（含）以上，且期交保费排名全系统前10名者。

杰出经理人（营业部）：营业部当年度期交有效保费500万元（含）以上，且期交保费排名全系统前10名者。

（三）管理奖项

银保业务先进个人奖：每家分公司推荐银保业务管理人员1名，由公司业务管理委员会审议确定获奖人员。该员工应满足如下条件：

（1）爱岗敬业、开拓创新、拼搏进取，具有良好工作素养和职业精神，具有高度工作责任感和事业使命感；

（2）积极贯彻落实公司转型的各项方针政策，完成工作目标，为公司转型及发展提出建设性意见和建议，并积极践行，取得显著成绩；

（3）合法合规经营，个人未受到监管处罚、公司问责。

银保业务先进集体奖：每家分公司推荐银保业务部门1家，由公司业务管理委员会审议确定获奖单位。

该部门所在分公司或中支应满足如下条件：

（1）系统内年度经营管理目标达成较好，14个月继续率≥85%；

（2）队伍建设成果显著；

（3）费用控制良好，合法合规经营，渠道经营没有发生重大风控事件，且未受到监管处罚、公司问责。

团险渠道奖项介绍

团体渠道年度荣誉表彰设置个人奖项、团队奖项、政保奖项和管理奖项，共四大类八个奖项。

（一）团体个人奖项

短险业务明星

入围条件：年度个人短险保费200万元以上且5万元以上团单客户数不低于2个。

评选标准：入围人员短险保费排名前40名获奖，分公司获奖人数上限为10人。

持续拓展明星

入围条件：年度个人持续12个月且每月短险保费不低于5万元。

评选标准：入围人员短险保费排名前10名获奖，分公司获奖人数上限为1人。

客户拓展明星

入围条件：年度个人5万元以上团单客户数不低于10个。

评选标准：入围人员客户数排名前10名获奖，分公司获奖人数上限为1人。

忠诚奉献之星

入围条件：团险渠道连续工作10年以上且年度短险保费不低于100万元。

评选标准：入围人员短险保费排名前10名获奖，分公司获奖人数上限为3人。

（二）团险团队奖项

优秀团队奖

入围条件：所辖标准营业部年度短

险保费不低于800万元。

评选标准：入围营业部短险保费排名前10名获奖。

（三）政保业务奖项

政保业务之星

入围条件：开拓政策性健康保险业务，并取得项目中标或中标项目服务水平获得政府部门高度评价的项目人员。

评选标准：总公司对满足入围条件的项目人员进行综合评议，最终确定获奖人员，分公司获奖人数上限为1人。

（四）团险管理奖项

团险业务先进个人奖

入围条件：年度短险保费达成率排名前10名且机构完成年度任务计划、年度综合成本节超为正向贡献的分公司渠道管理人员；年度短险保费排名前30名且同比正增长、年度综合成本节超为正向贡献的三级机构管理人员。

评选标准：总公司对满足入围条件的人员进行综合评议，最终确定获奖人员。

团险业务先进集体奖

入围条件：达成年度短险计划，按照短险保费规模和同比增长率各50%权重计分，得分前10机构获得表彰资格。

评选标准：总公司对满足入围条件的人员进行综合评议，最终确定获奖人员。