



认清形势 迎接挑战

奏响公司“十三五”发展新篇章

新华保险召开2018年度工作会议

在中国社会进入新时代、经济由高速发展转向高质量发展之际，在保险行业监管环境发生一系列新变化的态势下，在公司由转型期迈向发展期的关键时刻，1月16日-17日，新华保险在延庆培训中心召开了2018年度工作会议，总结转型两年来取得的主要成绩，分析当前形势，部署2018年的工作任务。

转型发展有量有质

与会人员通过观看《2016-2017年新华保险转型之路》专题片，回顾了公司两年来的转型发展成就。

过去两年，在总保费保持稳定的前提下，公司的保费结构、年期结构、产品结构、费用结构、利润结构得到了大幅优化，让新华保险的发展质量发生了质的改变和历史性飞跃。保费结构方面，截至2017年底，公司完全甩掉了趸交包袱，通过期交业务的快速发展，续期业务实现止跌回升。2017年，公司首年期交保费较2015年明显增长，续期业务占比已经达到70%。年期结构方面，公司大力发展长期期交业务，十年期及以上期交保费明显增长，十年期以上期交占比提升。产品结构方面，通过大力发展以健康险为代表的保障型产品来改善产品结构，回归保险本原。2017年，公司健康险保费较2015年增长45%，健康险业务占比显著提升。费用结构方面，坚持“少花多发”，促销费用占比下降，薪酬福利占比提升，费用结构明显优化。利润结构方面，费差损进入收窄通道，死差益有所增加，利差益实现平稳发展。业务结构的显著改善、续期拉动模式的初步建成，为公司可持续发展奠定了坚实基础。

过去两年，以“健康无忧”系列产品、多倍保障重大疾病保险等保障型产品为主打的全新产品体系让新华保险在市场上独树一帜，以高产能、高举绩、高留存为核心的三高队伍建设，全新的教育培训体系为转型顺利落地提供了强大推力。个险渠道、财富队伍的举绩率和留存率高于行业平均水平，销售队伍指标不断提升。

过去两年，自主经营开创了全新的局面，运营效率得到了全面的提升，风险防范守住了系统底线，子公司管理进一步完善，党建工作取得一定成绩，社会责任更加彰显。



认清形势，迎接挑战

站在新起点，既要回顾过去，更要展望未来。面对2018年的新变化，万峰董事长作题为《认清形势，迎接挑战，奏响公司“十三五”发展新篇章》的重要讲话。

万峰首先分析了公司当前面临的发展形势，他指出，要充分认清宏观经济环境的变化，立足新时代，展现新气象，实现新作为，自觉调整发展方向，努力实现高质量发展。要充分认清金融环境的变化，重点防范金融风险，大力服务实体经济，继续深化金融改革。要充分认清监管环境的变化，未来，金融监管的整体态势将是严上加严，监管制度更加完善，监管处罚从严从重，监管导向日渐明确。

综合考虑当前宏观经济、金融以及监管环境发生的变化，万峰强调，寿险行业加速深化转型已成为必然趋势，我们要做好充分准备，坚定不移地走保障型产品销售道路。

基于上述研判，万峰指出，2018年是新华保险迈入发展阶段的开局之年，是实施“十三五”规划承上启下的关键一年。公司上下要坚持“稳中求进”的总基调，把握“发展、巩

固、优化、提升”的总方针，实现“四个增长、三个提高、两个降低”的总目标，奏响公司“十三五”规划期发展阶段的新篇章。

万峰随后对公司2018年的重点工作进行了具体部署，并对各级管理干部提出要求。

要牢固树立责任意识，树立担当精神，肩负发展使命，做到守土有责；要倡导求真务实的工作态度，知实情、说实话、办实事、出实效；要提升自身经营管理能力，规范人事管理，严格财务管理，夯实业务管理，抓好行政管理，提升技术管理；要做清正廉洁的职业经理人，防信念动摇、防道德滑坡、防权力滥用。万峰希望大家奋发有为，开拓进取，抓住历史机遇，奏响新时代新华发展的最强音。

黎宗剑副总裁在主持发言中指出，本次会议既是转型阶段的总结会，又是发展阶段的动员会。要认真学习领会并迅速传达本次会议会议精神，狠抓会议精神的落实，结合各自工作实际，进一步完善各自的工作安排，把公司发展的总体要求和目标落实到具体的实践中去，确保发展目标一致、上下思路一致、总体要求一致。

黎宗剑强调，站在新的历史起点上，我们

既要看到成绩，又要看到不足，更要看清前路，聚焦发展，求真务实；既要明确形势，清晰发展方向，又要明确要求，加深认识，在确保年度任务达成的同时，谱写个人职业发展的新篇章。

会上，万峰董事长还对寿险行业2018年开门红进行了分析。万峰分析了行业发展环境、货币政策等诸多方面的新变化，并指出这些变化将对寿险业发展产生多方面影响。万峰特别指出，环境已经发生变化，我们必须在产品转换、销售方式、培训工作、业务推动方式等诸多方面转变观念，顺应变化，才能赢得先机。

李源副总裁、于志刚副总裁分别对个银团开门红第一阶段工作进行总结，并对下阶段的工作进行了部署。

历经过去两年的努力，新华保险圆满完成“十三五”发展规划的转型任务。成绩的取得，离不开各二级机构的辛勤努力和辛苦付出。会议特别为山东、河南、陕西、江苏、宁夏、青海、厦门7家在公司转型发展中做出突出贡献的分公司，以及在个、银、团及健康险业务方面表现突出的先进集体进行了隆重表彰。

提高认识 强化管理 将防控风险工作落到实处

新华保险召开2018年风控合规审计工作会议

1月17日，新华保险召开风控合规审计工作会议。公司领导和驻司董事，各分公司、各子公司主要负责人，总部各部门负责人，获奖单位代表约150余人参加会议。会议由万峰董事长主持。

会上，王成然监事长首先作了题为《适应监管新常态，激发风控新动能，助力公司发展迈上新台阶》的重要讲话。他提出，要加深对当前“严监管”形势的认识，充分认识风控工作的长期性、复杂性和艰巨性。要认识到公司在转型发展中仍然存在若干突出问题和薄弱环节。

他要求，全系统要落实风控合规主体责任，认真研判外部形势，研究公司发展政策，提高风险敏锐

性，强化风险预判能力，把风险防控谋划在前。他强调，2018年是公司转型发展的关键一年，各级管理干部要适应监管新常态，谋形势、谋战略、谋政策，切实以新时期公司发展战略和政策为中心，明晰当前的重点工作以及与重点工作相关的关键风险，提升风险预判能力，激发风控管理新动能，助力公司发展迈上新台阶。

开门红期间，保监会部署开展了“治乱打非”专项行动。全系统要高度重视此次专项行动，各机构、各部门要强化主体责任，突出问题导向，抓住重点问题和薄弱环节，查实、查深、查透。

万峰董事长作了题为《提高认



识，强化管理，将防控风险工作落到实处》的重要讲话。他指出，一要提高对金融安全的认识，金融安全已被提到前所未有的高度，金融安全被列入金融三大任务之一，金融业开启

“严监管、重处罚”的新时期；二要提高对当前风险防范工作的认识，业务发展与风险防范同等重要；三要提高对抓依法合规工作重要性的认识，对当前存在的各类乱象，必

须要形成高压态势，严厉打击各种违法违规行为，继续坚持对违法违规零容忍的态度。

他要求，全系统要守土有责，提高对当前风险防范和依法合规工作重要性的认识，强化风险防范管理，继续完善制度建设和流程建设，强化规章制度执行，加大专项检查力度，深入落实“治乱打非”等专项排查工作，将风险防控工作落到实处。

会上，法律合规与风险管理部和审计部分别围绕《转变观念，加强管理，做好严监管形势下风险防范工作》和《堵漏洞、防风险、抓管理、促发展》为题，对2018年风控合规、审计重点工作进行了部署。

关于表彰公司2017年度业务序列 暨转型发展先进单位的决定



万峰董事长为转型发展先进单位颁奖



李源副总裁为营销序列先进集体颁奖



于志刚副总裁为银保、团体及健康险序列先进集体颁奖



各分公司、总公司各部门：

2017年是公司转型发展的收官之年。一年来，面对纷繁复杂的内外部环境和激烈的市场竞争压力，各业务条线坚定执行公司“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，既是全体新华人共同奋斗、共同创造的结果，更凝聚着各业务渠道矢志不移、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，公司决定对2017年度业务序列暨转型发展先进单位予以表彰：

- 一、授予山东、河南、陕西、江苏、宁夏、青海、厦门等7家分公司“转型发展先进单位”荣誉称号；
- 二、授予山东、河南、陕西、浙江、江苏、河北、宁夏、青海、海南、厦门等10家分公司“营销序列2017年

度先进集体”荣誉称号；

三、授予广东、山东、内蒙古、陕西、江苏、浙江、广西、青岛、厦门、青海等10家分公司“银保序列2017年度先进集体”荣誉称号；

四、授予北京、上海、广东、山东、陕西、新疆、浙江、内蒙古、宁夏、吉林等10家分公司“团体序列2017年度先进集体”荣誉称号；

五、授予广东、内蒙古、安徽等3家分公司“健康序列2017年度先进集体”荣誉称号。

公司号召各业务渠道和全体新华人以上述先进集体和优秀团队为榜样，同心同德，和衷共济，锐意进取，奋力拼搏，为公司2018年开创新局面、迈上新台阶贡献智慧与力量，以实际行动和优异成绩为实现强大新华、价值新华、和谐新华、长青新华的“十三五”目标而努力奋斗！

特此决定。

新华人寿保险股份有限公司
2018年1月12日

山东：坚守保险姓保 新时代立新功

山东分公司 孙培荣

两年来，山东分公司转型发展取得显著成果，续期拉动的业务增长模式初步建立。保费结构方面，截至2017年年底，公司首年期交保费24.9万元（未剔除未满14月退保数据），较2016年同比增长24%，占新契约的比例由2016年59%提升至92.3%。产品结构方面，健康险新单占比37%，较2016年同期提升了17.2个百分点。年期结构方面，十年及

速发展，但随着经济发展进入新常态、保险业的深入发展和社会对保险保障更加理性要求的变化，保险的本质就是保障，保险姓保，回归保险本原，成为行业和社会的共识，从而，转型发展成为最大呼声、最强音。当然，突然改变发展方向、在快车道上突然调速，必然会出现这样或那样的不适应、纠结、彷徨，甚至是阵痛，这是一个“快鱼吃慢鱼”的时代，发展



以上新单期交业务占比68%，较2016年同期提升了6.7个百分点（采用旧准则数据和公司内部渠道划分）。

未来三年，山东分公司将在2017年期交保费达到100亿元的基础上，实现期交保费跨入200亿元大关，从而更厚重、更深度地践行十九大精神，在服务山东经济社会发展、建成小康社会中做出应有的贡献。

一是坚定转型发展不动摇。转型发展是行业发展到一定阶段后自我修正的必然要求，也是公司发展一定阶段进行自我蜕变和自我纠偏的必然要求。对我们来讲，既要弄清楚为什么要转型发展，更要把握好怎样进行转型发展。进入21世纪以来，在行业规模发展的大形势下，以投连、万能、分红等为主的新型理财型产品大行其道，极大地推动了行业规模的快

慢了就要被动，更不用说主动调速、主动变向了，但既然方向明确了而且正确了，就要舍弃一些东西，从这个意义上讲，转型就是要进行选择 and 抉择、就是要舍弃一些东西。过去的两年，山东分公司坚定“规模稳定、价值增长、结构调整、风险可控”的方针政策，主动承受了总保费规模调整的巨大压力，转型路上毅然决然前行。两年来，我们的转型优势也逐渐显露出来：健康产品占比稳步攀升、业务结构不断优化、销售能力持续提升……按照公司“十三五”发展规划，2018年山东分公司将持续深化转型发展，形成新的发展态势，为2020年突破200亿大关奠定坚实的基础。

二是坚定结构调整不动摇。转型发展是必然要求，而结构调整是转型发展的重要表现形式。对于我们来讲，进行结构调整，首先要处



理好规模与质量的关系和速度与效益的关系，其次要抓住主要矛盾和矛盾的主要方面。为此，山东分公司确定了续期拉动发展战略，专注期交业务发展，特别是十年期及以上业务的增长，建立期交拉动业务发展的模式，以期交增量逐步替代趸交保费，着重发展长期期交业务，加大业务结构调整；持续主打保障型产品，大力推动健康保险，使之取代年金险成为首年业务的主流产品。2018年，山东分公司将努力实现健康险业务的大幅增长，业务占比力争由2017年的40%提升至50%以上，同比增长10多个百分点；持续提升附加险的附加率，实现附加险增长翻倍，通过扩充主险的基本保障功能，使客户的保险保障更加全面，努力满足客户“花小钱获高保障”的要求。

三是坚定发展质量提升不动摇。高质量发展是转型发展和结构调整的根本目的和最终落脚点，也是公司持续健康发展的内驱力。山东分公司把人的能动性、积极性充分调动起来，凡事事半功倍，就能最大限度地实现边际效益最大化，即高质量发展。外勤队伍方面，持续聚焦核心人力增长，强调新人留存和绩优沉

淀，积极改善队伍结构，做实做强组织发展，通过实现有质量的人力成长，切实提高全员综合素质，进一步提升客户服务水平，以便为广大客户提供更加快捷高效的精细化服务。内勤员工方面，加强人才培养，充分调动并激发员工的积极性，并通过构建更加科学合理的绩效考核和薪酬分配机制，让广大员工共享公司发展成果，为改善民生做出自己的贡献。

四是守住风险防范底线，筑牢持续健康发展的基础。十九大报告明确提出了金融系统要“健全金融监管体系，守住不发生系统性金融风险底线”的要求和目标。保险业作为金融业的三驾马车之一，使命责无旁贷。山东分公司从自身做起，防控风险、把控风险、管理风险，通过自架“高压线”、自设“防火墙”、自念“紧箍咒”，坚守自己一寸三分地不出问题，铸就公司健康发展的基石。

转型发展重在发展、重在高质量的发展，发展是最终目的、有质量的发展就是未来。山东分公司将始终坚持并践行高质量发展理念，推动长远发展，为新华保险和寿险业的辉煌做出新的贡献。

河南：创造性执行打造特色

河南分公司 王叶

“回归保险本原”是新华保险转型发展的初心，早在2015年，当寿险市场上中短存续期产品还大行其道时，公司就明确提出了走“压缩趸交，大力发展期交，尤其是保障型长期期交业务”的转型路径。河南分公司紧跟公司发展战略，坚持“规模稳定、价值增长、结构优化、风险可控”的发展总基调，以期交增长为核心，以自主经营为动力，以队伍发展为基石，经过两年的努力，转型发展取得了良好成效。

在业务结构方面，河南分公司主动聚焦期交，坚持续期拉动业务增长模式，2017年实现续期保费占整体规模保费的72.9%，较2015年提升15.7个百分点，首年期交保费占首年新单保费的93.2%，较2015年提升55.7个百分点，十年期及以上保费占首年新单保费的76.2%，较2015年提升46.2个百分点。在产品结构方面，河南分公司主动回归保障型产品，落实“保险姓保”的理念，主打“健康无忧”等健康保障型产品，力推产品组合销售策略。2017年，河南分公司健康险保费收入7.7亿元，较2015年同期增长了42.6%。河南分公司用一系列数据，诠释了“发挥保险业长期稳健风险管理保障功能”“保险姓保”的内涵和价值。

为落实公司发展战略，河南分公司结合本地市场情况，明确提出“机构转型、队伍成长、结构优化、价值增长”的经营思路和“倡导一个主题、重视两个环节、优化三项指标、落实四项管理”的“1234”经营方针，明确业务发展目标，在全面推进战略转型的同时，也形成了自己的经营特色。

一是坚定转型方向，执行落实坚决。路线方针制定后，干部是制胜的法宝。河南分公司上下统一思想、统一目标、统一节奏，全体员工万众一心、众志成城，坚定转型方向，坚决落地执行。在转型发展过程中，河南分公司强化自主经营、关注过程管控，将十年期业务达成作为管理干部考核的重要指标。同时，将个险渠道作为分公司的核心渠道优先发展，主动调整银代产品结构，逐步推进从趸交产品为主向以长期产品为主的转变，积极推进政策性业务为主的团体业务。全面助力实现结构优化、价值提升。

二是强化核心竞争力，注重人才培养。在销售队伍建设方面，河南分公司坚持围绕基本法建队伍，以队伍建设为核心，以“自主经营”“标准管理”为抓手，夯实架构，完善结构。在内勤管理干部培养方面，坚持“以人为

本，尊重人才”的原则，完善后备干部培养体系；2015-2017年，持续开展“狮动力”四级机构负责人定向培养计划；与河南财经政法大学等多所高校签订合作协议，开展“云帆校园”计划，为公司发展储备人才，提升核心竞争力。

三是持续分类管理，创新经营模式。河南分公司坚持本部引领，推进分区分联经营，实行机构分类管理，不断提高经营管理能力。在推进机构发展方面，实行机构“三九六”分类、营业区“ABCD”分类管理，强调排名文化，充分发挥郑州、南阳、驻马店的重镇引领作用，拉升机构平台。在四级机构建设方面，经过对全省机构调研摸排，2017年下半年创新

切实保障客户权益。

五是践行社会责任，提升品牌价值。在总公司战略文化品牌体系的引领下，河南分公司积极落地企业凝聚力建设，落实“精准扶贫”，主动参与社会公益活动。2016年开展“希望工程精准扶贫”爱心助学活动，为平顶山叶县仙台镇中心小学捐赠20万元，为全体师生提供了保额3120万元的保险。2017年3月，成立“新华保险河南分公司慈善基金”，截至目前，累计注入慈善资金60余万元；10月，关爱全国环卫工人大型公益活动走进郑州，为郑州市24335名一线环卫工人赠送意外伤害保障。此外，还为郑州马拉松赛、郑港徒步走等知名赛事保驾护航，积极践行企业公民



推出“六好”机构评选活动，营造氛围，树立标杆。

四是丰富客户活动，增强服务体验。河南分公司坚持“以客户为中心”，不断完善服务平台建设，为客户提供便捷、温馨的服务体验。连续七年开展以“华满中原”为主题的客户活动，借助客户服务节，开展“少儿书画大赛”“客户大回访”“臻爱积分”等丰富多彩的客户服务活动。以郑州五星级柜面为蓝本，不断完善柜面建设，提升服务水平，增强客户服务体验。注重以理赔口碑，不断提高理赔效率，

责任。

六是严密防控风险，强化合规经营。河南分公司高度重视风险防控工作，一是加强培育，提升合规管理能力；二是开展专项排查，防范经营风险；三是加强问责力度，警示教育违规行为，严格按照公司品质管理办法，规范销售队伍行为。

站在2018年的新起点上，河南分公司将务实发展，提升能力，合规经营，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。



陕西：深化转型 锚定做强 再创辉煌

■ 陕西分公司 张强 于鑫

陕西分公司紧跟公司转型发展步伐，认真贯彻“两步走”要求，并在2017年克服了寿险形势复杂、监管形势严峻、突发状况频出的巨大困难，以“坚持稳中求进、深化转型发展”为指导思想，以“深化转型、再创辉煌”为工作目标，戮力同心，战胜难点，挑战高点，不断超越，取得了预期的转型成果。

2017年截至9月底，陕西分公司经营绩效考核系统排名第二。陕西分公司综合得分108.3分。销售指标方面，首年期交保费达成率113%，绝对贡献率5.4%；十年期及以上首年期交达成率124%，绝对贡献率6.3%；长期险首年价值保费达成率102%，绝对贡献率6.1%；短期险达成率101%，附加险达成率72%。经营效益指标方面，费控率91%，续期收费率95.3%。

陕西分公司在落实公司转型发展要求中，成绩突出。2017年，达成总保费48.96亿元，同比增长3.61%，在大力推进转型的同时，保持了稳定的经营态势。在价值增长方面，2017年截至11月底，陕分长期险首年价值保费达成4.62亿元，同比增长24.9%，实现价值保费高速增长。保费结构方面，首年期交保费持续增长，占比逐年提升，2017年首年期交保费达到14.5亿元，占首年保费的86.6%。期交保费的持续增长，有效推动续期保费占比提升，2017年陕西分公司续期保费占比达到65.7%，续期拉动模式基本确立，可持续发展基础基本夯实。

产品结构方面，陕西分公司大力推动健康险销售，健康险首年保费占比逐年提升，2017年达到6.2亿元，占比首年新单保费37.3%。

2016年、2017年，陕西分公司均保持监管零处罚、资金案件零发生、群体性事件零发生，风控合规基础管理牢固。

陕西分公司强抓十年期及以上期交保费毫不犹豫，聚焦创费，效益优先。业务重点区域突出本部，坚定落实本部策略，把本部工程作为一把手工程，要求中支一把手亲自抓，制定



专项财务投入政策支持本部持续发展，以高标准定位本部，以高目标增长要求本部。截至2017年12月31日，诞生出一批规模人力超千人，业务平台超百强中支的四级机构本部。其中，1000人以上的四级机构有3家，1000-800人的四级机构有5家，800-500人的四级机构有12家。陕西分公司的四级机构已基本形成了本部工程的“雁阵”，为分公司的业务持续稳定发展奠定了基础。

在资源配置上，陕西分公司在人、财、物的投入上突出业务一线。分公司费用投入的重点是人事政策、薪酬福利、干部晋升，与此相关的政策全部倾斜一线。陕西分公司根据总公司年度费用政策及产品策略，制定适应分公司业务发展要求的辅助性财务政策，通过财务杠杆引导三、四级机构向分公司战略目标看齐。同时，将十年期及以上首年期交业务直接与核心骨干人员月度收入挂钩，在特殊阶段，设置业务达成补充方案，引导核心骨干人员提前超额完成任务。

陕西分公司积极响应资源下沉机构的号召，财务政策强化自主经营，支持机构转型发展。费用执行方面，各渠道创费及投产比均居系统前列，截至2017年11月底，陕西分公司费

用执行率98%，费用结余1347万元。自主经营方面，在全省范围内搭建机构数据资源共享平台，建立业务、财务数据生态圈，帮助机构实时横向了解经营数据，助力优化费用结构，提升机构自主经营水平。开源节流方面，通过对前期历史存量职工教育经费资源进行财务筹划，进一步盘活分公司存量资源。

2017年，陕西分公司提出以“五铁精神”统领队伍思想：一是要有铁的信念，牢固树立争做系统排头兵的信念不动摇；二是要有铁的专业，打造一支攻坚克难的高素质专业化队伍；三是要有铁的阵地，守土有责做大做强公司各个业务阵地；四是要有铁的客户，建立相识相知相信相共嬴的客户群体；五是要有铁的纪律，合法合规笃守诚信务实高效的执行力，以此建立了一支具有“五铁精神”能打硬仗、胜仗的干部员工队伍。

2018年是公司“十三五”规划中进入发展期的第一年。陕西分公司将认真贯彻落实公司“发展、巩固、优化、提升”八字方针，以锚定做强、再创辉煌为目标，实现保费增长、价值增长、队伍增长、创费增长，提高举绩率、留存率、收费率，降低退保率、费差损，团结一心，拥抱变化，开创发展新时代。

江苏：坚定转型步伐 实现华丽转身

■ 江苏分公司 康然



江苏分公司紧跟公司战略转型步伐，深入谋划与布局，将2016年定为江苏业务转型的抬头年，在业务、渠道、队伍、产品、机构等方面积极转型，走出了转型的第一步；将2017年定为转型深化年，全速发展，优化经营，提率放量，走回归基础管理、回归专业经营的发展之路，推动业务进一步提升，圆满地完成了各项预期目标。

关键指标整体全面达成。2017年，江苏分公司总规模保费476098万元，总价值保费39901万元，同比增速15%，任务达成率104%；总期交保费130178万元，同比增速14%，任务达成率101%；全年总十年期保费91192万元，同比增速32%，任务达成率109%。

个、银、团三线均衡发展。2017年，江苏分公司大个险期交首次突破10亿元，10年期业务占比高达88%，业务转型、价值突破均取得了较好的成绩。截至12月31日，个险价值保费36586万元，同比增速13%，任务达成率102%；期交保费101053万元，同比增长14%，年度达成率101%；10年期业务达成89084万元，同比增速33%，年度任务达成率108%。十年期新单期交占比88%，同比提升12%，健康险达成42605万元，同比提升55%，年度任务达成率102%。银代价值保费实现3315万元，计划达成率149%；银代期交保费29125万元，同比增长14%，年度达成率101%；银代10年期及以上保费2108万元，同比增长3%，年度达成率146%。团体渠道短险业务达成14948万元，同比增长16%，年度达成率103%；长险业务达成5156万元，同比增长28%，年度达成率136%。

江苏分公司营销渠道聚焦产品、聚焦年期，抓队伍、抓活动。一是强力推动10年期。根据公司结构转型要求，2017年开门红

起，江苏分公司铺开10年期产品，全年常态化推动10年期业务，加大10年期产品培训力度，营造人人讲10年、人人卖10年的业务氛围，培养队伍长期产品销售习惯。2017年总体10年期期交占比88%，同比提升12%。二是设立健康险专推月。2017年配合“多倍保”上市，将二季度定为健康险专推月，确立以家庭单为运作重点的业务推动模式，定期典范分享、视频会议追踪，全力推动健康险业务。2017年健康险新单占比42%，同比提升11%。三是在确保新增常态化的基础上，开展可控式增员工程运作，每月定时全天进行新增运作，为公司储备寿险人力，全年累计新增9511人。四是推广主题获客活动，每月配合节假日都有专门的主题活动，作为客户经营和盘活客户资源的抓手，辅助业务推动。

银代渠道深度合作，提前部署，彻底转型。一是放弃趸交业务，全力推动期交业务。2017年银代渠道彻底转型期交，渠道和财富均以“惠鑫宝”二代为主推期交产品，落实转型动作，全年银代期交保费29474万元，同比增长15%。二是推动渠道长期险销售，更加关注价值保费。借由“多倍保”上市，银代渠道在长期险销售上也取得了一定的突破。三是深化与银行的合作力度，盘活网点客户资源。2017年加大了网点沙龙频次，累计举办1333场，同比增长90%。通过高频次的网点活动，持续获客。四是提前部署工作，积极适应政策转型。配合9·30，提前部署队伍学习新产品，适应新产品的销售模式。

两年间，江苏分公司坚守转型，喜获丰收，转型发展理念深入人心。2018年，江苏分公司将紧紧围绕公司“八字方针”，巩固转型成果，强化自主经营，牢抓风险管控，加快业务发展，加大队伍发展，提升市场竞争力，为2018年大发展再谱新篇。

宁夏：紧跟步伐调结构 深化转型谋发展

■宁夏分公司 靳璐



宁夏分公司紧跟公司战略步伐，深化转型发展，上下同欲，合作共赢，业务结构持续优化，自主经营意识与能力大幅增强，各项业务指标抢先达成，逐步形成了续期拉动型公司的稳健发展态势。

总体业务规模稳定正增，续期拉动效应显现。2017年，宁夏分公司实现规模保费16.79亿元，同比上涨20.44%，其中，新契约保费6.08亿元，同比正增3.04%，占总规模保费36.23%；续期保费达到10.71亿元，占总规模保费的63.77%。续期保费占比从2015年的56%持续提升至2017年的64%，2017年同比增长33.23%，同比增速逐年加快，续期拉动保费增长的趋势逐渐明显。

业务结构显著优化，期交保费、保障型产品占比大幅提升，业务价值持续增长。2017年，宁夏分公司首年期交保费5.32亿元，同比增速45%以上，期交保费占新单保费比重显著提升，从2015年的49.7%到2016年的61.7%再提升至2017年的87.4%；十年期及以上期交保费4.47亿元，同比增长49.89%，十年期保费占新单保费比重从2015年的40%提升到2017年的73.5%，至2017年末十年期保费占期交保费85%，明显优于行业整体水平与系统平均水平；十年期及以上保费市场占有逐年提升，2016年分公司十年期保

费份额为22%，位列市场第三，至2017年末，分公司十年期保费份额已达27%，位居市场第一。

宁夏分公司加强健康险销售力度，着力推动“健康无忧”保费平台不断突破。2015年健康险业务约1亿元，2016年健康险平台翻一番，至2017年全年实现健康险保费2.75亿元，同比增长32%，其中“健康无忧”占比超过81%，着力调整业务险种结构，有效提升了保费价值，提高了市场信赖度与保障功能。

健康组织发展，“三高”团队指标领跑全国。2017年，大个险人力持续健康发展，团队架构得到完善和夯实。目前下辖4个中支、142个营业部、1032个小组，在册人力由2015年初的2217人增至2017年12月末的6171人，实现了组织发展扩充架构，赢得了市场地位与职业尊严。

在人力正增的前提下，宁夏分公司始终保持基础管理稳固与强度，“三率”数据始终居于系统前列。2017年月均绩绩率63.72%，系统第一；月均合格率59.34%，系统第一；月均绩优率37.88%，系统第一。

2017年首月新人合格率90.8%，同比增长5.5%；三个月转正率79%，同比增长5.84%；6个月留存率62.46%，同比增长11.29%；13个月留存率39.37%，同比增长9.53%。

青海：优术明道 实现历史性突破

■青海分公司 魏向超

青海分公司采用“优术明道，先胜后战”战术，全员团结协作、奋力拼搏，达成预定进度目标，实现历史性突破。

截至2017年10月，实现首年期交保费2.695亿元，年计划达成率129.20%，同比增长60.39%，10年期及以上首年期交保费达成1.99亿元，年计划达成率138.61%，同比增长100.51%，首年价值保费达成5987万元，年计划达成率93.78%，同比增长17.32%；其中大个险举绩率49.47%，人均产能20198元，留存率61%，“三高”队伍建设初见成效，队伍架构结构持续稳定增长，银代渠道突破发展奠定期交优势，干部梯队的成长、员工收入的提升更带来青海分公司内外勤协同发展的新常态。

青海分公司认为，唯有“优术明道”，方能“先胜后战”。“战场”要看形、势、情，“形”——成为青海市场上就数量而言有竞争优势，且核心人力稳中有升，核心战斗力已形成的机构。“势”——综合绩效排名系统第一，整体战略清晰，战术得当。

“情”——已形成耐久战、擅力战的团队品格，一方面公司氛围团结进取，厚重朴实，各级班子和谐进取，各级员工敬业奉献，整体简明务实，执行力强；另一方面自主经营能力持续提升。整体制胜，四条业务渠道排名靠前，并保持可持续高速增长态势，年度计划均可提前达成工作前置。

青海分公司在转型发展中心力求稳中求进，始终坚持两个不动摇：坚持“三创”（创费、创优、创薪）经营不动摇；坚持“三个百”工程不动摇，持续抓好“764”（70%出勤率、60%举绩率、40%绩优率），做好业务、队伍、获客、基础管理、合规五大重点工作；提前达成各项计划任务，在资源上做到有效整合和精准投放，后援支持强化服务和效率。

加强“三高”队伍建设。一是打造大部队；二是建设大营业区；三是进一步强部强组；四是建设新人生产线，打通主任生产线；五是专注、专业“764”模型，做实“三个百工程”；六是创新组织发展模式，全力推动赋予权和全晋升链下的组织发展；

七是建绩优养成体系，促进部组绩优和合格人力数量快速增长；八是先将后兵，实现主管绩优化，讲师绩优化。

做好客户经营积累。一是深入开展客户开发、客户积累、客户利用活动，落实“个人-家庭-市场”铁三角的客户积累活动；二是借助信息技术和工具深入渗透活动量管理，践行可量化、可追踪、可评估的获客体系，增加客户黏性，提高客户加保率和转介绍率；三是夯实客户经营平台，使之常态化、品牌化。

提升自主经营能力。一是中支全部进入四条渠道的综合经营；二是各级营业单位深入践行阿米巴经营模式，落实自主经营“纪律、原则、禀赋、回报、激情”五要求；三是外勤团队要在营业部搭建功能组，营业组提升销售服务能力；四是挖掘自主经营优秀创新案例，并加以萃取推广。

强化风控合规管理，将安全和健康建立在自律和他律之上，强化风控合规，形成良好的风险防范习惯。

2018年，青海分公司将持续推进自主经营，加快城区发展，以开门红为契机，奠定全年高速发展优势。



厦门：走自主经营之路 谱转型发展篇章

■厦门分公司 尹睿倩



厦门分公司紧跟公司步伐，将“转型”工作提到重中之重的位置，在认清自身体量小、队伍发展较慢等情况下，明确“抓机遇、调结构、重效益、提价值”的发展策略，强化自主经营，全面推进计划目标达成。经过两年拼搏，如期完成了转型期任务，业务结构优化，队伍人力增长，经营意识增强，费用结构改善，业务高速增长，两年实现了期交翻番。

厦门分公司通过多次召开战略研讨会、策略会等会议，反复研究、解读公司政策，审视现状，理清难点、研究路径，通过抓规划、抓过程、抓推动、抓细节，上下统一认识，明确目标。

厦门分公司回归期交，回归健康险，持续优化保费结构。加大培训力度，通过不断讲理念、讲产品，让内外勤领悟“回归保险本原”精髓，发自内心的跟着公司走；资源集中倾斜期交、10年期交及健康险产品。2017

年，首年期交在新单中占比上升62个百分点，个险十年及以上期交占比同比上升13个百分点，以“健康无忧”“多倍保”产品提价值争创费，个险健康险占比同比上升4个百分点。

回归基本法，以收入为抓手，以晋升为主线、以裂变手段，通过人人讲“法”知“法”、团队生涯规划、个人收入目标设定、“飞鹰主管”晋升工程管理等手段，提升队伍内在发展意愿，打造晋升链条，夯实队伍架构，推动核心人力增长。2017年月均一年以上老人较2015年增长121%，客经人力增长100%，2016年晋升2位总监，2017年部经理数较2015年末增长136%，主管数较2015年增长88%。

厦门分公司确定个险渠道为主、银代为辅，个险创价值，银代打期交，团体要“赚钱”、创效益的渠道定位，实现均衡发展。重点资源倾斜核心渠道，个险以基本法引导长期利益，抓收入，抓晋升，树标

杆。银代渠道主抓核心渠道、网点，依托渠道抓队伍，加快财富队伍建设，围绕新基本法，快速提升财富人力。团体渠道以效益为先，积极开展“银团业务”“跑团”等创新型业务，争创效益。

改革内勤员工绩效分配制度，渠道绩效按创费提点，与十年期交达成、业务品质及费控率挂钩，加大关键指标的阶段性考核激励，绩效导向清晰，资源倾斜一线，有效激励一线员工多创多收。

在当前强监管的外部环境下，厦门分公司始终将合规工作放在重要位置，坚持以“强化风险防控，贯彻监管要求”为工作主线，夯实基础工作，严守风险底线，服务公司转型发展大局。

2018年，厦门分公司将紧跟“发展、巩固、优化、提升”的经营方针，坚定转型不动摇，深化自主经营，强化队伍建设，坚持走可持续发展道路，勠力同心，再创佳绩。

开门红业绩：截至2018年1月15日，累计承保保单6件，保费107.5万元；1月1日，预收“福享金生A款”单件保单期交保费106.95万元，并于1月10日承保。



何爱芬：经营大于销售

■ 宁波分公司 黄雨娇

自2007年入司，至今已在新华奋斗了10年。十年磨一剑，今朝试锋芒，2018年开门红，何爱芬签约了单件保单期交保费达106.95万元的福享金生A款，造就了寿险生涯第一大单，也成为了宁波分公司2018年开门红第一大单。大单背后既是公司领导与同事的大力帮助，也是客户的信任与支持，更是多年来销售大量保单所积累的经验和方法。

建立详细的客户档案，充分了解客户信息，准确定位客户，按时间、客户性质等不同维度对客户进行分类管理，并及时更新客户档案。保持顺畅的沟通交流，客户不仅是工作时服务的对象，更是生活中结交的朋友，日常问候及

节假日拜访都是经营的关键。与客户家人进行必要的沟通和交流也是销售过程中重要的突破。订制全面的投保计划，针对客户需求及实际情况，设计合适、全面的产品计划书，提供周全的保障，让客户有量身定制的体验。提供优质的售后服务，保单不是结束，而是开始，贴心、优质的售后服务是提升客户忠诚度的关键。

曾有人问她，奋斗十年才签来一张大单，如何看待日常客户经营与销售之间的关系。何爱芬认为，“客户经营”是寿险代理人的必修课，也是需要一生去钻研和提升的技能。而对于经营与销售的关系，她认为，经营大于销售，而两者也是相辅相成的，在销售过程中经营客户，又通过客户经营来促成销售。

开门红业绩：2017年12月29日，签约“福享金生”A款100万元。



开门红 我最红

孙博：专业成就梦想

■ 河南洛阳中支 湾斐

开门红业绩：钟翠兴在2018开门红首销日一天签单四件“福金满堂红”产品，合计保费83225元。



钟翠兴： 家庭聚餐“吃”出机遇

■ 佛山中支 王文静

广东佛山顺德北滘业务伙伴钟翠兴，在开门红业务拓展中，前期会进行大量客户筛选，筛选出四、五十岁的客户朋友，这些朋友都是有经济实力、有养老需求，认可社保或认可她的人。然后，再从中锁定核心的十个目标客户，邀约聚会。

关于约客户吃饭，钟翠兴的办法是家庭聚餐比下馆子更加温馨，更有互动。每次，她都会自己上市场买菜，然后去客户家里做饭。她还动了个小

心思，每次都会准备较多的肉菜，然后告知客户菜太多吃不完，建议客户再邀请身边的亲朋好友过来一起吃饭，这样，转介绍目标也就锁定了。

在开门红业务拜访中，钟翠兴总结了自己的几点心得：一是养老话术要练好，福金养老功能要熟练；二是想快速促成，就要找准转介绍中心；三是家庭聚餐锁定转介绍客户，加强信任，挖掘养老需求，切入福金养老功能；四是通过礼品促成，转介绍客户会更容易签单。

2017年10月，受新华保险职场环境、文化氛围、公司发展等方面的影响，孙博加盟新华保险洛阳中支，开启他寿险生涯的新篇章。

虽然在保险行业已有近10年的工作经历，但是，加入新华保险后，他把自己看作是一名刚入行的新兵。每天坚持参加早会、填写工作日志、学习产品等专业知识是他的必修课。因为是法律专业出身，严谨认真成了他个人的习惯，对法律法规也更加敏感，为此，他把与保险相关的法律条款集中深入学习了解。孙博说：“只有不断学习提升，才能更专业；只有让自己更专业，才能更好地为客户提供保险服务。”

从业近10年，他深知开发大客户仅仅靠技能是远远不够的，必须熟知法律条款，以资深专业

的理财规划师身份从事保险工作，才能为身边的优质客户提供更全面的财富传承。

这次成功签单的客户是一位私营企业主，投保的目的就是为了实现自己资产的传承。而“福享金生”就是重点满足客户资产保全、生活规划、财富传承等多个需求的一款产品。孙博为客户详细讲解了该产品的三大特点，符合客户对保险保障的需求，最后为其女儿办理了100万元的“福享金生”A款。

问起孙博的成功经验，他不好意思地笑起来，说道：“其实，也没什么成功经验，无外乎就是通过学习，让自己越来越专业，为客户设计符合自身需求的保障计划；面对客户时，要再细心一点、耐心一点、坚持一点，相信大家都能做得到。”

杨惠珍： 荣誉必争 使命必达

■ 石河子中支 杨琴

开门红业绩：首销当日，个人开单13.6万元，件数2件。所在小组成员当日开单5.6万元，件数2件。



为了打好2018年开门红，新疆分公司石河子中支本部一区杨惠珍认真学习新产品，提高小组成员对新产品的认知和信心。同时在每周一次的小组聚会中，调动组员们的销售热情。在每一个节点开始时，杨惠珍小组都会制定个人工作目标和营业组目标，然后以超越目标为方向合理规划每一阶段的工作安排，做到荣誉必争、使命必达。

开门红正式启动以后，在公司安排每周3场客户积累活动中，杨惠珍都会要求组员认真制定客户50表，努力邀约客户到场参加。对于组员们来说，公司的活动是提升大家客户量最好的机会。为了进一步提高组员的拜访量，该组以1+N的形式定期开展小交会。经过不断筛选，最后挑选出优质客户参加由公司举办的高端酒会，把握每一个促成机会，为开门红赢得好彩头。

借活动巧面访 以功能促加保

——记江西分公司首爆日保费王辛敏芳

■ 江西分公司 朱良 杨贇云

在开门红首爆业务如火如荼的开展中，江西分公司宜春本部辛敏芳以规模保费87.3万元拔得头筹，成为全省保费王。辛敏芳是宜春中支城区本部资深客户经理，于2007年4月加入新华保险，截至目前已持续51个月绩优。

辛敏芳拿下保费王，全凭两张43万余元的大保单。客户袁先生是一位年轻有为的IT人士，已经是新华保险的老客户了，2016年12月为孩子投保了73万元“福享一生”。辛敏芳仍能在如此情况下再做大单，这和她有效经营、完美切入产品密不可分。

2017年9月，“福享金生”退市之际，辛敏芳与客户联系。由于客户经常在外出游，辛敏芳一直无法见到客户。辛敏芳在与客户的几次通话中得知，对方最近又在香港购买了保险，并表示暂时不会再考虑买保险了。

辛敏芳并未气馁，也未因此放弃客户，而是很诚恳地对客户说：“没关系，您作为我的老客户，我一定会用心给您做好服务，对于保险产品，有好的我会再给您推荐，买不买没关系。”

辛敏芳嘴上这么说，心里却在不停地盘算如何争取客户加保：一是必须得见面，无法见面，任何形式的沟通都可能无效；二是分析客户需求，必须为客户寻找足够的购买理由。

辛敏芳是这么想的，也是这么做的。2017年年底，公司推出“臻爱积分”活动，辛敏芳

抓住机会又给客户打去了电话。袁先生表示在外地，要好些天才能回来。辛敏芳告诉对方，积分兑换活动需要下载“掌上新华”APP，为保证成功兑换，所以等袁先生回来就上门给对方办理。

就这样，袁先生回到宜春后，辛敏芳成功地获得了与客户见面的机会。在一步步向客户演示积分兑换礼品的过程中，辛敏芳巧妙地切入产品：“这款产品与您之前购买的福享产品有一点非常不同，就是这款产品有一个追加功能，很多高端客户都非常热衷。”

袁先生一听产生了浓厚的兴趣，“追加是什么意思？”辛敏芳耐心地给客户讲解，并达成了签单意向。在随后的一段时间内，辛敏芳不但三顾茅庐，还通过微信与袁先生互动，并最终签下大单，拿下“保费王”的称号。

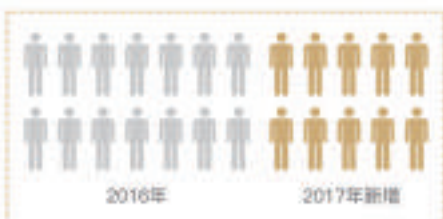


将新比心

2017年新华保险理赔责任年报

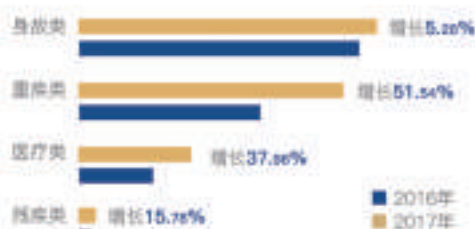
01 诚心

理赔金额 上升28.11%
理赔件数 上升41.83%



2017年帮助 132.70万个家庭分担风险

重疾和医疗类增幅最多



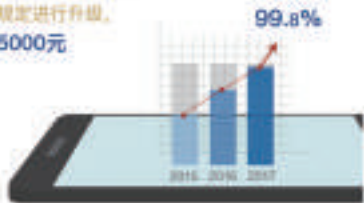
2016年-2017年各类理赔类型金额

02 专心



5000元以下
小额理赔 1小时 结案
全部案件平均
理赔时效为 1.21天
复杂案件不超过 30日

对小额理赔3000元封顶
的监管规定进行升级,
提升至5000元



小额理赔案件结案率

2016年平均理赔
时效为 2.1天
2017年平均理赔
时效为 1.21天
提速 42.86%



(理赔时效统计口径适用于个人客户)

03 信心

案件获赔率 97.8%
理赔满意度 90.82%



- 连续两年荣获中国保险行业协会颁发的AA级
- 2016年中国保险年度影响力十大品牌
- 2016年中国保险年度服务创新奖
- 2016年行业“保险消费者权益保障”十佳

04 倾心

通过移动端为超过31万客
户提供服务,覆盖近80%的
个人客户,50.26%的小额
个人医疗险案件无需经过人
工处理,自动结案。

快速理赔

主动回访健康无忧
投保客户194.94万人,
给付保险金4.26亿元,
帮助5116个家庭。

健康回访

理赔突发事件应急响应108起
累计排查3093人次,
识别保户119人,
累计给付各类保险金
570.14万元。

重大应急

远程鉴定

通过远程鉴定累计为87名客
户给付伤残保险金285.70万元,
为客户节省鉴定费用约83370
元,缩短鉴定周期逾13天。



05 爱心



助力完善社会保障体系和精准扶贫

新华保险与8个省市地方政府部门合作,提供城乡居
大病保险、贫困大病救助、大病救助等,累计服务保
户0.521万人,累计赔付21万人次,理赔金额逾2.1亿,
为人民群众增添安定和谐的力量。



公益慈善

2017年,由新华保险发起设立的新华人
寿保险公益基金会,为21万余名环卫
工人,累计捐赠保额超过212亿元,
为环卫工人意外伤害理赔金共40万元,
以实际行动践行保险行业社会责任。

06 责任心

大额赔付榜单

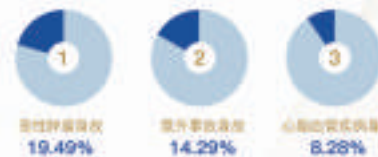
| 全部理赔金额top10 | | | | | | |
|-------------|-----|----|----|----------|----------------|---------|
| 排名 | 省份 | 性别 | 年龄 | 赔付金额 | 险种 | 金额(元) |
| 1 | 黑龙江 | 女 | 52 | 突发脑溢血身故 | 新华人生, 新华一生保 | 2626.27 |
| 2 | 北京 | 男 | 96 | 心脏病身故 | 长寿安康, 新华终身寿险 | 714.28 |
| 3 | 上海 | 男 | 66 | 心力衰竭身故 | 新华家 | 616.21 |
| 4 | 安徽 | 男 | 46 | 车祸身故 | 新华终身寿险 | 500.00 |
| 5 | 宁夏 | 男 | 42 | 急性心肌梗死身故 | 新华人生, 新华终身寿险 | 327.80 |
| 6 | 天津 | 男 | 41 | 脑内出血身故 | 新华一生 | 281.12 |
| 7 | 河南 | 男 | 35 | 猝死身故 | 新华终身寿险, 新华终身寿险 | 230.00 |
| 8 | 河南 | 男 | 25 | 车祸身故 | 新华终身寿险, 新华终身寿险 | 227.21 |
| 9 | 山东 | 男 | 47 | 车祸身故 | 新华终身寿险, 新华终身寿险 | 215.00 |
| 10 | 吉林 | 男 | 22 | 车祸身故 | 新华终身寿险, 新华终身寿险 | 103.00 |

| 重疾理赔金额top10 | | | | | | |
|-------------|-----|----|----|------|----------------|--------|
| 排名 | 省份 | 性别 | 年龄 | 赔付金额 | 险种 | 金额(元) |
| 1 | 深圳 | 女 | 38 | 恶性肿瘤 | 新华终身寿险, 新华终身寿险 | 179.90 |
| 2 | 黑龙江 | 女 | 42 | 恶性肿瘤 | 新华终身寿险, 新华终身寿险 | 168.00 |
| 3 | 吉林 | 女 | 53 | 恶性肿瘤 | 新华终身寿险, 新华终身寿险 | 156.80 |
| 4 | 黑龙江 | 男 | 45 | 恶性肿瘤 | 新华终身寿险, 新华终身寿险 | 126.00 |
| 5 | 北京 | 男 | 38 | 恶性肿瘤 | 新华保 | 120.00 |
| 6 | 江苏 | 女 | 43 | 恶性肿瘤 | 新华保, 新华终身寿险 | 117.04 |
| 7 | 黑龙江 | 女 | 32 | 恶性肿瘤 | 新华终身寿险, 新华终身寿险 | 115.80 |
| 8 | 浙江 | 男 | 41 | 恶性肿瘤 | 新华终身寿险, 新华终身寿险 | 108.48 |
| 9 | 广东 | 女 | 3 | 恶性肿瘤 | 新华家 | 100.00 |
| 10 | 吉林 | 女 | 46 | 恶性肿瘤 | 新华终身寿险, 新华终身寿险 | 98.00 |

07 关心

(1) 如何合理选择保险产品?

2017年个人客户身故原因占比排行



癌症在成为社会主要风险,
因此,购买保险时应优先考虑购买重疾险

(2) 重疾保额10万20万, 够了吗?

2017年理赔赔付 6.5亿元
重大疾病平均保额 10万以上
(70%保额为重疾保额)



因此,重疾保额的配置应高于年收入的三倍以上为宜,
并且随着家庭资产的不确定性,适当及时追加保额。

各地平均重疾理赔金额



黑龙江地区理赔赔付充足外,
其他地区重疾理赔普遍不足

(3) 医疗险单最高64万, 有社保就能小确幸了吗?

52.66%的医疗险理赔比例不足50%,
仅靠社保不足以补偿损失。



2017年有社保的个人医疗险客户

在获得高保补偿后, 88.82%的客户损失
金额在1000元以下, 有效弥补损失



2017年有社保的个人医疗险客户

面对高额医疗费时社保和常规医疗险难以覆盖
仍有3045名客户医疗险赔付在5万元以上, 最高达64万

超过社保报销上限
平均个人年度赔付 41212元
属于个人巨额赔付

近几年社会的高额医疗费, 不仅包括保障重大疾病以外的
疾病, 而且包括传统医疗险不覆盖的昂贵、昂贵的治疗费,
可以作为社保的有力补充。

重疾+医疗, 并医疗险支付大病的医疗费, 重疾险和医疗险
理赔费用相加补偿, 是日常配置保险的**最佳组合**。

(数据来源新华保险)



福金满堂红 保险产品计划

领得久 用得活 多保障 能传承

福享生

95567
全国统一客服电话
www.newchinalife.com

NCI 新华保险