



从“新”出发 “华”彩人生路

口述：上海分公司 何隽峰 整理：上海分公司 喻超

我，是上海分公司团体业务部的何隽峰，1987年10月出生。群星落五官（娱乐官）的我，从小喜欢一切娱乐活动。只要是玩的东西，很快就都能上手，特别擅长的运动是篮球。虽然步入30岁，但玩心依旧，和90后的小伙伴一起吃着“吃鸡”和“王者荣耀”。我的生活理念就是要游戏人生，励志做一个优秀的player。如同游戏一般，不断追求成功和胜利，也是我工作的理念。

我2010年从上海大学金融学院毕业后，就职于太平养老营销中心，负责业务支持工作，但我始终不甘于只负责业务支持相关工作，2012年来到新华保险。记得刚到新华的时候，正赶上新华刚刚上市，心里对于入职新华充满期待。而在面试时，两位领导侃侃而谈，真诚务实，使我心生好感，让我在入职之前更多了几份信心。

2012年3月入司后，我深刻感受到了新华的氛围，同事关系融洽，领导支持到位，如果说在业绩上我取得了相当不错的成绩的话，其中有一半的原因离不开公司这样一个大环境。入司以后，一直专注于创新项目的开拓和研究，这也算是自身的老本行了。第一年，我着力于业务增量快、操作难度低、自身经验丰富的交通意外险渠道，顺利拿下3000万元以上的保费。随后，2014年，与总公司合作研发了新型旅游产品（372），并顺利签署了上海最大的旅游B2B平台——安慢旅游旅游网，奠定了新华保险在境内旅游市场的影响力。2016年，受到外部竞争和政策的影响，快速转型，从原来的无服务、极短期交通工具意外险向一年期综合意外险转型，分别与支付宝、淘宝、保险师、保险人等大型保险销售渠道展开合

“何隽峰，上海分公司，2012年3月加入新华保险，新华保险第十二届、十三届高峰论坛会员，第十四届高峰论坛险渠道会长。个人座右铭：常常是最后一把钥匙打开了门。”



作，在总、分公司的帮助下，形成了一个完善的互联网保险业务运作体系。2017年实现短险规模保费7600万元，2018年实现短险规模保费1.19亿元。

伴随着成绩的取得，个人荣获公司第12届、13届高峰论坛会员，荣幸成为第14届高峰论坛险渠道会长。曾在分公司获得“百万价值王”“金牌论坛会员”“金牌荣誉会员”等多项荣誉，所管理的业务团队也被授予“2017优秀业务团队组奖”。

这些年，印象最深、给我帮助最大的是我的领导。记得刚刚入职后的一段时间，毕竟是第一次独立做销售工作，难免被人拒绝，走在熟悉的街道，一切都是那么陌生，连楼宇都让人感觉冷冰冰的，自己更是凄凄惨惨，这样的心境持续了很长一段时间。就在我快要放弃的时刻，总监的一番谈话改变了我。他说自己在刚从事销售工作的时候，9个月都没有转正，当时也发自内心的怀疑自己是不是不适合销售工作。然而，事实却是，工作是可以去改变的，不用拘泥于公司原有的业务模式，做自己擅长的、做别人不会的，这就是你的优势，你的竞争壁垒。听君一席话，胜读十年书。这让我茅塞顿开，我的业务思路逐渐开阔起来，身边的准客户越来越多。到现在，很多都成了我的合作伙伴，一些人已然变成了我生活中的好友，也有很多的业务依然在合作着。

就在一切都井然有序地进行着的时候，2016年，公司业务政策大调整，大量业务的流失，致使部门业绩惨淡。当时的我有点手足无措，犹如大山一下压在了我的身上，让我喘不



过气来。但领导的关怀与支持，再次鼓舞了我，他们很快发现了我在情绪上的波动，他们说业务的丢失并不完全是我的过错，无论是能力还是渠道，我都是具备的。人都要经历过阵痛才会蜕变，而他们会是我坚强的后盾，一步步陪着我走出困境。这让我的心境产生了极大的变化。

领导的信任，公司的期待，让我信心十足，阵痛之后，便是硕果。现如今的业务让我走出了一条属于自己的道路。

人生总有坎坷，好在身边有你，感恩新华。



2019.4.26

新华保险一季度净利增长29% 新单保费快速增长

4月26日，新华保险披露一季报显示，一季度实现净利润33.67亿元，同比增长29.1%。每股收益1.08元，同比增长28.6%。从两大主业看，新华保险承保业务取得诸多亮点，投资业绩稍逊于预期。

一季报显示，新华保险一季度实现总保费收入431.69亿元，同比增长9.5%。其

中，新单业务快速提升，实现长期险首年保费71.63亿元，同比增长18.0%；续期保费338.27亿元，同比增长6.0%。

两大渠道中，个险长期险首年保费55.2亿，同比增长16.1%；银保长期险首年保费16.4亿，增长25.1%。

同时，由于公司业务转型，银保渠道

高现金价值产品退保支出大幅减少，新华保险一季度退保金额为38.88亿元，同比大幅减少79.5%。

截至3月末，新华保险总资产7676.46亿元，较年初增长4.6%；核心和综合偿付能力分别为274.31%、278.98%，较去年底均实现提升4个多百分点。（记者 刘敬元）

新华保险5人上榜 2018年中国保险行业 人身险服务先进典型

近日，中国保险行业协会发布《关于发布2018年中国保险行业人身险服务先进典型名单的通知》，新华保险安英丽等5人分别荣获“电话服务”“柜面服务”和“查勘走访服务”先进典型。

2018年6月起，中国保险行业协会组织开展“2018中国保险行业人身险服务大使”征集活动，旨在推进行业人身险客户服务工作高质量发展，引导保险机构以消费者为中心优化服务，提升服务质量和效率。经过公司推荐、材料汇总、网络推广、专家讨论等程序，最终评选出在电话服务、柜面服务和查勘走访服务中表现突出的先进典型。

山西分公司安英丽荣获“电话服务”先进典型，山东分公司李昕玫、广州分公司连晓丹荣获“柜面服务”先进典型，上海分公司陈媚欣、江苏分公司姚志勇荣获“查勘走访服务”先进典型。

这些服务先进典型人物虽然工作岗位和工作内容不同，但他们的共同特点是，都在各自的岗位上，用精益求精的服务态度、专业高效的服务能力、朴实无华的服务精神，为公司一线队伍提供支持保障，为公司广大客户提供优质服务。他们的工作，不仅折射出新华保险服务队伍的专业、敬业和乐业，也是对公司“快理赔 优服务”服务内涵的生动注解。

沟通共识 协同共赢

新华保险召开产品联络专员信息交流研讨会

为提高分公司产品联络专员专业素养，4月16-17日，总公司产品开发部在延庆组织召开公司产品联络专员信息交流研讨会，来自34家分公司的产品联络专员参加了本次会议，龚兴峰副总裁出席会议并发表重要讲话。

为加强总、分公司产品信息交流，建立长效顺畅的产品信息传递机制，协助分公司培养产品兼职讲师队伍，新华保险于2019年1

月下发了《关于在分公司设立产品联络专员的通知》，经各分公司选拔上报，总公司备案，确定了公司首批产品联络专员。

会议就产品联络专员制度建立的重要意义和制度方案进行了宣导，围绕产品开发设计原理、公司产品体系、健康险、附加险、年金险及海外保险市场，与各位产品联络专员进行了分享，并就各分公司的产品需求进行了充分沟通和交流。

新华北京

组织开展“健康与您同行” 客户回馈活动



4月21日，北京分公司于新华康复医院举办“健康与您同行”新华保险北分“服务升级季”客户回馈活动。本次活动为公司臻爱会员代表准备了健康讲座及臻爱积分体系介绍，现场进行健康检测、客户答疑、积分兑换和养老家园参观等丰富多彩的客户体验活动。活动现场客户体验良好，参与度高，反响热烈。本次活动提升了到场臻爱会员的服务满意度和服务归属感，进一步彰显了公司的服务实力和服务品质。（袁帅）

新华广西

举办个险主任预晋升培训班



近日，广西分公司2019年一季度个险主任预晋升培训班拉开帷幕，全区160名预晋升业务主任参训。本次培训旨在使新晋升业务主任明确自身定位及职责，掌握标准化业务主任工作模式及团队管理的基本技能，初步建立自主经营意识。（盘璇）

新华重庆

开展17周年司庆系列庆祝活动



4月23日，重庆分公司迎来17周岁生日，重庆分公司及下属机构分别召开形式多样的司庆主题活动庆祝分公司成立17周年。（李洪波）

新华德阳

开展“春之约”户外活动



4月7日，新华保险德阳中支什邡、绵竹营销服务部在绵竹年画村联合开展客户户外活动，近200位新老客户参与，不少客户带着一家老小来到现场，沐浴着和煦的春风，在活动中享受着最惬意的春天。（朱虹）

新华天津

组织系列客服活动

近日，天津分公司隆重推出二季度“约惠春天 臻爱健康”主题系列客服活动：趣味运动会、小小牙医体验营、医疗专家诊疗、春季养生讲座，形式多样，内容丰富，气氛活跃，累计参与客户近500名。天津分公司将持续深入了解一线需求，联动渠道开展客户活动维老促新，利用“臻爱积分”精准回馈，前后联动、齐心协力，全力提升客户满意度。（李颖）

新华陕西

举办营业部经理培训

为有效助力个险渠道业务发展，强化区、部经理自主经营意识，提升团队晋升规划面谈、组织发展、客户经营与开拓、新技术应用等方面能力，4月10日至12日，陕西分公司教育培训部与个险销售部共同举办2019年第一期营业部经理培训，来自全省八家机构及分公司本部共计445名管理干部参训，本次培训以“千人千万、百人直辖、聚星计划、完胜一九”为主题，现场采用讲授、分享、研讨、考试等多种培训方式，现场氛围热烈，效果良好。（陈辉）



新华东莞

两业务精英参加电台 《财经第一线》节目



日前，东莞中支业务总监卢宇、营业部经理谢文慧受邀做客FM100.8《财经第一线》直播间，结合自身经历，与主持人互动，就重新认识保险，了解保险业、保险公司、保险营销员以及如何做好保险保障规划等话题展开交流。（王宽）

新华济宁

为社区老人送温暖

4月15日，山东济宁中支志愿者团队走进仙营社区，为社区老人送去关怀和温暖。



济宁中支志愿者一行数人走近老人，和老人们叙家常聊心里话。有的伙伴为老人洗手擦手，有的伙伴为老人修剪指甲，还有的志愿者伙伴为老人梳头整理衣衫，在场的老人都非常开心感动。老人们不仅需要物质关怀，更需要精神慰藉。慰问活动的开展拉近了老人与社会的距离。（周传炜）

新华镇江

爱护地球 从我做起



4月22日，镇江中支志愿者们组织了“世界地球日”爱护地球，从我做起的公益环保活动。

志愿者们走上街头，向过往的市民发放环保知识宣传单，向市民普及雾霾防护、绿色消费、节能减排等环保知识，对随地乱扔等不文明的行为也进行了身体力行的捡拾行动，一张张温馨的笑脸，一个个洁白的背影，在城市的街头形成了一道亮丽的风景线。（汤钰婷）



党建动态

■青岛开展党风廉政责任书签订及纪检监察工作宣导会议

4月18日，在青岛分公司召开的一季度业务分析暨风控合规工作会议上，分公司部门及机构负责人签订《2019年度青岛分公司党风廉政建设和反腐败工作责任书》，会议还对2019年青岛分公司纪检监察重点工作进行宣导，明确下阶段纪检监察工作的落实和开展方向；对公司问责制度再次进行宣导，强调问责后的后续管理工作重点；并对《关于回复党风廉政意见的规定（试行）》制度进行了宣导。

■广西召开纪念“五四运动”100周年主题活动动员会

近日，共青团广西分公司召开纪念“五四运动”100周年主题活动动员会，分公司本部全体共青团员共30人参加了会议。

■重庆开展“缅怀革命先烈 传承民族精神”爱国主义教育活动

为缅怀革命先烈，纪念“五四运动”100周年，传承民族精神，4月4日，重庆分公司党委、团委组织党员和团员代表前往重庆市歌乐山烈士陵园，向在“一·二七”大屠杀中牺牲的革命先烈进行缅怀、追思和悼念，表达敬意。

■新疆开展“缅怀革命先烈 传承民族精神”爱国主义教育活动

为纪念“五四运动”100周年，缅怀革命先烈，传承民族精神，新疆分公司党委、团委组织党员和团员代表，及部分干部员工参观了毛泽东故居纪念馆，向以毛泽东同志为代表的革命先烈表达敬意，追思和悼念。

■江西开展纪检专题培训

为深入贯彻党中央关于全面从严治党的重要精神，强化分公司党内监督，重申党纪重要性，教育分公司党员遵纪守法、保持党的先进性和纯洁性，江西分公司纪检监察部近日通过视频会议进行党纪政纪宣导学习。分公司党委成员、各部门负责人及各中支主要管理干部参加会议。

■嘉兴组织全员开展“弘扬工匠精神，提升职业素养”主题学习

为响应十九大报告提出的“建设知识型、技能型、创新型劳动者大军，弘扬劳模精神和工匠精神”号召，培育和弘扬严谨认真、精益求精、追求完美的工匠精神。近日，嘉兴中支党支部号召全员在早会时间观看《大国工匠》系列视频，并进行观后感交流活动。

■山西规范“党员活动室”建设

2019年，山西分公司党委以“党员活动室”建设为切入点，全面提升基层党组织工作规范化和制度化。党员活动室建设主要包含党的十九大习近平中国特色社会主义思想；入党誓词、党员的权利和义务；合格党员的标准；学习园地；活动剪影；党旗等。

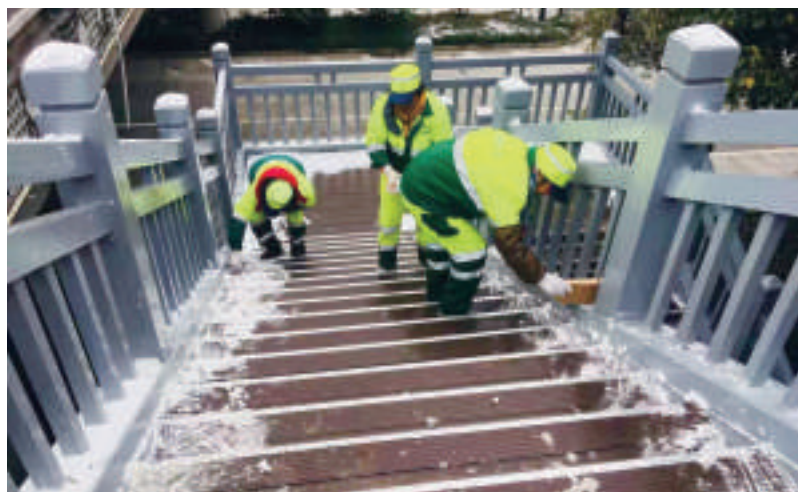
■云南组织观看反腐倡廉警示教育片

为深入贯彻落实全面从严治党要求，进一步促进党员领导干部增强廉洁自律意识和拒腐防变能力，切实转变作风，4月17日，云南分公司纪委组织分公司机关党支部全体党员及内勤人员共80余人，观看反腐倡廉警示教育片《激浊扬清在云南》。

把街道当成家

——记姑苏最美环卫工人顾四妹

■苏州中支 刘翠华



顾四妹，苏州市姑苏区石路街道一名普通的环卫工人，自2014年加入至今，一直在一线负责清扫保洁工作，她积极肯干、认真负责、热爱环卫事业、不计个人得失，凭借踏实的工作态度，很快就被任命为道路清扫班班长。担任班长后，她工作更加勤恳、任劳任怨、吃苦在前、享受在后，带领班组成员，完成清扫保洁任务，取得显著成绩，其所辖的道路卫生工作受到所在地段群众的高度评价。

2018年12月30日13时许，天空开始飘起片片雪花，本来下雪是件令人兴奋的事情，白雪皑皑中充满了浪漫，但是对于环卫一线人员而言却是件不容忽视的大事，下雪代表着要开始准备除雪、抗雪行动。30日15点左右，道路班班长顾四妹在接到上面排查、清除积雪的通知后，立即协助15标段项目经理段内的范围全部查看，安排值班人员、安排除雪用品、指挥现场人员工作、及时上报积雪处理情况；本来6点下班的她，一直忙到晚上10点，看到雪渐渐小了，才想起来已经过了吃晚饭的时间。回到家的她通过手机与领导保持联络，担心夜里还会继续下雪。31日凌晨在未接到项目经理通知的情况下，顾四妹又踏上了上班的路途，原来她一直未能安心睡觉，不时地查看外面的情况，凌晨4

点，顾四妹到岗后，先是电话联系各个一线保洁人员，提前到岗，准备清除路面积雪，人员到位后她立即组织人员先将主要干道的积雪清除，再分组进行其他范围的积雪清理，一直忙到早上7点，路面积雪基本清理干净，并将路面清理情况、照片、数据一一上报，待所有事情处理好后才想到休息的她，甚至已经忘记了吃早餐。

上面的工作是顾四妹工作的日常，一直勤奋肯干的她是街道内的优秀员工，用她的话说，“自己如果不肯主动干，怎么带领我的员工。”她总是公平、合理、有效地安排工作，由于她一贯平易近人，工作踏实，赢得了标段每一位职工的敬佩，有人说她是个把工作当家的人，听到此话她只会默默地笑笑，继续为她的“家”努力着。

顾四妹，众多一线环卫工人中最普通的一员，他们饱经岁月的磨砺和风沙的洗礼，早已没有了光鲜的容颜和挺拔的身形，但他们时时刻刻把环卫工作当作自己的家来守护的这份敬业和担当却是那么的美丽而伟大，日复一日、年复一年，他们始终坚守在一线最平凡、最艰苦的岗位上，靠着长满老茧的双手和并不伟岸的身姿塑造着街道的清新、装点着城市的美丽，创造着不平凡的世界。

最美环卫工人

编者按：2019年，由新华保险发起的“城市因你而美·新华伴你而行——关爱全国环卫工人大型公益活动”，将在继续承保原有56个城市51.5万名环卫工人的基础上，新增承保44个城市的20余万名环卫工人。活动再次启动之际，本报特开设“最美环卫工人”专栏，让我们一起走近环卫工人，通过他们的“最美”事迹，了解他们的酸甜苦辣，学习他们风雨无阻、不畏艰辛、爱岗敬业的环卫精神。

做好“分内事” 乐揽“分外事”

——记重庆市优秀环卫工人范亚玲

山城重庆的道路每天都是车水马龙，身穿橙色工装的环卫工人在不停地忙碌着。清晨，他们用沙沙的扫帚声为人们迎来黎明；夜晚，他们用沙沙的扫帚声将人们送入梦乡。

范亚玲，54岁，是重庆市沙坪坝区环卫队伍中的杰出代表。17年来，她从一名普通的环卫工人干起，逐渐成长为团队的班长，虽然身份在变化，但却始终没有离开平凡的清扫岗位，在执着坚定中创造着不平凡的业绩，不平凡的真善美，用一把扫帚书写着无怨无悔的马路情缘。

范亚玲觉得环卫工作虽然辛苦，但一身汗水换来一片清洁，为城市道路带来崭新面貌，使她感到这是世上最有意义的事情，这也是支撑她干好环卫工作的不竭精神动力。在重庆市沙坪坝区“创国卫”期间，她带领环卫工人向一个个脏乱差的死角发起了攻坚战，把每一个死角清理得干干净净。

做好“分内事”，乐揽“分外事”，范亚玲也是一个乐善好助的人。2012年6月13日清晨6时，范亚玲小组的一名环卫工人陈双兰在高速路匝道作业时，被行驶的车辆撞伤，伤势严重，口鼻流血不止，正在附近作业的范亚玲发现后，立马丢下扫帚，不顾公路上往来疾驰的车辆，冒着危险冲了过去，对陈双兰进行紧急抢救，并及时和医院及相关领导取得联系，一路跟随到医院对其进行陪护。由于陈双兰动手术期间没有家人照顾，范亚玲在工作之余主动承担起护理工作，一直到出院后陈双兰也就只记得范亚玲这个姐姐（陈双兰因这次车祸失忆）。

在整个清扫小组里，受过范亚玲照顾的不可不止陈双兰一人。2012年，与其一起工作的同事胡万容检查出了白血病。在她住院期间，尽管范亚玲自己家里也不宽裕，但她依然每天买上慰问品给胡万容送去，并在其治疗期间不断照顾她、开导她，还拿出部分积蓄带头为胡万容捐款。2017年5月的一天，与范亚玲同路段的环卫工人陈福香在公路上被一辆摩托车撞伤致使脚部鲜血直流，却无人敢上前帮忙，得知此消息后，她立即赶到现场将陈福香背到了医院，并尽心尽力帮助照顾陈福香，每天送饭送菜直至其康复出院。

而在日常工作中，搀扶老人过马路、雨天送小



学生回家……这些都成了范亚玲“分外事”的一部分。除了乐于助人，范亚玲还是一个拾金不昧的人。2014年的某天，她在路段上作业时捡到了一个纸箱，本以为是丢弃不要的垃圾，但在打开后才发现是满满一箱崭新的手机，她没有据为己有，考虑到失主肯定很着急，便在室外40度的高温天气下，站在原地等了4个小时，直到失主返回才将一箱手机完璧归赵。

多年来，范亚玲用岁月、用忠诚、用汗水为重庆的城市环境默默奉献着，为重庆环卫战线树立了标杆和榜样，她那朴实的工作作风、乐于助人的精神得到了领导和同事的肯定和人民群众的赞扬，她的奉献精神也正是弘扬社会传统美德和社会主义核心价值观的具体表现，展现出最美的劳动风采。

(重庆市环境卫生管理局推荐)



2019.4.18

新华保险入围 Brand Finance 2019 年度中国最具价值品牌百强

近期，英国品牌评估机构“品牌金融”(Brand Finance)发布“2019年度中国最具价值品牌500强”排行榜(China 500 2019)。其中，新华保险连续7年入围该榜单，2019年占据榜单第94位，品牌价值约34.81亿美元。



2019.4.19

“新华保险”荣膺“2018 首都国企新媒体影响力市管企业排行榜TOP10”

4月16日，2019首都国企新媒体峰会在北京召开，总结表彰首都国企优秀的新媒体运营单位，并同步发布《2018年度国企新媒体传播力研究蓝皮书》。新华保险官方微信服务号“新华保险”荣膺“2018首都国企新媒体影响力排行榜市管企业TOP10”。

新华保险

2019.4.18

防范与化解重大风险 促进高质量发展

近日，新华保险在一季度业务分析会期间同时召开了风控合规审计工作会议，这已是公司连续第四年召开全系统高规格的风控合规审计工作会议了。会议强调要进一步提高政治站位，压实风控合规主体责任，切实做好重大风险防范与化解，努力促进公司高质量发展。

新华保险天津分公司 举办成立十九周年庆祝活动

2019.4.23

4月18日，是新华保险天津分公司成立十九周年纪念日。分公司本部及全市各机构均同步召开庆祝分公司成立十九周年司庆特别晨会，全体内外勤员工参会。

作为系统内第一批设立的分支机构之一，天津分公司在十九年的发展历程中，培养了一支忠诚新华的老员工。会上，20位自筹备期就一直陪伴着分公司共同成长的老员工走上台前，接受由各部门新员工送上的鲜花，寓意着新老传承，同心协力。现场氛围感人至深，有效增强了内勤队伍的凝聚力和向心力。



2019.4.12

18岁 山东新华正年轻

4月10日，在春意盎然的时节里，山东新华迎来成立18周年纪念日。18年来，山东新华秉承“创造价值，稳健持续”的经营理念，扎根齐鲁大地精耕细作，为客户提供全面、专业的寿险服务。

伴着改革开放的春风，2001年4月，经原中国保监会批准，新华保险济南分公司在泉城成立，并于2005年正式更名为山东分公司。创立的前四年，山东新华逐步形成了基本覆盖全省的机构网络和包括个人代理、银行代理及各类创新渠道在内的多元化销售和服务渠道。目前，公司在全省15个地级市（青岛单列）设立中心支公司16家，拥有93家支公司和9家营销服务部，营销队伍接近5万人。

18岁的山东新华年纳税额超过3亿元，向近350万客户提供24小时全年无休服务。同时，山东新华以党建为抓手，自觉履行社会责任，公益行动逐渐形成了“保险+公益+志愿服务”的立体化、纵深化的新模式，2017年至今，累计向4万余名环卫工人捐赠意外险，组织志愿者进敬老院、进社区、进特殊学校等进行志愿服务，为和谐社会建设做出积极贡献，赢得社会和监管部门的一致赞誉。这些年来，山东新华先后获得“工人先锋号”“全国服务质量满意单位”“改革开放四十周年山东金融业最具社会责任品牌”“改革开放四十周年齐鲁榜样企业”等称号。

新华保险2019年“诚信荣誉之星”光荣榜

(下)

新华保险秉承“快理赔，优服务”品牌特色，持续以客户为中心优化服务，每年在广大业务队伍中组织开展“诚信荣誉之星”评选活动，树立“重诚信、讲诚信、守诚信”的服务理念和风气，持续为客户提供优质高效、优化创新、优

秀领先的全方位保险服务。

2019年，全系统通过自主报名、渠道推荐、线上投票、现场评比等多种形式，共甄选3120名守诚信、品质优的业务人员，授予“诚信荣誉之星”称号。

江苏	鲍广宏	个险	江西	陈金花	个险	江西	卢可	个险	江西	熊宜红	个险	辽宁	王玉	银保	内蒙古	王洪雨	个险	宁夏	吴雪花	个险	青岛	温海梅	个险
江苏	鲍莉	个险	江西	陈亮	个险	江西	罗超华	个险	江西	熊颖	个险	辽宁	王志红	个险	内蒙古	王华	个险	宁夏	席彦玲	个险	青岛	吴雪花	个险
江苏	卞书凤	个险	江西	陈泉保	个险	江西	罗会燕	个险	江西	徐红红	个险	辽宁	吴冬晗	个险	内蒙古	王丽艳	个险	宁夏	邢燕辉	个险	青岛	辛寨	个险
江苏	蔡萍波	个险	江西	陈绍福	个险	江西	罗美爱	个险	江西	徐思红	个险	辽宁	吴辉	个险	内蒙古	王绿叶	个险	宁夏	徐彦萍	个险	青岛	熊爱洋	个险
江苏	曹爱红	个险	江西	陈燕	个险	江西	罗美珍	个险	江西	徐小红	个险	辽宁	吴明月	银保	内蒙古	王若飞	个险	宁夏	闫维亮	银保	青岛	许爱娟	个险
江苏	曹桂兰	个险	江西	董承龙	个险	江西	罗奇	个险	江西	徐小花	个险	辽宁	吴文艳	个险	内蒙古	王万梅	个险	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	许家娟	个险
江苏	陈翠云	个险	江西	杜六妹	个险	江西	罗琴梅	个险	江西	徐云	个险	辽宁	肖丽	个险	内蒙古	王秀芳	个险	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	陈晶晶	个险	江西	封江艳	个险	江西	罗秋连	个险	江西	徐云东	个险	辽宁	姚泽秋	个险	内蒙古	王秀敏	个险	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	陈敬华	个险	江西	付植香	个险	江西	罗仁民	个险	江西	严琴	个险	辽宁	尹淑慧	个险	内蒙古	王秀敏	个险	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	陈小霞	个险	江西	龚安喜	个险	江西	罗淑芳	个险	江西	晏尾秀	个险	辽宁	于凤梅	个险	内蒙古	温静	个险	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	陈正英	个险	江西	龚霞	个险	江西	梅莉	个险	江西	晏尾秀	个险	辽宁	于桂莲	个险	内蒙古	吴彦霞	个险	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	陈竹芹	个险	江西	桂翠香	个险	江西	牛旭坤	个险	江西	杨翠珍	个险	辽宁	于桂莲	个险	内蒙古	项淑艳	个险	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	仇晓红	个险	江西	郭海传	个险	江西	欧洋	个险	江西	杨大红	个险	辽宁	于晓慧	个险	内蒙古	项淑艳	个险	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	樊子尧	个险	江西	郭美英	个险	江西	潘福兰	个险	江西	杨海红	个险	辽宁	袁璐	银保	内蒙古	徐鑫	个险	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	范傲梅	个险	江西	郭珍玉	个险	江西	潘根花	个险	江西	杨静	个险	辽宁	张丹	个险	内蒙古	徐鑫	个险	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	范芹	个险	江西	郭竹梅	个险	江西	彭爆花	个险	江西	杨娅	个险	辽宁	张俊	个险	内蒙古	徐鑫	个险	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	戈晓红	个险	江西	韩兰花	个险	江西	彭海云	个险	江西	姚春生	个险	辽宁	张立艳	个险	内蒙古	杨丽萍	个险	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	顾芳芳	个险	江西	何美仙	个险	江西	彭伍	个险	江西	易财珍	个险	辽宁	张艳文	个险	内蒙古	袁丽	个险	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	顾腊芳	个险	江西	何秋兰	个险	江西	彭学钦	个险	江西	易冬玲	个险	辽宁	赵娟	个险	内蒙古	张桂华	个险	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	顾玉芹	个险	江西	胡宝珍	个险	江西	漆宝玲	个险	江西	易连方	个险	辽宁	祝福辰	银保	内蒙古	张国珍	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	韩红	个险	江西	胡冬	个险	江西	邱华	个险	江西	易清兰	个险	内蒙古	白小毅	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	洪克燕	个险	江西	胡佳	个险	江西	邱蓉华	个险	江西	易清兰	个险	内蒙古	白毅	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	黄丽娟	个险	江西	胡晶	个险	江西	邱燕	个险	江西	易清兰	个险	内蒙古	白毅	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	蒋霞	个险	江西	胡立芹	个险	江西	饶文红	个险	江西	喻华	个险	内蒙古	白芝美	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	金国芬	个险	江西	胡明	个险	江西	饶文红	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈瑞珍	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	金媛	个险	江西	胡清兰	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	荆丽香	个险	江西	胡艳艳	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	李香	个险	江西	黄春华	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	李士芳	个险	江西	黄桂珍	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	李小平	个险	江西	黄莉芳	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	康全仙	个险	江西	黄梅娟	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	刘彩霞	个险	江西	黄思颖	银保	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	刘世民	个险	江西	黄先信	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	陆玉琴	个险	江西	黄雪娟	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	路琴	个险	江西	黄友红	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	罗会香	个险	江西	黄玉萍	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	马唯坚	个险	江西	黄兆花	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	潘枫	个险	江西	纪小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	祁建平	个险	江西	纪小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	钱海英	个险	江西	纪小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	邱小凤	个险	江西	纪小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	阙娟娟	个险	江西	匡明庆	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	商琴	个险	江西	赖海鹰	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	史娟秀	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	侍巧云	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	舒广珍	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	苏小青	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	唐素美	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	王彤	银保	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	王东霞	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	王经艳	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	王兆华	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	夏祁浩	银保	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	夏兴权	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	相丽华	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	徐玲	银保	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	徐华	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	徐洁	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	徐平	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	徐月辉	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	闫惠	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	杨向萍	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	杨晓红	银保	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	杨忠卫	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	余志翔	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	张彩霞	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	张惠清	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	张静莉	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	张立芹	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	个险
江苏	张琳华	个险	江西	赖小玲	个险	江西	阮小荣	个险	江西	袁春华	个险	内蒙古	陈志新	个险	内蒙古	张漫漫	银保	宁夏	闫晓琴	个险	青岛	薛爱娟	

Table with columns for Name, Province, and Insurance Type. Lists names and insurance types across various provinces like Shandong, Henan, Shaanxi, etc.

注：排名先后顺序根据分公司及姓氏拼音

2019年银行业务开门红先进人物风云榜



内蒙古分公司 郭宏霞

总公司银保精英俱乐部理事、内蒙古分公司连续5年保费王

职业格言：越努力，越幸运

客户评价：服务热情，讲解细致，我十分认可



北京分公司 王蕾

2019年分公司“二十强期交明星”、2018年银团高峰会“百万期交明星”

职业格言：保险是高度自由的职业，必须要有高度自律的习惯

客户评价：对工作兢兢业业，保险方面很专业



内蒙古分公司 李红伟

2017-2018年分公司保费王、大单保费王、件数王、连续8届入围分公司绩优论坛主席团

职业格言：不走心的努力，都是在敷衍自己！

客户评价：以专业的态度对待每一位客户，真诚大方



广东分公司 唐海兰

2014年银代TOP900年会“鑫惠宝”件数王、2018年分公司业务竞赛“优秀个人”

职业格言：不想别人否定自己，就要更加努力

客户评价：认真细致、服务用心，值得信赖



广东分公司 张嘉辉

2018年银团高峰会“百万期交明星”、2016年分公司“诚信服务明星”

职业格言：简单的事情重复做，重复的事情用心做

客户评价：诚实守信，认真负责，专业细致



广东分公司 黄宗良

无（2018年11月入司）

职业格言：在强者眼中，没有最好，只有更好

客户评价：对待客户诚信，对待工作严谨，处处为客户考虑



内蒙古分公司 兰佳丽

2017年分公司保费王、件数王、2018年分公司保费王、大单王

职业格言：坚韧是成功的要素，只要在门上敲得够久、够大声，终会把人唤醒

客户评价：热心肠的女孩



内蒙古分公司 刘萍

2018年分公司卓越理财经理、2019年分公司绩优论坛秘书长

职业格言：心中有目标，风雨不折腰

客户评价：特别专业



江苏分公司 曾海花

2019年分公司期交冠军、连续3年入围MDRT、IDA

职业格言：许下的诺言就是欠下的债，要自由先自律

客户评价：性格直率热情，每次遇到困难，她总能第一时间出现，让我很踏实



厦门分公司 廖莉莉

2018年分公司优秀渠道经理、2017年分公司百万期交明星

职业格言：人的一生不会只爬一座山，而是可以爬很多座

客户评价：非常专业，服务贴心，值得托付

2019年财富业务开门红先进人物风云榜



广东分公司 冉小兰

2017、2018年获得MDRT、IDA银龙奖、2018年新华保险银团高峰会副会长、十杰百佳

职业格言：不忘初心，砥砺前行

客户评价：主动热情，非常专业，为客户着想



新疆分公司 王茵

连续5年总公司财富500强“百万期交明星”称号、2017年分公司名人堂高峰会“四星名人”称号

职业格言：你只管努力，上天自有安排。

客户评价：专业、服务到位



内蒙分公司 代艳芳

2018年新华保险银团高峰会“百万期交明星”、2018年新华保险“为新时代发声·为新华梦代言”百名代言人

职业格言：努力到无能为力，拼搏到感动自己

客户评价：热情专业，特别负责



新疆分公司 杨静

2018年总公司财富500强“百万期交明星”、2018年新疆分公司名人堂高峰会“三星名人”称号

职业格言：任何业绩的质变都来自于量变的积累

客户评价：业务精通，诚信可靠，服务热情



四川分公司 李欢

2018年总公司财富500强“百万期交明星”、2019年国际龙奖IDA铜龙会员

职业格言：坚持别人不能坚持的坚持，你才能收获别人不能收获的收获

客户评价：待人真诚，做事负责，值得信赖



陕西分公司 郭宏荣

2016-2019年连续4年获总公司财富500强“百万期交明星”、2018年新华保险银团高峰会“卓越品质之星”

职业格言：人生，就要活得漂亮，走得铿锵，不到谢幕，永不认输

客户评价：想客户所想，急客户所急



上海分公司 刘丽珍

2018-2019年连续2年新华保险银团高峰会“杰出经理人”、2018年总公司财富500强“百万期交明星”“健康大使”“杰出经理人”

职业格言：志在顶峰的人，绝不会因留恋半山腰的奇花异草而停止攀登的步伐

客户评价：热情细致，客户至上



广东分公司 信强

2015-2016连续2年财富500强“百万期交明星”、2018年获分公司“精灵讲师”称号、2019年分公司开门红“百万期交明星”

职业格言：坚持就是胜利

客户评价：做事认真负责



上海分公司 韦少翔

2018-2019年，获银团高峰会、财富500强“百万期交明星”“持续拓展明星”“健康大使”

职业格言：不努力怎能收获幸福

客户评价：有耐心，挺好的



广东分公司 张梅坚

2016-2018年获得MDRT和IDA龙奖

职业格言：专注造就专业

客户评价：若然有意买保险，就找梅坚无错啦

北京：放大格局 加快发展 超越自我

一季度，北京分公司团险渠道保持高平台持续增长，实现保费收入109576万元，其中短险保费32236万元，开门红达成率115%，同比增长19%。短险保费实现新突破，位居北京市场第二位。

一是以业务发展为导向，稳固拓新中大客户，做好续保业务追踪，提升续保两率指标；全员行动，围绕效益型险种开拓新增业务，开门红期间新增短险保费6175万元。二

是以能力提升为核心，强化业务驱动，直销业务强化中大客户开拓以及一带一路业务开拓；交叉业务提升交叉专员的直销作业能力，实现交叉渠道由负转正，拉升业务规模；中介业务巩固传统优势渠道，对有潜力的机构做深做透，实现直销业务同比增长14%，交叉业务同比增长168%。三是深化队伍发展，加强基础管理，加强绩优建设，加强队伍训练，做好队伍布局。

广东：势不可当 再创新高

一季度，广东分公司团体业务达成短险保费1.15亿元，开门红达成率143%，年达成率41%，同比增长45%，创历史新高。

高举高打，紧盯目标。广分团险一鼓作气，1-2月连续两个月顺利达成月度目标。3月最后冲刺一周，继续高歌猛进承保从9650万元攀升至11548万元，当周保费1898万元，打出广分团险开门红新高。其中中介渠道开门红承保8878万元，占总保费77%，同比增长65%。

稳扎稳打、管理升级。通过高频率的现场会议和视频会议，为全省机构和队伍树立目标，坚定信心，凝神聚力，帮助机构发现问题并及时解决问题。基础管理长抓不懈，在平台搭建、流程梳理、系统及运营支持方面狠下功夫。

防范风险、警钟长鸣。严格把控风险，加强银保新政的宣导与学习；对各项专项排查工作高度重视，保质保量；关注重点领域风险，完善风险管控体系建设。

山东：聚焦重点 实现突破 再攀高峰

一季度，山东团险渠道短险保费达成7519万元，年达成率33%，同比增长26%。其中三月平台再创新高，单月突破3400万元大关，创单月最高短险保费纪录。

围绕“现有业务持续增长，寻找新的业务增长点，队伍建设与业务发展相匹配”三原则，一是以现有业务持续增长为基础，坚持团单业务转型，坚持口子业务快速提升；

二是以创新业务发展为重点，在发展中求突破，深化与政府、银行合作关系，精心培育了政府项目和银行渠道，一季度中介渠道累计达成2671万元，其中银团业务达成1427万元，成为一季度山东团体业务新的也是最主要的增长点；三是队伍建设为抓手，全面夯实队伍架构，提升队伍展业技能，为实现高平台上的稳定增长奠定了坚实基础。

江苏：攻坚克难 砥砺前行

一季度，江苏分公司团险渠道上下齐心，实现短险保费6083万元，同比增长18%，开门红达成率101%。

江苏团险渠道攻坚克难，砥砺前行，以队伍民生为关注点引导高标准、高举绩、高绩优队伍建设，以客

户积累为抓手深化自主经营，以客户升级为增长点全面扩大业务规模，以大项目竞标为突破点实现平台跨越。深化子渠道经营，着力打造前后线、分支沟通体系，实现了“将巅峰踩在脚下”的战略目标。

陕西：坚定转型 实现超越

一季度，陕西团险渠道实现短险业务5518万元，开门红达成率105.6%；年度业务进度31%，同比增长14%，年度短险规模系统排名第6名，保持稳定。当地市场位居全省第三，占比10%。

从各机构来看，自主经营能力显著提升，5家机构年进度超30%。除延安外，其余机构均入围系统前50强，月均

短险平台高于100万元以上，其中西安月均短险723万元，排名系统本部第二。

积极运作“专家团”及常春藤绩优论坛，团队绩优建设效果显著。一季度绩优人力占比55%，同比提升10%。员福团单业务累计承保2623万元，实现48%以上增长，贡献主要业务增量；口子业务保持稳定，微店实现稳定增长。

宁波：专注成长 做优品质

一季度，宁波分公司团体业务承保短险保费413万元，开门红达成率129%，年计划达成率41.3%，两项达成率均位列系统第二；年累计同比增长167%，成长性位居系统第二。

分公司团体业务严格落实“做真保险 真做保险”经营哲

学，遵从“风控良好 品质优秀 快速增长”发展定位，坚持走“以直销团单为核心业务”专业化经营道路，无处不体现着专注、敬畏的力量：2019年开门红，直销渠道短险保费占比近60%，保费贡献渠道明显优化，队伍专业技能进一步提升。

梦想在前 全力以赴

——团体渠道2019年开门红达成优秀机构

2019年开门红，团险渠道始终坚持以“稳定、发展、协调”为工作指引，上下一心、顺势而为，业务发展氛围良好，直销、中介、交叉三条渠道全面增长，年度计划达成率35%，超额完成开门红目标。14家机构达成开门红计划，29家机构实现同比增长。

第二季度的号角已经吹响，团险渠道将乘势而上、不懈努力，继续坚定目标方向牵引、聚焦重点业务方向、关注队伍发展布局、持续强化销售支持，确保从胜利走向胜利，全力冲刺半年目标达成。



河北：提质增效 持续向好

河北分公司团险渠道一路高歌猛进，开门红首战告捷，实现短险保费4135万元，开门红达成率125%，同比增长89%。有7家中支达成开门红目标，达成机构数量为历年之最。三条渠道均实现增长，其中直销业务增幅最快，同比增长149%。日保平台稳步提升，业务品质管控持续向好，赔付率控制在25%左右。

建立团险业务作业生态环境，通过四大平台、一个保障中

心，保障渠道健康稳定发展。客户升级带动团单客户增长，通过产业转型实现了第三产业保费提升和万元以上客户数的持续增长，带来了利润增长空间。建立新型作业平台，以技术带动保费提升，通过开拓新渠道、利用新技术、探索新产品，创新作业模式，实现新渠道业务突破。抓住历史机遇红利，布局京津冀协同发展，紧跟项目，各机构同心协力、占领新市场、开拓业务新渠道。

浙江：以始为终 超额达成

浙江分公司以始为终，强化目标意识，开门红连续3个月超额完成月度目标，实现短险保费3554万元，开门红达成率115%，年度计划达成率31%。

坚持团险姓“团”，统一认知。2019年开门红团单承保1634件，同比增长352件，万元单承保364件，同比增长61件。以交叉团单为切入点，稳抓交叉团单开单人力，把团单经营作为团险的核心竞争力；

积极开拓大中型客户，开门红中标3个团体客户。

坚持培养团险专业化人才。以日、周、月为周期，持续建立专员团体客户资料库，形成日志记录习惯，提升团险专员个人素养。坚持团险效益渠道定位，聚焦资源，突破驾乘险、借意险两大效益产品。2019年开门红驾乘无忧累计保费872万元，银团借意险累计保费305万元，同比增长655%。

吉林：踔厉奋发 踵事增华

一季度，吉林团险渠道实现短险保费1739万元，开门红达成率120.7%，同比增长19%，年达成率39%。

氛围营造，是第一生产力。“微店产品”作为吉林团险渠道日平台搭建的基础，经过2018年持续推动，已使营销员形成了销售微店产品的习惯。2019年开门红，微店产品销售保费340万

元，同比增长130%，促成交叉渠道开门红保费突破1200万元，同比增长38%。

核心人员重点关注，锁定“合格人力”作为“核心人员”，每日针对核心人员进行业绩排名，形成“赶帮超”氛围；持续追踪，时刻关注核心人员，促使核心人员业绩发挥至极致。

黑龙江：有计划 有追踪 有结果

一季度，黑龙江分公司团体业务实现短险保费1546万元，开门红达成率104%，年度任务达成率34%，同比增长29%。

黑龙江分公司统一思想，明确方向，实现人力配置优化、完善会议培训体系、强化日常工作、加大各项业务追踪，做到有计划、有追踪、有结果，全员冲刺开门红任务达成。

实行“强交叉、拓中介”经营理念。交叉渠道紧抓团单准客户积累，拓展团单业务规模。制定完善续保回访追踪体系，追续保、抓回访，保证团单业务增量。卡单方面主推效益型卡单产品，匹配中支卡单方案，实行追踪与激励双推动，全面追踪。中介渠道主拓农信社渠道，推动多渠道业务发展。

宁夏：细化管理 实现增长

一季度，宁夏分公司团体业务承保短险保费1285万元，同比增长31%，开门红达成108%。

宁夏分公司围绕意愿、习惯、技能，持续推动业务增长。重组综合营业部、开拓获客渠道、建立作业流程、明晰过程结果双考核权重，确保了业务持续稳定发展。月均人均产能10万元，较去年增长43%，合格、绩优人员占比均

高于系统平均水平。

完善客户档案与数据管理，开展优质客户培训并组织活动，依靠服务奋战红海。完善绩优体系，侧重团单绩优，注重品质与利润贡献，增加渠道绩优。以渠道为侧重，配套产品、费用、培训，鼓励现有渠道巩固与扩大；以产品为切入点，推动新渠道发展；重点巩固宁夏银行、侧重农行、培养农商行、民生银行。

大连：积极转型 率先达成

一季度，大连分公司团体业务短险保费收入487万元，开门红达成率127%，系统排名第三位；年度任务达成率41%，同比增长33%，系统排名第三位。提前31天达成开门红业务目标，成为系统首先达成的机构。

业务发展上，以稳固直销渠道传统优势业务为基

础，积极寻求转型，锐意拓展中介、交叉销售业务。中介业务先后签署了三家经纪公司与一家专业代理公司，强化了中介可持续发展动力；交叉销售强化机构任务考核力度，提升机构交叉销售平台。增加后援人力配备，完善企划督导职能，形成前线与后援分工协作良好的队伍建设机制。

甘肃：提升平台 持续增长

一季度，甘肃分公司团体业务承保短险保费492万元，达成率109%，位居系统第10位，同比增长44%，位居系统第6位。

秉承“聚焦小微客户，开拓效益渠道”战略方针，一是三条渠道均实现快速增长，中介、直销、交叉渠道

同比增长率113%、51%、18%；二是聚焦交叉绩优人群，交叉保费增长点逐步实现微店到团单的过渡；三是继续强化基础管理，不断提升队伍直销专业能力；四是持续提升后援服务能力，不断改善承保、理赔服务时效。

辽宁：团结奋进 重点突破

一季度，辽宁分公司团体渠道短险达成955万元，开门红达成率115%，同比增长149%，业绩创历史新高。业务发展均衡，交叉、直销及中介渠道均实现同比正增长；重点项目稳步推进，银团业务通过一年运作及铺垫，发展势头强劲；业务品质管控初见成效，渠道赔付指标向好，较去年同期降低46%。

交叉重氛围，加强产品运作的同时，转变交叉费用投放模

式；中介多元化，大力发展银团，稳定发展航意，积极拓展经代；直销重项目，锁定重点城市，重点投放。

以部经理为抓手，以“营业部标准化”方案为牵引，推进赋能管理，鼓励部经理行使管理权。以人才培养为基础，建设体系化、标准化培训体系，打造绩优团队。以创造渠道效益为根本，加强业务品质审核，明确业务品质要求，严控保费出入口。

精英榜

努力，成为最美的追梦人

——记嘉兴中支陈玉丽

■嘉兴中支 丁妮



在嘉兴中支总监陈玉丽的工作群里，每天都能看到她激情满怀、斗志昂扬的豪言壮语，感染着每一位同事。每年办公室的柜子里都会增添许多荣誉——最美新华人、全明星终身会员、中国保险精英论坛大会讲师、高峰会杰出总监、美国百万圆桌会议TOT顶尖会员……

2018年陈玉丽年收入达到了467万元，再次问鼎嘉兴中支百万年薪的榜首，为嘉兴市场的许多客户送去了保障。在嘉兴，时常会听到“海宁的陈玉丽总监又出大单了！”一

窗外万家灯火
办公室内热情洋溢
畅谈2019年发展
伙伴们
你在哪里忙呢
在面谈客户
还是在去客户家的路上
一起努力！

——转自陈玉丽微信

个业务员偶尔有闪光并不罕见，是什么让她坚持16年为客户送去了健康，带去了保障，获得了一次又一次的鲜花和掌声？

常怀感恩 以终为始

从陈玉丽的口中，几乎听不到任何负能量的信息，“常怀感恩之心”也是她一贯的行事作风。“我一毕业就被分配进了银行，在别人眼里是一个令人艳羡的职业，可是不满

足，因为在银行，钱再多，也是别人的。每个月领着固定的薪水。平淡的人生，很安逸。但当我每天回到这个破旧的房子，总感觉心里有个声音在告诉我——你的人生不该被束缚在这里”。

机缘巧合，有一天，一位企业主朋友跟陈玉丽喝茶。闲聊中，她拿出一份工资单，上面赫然印着她上个月的工资——那是一个十倍于陈玉丽当时收入的数字。为了提升收入，她毅然辞去了“金饭碗”，加盟了新华保险海宁营业区，成为一名寿险业务员，从此走上了寿险营销的道路。

因为经历 所以热爱

多年来，陈玉丽不是在客户家，就是在去客户家的路上。

那些年，她骑着破旧的摩托车，奔走在海宁的每个角落。夏天，冒着日晒，顶着雨淋跑客户，晒得像炭一样黑；冬天，从临平客户家回来，膝盖冻得已经麻木，站着揉搓膝盖十几分钟，才敢慢慢挪动着上楼。

那些年，陈玉丽每天的早饭是稀饭配咸菜，每天的中饭是早饭剩下的稀饭配咸菜。那包五毛钱的榨菜，让她明白了什么是甜什么是苦。其实，吃什么无关紧要，重要的是她必须在路上。也有人问陈玉丽：“玉丽，这十多年你是怎么坚持下来的？”陈玉丽笑笑告诉了她一个故事。

有一天，一个小女孩陪着母亲一起去远方亲戚家拜访，亲戚送了她们一袋大米。她们家太穷了，穷到连米缸都见底了。那天，

也许母女两个都饿过头了，从亲戚家回来的公交下车后，竟然把米遗忘在公交车上。怎么办？母亲拉起小女孩就追。这一追，就追到了终点站，母女二人竟然奇迹般地找回了那袋大米。可是天黑了，回家的车已经没了。

母亲牵着泪对小女孩说：“今晚我们就住这里好不好？”小姑娘似懂非懂地点头。就这样，这位母亲抱着小女孩在车站外的躺椅上度过了漆黑的夜晚。这个小女孩，就是陈玉丽。

她永远无法忘记当时母亲眼神里的坚强。面对生活接踵而至的磨难，没有抱怨，那样从容。所以，如果你问她：这十多年，她是怎么坚持下来的？所有的坚强就来自那个凉风瑟瑟的夜晚，是母亲教会了陈玉丽坚强。

现在的陈玉丽，很自信，身边有最好的团队，最棒的同行者。因为经历过严寒，她知道如何从零到一，不怕从头来过。

兢兢业业 经营团队

16年间，陈玉丽成功地将自己变成一个团队队长。

也许，最长情的告白就是陪伴。在新华，陈玉丽邂逅了太多太多。很多人陪伴她走了一段路途，成为好朋友，然后在下一个路口，微笑着挥手告别。陈玉丽很庆幸，在生命里有过他们，他们曾为一个目标共同奔跑，给了彼此人生中最刻骨铭心的一次经历。是新华让陈玉丽懂得了：为了目标，努力奔跑，付出汗水的过程也是追梦人甜蜜的回忆。

杜淑香：从下岗女工到新时代风险管理师

■黑龙江分公司 张绍良

先进榜

温婉如玉、淡定从容，谈笑间散发着职业女性的自信，举手投足间践行着新华人的责任和忠诚。15年前杜淑香是一名普通的下岗女工，凭借坚强的意志和对保险事业的无限热爱与追求，成长为七台河中支的资深总监。

勇于担当，不辱使命，她用鲜花与掌声铺就了寿险之路，以骄人的业绩书写了不平凡篇章。2005年至2018连续13年入围MDRT、IDA；2007年被评为黑龙江省七台河市“十大女杰”，同年获得省级“三八红旗手”荣誉称号；2014年被中国人社部、中国保监会授予“全国保险系统劳动模范”荣誉称号。2018年，杜淑香团队实现规模保费4723余万元，2019年开门红期间育成一名总监，壮大了黑龙江保险团队。

今年47岁的杜淑香曾任七台河市铸造厂技术员、团委书记、宣传部部长，连续多年被评为优秀共产党员、先进工作者，事业上原本一帆风顺的她，经历了人生中一个巨大的转变。1998年，原单位宣布破产，杜淑香成为了下岗大军中的一员。她整整失业了六年，这期间也尝试着在一些岗位上工作过，但都是过眼云烟。杜淑香相信选择大于努力，她情愿花费更多的时间找到更适合自己的平台。

正在她苦闷彷徨时，一位高中同学的变化吸引了她的眼球，同学原本日子过得并不富裕，听说去了一家保险公司，一段时间后原来那个不修边幅又憔悴的状态荡然无存了，展现在她面前的是一位阳光自信、充满活力女性，经济状况也随之改善。同学的变化给了杜淑香极大的触动，是什么样的动力让一个人有如此大的改变？保险这一行到底有什么样的魅力？2004年她毅然决然地踏上了自己



的保险之路。

杜淑香说：“寿险行业虽然辛苦但并不难，这一行最大的敌人不是别人而是自己。”当她开口推销产品时，她发现等待她的并不都是拒绝与白眼，更多的是朋友的支持和家人的理解。在新华，杜淑香找到了成就自己的舞台。

杜淑香一直将“先做人，后做事”作为自己的人生信条，将坚持做好每一张保单的服务作为工作宗旨。烈日炎炎，她走在拜访客户的途中；风雪交加，她走在探望客户的路上，哪怕是几百元的小保单她也会将服务做到极致。15年间，她为200多个家庭送去了保障，也收获了200多个知心好友，从客户到朋友，他们相识、相知、相信、相依。2006年，在一个老客户的转介绍下，她拜访了一位王女士，从此，便与客户结下了深厚的友谊。王女士生意繁忙，对孩子的照顾十分有限，杜淑香看在眼里疼在心上，就将王女士的孩子当作自己的孩子来照顾。家长会、学校大扫除都能看到她的身影。13年间，王女士连续加保95张保单，累计年交保费110万元。

凝聚人气依靠长期积累，而诚信是做好一切工作的前提。在杜淑香的努力下，屡次刷新七台河大单记录，创造属于自己的寿险奇迹。面对高额保单，面对鲜花和掌声，杜淑香平静而淡定，15年的历练使她拥有了平和的心态，真正做到了荣辱不惊。

杜淑香用亲身经历告诉大家寿险行业可以成就普通人，让平凡人变得伟大，她带领着黑龙江分公司最大一支销售团队，在七台河被称为“特种部队”，团队成员积极向上，发展意愿极其强烈，1100余名伙伴是她的压力也是动力。在经营团队上，杜淑香

相信榜样的力量是无穷的，她以身作则，坚持以诚相待、用心沟通，常常下意识去感受业务员的心情，在他们情绪低落时送上一句温暖的问候，或是无声地拍拍肩膀，这些对于战士们来说就是莫大的鼓舞。队伍小时亲情管理，队伍大时亲情加制度。她既是团队队长，也是家长，还是知心大姐，队员们遇到了困难，情感上给予关心，经济上给予支持，帮助大家度过难关，团队成为了大家的依靠和最有安全感的归属。她立志将自己的团队打造成为中国寿险行业一支优秀的营销队伍。

一路走来披荆斩棘，开疆扩土，荣誉光环的背后是她多年来辛勤的付出和执着的追求，她的身上凝聚着一代新华人用信念与责任谱写出的新华精神。她经常说的一句话就是：在这个行业只要你用心去做，不断学习专业知识，学中做、做中学、持之经恒、以劳动为荣、以自主创业为荣，就能实现自己的理想。

不忘初心，不辱使命，已到不惑之年的她不追求奢侈品，怀着一颗普善天下的爱心，把钱给予了真正需要的人。杜淑香积极参与七台河市妇联开展的“春蕾计划”，连续多年资助失学女童及孤寡老人。在她的爱心感召下，七台河中支营业部每逢年节轮流慰问长期定点帮扶的特困家庭。虽然他们萍水相逢，但这份爱心却将温暖传递。

在她眼中，保险事业就像是一场马拉松比赛，今天的业绩都已过去，未来的道路却还十分漫长。随着经济的增长，人们生活水平的提高，保险将成为家庭风险管理的基本手段。杜淑香立志让保险关怀和照顾更多的家庭，帮助人们跑赢风险，做新时代一名优秀的风险管理师。