NCI 新华保险
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
2019年2月15日
第3期 总第589期

网址：www.newchinalife.com 全国统一客服电话：95567
记录新华成长的足音
京内资准字1318——L0002号 内部资料，免费交流

公司领导新春团拜

运营作业中心

春回大地，万物复苏。

2月11日是春节后第一个工作日。上午，公司领导黎宗剑、杨征、刘亦工、李源、龚兴峰、于志刚、岳然、刘起彦、王练文，先后到长安街大厦的资产管理公司、养老保险公司和总部各部门进行新春慰问。

随即，公司领导一行驱车前往亦庄后援中心，分别看望和慰问了运营作业中心、研发中心、新华电商、新华浩然的干部员工，向大家表示亲切慰问，特别对节日期间坚守岗位辛勤奉献的运营作业中心、研发中心给予了高度赞誉，勉励大家在新的一年里取得更大的成绩。

临近中午，公司领导在亦庄园区食堂与员工一起就餐，并与相关部门负责人研究工作。

研发中心

新华电商

新华浩然

新华资产

新华养老保险

总公司13层

总公司12层

总公司10层

总公司7层

总公司3层

公司领导赴各地慰问一线员工

座谈听取意见 致以新春祝福

黎宗剑赴河北分公司新春慰问

杨征赴山东分公司新春慰问

李源赴湖北分公司新春慰问

于志刚赴河南分公司新春慰问

刘起彦赴云南、广西分公司新春慰问

阔步新时代，续写新华章。猪年春节来临前夕，公司领导班子分别赶赴各地分支机构，深入营销职场，看望一线员工，座谈听取意见，了解政策需求，致以新春祝福。

一线广大员工深受鼓舞，为公司2018年取得的成就充满自豪，为平稳有序推进公司高质量发展满怀信心，各个机构处处呈现出欢乐祥和的节日氛围和战斗豪情。

1月31日上午，黎宗剑执行董事、副总裁（代行董事长职务）赴雄安新区参观考察，了解发展规划和相关情况；下午，赴保定中支走访调研，听取河北分公司、保定中支工作汇报，并与相关管理人员进行深入交流。

黎宗剑对河北分公司、保定中支近年来取得的成绩表示肯定，希望大家能够尊重市场规律，做一个求真务实、客观理性的决策者；顺应行业趋势，做一个与时俱进、不断完善的实践者；把握客户需求，做一个精准有效、广受尊敬的供给者；倾听员工呼声，做一个以人为本、海纳百川的管理者；落实股东要求，做一个敢于担当、坚定有力的执行者。

1月30日，王成然监事长赴辽宁鞍山中支进行春节慰问，并与基层经理就业务发展及风险防控座谈;下午听取分公司开门红工作汇报。

王成然指出，一是时刻牢记发展方向，切实做好当前工作；二是构建公平环境，抓好培训及人力运转；三是发挥党支部堡垒的积极作用，不断加强思想政治素养；四是发挥自主经营能动性，制定科学可依、适合自身实际的发展方案，并坚定执行；五是树立良好的风控观念与合规意识，走健康可持续发展道路。

2月1日，王成然还赴厦门分公司进行春节慰问，并就开门红业务发展情况和2019年工作计划开展座谈。

1月22日，杨征副总裁、首席财务官（代行首席执行官职务）赴山东分公司开展2019年新春慰问暨业务调研活动，看望一线干部员工，听取工作汇报，与分公司部门负责人以上管理人员、中支班子成员座谈。

杨征充分肯定了山东分公司过去几年的工作，他指出，分公司认真落实公司转型战略，业务发展均衡，经营成效彰显。这次调研，主要是沟通了解分公司对总部政策制度的理解和执行情况，并听取基层意见和建议。

1月31日，刘亦工副总裁赴长春中支进行新春慰问，并就业务发展、运营管理、客户服务、风险防控及党建工作进行座谈，听取开门红工作汇报。

2月1日，李源副总裁赴湖北分公司及荆州中支进行新春慰问，并就开门红阶段业务达成情况及下阶段工作安排开展座谈。

1月29–30日，龚兴峰副总裁赴湖南分公司及长沙本部进行新春慰问，并就开门红阶段业务达成情况及下阶段工作安排开展座谈。

1月22日，于志刚副总裁赴河南分公司进行新春慰问，就开门红阶段业务达成及下一阶段工作安排展开座谈。

1月31日，岳然总裁助理赴太原本部迎泽支公司和晋中中支进行新春慰问，并就业务发展开展座谈。

1月29日，刘起彦总裁助理赴云南分公司及曲靖中支进行新春慰问，分别与分公司及中支中层以上管理人员开展座谈。

1月30–31日，刘起彦赴广西分公司及南宁中支进行春节慰问，就开门红阶段业务达成情况及下阶段工作安排开展座谈。

1月31日，王练文总裁助理赴宁夏分公司进行春节慰问，听取2019年开门红工作汇报。

王成然赴辽宁、厦门分公司新春慰问

刘亦工赴吉林分公司新春慰问

龚兴峰赴湖南分公司新春慰问

岳然赴山西分公司新春慰问

王练文赴宁夏分公司新春慰问

致敬最美劳动者

春节，当很多人与家人团聚，共享天伦之乐时，却有那么一群人，默默坚守在岗位上，为市民营造干净、舒适的节日环境，他们就是城市的美容师——环卫工人。

寒冷的清晨，清洁好城市的每一个角落，为上班的人群带去一点畅快。（北京　范胜利）

乡语情浓（浙江台州　龚向红）

冰城哈尔滨环卫工人以雪为令，边下边清，在雪中连续工作5个小时以上，最大限度保障车辆正常通行，交通顺畅。（黑龙江　张绍良）

经过车辆的碾压地面冰雪愈加结实，环卫工人正用工具铲除残雪。（黑龙江）

华灯初上，大街上空无一人，只有一个环卫工人在低头忙碌着。她用自己一个早晨的劳动，换回了整条街道的干净整洁。（新疆哈密　金惠山）

雪花徐徐飘落，抵挡不住内心的执着；一遍一遍清扫，只为脚下不结冰；谨慎再谨慎，只为桥下行驶的车，她就是“城市中的黄玫瑰”，她就是“天桥上的天使”。（新疆　姚诗钰）

背影（河南洛阳　湾斐）

很冷，很暖。（广东江门　刘政）

城市美容师（江西吉安　李亭燕）

一大清早的辛勤劳作，温暖了这座城市。（王永）

一把扫帚，一片洁净，岁月悠悠，在这条长长的商圈街道上，洒满了她的辛劳和汗水。（湖北十堰　林芳）

冬日早上非常寒冷，一名清洁工人接通水管冲洗因施工弄脏的路面。（云南楚雄　吴婧思）

致敬最美劳动者

——春节坚守岗位的新华人

“爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏。”在我们阖家团圆、辞旧迎新之际，仍有一些人坚守在工作岗位上，为千家万户送去健康保障，为客户提供优质售后服务和理赔服务……

春节期间，新华保险运营作业中心近千人次通过集中与远程服务协同，为5.9万名客户和业务伙伴提供电话咨询、回访及核保服务，送去新春祝福。

据统计，假日期间，运营中心完成新契约回访2万件，新契约回访成功率99.99%；呼入电话咨询及全媒体互动服务共3.9万件，其中快速受理报案3800起，推荐健康类产品1900件，受理臻爱会员咨询2300件，电话接通率99.14%，电话服务满意度99.62%。

公司理赔队伍践行“快理赔·优服务”承诺，假日期间快速启动重大突发事故理赔应急5起。截至2月10日，累计排查43人次，识别公司客户2人，预计赔付20万元。

坚守，不是一句简单的话语就能概括的，这里有责任、有担当、有付出，让我们致敬每一个春节坚守岗位的新华人，他们是我们身边最可爱的人。

安徽：形式多样 假日经营忙

一是假日交单氛围营造，激励业务员把握春节契机，增员、收入双积累；二是做好主管及组员年后收心工作，召开主管新春特别例会，致以新春祝福，共同检视2月工作及假日经营；三是全省各营业区召开特别早会，再次梳理和明确目标，同时针对近期重点工作进行部署与要求。

（张鹏）

广西：积极开展假日营销

春节期间，广西分公司各机构积极行动，通过春节假期走亲访友的机会积极开展假日营销工作。

玉林中支组织外勤队伍分成几十个小分队，主动出击，通过举办内容丰富的特别早会、派送新年红包，宣传健康理念，开展客户联谊活动，增强了业务员与客户之间的黏度，为后期的产说会、创说会、交流会储备了人脉。南宁中支采取客户拜访和缘故开发“两手抓”方式，发动业务员充分利用走亲访友、同学聚会等假日拜访契机，向新老客户宣传保险的重要性，积极传导健康理念；桂林中支、贵港中支则动员业务员通过举办家庭聚会形式，向身边的亲朋好友宣传健康险的保障意义，向亲戚们送上必要的健康保障。

（万恒谦）

河北：春节假日经营不停歇

春节期间，河北分公司各中支积极开展假日经营活动，通过团拜会、联谊会等慰问老客户，发展新客户。

衡水中支从初二起开展各类客户活动，通过多种多样的新春茶话会、品酒会、联谊会、商企交流会、个人餐桌会的开展，将年氛围、年文化与过年展业相结合。2月9日至10日，组织主管培训，明确目标，激发动力。

2月9日，秦皇岛中支召开全员新春早会。春节期间和家人团聚的同时不忘分享保险，超过100名营销员带回1100余张调查问卷。9–10日，召开主管封训，参会人员共计100余人。

（刘颖）

北京：自主开展假日经营

春节期间，北京分公司各机构自主开展假日经营活动，有效提升团队凝聚力和客户服务能力，保证假日期间工作不停滞、服务不停滞、关怀不停滞。

（袁帅）

甘肃：蓄力开门红

正月初六，甘肃分公司各机构纷纷进行春节收心活动，内外勤联动，为2月开门红业务发展进行蓄力。

（郭文文）

湖北：喜迎开门大吉

春节期间，湖北分公司前后线保持火热态势。自2月9日正月初五起，全省各机构积极组织收心早会，同时所辖机构纷纷召开新春团拜特别早会，开展了微信抢红包、派发新春利是、迎财神、专题培训等形式多样的活动，伙伴们热情高昂，努力开启2019年新篇章。

（吴昕 严少静 向海萍）

德阳：
春节期间开展保险宣传活动

2月5日，是猪年第一天，为能和客户见上一面，四川德阳中支绵竹营销服务部的付启凤从年前就开始张罗选址。客户张先生一家在外地工作，一年只有春节才回老家一趟。为了讨个好彩头，付启凤决定邀约客户去年画村赏花、逛庙会，感受绵竹本地的浓郁年味。

年初一，张先生带上一家老小和付启凤相约在年画村，大家一边闲话家常，一边赏花。午餐时间，大家一起把酒言欢，为新年祈愿，付启凤向张先生一家普及了保险知识，解答了张先生的疑问。

张先生表示，付启凤不仅是他家的保险营销员，更是风险管理师，一家人的保险都是交给付启凤来设计的。平时工作忙，对保险没去多了解，通过付启凤的讲解，自己也懂了一些，年初一的这场年味活动，特别有收获。

据悉，从2018年三季度德阳中支开展保险知识普及活动以来，已累计为上万名客户提供了保险知识宣传讲解服务，在提升客户服务体验的同时，也将保险惠民的声音传遍千家万户。 （朱虹）

天津：
抢前抓早 迅速收心 再战开门红

天津分公司各机构抢前抓早，自2月8日大年初四起先后举办新春特别早会，以团拜、创说会、体验式增员等方式开启新一年的征程。。 （马跃）

重庆：
春节柜面服务“不打烊”
财富假日营销“不缺位”

2月11日，节后上班第一天，重庆分公司客服柜面办理业务的客户络绎不绝，秩序井然。2019年春节期间，重庆分公司客服柜面安排专人值班，做到春节服务“不打烊”，全力以赴做好运营保障工作。

春节假日期间，重庆分公司财富渠道提前召开收心会进入作战状态，通过加强上门拜访，开展客服活动，服务新老客户等形式积累准客户，促进业务发展。 （李洪波）

南昌：
开展“我的小店不打烊”
主题新春活动

南昌中支新春期间紧跟分公司节奏，开展“我的小店不打烊”主题新春活动，以机构群为载体，每日进行群内签到打卡，并安排专人进行群内专题讲解，以线上早会为媒介，实时追踪机构营销员工作状态，并以此营造新春出勤氛围，统一节奏，同频共振。

南昌中支通过微信小游戏链接转发的形式，开启活动获客新模式，以线上衔接为传播媒介，给营销员在新春佳节有一个拜访的理由，互动性强、可玩性强，而客户通过游戏获取礼品，给营销员二次拜访和邀约的理由。即使足不出户，依然行不受限，新春期间南昌中支累计参与营销员179人，有效获客334人。

我的小店不打烊，南昌中支新春在行动。 （郭慧）

湖南：

2月11日，湖南分公司召开2019年新春特别晨会，以各部门送新春祝福的风采照片展示和吉祥物派送新春小礼品等多样的形式，为新年开工营造出温馨而热闹的气氛。 （吴文捷）

浙江：

春节期间，湖州中支全辖开展各类假日经营活动，与客户一起“元宵迎春”、品茶聚会、包饺子，在浓浓的新年氛围中传递保险理念。 （叶舒宁）

云南：

正月初五，在云南大理中支收心祈福会上，业务伙伴分享“春节假日里经营客户的那些事”。 （李婷婷）

青海：
四举措助力开门红

青海分公司假日经营亮点频频，采取四项举措助力开门红。分公司营销部和培训部按照节前规划的假日营销安排和节后收心工作，全面聚焦“红二月”销售氛围，以实现氛围不衰减。全员统一思想、统一节奏、统一行动，确保二月业绩达成、合格人力和绩优人力平移。

一是春节大获客。在春节期间以走亲访友为拜访契机，以“新春特享·寻找最美全家福”为契机讲解保险理念，获取客户转介绍和持续增员恳谈。

二是严格落实出勤。假期前两天内勤新培和外勤部经理通过微信追踪盘点落实节后首日各机构出勤情况，迅速进入工作状态。

三是开工大吉抢彩头。节后上班第一天，全省64个营业部，1500位出勤将士精神满满、意气风发，营业部温馨、热闹的早会氛围迎来了青海分公司的开工大吉。

四是通过培训、会议启动。以持续绩优为抓手进行业务推动，通过培训拉动销售氛围。召开内勤区经理、新培、外勤准主管、主管会议，全面起航2019。 （董得易）

新疆：迎春风 加油干

2月10日，阿克苏中支召开新春开工大早会，全辖370位营销伙伴参会。

营销伙伴们将2019年计划目标认真地填写到收心卡上，提示自己新的征程已拉开帷幕，调整工作状态，努力奔跑，成为新时代的追梦人。 （于艳红）

黑龙江：

黑龙江分公司春节假日以各营服为单位组织活动，通过聚餐、包饺子等方式，增强团队凝聚力，冲刺开门红。 （张绍良）

青岛：

2月9日，大年初五，青岛分公司各渠道、各机构纷纷开展新春团拜会、现场收心会，对假日营销进行总结，启动二月业务。图为即墨支公司新春团拜会出勤达到140余人。 （周晓）

NCI 新华保险

新华安徽

冬日新华送温暖 关爱城市美容师

1月18日，安徽铜陵中支15位内外勤员工来到铜陵市鹞山社区，向严冬里依然坚守岗位的环卫工人们送去温暖和关爱。

志愿者们携带保暖手套、春联、食品等慰问品，奔赴社区环卫站，与环卫工人一起拉家常、谈工作，并对环卫工人不畏风霜雨雪常年累月坚守岗位，守护城市环境清洁表示敬意和感谢，随后向社区35名环卫工人送上充满敬意和关怀的慰问品。（张鹏）

新华北京

服务重品质 关爱升温度

1月28日，北京分公司客户与员工代表一行50余人，前往位于顺义区南法信镇的光爱学校，以“服务重品质·关爱升温度”为主题，开展暖心公益慰问活动，为光爱学校师生送去了最真诚的新年祝福，并为学校补充了节日期间必备的食品、生活用品，带去了部分运动设备，丰富了孩子们的课余生活。（袁帅）

新华韶关

关爱困难户 新春送温暖

1月25日，广东韶关中支参加由韶关市保险行业协会联合韶关市站南街道共同举办的“关爱困难户 新春送温暖”公益活动。

当天，志愿者们早早赶到韶关市南枫小学，积极配合布置场地，亲切接待到场的老人。据介绍，本次活动有近100名贫困户和14名困难党员参与，他们有些是孤寡老人，有些是残疾人士，也有一些是患重病后失去劳动能力的人。韶关当地的保险企业共同集资帮扶困难户，在现场送上大米、食用油、面食等生活物资。志愿者们鼓励他们保持乐观心态，积极面对生活，战胜暂时的困难，过一个祥和温暖的春节。（官原金）

新华梧州

助力贫困户欢度团圆年

近日，新华保险梧州中支多次积极参与爱心捐赠活动，为梧州困难群众过上一个温馨的新春佳节贡献了力量。

1月16日，梧州日报社党委、市两新组织党工委、市直属机关工委、团市委等单位开展了“爱心直通车”慈善公益扶贫活动，共计为梧州市276个贫困村和65个社区的困难孤寡老人、困难留守儿童、五保户和特困家庭等困难群众送上冬日的温暖。新华保险梧州中支现场捐赠爱心物资一批，为梧州市困难群众能过上一个充满温暖爱心的春节尽微薄之力。

1月22日，梧州中支联合梧州保险行业等单位组成爱心小组，赶赴蒙山县陈塘镇开展“爱心直通车–春节送温暖”活动，为陈塘村的30名贫困户送去油、米、面、棉被等爱心物资，让他们充分感受到了来自保险行业的温暖。（林栋）

新华福建

各地开展环卫工人春节关爱行动

新春佳节来临之际，新华保险志愿者联盟福建分部各中支纷纷组织开展环卫工人春节关爱行动，为他们送去年货礼包和新春祝福，表达对环卫工人无私奉献的崇高敬意。

1月17日，漳州中支在龙文区蓝田镇政府开展关爱环卫工人春节慰问行动，向50位环卫工人代表送上年货礼包和新春祝福。

1月22日，三明中支在职场大楼开展环卫工人春节慰问活动，向50位环卫工人送去大米、食用油等春节礼物。

1月23日，南平中支在延平开展关爱环卫工人春节慰问行动，向60余名环卫工人代表送上围巾、手套、水杯等春节礼物和午餐。

1月23日，龙岩中支在龙岩市商务营运中心青年创业大厦举办关爱环卫工人春节慰问行动，为环卫工人代表送上了慰问礼物和新春祝福。

1月24日，泉州中支在南安市官桥镇政府举办关爱环卫工人新春慰问活动，为官桥镇当地52位环卫工人代表送上大米、食用油、围巾等慰问物品和新春祝福。

1月24日，福州中支在福州市鼓楼区冶山春秋园组织开展“关爱环卫工人春节慰问行动”，为福州市50位环卫工人代表送去年货礼包。

1月25日，宁德中支深入曲尺塘垃圾转运站一线，开展关爱环卫工人春节慰问行动，为在作业的环卫工人送洗护套装等春节慰问品。（郑宗灿）

新华河南

迎新春 送温暖

无联不成春，有联春更浓！为营造欢乐喜庆的新春气氛，弘扬中华优秀传统文化，河南分公司濮阳中支、驻马店中支等机构组织开展送春联活动。

1月18日，濮阳中支邀请辛苦了一年的环卫工人走进职场，为他们送上春联和新春祝福。1月24日，在驻马店市保险行业协会的组织下，驻马店中支来到老河乡石古庄村开展了“书写新时代 温暖送乡村”慰问送春联活动，为村民送去春联，增加节日氛围。

为深入贯彻落实党的十九大精神和习近平总书记在打好精准脱贫攻坚战座谈会上的重要讲话精神，让贫困户切实感受到党和政府的关怀和温暖，平顶山中支、焦作中支组织开展了精准扶贫活动。

1月29日，平顶山中支前往对口扶贫村叶县仙台镇盐西村，开展“新春扶贫送温暖”帮扶活动。本次活动走访慰问了6家贫困户，为他们送去了春联及米、油等慰问品，带去节日祝福。1月30日，在焦作市定和办事处万方社区相关领导和青年文明号人员的带领下，焦作中支共青团员、志愿者为万方社区2名贫困青少年家庭送去米、面、油等生活用品。

2019年，新华保险志愿者河南分部整装待发，将以实际行动肩负社会责任，弘扬社会正气，传递社会温暖。（王叶）

新华淮安

关爱环卫工人 冬日送温暖

1月31日，淮安入冬以来的第一场雪如期而至。当人们还在睡梦中，有这样一群人已活跃在城市的大街小巷，他们就是城市美容师——环卫工人。

早晨7时30分，新华保险淮安中支的志愿者，来到市淮海南路水门桥路段，帮助环卫工人一起清扫路面积雪。据了解，很多环卫师傅们凌晨4时就已来到工作岗位上，一口早饭也没吃，为的是能够尽快清扫路面积雪和冰冻，为人们安全出行做好保障。志愿者们为环卫工人买来爱心早餐，并送上新春礼包，感谢他们在寒冬腊月，坚守岗位，为广大市民安全出行所做出的贡献。

抱着这份有温度的礼物，环卫师傅们露出了灿烂的笑容。（张云）

新华唐山

暖冬行 送温暖

新春佳节来临之际，河北唐山中支迁安支公司扶贫小分队，前往迁安市扣庄乡任庄村进行“暖冬行 送温暖”公益活动。

经与当地村委会联系，选择了10户慰问对象，为这些家庭送去生活必备品及节日的问候。（刘颖）

新华株洲

新春关爱困难儿童

2月1日，湖南株洲中支精心组织了一场为心智障碍儿童送去新春祝福的慰问活动。10多名志愿者来到株洲市心智障碍公益协会，为儿童家庭送上大米、食用油等物资，中支总经理谈铁还带头以个人名义向协会捐赠了1000元现金，让孩子们度过一个温暖的春节。

株洲市心智障碍公益协会以残疾贫困儿童为主，目前会员从2岁至40岁都有，并有60多名家长注册加入。组织的建立旨在让每一个贫困儿童家庭拥有一个交流的平台，也能组织一些活动，帮助他们成长。

据悉，困难家庭资某有个44岁女儿智力低下，还有一个17岁外孙女也是同样的情况，平时都靠她一人来照顾。如今两人都在特殊学校，让她身上的担子轻松了些许。她拉着新华保险的志愿者说：“很感谢像你们这样的爱心企业为我们这些家庭送来的慰问物资，现在很幸福。”（吴文捷）

新华巴彦淖尔

关爱环卫工人

1月19日，新华保险公益基金志愿者联盟内蒙古分部巴彦淖尔站志愿者乌拉特前旗支公司，携手乌拉特前旗志愿者协会及社会各界爱心企业，参加“不忘初心，与爱同行”关爱城市环卫工人爱心活动，现场为环卫工人捐赠面粉100袋、春联350副。 （王宇轩 刘玉龙）

新华天津

开展春节下乡送温暖活动

春节前夕，天津分公司扶贫工作小组来到天津市武清区河西务镇东西仓村，开展春节下乡送温暖活动。

扶贫工作小组前往两处特困户家庭入户慰问，送去了精心购置的节日慰问品，亲切询问特困户家庭生活情况，同时鼓励村民要相信党的扶贫政策，积极依靠村委会搞好科学生产，早日脱贫致富。 （马跃）

新华威海

向环卫工人新春送温暖

1月30日，春节来临之前，山东威海中支的志愿者们来到威海市经济技术开发区环卫处，向200名环卫工人赠送保暖手套，让他们心有所暖，手有所护。 （周明玉）

新华宝鸡

开展新春“送温暖、献爱心”活动

为弘扬中华民族敬老爱老的传统美德，进一步彰显新华保险的社会责任， 1月30日，宝鸡中支陈仓营销服务部组织45名内外勤员工，前往宝鸡市陈仓区中心敬老院，开展新春“送温暖、献爱心”志愿活动，用实际行动表达关爱与责任。

上午10时，志愿者们来到敬老院，将带来的水果、面包、点心等价值1500元的慰问品送到老人们手中，然后为老人们提供义务服务，帮助老人们理发、修剪指甲，同时与老人们进行亲切交谈，询问身体状况和生活情况，送去精神上的慰藉。最后，志愿者们带来节目表演，为平日清净的敬老院带来了欢声笑语，洋溢着温馨祥和的气氛。 （申媛）

新华江西

点亮“微心愿” 温暖困难群众

新春临近，如何让困难群众过好佳节这个问题牵动人心，1月27日，江西分公司工会想困难群众之所想，点亮他们的“微心愿”，将代表了分公司全体员工爱心的年货礼物送给困难群众，以实际行动传递新华的正能量。

今年1月初，分公司工会结合春节帮困送温暖工作，与丁公路街道党工委携手开展社会救助重点困难家庭活动，了解社区需要帮助的老人、残障人士、留守儿童等微心愿情况。分公司工会认领了社区六个困难家庭的“微心愿”，并提前采购好相应的物品，于1月27日，在丁公路街道举办的“迎新春文艺汇演”活动现场，将代表了分公司全体员工爱心的六份礼物赠送给了困难群众。 （黎国栋）

新华玉溪

援建塔冲村清淤扩容工程竣工

1月15日，云南玉溪中支在峨山富良棚乡搭建塔冲自然村田芯坝清淤扩容工程全面竣工并通过验收。该水坝的顺利建成，可覆盖周围两百余亩农作物灌溉，减少水源污染，改善村庄周边生态环境，可谓一举多得。验收工作完成后，玉溪中支还对帮扶的贫困户进行了走访慰问，送上了大米、食用油等生活用品。

2018年10月，玉溪中支了解到富良棚乡塔冲村棚莫点水坝需要清淤扩容的情况。由于塔冲村委会海拔较高，水资源短缺，实施水坝清淤扩容工程对于促进该村脱贫可持续发展战略具有重要意义，为积极响应政府精准扶贫号召，玉溪中支出资6.557万元援建清淤工程。

工程于2018年11月开工。在援建过程中，玉溪中支工作人员曾多次赶赴现场了解工程进度及现场状况，确保工程顺利推进。 （李婷婷）

新华重庆

开展新春社区慰问活动

1月30日，重庆分公司组织开展新春社区慰问活动，为渝中区石油路街道下辖社区贫困群众送去新春祝福。

在虎头岩社区，重庆分公司志愿者和社区3名贫困群众代表促膝谈心、亲切交流，详细了解他们生活、家庭收入和健康状况，鼓励他们在党和政府及社会各界的关怀下，树立信心、克服困难，努力改善生活条件，随后向3名贫困群众送去米、油等慰问品，确保他们度过一个欢乐、祥和、温暖的春节。3名贫困群众对重庆分公司的关爱表示感谢，贴心的慰问品让他们倍感温暖，也更加坚定了生活的信心。

重庆分公司志愿者代表还来到新影村社区，设立服务站，为当地贫困群众送去生活日用品等慰问品。 （李洪波）

新华伊犁

春节慰问社区贫困家庭

1月24日，伊犁中支开展社区贫困家庭慰问活动，给社区的孤寡老人送去新华保险亲切的问候。

本次活动购买清油、大米、台历卷轴等礼品共计50余份，在总经理室的带领下，所有部门长进入社区进行工作交流。在寒冷的冬天，大家前往社区贫困户家庭，亲手将节日的祝福和礼物送给最需要温暖的家庭，当收到新华保险送去的物资时，老人和小孩的脸上挂着开心和感动的笑容，这一刻，新华将爱送给身边的每一个人，将温暖传递给所有需要的人。 （何亚莉）

重读“习语”中的经典

2018年，习近平总书记在公开讲话和演讲中，依旧坚持着“中国风格”话语表达方式，引经据典、融情于理，平“语”近人，引发广泛共鸣。回首2018，一起重读“习语”中的经典。

改革创新篇

今年是改革开放40周年，这一年，习近平总书记谈得最多的就是改革开放。中华民族以改革开放的姿态继续走向未来，有着深远的历史渊源、深厚的文化根基。“周虽旧邦，其命维新”，谈新时代改革开放再出发，习近平总书记多次引述中国传统文化中的经典名句。

“芳林新叶催陈叶，流水前波让后波。”改革开放40年来，我们以敢闯敢干的勇气和自我革新的担当，闯出了一条新路、好路，实现了从“赶上时代”到“引领时代”的伟大跨越。

——2018年2月14日，习近平在2018年春节团拜会上的讲话

【典出】（唐）刘禹锡《乐天见示伤微之、敦诗、晦叔三君子，皆有深分，因成是诗以寄》

【释义】本义是指春天万物复苏，树林里新长出的叶子催换着老叶；奔腾的激流中，前面的波浪主动让位给后面的波浪。这里的“陈叶”“前波”可指旧事物；“新叶”“后波”可指新事物。

中国的先人们早在2500多年前就认识到：“苟利于民，不必法古；苟周于事，不必循俗。”变革创新是推动人类社会向前发展的根本动力。

——2018年4月10日，习近平在博鳌亚洲论坛2018年年会开幕式上的主旨演讲

【典出】（春秋）文子《文子·上义》

【释义】如果对人民有利，就不一定非要效法古制；如果符合实际情况，就不一定非要遵循旧俗。

科技体制改革要敢于啃硬骨头，敢于涉险滩、闯难关，破除一切制约科技创新的思想障碍和制度藩篱，正所谓“穷则变，变则通，通则久”。

——2018年5月28日，习近平在中国科学院第十九次院士大会、中国工程院第十四次院士大会上的讲话

【典出】《周易·系辞下》

【释义】事物到了穷困穷尽的时候就应当有所变化，变化之后才能通达，通达之后才能长久。

“行之力则知愈进，知之深则行愈达。”改革开放40年积累的宝贵经验是党和人民弥足珍贵的精神财富，对新时代坚持和发展中国特色社会主义有着极为重要的指导意义，必须倍加珍惜、长期坚持，在实践中不断丰富和发展。

——2018年12月18日，习近平在庆祝改革开放40周年大会上的讲话

【典出】（南宋）张栻《论语解·序》

【释义】随着实践的深入，人的知识会增长，认识也会更加精进，而这种认识的深化又反过来让他的行动变得更通达、更有方向感。强调知行合一，不断地把前一步的认知和实践形成的经验作为下一步行动的基础，这样事业才会越来越进步。

正是这种“天行健，君子以自强不息”“地势坤，君子以厚德载物”的变革和开放精神，使中华文明成为人类历史上唯一一个绵延5000多年至今未曾中断的灿烂文明。

——2018年12月18日，习近平在庆祝改革开放40周年大会上的讲话

【典出】《周易》

【释义】天的运行刚健有力，与之相应，君子的品格也应奋发图强、阳光健康，自我求新、永不止步。大地的气势宽厚和顺，君子应增厚美德，容载万物。

（来源：共产党员、央视新闻）

NCI 新华保险

专业成就业绩

——记南宁中支2019开门红健康险保费王梁伟芳

南宁中支 张妍

2019年开门红打响后，梁伟芳带领团队冲锋陷阵，截至1月17日，南宁健康险承保339.7万元，全区排名第一，其中，梁伟芳部门健康险承保10.2万元，在南宁中支排名第一，梁伟芳个人健康险承保8.6万元，排名全区第二。

谈到保单的达成，梁伟芳说这得益于两个关键词：一是“做好自己”首先明确自己就是一个活名片，说得多还不如做得多，很多客户买保险除了看产品，更重要的是看卖产品的那个人，毕竟保单送到客户手中才是服务的开始；二是要“专业”，要想客户所想，能为客户完美匹配专业全面的保障需求。

客户梁先生和妻子何女士从事金融行业，家底殷实。梁伟芳的女儿与客户的孩子同是初中同学，平日里大家一起参加家长会，每一次班级的家委会活动梁伟芳均积极参与，这给李先生夫妇留下非常好的印象。当李先生得知梁伟芳从事保险行业后，便联系她为自己的两个孩子各自购买了一份理财型保险。

梁伟芳在认真分析夫妻二人目前保障情况后，发现夫妻二人健康保障过低，于是真诚地向他们分析了这一情况，于是夫妻二人互投购买了共计8.6万元的多倍保重大疾病保险。

幻化成蝶 绽放自我

——记银川中支财富管理中心李领兄

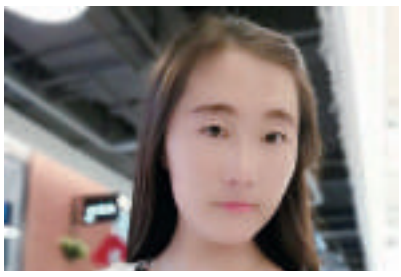
银川中支 杨立升

李领兄是来自内蒙古的一个小姑娘，2015年毕业后先是在电信营业厅做过营业员，而后在一次茫然中来到了宁夏分公司财富管理中心。然而，就是这一次茫然中选择的机会，让她幻化成蝶，绽放自我。

认准的目标就一定会达成，这是她入司两年来给同事留下的印象。入司两年来，她不负众望，一直保持在月收入10000+。2019年开门红，李领兄个人累计保费已达36万元。成功绝非偶然，光鲜亮丽的背后是别人看不到的付出与努力。

白天她跟所有小伙伴一样，忙碌于职场，来来往往的客户是她接触最多的。没有客户时，她就走出职场，根据客户名单，到客户家中拜访。下班后的李领兄，就趁内勤同事加班时查询客户名单，有时候一查就是一两个小时，把自己手里所有的未知名单挨个查询分析，确保了解客户的保障需求。

对于客户服务，她做到了细致入微，只要去客户家就从来不会空手，而且她在礼品



选择上也非常用心，通过平时的观察根据客户喜好挑选礼物；客户生病了，也是第一时间买上果品去看望客户，客户对她也像对待自己的家人一样。

两年以来，家人以及身边所有的小伙伴都为她感到骄傲，因为所有的荣誉都是她辛苦付出换来的，在她的身上我们看到了小人物爆发出的大能量。2019年她给自己定下的目标，要自己买套小公寓，天道酬勤，相信她一定能够实现自己的目标，向更好的生活努力。

开门红 我最红

谷中政：服务前置 把握需求 快速行动

重庆分公司 李洪波

开门红业绩：1月累计承保期交保费54.08万元，位居重庆分公司个险渠道第一名。

在2019年开门红战役中，重庆分公司个险渠道直属分部的谷中政通过服务前置，准确把握客户需求以及快速行动，一举拿下分公司个险渠道1月期交保费王。

常言道：“兵马未动，粮草先行。”谷中政说，自己从不打无准备的战役，历年开门红大战，他都会从客户储备、产品学习、计划制订等方面做好充足准备，尤其是通过服务前置，获得客户信任，赢取主动。

谷中政习惯在开门红前2个月就对客户进行重新梳理和分类，通过上门拜访、保单服务、主题聚餐等活动，加强与客户的互动，充分了解并详细记录客户现阶段的家庭情况及需求，为后续销售做好充足准备。

这项工作需要大量的时间和精力，非常辛苦，但谷中政认为这是一项必须完成的任务：拜访市郊客户张先生时，他一直等到晚上11点钟，回到家时已是第二天凌晨1点；客户罗先生由于工作繁忙，2次错过聚餐活动，谷中政便主动来到罗先生公司，趁着午餐时间完成拜访……谷中政用诚意打动了客户，赢得了客户的信任。

谷中政说：“当今社会是一个信息时代，抢先一步就能赢得先机，前期客户服务工作让我搜集了大量有用信息，让我在开门红起跑中赢得主动，从而提高工作效率和签单成功率。”

在完成前期客户拜访和沟通后，谷中政会对搜集到的客户信息进行仔细分析，有针对性地制订风险保障计划。对于家庭经济条件一般且没有购买健康险的客户，他会为他们优先推荐和制订健康险保障计划。而对于有购买能力、且认可年金险的客户，他会将重心放在年金险计划的制订上。为进一步筛选和锁定目标客户，谷中政会通过年度客户答谢会再次集中邀约客户，进行联谊和沟通，对有意向购买的客户进行登记并约好二次拜访时间。

谷中政认为，二次拜访有助于客户加深对公司、产品以及对自己服务的印象，在与客户的再次沟通中能对风险保障计划做进一步优化，查漏补缺，从而最大限度满足客户需求。谷中政谈到了客户赵女士的案例，赵女士最开始只打算购买年金险产品“惠添富”，但在再次沟通时，提出了健康险保障需求，最终为自己家人补充制订了一份健康险保障计划。

开门红时间紧、任务重，谷中政说，如果生活中需要的是“仪式感”，那么开门红最需要的就是节奏感，需要紧跟公司节奏，快速行动才行。

公司2019开门红主打产品既有健康险，又有年金险，为做好两类不同产品的均衡销售，谷中政紧跟公司“先健康，后年金”的策略，避免了节奏上的混乱，大幅提高工作效率。得益于前期的充分准备和准确把握需求，仅开门红首销日，谷中政就完成7件健康险、12件附加险的销售成绩，为第二阶段的年金险销售赢得时间。

开门红就是一场和时间赛跑的战役，必须快速高效，速战速决，在年金险销售中，谷中政仅用三天时间就完成10名客户拜访，签单保费合计19万元。到1月底，谷中政累计期交保费已达54.08万元，拿下重庆分公司个险渠道1月期交保费王。

谷中政说：“2019年才刚刚开始，我会继续做好客户经营，不断挑战自我，实现更大的突破！”

来宾中支保费王覃会文的平凡一天

来宾中支 覃凤仙

2019年开门红，公司首次以保障型产品作为主打产品，这对于营销员来说，无疑是个更高的考验，来宾中支的高级业务主任覃会文在首销当日就成功承保期交保费59860元，成为了来宾中支当之无愧的保费王。这样成绩的取得，很多人都会问，他是凭什么能够销售这么高的保费？客户为什么会如此认同他？我们可以从他一天的工作历程看到保费背后的付出。

早会比早餐重要

上午9：00

地点：象州支公司职场

随着热情洋溢的司歌响起，新一天的晨会拉开了帷幕，欢快的晨操、鼓舞人心的心灵鸡汤，还有开门红主打产品“多倍保”的产品培训，整个职场开始了一天的忙碌。因为罕见的阴雨湿冷天气，大大影响出勤，每天晨会的人较平时少了很多，但是不管刮风下雨，还是寒风凛凛，覃会文从未缺席，他说，营销的瓶颈、专业技能的提升很多时候就是靠早会去突破的。早会之于保险人，就像早餐一样不可或缺。

勤奋是营销的唯一捷径

上午10:30

地点：象州支公司职场

早会结束后，他开始不停翻阅资料，给客户打电话跟他们讲解产品，做保险规划，他深知营销之路没有捷径，访量定江山，唯有不断的客户积累、沟通，让他们接受保险、了解保险，才能实现双赢。他给自己定下了任务，每天给客户的拜访电话不能少于三个。跟客户电话沟通结束后，为了让客户更直观的了解产品条款，即使外面一直阴雨绵绵，他还是决定到客户家中亲自沟通拜访。

业精于勤荒于嬉

下午13:30

地点： 覃会文家中

从客户家出来，已经下午一点多，回到家他简单吃完午餐，便拿出笔记本，对今天的拜访做了总结，记者出身的他，喜欢随时记录东西，比如跟客户沟通中他们关心的问题、讲解产品时他还有些不够熟悉的条款等。他喜欢带着问题去寻找答案。覃会文深知，随着保险事业的快速发展，保险相关法律法规也在不断完善，公司业务条款又很多，且每天都必须面对各行各业的客户，没有扎实的专业技能和广博的知识，是难以和客户沟通和交流的。因此，他极其注重收集客户反映的问题，并带着问题去钻研条款。

专业服务，以诚动人

下午15：30

地点:桐木镇

午饭后休息一会儿的覃会文驱车前往桐木镇的客户家，原来这个客户之前买了一份“健康无忧”，前段时间患病住院治疗，因没有达到轻疾范围未获理赔而产生了退保的想法，覃会文首先安抚了客户的情绪，在他的耐心讲解下，客户最终接受了理赔的处理结果。覃会文也借机向客户介绍了公司的附加险，并给客户剖析，住院医疗附加险和重疾险的搭配才能让保险覆盖得更全面，客户认可了他的说法并当场附加了“康健华贵百万医疗”。

覃会文经常说，很多时候客户是因为不了解情况才产生误会，作为营销员只要态度真诚地站在客户角度为客户考虑问题，他们自然也能感受得到，那也就容易接受了。

后记

这就是覃会文日常的一天，成功没有捷径，大单的背后往往都是一件件小事的经营，有的只是对事业的用心，对客户的负责，加上勤奋、真诚、专业。

覃会文为客户做保险规划

早会结束后，覃会文电话拜访客户，并一一记下客户问题

主办：新华人寿保险股份有限公司 出版：新华保险行政管理部 总编辑：杨怀鹏 执行主编：徐波 责任编辑：王传梅 联系电话：010-85210581 E-mail：wangcm5@newchinalife.com