



真正的安全感，来自于你的努力

小暑

二十四节气

小暑，六月节。《月令七十二候集解》曰：暑，热也。就热之中，分为大小，月初为小，月中为大，今则热气犹小也。小暑是夏天的第五个节气，表示着季夏时节正式开始。暑，表示炎热的意思，小暑为小热，还不十分热。意指天气开始炎热，但还没到最热，全国大部分地区基本都是如此。

小暑六月节

唐·元稹

倏忽温风至，因循小暑来。
竹喧先觉雨，山暗已闻雷。
户牖深青霭，阶庭长绿苔。
鹰鹴新习学，蟋蟀莫相催。

卷首语
PREFACE

真正的安全感，来自于你的努力

文 / 本刊编辑部

越来越多人正在失去安全感。想起工作计划就内心慌张，以至于把桌历收到抽屉里；总是担心说错话，害怕引起他人误会；看到 90 后、95 后同事，瞬间感到压力山大；出门在外，手机电量少于 60% 就惴惴不安；床头台灯通宵亮着，就怕半夜醒来面对黑暗手足无措；衣服没有口袋，手就不知往哪里放……

生活中有太多让我们感到焦虑不安的事，但我们却很少静下来想一想：这些不安来自何处？自己想要的生活应该是什么样子？

内心慌乱远比外界嘈杂更加令人不安。但是，从某种层面讲，我们又要感谢不安。正如 M·斯科特·派克在《少有人走的路》里所说：人生唯一的安全感，来自于充分体验人生的不安全感。正因为此，我们才会努力创新，力求用更好的设计成就安全的环境，积极获取正能量以获得安全感。其实，安与不安只是人生中阶段性的经历和感受。不必慌张，只要努力坚持梦想，咬紧牙关拼搏，就能扭转逆境，获得自信和力量。

安全感是幸福感的盔甲，无论外界如何纷繁扰攘，总有一种可以安然抵达内心安宁的路径。与其担心未来，不如好好努力。这条路上，只有奋斗才能给你安全感。不要轻易把梦想寄托在他人身上，也不要太过在乎身旁的耳语，因为未来是自己的，只有自己能给自己最大的安全感。别忘记答应自己要做的事，别忘记自己想去的远方，不管多难多远。

成年人的世界里从来没有容易二字，也没有永远的安全感。安全感在人生不同阶段会不断改变，但是我们作为主体不会改变，保持一如既往的努力，保持自身的底气，安全感才会随时而来。

一个内心充盈着安全感的人，也会拥有满满的正能量，去辐射和影响周围的人。正如万千新华人，不断与时俱进，不断凝心聚力，不断提升自我，不断攀登新高，用自己的专业服务为客户送去直抵心底的关怀和温暖，让安全感随时陪伴在客户身边。对于新华人来说，这份被需要和被信任的选择，更加激发了深耕当下、放眼未来的勇气。与这份勇气相伴的，则是一颗永不疲倦、永不言弃的心。

于是，那些曾经的仓皇不安逐渐变成另一种东西，那是沉甸甸的责任与幸福。■



P.08

博览群峰 鳌耀新华

5月31日,“博览群峰 鳌耀新华”第16届新华保险个险高峰会在海南博鳌隆重召开。本届高峰会共618名销售精英获奖,创个人业务渠道历史之最。



P.10

新华人寿保险公益基金会志愿者联盟人数突破三万

日前,新华人寿保险公益基金会志愿者联盟2019年上半年志愿者招募工作圆满结束,志愿者队伍增加至30780人,在近一个月的招募期内新增志愿者约两万人。



P.20

问渠那得清如许 为有源头活水来

一个团队的成功离不开每位成员之间的通力合作,离不开与时俱进的决心和勇气,更离不开遵守从上而下的战略布局。一直以来,河北分公司银行业务部认真执行总公司各项决策部署,团结协作,在极艰苦的市场环境下,着力业务转型,以农行项目推动为突破口,逆势成长,完成期交任务。



P.30

真正的安全感,来自于你的努力

我们忙着改变自己,我们忙着证明自己,但是忘记了出发时的目的。我们少有时间驻足思考,我们心中的安全感也在缺失。不妨停下来,认真想一想,如何重建内心的平衡,如何调整自己的节奏与这个世界和谐相处。



出版单位:新华人寿保险股份有限公司
主 编:杨怀鹏
执行主编:徐 波
责任编辑:宋晓冬

地址:北京市朝阳区建国门外大街甲12号 新华保险大厦
电话:010-85210580
传真:010-85210102
邮编:100022
E-mail: songxd1@newchinalife.com
网址: www.newchinalife.com

设计制作:北京永行传媒广告有限公司
地 址:北京市朝阳区建国门外大街甲24号 东海中心508
电 话:010-81508828
制版印刷:鸿博昊天科技有限公司

01 卷首语

01 真正的安全感,来自于你的努力

04 新闻窗

04 聚焦行业趋势 关注前沿动态

06 大咖谈

06 王兆星:不断完善金融监管方式和方法

08 直通车

08 博览群峰 鳌耀新华
10 新华人寿保险公益基金会志愿者联盟人数突破三万
12 机构活动掠影

16 让党旗飘扬

16 机构党建活动动态
18 回顾光辉历程·不忘初心使命

20 群英谱

20 问渠那得清如许 为有源头活水来

22 风采录

22 不放弃,一切皆有可能
24 以保险之名,成就万千幸福
26 用专业致敬成长

28 理财经

28 为什么好的婚姻一定要谈保险?

30 真正的安全感,来自于你的努力

32 做一个值得被自己爱的人
33 我就是我自己,无需凭借他人的阳光
34 你要特别努力才能过上理想的人生
35 有信仰的人,内心是安宁的
36 与其等风来,不如逐风去
37 吾心之安处是拼搏
38 终极安全感来源于自我增值
39 获得安全感,信任要为先

40 康乐园

40 心若相信,终将缤纷
48 丽江:最后的天空之城
50 转角遇见美好
52 下一站是幸福
54 希望每个孩子都被善待
56 我将无我,不负人民
58 996式工作的人,怎样才能保持健康?
60 记忆

封三 图游天下

要点

一季度险企综合偿付能力充足率 245.3%，保持高位运行

近日，银保监会召开偿付能力监管委员会工作会议。会议分析研究了 2019 年第一季度保险业偿付能力和风险状况，审议保险公司风险综合评级结果和对部分公司的监管措施，部署下一阶段偿付能力监管和风险防控工作。2019 年一季度末，纳入本次会议审议的 178 家保险公司综合偿付能力充足率为 245.3%，较上季度上升 3.3 个百分点，核心偿付能力充足率为 233.4%，较上季度上升 2.8 个百分点。

银保监会表示，经过多措并举、集中治理，保险业转型发展取得积极成效，保险保障功能增强，保险业风险总体可控。一季度保险业运行平稳，杠杆率稳中有降，偿付能力充足率保持高位运行，风险综合评级结果稳定向好。

对于未来工作安排，银保监会强调，要以开展“不忘初心、牢记使命”主题教育为契机，认真贯彻国家决策部署，坚持稳中求进工作总基调，持续深化金融供给侧结构性改革，切实做好偿付能力监管和风险防控工作，稳步推进保险业实现高质量发展。



2019 年中国总精算师论坛在京召开，科技赋能保险精算



5 月 30 日，以“回归保险本源，服务实体经济”为主题的 2019 年度中国总精算师论坛在北京石景山区银行保险产业园召开。银保监会财务会计部（偿付能力监管部）主任赵宇龙表示，总精算师对保险业“回归保险本源、服务实体经济”具有关键性作用。截至 2018 年底，我国共有 120 家保险公司设立了总精算师岗位。其中，人身险方面 2007 年实施总精算师制度，至今全部 86 家人身险公司都有总精算师。

国内首个安责险风险研究成果落地



5 月 30 日，国内首个《安全生产责任保险风险研究报告（2019）》（以下简称《报告》）正式发布。业内评价指出，《报告》发布标志着以“发挥保险风险管理功能，提高安全生产综合治理能力”为主题的安全生产责任保险风险研究成果落地，这将有利于进一步提高保险行业风险识别和防范的专业能力，积极服务实体经济发展。

保险中介将迎新规，三大主体准入规定统一整合

近日，《保险中介行政许可及备案实施办法》（以下简称《征求意见稿》）正在业内征求意见。据悉，《征求意见稿》将代理、

经纪、公估三个主体准入规定进行了统一整合，加强了对申请人的管理，明确了保险代理、保险经纪、保险公估三类保险中介机构以及保险中介集团的许可、股东资质、股东条件、拟任高等条件。

《征求意见稿》对经营保险代理业务许可、经营保险经纪业务许可、保险中介集团（控股）公司设立许可，经营保险公估业务备案的相关条件、资本要求、股东要求、商业模式等均进行了明确要求。

互联网保险监管办法将更新



近日，银保监会中介监管部主任姜波在 2019 清华五道口全球金融论坛“保险之夜”上表示，未来监管部门将对互联网保险的发展进行一个重点的研究，包括互联网保险的监管办法也将及时得到更新，很快会向社会征求意见，以期对行业乱象起到规范作用，防范风险。姜波认为，互联网保险渠道监管的思路有四个方面：全面规范互联网保险的渠道销售；系统完善在银行业代理保险的业务监管；大力强化保险销售从业人员的监管；清晰完备保险公司的中介渠道以及管理。

银保监会就《关于修改〈人身保险新型产品信息披露管理办法〉的决定》公开征求意见

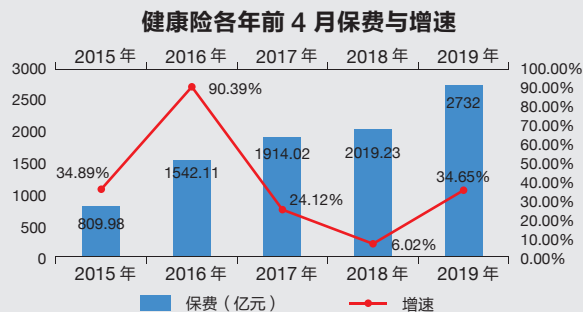
为推动人身保险公司利用新技术创新服务形式，改善消费者体验，银保监会起草了《关于修改〈人身保险新型产品信息披露管理办法〉的决定（征求意见稿）》（以下简称“修改决定”），对其中有关回访的规定进行了修改，现向社会公开征求意见。《修改决定》总结了北京地区试点经验，将电子化回访作为和电话回访同等优先的回访方式，并强调电子化回访应该对客户信息真实性进行验证，确保投保人知悉合同主要内容和犹豫期等相关权利，对人身险保单电子化回访工作在全国推开具有重要意义。中国银保监会将根据各界反馈意见，进一步完善《修改决定》并适时发布。

（转载自：中国保险报网）



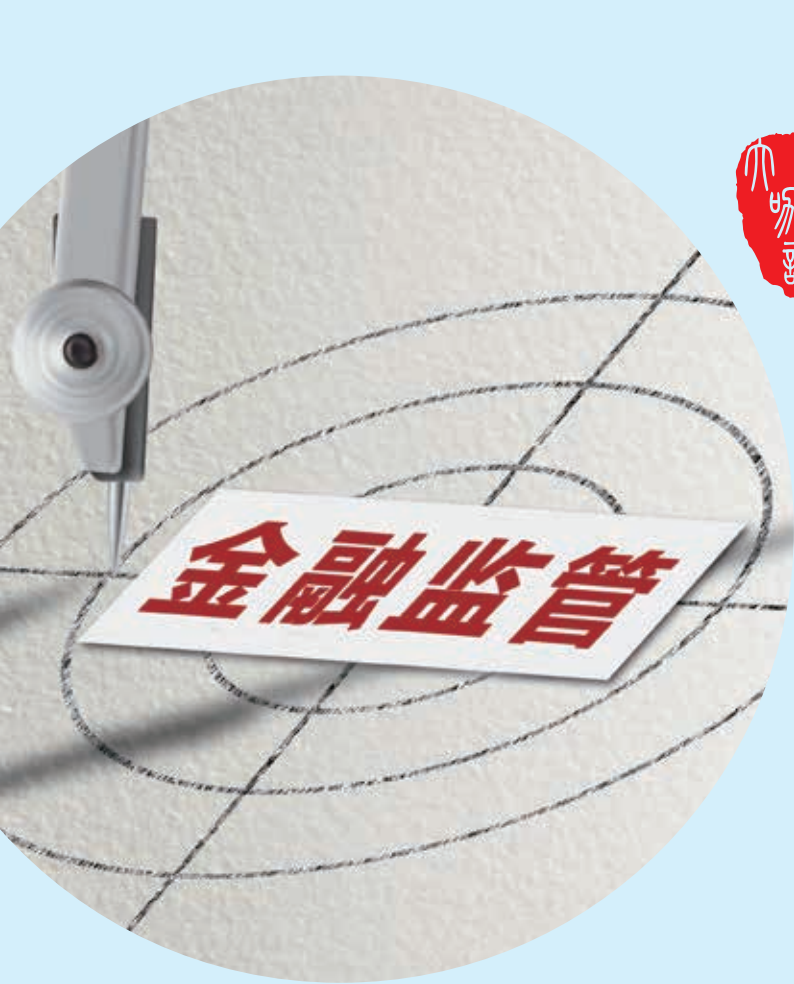
前四个月保费增 14.92%，健康险再迎大爆发

5 月 27 日，银保监会官网公布了 1 至 4 月保险业经营情况。数据显示，保险业原保费收入 19059 亿元，同比增长 14.92%。今年前四个月，人身险原保险保费收入 15172 亿元，同比增长 17.12%。人身险中的寿险原保险保费 12005 亿元，同比增长 13.60%；健康险原保险保费 2732 亿元，同比增长 34.65%；人身意外伤害险原保险保费 435 亿元，同比增长 21.51%。从数据可以看到，健康保险原保险保费仍然占据同比增长的首位，达到 34.65%，超过意外险 13.14 个百分点，超过寿险 21.05 个百分点。



广东保险业首届学术年会聚焦服务大湾区

5 月 30 日，2019 年广东保险学会学术年会在广州顺利召开，这是广东保险业首届学术年会。年会以“新时代新作为，共创大湾区保险改革发展新格局”为主题，深入交流探讨保险业服务大湾区发展，共谋广东保险业改革创新发展路径。会议还对 2017-2018 年度广东优秀保险研究成果进行了表彰，魏迎宁、裴光、刘学生等领导分别为广东保险学术研究中涌现的先进单位和课题组代表进行了颁奖。



王兆星：经济学博士。现任中国
银行保险监督管理委员会副
主席、党委委员。

王兆星： 不断完善金融监管方式和方法

“在对外开放过程中，必须加强监管的制度建设。在减少机构准入数量限制的同时，进一步完善相关的审慎性监管，确保引入机构具有优秀的专业能力、良好的风控能力和充足的资本实力。”银保监会副主席王兆星在 5 月 30 日召开的“2019 金融街论坛年会”上表示，金融业对外开放的过程同时也是金融监管从数量、非审慎限制向质量和审慎制度的转变。从注重事前审批向注重事中、事后监管的转变过程中，开放对监管提出了新的要求。

王兆星表示，要充分考量包括外资机构在内的不同类型的机构业务特点和风险特征，不断建设更具有兼容性、针对性和有效性的监管规则，促进外资银行保险公司在华的健康发展。

自 2018 年以来，金融业对外开放步伐明显加快。银保监会在 2018 年宣布 15 条银行保险业开放措施之后，又在 2019 年 5 月 1 日再次宣布了 12 条新的对外开放措施，包括在内外资一致的原则基础之上，进一步放开外资银行、外资保险公司持有中国银行业金融机构以及保险机构持股比例的水平；大幅削减对外资保险和银行机构设立的数量限制；扩大外资银行和保险机构的经营业务范围；进一步放宽外资银行、外资资本进入非银行金融的范围和领域。

数据显示，随着开放程度的不断加深，外国银行业、保险机构在华机构的数量不断增长，截至今年 4 月，共有来自 54 个国家和地区的 215 家外国银行在华设立了 41 家外国银行法人机构，115 家外国银行的分行和 153 家代表处，外资银行营业机构已经达到 982 家。同时，共有来自 16 个国家和地区的境外保险机构在华设立了 59 家外资保险机构和 14 家外资保险中介机构，下设分支机构达到 1800 多家；共有来自 22 个国家和地区的境外保险机构在华设立了 132 家代表处。

王兆星表示，在金融业不断扩大对外开放的同时，银保监会将继续加强监管的制度建设、能力建设，不仅要确保把门开得开、开得大，也要确保金融的安全稳定。

2018 以来银行业保险业对外开放政策

日期	内容
2018 年 4 月 27 日	银保监会发布“银保监会加快落实银行业和保险业对外开放举措”、《中国银行保险监督管理委员会办公厅关于进一步放宽外资银行市场准入有关事项的通知》《中国银行保险监督管理委员会关于放开外资保险经纪公司经营范围的通知》
2018 年 7 月 11 日	银保监会公告，已批准约旦阿拉伯银行筹建上海分行、中国信托商业银行筹建深圳分行、东亚银行（中国）有限公司深圳前海支行升格为分行，批准彰化商业银行在大陆的子行开业、国泰世华商业银行在大陆的子行开业
2018 年 8 月 23 日	银保监会发布《中国银行保险监督管理委员会关于废止和修改部分规章的决定》：废止了《境外金融机构投资入股中资金融机构管理办法》；取消对外资入股中资银行和金融资产管理公司的股比限制等。
2018 年 10 月 25 日	银保监会就《国务院关于修改（中华人民共和国外资银行管理条例）的决定（征求意见稿）》公开征求意见；11 月 28 日就《银保监会关于修改（中华人民共和国外资银行管理条例实施细则）的决定（征求意见稿）》公开征求意见，以落实银行业对外开放政策。
2018 年 11 月 25 日	银保监会公告，在完成富邦华一银行有限公司筹建重庆分行、工银安盛人寿保险有限公司筹建工银安盛资产管理有限公司、大韩再保险公司筹建分公司等 10 项市场准入申请审批后；又批准香港集友银行有限公司筹建深圳分行、德国安联保险集团筹建安联（中国）保险控股有限公司。
2019 年 3 月 27 日	银保监会公告，批准 3 项市场准入和经营地域拓展申请，分别为：中英合资恒安标准人寿保险有限公司筹建首家外资养老保险公司恒安标准养老保险有限责任公司、美国安达集团增持华泰保险集团股份有限公司股份、香港友邦保险公司参与跨京津冀区域保险经营试点。

王兆星具体谈到，要按照国民待遇加负面清单的原则，在有效防范风险的前提下持续优化外资银行和保险机构的准入条件，不断扩大外资银行和保险机构的经营范围和空间，吸引更多具有专业特色和专业优质、专业竞争优势的外资银行进入，进一步丰富我国的金融市场主体，不断改善金融供给；进一步简政放权，最大限度减少行政审批，在审慎监管的前提下进一步减少外资机构的行政许可事项，将更多事前审批转变为事中事后的监管；进一步优化行政许可程序，提升审批效率，提高透明度，不断提高外资金融机构经商的便利条件；进一步优化监管规则，提高监管有效性，坚持风险为本的监管理念。

此外，王兆星还表示，将结合我国的实际情况，同时学习借鉴国际上成熟的监管实践，补齐监管制度短板，更好地完善资本监管、行为监管和功能监管，确保监管能力与对外开放水平相适应。

“我国银行保险业这一轮新的开放措施覆盖范围之广，力度之大，将进一步显著提升中国银行保险业的开放度和国际化程度，

彰显了中国通过对外开放来促进金融业和实体经济高质量发展的信心和决心，也彰显了中国愿与世界各国加强合作，共同维护全球经济稳定发展的信心和决心。”在当天的发言中，王兆星还介绍，目前，各项开放措施正在陆续落地，市场、国际反应非常积极，多个国家和地区的金融机构已表达在华进一步发展和扩大投资的意愿，并已有多家外资金金融机构提出了准入申请。“我们欢迎有意愿来华投资的各国金融机构与我们新的开放政策相对接，我们将继续坚定地履行承诺，创造有益的中外资公平竞争的环境和共同发展的监管环境。”

王兆星最后强调，改革开放只有进行时，没有完成时，在不断完善审慎监管制度和提升监管水平的基础上，银保监会将继续坚定不移地推进金融业的改革开放。在此，也再次呼吁世界各国加强改革开放，坚持开放共赢，实现共同的繁荣。■

（转载自：网站和讯保险）

第16届新华保险
个险高峰会
2019.6.17

博览群峰 鳌耀新华



博览群峰 鳌耀新华

——第 16 届新华保险个险高峰会在海南博鳌隆重召开

5月31日，“博览群峰 鳌耀新华”第16届新华保险个险高峰会在海南博鳌隆重召开。本届高峰会共618名销售精英获奖，创个人业务渠道历史之最。

作为公司业务发展的核心渠道，个险渠道自公司2011年上市以来，业务规模增长了近三倍，渠道业务规模贡献率由2011年的38%提高到2018年的81%，期交业务占比一直维持在高位，

新业务价值贡献率高达90%以上。

会上，黎宗剑（代行董事长职务）发表主旨讲话。他指出，新华保险自成立以来，经历了不同的发展阶段，其间既有风雨，也有阳光；既有曲折，也有辉煌。公司取得辉煌的成绩，离不开全系统两万多名内勤员工的团结协作，更离不开近40万营销伙伴的不懈拼搏。

黎宗剑指出，今年是五四运动100周年和新中国诞生70周年，也是新华保险成立23周年。公司的成长离不开国家的发展，作为一家全国性保险公司，新华保险从一棵饱经风雨的幼苗成长为枝繁叶茂的大树，既得益于五四运动精神的滋养，也得益于国家改革开放创造的良好环境。虽然国际环境和宏观经济形势比较严峻，公司在2019年乃至今后一个时期仍然面临不少问题和困难，但我们相信，只要继续保持中华民族的优秀品德，发扬团结奋斗、自强不息、爱岗敬业、开拓进取的精神，新华保险的明天将会更加美好。

杨征（代行首席执行官职务）致开幕辞。他指出，博鳌蕴含了开放创新、引领世界的中国精神，也折射出热情奔放、蓬勃向上的拼搏文化。本次会议在博鳌召开，体现了公司更深层的用意，希望以此传达给队伍深化转型的路径，从以往较为单纯依靠“重激励”的模式向“支持与激励并重”转变，提升队伍专业能力与

可持续发展能力。

杨征表示，公司将继续为营销队伍发展提供更加优厚的条件和有力的支持；公司将继续扩大新华保险积淀20多年的品牌优势和综合实力，不断加强产品和服务的创新力度，加快职场建设和工作环境升级改造步伐，特别是加大信息技术支持销售的力度。

李源副总裁宣读表彰决定。本次表彰共分为《扬帆去远航 无奋斗·不青春》《逐梦踏浪行 加油冲·言必信》《风雨见彩虹 新时代·共奋进》《欢乐正前方 中国梦·奔腾心》四大篇章。

会上，新华保险发布了“新时代移动销售平台”，该平台支持多类型终端操作，可以帮助营销人员足不出户完成保险签单，成为寿险展业利器。会议还揭幕了下一届高峰会主办地——杭州。

本次会议采用现场直播的方式，据统计，约有三万余人在线观看观看了高峰会荣誉盛典直播，全方位感受登顶高峰的无上荣耀。■

新华人寿保险公益基金会志愿者联盟人数突破三万

直通车

L I V E

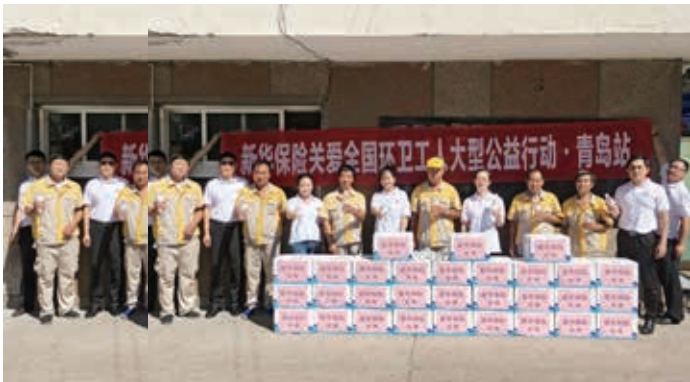
日前,新华人寿保险公益基金会(以下简称“基金会”)志愿者联盟(以下简称“联盟”)2019年上半年志愿者招募工作圆满结束,志愿者队伍增加至30780人,在近一个月的招募期内新增志愿者约两万人。

联盟成立于2017年,在全国有35家分部。志愿者队伍由新华保险内外勤团队的优秀员工组成,广泛活跃在弱势群体帮扶、赛会支持、社区服务、教育辅助等各个领域,在社会中传递着向善的力量。截至2018年12月底,联盟共在全国开展志愿服务活动558次,服务总时长为22,224.7小时。2019年第一季度,27家联盟分部组织志愿服务活动共计169次,总服务时长达7094小时。

“城市因你而美·新华伴你而行——新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动”是新基金会成立后实施的第一个大型公益项目,也是主打项目。为促进该项目“深耕细作”,实现公益行动的特色化、深度化、持续化运作,基金会组织全国各地志愿者联盟开展了“我为环卫工人送清凉”、“为环卫工人送早餐”、“我眼中最美的城市天使”摄影大赛、“垃圾不落地,环保公益行”等志愿关爱活动,并开展交响音乐会专场演出、设立环卫工人驿站、环卫工人子女书画大赛等丰富多样的配套活动。2018年,联盟志愿者围绕该项目的各类志愿关爱服务活动达119场,2019年第一季度开展环卫主题志愿活动37次,成为“保险产品+公益平台+志愿服务”的独特模式的重要组成部分。

湖南分部志愿者廖楚盛表示:“作为环卫工人公益项目志愿者的一员,当环卫工人从我们手里接过爱心物资,感恩的眼神,感激的掌声,让自己的精神世界得到净化和满足。志愿者之路漫漫其修远兮,我将继续前行!”宁夏分部志愿者刘昕璐也分享了自己的收获:“参与了关爱环卫工人志愿活动后,更深刻地体会了‘城市美容师’的不易,但一善之功不为难,难于不懈付年年,志愿活动、精神应该融入到日常工作生活中,把自己的爱心用最简单的方式传播。”

2019年,联盟各分部将根据志愿者们的实际表现情况,推选出五位分部级“年度公益大使”;联盟总部将汇集分部评选结果,评选出10位系统级“年度公益大使”,以表彰他们在公益事业方面的积极贡献。■



新华家园

2019.6 June

10-11

机构活动掠影

六一国际儿童节即将来临之际，自贡中支联合自贡 97.7 爱心公益协会来到自贡市大安区永嘉新房小学开展“六一”爱心慰问活动，为孩子们带去节日的问候，并为他们送上精美的节日礼物。

慰问活动中，自贡中支志愿者与孩子们亲密互动，鼓励孩子们立足乡村，放眼看世界，努力学习积累文化知识，掌握本领，童心向党，相约圆梦，努力成为祖国栋梁，为祖国现代化建设做好充分的准备。（张亚非）■



近日，资阳中支十余名志愿者来到地处资阳市区以北十公里的大堰村幸福谷，开展环境治理志愿活动，通过垃圾清理等行动倡导“爱护环境 人人有责”的环保理念。

秉承“讲卫生，爱清洁，垃圾入箱”理念，志愿者们分工合作，一起为恢复卫生环境出力，大家拿起扫帚、夹子、簸箕，沿路打扫，仔细清理路面及草坪。勤劳的志愿者们热情洋溢地挥洒着汗水，幸福谷也露出了崭新的面貌。

“爱护环境，保护环境，净化我们的生活空间是每个人应尽的责任。”志愿者们纷纷表示，今后将以身作则，积极向身边的人群宣导环保理念，为环保事业贡献一份力量。（许梅）■



近日，巴中中支志愿者服务队来到巴河岸边，开展“关爱母亲河”主题公益活动。巴河从巴城中间穿过，其上游有多个取水点为巴城人民供应生活用水，是名副其实的母亲节河。

活动当天，骄阳似火。志愿者们抵达现场，就开始忙活起来。志愿者们用身体力行的公益行为传递新华保险的公益热情和关爱母亲河的奉献精神，以实际行动践行“绿水青山就是金山银山”的环保理念，将“同饮一河水，共护母亲河”的文明倡议融入大众生活。

经过一下午的紧张忙碌，志愿者们把柳津湖至东门大桥河段的岸边绿化带和人行道板上的垃圾清理一空。巴河在志愿者们的装扮下更添加了一份美丽。（王泓冰）■



新华保险志愿者联盟福建分部漳州云霄志愿者们在职场门口，与漳州中心血站、福建省云霄爱心协会共同举办“五四青年节无偿献血公益活动”。云霄支公司全体员工积极响应此次活动，本着“人人献爱心，为社会做贡献”活动宗旨，积极无偿献血。（陈冬强）■



秦皇岛中支组织开展“迷你马拉松 秦马健步走”暨秦皇岛中支防范非法集资宣传活动，共有 30 余名客户及 110 余名销售精英参加。

活动中，中支员工统一服装，就防范和打击非法集资进行宣传，发放防范非法集资宣传网页，张贴防范非法集资宣传标语贴纸，提醒广大市民提高防范和打击非法集资意识，坚决抵制非法集资行为，切实保护自身的利益，谨防上当受骗。

中支自成立以来，一直努力践行“以客户为中心”的服务理念，把“以人为本，回馈客户”落到实处。在日后的工作中，中支将继续举行丰富多样的活动，为客户提供优质的服务，树立保险业的良好形象。（李南）■



为弘扬扶残助残的良好风气，在全社会形成关心、帮助残疾人的良好氛围，惠州市（惠城区）第 29 次“全国助残日”暨“残疾人文化节”活动在江北体育公园广场正式启动。本次活动由惠州市残疾人联合会和惠城区残疾人联合会携手惠州市爱相随公益服务中心及社会各界爱心企业共同举办，惠州中支 130 名内外勤伙伴参加并协助开展活动，并荣获“全国助残日爱心支持单位”称号。

为帮助更多的残疾人士及家属了解国家对残疾人的优惠政策，活动现场设置了政策咨询区、残疾人就业服务、税收优惠和社保咨询区，医疗保障咨询区及社会服务区等咨询站点，同时还精心安排了一场属于特殊群体的欢乐嘉年华文体活动。

今后，惠州中支将切实做好贫困残疾人扶贫脱贫工作，紧抓粤港澳大湾区建设的新机遇，充分发扬扶贫济困的中华传统美德，共襄善举、共建和谐。（黄昱）■



5 月 26 日上午，2019 第三届郑开国际垂直马拉松在郑东绿地中心双子塔鸣枪开赛。

郑州中支作为本次赛事的唯一指定保险服务机构，组织内外勤员工及客户参与此次活动，并在现场设置赛事服务站点，为此次大赛全程保驾护航。

随着一声发令枪响，来自四面八方各行各业的运动爱好者健步开跑，浩浩荡荡的队伍点燃了春日的活力与激情。64 层、285 米、1875 级台阶，选手们用尽全力挑战自我的向上精神！（田梦）■



为增强员工凝聚力，丰富员工精神文化生活，孝感中支围绕“赢在新华‘乒’出精彩”的主题组织员工开展乒乓球比赛。

比赛中，参赛选手以饱满的热情和巧妙的球技诠释着乒乓球灵活的精髓，一到赛场，平时看起来文质彬彬的人立马展现出专业选手的风范，球风犀利，手法多变，瞅准机会果断出击，引得围观啦啦队喝彩不断，掌声不断。

经过近两个小时的激烈角逐，最终名次出炉，公司领导为前三名选手进行了颁奖，并鼓励选手们再接再厉，把体育精神融入到工作中去。同时，本次比赛胜出的选手们将作为孝感中支代表参加系统内乒乓球比赛。（程丹）■



近日，武汉中支举办风险管理师初级营销员晋升班，共计 72 人参训。培训围绕新时代的风险管理师、健康险需求挖掘、高效客户管理、高效产品说明、专业化保险服务、职业生涯规划等课程展开学习，全员完成通关考试，顺利结业。

此次培训对初级营销员提出四项要求，一是明确“微时代”风险管理师身份定位，做好职业生涯规划；二是熟练掌握 EPAD 等智能工具，以高效、贴心服务提升客户体验感；三是夯实专业技能，补齐寿险知识短板；四是聚焦“癌症心脑血管疾病防治宣传月”主题，做好防治手册发放及产品推广工作。（吴梅）■



西安中支星源三区王珍部、张红部组织十余名志愿者来到碑林区盲人协会，开展第 29 个全国助残日关爱活动。本次活动以“关心帮助残疾人，实现美好中国梦”为初心，志愿者们与协会 50 位盲人朋友共同开展活动。

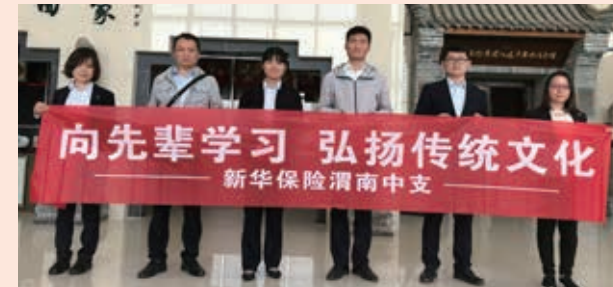
活动中，有的志愿者充当主持人，保证本次活动有序开展；有的充当表演者，为他们送上祝福；有的充当倾听者，聆听他们的精彩故事、艰辛历程；有的充当小伙伴，陪他们一起参加知识竞赛等。本次活动志愿者们准备了矿泉水等物品，陪伴盲人朋友们度过了一个美好的上午。新华保险伙伴们的关切与关爱洒遍每一个盲人朋友的身上，让快乐与温暖伴他们同行！（张文倩）■



为纪念五四运动 100 周年、建团 97 周年，渭南中支举办“向先辈学习，弘扬传统文化”非物质文化遗产参观活动，此次活动为公司青年带来了一场别开生面的“精神盛宴”。

参观过程中，青年员工被各种各样的非物质文化遗产展品深深吸引，亲身感受到“非遗文化”的艺术魅力，亲眼见证了根植于民间、口传心授的文化瑰宝，对传统文化的热爱油然而生。

通过此次参观，青年员工对非物质文化遗产有了更加形象、直观的认识和了解，领略到传统文化的丰富多彩、博大精深。员工们纷纷表示将在工作中传承发扬优秀传统文化，争当时代的先锋。（师水苗）■



近日，盐城中支积极组织开展 2019 年全国防灾减灾日宣传教育活动。

盐城中支特别邀请了消防培训教员到中支，对全体内外勤员工开展消防安全知识专题培训，通过宣传片展播、消防救援救灾物资展示、现场咨询等方式，为广大内外勤员工宣传解答消防防灾减灾知识，使中支员工的防灾减灾意识得到极大地增强和提升。（陈茂林）■



为纪念五四青年节、弘扬五四精神，进一步发挥青年群体在公益事业方面的表率作用，日照市金融系统开展“让爱延续、百年五四”百名金融青年公益献血活动。日照中支积极参加此次无偿献血活动，奉献爱心、传递真情！

无偿献血，是人们传递真情的红色纽带，是无私奉献、救死扶伤的崇高行为，日照中支在自身发展的同时积极践行企业社会责任，弘扬人道、大爱的精神，以实际行动助力公益事业！（吴云）■



为进一步搭建和完善机构培训体系，天津分公司举办“2019 年度分公司兼职讲师 PTT 培训班”，共 34 位来自各机构的业务员参训。

本次培训有效提升了分公司各业务团队自身训练辅导能力，充实了培训队伍的师资力量。参训学员在学习中受益颇多，纷纷表示将勤加锻炼，快速成长，尽快成为机构训练辅导的主力军，更好地完成机构日常的训练辅导工作，为分公司、机构组织发展贡献力量。（马跃）■



近日，克拉玛依中支根据行协的要求，同金融监管部门、公安机关及各金融机构在爱家超市大门前统一举行“携手筑网·同防共治”为主题的防范非法集资宣传活动。

活动通过设立展板、悬挂横幅、发放宣传资料和现场咨询等方式，特别围绕与群众生活密切相关的经济犯罪进行宣传，调动了广大群众和社会各界共同参与打击非法集资的积极性。

通过此次宣传活动，展示了中支打击经济犯罪的坚定决心，在后期工作中更进一步加强宣传力度，从自身做起，积极营造良好的金融氛围，切实维护群众的合法权益。（姜周雅）■





机构党建活动动态

北京分公司党委开展主题教育工作暨党委理论中心组学习扩大会议

6月3日，北京分公司党委召开“不忘初心 牢记使命”主题教育工作会暨党委理论中心组学习扩大会议。党委班子成员及各部门、支公司、营销服务部党员管理干部参会。

党委书记苑超军主持会议并提出工作要求：一是要围绕总书记提出的“守初心 担使命 找差距 抓落实”12字要求，认真思考什么是初心、如何担使命、差距在哪里、如何抓落实；二是要强化思想意识建设，努力实现理论学习有收获、思想政

治受洗礼、干事创业敢担当、为民服务解难题、清正廉洁做表率的具体目标；三是提高政治站位，对党忠诚、永不叛党，筑牢信仰之基、补足精神之钙、把稳思想之舵；四是坚持新时代中国特色社会主义路线，加强支部建设、加强党员管理，坚持全面从严治党；五是紧紧围绕建国70周年广泛组织内容丰富

湖南分公司组织党员干部走进遵义，开展主题党课学习和现场参观教学活动

5月17日至18日，湖南分公司党委组织党员干部近60人走进红色革命圣地——遵义，开展主题党课学习和现场参观教学活动，追溯遵义会议精神。通过本次



广西分公司党委理论学习中心组组织党员干部学习 2019 年政府工作报告

5月8日，广西分公司党委理论学习中心组召开集体会议，贯彻学习2019年政府工作报告，重点围绕报告提出的十大任务，结合分公司近期重点工作以及党员干部自身的思想、工作、学习情况分别发言。分公司党委书记何长青主持会议，党委委员、总经理室成员参会。会议一致认为，2019年政府工作报告是对十九大工作的分解，明确了顶层设计的重点任务和实施举措，党员干部要加强对形势的认识理解，更好地在本职岗位发挥作用。



山东分公司党委组织党员领导干部参加西柏坡革命教育培训会议

5月13日—14日，山东分公司党委组织辖内党员领导干部共计91人参加西柏坡革命教育培训会议。会议由分公司党委副书记兼纪委书记张俊国主持。本次革命教育培训外请西柏坡纪念馆宣教部副主任、讲解员艺术团团长姚军做《不忘初心 牢记使命 弘扬西柏坡精神》专题讲座，从历史选择、千年变革、命运之战、问鼎中华、进京赶考、胜利之源六个方面讲授西柏坡革命历史。这对每一位参与者而言，都是精神思想上的洗礼。

天津分公司召开党建、纪检工作研讨会

5月28日，天津分公司召开党建、纪检工作研讨会。会上，分公司党委书记王立群强调，要借助近期公司党委巡察的东风，重新梳理工作内容、形式和流程；继续深入开展党风廉政工作，充分发挥基层党支部的力量，提高基层党支部书记和各委员的专业性，调动基层党员干部工作积极性；正确认识业务经营与党建工作的关系，二者相辅相成、互相促进。分公司纪委书记邓凤伟指出，纪委和纪检监察部要全力支持党委工作，弘扬严细深实的工作作风，见微知著，不断完善工作流程，确保分公司严谨、务实、规范、高效运转。

北京分公司党委办公室制作电子月刊《党群之声》，加强党建工作宣传力度

为加强宣传力度，推动工作开展，北京分公司党委办公室对近期党群工作进行全面总结梳理，创新宣传手段，制作电子月刊《党群之声》。刊物分别以“不忘初心 牢记使命——党建园地”和“凝聚你我 多彩新华——群团风采”为主题展现分公司党群工作近况。其中包括党委书记、主题教育、支部风采、党风廉政建设、文体活动、团建工作等。该刊物将定期通过分公司内网及官微进行宣传，以期切实加强党建工作宣传力度，深化企业文化建设，凝心聚力，为公司发展提供精神动力。

内蒙古分公司组织开展党史党建红色教育课程

5月8日—10日，内蒙古分公司与中国工商银行内蒙古分行在延安联合召开“共建繁荣，向国庆献礼”二季度推动培训会议。分公司银行业务部相关人员和内蒙古分行以及全区各二级分行个金负责人参会。培训共分为党史党建红色教育课程和保险销售技能提升两部分内容。会议在助推业务能力提升的同时，强化党建工作，在思想上、政治上、行动上与党保持高度一致。

湖北分公司党委在辖内组织全体党员开展学习《新时代国企党员干部应知应会 100 条》读本活动

湖北分公司党委在辖内组织全体党员开展学习《新时代国企党员干部应知应会 100 条》读本活动。同时，要求各党支部、党小组与个人自觉、集中研读、个别抽查的方式相结合，务必让大家进一步明确党的知识理论，使全体党员逐条逐点认真学习，深刻领会读本的基本内容，从而达到耳熟能详、铭记于心的效果。通过本次学习活动，加强了分公司全体党员对习近平新时代中国特色社会主义思想、党的十九大精神等理论知识的掌握情况，教育引导全体党员恪守党规党纪，有效推动分公司全面从严治党向纵深发展。



浙江分公司丽水中支党支部组织参观浙西南革命纪念馆，传承红色精神

5月4日，浙江分公司丽水中支党支部一行前往浙西南革命纪念馆，瞻仰革命先辈，回顾革命历史，重温入党誓词，领悟革命精神。参观结束后，党支部书记陈菊舫对党员同志提出期许：我们应当牢记使命，深入践行浙西南革命精神，深入研究、挖掘、提炼浙西南革命精神内涵，传承红色基因，延续红色血脉，将党性教育与工作实际相结合，切实承担起对人民群众的风险管理责任，守护好千家万户的幸福生活。



PARTY-BUILDING

让党旗飘扬

回顾光辉历程·不忘初心使命

⑥ 月党史大事记

历史是最好的教科书，党史是党执政兴国的根基与血脉。光阴似箭，中国共产党已经走过 97 年的光辉历程，回顾我党的光辉历程，才能不忘初心、不断进取、脚踏实地、坚定信念。为此，本刊特开辟“让党旗飘扬”栏目，让我们一起重温历史，把握现在，面向未来。

1978 年

6 月 23 日，中共中央转发湖南省湘乡县委《关于认真落实党的政策，努力减轻农民不合理负担的报告》指出，要坚决落实党在农村的各项政策，从各方面减轻农民的不合理负担。任何部门和单位一律不准无偿平调社、队的劳力、财力、物力，搞非生产建设，坚决压缩非生产性开支，做到增产增收、多劳多得、分配兑现。

1975 年

6 月 4 日，中共中央发出《关于努力完成今年钢铁生产计划批示》。中央同意冶金工业部门的报告，针对当时钢铁生产计划完成得不好的情况，指示各省、市、自治区党委必须加强对钢铁工业的领导。文件指出：“这一点，必须引起全党各级领导同志的充分注意。钢铁工业没有一个大的发展，就不可能实现农业、工业、国防和科学技术的现代化。”

1983 年

6 月 6 日至 21 日，第六届全国人民代表大会第一次会议在北京举行。赵紫阳作《政府工作报告》，指出，过去的五年，是我国从政治上经济上克服困难走上健康发展的五年。在这期间，我国取得了很大成就，各个领域都发生了巨大变化。今后五年政府的主要任务是：动员全国各族人民全面和超额完成第六个五年计划，制定和执行第七个五年计划，把以经济建设为中心的各项建设事业继续推向前进，实现党的十二大提出的争取国家财政经济状况和社会风气的根本好转，在全面开创社会主义现代化建设新局面的斗争中取得重大胜利。

1954 年

6 月 22 日，中共中央发出关于第三次全国手工业生产合作会议的报告的指示，提出在集中主要力量发展重工业的同时，必须相应地发展轻工业、地方工业和手工业，以满足广大人民群众日益增长的需要。手工业合作化应按照积极领导、稳步前进的方针发展，手工业生产合作社必须加强和个体手工业者的团结，在生产上给予可能的帮助。

1993 年

6 月 24 日 中共中央、国务院下发《关于当前经济情况和加强宏观调控的意见》。文件指出，我国经济在继续大步前进中，也出现了一些新的矛盾和问题，某些方面的情况还比较严峻。在解决问题时，要切实贯彻在经济工作中要抓住机遇，加快发展，同时要注意稳妥，避免损失，特别要避免大的损失的指导思想，把加快发展的注意力集中到深化改革、转换机制、优化结构、提高效益上来。

1992 年

6 月 16 日，中共中央、国务院做出《关于加快发展第三产业的决定》，指出，加快发展第三产业的目的是：争取用 10 年左右或更长一些时间，逐步建立起适合我国国情的社会主义统一市场体系、城乡社会化综合服务体系和保障体系。

1991 年

6 月 7 日，国务院发出《关于继续积极稳妥地进行城镇住房制度改革的通知》，要求合理调整现有公有住房租金，有计划有步骤地提高到成本租金。职工购买公有住房，在国家规定的住房面积以内，实行标准价。

1985 年

6 月 29 日，国务院批复福建省人民政府《关于报审厦门经济特区实施方案的报告》，批准把厦门经济特区的范围扩大到厦门全岛和鼓浪屿全岛，并在该特区逐步实行自由港的某些政策。

1986 年

6 月 10 日，邓小平在听取中央负责同志汇报当前经济情况时讲了三个问题：一是农业，主要是粮食问题。二是外汇问题。三是政治体制改革问题。他指出：“改革，应该包括政治体制的改革，而且应该把它作为改革向前推进的一个标志。”

1989 年

6 月 28 日，中共中央在中南海怀仁堂召开党外人士座谈会。江泽民就社会上普遍关心的问题发表讲话指出，要继续坚持以经济建设为中心，搞好经济工作。中国改革开放的总方针和总政策决不会变；不仅不会变，而且要更好、更有效地坚持改革开放，使这一伟大事业前进得更稳、更好甚至更快。

入党誓词

我志愿加入中国共产党，拥护党的纲领，遵守党的章程，履行党的决定，严守党的纪律，保守党的秘密，对党忠诚，积极工作，为共产主义奋斗终身，随时准备为党和人民牺牲一切，永不叛党。

学习园地



问渠那得清如许 为有源头活水来 ——记河北分公司银行业务部

文 / 河北分公司 蔡平元

一个团队的成功离不开每位成员之间的通力合作，离不开与时俱进的决心和勇气，更离不开遵守从上而下的战略布局。一直以来，河北分公司银行业务部认真执行总公司各项决策部署，团结协作，在极艰苦的市场环境下，着力业务转型，以农行项目推动为突破口，逆势成长，完成期交任务。分公司银代整体期交达成 11698 万元，提前 92 天完成全年期交任务，年度达成率 106.8%，系统排名第六名，较去年上升七个位次，整体期交达成连续四年同比正增长。

全力推动农行战略合作项目

2018 年 5 月，河北分公司总经理黄启永拜访河北省农行副行长崔金涛，就农行—新华战略合作项目进行深入洽谈。随后双方商讨联合推动方案，就双方的各项考核与激励办法进行详细研究，制定可行、有效的推动政策。为营造销售氛围，双方将 6 月 1 日定为全省首销日，要求全辖 30% 重点合作网点当天必保一单，并在双方专项推动微信群进行追踪。6 月中旬双方进行联合实地督导，先后对保定、石家庄、邯郸机构进行了实地考察。

7 月 3 日，河北农行—新华联合召开三季度期交业务推动全辖视频启动会。双方建立联合追踪和督导机制，对辖内业务开展情况做到天天有跟踪、周周有点评、月月有通报，及时开展业务督导。各市分行每周达不到“一网一周单”活动单数或保底目标序时进度的，由机构业务部总经理在全省机构业务微信群中说明原因和措施；每半个月达不到活动单数或保底目标序时进度的，由主管行长在全省机构业务微信群中说明原因；每月达不到活动单数或保底目标序时进度的，由主管行长到省分行说明原因。到 9 月底，完不成代理新华保险保费保底目标的，该行代理保险全部专项营销奖不予发放。同时要求各市分行要比照制定对辖内支行和网点的奖惩措施。

河北分公司银行业务部紧跟总公司战略合作步伐，抓住农行推动机遇，严格落实“一周一网一单”政策，乘势而上，实现月度保费逐月攀升，8 月月度保费 3114 万，达到近年最高点。河北新华从 2002 年成立起，与农行建立了密切的合作关系，至今总计创造出规模保费 32.97 亿元，期交保费 2.8 亿元。在河北新华银保渠道，农业银行是银保业务的主流渠道，有力地拉动了公司规模保费增长。

人力提升初见成效，活动方案形式创新

河北分公司银行业务渠道认真落实总公司“销售队伍增长”的经营目标，秉承先将后兵的原则，以职级晋升为抓手推动队伍招募。对渠道经理、财富总监通

过恳谈启动意愿，重点人员重点培养，鼓励做组织发展，进行架构扩充，从而达到职级晋升的目标。银代、财富两渠道年度共招募上岗业务人员 524 人，到年末留存业务人员 329 人，留存率 63%，年度净增人力 150 人，系统人力排名较去年提升三个位次；年度新增 17 个营业部、三个营业区，队伍架构不断扩充，为银代队伍的壮大奠定了基础。

分公司通过方案引导促进增员意愿，设置增员人方案，鼓励现有人员招募积极性，给予新签约人员新人成长津贴，促进新人留存转正。财富增加预备总监职级，设置间接育成利益，鼓励做大做强营业部，以迅速扩充银代渠道及财富业务队伍，适应市场环境的变化，做好全生命周期的客户服务，助力银代业务大发展。

在队伍招募的同时，重视人员技能的训练辅导，持续召开新人岗前班，保证新人能够第一时间接受完整培训，学习到应有的服务和销售技能方法，开启新人从业的第一步，保持后续战斗力。持续开展新人衔接训练，通过各机构每周的专项新人衔接训练，提升专业技能和客户服务能力，推动新人晋升和个人成长，提高新人留存和业绩产能。

风控管理常态化，14 个月继续率持续提升

扫黑除恶、乱象整治、非法集资及资金案件三项自查常态化，每月开展，严控风险。固化继续率周追踪机制，截至 2018 年 12 月 31 日，渠道 14 个月件数继续率 94.6%，系统排名第二，较 2017 年同期提升一位，财富 14 个月件数继续率 95%，同比提升 1.14%，系统排名第二，较 2017 年同期提升七位；银代整体 14 个月件数继续率 94.8%，同比提升 0.45%，系统排名第一，较 2017 年同期提升一位，继续率指标持续提升。

问渠那得清如许，唯有源头活水来。2019 年河北分公司银行业务部将认真落实总公司各项决策部署，部门内团结协作，做到平衡和提升，实现渠道和财富两条渠道的“均衡”发展，做到产品价值提升和队伍技能提升，严格落地执行各项政策要求，力争取得更加优异的成绩。■

不放弃，一切皆有可能

——记第十六届个险高峰会“年度个人总保费标兵”赵志锋

文 / 北京分公司 赵志锋

赵志锋原是中南海中央警卫局的一名退役军人，曾经在国企任职，也曾下海经商。2003年9月经朋友介绍加入新华保险，现为海淀联合支公司业务经理。至今，他来到公司已有16个年头了，从最初签订几百元的小单到签下亿元的超级大单，从一名普通营销员到新华保险全国年度销售冠军，再到美国百万圆桌会议顶尖会员（MDRT.TOT）、世界华人保险业最高荣誉IDA国际龙奖白金奖，每一个荣誉的获得，都是对他16年来坚定信念与开拓梦想的最大肯定，他用实际行动演绎着完美的寿险人生。

不忘初心 砥砺前行

赵志锋2003年9月入司时的转正考核标准是三个月完成保费14000元，通过积极努力的随缘展业，他仅用了一周时间就超额完成了任务，成为了新华保险正式员工。客户的信任给了赵志锋巨大的信心和坚定的信念，作为一名退役的老兵，军人的特质让赵志锋决定放手一搏。然而好景不长，保险销售并不像赵志锋想象的那么容易。慢慢地，他发现朋友、战友都刻意躲避着他，沮丧和失落伴随着赵志锋，这使他的销售工作遭遇了很大挫折，心情也从入职时的激情澎湃跌入了谷底。作为家里顶梁柱的他压力倍增，心生退意。这时部门经理很快发现了他的不稳定情绪，私下找他谈话劝他不要放弃。轻言放弃不是军人的本色。赵志锋经过一段时间心理和状态的调整，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，他通过摆咨询台、陌生拜访等方式大量地发放产品资料和宣传单页。公司周边方圆十公里内的超市、居民小区都留下了赵志锋展业的身影。功夫不负有心人，在北太平庄某超市门口摆咨询台不到三天，赵志锋就成功签下了第一张陌生保单，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，但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。



华丽蜕变 演绎完美人生

在寿险销售过程中，赵志锋逐渐转变经营理念，开始以客户服务为导向，建立“以客户为中心”的价值链营销模式，以解决客户痛点、为客户创造价值为主要目标。他主动融入客户的生活圈，诚信经营、真心服务每一位客户。例如：免费为客户提供专车接送服务；给客户找保姆、找家政服务人员；帮助客户联系三甲医院专家、提供绿色就医服务；为客户提供健康管理服务（如：带客户做体检与基因检测，为客户领取、送达报告，帮客户找专家解读基因检测报告等）；给客户提供人寿及车辆保险单检视与托管服务；每年组织客户国内、外旅游；为客户搭建资源交流平台等。

慢慢地，客户被他的真诚和专业打动，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，他获得了更多客户的转介绍，扩大了人脉与社会圈。这些转介绍人员不仅成了他的忠实客户，还成了生活中的好朋友。

赵志锋还紧紧抓住互联网时代优势，充分利用微信等通讯工具积极营销。他建立了客户微信群、开设了个人公众号、加入户

外运动圈和公益活动圈等，用心将“吃”“喝”“玩”“乐”“送”“帮”这些看似简单的行为做到了极致，从而也在客户和朋友那里实现了个人自身价值。

宝剑锋从磨砺出。入司16年来，赵志锋的业绩稳定增长，一路收获颇丰。经过长期积淀，厚积薄发，2014年赵志锋成功签单新华保险首张亿元保单，这将他的事业推向了顶峰。接下来他一鼓作气，2015年“开门红”签单4000万，紧接着相继签单1000万、500万。2017年初又成功签单2200万，迄今为止所签规模保费累计达到2亿5千万元。2018年赵志锋以年度总保费2300万元和续期继续率100%，荣获新华保险年度个人总保费标兵奖、品质模范奖。

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，让客户拥有更多切实的保障。激情成就梦想，行动创造价值，赵志锋始终以此为信条，向更高更远的目标不断奋进。他坚信：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！■

以保险之名，成就万千幸福

——记第十六届个险高峰会“年度个人总保费标兵”张培幸

文 / 浙江分公司杭州中支 傅裕

初见张培幸的人，立刻会被她身上江南女子的那种温婉所吸引，而谈到专业时，则又会被她精湛的专业见解和气场所折服。这样一位张弛有度的 80 后美丽女子，入行 13 年间，从销冠一步步走向世界之巅，先后斩获寿险界的奥斯卡——国际龙奖 IDA 白金奖、新华保险全国冠军，新华保险吉尼斯纪录创造者及保持者，她所经营的团队也获得了全国冠军团队殊荣。是怎样的经营模式，让她在寿险之路上走出一条康庄大道？

踏实 真诚

张培幸进入保险行业之前，曾做过一段橱柜代理销售，这让她积累了丰富的人脉和与人打交道的经验。

真诚是交际的基础，这也是张培幸为人处世最重要的原则之一。

凭着这份真诚和脚踏实地的干劲，张培幸从一名普通销售逐渐成长为门店负责人。但是很快，新的职业瓶颈出现了，她迫切地想要充电和提升，渴望能有更大的平台、接受更正规的培训，与新华保险的不解之缘，也就此拉开了帷幕。

入行之初，新人修炼——“扫大街”必不可少。张培幸加入新华之初，发传单这项简单却又没那么简单的工作，几乎摧毁了她这个新人的斗志。

她对那段经历记忆犹新，当时人们几乎没有保险保障的概念，而对保险从业者也是心生抵触。张培幸经常遇到很多态度很恶劣的人，心情自然很低落。但是她不停告诉自己，未来是有帮助的！张培幸给了自己三个月的期限，这段时间一定要挺下去。生活总是和我们开玩笑，就在张培幸快坚持不下去的时候，有一次“扫楼”，她敲开了一幢楼最后一户人家的门，自此张培幸结识了生命中一位很重要的贵人。和这位穿着朴素的中年先生聊了几句以后，他很礼貌地填写了问卷，在被拒绝了千百次以后，被人这么尊重地对待，让她有一种说不出



来的感激。虽然转正的订单不是与他签下的，但是后来每个节假日张培幸都会发短信来表达感恩。一来二往两人便有了深入的了解，张培幸才发现穿着普通低调的他不仅家产颇丰，而且十分低调务实、勤恳工作。这个经历让张培幸深刻认识到人不可貌相的道理，更为她树立了做人踏实、真诚的榜样。

播种保险 收获幸福

入行以来，张培幸已连续六年达成国际龙奖 IDA 奖项。她认为做保险就是培养幸福——为客户做好家庭财务保障规划，让客户获得更美满的人生，同时收获自己事业和家庭幸福的双赢人生。

探究成功的客户开拓经验，她总结了一些经验：

获取客户。张培幸认为，获取客户的方法很多，但每个人身处的环境不一样，性格不一样，因此方法也因人而异。对于从业初期没有人脉和资源的人而言，她认为最好的方法是打陌生拜访电话，因为通常能约到的人，对保险的态度至少是不反感的。

深化经营。经营客户情感是做好保险的第一步。为此，张培幸想了很多活动经营的办法，例如每周一次小组活动、每月两次部门活动、每月一次生日会等方式与客户拉近距离。

挖掘需求。前两部曲经营的是客户情感，但真正要获得客户信任，成交保单，专业才是关键因素。

准备好再出发。工欲善其事必先利其器，张培幸认为专业是需要时刻积累的，如果等客户提问题或有疑问的时候再去学习就来不及了。

2012 年，她学习并考取了国际认证财务顾问师（RFC）证照。在她看来，保险从业人员要成功签约，就必须将自己定位为专业的财务顾问和保险风险师，要像“家庭医生”一样，先了解客户的家庭财务情况，挖掘客户未来人生中可能存在的风险和需求，之后再诊断分析，最后再为客户提供专业的建议。需要特别注意的是，我们的定位是提供咨询和服务，硬性推销只会带来反感。专业和优质的服务一定会带来源源不断的客源。

唤起行动。2019 年，整个大金融环境充斥着各类看衰的声音，但张培幸却在第一季度就成交了两份年缴 200 多万元

的大保单。她表示，这是专业的服务带来的结果，她通过对投资风险、收益和风险的关系等出发，为客户做出科学的分析，最终客户信任她对资产配置的观念，成交了保单。

永续经营。事实上，张培幸的大保单并不多。2018 年 111 份保单中，104 份的保费都低于十万元。因此她认为，成交大保单是偶然，提高业绩还需要提高保单件数，而这就需要经营好影响力中心，才能获得永续经营的基础。■



用专业致敬成长 ——记第十六届个险高峰会“年度保单件数新秀”韩文维

文 / 陕西分公司咸阳中支 王文涛



加入新华保险之前，韩文维经营着一家效益良好的茶庄。回首过往，韩文维觉得，当年的一次抉择加入新华纯粹是偶然，但后续她在新华这片沃土中能够不断成长却是必然的。这一切只因新华提供了宽广的舞台供员工施展才能，新华拥有完善的机制让员工发展壮大。

韩文维 2018 年 1 月 9 日入司，当月转正。2018 年 2 月她跨级晋升高级客户经理，当月承保件数 15 件。2018 年承保主险件数 136 件，位列陕西分公司第一并荣获国际龙奖 IDA 之铜龙奖、总公司健康大使荣誉称号、保单件数新秀奖。此外，她还是精英俱乐部个险渠道会员、高峰会会员、常春藤绩优峰会会员。2019 年开门红中，她承保主险 38 件，位列咸阳中支件数第一。成绩的取得，并不是因为机缘巧合，而是她内心的坚定和执着使然。

初来乍到

作为入司新人，韩文维到公司仅仅四天，早上听督训老师讲解了产品内容和简短话术后，回到店里看见有客户，她就开始尝试沟通，结果成功销售出三份健康险，当月承保健康险 14 件。她当时以“两个客户手上都有十万块该如何安排”为例，A 客户全部存银行，假如遇到疾病或者意外风险需要十万，他就得拿出这笔存款解决问题，最后存款没有了；B 客户拿出一万块购买保险保障，剩下九万存银行，假如遇到疾病或者意外需要十万，B 客户保险购买的保障可能是 30 万，那么他得到的赔付就是 30 万，减去花销还有结余，银行存款一分没动。通过对比，哪种方式更好，结果显而易见。简单的案例，凸显出替客户考虑的心情。她认识到，每个客户都有买或不买的理由，作为风险管理师未雨绸缪，帮助客户合理安排计划，解决客户后顾之忧，让客户对未来美好生活充满憧憬，客户自然会信任她。

道德感染

韩文维觉得，当今的寿险营销，道德信用已成为一个非常关键的问题。寿险是一个非常人性化的商品，业务员只有用信用和道德才能让客户感受到寿险的好处。韩文维自己也开店做生意，她对道德诚信尤为重视。她认为寿险营销销售的是父母对子女的关爱、子女对父母的孝心，销售的是天伦之乐、美满人生。中国寿险跟国外相比发展比较艰难，不是国人没有意识，而是没有体会到保险的好处，没体会到保险对美好人生的保障，所以要用信用、道德去感动、去牵引、去感染客户。

专业支撑

谈到专业的重要性时，韩文维举了一个简单的比喻：医生和药剂师的区别在于，药剂师拿着药箱问客户需不需要这种药，客户会认为你是卖药的而不会要；如果是医生，医生对客户说你今天脸色不好，客户肯定会主动要求医生给开点药。这就是专业性的体现，变被动为主动，主动提出问题，主动解决问题。

一般跟客户交流时，韩文维基本只问三个问题：第一，有没有社保。为什么要问这个？当客户说有社保时不会跟客户去解释社保与商保的区别，但会告诉客户有社保跟没社保买保险是不一样的，此时会给客户设计一个对社保进行补充的健全保障计划。第二，近期重要的财务安排是什么。很多客户要还房贷车贷，会觉得购买保险经济压力大，了解客户财务安排后，就掌握了主动权，根据客户经济状况推荐合适的保险方案。第三，每年拿出多少资金购买保险不会觉得有压力。她会用扎实的保险专业知识，告诉客户买什么保险以及该怎么买。因此，专业的理念支撑着她的展业经营，促使她成为一个专业的保险经理人。

管道经营

大部分人对客户都是“提桶式”经营，只看见目前拥有的客户数量，而没看见客户背后的消费群体。韩文维把挖掘客户背后的潜在客户资源称之为“管道式客户经营”。只要修好管道，客户就会源源不断地涌入，无需费力去提水，就进入了良性循环。在客户经营方面，韩文维常用的方法是“举例说明 + 理念沟通 + 实事求是”。首先以身边的真实案例举例说明；其次在客户“动之以情”的基础上“晓之以理”，先沟通保险理念，后详细讲解产品。这是一个感情不断深化的过程，最关键要让客户产生“共鸣”。



服务先行

在这个服务至上的社会，服务品质比商品更重要。保险属于服务行业，客户签订保单只是服务的开始。韩文维依靠服务凸显自己的品牌优势，在客户管理方面，她建立客户档案，记录客户信息，比如客户生日、纪念日给客户发送祝福信息或者上门慰问，平时出门发现有特色的地方或趣事会跟客户分享并讨论，引起客户共鸣。她认为用心服务，重视客户，才能赢得客户的真心相待。在客户服务方面，韩文维处处为客户着想，急客户之所急，客户购买保险时，她总是详细咨询客户现有保单情况，为客户推荐最合适的产品组合，健全客户保障。客户出险时，她总是第一时间联系并慰问客户，协助客户办理理赔，从未让客户为同一次理赔多次提供索赔资料，从未让客户感到理赔难。

韩文维总是说，“感谢师父带我入行，感谢命运让我走上这条铺满鲜花的道路，感谢客户给了我信赖。生命不息，奋斗不止，愿家家户户都有保障的那一天早日到来。”■

为什么好的婚姻一定要谈保险？

郎朗的微博已经很久没这么热闹过了。日前，37岁的郎朗公布了自己当日大婚的消息，并晒出与新娘吉娜·爱丽丝的婚纱照。一桩民众乐见的名人婚事，将这位钢琴家又一次放在聚光灯下。两个人琴瑟和鸣，让媒体和受众津津乐道。但其中，更能引发大家兴趣的，则是郎朗对于保险的态度以及保险对于婚姻的保障。

郎朗与保险的不解之缘

直到今天，郎朗仍是最具国际影响力和商业价值的中国钢琴演奏家之一，而他的“金手指”一直被称为“最贵的手”，曾有传言称郎朗的手只能弹琴和牵着女朋友，绝对不拎箱子。还有传言，郎朗在国外，为自己的双手，投注了保额高达约合1亿元人民币的保险。

事实上，郎朗曾接受媒体采访时，就保险一事做过回应，“不光是这双手，全身上下都有保险，总共保额大约几千万美元吧。”媒体向他提起此事时，郎朗说：“哦，我正准备换一家保险公司呢，原来的保额已经显得太低了。”记者问：“那这次保额是不是要超过1亿美元了？”“那是肯定的。”郎朗毫不犹豫地回答，“其中双手的保险会占主要份额。”假设总额只保一亿美元，双手占80%，那就是8000万美元，折合人民币也有好几亿元。

在曾经一期《天天向上》节目中，郎朗更是大谈保险，他向主持人透露，其实钢琴家除了手以外，屁股和脚都容易受伤，所以他全身都有买保险。在一次活动中，他一不小心将主办方的琴踏板弄坏，第一时间想到的就是，“这架钢琴买保险了吗？”郎朗也曾表示，为自己家中的财物包括钢琴都买了保险，由此看来，郎朗和保险业非常有缘分。

保险让婚姻更有保障

看到郎朗和爱丽丝在婚礼上一脸幸福的样子，不禁让人在感叹爱情美好的同时，更对于高质量的婚姻有了更深一层的思考。随着社会的进步，用豪宅豪车来抬高身价已经显得不入时了。对于女人来说，保险不仅是向富人们学习的最精明的一项投资，也是后半辈子幸福的砝码。而对于男人来说，表达爱有很多多种方式，可以是一套房子，也可能是一笔现金，但更让人感动的是无尽的陪伴。“从今以后，无论你将来是贫穷还是富有、无论环境是好是坏，是健康是疾病，是成功是失败。我都要支持你、爱护你、与你同甘共苦，携手共创健康美满的家庭，一直到我离世的那天。”这是婚礼上，新郎新娘对对方的承诺，保险能将这样的承诺兑现，而且，有了保险，夫妻能够很好地面对以后生活中的风险。

很多人都说，最能让人安心的馈赠是保险。因为这样的馈赠意味着责任和爱，无论未来情况怎么样，这份馈赠都一直有效。未来她病了，有足够的医疗费用；她受伤了，有足够的救治费用；她老了，有足够的养老费用。其实，最深情的告白是，我已经为你买好保险，不管将来如何，不管我一直在你身边还是离开，我为你买的这份保险证明，我对你的这份爱意，永远都在！它会一直陪伴你，照顾你！无论意外是否发生在我身上，无论我是否能陪伴你一生一世，我都会在有能力的时候给自己做好保障，而你，是我所有保险的受益人。人生很长，幸福的婚姻，幸福的人生，都不能缺少一份保险。■

（转载自：公众号保险岛）

真正的安全感 来自于你的努力

我们忙着改变自己，我们忙着证明自己，但是忘记了出发时的目的。我们少有时间驻足思考，我们心中的安全感也在缺失。不妨停下来，认真想一想，如何重建内心的平衡，如何调整自己的节奏与这个世界和谐相处。

于是，一切仿佛就豁然开朗起来，真正的安全感不是别人赐予你的，而是自己给的。自强独立、快乐的工作、融洽的社交、健康的身体、管理财富的技巧、经营家庭的能力——不断提升这些内核力，让我们安定且快乐。我们从此更有能力给自己从容和自信，给家人以爱和保障，给客户更好的关怀和温暖，从此活出不一样的精彩。

做一个值得被自己爱的人

文 / 河北分公司 何芳

在写下这些文字的时候，我的眼睛有些湿润。感谢我自己的选择，选择去探索自己，成长自己，发现自己，学习接纳自己，这一切让我充满了勇气去面对未至的挑战。

镜子

我对那些爱炫耀的人很不屑。我限制我自己，假装低调，其实内心羡慕别人可以有炫耀的资本，我通过别人这面“镜子”照见了我的需要。当我明白自己内心真实的需求，开始尝试收回对别人的指责，将精力放到提升自己的身上。于是，一切都释然了。我终于明白，只有不断锻炼和提升自己，才能让自己抬起头来自信地笑。

阴影

以前，我对情绪倾向于压抑，认为“喜怒不形于色”是好的，认为有负面情绪是不好的。

怨恨是我隐藏最深的情绪，怨恨的情绪让我们看到了自己的需要，是想获得“爱”。那我爱自己吗？答案是不爱，因为我不爱自己，才希望从别人那里获得爱。那我们如何爱自己？自己是发自内心地欣赏自己，愿意为自己去选择，愿意支持自己实现自己的价值。愿意关注自己的身体，不是靠药物去压制身体带给我们的信号，去尝试感受身体。

以上“摘了两朵小花”呈给大家，当不断把向外抓的力量用在自己的身上，学会如何去满足自己，就会带来一些变化，相较两年前的，在我自己身上发生了一些改变：安全感增加了一点点。

不那么执着于做一个完美的人，学会原谅自己，对自己更好一点，所以整个人的状态就相对比较从容起来，内心也觉得不再仓惶。

对自己的接纳多了一点。我在对情绪的接纳度上比以前有了一点进步，学会倾听自己内心真实的声音，不与自己为难。对工作有了多一点的认识。

工作15年，在现在的岗位上10年。有时心里在想：未来的方向在哪里？彷徨、慌张、想要放弃……

我像是又回到了起点，开始重新看待工作对于我的意义。工作提升了我的能力，给我学习的机会。工作中同事之间的帮助，不断给我学习、发现、拓展自我心灵的机会。

我会问自己：“如果珍视这一生，我做什么会不后悔？”我想，就是做自己喜欢做的事情，用尽全力，才不后悔。经常进行自我观察——就是对自己产生好奇，不把情绪的责任归于别人，归于外在。这是自我接纳的开始，是爱自己的开始，我们可以给自己安全感，只要我们发自内心地爱自己。

“我是一个值得被自己爱的人”。

这句话写在日记本第一页，送给我自己，也送给看到这篇文字的你。■



我就是我自己，无需凭借他人的阳光

文 / 河南分公司信阳中支 汤林玲

真正的安全感，来自于你的努力——这句话没有错，我们从事保险行业，时时刻刻都有一种危机感，每天不停地面见客户，为客户送去保障，是我们的本职工作。

因为保险行业的特殊性，我们每天要为自己定一个不同的目标，为这个目标而努力，明白有付出才有收获的道理。身为保险人，最欣慰的事情莫过于有客户收到赔款时的感谢。这时，我觉得自己的工作是多么神圣，我们实现了自己的人生价值。

时代在快速更迭，我们每个人要紧跟节奏，不断提升自己。公司每年给我们提供了大量的技能提升班、培训班，让大家不断学习新的知识，提高自己的销售技能，通过大量的培训学习，我们的销售技能得到了提升。我想，这种技能不光适用于保险销售行业，其他销售行业同样也能用得上。

每一次培训，我都认真听取讲师的讲解，坚持做笔记，把学习的东西运用在日常的保险销售工作中，大大提升了销售说服力

度，签单也就更容易了。

我认识到，只要努力去工作，必定会发现更加优秀的自己、自信的自己，不会因为一些变故而担心。每个人的安全感，来自于多个方面。工作上，保持着创造性或提高自己的不可替代性，要能够站稳脚跟；经济上，除了基本的吃穿住行，还要有一事实上的余钱来追求自己的诗和远方；爱情上，拥有一份单身力，当面对另一半的变心，面对糟糕的关系，不会唉声叹气；健康上，有管理好身体的自律意识，对身体有害的事情果断拒绝，计划一项强身健体的运动，能有毅力坚持下去。

当一个人拥有抵御危机的本领，拥有足够的安全感，就不会惧怕风雨飘摇的日子，内心会逐渐变得从容淡定，能坦然面对人生的悲欢离合。

当我们都拥有一份努力生活的底气，不用再把安全感寄托在别人身上时，于是内心就无比坚定起来。■



你要特别努力才能过上理想的人生

文 / 湖北分公司恩施中支 易宗春

穿梭于人潮涌动、车水马龙的喧嚣里，当周围渐渐回归宁静，当脚步逐渐放慢，你是否曾意识到心门也开始空缺出了一角，那便是安全感的缺乏。

其实，在内心深处，我们时常都生活在一个小心翼翼而又焦虑的状态之中，因为安全感的缺乏，我们无法确切地把握住自己所拥有的事物，也无法义无反顾地去追寻自己想要拥有的事物。安全感，看似虚无缥缈，却总是在左右着我们的行动，成为我们选择前行或者犹豫不决的因素。

但之所以没有收获充足的安全感，恰是由于我们没有付出足够的努力。许多人穷极一生，其实便是为了寻找心中的安全感，在拥有时不必如履薄冰，在失去时也能云淡风轻，在奔跑时无所畏惧，在停留时也从容自在。很多人总期待着以最小的努力换取更大的回报，希望可能在某一天，突然幸运地收获了自己希望的一切，所以总是抱着庆幸的想法去迎接生活，再也不想去努力奋斗。

朋友的公司里，有一位喜欢议论闲事的员工，来公司已有一五年的光景，跟她同时入职的都已经升职加薪，只有她还是像当初进来的模样一样没有建树。只是每天不停地抱怨生活的不公平，喜欢议论别人的生活，一直在自己的岗位上平庸度日，没有反思过自己的行为 and 想法是否有所不妥，也未曾见过她真正地努力过。后来，在公司一次裁员的风波里，她毫无疑问地被淘汰了，而留下来的，是那些虽然工作经验不及她，却每天都很有努力、积极拥抱工作和生活的人。

现实总是很公平，总

是会淘汰那些习惯埋怨而忘记去前行的人。一个人只有通过不断努力，收起那些不切实际的幻想，专注于眼前，脚踏实地去追逐自己的理想，去做该做的事，不轻易说放弃，不让懒惰生根，即便前方的路崎岖不平，运气也一定不会太差。许多在工作上缺乏安全感的人，时常会担心自己有一天也会失去工作，时常质疑自己的能力，并因此感到彷徨和烦躁。其实，安全感是自己给的，只有通过努力工作提升自己的能力，树立自信，才能获得安全感，并且得到上级的赞赏和认可，受到更多同事的喜欢和关注。

《人性的枷锁》中有这样一句话值得我们深刻地思考，“人要维持有尊严的生活，使自己能够不受干扰地工作，能够慷慨，能够豪爽，能够独立。”这种有尊严的生活，何尝不是安全感所带来的，何尝不是历经一番坎坷和努力才能拥有的高度。

所以，毋庸置疑，只要你交付出时间和精力，你走过的路，你积攒的经验和学识，以及你勇敢追梦的勇气，总会在日后的某一个时刻，回馈你以甘甜。■



有信仰的人，内心是安宁的

文 / 海南分公司 曾小珈

人格的完成，往往超越了生命的长度。

生而为人，我们一直在持续塑造着一个人格更为完满的自己，而这个“自己”是极度理想化的形象。这份追逐的执念是一眼望不到头的远方，没有尽头。但这场苦修却又往往裹挟着饱满的喜悦，那是每一分努力后的获得感、满足感和安全感。

凡人无畏。父辈的庇荫实为有限，大多数人都是赤着脚在奔波。如果说在繁杂的人世间中仍有一些难得的单纯，那么“努力”本身恰是这种纯粹的宝藏。正在努力的人们，有着一往无前的勇气和果敢。就像赛跑中的运动员，迎面而来的是扑打着的风和飞扬而起的尘，向前的途中最为专注，心无杂念。这一刻，想是比无数个静谧的夜晚更让人心神宁静。

“真正的安全感，来自于你的努力。”这句话或许就可以理解为：当努力成为了信仰，你匍匐于信仰之下，便可获得安心。

对于保险行业的从业者来说，坚定的行业自信和持续的执业努力，是无法被忽视的成功法宝。这个年轻的行业，在本土发展的短暂岁月里经受了許多跌宕起伏，新中国成立以来，中国保险业从恢复营业到迅速发展，中资外资的相互借鉴和相互竞争……国人对保险行业的了解发生了很大的转变和改观。时至今日，中国保险行业的发展依旧路途遥远，国民对于保险行业的积极态度和接受度都需要进行正向的调整。这是一场艰苦卓绝的长征，漫长且不知终点的路程上，一代又一代保险人前仆后继。我们保险人不惧无数高耸的山丘，我们知道在山丘的背面必定是茂密的绿洲。当每一个敏感的事件把国民对保险行业的舆论推到风口浪尖后，便催生出整个行业的自我检视和自我革新，中国保险行业的发展正是

在质疑、改革和创新中不断成长起来的。这个行业中无论是从事哪个岗位的保险人，都在坚持着这样一件事——“改变民众对保险的刻板印象，让人们更加信任保险、依靠保险”。无数保险人都在为这件事进行着努力，甘当这个伟大事业的螺丝钉。这是因为我们坚信，保险带给人们的是切实的保障利益，它是值得人们去信赖的金融产品。当我们保险人把自己完全置身于这个光荣的事业中时，我们的社交能力、管理能力、知识境界等都将随之增长，不断强化。这些能力的获取将带给我们内心的充盈及富足，这便是身为一个努力的保险人的安全感来源。

秉持一个信念，我们就拥有无限向前的决心；坚持一份努力，我们便能收获意想不到的惊喜。保持着向前的姿态，一切负面的情绪就会被我们抛至脑后。

迎面而来的，是我们期望的光影，它散发着耀眼的色彩，把整个人都照亮。■



真正的安全感，来自于你的努力

THE AUTHENTIC SECURITY BOUGHT FROM YOUR HARD WORKING



小时候，想要拥有安全感总是特别容易。

孩童时期，妈妈温暖的双手就是我安全感的全部来源；学生时代，以成绩论英雄，拿着一张高分的试卷，如同吃下一颗定心丸，让我内心无比踏实。但越长越大，越觉得安全感来之不易。

刚工作那会，我养成了每晚睡觉时留一盏小夜灯的习惯，暖黄色灯光照亮了周围的一片漆黑，让我午夜梦醒醒来时，内心温暖而踏实。据说，睡觉不关灯，是典型的缺乏安全感的表现。那时，我正在一家外资IT企业干着编程的工作，拿着让同龄人羡慕的工资，但工作特别枯燥，每天写代码、测试、修改代码、再测试、再修改，加班是家常便饭，工作时间远超“996”。那会只要一闭上眼，眼前就会出现一连串代码，耳边还会幻听似的响起噼里啪啦敲键盘的声音。高收入实现了经济自由，却无法获得内心的安全感，看着自己冥思苦想也不知道该怎么修改的代码，别人分分钟就能找到问题，内心的无力感无法言语，脑海里充斥着“长江后浪推前浪，前浪死在沙滩上”的担忧。

离开了IT行业，我辗转做了不少工作，但每次遇到困难就打起了退堂鼓。工作轻松的嫌弃工资低，工资高的，埋怨工作忙，从未想过在自己身上找原因，频繁换工作，总期待下一个工作会才是最适合自己的。内心深处的安全感在不稳定的工作、不确定的未来中

逐渐土崩瓦解。

直到入职新华后，让我有幸接触到了一批保险营销员，他们的身影，是我见过的对百折不挠和坚持不懈的最好诠释。他们进入保险行业之前，也许是刚刚下岗急于找工作的工人，也许是吃了上顿愁下顿的低收入者，也许是已经在某个领域有所成就的佼佼者，但在新华这个平台，他们同样努力打拼着，为生存、为梦想大展拳脚。这群寿险人，谁没有尝过被客户拒绝的滋味，谁没有经历过挑灯夜战学习的艰辛，谁没有体验过为拜访客户早出晚归、假日无休的疲惫。谁的成功之路都不是一帆风顺的，但他们从不轻言放弃，从不曾停下努力向前的脚步。迈过艰难的坎，他们的事业步入了蓬勃发展的轨道；经历过涅槃，他们实现了对自我的肯定，也实现了人生价值。他们不懈努力的精神鼓舞着我、激励着我、改变着我，也让我明白，内心的安全感来自努力的拼搏，越努力，越幸运；越努力，越自信；越努力，越从容。

与我而言，人到中年，除了让自己拥有安全感，为人子、为人妻、为人母，更应该给予家人安全感。安全感从何而来，唯有用努力挥笔书写。坐而论道，不如起而行之，用实际行动去汲取更多的力量来丰满自己的羽翼，用从容淡定的心境去面对每一次困难，用全力以赴的态度去接受更多的挑战，才能收获真正踏实的安全感。■

吾心之安处是拼搏

文 / 甘肃分公司 郭文文

生活中有三种人：第一种底气十足、越拼越勇；第二种怡然自乐、安于现状；第三种怨天尤人、不思进取，毫无疑问，第二种和第三种都缺乏安全感，尤其是第三种人。

不够优秀，何以拥有？不够努力，何来安全？

优秀是一种习惯，努力是一种态度，安全是一种状态。安全感是一种心理需求，是人的内在精神渴望稳定、安全、可控。随着社会发展节奏的加快，人们普遍出现了焦虑、不安、恐惧的情绪，甚至很多人患上了抑郁症，其中有很多的人是因为缺乏安全感。我们常常会听到这样的话，“公司又要裁员了，我可能是其中的一个”“老公对我不上心了，估计外面有人了”“我现在生重病了，家人会抛弃我”等等，这种现象很普遍。

成年人的崩溃是悄无声息的，当不安的灵魂无法抵御强大的压力时，会顷刻间暴发，一发不可收拾，那些信心满满、斗志昂扬的人，他们也许会感觉到不安，但从不会让不安一直占据着，而是通过努力来打败不安和恐惧。

安全感弱的人，一般有以下几个特点：

独立性差、负能量多、自控力弱、虚荣心强。要

想成为一个安全感强、信心十足的人，该怎么做呢？

努力赚钱。经济是生存的基础，有强大的经济基础做支撑，就可以多一份自我选择，而不是被选择。多少的彩礼挡住了情侣的步伐？多少的房子花光了三代人的积蓄？多少的疾病夺走了年轻的生命？背后只有一个字：穷，因为穷，掏不起彩礼、拿不出房款、看不起大病。马云不喜欢钱，但并不代表不需要钱，想要获得足够的安全感，先努力赚钱。

努力向上。何为向上？朝好的方向发展，远离负能量，超越不了别人，可以提高自己，每天有所收获，实时发现惊喜，以一种阳光的心态对待世界，以一种积极的精神对待生活，给自己一个小目标，积极进取。

努力从善。有句话说，你且善良，剩余的上天自会安排，我们不是宿命论的信徒，但心存善念，宽己助人，会让我们的价值得到提升，从而得到别人的认可，安全感增强。人要善良，但善良需带锋芒。

努力求知。知识是一把利器，能助我们在前进的道路上披荆斩棘，知识不仅仅代表学习，它可以是经验的积累，可以是技能的获得，也可以是眼界的开拓，不要因为无知而无畏，我们应该求知，开阔眼界，丰富自己的人生，提升自己的价值。■



与其等风来，不如逐风去

文 / 四川分公司 德阳中支 朱虹

真正的安全感，来自于你的努力

THE AUTHENTIC SECURITY BOUGHT FROM YOUR HARD WORKING

终极安全感来源于自我增值

文 / 江苏分公司镇江中支 汤钰婷

坐车的时候喜欢坐在靠窗的位置；有一颗玻璃心，怕说错话也怕做错事；怕黑却习惯晚睡——缺乏安全感，是当今这高速发展时代普遍反映出的一个现象。青年作家卢思浩曾写过这样一句话：“这条路上，只有奋斗才能给你安全感；因为未来是你自己的，只有你自己能给自己最大的安全感。”

努力于工作，对自己的生活负责。一个每天不迟到、不早退按时上班的人，只能称之为是称职；一个用心认真努力工作的人，才能称之为优秀。努力工作，最大的受益者是你自己；敷衍工作，最大的受害者也必定是你自己。在职场中大部分人都渴望着自己能加薪升职，但在平时工作中却抱着只要完成任务就好的工作态度，就如同小和尚念经那样，有口无心。

如此一来，我们面对这个快速发展的时代，很难快速让自己成长和强大。于是，在面对挑战和压力的时候，心里就开始恐慌起来。所谓没有安全感，不过是你的能力给不了你想要的。其实，只有奋斗才能给我们安全感。趁阳光真好，趁我们青春年少，用汗水去浇灌梦想，用拼搏去打造未来，心中就会变得无比坚定和沉着。只要我们相信，梦能到达的地方，总有

那么一天脚步也能到达。

努力于当下，对自己的未来负责。有品质的幸福生活，跟经济状况密不可分，虽然很现实，但确实如此。很多老年人在回首往事时最后悔的事情，基本上都是在年轻的时候没有多努力去争取自己想要的东西，到头来徒留遗憾，过得忒没有安全感。就如同屠格涅夫说的那样：“你想成为幸福的人吗？但愿你首先学会吃得起苦”。在精力最旺盛的岁月里，玩命的工作，不断地努力，不留遗憾地奋斗，或许现在会觉得有点累，但是以后就会很有安全感。

另外，还要多阅读，老话说“书中自有千钟粟，书中自有黄金屋。”多读书会让你有独特的气质和魅力，会让你有独立思考的能力；要相信自己，遇到困难的时候，先尝试着自己去解决，别想着依赖别人。别人能帮你一时可会帮你一世？只有靠不断的努力，让自己变得强大，这样才不会只禁锢在一个狭小的天地里，整天生活在抱怨和恐惧中。因为安全感是来自于你内心，而不是靠别人给予的。

在没有人看到的地方去努力，努力工作、努力生活、努力遇见更好的自己。■



获得安全感，信任要为先

文 / 山西分公司运城中心支 荆姣

孩童张开自己的小手，摇摇晃晃抬起自己的小脚，迈出了人生的第一步，这是源于妈妈带来的安全感，因为妈妈就在前方；当我们在一个陌生的地方，感觉无助和茫然时，突然看到一个认识的朋友，心里感觉会安全很多。诸如此类的场景很多，均是我们的安全感导致的。

安全感，是一个熟悉又陌生的词语，是一种感觉、一种心理，是来自一方的表现所带给另一方的感觉。安全感包括八个方面：情感、身体、社会关系、法律、收入、福利、房子、生活环境。每个人都可能缺乏安全感，那么，我们怎么获得安全感？情感方面的可能通过和所爱的人在一起经营获得；社会关系可以通过建立和谐的人际关系获得；收入可以通过稳定的工作获得。这些过程中有一个词叫“信任”，我觉得是关键中的关键。

自 2017 年柜面销售工作开展以来，我们从刚开始对柜销的不理解，到现在的快乐柜销，是客户对我们的信任支撑我们走到现在。作为综合柜员，我们在柜面上与客户虽然只有短暂的接触，但用心服务会带来意外的收获。曾在一次服务过程中，遇到过一个满

期客户，客户在公司有多份保单，但因业务员服务不到位而对公司有了不满情绪；我在了解情况后，告知客户我的联系方式，让客户有问题可以找我。后来，经过多次沟通和接触后，我与客户之间建立了信任，在一次业务办理过程中，我耐心地给客户介绍健康产品，客户表示认同，当场签单。

在柜面上不断接触客户，为客户讲解产品的过程中，让我更加认识到服务对销售的重要性。更加坚信用自己的真诚服务为客户解决问题，获取客户信任的重要性。犹记得，我第一次开口为客户讲产品时，那种紧张和语无伦次，是客户信任的眼神让自己坚持讲下去；第一次与柜面客户签单成功后，更是给了自己莫大的鼓励。我想，未来柜销的路还很长，还会有更多的客户选择在柜面购买保险，这也意味着有更多的客户信任我们。

我们在柜面的一言一行、一举一动，皆代表公司，皆会影响客户的感受，我们会用更好的服务获得客户的信任。柜销不是目的更不是结果，而是借助我们的努力，减少客户的流失，让客户有安全感，提升客户对公司的信任感、满意度，真正做到“以客户为中心”！■



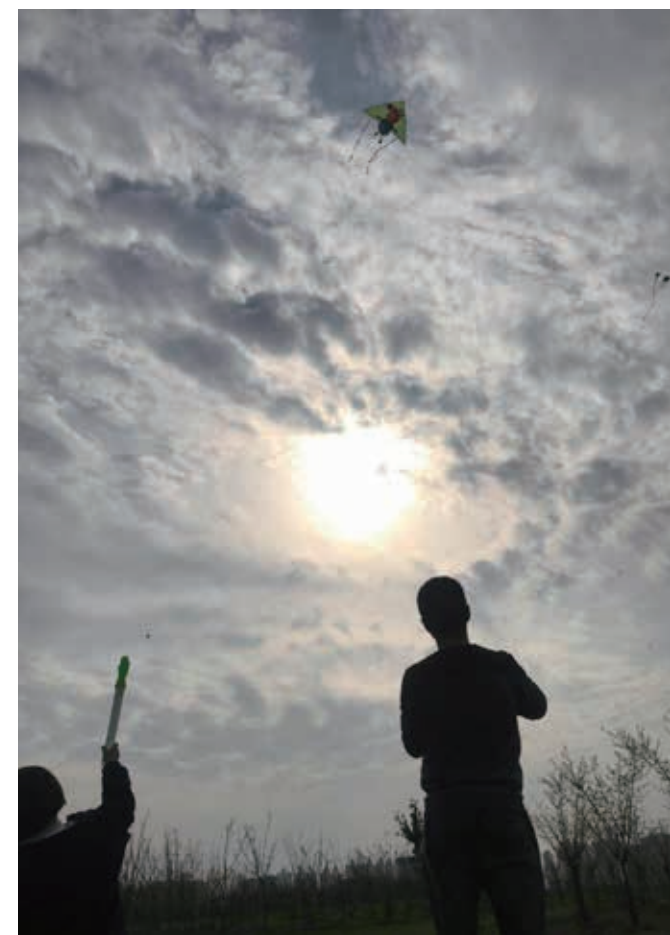
心若相信终将缤纷

当我们相信美好，才会更容易看见美好。因为相信，我们看见了周围风景最美丽的样子，我们看到了身边人最温暖和睦的样子、看见了生活最舒服愉快的样子，因为相信，所以曾经的很多心愿，都终将慢慢一一实现。

(从上到下)
让生命溢满书香
(湖北分公司武汉中支 吴梅)
你是我奋斗的源泉
(湖北分公司咸宁中支 谢月红)
爱你在“心”里
(安徽分公司铜陵中支 何静)



(从上到下，从左到右)
父爱如山
(重庆分公司 李洪波)
陪伴是最长情的告白
(安徽分公司铜陵中支 舒华山)
童年时光
(重庆分公司 李洪波)





(从上到下)
晚霞
(四川分公司宜宾中支 郭琪)
光影古韵 - 郴州裕后街夜景
(湖南分公司郴州中支 客户 李高)



(从左到右, 从上到下)
多彩丽江古城墙
(安徽分公司滁州中支 王芹)
从日出到日落, 一路灿烂
(安徽分公司滁州中支 王冰冰)
一片油纸伞
(安徽分公司滁州中支 张园园)
下班回家的夜景
(安徽分公司铜陵中支 舒华山)





(从上到下)
峡谷烟云 - 新疆安集海大峡谷
绿韵山影 - 新疆独库公路
(湖南分公司益阳中支 刘灿君)

秋草霞影 - 新疆昭苏县
(湖南分公司益阳中支 刘灿君)





罗平色彩（四川分公司宜宾中支 郭琪）



（从上到下）
星空仰望
天罗奇秀



（浙江分公司温州中支 唐传煜）

丽江：最后的天空之城

文 / 广西分公司来宾中支 覃凤仙

丽江古城的美是世人公认的，她温婉秀丽、精巧别致、古色古香，民族风情浓郁。这里的生活舒适而恬淡，充满了诗情画意。丽江到处是木头房子，入眼皆是雕梁画栋、粉墙黛瓦。家家门前遍植杨柳，户户房前小桥流水，虽不是江南，但却胜似江南。

每天，古城里人来人往，光滑整洁的石板路被流淌的岁月和游人的脚步打磨得光洁如镜。极具特色的酒吧客栈和琳琅满目的手工艺品店铺布满了古城的大街小巷。这里是游人来了就不想走的地方，有美景、有美食也有美艺，它是人间的天堂，是遗世独立的一处繁华盛景。

三月的丽江，天气好得让人妒忌，阳光灿烂得近乎奢侈，天天艳阳高照，春风和煦，处处鲜花盛开。在这个季节的丽江，随处都可以看到樱花，春风吹过，一树的花枝乱颤，飘下漫天花雨，树下落英缤纷，美不胜收。在这里，整天沐浴在高原灿烂阳光下，享受着清风的温柔抚慰，不禁让人流连忘返，沉醉不思归处。

到了丽江，不上玉龙雪山将是终身一大憾事。巍峨挺拔的玉龙雪山是纳西族的神山圣境。连绵起伏的十三座山峰高耸入云，护卫着丽江这颗高原上的“明珠”。山峰上终年积雪，在阳光照耀下耀眼夺目，威严神圣、庄严洁白。我的运气不错，

登山时天公作美，风和日丽，可以坐缆车上山。随着海拔的升高，随行的人都或多或少感受到了高原反应：耳鸣、心跳、胸闷、乏力……但这些不适随即被朝圣的兴奋所冲淡。脚下的冰雪瀑布倾泻而下，惊险而壮观，

头上就是威严耸立的雪峰，心中不由升起对自然的敬畏。下了缆车，我终于站到了 4600 米的雪山之巅，大风以六七级的速度裹挟着

冰雪欢迎我们，打得脸庞生疼。这里是一个洁白的世界，带给我们超强的震撼。大家兴奋地叫起来，捧起晶莹的白雪，或摆起各种姿势拍照留念，或走到冰川下的雪坡上堆雪人，更有甚者忘形地脱掉衣服，躺到雪地里打滚撒野，庆祝自己征服了神山，也征服了自己的胆怯，战胜了严寒和高原反应。

丽江的夜是如此美丽，好比人间仙境。街上游人如织、熙来攘往、买卖兴旺。四方街的广场上燃起了篝火，人们手拉手围成圈跳起舞，尽情地唱着跳着，一派欢乐而祥和的场景。

站在丽江晴朗的夜空下，你竟发现这里离天如此近，近得仿佛一伸手就可以摘到满天的星星。高原上的空气稀薄，能见度高，是最适宜看星星的地方。在这里，只要你抬起头来，静下心来，天天都可欣赏到这难得一见的人间奇景。■

转角遇见美好

文 / 安徽分公司池州中支 陆炜

我曾经看到过这样一句话：在这个世上没有绝望的生活，只有面对生活而绝望的人。生活并没有对错，就看你对生活抱着怎样的态度。如果你乐观去面对的话，那么生活就充满了精彩和希望；如果你悲观去面对的话，那么生活就会黯然失色，如同没有星光的夜晚。所以我们永远都不能对生活绝望，不管你遇到多大的挫折和坎坷，都要乐观去面对，努力生活下去。

在现实生活中，永远没有一帆风顺的事，我们每个人在前进的过程中，都会遇到困难和挑战。这确实让人感到沉重，感到压抑，甚至连呼吸都会变得很困难，好像自己真的陷入了绝境，仿佛人生真的走到了尽头。然而事情的发展往往并非如此，死地中常常孕育着生机，绝望中常常萌生着希望。看似无路可走，实则柳暗花明。只要你绕过这片沼泽，就会看见前面更加广阔的天地。

其实这个世界上没有什么真正的“绝境”，不管冬天多么寒冷，春风总会带来温暖；无论黑夜多么漫长，朝阳总会再次升起。对于年轻的我们来说，当挫折接连不断地跟我们招手，当失败如影随形地向我们走来，当命运之门残忍地对我们关闭，我们依然不要对生活绝望。因为总有一扇窗户会为你打开，总有一米阳光会为你闪耀，总有一线生机会为你停留。

其实人生就是这样，只要你对生活充满希望，那么无论来自外界的不幸是怎样的沉重，脚下总会延伸出一条新的道路。

我们不知道前面等待自己的是什么。我们也不知道下一刻会发生什么。所以我们不要杞人忧天，也不要庸人自扰。我们应该把握现在的时光，珍惜眼前的生活，这才是最好的人生态度。不要为过去而后悔，不要为明天而迷醉。我们要享受生活给予我们的每一次快乐，不管有多么短暂；我们要接受命运赐予我们的每一次苦难，不管有多么沉重，都选择不哭泣、不逃避。山穷水尽疑无路，柳岸花明又一村，勇敢去面对，转角一定可以遇见美好！■

下一站是幸福

文 / 安徽分公司滁州中支 尹松柏

路边行人匆匆，永远是从一个目标向着另一个目标奔忙，因为奔忙，所以大家都面无表情，无限憔悴。像极了我们每天的工作：循环往复。

特别喜欢一个人坐在临街的茶舍里，竹帘半掩，窗外有蔷薇，花开得正茂，茶香与花香缭绕、弥漫在空间，突然整个世界就安静下来。这时手边有一本书，最好是散文诗，就可以静静地在这座城市的一隅享受着独处的时光。

闲暇的时候，约上三五至交好友，带上家人，驾车前往最近的叫不出名的地方，一起野炊、聊天、钓鱼。我想这大约就是我追求的幸福吧。

我们总是在路上奔波，以至于忘记了为什么而出发。生活总是这样重复着、继续着。自己已经忘了自己，初心什么的早已经被丢在角落里了。

在这个陌生的城市里面打拼，你会不会突然想起海子的诗：

“从明天起，做一个幸福的人
喂马，劈柴，周游世界
从明天起，关心粮食和蔬菜
我有一所房子，面朝大海，春暖花开……”

从明天起，做一个幸福的人。在心灵的某一处，找回自己的初心，与这个城市彻底融入，不再把自己当成过客，因为幸福只与自己有关。

那些好的或者不好的经历都已经成为过去，开启全新的一天，开启下一站路程，因为下一站是幸福。■



希望每个孩子都被善待

——观《何以为家》有感

文 / 重庆分公司 王先庆

家是什么？一所房子？亲人所在的地方？还是心之安处？

对于大部分人来说，这不算一个难题，可看完了电影《何以为家》，这个简单的问题却让我深思起来。

一个通过法医鉴定才知道年龄在 12 到 13 岁的孩子，将自己的父母告上了法庭，原因是——他们生下了自己。

生而有罪，这样的故事本来就让人充满了好奇，所以看到这个预告片后，就毫不犹豫地走进了电影院，和隔壁的复联厅比起来，看这部电影的人惨淡至极，因为整场只有我一个观众。

电影开始就是男主赞恩被法医鉴定年龄，和一群“偷渡”的女子被抓的镜头，然后画面一转，就是赞恩和一群孩子拿着木条做的枪在破旧的街道楼房打闹、吸烟，即使在笑，画面也有些压抑。

赞恩生在黎巴嫩的贫民区，有一大群兄弟姐妹，父母在生存线上挣扎，甚至利用处方得到管制药品加工后进行售卖。赞恩生长在这样的家庭中，他没有出生证明，甚至没有任何证明他存在的证件。甚至，他的父母都不记得他的年龄。

当同龄的孩子都在上学的时候，他只能打工，而他的老板看上了他最疼爱的妹妹，赞恩想要带妹妹逃走，却被父母发现，强迫将年仅 11 岁的妹妹“卖”给了所谓的夫家。

赞恩离家出走，流浪在另一个城市的他结识了带着孩子的拉希尔，拉希尔是使用假身份证工作的“黑户”，她的儿子更是没有身份证明。拉希尔对儿子的爱，让赞恩看到了一个不一样的母亲，他们度过了一段还算和谐的时光。

后来，拉希尔被抓到，赞恩带着“弟弟”流浪。在走投无路之下，他被骗将“弟弟”卖了出去，想要离开这里，因为他听说有人能帮他们到瑞典，离开一切灾难，可当他回家寻找自己身份证件的时候，才知道 11 岁的妹妹因为怀孕丧命。

愤怒之下，他持刀捅伤了妹妹的丈夫，赞恩被捕后在狱中起诉了父母。

电影中赞恩的父亲也曾激动地控诉：“我这一生都是奴隶，我住在地狱，你们有什么权力批评我，你有我这样的处境吗？如果我有得选，我能做得比你们所有人都好！”

而赞恩的话听起来就更让人心痛，“我以为我能做个好人，被所有人所爱，但上帝不希望我们这样，他宁愿我们做洗碗工！”

整部电影其实没有刻意煽情，更像是纪录片，而电影最后也揭晓，这是根据真实事件改编的故事，而主演也就是现实中的原形，他的梦想是睡觉能有枕头，可以去上学。

何以为家？对赞恩来说，他不知道哪里才可以成为家。家并不是指要住多么豪华的房屋，也不是一家人在一起生活就算有家。和家人相亲相爱生活在一起，彼此珍重，彼此呵护，生命连接在一起，这才是真正意义上的家。

在影片最后，赞因终于在拥有身份证明信息时笑了。虽然只有几秒钟时间，但可以肯定，这是影片中最光明、最温暖的瞬间。

希望这个世间再无苦难，希望每个孩子都被善待。■



我将无我，不负人民

——观《我的1919》有感

文 / 陕西分公司宝鸡中支 江莉

《我的1919》这部影片把我们对“五四运动”的关注，从100年前国内青年燃烧的爱国热情，拉到了巴黎郊区青年外交官深沉的护国情怀。我以为“五四运动”是一场大规模的示威游行；我以为“五四运动”是一场由爱国青年组织推动的请愿、罢工；我以为“五四运动”是民众力量对抗帝国主义欺凌的胜利。但这部影片让我明白了，100年前的中国，年轻人用他们的智慧和生命推动着历史车轮前行。他们中有顾维钧这样的精英外交官，有肖克俭这样的激情斗士，更有梅这样的优秀留学生。他们的经历、性格、处事方法都不相同，但他们都有一颗炙热的爱国之心。

肖克俭用激烈的方式燃烧了自己，点燃了民众的热情。他的麒麟、他的梅都没能留住他，但他对梅的叮咛却让我们的心在100年后，也跟着他一起燃烧。“梅，回到祖国去，那里的土地正在燃烧”，这是肖克俭留给梅最后的叮咛，也让我们看到了“五四运动”期间每一个参与游行、示威、请愿的中国青年，从内心深处迸发的情绪和期许。

抗争是一种方式，激辩也是一种方式。顾维钧用他擅长的方式在属于他的阵地上战斗。他的勇气、坚毅、睿智、担当，让1919成为中国近代外交历史中影响深远的时刻。

我将无我，不负人民

法国劳工砸了马车、留法学生不理智的冲撞、日方代表的强势霸道、最高委员会的偏袒、甚至还有法

国贵族的歧视，太多的不随人愿、太多的困难周旋，顾维钧始终在激战中保持着冷静，保持着希望，保持着底线。

个人的身体被伤害、个人的主张被误解、个人的生命受到威胁，这些都可以不去想。唯一需要思考的是国家利益、人民利益不受损。他知道据理力争是知识的较量，是信心的较量，是正义的较量。

担当为先，奋起捍卫

只有一个小时的准备时间，要完整而准确地阐述我方关于山东问题的观点，外交总长将这个紧迫的任务交给了顾维钧。其实他只是此次外交活动的五号外交官，其实那时的他只有31岁，没有时间报怨为什么不是其他人去完成这个任务。

顾维钧在谈判的过程中思维谨慎而且缜密。当面对牧野男爵的表态发言，顾维钧用一段精彩的演讲，让全世界记住了这个名字。

“姑且算是我偷了他的金表，那么我倒想问问牧野男爵，你们日本在全世界面前偷了山东。山东省的3600万人民该不该愤怒呢，四万万中国人该不该愤怒？我想请问，日本的这个行为，算不算盗窃？是不是无耻，是不是极端的无耻？”当谦谦君子因为激愤而挥动起拳头，这个拳头的力量足以震动世界。

以梦为马，不负韶华

谈判需要技巧，但熟练使用谈判技巧更需要知识



的积淀。顾维钧1904年进入美国哥伦比亚大学，专攻国际法及外交，获博士学位。他对国际法的熟悉，是他从容应对各方谈判的底气。

100年过去了，中国一代代杰出的外交官在国际舞台上，绽放光彩。从“弱国外交”到“大国外交”，中国外交官、中国人民、中国政府经历了许多的努力，进步与改变每天都在发生。没有改变的是中国青年的

报国志和强国梦。

今天，在和平年代，我们不需要像肖克俭一样牺牲、不需要像顾维钧一样战斗、更不会像梅一样失去。那么我们如何实现自己的报国梦想呢？

“学如弓弩，才如箭镞”，依靠厚实的见识来引导，就可以让才能很好地发挥作用。让勤奋学习成为青春远航的动力，让增长本领成为青春搏击的能量。■

996 式工作的人，怎样才能保持健康？

每日处于高压工作环境下，劳动者身体健康令人堪忧，如今癌症和各类疾病都趋向年轻化，身边有越来越多的人，前半生熬夜工作，还没有等来幸福的生活，人生路就戛然而止。“996 工作制”很流行，但它对健康危害真的大！

长时间工作易亚健康

早在 2010 年，《中国城市白领健康白皮书》就给出了这样的数据：76% 的白领处于亚健康状态。让人惊讶的是，在 30 岁至 50 岁英年早逝的人群中，95.7% 死于因过度疲劳引起的致命疾病。长时间的工作导致锻炼不足，从而出现心血管疾病、肝脏疾病、生殖系统疾病、肥胖等。工作上的压力长时间刺激，容易影响心理健康。

睡眠不足危害大

睡眠，是人体保证正常运行的一个必要环节。人体需要休息来储存能量、修复身体和大脑。充足地休息后，人才能保证身体的各个功能正常。事实上，别指望熬过夜后通过补觉来馈赠身体。最好的健康方式，就是不熬夜。长期睡眠不足，会让人短期记忆力衰退、

学习能力下降、内分泌系统紊乱、免疫系统能力下降、心脏疾病风险增加、增加患癌风险、增加肥胖几率，甚至发生猝死。

脱发、早秃

发际线越来越高，洗头时头发大量掉落，早秃和掉发都是工作压力大、精神紧绷的后果。很多年轻的互联网从业者，发际线一年比一年靠后，有些人甚至出现了“地中海”。

颈椎问题

长期保持一个固定的姿势，会导致颈椎退化、肌肉痉挛、韧带松弛，表现出来的症状就是脖子、肩膀僵硬、发麻，这时应该引起警惕了。



非要 996 怎么办？

如今的上班族，大多都是劳神过度，从而导致心悸、健忘、失眠、腹胀等异常症状。但是根据各行业的反馈，如今各行业竞争压力大，背负着家庭压力的青年人又该如何应对 996 呢？

走到哪，动到哪

运动是提高人体免疫力最好的方式，能够带动人体一系列系统和器官运转，从而避免人体系统衰退，在 996 的工作制度之下，我们更要把握生活中能够多运动的小方法。比如上班乘坐公交车，提前两站下车，步行到公司。比如尽量少乘坐电梯，选择走楼梯。或者采用站立办法，在日常工作中，可以选择站立办公一段时间。

再忙也要睡六小时

工作再忙，每天也要至少保证六小时以上的睡眠时间。睡觉前尽量放松自己，比方说洗个温水澡、泡脚、听听舒缓的音乐；

疲倦后就上床，躺平、放松、远离手机，不一会儿就能睡着。高质量的睡眠对恢复精力至关重要。

高效工作，合理安排工作

在繁忙而杂乱的任务中，应该把时间转化为效率，用效率来代替时长，在工作中，摸索出最适合自己的方法。在工作压力较大的时候，学会自我激励，懂得如何积极调节自己的情绪。

在提升工作效率方面，可以采取要事优先、制定详细的工作计划、细分工作时间、善于运用各种工作管理软件等方法。最后，如果实在完不成，也别太逞强，记得及时与领导沟通反馈，而不是选择一个人死磕到底。毕竟，在任何一家企业中，一人倒下，他的工作随时有旁人替补。但对家人来说，那就是天塌了。■

（转载自：中国健康报）

记忆

文 / 安徽分公司滁州中支 张园园

一串串记忆，一串串色彩
不同的色彩串联着我们的记忆
不纠结于过往，不沉迷于曾经
忘记，终有一天你会发现
记忆的束缚一旦被挣脱
真的是一件令人快乐的事

抛开过往，打开新世界
直面展现出色彩斑斓的新奇
真正的拥有，其实是从内心释放自我
释放自我，走好人生未来的每一步
做最认真的自己，书写出沉甸甸的人生 ■



泸沽湖，俗称左所海，古名勒得海、鲁枯湖，纳西族摩梭语“泸”为山沟，“沽”为里，意即山沟里的湖，湖位于四川省盐源县与云南省宁蒗县交界处，为川滇共辖，湖东为盐源县泸沽湖镇（原左所区），湖西为宁蒗县宁永乡，以其秀丽的湖光山色闻名于世。

（广西分公司 钟丁夷）



NCI 新华保险

关 爱 人 生 每 一 天