



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 7 月 22 日
第 15 期 总第 601 期

新时代销售平台个险专刊

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 1319—L0002 号 内部资料，免费交流

科技赋能促发展 新华营销新时代

这是一个科技创新和变革的时代，每一次科技的进步，都对人们的工作和生活方式产生巨大改变。科技的发展，带给人们更丰富多彩的生活，更轻松、便捷的体验。科技改变了生活，人们工作生活方式的变化又深刻地影响着保险公司的销售管理活动。在科技赋能的时代浪潮下，我们的营销队伍迫切地期待能拥有自己的科技销售支持平台，它能让销售管理更高效，销售展业更轻松，让客户更满意。这是新华 40 万营销队伍的心声，更是保险行业和公司发展的必然要求。

新时代销售平台就是在这样的背景下应运而生。它是公司为 40 万营销队伍精心打造的一站式销售服务平台，它体现了新华公司对营销队伍的责任和关爱，它凝聚着新华公司的管理智慧和科技力量，它象征着新华营销在科技赋能新时代下会有更

好更快的发展。

新时代销售平台将会给每位营销伙伴带来不一样的功能体验。无论是安卓还是苹果系统，它支持当前市场上主流的手机和 Pad 设备，手机展业不再是梦想；功能建设相对齐全，已初步搭建了集展业、销售、查询和服务为一体的销售支持平台，销售队伍所需要的各项功能在平台上都会陆续实现。首次在移动应用设备上，面向营销伙伴开发了新华自己的建议书系统和团队管理系统。首次实现承保全流程无纸化，并支持异地客户的远程签单；平台系统功能得到优化，系统响应速度和稳定性也都有明显提高。新时代销售平台是公司 2019 年隆重推出的科技助力销售的精品力作，相信随着平台功能的陆续完善，新时代销售平台将会成为所有营销伙伴值得信

任和依赖的重要展业支持工具，将会成为营销伙伴在客户开拓、展业支持、团队管理上的好帮手。

科技赋能促发展，新华营销新时代。新华公司始终将营销队伍的发展和成长作为第一要务，新时代销售平台就是公司 2019 年支持销售的一项重大举措。不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海。新时代销售平台建设在 2019 年才刚迈开第一步，但放眼可预见的未来，在插上科技赋能的翅膀后，新时代销售平台一定会帮助每一位营销伙伴实现自己的梦想，让梦想到达它想去的地方。

祝愿营销精英们在新时代实现新发展，期待新时代销售平台成为每一位营销精英的得力助手。让我们共同祝愿新华的明天更美好！



新时代销售平台 全新上线

伴随着新时代的号角，新华保险个险渠道进入队伍平台高速增长和业务高质量发展的新阶段，新时代销售平台应运而生，助力营销队伍开展销售展业和日常管理工作，打造全新的保险服务生态链，开启科技赋能营销新征程。

新时代销售平台运用 OCR、人脸识别、大数据等技术，为营销队伍打造覆盖全业务接触点的一站式销售服务支持平台，同时为渠道管理人员提供后台管理支持。其以智能手机为主要载体，平板电脑和电脑为辅助载体，通过对功能、流程、界面、布局、技术架构、系统性能、新技术运用等要素的把控，确保平台高效、便捷、友好，切实满足销售展业和日常管理需求。

2012 年以来，公司逐步建设和完善 E 保通系统，在投保交易及客户管理方面发挥了较好作用，但也存在支持设备单一、录单操作繁琐、运行缓慢、日常管理功能缺失、设计不友好等问题。随着市场竞争加剧、风险管理师队伍建设和加强基础管理需要，个险渠道急需加大销售 E 化工具支持力度，提升队伍销售效率，改善用户体验，提高日常管理水平，使 E 化平台成为增强个险渠道核心竞争力的途径之一。

2018 年，公司正式启动新时代销售平台一期建设，着力解决原 E 保通系统在适配、稳定性、扩展性等方面存在的局限性，以及在功能全面性和操作体验等方面无法满足销售需求的痛点。经过一年的项目建设，初步建设成集销售展业、客户管理、客户服务、日常管理功能为一体的新时代销售平台，完成所有在销产品的开发上线，基本具备替代和优化原 E 保通功能的能力。新时代销售平台的功能设计契合个人营销队伍工作场景，展现形式丰富、操作简单便捷、与社交软件紧密连接、便于与客户进行沟通和在线互动。新平台具有五大特点：

一是扩展适配机型。支持安卓和 iOS 双操作系统，操作系统版本为安卓 6.0 及以上或 iOS10.0 及以上的移动设备均可安装使用新时代销售平台。

二是打造全新建议书。科学配置主附险默认组合，可为多个主险组合制作一份建议书，便于与客户一次性沟通多种保障需求，支持转发分享，客户可动态查看利益演示，具备建议书一键转投保功能。

三是简化投保流程。借助 OCR、签名比对、远程分享等技术，支持回执签署、通知书回复等业务在线办理，搭建全新极简承保流程，真正实现“随时随地，想投就投”。

四是规范日常管理。提供客户管理、个人和团队管理、收入查询和业绩统计等功能，便于营销队伍详细记录客户偏好及意向，规范活动量管理，及时掌握业绩和收入情况，实现团队自主经营。

五是提升用户体验。对系统首页、建议书及其它主要功能反复进行 UI 设计，突出重点功能，美化建议书整体布局，通过设置生日提醒、纪念日提醒、客户服务提醒等功能，提示营销伙伴增加与客户的互动，提升客户黏性，把握销售机会。

新时代销售平台一阶段功能已于 2019 年 1 月 20 日在浙江和江苏分公司个险渠道上线试运行，截至 6 月底，试点机构出单替代率已达 75% 以上，平台运行平稳。按照平台整体实施进度安排，新时代销售平台开始全国上线推广，年内实现对原 E 保通的替代。

“新时代”安装指南

【安装前检查】

新时代销售平台支持安卓 6.0 及以上或 iOS 10.0 及以上移动设备，安卓用户点击设置 - 系统 - 关于手机 - Android 版本下查看系统版本；苹果用户点击设置 - 通用 - 关于本机 - 软件版本查看系统版本。建议使用 Pad 或屏幕较大的手机操作，大屏体验更佳。

新时代销售平台是在线系统，安装前请检查网络连接，确保网络通畅。



注：以上二维码均支持下载安装。

【下载和安装】

扫描左侧二维码或浏览器输入 https://www.pgayer.com/opensale_pro 进行下载，根据提示完成安装。

提示：苹果设备需信任开发者，点击设置 - 通用 - 设备管理，验证“新时代销售平台”，并且选择使用无线局域网与蜂窝移动。

【首次登录】

点击“首次登录”进行注册，输入工号、手机号码，其中手机号码为人管系统中留存的手机号。获取短信验证码并填写，点击“下一步”，根据页面提示设置密码，密码仅支持数字和字母组合，设置完成后请妥善保存密码。

如果忘记密码，点击“忘记密码？”，输入手机号码验证后，重新设置密码。

另外，用户可设置手势登录，首次登录成功后，点击“我的”下的“设置”-->“手势登录”，进行手势密码设置。

【完善名片】

点击“我的”下的“我的名片”，修改头像、微信号、邮箱、擅长领域并上传二维码。

提示：名片下的手机、工号、机构等信息不可修改。向客户转发建议书等资料时自动附加名片信息，支持客户查看名片和直接拨打电话，名片也可以直接转发给客户。



“新时代”新手入门

营销员小新这个月入司，刚刚参加了新时代销售平台系统培训。正好有几个有意向的客户，他想试着用一下“新时代”。

场景 1：营销员小新请跑友王先生参加完踏青活动后，约定周六上午在咖啡厅与王先生详谈。

如何做好客户记录？

① 建立王先生的客户档案——新建准客户

进入“客户管理”，点击右上角新建客户的图标，输入客户基本信息（带*号项目为必录项）并保存。也可点击“通讯录导入”，带入现有通讯录中的姓名和电话后，再进行信息补充。

② 完善王先生的客户档案——维护客户信息

通过姓名或姓氏首字母搜索需要完善的客户，在客户详情页面下方点击“编辑”，编辑客户详细信息。小新在王先生的客户信息中，勾选了“运动”的客户标签，并在备注中填写“王先生喜欢跑步”，方便后续查询。

③ 记录王先生的服务情况——增加服务流水记录

在客户信息详情页面点击“服务流水记录”-->“添加服务记录”，填写服务流水，并记录下次联系的信息。小新勾选了“需求沟通”“亲访”，并在备注中填写“王先生对保险感兴趣，希望进一步详细了解保险产品”。

场景 2：小新与王先生详谈，现场为王先生制作了一份建议书，并讲解保障利益，沟通中又对投保计划进行了调整。

如何制作和发送建议书，并根据客户需求修改？

① 为王先生制定投保计划——制作和生成建议书

第一步：选择客户

方法 1：进入客户管理，按照客户姓名或姓氏首字母搜索找到客户，点击“建议书”直接进入建议书制作页面。

方法 2：进入“建议书”功能，选择一个主险，进入建议书制作页面，点击选择客户按钮，选择已保存的准客户或已有客户作为被保险人及投保人。

方法 3：在首页下方的“热门产品”中选择一个产品，点击“建议书”，进入建议书制作页面，选择已保存的准客户或已有客户作为被保险人及投保人。

将被保险人、投保人信息补充完整，点击确认。

第二步：制定投保计划

如未选择主险，点击“添加主险”在产品列表中选择或输入产品名称搜索主险产品。

选择主险后，自动生成默认的投保计划。可左滑修改产品交费方式、保险金额等信息。也可附加其他产品。如需要添加另一个产品计划组合，可点击“添加主险”进行补充。

第三步：生成建议书

点击“生成建议书”查看建议书报告。

建议书报告中点击“组合 1”“组合 2”切换投保计划，查看多个主险计划。

点击右上角的“生成 pdf”查看 pdf 版本建议书。



产品名称	基本保额 (元) / 份数 / 计划	保险期间	交费方式 / 交费期间	首期保费 (元)
多倍保障重大疾病保险	300,000 元	终身	年交/20 年	9,390.00
附加特定心脑血管疾病保险	200,000 元	1 年	一次交清	174.00
康健华贵 B 款医疗 保险	4,000,000 元(计划二)	1 年	一次交清	310.00
附加住院无忧医疗 保险	10,000 元	1 年	一次交清	388.00
附加意外伤害保 险	100,000 元	1 年	一次交清	150.00
附加康健华安意外 伤害医疗保险	10,000 元	1 年	一次交清	167.00

② 将建议书通过微信分享给王先生——分享建议书

在右上角选择“分享”，将建议书分享给微信好友或朋友圈。客户在微信点开建议书后，可通过页面底部浮动的销售人员名片联系销售人员。

③ 根据王先生的需要修改投保计划——修改历史建议书

点击全部应用 - 历史建议书功能，找到需修改的建议书。建议书修改后，客户看到的建议书将同步更新，也可再次发送给客户查看。

场景 3：王先生和家人商量后，同意投保计划，小新录入投保单信息，完成接单。

如何快速录入并签署保单？

① 确认客户信息完整——客户信息修改

点击“客户”，找到投保人、被保险人和受益人客户，进入客户信息详情页面。点击修改，补充完成客户信息。如未建立客户档案，需新建客户。

客户信息支持 OCR 录入。点击“扫描”图标，扫描身份证正反面，客户姓名、性别、生日、证件信息、地址等信息可自动填写。

提示：电话号码录入须为客户真实有效电话，且为交费银行卡银行预留的手机号。通讯地址处应尽可能提供详尽地址，并精确到门牌号。邮编前四位为系统自动带出，销售人员应根据实际情况补充邮编后两位。电子邮箱为接收电子保单之用，录单时应咨询客户意愿，如需要电子保单，此处应录入准确的邮箱地址。请完整、准确、如实填写客户信息。

② 为王先生录入投保信息——投保录入

第一步：进入投保录入

方法 1：点击建议书报告页右上角“转在线投保”，跳转到投保单信息录入页面。建议书中的客户信息自动带入到投保人、被保险人信息中，投保计划也带入到投保单中。

方法 2：点击“在线投保”，进入投保单信息录入页面。

方法 3：在首页下方的“热门产品”中选择一个产品，点击“在线投保”，进入投保单信息录入页面。选中的产品也带入到投保单中。

第二步：投保人、被保险人信息录入

点击投保人，进入投保人信息录入界面。点击“导入客户”，从准客户和已有客户中选择客户。客户的全部信息自动带入到投保信息录入界面。被保险人信息录入方法与投保人一致。

提示：因投保人、被保险人录入界面有完整性校验，校验不通过的信息无法保存。因此建议使用“导入客户”的功能，导入后对客户信息再次检查确认。销售人员应真实、完整、准确填写客户信息。后续投保计划录入完毕，若投保险种属于 CRS 产品，还需根据系统要求提供投保人、被保险人居民税收身份对应信息。

第三步：投保计划录入

进入投保计划页面，从建议书转投保的投保单自动带出投保计划，检查确认即可。直接选择在线投保的投保单，可点击【添加主险】按钮，选择在销主险，并根据弹出框提示，录入险种要素并添加附加险。添加的产品也可左滑修改。

第四步：其他项目信息录入

按照页面提示，完成受益人信息、告知事项、支付信息、预约回访项目的录入。

受益人信息录入方式与投保人、被保险人信息录入方式一致。当前页面信息录入完毕后点击最下方【保存】按钮，待信息提示“保存成功”后，继续录入其他信息。当各项目前面的标识变为绿色，表示该项信息已录入完整。

③ 请王先生签名——签字确认

选择签名方式前应咨询客户签署意愿：可选择电子签名或纸质签名。王先生选择了电子签名，后续各项单证均采用线上签署的方式完成，且支持签署界面微信分享及远程签名。对于达到双录范围的，系统自动在页面上方进行双录提示，点击【双录二维码】，打开“新华双录 APP”可直接扫描二维码读取投保单号及险种等信息。

王先生希望远程签名，小新点击分享按钮，选择分享给投保人（或被保险人）王先生。

王先生收到分享链接后，按以下步骤操作：

第一步：在微信中打开销售人员分享的签名链接

客户需在当日 23:30 前完成签署，如超出时间，需重新分享签名链接进行签署。

第二步：身份认证

点击“获取验证码”并填写，验证客户身份。验证码将发送至客户投保录入时填写的手机号码。

第三步：证件采集和单证预览

点击“证件采集”，采集投保人、被保险人证件及投保人银行卡等照片并点击保存按钮。默认采集两张照片，点击“+”增加照片。拍摄时注意，拍摄证件及银行卡时应确保光线充足，字迹清晰。阅读“客户声明及授权书”“电子投保书”等资料并进行确认。勾选“我已阅读并了解以上所有内容……”

第四步：签字确认

点击“投保人签字”/“被保险人签字”，进入签字页面。认真检查签字符合要求后，再点击【签名上传】，上传后将不可再修改。

提示：

✓ 请使用正楷字体签署，保证字迹清晰、字体工整，避免连笔字、草书等。系统对签署字迹与录入的姓名进行比对，如发现签署不一致或字迹太潦草，将进行错误提示。

✓ 各类投保资料如需投保人、被保险人（法定监护人）亲笔签名，不得由他人代签。如投、被保险人为同一人，投保人、被保险人签名处均须签字；如被保险人为未成年人，应由其法定监护人签名（签监护人本人姓名）。

✓ 对于名字较长的情况，签名栏位可通过【左移】\【右移】按钮滑动进行签署。

✓ 如投保险种中含有分红险、万能险、投连险，则投保人须在线签署风险提示语句。

第五步：提交签名

所有信息签署完毕后，点击提交，上传签字及图片信息。



④ 销售人员签署并提交

在完成投保人、被保险人签名后可进行销售人员签名。销售人员完成单证预览和告知书预览后，勾选“我已阅读并了解以上所有内容……”完成电子投保书签字及告知书签字，上传半身照影像后，点击签名上传，完成签署。

签署完成后，销售人员可进行投保单提交，提交前需要进行整个投保单证的预览及确认。如暂时不需提交，可点击【暂存退出】进行保存，后续在【投保进度】模块“暂存单”中继续录入提交。

提示：不可轻易点击返回进入至投保录入界面，否则签字信息将进行清空处理。如需退出，点击【暂存退出】。

⑤ 投保提交后，小新随时关注系统处理情况，期待早日签单成功——进度查询

点击投保单提交并不代表投保成功，需等待投保结果。也可以点击“退出”暂时退出，边进行其他操作边等待，但需稍后到“投保进度”功能中查询投保结果。

从首页进入“投保进度”功能，点击“投保单”页签，进入投保单列表，可查询到待承保、已承保、已撤单状态的投保单。点击保单的“投保轨迹”按钮，在弹出的页面中查看该投保单的当前状态。投保轨迹共有提交、核保、交费、签单、回执、质检六个环节，绿色图标代表已完成，黄色代表进行中，红色代表出现异常，灰色为未开始的环节。

提示：每一个投保单的投保轨迹按钮在三分钟内仅可点击一次。

⑥ 请王先生在手机上进行签收——回执签收

保险合同送达后，点击“e办理”，在“在线回执”页签进行在线回执签收。

勾选查询条件投保单号码、保单号码、投保人证件号码中任意一项后，在录入框中录入对应的查询信息，查找对应保单记录。进入回执页面，销售人员引导客户仔细阅读相关内容及特别提示，客户阅读完回执正文，可以进行回执签署。点击“获取验证码”验证投保人客户身份并填写验证码后，进行签字及本人头像拍照。点击提交，完成回执签收。

“新时代”高手进阶

小华已经当了三年的业务主任，平时对团队的日常管理非常关注。公司晋升发展论坛即将召开，小华也受到鼓舞打算晋升为部经理。她打开手机上的新时代，准备整理一下自己的工作。

场景 1：小华一打开新时代，首先映入眼帘的是消息提醒里有很多条未读消息。

那么多未读消息，先看哪些，如何处理？

消息提醒分为待办提醒、消息共享和服务提醒。待办提醒为需尽快处理的业务类信息，消息共享为业务员知悉、无需做后续处理的信息，服务提醒是与客户相关的服务类信息提醒，包括生日提醒、特殊纪念日提醒和预约提醒。服务提醒可以设置提醒时间的周期，如当日提醒、提前 7 天等。

① 为客户送上生日祝福——生日提醒

点击生日提醒，可以看到七天以内过生日的客户，提前做好准备，为客户送上生日祝福。点击客户姓名，进入客户信息详情页面，可查看客户的详细信息。

② 按照之前约定的时间为客户服务——预约提醒

点击预约提醒，可以看到五天以内的预约记录，记录来源于服务流水记录的下次联系时间。点击客户姓名，进入客户信息详情页面。
注：待办提醒和消息共享正在建设中，后续将陆续上线。

场景 2：小华想看看自己团队目前的情况，计划三个月内达到部经理晋升条件。

如何快速了解团队的整体情况？

① 查看团队架构和人员——团队成员

点击“个人与团队管理”-“团队工作管理”-“团队成员”，查看管理的团队和人员基本情况，包括团队成员人数，团队人员姓名、职级、入司时间、联系电话。

② 查看团队的收入、业绩，明确晋升差距——收入查询、业绩查询

点击收入查询，查看个人收入及所管理团队的收入。营销序列和服务经营序列收入查询功能在查询项目和数据查询时间范围上略有不同。

营销序列收入查询分为个人收入查询和团队佣金查询。个人收入查询适用于各层级销售人员，团队佣金查询适用于业务主任及以上层级销售人员。点击查询按钮，显示筛选条件下对

应的团队初年度佣金，含各小组汇总数据，可点击任意小组，查看小组人员明细数据。

服务经营序列收入查询分为业绩锁定查询、考核分析查询、直接佣金查询。

点击业绩查询，查看个人及团队实时业绩。展示指标包括当日、当月的规模保费、件数、FYC，共有预收、到账、承保三个统计口径，通过页签切换展示个人或团队业绩数据。

场景 3：小华对团队的日常管理非常关注，尤其要求团队新人做好工作日志。小新是她最近直增的新人，还没有开单，小华想有针对性地对她开展辅导。

如何用好工作日志和工作计划？

① 提交个人工作日志——个人日志

点击个人及团队工作管理-个人工作管理-日志，进入个人日志页面。点击“写新日志”，选择日志日期，自动带出客户模块录入的当日的服务流水记录，无需手工录入。填写工作总结后保存并进行提交。点击高级搜索，可对以往的日志进行查询。
提示：当周的日志必须在周内完成填写。

② 审批团队工作日志——团队工作日志

点击个人及团队工作管理-“团队工作管理”-“日志审批”，进入团队日志审批界面。有未审批日志的组或个人显示有未读标志，点击进入审批页面。

③ 制定周计划/月计划——周（月）计划/总结

进入个人及团队管理-个人工作管理-周计划/总结，功能分为制定计划/总结和查询两部分。

在“制定计划/总结”页点击新建，选择填写时间。时间默认为本周，可选择本周和上周。周计划包括保费收入、主险件数、建议书发送量、拜访客户量、新增准客户量、增员面试量和拜访计划。首先填写上周的总结，随后填写下周计划，点击提交，提交给上一级主管。

在历史查询页，输入查询起止日期，查看工作计划及上级主管的批阅结果。

月计划和总结的操作方式与周计划一致。

④ 审批团队计划和总结——周（月）工作审批

进入个人及团队管理-团队工作管理-周工作审批，有未审批计划/总结的个人显示有未读标志，点击进入审批列表。计划和总结按照提交时间展示，点击查看并填写批阅意见。

月工作计划批阅的操作方式同周工作计划。

场景 4：昨天晨会，公司宣导了针对老客户的专享活动。小华想抓住这个机会，为客户加保。

老客户这么多，联系哪个客户好？

① 查看老客户保单情况——保单查询

方法 1：输入投保人姓名或保单号精准搜索保单，查看保单 360° 全方位信息。

方法 2：保单页面“收藏”保单，到“我的”-“我的收藏”中找到所有收藏的保单。

方法 3：点击“高级搜索”，按照主险名称、保单状态、投保年龄等条件搜索，或使用单一或多个搜索条件生成自定义标签，批量找到符合条件的保单。如通过设置主险名称、保单状态，生成“有效多倍保保单”标签，筛选保单。

② 查询老保单的险种信息——展业夹

方法 1：在保单详情页面点击险种名称，查看该险种展业夹资料，包括条款、费率。

方法 2：在全部应用中进入“展业夹”功能，输入险种名称，找到要查看的险种。在线查看条款费率或点击下载，将资料保存在手机里，随时离线查看。

③ 查看客户信息——搜索客户

方法 1：输入客户姓名精准搜索客户，查看客户 360° 全方位信息。

方法 2：客户页面“收藏”客户，到“我的”-“我的收藏”中找到所有收藏的客户。

方法 3：点击“高级搜索”，按照客户生日、性别、年龄段、客户类别条件搜索，或使用单一或多个搜索条件生成自定义标签，批量找到符合条件的客户。如通过设置年龄段、性别，生成“35 岁以上男性客户”标签，筛选客户。

④ 查询客户累计风险保额——保额试算

从保单详情页面“被保险人详细信息”，点击被保险人姓名，进入被保险人客户详情页面，也可直接从“客户”进入后，搜索被保险人，点击“保额试算”，查看客户的累计风险保额。

场景 5：老客户李先生打电话来，想在现有的保单上增加一份保障——移动保全

打开“全部应用”-“移动保全”-“新增附加险”功能，通过客户查询和保单查询两种方式，找到需要增加附加险的保单。系统对保单通过保单状态校验及客户信息真实性校验后，进入新增附加险主界面。选择新增产品，点击下一步校验并计算保费。完成健康告知、支付信息、电子签名、证件采集、人脸识别后提交。

注：全新改版的移动保全功能正在建设中，预计年内陆续上线。

“新时代”功能导航

【建议书】

建议书包括建议书制作、生成网页版和PDF版建议书报告、分享至微信好友和朋友圈、转电子投保等功能。建议书制作过程方便快捷，系统自动带出主险险默认搭配，支持制作多主险多组合建议书，保障利益清晰，利益显示功能强大，转发给客户时附带名片，方便客户及时沟通。分享给客户的建议书设计精美，会依据主险海报自动匹配主题颜色。

【历史建议书】

历史建议书通过分类检索制作中、已发送、已承保的建议书，并支持对保存的建议书进行修改，无需再次分享，客户即可查看修改后的建议书。客户满意的建议书可直接一键转投，简化投保录入。

【展业夹】

展业夹包括“产品资料”和“分享历史”两类功能。其中，产品资料包含产品条款、费率、海报等资料，按照险种类别分类检索，每个产品的相关资料按文件夹形式存储，支持文件夹整体或单个文件下载到本地。

【保单查询】

保单查询提供全方位详细的保单信息查询功能，包括险种、投保人、被保险人、受益人、交费、账户、领取、保全、理赔、服务

人员等内容。可以根据承保日期、保单状态、投保被保险人信息、交费对应日等条件进行筛选查询，同时支持自定义标签查询，也可以对重点关注的保单进行收藏。

【在线投保】

在线投保实现基本信息录入、投保计划制定、受益人指定、告知事项填写、支付和回访信息录入、客户和销售人员签字确认等全流程的投保单录入和提交。

在线投保功能优化了投保录入环节，简化了双主险录入流程，支持分享给客户进行远程签名，提升了电子签名的体验。在线投保采用最新的智能核保系统，针对不同客户进行智能核保。

【投保进度】

投保进度按照暂存单和投保单分类管理。暂存单为处于录入环节中保存下来的投保单，可点击继续修改。投保单为提交后的投保单信息，按照录入日期倒序排列点击投保轨迹查询投保单的操作轨迹和最新状态。

【E办理】

E办理包含在线回执、通知书、双录结果查询、影像补传、在线撤单等功能，对于符合条件



的保单/投保单，实现全流程无纸化的在线查询、在线处理。E办理仅支持对在新平台销售平台录入的投保单进行处理。

【移动保全】

与原移动保全相同，仅限原

移动保全支持的机型使用，首次点击需要下载安装。新移动保全正在建设中，敬请期待。

【移动理赔】

与原移动理赔相同，首次点击需要下载安装，包括客户理赔资料签收、查询赔案详情、新新快答功能等。

【移动回访】

提供实时全面的新契约回访进度查询服务。输入投保人姓名或者保单号，选择保单日期及转办处理状态，即可查询保单最新的回访时间、回访结果、不成功件及问题件转办处理情况，通过“保单号”链接了解保单基本信息，通过问题件“详情”了解回访中客户的疑问，同时提供回访预约的快捷入口，方便销售人员掌握最新的回访进度，快速解决客户问题。

【收入查询】

收入查询分为营销序列收入查询和服务经营序列收入查询。

营销序列收入查询包括个人收入查询和团队佣金查询。个人收入查询项目包含直接佣金、附加佣金、团体代理业务佣金、税前其他项目、应纳税额、扣税、

税后其他项目、实发八项。团队佣金查询适用于业务主任及以上层级人员，查询对应的团队初年度佣金，支持查询汇总和人员明细数据。

服务经营序列收入查询包括业绩锁定查询、考核分析查询、直接佣金查询。业绩锁定查询范围为销售人员本人及所辖团队每月各项基础指标结果。考核分析查询范围为销售人员本人各考核期基础信息及实际考核达成数据。直接佣金查询范围为销售人员本人单月或连续月份内初年度佣金、续年度佣金数据。

【业绩统计】

业绩统计提供准实时的数据查询，支持查询个人和团队的保费、件数、初年度佣金，包括当日、当月的预收、到账、承保业绩。实时业绩数据每半小时更新一次。

【个人和团队管理】

个人和团队管理包括个人工作管理和团队工作管理。个人工作管理包括日志、周计划/总结、月计划/总结三部分；团队工作管理包括日志审批、周工作批阅、月工作批阅、计划达成统计四部分。销售人员完成日、周、月计划填写并提交后，其上级管理人员可对该计划进行实时批阅。主管及以上营销伙伴可查看团队中成员信息。

“新时代”试用体验



① 建议书系统可以直接看见利益演示，优于第三方系统。

② 通过关于新华专题分享，让客户了解公司介绍、寿险业务、品牌文化等信息，增加客户的信任度，同时链接中可直接电话或微信联系业务人员。

——江苏南京中支组训沙坤

在海外做生意的朋友此次回来想为自己及三个孩子购买商业保险，被保险人在不同的国家求学，传统的录单方式不足以满足需求。正好公司在推行新时代销售平台，支持在线投保和远程签名，便抱着试一试的心情录了第一单，发现整个过程操作非常简单。

① 先确认了客户国外孩子的情况，逐一提前联系，确定后就开始进行录入。

② 到签字环节，便与客户视频通话，与客户孩子（被保险人）进行签字环节沟通，告知应该如何点击操作。

③ 被保险人操作完成后，我发现手机上的信息已经同步完毕，十分快捷。

④ 接下来投保人与我本人进行签字，签字完毕后就完成了投保录入。

从3月份开始，投保单录入全部通过新平台完成，现在已经使用新平台录入保单12件、保费121万元。

——浙江丽水中支高级客户经理高丹丹

新时代销售平台建议书生成非常简单，布局合理，可以给客户进行非常清晰的展示，并且能通过微信分享给客户。如果客户认可方案，可以直接在建议书环节转到投保，现场就可以促成业务。

——浙江杭州中支高级主任周斌芬

新时代销售平台有了客户生日慰问功能，客户生日要到啦，提前三天就发通知提醒我，非常及时。我当时对客户进行慰问，客户非常开心，对我的服务非常满意！

——江苏南京中支高级主任梁鲁成

远在外地的客户一直想要促成，通过新时代销售平台的远程签字功能，成功实现签单，感受到科技个险的魅力。部门全面推广新时代销售平台后，从主管帮忙录单到解放主管的时间，让主管有更多时间做组员的心理辅导、陪访。新时代销售平台的出现是适应发展的必然趋势。

——浙江湖州中支部经理章红波

新时代销售平台功能全面，操作简便，方便了业务队伍，同时也解放了管理人员，一些平时业务员需要找组训老师才能解决的问题，现在自己动动手指就能方便查询，简单快捷。具体功能有以下几点：

① 新客户信息留档，老客户信息查询，方便业务员做好“笔记”。

② 在线录单功能，无需纸质直接投保，同时也可以使用纸质投保，随时随地方便录单，再也不用找组训、找主管帮忙。

③ 专属建议书制作功能，直接分享到朋友圈或客户微信，让客户详细了解条款责任，清楚产品用途。

④ 各种产品资料直接查，费率责任直接了解，再也不用内勤帮忙查询，可以随时随地查看。

⑤ 投保信息实时查询，是否成功录入、是否成功划款，一目了然，不用再找内勤询问。

⑥ 专属电子名片实时分享，让更多客户知道自己正在做保险，方便新人伙伴展业，同时方便老业务伙伴拓宽社交圈。

——浙江丽水中支专项推动负责人王健