



凝心聚力 续写华章

——新华保险 23 周年司庆慰问信

公司党委书记、首席执行官、总裁 李全

各位新华同仁：

1996 年 9 月 6 日，新华保险诞生启航。从此，这一天就成了新华人刻骨铭心的精神符号，也是让新华人温暖与感动的特别节日。梦想照亮前方，奋斗铸就伟业。如今，新华保险已经从一株弱不禁风的小树苗成长为一棵枝繁叶茂的大树。

23 载风雨无阻，春华秋实。新华保险已经成长为原保费收入超过 1200 亿元、总资产超过 8000 亿元的大型寿险企业；中国第一家 A+H 股同步上市的寿险公司，跻身于国内五大上市险企行列；中央汇金旗下唯一的寿险公司，强大央企股东主导的国有控股企业；福布斯世界 500 强企业和财富中国百强企业，成为中国乃至世界著名保险品牌之一。

23 载砥砺前行，精神闪耀。“撸起袖子加油干”的核心要义是艰苦奋斗。公司 23 年来取得的发展成就不是天上掉下来的，更不是别人恩赐施舍的，而是全体新华人用勤劳、智慧、勇气干出来的。一路走来，新华保险经历了太多风风雨雨，化解了无数艰难险阻，始终支撑公司前进的正是以艰苦奋斗为核心的新华精神，敢打敢拼、奋勇争先、做大做强、持续发展的强烈诉求成为公司前进的精神动力。

23 载心系国家，服务民生。从南到北，由东及西，1700 多家作业机构全面融入中国经济社会版图，超过 40 万名内外勤员工队伍为 3000 多万名客户提供幸福生活的保障，为社会增添和谐安宁的力量。在合规经营、发展壮大的同时，我们勇于承担社会责任，自觉投身公益事业。新华人寿保险公益基金会实施的关爱全国环卫工人、精准扶贫、志愿服务三大项目形成了广泛的社会影响力。

致敬历史，拥抱未来。在新华保险 23 周年司庆之际，站在新时代的新起点上，我们更要不忘初心，砥砺前行。

我们要感谢党的领导和改革开放的伟大时代。正是党的领导和改革开放的伟大时代造就了新华基业。我们必须筑牢“四个意识”，坚定“四个自信”，坚决做到“两个维护”，以求真务实的工作作风把党中央决策部署落到实处，自觉为党和国家的保险事业继续奋斗。

我们要感谢广大客户对公司一如既往的信赖。客户是新华保险经历风雨、历久弥坚的重要支撑。我们必须以满足人民群众对美好生活的向往为崇高追求，坚持以客户为中心，用做大做强的优秀业绩来回报客户。

我们要感谢一线的销售团队和广大干部员工。寿险业是朝阳行业、崇高事业，也是充满艰辛和挑战的职业。“不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香。”一线销售队伍历经千辛万苦，走遍大

街小巷，只为把保障和温暖送到千家万户。灯火阑珊处，幸福团圆时，其中就有我们的默默守护。公司历届领导班子带领广大干部员工团结敬业奉献，改革创新发展的，尽职尽责尽力，指引和凝聚着全体新华人翻山越岭，乘风破浪。销售团队和管理干部是公司最宝贵的财富、最坚实的家底，凝心聚力，奋勇向前。

我们要感谢社会各界和全体股东的大力支持。23 年来，公司经历了风调雨顺，也遭遇了狂风骤雨。顺境中加油点赞，逆境中排忧解难，这种强大力量来自于各级党委政府、监管机关和社会各界。各位股东更是与我们风雨同舟，和衷共济。23 年只是万里长征的一小步，我们必须倍加珍惜，加倍努力，不能辜负社会各界和全体股东的殷殷期许。

习近平总书记在庆祝改革开放 40 周年大会上的重要讲话中指出：“伟大梦想不是等得来、喊得来的，而是拼出来、干出来的。”这一重要论断对于当下的新华保险极具现实意义。不久前刚刚结束的年中工作会议上已经提出解决当前发展问题的初步思路，接下来就要靠全体新华人志存高远，奋发图强，以坐不住、等不起的紧迫感，勇于担当、加速向前的使命感，合力推动新华保险全面发展。

我们要坚定发展愿景。面对党和国家强化国有企业责任担当的要求，人民对美好生活保障的期望，董事会对提高公司市场地位的重托，公司对自身发展持续做大做强的诉求，新华保险将朝着建设中国最领先的专业寿险集团的愿景，实施“资产负债双轮驱动、规模价值全面发展”模式，实现“二次腾飞”，重现昨日辉煌，延续放大荣光。

我们要重塑发展格局。面向新时代，我们必须放大格局。坚持以保险保障业务为主体，以财富管理和康养管理为两翼，以科技赋能为驱动力，三者形成协同发展模式，共同构筑起具有新华特色和长远生命力的发展格局。

我们要加快发展速度。为早日实现“二次腾飞”的发展目标，我们进一步加快发展速度，争取用三到五年时间，使新华保险整体实力再上一个台阶，业务结构进一步优化，保障型寿险产品占比进一步提升，市场份额、资产规模、资本实力和盈利能力稳居寿险行业第一梯队。

我们要紧扣发展主题。对标和赶超，通过对标一流、对标先进、虚心学习、优化提升；聚焦和升级，聚焦核心主业，聚焦业务升级，聚焦价值增长；布局和协同，围绕核心业务和新领域，加快产业布局和投资布局；创新和攻坚，加快推动渠道创新、产品创新和业务创新，让创新不断适应并引领市场和客户需求，让创新在系统内蔚然成风。

我们要筑牢发展根基。持续强化党的领导，以高质量党建引领高质量发展，扎实推进“不忘初心、牢记使命”主题教育，把贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想转化为新华保险的生动实践。强化基础管理，坚守合规底线，支持爱护干部，坚持民主决策，不折不扣执行。大力倡导新华精神，提升企业凝聚力、向心力、战斗力。

各位新华同仁：

23 年的时间，很长也很短；23 年的道路，很近也很远。23 年对于个人而言，充满太多改变，不断地成长，懂得了责任，理解了担当；23 年对于企业而言，每天都是挑战，牢记着使命，不断去创新，追逐着梦想。回眸历史，青春无悔；远眺未来，责无旁贷。新华保险二次腾飞、再创辉煌的重担就落在我们这一代新华人的肩膀上。

“大河奔流开新路，层峦迭峙争高峰。”就让我们乘势而上，百折不挠，奋勇向前，蹄疾而步稳，勇毅而笃行，将新华保险的宏基伟业推向新的高度，以优异成绩向共和国 70 周年大庆献礼！

最后，我代表公司执委会向奋战在大江南北的一线新华人和全体干部员工致以诚挚慰问和美好祝福！■

二零一九年九月六日



P.08

新华保险上半年净利增 82%
总资产首超 8000 亿元

8月28日,公司公布2019年中期业绩报告。报告期内,实现总保费739.94亿元,同比增长9.0%。归属于母公司股东的净利润105.45亿元,同比增长81.8%。内含价值1914.03亿元,较上年末增长10.5%。剩余边际2083.13亿元,较上年末增长6.5%。报告期末,公司总资产达8081.24亿元,较上年末增加10.1%,首次超过8000亿元。核心偿付能力充足率284.85%,综合偿付能力充足率289.52%,保持充裕。



P.10

超越梦想 再创辉煌

8月16-17日,新华保险2019年年中工作会议在合肥召开。公司领导班子成员,驻司董事,各部门、各分公司、各子公司主要负责人参加会议。这是新华保险第七届董事会和新一届经营班子组成后召开的第一次全系统工作会议。



P.20

公司“不忘初心、牢记使命”主题
教育动员大会在京召开

8月13日上午,公司“不忘初心、牢记使命”主题教育动员大会在京召开。党委书记、“不忘初心、牢记使命”主题教育领导小组组长李全作动员讲话,北京市国资委党委组织部王晨龙同志参加会议并讲话。会议由党委副书记李军平主持。



P.38

23 年，我们在一起

23年风雨兼程,23年栉风沐雨,成就盛世华章。其中的艰辛和冷暖,荣耀和辉煌,每一个新华人都有切身的体会和理解。23年来,我们凝心聚力,23年来,我们与时俱进,23年来,我们拼搏不止,时光不能阻止,我们前进的步伐,岁月不能隔断,我们发展的初心。

01 卷首语

01 凝心聚力 续写华章
——新华保险 23 周年司庆慰问信

04 新闻窗

04 聚焦行业趋势 关注前沿动态

06 大咖谈

06 朱铭来：保险业服务“大健康”
战略有天然优势

08 直通车

08 新华保险上半年净利增 82%
总资产首超 8000 亿元

10 超越梦想 再创辉煌

12 长风破浪·沥金披沙

14 2019 新华保险上半年荣誉一览

16 爱心点燃希望,真情传递温暖

17 新华保险关爱环卫工人公益行动
实施两年覆盖百城

18 机构活动掠影

20 让党旗飘扬

20 公司“不忘初心、牢记使命”主题
教育动员大会在京召开

21 公司纪委举办二级机构纪委书记
革命传统教育培训班

22 机构党建活动动态

24 回顾光辉历程·不忘初心使命

26 群英谱

26 戮力同心创佳绩 未来可期奋力搏

28 以奋斗铸就辉煌 用行动兑现梦想

30 风采录

30 何粒：目标越远大，你的进步就越大

32 王洪春：唯一不变的就是变

34 贺仁群：没有最好，只有更好

36 理财经

36 保险真的能避债吗？做到债务相对
隔离要注意四点

38 23年,我们在一起

40 回眸历史,印证岁月;
追溯历史,传承辉煌

42 薪火传承,志在千里

43 一路情深一路歌

44 最美的年华遇到新华
从此都是最美的年华

45 恰青春年少,我们共追梦想

46 有梦想和阳光 更有使命和远方

47 风雨征程 再谱华章

48 走未来之路,见新华之情

50 悦读汇

50 宇宙给人类的震撼情书

51 生如夏花之绚丽,笑对弥留愈坚强

52 康乐园

52 遇见西江,用“美”回答一切

54 守住心中的纯真,你我定能战胜一切

56 拯救自己其实比拯救世界难多了

58 大失眠时代,如何睡一个好觉?

60 飘摇史与奋进歌

封三 图游天下



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

要点

保险业期中考试成绩抢眼，健康险继续领跑

近日，银保监会官网公布了 2019 年上半年保险行业统计数据，从保费收入看，上半年全行业原保险保费收入 25537 万亿元，同比增速达 14.16%，环比增长 16.85%。其中财产保险原保险保费收入 5893 亿元，同比增长 8.29%，环比大增 22.64%；人身险原保险保费收入 19644 亿元，同比增长 16.04%，环比增长 15.22%，继续提速。

从具体业务看，人身险中的寿险业上半年原保险保费收入为 15027 亿元，同比增长 12.47%，环比增长 13.39%；健康险 3976 亿元，同比增长 31.70%，环比增长 21.78%；人身意外伤害险 641 亿元，同比增长 17.18%，环比增长 20.49%。

通过数据不难发现，与前几年一样，上半年健康保险保费收入同比增长依然是所有险种中最快的，达到 31.70%。从监管层公开的历史数据可以看出，早在 2013 年，健康险保费收入同比增长即已达到 30.22%，此后的五年，平均增速为 38.71%。除了 2017 年，健康险保费收入均以每年两位数速度持续增长，最高的 2016 年达到了 67.71%。健康保险发展的巨大空间为健康险保费稳步增长提供了空间。具体来说，除了医疗覆盖面持续扩大、医疗技术进步和医疗成本攀升外，保险公司将具有突出保障属性的健康险作为结构调整的转型重器，起到了直接推动作用。不少保险公司把构建完整的健康险产品体系作为业务转型方向，比如新华保险已经将健康险作为公司的核心竞争力并取得了令人瞩目的成绩。



11 条重磅举措出炉，保险业对外开放“加足马力”

国务院金融稳定发展委员会办公室宣布了 11 条金融业进一步对外开放的政策措施，意味着金融业对外开放再次提速。这 11 条金融业对外开放措施中，涉及保险业的内容占据很大比重。自去年对外开放进程提速以来，保险业不断迎来政策利好，多项开放举措已经落地实施，对外开放之门越敞越大。在推进供给侧结构性改革、加快向高质量发展的过程中，保险业对外开放的脚步也正在加快。

在去年 4 月按下“加速键”后，保险业扩大对外开放进程的速度和力度均远超预期。近日，国务院金融稳定发展委员会公布了 11 条金融业对外开放措施，其中多项涉及保险业。作为我国金融业中开放时间最早、开放力度最大的子行业，保险业在新一轮对外开放中依旧是备受关注的焦点。

“2019 中国保险年度经理人论坛”在上海成功举办

日前，由中国保险报业股份有限公司主办的“2019 中国保险年度经理人论坛”在上海举办。众多嘉宾在论坛上就企业文化、未来挑战、保险科技做了分享，在本次论坛还举行了“2019 中国保险年度经理人”评选颁奖，20 位寿险类经理人，20 位财险类经理人，十位脱贫攻坚类经理人脱颖而出。



新华保险入选“中国主板上市公司价值百强”



8 月 11 日，由证券时报社主办的“第 13 届中国上市公司价值评选”颁奖活动在深圳举行。新华保险入选“中国主板上市公司价值百强”，这是资本市场对公司连续多年稳健经营的肯定，体现了公司良好的治理能力和发展潜力。

中国上市公司价值评选活动持续 13 年倡导价值投资理念，由来自中国上市公司协会、上海证券交易所、深圳证券交易所、中证中小投资者服务中心以及各大券商、基金公司等部门和机构的代表组成评审委员会，从股东回报、盈利能力、财务安全、持续发展、运营效率、市值管理等方面，对上市公司进行全面考察，最终选出上榜企业。

主办方指出，2019 年 2 月，基于新华保险健康的业务发展和稳健的综合偿付能力，国际评级机构惠誉确认新华保险的保险公司财务实力评级为 A(强劲)，展望稳定，连续第三年授予新华保险“A”的保险公司财务实力评级。

国家卫生健康委：加快推开长期护理保险制度试点

近日，健康中国行动推进委员会办公室召开新闻发布会，介绍健康中国行动之老年健康促进行动。国家卫生健康委老龄健康司司长王海东表示，为了提高老年人的健康水平、改善老年人生活质量、实现健康老龄化，《国务院关于实施健康中国行动的意见》提出要实施老年健康促进行动。并且指出，面向老年人普及膳食营养、体育锻炼、定期体检、健康管理、心理健康以及合理用药等知识，健全老年健康服务体系，完善居家和社区养老政策，推进医养结合，探索长期护理保险制度，打造老年宜居环境，推动实现健康老龄化。下一步，王海东表示，将加快推开长期护理保险制度试点，现在全国有 15 个城市搞试点，希望尽快推开试点，全面实施长期护理保险制度。

新华保险居亚洲品牌 500 强第 226 位

224	印度国家银行	印度	金融
225	文华东方酒店	中国香港	酒店
226	新华保险	中国大陆	金融
227	全家	日本	零售
228	新兴铸管	中国大陆	冶金铸造
229	澳洲航空	澳大利亚	航空服务
230	三宅一生	日本	纺织服装

8 月 27 日，世界品牌实验室（World Brand Lab）编制的 2019 年《亚洲品牌 500 强》排行榜在香港召开的“亚洲品牌大会”上揭晓。

新华保险荣登榜单，位于第 226 位，彰显了公司品牌实力的稳步提升，并为即将到来的公司 23 周年司庆献上了一份特殊的礼物。

据主办方介绍，《亚洲品牌 500 强》的评判标准是品牌的亚洲影响力，品牌影响力是指品牌开拓市场、占领市场，并获得利润的能力。世界品牌实验室评价亚洲品牌影响力的基本指标包括市场占有率（Market Share）、品牌忠诚度（Brand Loyalty）和亚洲领导力（Asian Leadership）。

这是世界品牌实验室第 14 次对亚洲品牌的影响力进行的测评，此次共有 22 个国家和地区的 500 个品牌入选。

764 万保险营销员新机遇，监管酝酿专属独立代理人管理办法

监管部门正在酝酿关于保险公司发展专属独立代理人的管理办法。所谓专属独立代理人，通常具有独立展业，无团队隶属，也不发展多层次团队；日常管理专属，接受所属保险公司的日常监督管理与指导；可以开设门店形式，在社区、商圈等地依据保险公司授权开展保险销售业务等基本特征。

养老金再添保障：全面推开划转部分国有资本充实社保

日前，召开的国务院常务会议决定，今年全面推开将中央和地方国有及国有控股大中型企业和金融机构的 10% 国有股权，划转至社保基金会和地方相关承接主体，并作为财务投资者，依照规定享有收益权等权利。

中国国际经济交流中心副总经济师张永军在接受《金融时报》记者采访时表示，全面推开划转国有资本充实社保基金是平衡我国社保收支压力、弥补基本养老保险基金缺口的重要途径。这意味着我国养老金足额按时发放又添一大外部保障。■

（转载自：新浪财经网）



朱铭来：博士，南开大学金融学院保险学系教授、博士生导师；南开大学卫生经济与医疗保障研究中心主任。

朱铭来： 保险业服务“大健康”战略有天然优势

由华夏时报社主办的“思辩·数字化时代保险业的‘攻’与‘守’”——2019 华夏时报保险科技论坛在北京举行。南开大学卫生经济与医疗保障研究中心主任朱铭来作为特邀嘉宾进行了主题分享。朱铭来表示，保险业服务“大健康”战略有天然优势，未来健康险将超过车险成为第二大险种。

朱铭来认为，保险产品可以对人们因疾病、残疾、身故等原因造成的损失进行经济补偿，与健康产业有着密不可分的联系。保险业掌握着我国居民健康状况的基础数据，能为“大健康”战略提供技术支撑。保险公司尤其是专业健康险公司在开展商业健康保险业务的过程中，积累了大量投保、理赔、疾病发生率、发生年龄等数据。近几年来，保险业积极参与政府委托保险，服务医疗卫生体制改革，通过与社保业务系统的对接，又获取了参保居民的健康数据，实现了社保理赔数据与商保理赔数据的实时互联，打造了较为完善的健康医疗大数据平台，为创新发展健康保险产品 and 健康医疗新业态，提供了完备的基础数据支撑。

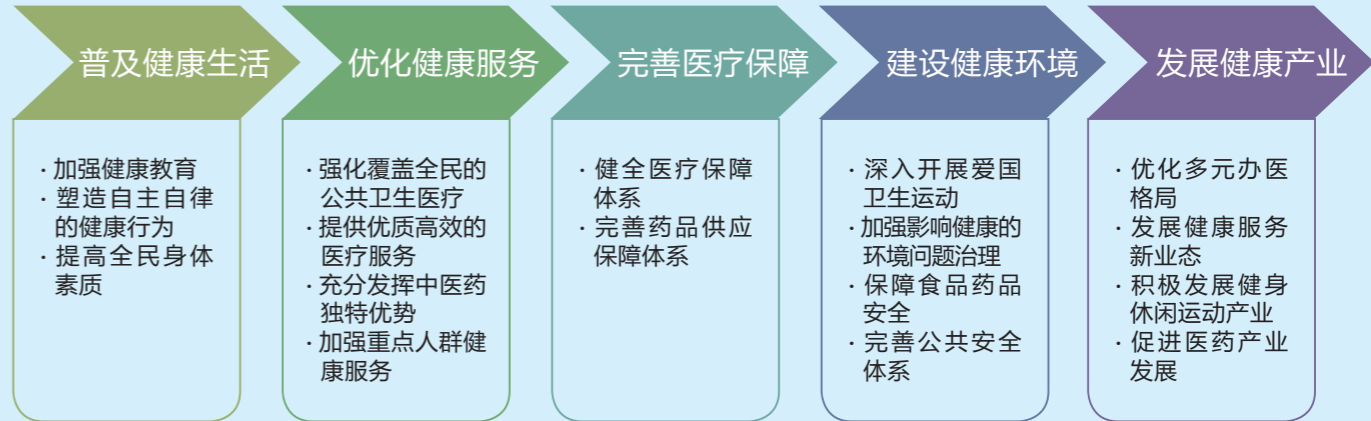
保险业资金支付能力较强，能有效提升“健康产业生态圈”运行效率。健康产业生态需要“医保药健”四方合作共赢，即医

院、保险、药企、健康管理，在满足多层次、多元化的客户需求时，实现数据通、系统通、客户通和利益协同，打造自己的闭环生态圈。

保险机构资金、技术实力雄厚，网点广布，参与到健康产业生态圈后，作为支付方能使参保者更快地获得经济补偿。保险公司为了减损，会运用技术手段督促医疗服务方减少过度医疗行为，督促健康管理服务切实履责，提高参保人健康水平，直接或间接地让参保人受益。

推动全周期健康服务，让参保群众不仅看得起病、看得了病，还要少得病、不得病。

朱铭来表示，老龄化加速、慢性病高发、健康素养提升等因素，拉动了居民对健康消费的需求，也推动保险业积极布局健康养老产业。近年来，越来越多的保险公司以自建、参股、战略合



作、并购等多种方式进入医疗服务和健康管理领域，包括线上医疗咨询、线下医院诊所、智能硬件、养老社区等多种形式，推行“医养融合”，共联，共建，共享医、养、药、护等上下游产业资源，构建线上线下相结合的服务体系，为客户提供全方位、全周期的健康保障。

保险公司在健康服务端的探索，有助于提升居民的健康保障意识，也促进了传统保险保障业务的发展。近年来，健康险以年均两位数的速度增长。今年 1 至 5 月，健康保险原保费收入达到 3265 亿元，同比增长 33.3%。

以往，保险公司的产品开发，意在增强居民健康消费支付能力，近年来的探索，则侧重于“供给侧”——以“健康管理 + 健康保险”的模式，为居民提供更好的健康服务。不仅让参保群众看得起病、看得了病，还要让参保群众少得病、不得病，这正是保险业服务“大健康”战略的着力点。

对于更有力地提升居民健康消费意愿、消费质量，保险业应做好哪些方面的工作？朱铭来认为，有三方面工作亟待推进。

一是实施健康干预服务，提高居民健康意识。通过认知干预，激发居民自主进行疾病预防的意识，这不同于简单的科学普及，应该做到精细化和个性化干预，可以通过线上或线下测评的方式，明确干预对象的健康状况，提高大家对自身的健康认知，并提供针对性的健康预防项目。还有一种是定向干预，即对目标人群提供定向健康干预服务。如筛选出老年人的重点疾病与重点人群，通过对其身体状况、家庭支持等方面进行综合评定确定优先需要，以此建立一系列标准化的整合型服务路径，包括诊断标准、服务标准、转诊标准、预防服务等。

二是进一步落实社会办医的相关政策，加速保险与医疗服务一体化建设。近日，国家卫健委、银保监会等十部门联合印发的《关于促进社会办医持续健康规范发展的意见》提出，支持商业健康保险发展，鼓励商业保险机构与社会办医联合开发多样化、个性化健康保险产品，与基本医疗保险形成互补。保险业接下来还应大胆实践。

三是积极参加社会基本医疗保险的经办管理，进一步完善“居民健康信息大数据”的建设，为未来促进健康保险、健康管理 with 大数据技术深度融合，创新发展健康保险产品和健康医疗新业态，提供更有力的技术支撑。

朱铭来表示，截至去年年末，我国社保全覆盖人口达到 13.4 亿人，95%—98% 的人都被社保覆盖了。去年基本医保全年的基金收入是 21000 亿元左右，支出是 17000 亿元。而商业保险 2018 年保费是 5400 亿元左右，其中健康险的支出大概是 1700 亿元左右，也就是说，商业健康险的支出仅为社保支出的十分之一。因此，未来商保发展潜力巨大。健康险真正发展起来需要具备哪些条件呢？朱铭来认为，有三个条件必不可少。第一，老百姓口袋里要有钱，在经济条件发展到一定程度的时候，国民收入达到一定水平的时候，人们才会对医疗形成多层次的需求，才会去做一定的补充性质保险；第二，社保的基本框架需要搭建完成，在国家社保基本框架没有搭成之前，商业保险想异军突起占领这个市场是不太可能的；第三，需要培养健康的管理理念，建立一个上下游医疗市场的康养模式。■

（转载自：新浪财经网）



直通车

L I V E

新华家园
2019.8 August

08 - 09

新华保险上半年净利增 82% 总资产首超 8000 亿元

8月28日，公司公布2019年中期业绩报告。报告期内，实现总保费739.94亿元（人民币，未经审计，下同），同比增长9.0%。归属于母公司股东的净利润105.45亿元，同比增长81.8%。内含价值1914.03亿元，较上年末增长10.5%。剩余边际2083.13亿元，较上年末增长6.5%。报告期末，公司总资产达8081.24亿元，较上年末增加10.1%，首次超过8000亿元。核心偿付能力充足率284.85%，综合偿付能力充足率289.52%，保持充裕。

2019年上半年，公司贯彻落实“稳中求进”的总体要求，积极应对形势变化，聚焦核心业务，巩固转型成果，实现了总保费规模的稳步增长，业务结构与品质整体向好。

坚持大力发展保障型业务

公司坚持大力发展以长期健康险为主的风险保障型业务，适度发展理财型年金险业务，2019年上半年总保费平稳增长。

从保费结构来看，长期险首年期交保费116.98亿元，同比增长1.1%；十年期及以上期交保费占长期险首年期交保费的比例为51.3%。以附加险业务为主的短期险保费增长迅速，实现38.83亿元，同比增长31.0%。续期保费583.99亿元，同比增长9.6%，占总保费的比例为78.9%，占比较去年同期基本持平。

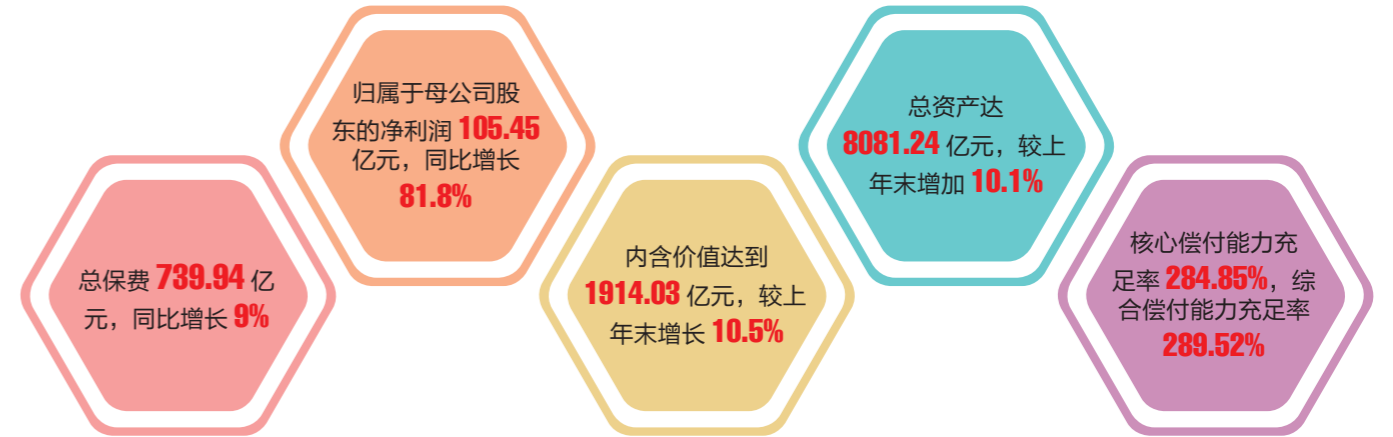
从渠道来看，2019年上半年，个险渠道实现保费收入

599.86亿元，同比增长9.7%，其中，短期险保费23.19亿元，同比增长41.7%；续期保费486.09亿元，同比增长11.1%。银保渠道实现保费收入124.67亿元，同比增长5.1%，其中，长期险首年期交保费26.51亿元，同比增长14.0%；续期保费97.86亿元，同比增长2.7%。财富业务长期险首年期交保费8.10亿元，同比增长10.8%。团体渠道实现保费收入15.41亿元，同比增长16.7%。政策性健康险业务实现保费收入0.86亿元，覆盖客户480.72万人。

从险种来看，上半年公司健康险实现保费收入279.80亿元，同比增长25.9%。其中长期险首年保费收入65.22亿元，同比增长3.4%，健康险长期险首年保费占整体长期险首年保费的比例为55.7%，同比提升1.4个百分点；传统型保险长期险首年保费48.51亿元，同比增长89.3%；意外险保费收入12.22亿元，同比增长21.8%。

队伍方面，个险渠道加大队伍建设力度，截至2019年6月30日，个险规模人力达到38.6万人，同比增长15.5%，达到历史新高。

与此同时，公司持续强化风险防范，提升经营管理品质。个人寿险业务13个月继续率为90.1%，同比下降0.6个百分点；25个月继续率为86.5%，同比提升1.8个百分点。得益于公司业



务转型，上半年退保金同比下降73.3%，退保率为1%，同比下降3个百分点。

资产管理审慎稳健

资产管理业务方面，公司坚持审慎稳健的投资策略，以投资研究为基本依托，以风险管控为保障，持续优化组合资产配置。2019年上半年，公司实现年化净投资收益率5%，与上年持平。

债权型金融资产投资是公司资产配置的主要方向，截至2019年6月30日，公司债权型金融资产投资金额为5214.16亿元，在总投资资产中占比为67.4%，占比较上年末上升1.7个百分点。

股权型金融资产投资金额为1222.25亿元，在总投资资产中占比为15.8%，占比较上年末下降0.8个百分点。

未来展望

2019年，面对错综复杂的外部形势，我国经济运行平稳、稳中有进。下半年，随着我国经济结构的不断优化，企业活力的不断增强，居民收入的稳定提升，寿险行业的外部经营环境将进一步回暖。

公司党委书记、首席执行官、总裁李全在不久前召开的新华保险年中工作会议上指出：自成立以来，新华保险坚持积极顺应发展潮流、深刻把握发展规律，始终将加快向前发展作为公司的

长远目标。目前，董事会和主要股东单位都对新华提出了更高的发展目标。公司必须要坚持解放思想，坚持实事求是的态度，采取“资产负债双轮驱动、规模价值全面发展”模式，持续推进“一体两翼”战略布局并落到实处，早日结出看得见的果实，推动公司重现昨日辉煌，并将这份辉煌放大延续下去。

在中期业绩报告中，新华保险明确提出，为贯彻中央“稳中求进”的总要求，落实新发展理念，认真践行高质量发展，公司将采取七项举措：一是强化党的领导。公司将不忘初心、牢记使命，发挥党建对公司发展的引领作用。二是完善市场化机制。以经营业绩为核心，坚持激励与约束并重，对标市场、对标行业先进水平，不断提升公司市场竞争能力。三是丰富产品供给。坚持回归保险本原，广泛调研客户需求，为客户提供综合的风险保障。四是提升队伍能力。坚持做大做强销售队伍，着力提升队伍销售能力和客户服务能力。五是强化销售支持。加快公司信息系统建设，不断提高运营服务效率，提高对队伍的销售支持能力。六是坚持稳健投资。加大长期投资力度，严密防范投资风险，加大资产负债匹配联动力度，确保保险资产保值增值。七是依法合规经营。夯实风控管理基础，坚持合规底线，持续推进公司全面风险管理体系建设和内控合规管理体系建设，搭建重点风险案件防控和处置机制。■





直通车

L I V E

超越梦想 再创辉煌

——新华保险 2019 年年中工作会议在合肥召开

8 月 16-17 日，新华保险 2019 年年中工作会议在合肥召开。公司领导班子成员，驻司董事，各部门、各分公司、各子公司主要负责人参加会议。这是新华保险第七届董事会和新一届经营班子组成后召开的第一次全系统工作会议。

会议期间，公司领导刘浩凌作了题为《致敬历史，铸造未来，书写新华发展新篇章》的重要讲话。公司党委书记、首席执行官、总裁李全作了题为《解放思想，实事求是，合力推动新华保险全面发展》的重要讲话。副总裁李源、于志刚分别作个险渠道和银团渠道工作报告。公司执行董事、副总裁黎宗剑主持会议。

怎么看 + 怎么办 + 怎么干

公司领导刘浩凌在讲话中重点阐述了三个方面的思考。一是对当下怎么看的问题，刘浩凌指出，从成立之初，新华就有一种面向市场、不惧竞争的精神；有一种强烈的发展意愿；有一支忠诚于公司、富有执行力和战斗力的队伍；历经 23 年的

发展，我们拥有 7300 多亿元总资产，积累了逾 3000 万名客户，有较为充足的偿付能力。我们既要正视问题和困难，也要看到自身的优势和有利条件。新华要发展，唯有靠我们坚定信心向前看，把稳方向盘、踩准油门，以战斗者的姿态前行。二是今后打算怎么办的问题，刘浩凌强调，要坚持市场化的机制，激励和约束并重；要保持战略定力，鼓足工作干劲；要守住不发生重大风险事件的底线，更要加强党的领导，以高质量党建引领公司高质量发展。三是准备怎么干的问题，刘浩凌指出，在接下来的这三年中，我们将依靠大家、群策群力、担当作为，从广大新华干部职工中汲取发展的智慧、汇聚前进的力量，对历史负责，对公司的事业负责。



再接再厉、再创佳绩

李全总裁在讲话中，重点讲了三个方面的意见。李全总裁首先对 2019 年上半年的工作进行了回顾，他指出，公司上半年表现可圈可点，一方面，公司较好地完成过渡期“稳定队伍、发展业务、防控风险”三大任务；另一方面，党建工作进一步完善，党的领导作用进一步强化。随后，李全总裁提出了关于对公司未来发展的思考。他强调，公司新班子成立后，将恪守初心、坚守使命，持续推动公司向前发展，坚持在发展中解决一切问题。一是党和国家要求国企强化责任担当；二是人民期望美好生活得到保障；三是董事会对提高公司市场地位的期许和重托；四是公司对自身发展提出持续做大做强的诉求。

李全总裁指出，目前，董事会和主要股东单位都对新华提出了更高的发展目标。公司必须要坚持解放思想，坚持实事求是的态度，采取“资产负债双轮驱动、规模价值全面发展”模式，持续推进“一体两翼”战略布局并落到实处，早日结出看得见的果实，推动公司重现昨日辉煌，并将这份辉煌放大延续下去。一是坚定发展信心；二是重塑发展格局；三是加快发展速度；四是紧扣发展主题；五是持续推动战略落地。

在本次会议上，李全总裁还对下一阶段主要工作安排指出了方向，指出接下来将认真开展“不忘初心、牢记使命”主题教育活动、统筹好下半年业务发展、明确各业务渠道发展定位、优化



新华家园
2019.8 August

10 - 11

考核政策、优化人事政策、做好产品支持工作、完善合规管理政策、加快研究其他有关事项。

关于如何做好下一阶段工作，李全总裁指出，应该坚守初心抓好党建，提高政治站位，强化责任担当。树立竞争对标意识、全员进入冲锋状态、下定决心打持久战、支持爱护管理干部、一切要从实际出发、坚持民主决策机制、各级单位必须要坚决执行公司决定并团结协作发挥合力。

凝心聚力谋新篇，开拓进取续华章

随后，李全总裁作了题为《凝心聚力谋新篇，开拓进取续华章》的总结讲话。他指出，本次会议达成了五点共识：一是确立了加快发展的目标思路；二是发出了迅速赶超的发展号令；三是提振了全体同仁的发展信心；四是部署了兼顾长短的发展任务；五是明确了党建引领的发展要求。李全总裁再次强调下一阶段的重点工作：一是奋力冲刺年度计划达成；二是理顺各项阻碍发展的关键因素；三是做好明年开门红的各项准备工作；四是有序推进发展战略和业务计划的讨论制定。

会议期间，公司领导和与会代表共同参观了建设中的合肥后援中心。中心坐落于合肥滨海新区，一期工程涵盖综合办公、研发中心、数据中心、作业中心、财务共享中心，总投资约 31 亿元，预计 2020 年上半年交付使用。■



长风破浪·沥金披沙

——新华保险个险渠道 2019 年上半年晋升表彰峰会在长沙召开

8月8日上午，新华保险个险渠道 2019 年上半年晋升表彰峰会在湖南长沙隆重举行。公司领导李全、李源、苑超军、王练文，各分公司主要负责人出席会议；近 800 位业务精英现场接受表彰。此次在星城长沙举办的峰会，旨在对上半年获得晋升的营业部经理、总监层级的个人和人力发展成绩优异的团队进行表彰，同时，通过本次晋升表彰峰会，更加坚定了新华人不忘初心、牢记使命，立足本职作贡献，建功立业新时代的执着。

公司临时负责人、拟任 CEO、总裁李全发表了讲话。李全总裁首先代表公司执行委员会，向客户美好生活的见证与守护者、新华个险渠道不断发展壮大的先行者表示最热烈的祝贺，并向一直在背后甘于奉献、默默支持的家人们表示衷心的感谢。

李全总裁指出，2019 年是公司承上启下的关键之年。我们在着眼当下顺应发展潮流的同时，更要放眼未来。放眼未来，公司优势扩大，队伍不断发展；体系建设，管理不断深化；科技赋能，平台不断完善。走以晋升为主导的组织发展之路就是新华营销健康发展的根本之路，就是“人惟司本，本固司兴”。

李全总裁指出，要达成这一宏伟目标，就要求我们从一点一滴做起，从每个细节做起，一是要坚持组织发展，紧跟公司步伐；二是要坚持不断学习，努力提升自我；三是要坚持以人为本，做好团队经营。

李全总裁强调，未来的发展道路上，各位要坚持扎根个险营销事业；坚决壮大自己的寿险销售队伍；坚定新华向好发展的强大信心。用智慧和汗水打造自己的品牌与团队，创造自己的收入与价值，播撒新华的大爱与责任。公司卓越的品牌价值、强大的资源支撑、完善的管理体系和各级内勤员工都将是大家最坚实的



依靠和最坚强的后盾。最后，李全总裁宣布下一届晋升表彰峰会的荣誉之火将在泉城济南点燃，希望各位精英继续努力拼搏，续写绚丽的华章。

副总裁李源发表讲话，李源副总裁指出，双轮驱动、人力为先。2019 年，公司巩固转型发展成果，践行高质量发展，个险渠道在公司董事会和执行委员会的正确领导下，积极应对行业发展新形势，“以晋升文化为引导，以部组扩张为抓手”，扎实做好队伍建设工作，推动全员晋升，将建设既大又强的销售队伍作为渠道及公司达成规划目标的重要路径。人力决定了营销的地位，团队是个险渠道乃至公司发展的坚实根基和宝贵财富。公司将一如既往地坚定建设大而强的销售队伍目标不动摇，坚定“守规律讲专

业”的队伍建设标准不动摇，坚定人力发展与业务推动双轮驱动的发展模式不动摇。

随后，李源副总裁宣布表彰决定，对优秀代表和个人分别颁发了新晋营业部经理奖、新晋资深营业部经理奖、新晋高级营业部经理奖、新晋功勋总监奖、新晋总监奖、新晋资深总监奖、新晋高级总监奖。大会还对优秀分公司、中支、支公司颁发了人力发展优秀分公司、人力发展优秀中支、人力发展优秀支公司的表彰。功勋总监金爱丽作了题为《创业辉煌在新华》的专题演讲，会议最后，在雄壮的《中国人民解放军进行曲》中，全场参会人员用高亢的歌声表达了对祖国 70 周年华诞的祝福和新华保险 23 岁生日的祝贺。■

2019 新华保险上半年荣誉一览

有一种速度，叫只争朝夕；有一种精神，叫奋斗不止。在所有新华人的共同努力下，在千万客户的倾力支持下，新华保险在公益、产品、服务等多个方面，再次收获多项荣誉，获得了行业的认可和社会的信赖。让我们一起细数这些令人新潮澎湃的荣光时刻，分享这份汗水折射的光芒。

公司品牌

2019 年 5 月 16 日，美国《福布斯》杂志发布了 2019 年“全球上市公司 2000 强”榜单（Forbes Global 2000）。榜单期内，新华保险营收达 234 亿美元，利润 12 亿美元，资产 1065 亿美元，市值 256 亿美元，连续第六年进入该榜单前 500 强，排名较去年上升 66 名，居 336 位。

在 7 月 10 日财富中文网发布的《财富》中国 500 强排行榜中，新华保险排名第 64 名，自公司 A+H 上市以来，已连续八年稳居榜单前 100 强。

世界品牌实验室（World Brand Lab）6 月 26 日在北京发布了 2019 年《中国 500 最具价值品牌》分析报告。在这份基于财务数据、品牌强度和消费者行为分析的年度报告中，新华保险品牌价值为 557.95 亿元，增幅 23.3%，排名第 85 位，较去年上升五位，连续八年稳居榜单 100 强。

5 月 6 日，全球最大的传播集团 WPP 和凯度华通明略在北京发布了“BrandZ 2019 最具价值中国品牌 100 强”排行榜。新华保险连续第六年入围该榜单，品牌价值 19.49 亿美元，位居榜单第 60 位。

在英国品牌评估机构“品牌金融”（Brand Finance）发布的“2019 年度中国最具价值品牌 500 强”排行榜（China 500 2019）中，新华保险连续七年入围，2019 年占据榜单第 94 位，品牌价值约 34.81 亿美元。

8 月 27 日，在世界品牌实验室（World Brand Lab）发布的 2019 年《亚洲品牌 500 强》排行榜上，新华保险荣登榜单，位于第 226 位，充分彰显了公司稳步提升的品牌实力。

《财富》2019 年中国 500 强排行榜

排名	公司名称	营业收入（百万元）
60	潍柴动力股份有限公司	159,255.8
61	上海医药集团股份有限公司	159,084.4
62	兴业银行股份有限公司	158,287
63	中国民生银行股份有限公司	156,769
64	新华人寿股份有限公司	154,167
65	北京汽车股份有限公司	151,920.4
66	万洲国际有限公司	149,586.3
67	中国南方航空股份有限公司	143,623
68	中国国际航空股份有限公司	136,774.4



财务实力

2 月 25 日，惠誉确认新华保险的保险公司财务实力评级为“A”（强劲）。展望稳定。这是惠誉连续第三年授予新华保险“A”的保险公司财务实力评级。

惠誉表示，新华保险的评级反映了其持续强劲的经营业绩、在中国寿险市场良好的业务运营状况及稳健的综合偿付能力。惠誉预计，随着来自寿险和疾病险的死亡和病率差收益的稳步提升，公司的业务组合将进一步优化，运营状况将更趋稳定。

服务与产品

3 月 14 日，在中国保险行业协会发布的“2018 年度中国保险十大典型理赔案例”中，新华保险“关爱全国环卫工人专属保险计划”理赔案例入选“2018 年度中国保险十大典型理赔案例（人身险）”。

3 月 14 日，新华保险连续第四年荣获由中国质量万里行促进会颁发的“3·15 全国质量诚信品牌优秀示范企业”和“五星级服务质量奖”。

7 月 10 日，在易趣财经、《金融理财》杂志社主办的第二届“金貔貅·银保合作发展（北京）高峰论坛”上，新华保险“华实人生终身年金保险”荣获“2019 金牌银保创新产品”。

7 月 12 日，在证券时报主办的“2019 年中国保险行业方舟奖”评选中，新华保险“附加特定心脑血管疾病保险”荣获“2019 金牌保险产品方舟奖”。



公益项目

7 月 12 日，在证券时报主办的“2019 年中国保险行业方舟奖”评选中，“全面小康之路·新华伴你而行——新华保险精准扶贫大型公益行动”荣获“2019 中国保险业精准扶贫方舟奖”。

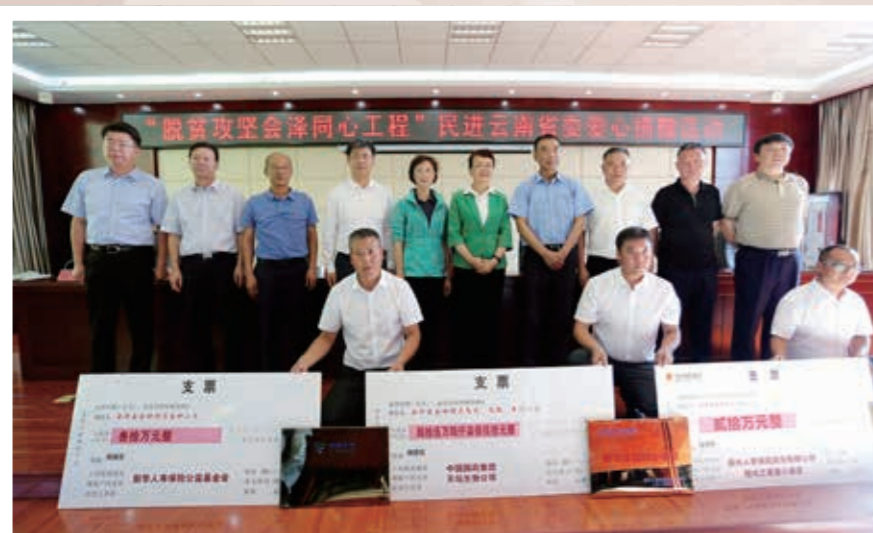
官方微信

4 月 16 日，在 2019 首都国企新媒体峰会上，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”。

5 月 10 日，在《中国保险报》发布的《2018 年中国保险业新媒体生态发展报告》中，新华保险官微服务号“新华保险”和订阅号“新华保险直通车”双双进入微信影响力排行榜前十。其中，服务号排名第五，年度阅读量 480 万次；订阅号排名第六，年度阅读量约 287 万次，单篇最大阅读数均为 10 万+。

6 月 18 日，在中国保险行业协会主办的全国保险行业自有媒体建设征集发布活动中，官微名列微信服务号建设名单前十。■





爱心点燃希望，真情传递温暖 ——新华人寿保险公益基金会向金钟小学进行爱心捐赠

8月10日下午，“脱贫攻坚会泽同心工程”爱心捐赠仪式在云南省曲靖市会泽县金钟街道办事处举行。新华人寿保险公益基金会向金钟街道金钟小学捐赠30万元，用于帮助金钟小学筹建标准化图书室。云南省人民政府副省长、民进云南省委主委李玛琳；中共曲靖市委常委、统战部部长张长英；曲靖市人民政府副市长黄太文；曲靖市政协副主席李才永；新华人寿保险股份有限公司监事长、新华人寿保险公益基金会理事长王成然；中共会泽县委书记谭力华，新华人寿保险公益基金会秘书长杨怀鹏，新华人寿保险股份有限公司云南分公司党委书记董林增以及会泽县金钟街道受赠学校部分教师学生代表受邀共同参加。云南省政协副主席、民进云南省委专职副主委白良主持捐赠仪式。

新华人寿保险公益基金会理事长王成然表示：近年来，基金会开展的不少公益项目都与云南有着不解之缘。如基金会发起的“关爱全国环卫工人大型公益行动”2018年首站就在云南昆明启动，两年内累计向昆明市、曲靖市、玉溪市的25607名环卫工人捐赠了意外伤害保险。预计到2019年底，该项目将覆盖全国

100个大中城市，惠及约80万名环卫工人。与此同时，基金会还于2018年开展了“精准扶贫大型公益行动”，向云南省怒江州捐赠50万元，为当地建档立卡贫困人口购买结核病住院津贴保险。2019年是决战脱贫的关键之年，教育扶贫作为扶贫攻坚的优先任务，其中的主要任务就包括推进义务教育阶段学校标准化建设。所以，希望我们这次捐赠善举能给这里的孩子创造更好的学习阅读环境，让孩子不输在起跑线上，以绵薄之力助推我国教育扶贫事业。

中共会泽县委书记谭力华指出，打赢脱贫攻坚战需要社会各界的鼎力支持和倾心帮扶。新华保险公益基金会的无私奉献，体现了企业高度的社会责任感。当地有关部门将倍加珍惜机遇，认真管好、用好帮扶物资，把关心、支持转化为决战决胜的强大动力，让“同心工程”在会泽大地落地生根、开花结果。

新华人寿保险公益基金会秘书长杨怀鹏与金钟街道金钟小学校长孟守国互赠捐赠牌与共建牌。李玛琳副省长、张长英部长、谭力华书记等省市区领导和王成然监事长等捐赠单位领导一起考察会泽扶贫项目。■



新华保险关爱环卫工人公益行动 实施两年覆盖百城

8月22日，恰逢新华保险“关爱全国环卫工人大型公益行动”实施两周年。目前新华保险已经完成88例理赔，累计赔付790万元，其中身故金753万元，伤残金37万元。新华保险一方面严格兑现了保险责任，另一方面也为遭遇意外的环卫工人感到特别痛心。环卫工人被誉为“城市美容师”，但工作环境极其艰辛，随时面临突如其来的高风险。这么多的理赔案例显示，车祸已成为危害环卫工人生命的最大杀手，环卫工人意外伤亡的概率远比其他行业大很多。社会各界不仅仅是珍惜环卫工人劳动、善待环卫工人那么简单，更应该以自己的敬畏之心、守法之举，为环卫工人创造安全作业环境，避免悲剧一次次重演。

新华人寿保险公益基金会由国内大型上市险企新华保险发起设立，是国家民政部部管社会组织。“关爱全国环卫工人大型公益行动”是基金会的首个项目、主打项目、特色项目。该项目将保险优势和公益事业结合在一起，针对环卫工人群体开发了专属保险计划，不设年龄限制、不问健康状况、不分地域所在，以人身意外伤害和意外伤害为保险责任，最高保额为每人十万元。该项目于2017年8月22日在太原首站启动，经过两年探索，已经成为特定群体、全国首创、覆盖最广、规模最大、独树一帜的公益品牌项目。

新华人寿保险公益基金会理事长王成然表示，“关爱环卫工人

大型公益行动是新华保险贯彻党的十九大精神，满足人民美好生活需要的具体举措，希望在企业自身发展壮大的同时，勇于担当社会责任，服务民生事业，为社会增添和谐安宁的力量。随着该项目的收官，下一步将继续探索新的公益领域，尝试新的公益项目，全面实施精准扶贫公益行动，将新华保险的公益事业推向新的层面。”

新华人寿保险公益基金会秘书长杨怀鹏指出，两年时间该公益行动已经实现了全国覆盖，在90余个大中城市相继落地，涵盖了四个直辖市、26个省会城市、五个计划单列市和56个地级城市，惠及了70万余名环卫工人。其中，上海、广州两市均超过五万人，山东实现全省覆盖。今年10月之前，项目将完成覆盖100个城市的总目标，惠及约75万名环卫工人，可以说是一项实实在在的惠民工程。为实现该项目的深耕细作，新华保险还在全国35家分公司成立了志愿者联盟，持续深入开展关爱行动。三万多名志愿者活跃在大街小巷，已开展各类志愿服务活动260余场，同时开展了交响音乐会公益演出、设立环卫工人驿站、环卫工人子女书画大赛等系列公益活动，逐渐形成了“保险产品+公益平台+志愿服务”的独特公益模式，为保险行业探索出了一条特色鲜明的社会责任之路。新华保险关爱环卫工人公益行动得到环卫组织、环卫工人和社会各界的普遍赞誉，被中国保险行业协会评为“2018年度十大典型理赔案例”。■

机构活动掠影

近日，广西分公司召开 2019 年中工作会议。会议对 2019 年上半年的工作得失进行了总结，同时研讨、谋划、部署了下半年的工作。

会议认为，上半年，分公司围绕总公司“稳增长、调结构、防风险”的总体要求，坚定“一个主题”、狠抓“两项核心”、落实“四个一工程”，取得了一定的成绩。

会议强调，上半年的工作结果与年度计划要求相比，还有不小的差距，要扭转当前严峻的业务形势，就必须抓住第三季度的转折期，积极主动地开展工作，老老实实做大做强队伍。（农文楚）■



受连日降雨影响，衡山县出现严重汛情。衡阳中支衡山营销服务部骨干人员一行前往抗洪一线，慰问抗洪官兵及志愿者，并送去水果、面包、方便面等物资。

衡山营销服务部区积极响应共青团衡山县委的抗洪救灾募捐行动，利用微信工作群发动内外勤员工奉献互助的大爱精神，为受灾群众捐款。短短两个小时时间，19 人将近 2000 元的爱心款项转给衡山共青团指定的志愿者工作人员。（陈湘红）■



日前，益阳中支前往大渡口社区，参加由中国银保监会益阳监管分局主办的“下基层、进社区、接地气、去官气、传正气、转作风、惠民利”主题志愿活动。

活动中，志愿者们以实际行动，深入社区，通过打扫卫生等方式服务群众，并开展问卷调查，发放文明创建、金融知识宣传资料等，协助社区提升居民对益阳市文明城市创建工作的认识和了解，加强社区居民的参与感、荣誉感。（吴文捷）■



为保障环卫工人健康权益，做好防暑降温工作，确保他们平安度夏，日照中支志愿者团队在日照金海社区开展了“关爱环卫工人 夏日送清凉”慰问活动，为环卫工人送上矿泉水、折扇等防暑降温物品，为他们送去了丝丝凉意，让一线环卫工人倍感亲切和温馨。

志愿者们表示：“我们不仅要感动于环卫工人默默无私奉献的精神，还要有所行动，从自己做起，和环卫工人们一起爱护我们生存的环境，为全市创造更加干净整洁的生活环境，为建设美丽家园奉献自己微薄的力量”。（吴云）■



近日，新华人寿保险志愿者联盟内蒙古分部联合党委、团委、呼和浩特中支及分公司各部门积极参与残联“让世界欢声笑语”大型公益活动。旨在履行企业公民义务，彰显公司品牌，提升影响力。（徐杨）■



梦想之新，华师共献。2019 年“华师杯”讲师技能大比武决赛在新疆分公司圆满结束，历时三个月的激烈角逐，十名优秀讲师脱颖而出，终获“品牌讲师”称号。

参加此次决赛的讲师针对制式课程授课的内容进行精彩宣讲，通过“寿功演讲大赛”“话健康险”“讲三讲”以及“论基本法”等形式的演讲，小至枝叶蚍蜉，大到江河山川，从人类出生至死亡的各个节点出发，讲述了各自对保险的认识，以及保险对人的健康发展之重要意义。本次讲师大比武决赛的圆满成功，对打造分公司先锋讲师队伍具有重要推动作用。（姚小宝）■



1979 年 2 月，在中越两国延绵 500 公里的边界线上，万炮齐发，在对越自卫反击战的枪林弹雨中，中国人民解放军披坚执锐，临难不惧，为家国安宁冲锋陷阵。21 岁的李美荣就在那次战争中不幸被弹片击中腰部，老天眷顾，几乎全身鲜血换过后挽回生命，但终身将被病痛折磨。

建军节前夕，湖州中支的志愿者和党员在湖州爱山街道利民社区工作人员的陪同下，在李美荣姐姐家见到了这位保家卫国的英雄，并为他送上了大米、饮料、医用药品等慰问品，并代表中支向这位英勇的解放军战士致以崇高敬意和节日问候。

一次公益成就了一次爱国主义教育，湖州中支的志愿者在李美荣身上学到的远比献



日前，宝鸡中支 3.0 代客户服务中心揭牌仪式在宝鸡国金中心举行，来自政府及监管部门的领导，公司领导干部、内外勤骨干员工共计 150 人参与活动。总公司副总裁刘亦工，陕西分公司总经理刘晓芳、副总经理向守强共同为宝鸡中支 3.0 代客户服务中心进行揭牌，全省首家 3.0 代客户服务中心建成揭牌体现了公司以“客户为中心”的服务宗旨，不断提升客户的满意度与体验感，将“快理赔、优服务”的理念落实到新的高度，同时也将为中支新老客户提供更便捷、更优质的服务。（申媛）■





公司“不忘初心、牢记使命” 主题教育动员大会在京召开

8月13日上午，新华人寿保险股份有限公司“不忘初心、牢记使命”主题教育动员大会在京召开。党委书记、“不忘初心、牢记使命”主题教育领导小组组长李全作动员讲话，北京市国资委党委组织部王晨龙同志参加会议并讲话。会议由党委副书记李军平主持。

李全指出，在全党开展“不忘初心、牢记使命”主题教育，是党的十九大作出的一项重大部署。习近平总书记在中央“不忘初心、牢记使命”主题教育工作会议上发表重要讲话，深刻阐述了开展主题教育的重大意义，阐明了主题教育的目标要求和重点措施，具有很强的政治性、思想性、针对性、指导性，为我们开展主题教育提供了根本遵循。

李全强调，公司全系统要深刻领会开展主题教育的重大意义，全面把握开展主题教育的总要求，明确开展主题教育的目标任务，落实四个“贯穿始终”的工作安排，着力加强对开展主题教育的组织领导。回顾公司近23年的成长历程，从无到有，由小到大，经历了风风雨雨，已经成长为中国寿险市场上的一支重要力量。在公司改革发展进程中，坚持党的领导、加强党的建设为新华保险事业持续健康发展提供了坚实的政治和组织

保障。作为国有控股的保险企业，我们要理直气壮、毫不动摇地贯彻新时代党的建设总要求。要通过开展主题教育，同一切影响党的先进性、弱化党的纯洁性的问题作坚决斗争，从根本上解决思想不纯、政治不纯、组织不纯、作风不纯、纪律松懈等问题，不断促进党的领导与公司治理互促互融，确保党委充分发挥“把方向、管大局、保落实”的领导核心和政治核心作用，带领公司实现高质量的发展。要以领导班子的优良作风把广大员工的智慧和力量最大限度地调动起来，广泛汇集公司改革发展的强大合力。要引导全系统党员干部发扬革命传统和优良作风，勇担职责使命，焕发干事创业的精气神，化压力为动力，化挑战为机遇，把力量凝聚到实现经营发展的目标任务上来。公司所有党员干部要以改革创新的精神、高度负责的态度、求真务实的作风，坚定坚决、不折不扣地贯彻落实党中央和上级党委决策部署，确保主题教育扎实有力推进。

公司监事长、党委委员、执委会委员、各部门班子成员、各党支部书记、子公司班子成员在现场参加会议，35家分公司部门总经理助理（含）以上人员、各中支班子成员、各阶层职工代表通过视频参加会议。■



公司纪委举办二级机构纪委书记 革命传统教育培训班

7月24日至25日，公司纪委在陕西延安举办二级机构纪委书记革命传统教育培训班。此次延安培训是在继去年分公司纪委书记延庆培训后的又一次专项培训活动，是切实提高公司纪检系统管理干部理论政策水平、培养造就一支高素质纪检干部队伍的工作安排，是公司纪委贯彻落实中央全面从严治党要求、深入开展“不忘初心、牢记使命”主题教育、扎实推进“两学一做”学习教育常态化制度化的重要措施。

24日上午，开班仪式在延安干部培训学院培训基地举行。公司党委委员、纪委书记、总裁助理岳然，延安干部培训学院办公室主任曾庆鹏出席，35家分公司纪委书记（纪委委员）参加，公司纪委委员、天津分公司党委书记、总经理王立群主持开班仪式，陕西分公司党委书记、总经理刘晓芳致欢迎辞。

开班仪式上，曾庆鹏主任从华夏文明的开启地、毛泽东思想的成熟地、延安精神的形成地、习近平新时代中国特色社会主义思想的萌芽地和延安经济社会

发展情况等方面全面介绍了延安。岳然书记从本次学习培训的目的意义、培训定位、学风学纪等方面作出了要求。

两天的学习培训安排得紧张有序，学员们先后前往延安革命纪念馆、宝塔山、延川县文安驿镇梁家河村、杨家岭革命旧址等红色革命教育基地，通过专题教学、现场讲解、现场教学等方式和讲解员讲解、实地探访、亲身体验等形式，亲身感受老一辈革命家的道德情操、精神风范和革命情怀，真切感受到党中央在延安13年的伟大历程，促使大家在学习中思考，在实践中感悟，在工作中升华。

25日下午，结业仪式在延安干部培训学院培训基地举行，岳然书记发表结训讲话，河北分公司党委副书记、纪委书记宋国盛，吉林分公司党委副书记、纪委书记张万喜，内蒙古分公司党委副书记、纪委委员孙文艳作现场分享发言。■

机构党建活动动态

广西分公司组织签订 2019 年度党风廉政建设责任书

7月31日，在广西分公司年中工作会议上，12个部门和十家中支主要负责人分别签订2019年度党风廉政建设责任书。党委书记何长青强调，党员领导干部要提高思想站位，筑牢廉洁自律防线；要业务党建“两手抓、两手硬”；要加强对重点岗位、关键环节的监督，全力打造一支作风过硬、廉洁高效的干部队伍。



安徽分公司举办“不忘初心、牢记使命”主题教育培训班

7月18日至22日，安徽分公司在西柏坡举办“不忘初心、牢记使命”主题教育培训班。党委书记罗文以《不忘初心、牢记使命》为题授课，结合西柏坡精神回顾分公司的发展历程和取得的成就。他指出，2019年是分公司发展的分水岭，全体党员干部、各级管理人员要认真学习领会西柏坡精神，统一思想，重塑文化，不忘初心，敢于担当，实现分公司超常规、跨越式发展。



湖南分公司党委组织全省党员干部参加应知应会知识考试

7月19日，湖南分公司党委组织全省党员干部参加应知应会知识考试。内容包括党的十九大报告、中国共产党支部工作条例、中国共产党党员教育管理条例、中国共产党党章等。考试旨在推进“两学一做”学习教育常态化、制度化，切实加强党员学习，提高理论素养。考试采取闭卷形式，纪律严明。本次应参考人员256人，实际参考人员231人。

青岛分公司党委开展“不忘初心、牢记使命”主题教育

7月18日，青岛分公司党委开展“不忘初心、牢记使命”主题教育。党委书记董昭阳、党委委员、纪委委员、全体党员和入党积极分子共54人参会。本次活动进一步提升了党员干部的责任感和使命感，增强了党员队伍的凝聚力和战斗力，激励大家在新时代注重实践实干实效，高标准高质量做好本职工作，为公司的发展贡献力量。

河南分公司召开 2019 年党风廉政工作会议

7月13日，河南分公司在漯河召开2019年党风廉政工作会议，分公司党委、纪委，各中支党组织成员及各层级管理干部共139人参会。会议总结了分公司上半年党风廉政工作，并对下半年工作进行部署。分公司各部门、各中支负责人签订2019年党风廉政建设责任书，确保党风廉政建设和反腐败工作任务顺利完成。党委书记孙保收对分公司党风廉政建设工作提出要求：一是提高意识，二是履行责任，三是精心组织。



贵州分公司党总支召开党员大会暨“不忘初心、牢记使命”主题实践活动

7月31日，贵州分公司党总支在贵阳市息烽集中营纪念馆召开党员大会暨“不忘初心、牢记使命”主题实践活动。党总支书记雷建明代表全体党员向烈士纪念碑敬献花篮，缅怀革命先烈。组织委员陈亚秋带领全体党员重温入党誓词。大家还参观了息烽集中营纪念馆和旧址。活动后，贵阳市委党校党史研究专家史海燕作题为“不忘初心、牢记使命”的专题授课。



四川分公司直属党支部组织开展“不忘初心、牢记使命”主题教育

7月29日，四川分公司直属党支部组织开展“不忘初心、牢记使命”主题教育。党委书记夏榕在授课中强调，无数共产党人前赴后继地努力绘制了新时代的美好蓝图，大家要格外珍惜，并通过实际行动守护来之不易的幸福安宁。随后，全体党员观看了历史纪录片《战地实拍：解放成都》。为有效巩固党课知识，调动党员学习积极性，直属党支部还进行了现场知识问答，全体成员踊跃参与。



山东分公司党委召开扩大会议

7月11日，山东分公司党委召开扩大会议，班子成员，组织部、宣传部、监察部、共青团负责人参会。党委书记刘崇松主持会议并作上半年党建工作总结。他提出，下半年党建工作要加大整改力度，真抓实干做好落实。本次会议更加明确了分公司党建工作下半年重点事项，同时也将各类工会活动的开展推动落地，为实现分公司业务推进提供强大的精神力量。



重庆分公司党委组织召开党员大会

7月12日，重庆分公司党委组织召开党员大会，共41名党员参会。党委书记张祖林代表分公司第三届党委作工作报告，并对下阶段分公司党建工作提出具体要求。纪委书记郑莉代表分公司第三届纪委作工作报告。随后，会议选举产生分公司第四届党委委员和第四届纪委委员。



回顾光辉历程·不忘初心使命

8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 98 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。

1944 年

8月18日，中共中央发出《关于外交工作的指示》，阐明了党的外交工作的性质、内容和民族立场。我们的外交政策是在国际统一战线的思想指导之下，其中心内容是共同抗日与争取民主，扩大我们的影响。我们办外交首先必须站稳民族立场，反对百年来在民族问题上存在的排外和惧外媚外两种错误观念。一方面，要加强民族自尊心自信心；另一方面，要学习人家的长处，善于与人合作。

1939 年

8月25日，中共中央政治局作出《关于巩固党的决定》。指出，党自抗战以来，已经获得很大的发展，在艰巨的抗战任务面前，从思想上、政治上、组织上巩固党，成为完成党的政治任务的决定因素。

1921 年

8月，中国劳动组合书记部在上海成立。随后又在北京、武汉、长沙、广州、济南设立分部，作为党公开领导工人运动的机关。中国劳动组合书记部出版了指导工人运动的刊物《劳动周刊》；举办工人补习学校，帮助工人学习文化，同时秘密地向工人宣传马克思主义，帮助他们提高阶级觉悟，掌握斗争本领；在办好工人学校的基础上，逐步组织产业工会。

1952 年

8月9日，中央人民政府颁布《中华人民共和国民族区域自治实施纲要》，14日，政务院又发布《关于地方民族民主联合政府实施办法的决定》，积极推行民族区域自治。民族区域自治是中国共产党运用马克思列宁主义民族问题理论解决中国民族问题的基本政策。实行这个政策，既满足了各少数民族管理本民族内部事务的愿望，又加强了各民族的团结，巩固了祖国的统一。

1920 年

8月22日，在上海共产党早期组织领导下，上海社会主义青年团成立。在当地共产党早期组织领导下，北京、武汉、长沙、广州也先后成立了社会主义青年团，在先进青年中发展团员。

1992 年

8月14日，北京时间7时12分，我国自行研制的“长征二号E”捆绑式运载火箭在西昌发射中心顺利起飞，成功地把美国研制的澳大利亚“澳赛特B1”通信卫星送入预定轨道。这次发射成功，是中国航天技术走向世界的一次跨越。

1960 年

8月19日，中共中央批准国家计委党组、国家建委党组《关于缩短基本建设战线保证生产的措施》的报告。报告对当年计划内建设项目逐项作了审查，提出除少数关系重大的项目外，一般不再开工；集中力量确保一批重点项目尽快建成投产，其余项目停建或推迟；计划外限额以上项目，要严格审查，坚决削减。

1977 年

8月4日至8日，邓小平主持召开科学和教育工作会议。邓小平在会上指出，建国后的十七年，教育战线同科研战线一样，主导方面是红线。我国的知识分子绝大多数是自觉自愿地为社会主义服务的，是劳动者。

1980 年

8月2日至7日，中共中央在北京召开全国劳动就业工作会议。会议指出，在解决劳动就业问题上，实行在国家统筹规划和指导下，劳动部门介绍就业、自愿组织起来就业和自谋职业相结合的方针。鼓励和扶持个体经济适当发展。8月17日，中央转发了这一文件。

1988 年

8月5日至8日，国家科委召开全国第一次“火炬”计划工作会议，以此为标志，全国“火炬”计划正式开始实施。“火炬”计划是进一步开发国家“七五”科技攻关计划中的高新技术成果和高技术研究发展计划即“八六三”计划的成果，使之形成在国内外市场上具有竞争能力的高新技术产业产品。

1999 年

8月20日，中共中央、国务院作出《关于加强技术创新，发展高科技、实现产业化的决定》。主要内容有：一、加强技术创新，发展高科技，实现产业化，推动社会生产力跨越发展。二、深化体制改革，促进技术创新和高科技成果商品化、产业化。三、采取有效措施，营造有利于技术创新和发展高科技、实现产业化的政策环境。四、加强党和政府的领导，全面推进技术创新，发展高科技，实现产业化。

井冈山革命根据地的创建

1927年10月，毛泽东率领秋收起义的部队到达江西罗霄山脉中段的井冈山，先后在宁冈、永新、茶陵、遂川等县恢复和建立了党组织，发展武装力量，开展游击战争，领导农民打土豪分田地，建立红色政权，实行工农武装割据，创立了党领导下的第一个农村革命根据地。1928年4月底，朱德、陈毅率领南昌起义保存下来的部队和湘南农民军到达井冈山，和毛泽东领导的工农革命军会师。■

学习园地



戮力同心创佳绩 未来可期奋力搏

——记“2018 年度银保业务先进集体”上海分公司银行业务部

文 / 上海分公司 戴姣慧 李琳

18 年前，上海分公司银行业务部诞生并启航。18 年来，上海分公司银行业务部风雨同舟、砥砺前行，经历过辉煌与荣耀，也体会过困难与挫折，但上海分公司银行业务部将所有的历练都化为动力，书写了卓越的成绩。2018 年度，全年期交保费达成 17819 万元，较系统整体年期交计划达成率高出 21.4%。其中财富业务更是以年度期交保费 12039 万元在 11 月 29 日达成年计划 100%，提前完成年度目标，系统内首家达成财富期交年度目标。

有一种力量叫团队

对于一个团队来说，心往一处用，劲往一处使，才能发挥最大的力量，为了共同的发展目标而努力，“改变，责任，价值，希望”是渠道的八字方针，引领着上海分公司银行业务部上下一心、攻坚克难，上海财富秉持“天道酬勤，业精于勤”的精神，凭着一往无前的勇气和坚韧不拔的毅力以时间换保费。如果说团队是一辆车，那团队中的每个成员则是这辆车的零件，制度和管理是连接零件的轴承，团队建设则是整辆车的定期保养，没有团队建设也许车也能开，但是要想这辆车走得快走得更平稳也更长久，就需要不断加强团队建设来维持车辆的性能。上海分公司银行业务部坚持以团队建设为发展核心，注重公司价值及文化理念的认同，统一了认识、点燃了激情，从此心往一处想、劲往一处使，不断形成合力、产生效力。营销是叶，培训是根，文化是根，根深方可叶茂。上海分公司银行业务部给团队极大的个人发展空间，提供一切有利于个人成长的培训机会，尽可能给大家公平、公正的发展条件。上海分公司银行业务部结合公司业务推动节奏及渠道需求进行制式及非制式体系化培训，根据业务合作必备要素进行周期性专业人员综合技能提升培训，举办主题演讲比武，师资队伍搭建垂直化，业务条线至后援条线，各层级均匀分布，借个人优势组实力团队。同时，从 2014 年开始，在总分公司的支持下，上海财富开始举办“足不出户聆听大师分享”的《财富论坛》，至今已经举办了近十期，邀请了行业内数位大师和专业领域专家为大家带来精彩的课程，扩展大家的视野。

有一种根基叫培训

人才培养的同时也需要适宜的引导，基础管理看似简单繁琐，但是贯穿于日常经营活动的各个环节和阶段，是团队得以健康有序发展的根本所在。上海分公司银行业务部充分利用管理工具，根据网点经营要点，设计日常工作活动日志和客户经理卡，严格执行日计划、日目标、日追踪、日经营、日汇报、日小结，每日工作细分，每周汇总检查，夯实活动量管理。“访量定江山”是营销的一条铁律，财富落实拜访量管理，严格管理来访登记和外访活动，每周萃取优秀拜访典型，每月整理优秀外访合影进行表彰，每月制作访量统计月报进行部门公示。

有一种管理叫引导

2019 年以来，面对宏观经济、保险行业以及监管形势的复杂变化，上海分公司银行业务部加速转型，不断推动经营模式升级，积极拓宽合作银行渠道，将股份制银行纳入发展规划，巩固基盘，齐头并进，夯实渠道。同时，上海财富着力提升队伍核心技能，不断强化客户黏性，通过大型活动搭建平台，推动转介绍模式，将客户经营常态化、品质化、技术化、广拓化。

有一种发展叫奋斗

历经无数风雨，上海分公司银行业务部一路翻山越岭走来，成绩的取得离不开总分公司领导的理解和信任，离不开部门领导的支持和付出，离不开业务团队同舟共济团结拼搏，离不开内勤伙伴加班加点兢兢业业。这些成就了上海分公司银行业务部的今天，也给予了上海分公司银行业务部创造明天的力量！■



以奋斗铸就辉煌 用行动兑现梦想

——记江苏分公司徐州中支团体业务部

文 / 江苏分公司徐州中支 吕学

仰望星空不输豪情，脚踏实地不惧挑战；砥砺前行不忘初心，筑梦扬帆不负韶华。这是近两年来徐州团险所有员工内心中不变的誓言和行动的写照。

江苏徐州，素有“五省通衢”之称，是华东重要的门户城市，也是江苏省重要的经济、商业和对外贸易中心，每年经济GDP总量排名全省第五。徐州的团险市场规模较大，保险主体较多，中支所面对的压力可想而知；但徐州新华团险将士们面对挑战，怀揣着排除万难的信念，见山开路，遇河搭桥，苦练内功，披荆斩棘。从2016年年末开始，徐州团险将士奋力直追、力争上游，保费规模不断扩大，业务保持持续增长。

2017年，短险保费352万元，同比增长84%，年度计划达成率101%；2018年，短险保费643万元，同比增长83%，年度计划达成率132%；2019年上半年，短险保费888万元，同比增长170%，并提前完成分公司下达的年度短险计划任务。这些成绩的取得，离不开总分公司领导的关注和重视，也得益于徐州中支总经理室以及中支各部门、各营业区领导的支持和帮助，更是整个徐州中支所有团险员工共同努力的结果。

2019年徐州团险在江苏分公司团险渠道“向管理要效益，向市场要规模”的经营指导方针下，在各级领导的指导和部署下，认真分析徐州团险的经营现状以及市场特点，制定了一系列的推动计划和推动举措，从基础管理出发，严抓队伍日常客户拜访活动量和团险业务线索搜集量，内部营销渠道和外部中介业务渠道合力开拓新增客户，同时借助外部招投标项目，积极向市场要保费，参与各类招投标项目，向项目突破，整体保费平台得到不断提升。具体做法如下：

建立以日常客户拜访量和业务线索获取量为核心的过程管理体系。团险渠道的作业模式不同于个险渠道和银行代理渠道，团险保费平台的提升，需要有大量的业务线索做支撑，如果没有持续不断的业务线索，团险保费平台不可能持续增长；从2017年开始，徐州团险就开始建立以日常客户拜访量和业务线索获取量为核心的过程管理制度，日常所有的管理动作及业务推动都以获取业务线索为宗旨。

交叉渠道方面，交叉专员在营销区持续开展团险线索有奖征集活动。通过团单线索有奖励的形式，让营销员伙伴登记身边潜在的团险资源，交叉专员后期逐个跟进，来实现交叉保费平台的提升；直销渠道方面，不断加强对行业客户的拜访，同时积极探索老客户转介绍的话术及做法，延伸直销客户业务开拓，从老客户身上获取新的线索；中介渠道方面，中介专员改变过往在公司等报价做服务的做法，主动出击，每周两次现场拜访中介代理公司，深入沟通业务，每天微信、电话沟通中介代理公司，详细记录每一条业务线索。所有的业务线索全部登记在徐州团险业务线索询价本上，每天追踪跟进，确保业务线索的有效转化，同时设立相关考核目标及资源投入，实现人人季度100有效线索询价目标。

实施营销卡单精细工程及建立团单营销精英俱乐部

荣誉体系。交叉营销渠道，是公司内部资源互动渠道；个险营销渠道有数量庞大的个险人力，每一位个险营销员的背后都可能存在潜在的团险资源与人脉；交叉渠道保费的增长及业务推动，离不开中支领导和各营业区区长的支持，也得益于各营业区组训等个险人员的配合。徐州团险既往的交叉要想取得质变发展，除了得到个险营销渠道的支持，更要深入营销队伍，交叉专员要跟营销队伍融入到一起，从团险的角度来帮助他们进行个险业务展业。首先建立卡单精细工程，交叉专员每天参与营业区早会，宣导卡单对于营销拓客建立活动量的意义和作用。每个交叉专员每月四场卡单专项培训会，逐步让营销员了解卡单，养成销售卡单的习惯。同时积极借助每周卡单典范及每日卡单理赔快讯，营造销售卡单氛围，提升卡单保费平台，同时借助卡单的销售，加强交叉专员与营销员的关系；交叉团单方面，建立团单精英俱乐部，针对营销出团单的人员，填写团险精英俱乐部会员登记表进行入会，入会后享受精英俱乐部会员福利，交叉专员每天不定期在精英俱乐部微信群进行团险知识传播及团险开单分享、业绩贺信等，营造团单销售氛围。

时刻关注市场项目招标，借助一切可以借助的力量，寻求项目突破。团险市场，一方面拼的是保费规模，另一方面拼的是市场品牌；要想实现团险品牌提升，必须要向大项目进军；在分公司各位领导的支持下，徐州团险从2018年开始，积极关注市场上业务投标，做到每标必投，不断积攒市场经验，敢想敢拼，不怕同业竞争，积极参与，目前累计参与市场投标15个，成功中标项目三个，其中2019年开门红期间成功中标中国矿业大学补充医疗保险项目，中标保费450万元；二季度成功中标江苏烟草公司徐州分公司全体员工意外险项目，中标保费70万元，目前三季度准备投标的项目三个。

2019年，时间已经过半，徐州团险将士将再次起航，戮力同心，不断探索团险市场需求，深化基础管理，全力做大做强，为实现新的业绩突破而奋斗。未来，徐州团险全体将士将以“肩挑百担成大业，心系万事志春秋”的气魄和“即便前方万隔险阻，我亦扬帆远航”的胆量，筑梦前行，不负韶华！■

目标越远大，你的进步就越大

——记 2019 年银团高峰会银保渠道“银保业务先进个人”何粒

文 / 四川分公司达州中支 杜迎春

年近 40 岁的何粒，身上保持着 70 年代的沉稳与 80 年代的朝气。2002 年于四川工业学院模具设计专业毕业后，何粒与同期毕业的“工科男”同学们的想法一样，离开学校便奔赴到了沿海电子工业发达地区，找到了一份能“学以致用”的工作，从工程师一路做到主管的位置，一晃在外漂泊十年，但终无定所。2012 年，漂泊在外多年的他毅然决定回到家乡四川达州，偶然的机会接触到保险业，结识了新华保险工作人员，并对保险产生了极大的兴趣。

2012 年 5 月，何粒选择从事保险查勘工作，这是一项极具挑战性的工作。他知道，从前行走在车间，伏案在机器模具上，而今却要提上查勘工具包，奔走在大街小巷甚至乡间小道；从前每天面对的都是无声的机器，而今每天都要与数个甚至数十个陌生人打交道；从前只能透过窗外见证四季的变幻，而今却能亲身感受蝉鸣与雪落。两年的勘查基层工作，让何粒深切感受到保险给千家万户带来的保障利益，也更加坚定了他要在这个行业干出一番成绩的决心。

2014 年 1 月，彼时已 34 岁的他初到业务部门，心中不免有些忐忑。业务部门高强度、快节奏的工作状态，早已在干查勘工作时听业务部门的同事讲过。何粒觉得，既然做出了选择，就要坚定地走下去。他在心里暗下决心，没有先天优势，就只能靠自己努力钻研，他利用工作闲暇加紧学习银代业务相关专业知识：银保运作模式、产品销售、队伍建设……2014 年公司提出了银代业务的转型发展，首次开创财富队伍建设。接到任务后，何粒便同当时的分管领导迅速组建了财富渠道筹备工作小组，何粒任执行组长。万事开

头难，更何况对于银保这样一个依托银行渠道销售的部门，突然要组建一支具备单兵作战能力的全新队伍注定困难重重。

“无论有多难，都必须得干，只许成功，不许失败。”这是何粒带领的筹备组向四川分公司以及达州中支各级领导立下的军令状。何粒坚信达州中支银代业务做大做强，财富渠道业务一样能在全川乃至全国出彩。有了这样的底气，何粒便带领筹备组热火朝天地开始大干。筹备目标 20 人，他们硬是拿下了 50 人，建成了两个准部的架构。2014 年 6 月达州中支财富渠道正式挂牌成立，挂牌当天便拿下了保费 50 万。2014 年，何粒被评为达州中支优秀员工、四川分公司优秀查勘员，同年晋升为达州中支银行业务部经理。

一战成名，达州财富渠道的成功筹建也打开了四川银保渠道干部选拔的通道。2016 年，四川新华任命何粒为广安中支总经理助理分管银保工作。带着达州中支成功筹备经验的何粒来到小平故里，让他回忆起十年前在外漂泊打拼的岁月，只不过今天拼搏得更加有方向、有目标。对症下药，而且要下猛药，坚持以人力发展为核心。何粒到了广安的第一件事就是团结内外勤员工，将组织发展做大做强，通过对现有人力的盘活、团队引进、网络招募等方式，短短一年时间便将人力拉升至 40 人。截至 2017 年 11 月实现期交保费 1336 万，同比增长 200%，其中渠道增长 77%，财富增长 400%。从零到 100，不仅是量的提升，更是质的飞越，广安中支财富队伍实现了跨越式的成长。

重回故里，再战沙场。2017 年 11 月，四川分公司任命何粒同志为达州中支总经理助理，分管银保业务渠道。同样的地方，队伍发生些许变化。以不变应万变，万变不离其宗——继续做组织发展，同时还要改变队伍销售习惯，学习先进经验，人人皆可独立签单。何粒的办公桌上有一本被标记了很多红圈的台历本，那是他每个月到郊县的日程安排。达州地处川东北山区，每个郊县距离达州主城区都较远，最远的要开车两个多小时。为了稳定队伍，及时调整，何粒每个月都要抽出时间深入团队，为团队打气，为团队解惑。

截至 2018 年底，达州中支财富渠道在册人力突破百人，较 2017 年增加 25 人，部组架构得以夯实；财富渠道达成期交保费 3313 万元，排名川分第一。人生最大的敌人是自己的怯懦，2019 年开门红，面临市场竞争异常激烈的情形，当接到分公司财富渠道下达的 1700 万期交保费任务目标时，何粒并没有向分



公司讨价还价，而是带着坚决完成任务的使命，带领着一个百人团，奋战了 89 个日夜，一举拿下 2000 万元，超额完成任务目标。

“无目标的努力，犹如在黑暗中远征，作为保险职业经理人，必须义无反顾地为目标而忠诚，为目标而奋斗。”何粒如是说。2019 年，在何粒的带领下，达州中支银保业务已拔得头筹，正向着年度保费突破 4000 万元、人力再翻番的新目标继续迈进。■

唯一不变的就是变

——记 2019 年银团高峰会银保渠道“银保业务先进个人”王洪春

文 / 山东分公司烟台中支 路珂真 蔡宏伟



一次偶然的机会，她邂逅了新华保险。2003 年，她进入烟台新华工作，参与筹备烟台银代。2004 年 5 月，她担任银代分部经理。2005 年中旬，她担任银代部门经理。2007 年至今，她担任烟台中支副总经理。一路走来，烟台中支银代业务在她的带领下高歌猛进，2007 年至今连续保持当地银保市场规模保费排名第二、期交保费排名第一，各项指标在系统名列前茅。她就是烟台中支副总经理王洪春，一个大气大为、专心专注的女子。

自 2005 年开展期交业务以来，烟台中支经历了起步、成长、转型、复苏、成熟等发展阶段，在王洪春的带领下，烟台中支始终坚持中长期产品作为核心业务，坚持价值引领，做到渠道、客户、公司三方共赢，走上了期交规模化发展之路。2010 年全年期交规模突破 1.56 亿元，位列全国中支序列首位；在经历 2013 年和 2014 年银保行业全面转型后，2016 烟台中支银代期交业务再次跨入亿元平台，位列全国 39 家分公司序列第 18 位；2017 至 2018 年再上新台阶，连年期交突破 1.5 亿元平台，在烟台当地中长期期交市场份额持续保持在 35% 左右，最高点达到 43%。在首期业务快速发展的同时，续期业务品质始终保持系统领先水平，2018 年银代 13 个月继续率 96.7%，高于全省四个百分点。

在激烈的市场竞争中，王洪春带领烟台中支银代队伍直面市场挑战，始终坚持多条渠道经营，有效降低了渠道经营风险，目前已经与 11 家银行建立长期稳健的合作关系。合作渠道既包含中农工建交等国有银行，又包含兴业、光大、民生、中信等股份制银行。持续稳健的渠道合作在烟台银保市场上，是其他公司根本无法比拟的，这为渠道项目的开展与推动奠定了坚实基础。2018 年农行渠道总对总的惠添富专项推动就是系统化运作制胜的成功案例，专推期间期交平台突破 6000 万元，全国领先，赢得李燕合作渠道的尊重与认可。通过不断打造与合作渠道的互利互惠共融体，逐步与渠道形成了相识、相知、相依的合作关系。

每个刚进入烟台银代队伍的新人，王洪春都要手把手带一段时间，不管是业内所称的“白板”，还是引进的“老手”，王洪春都要坚持将他们打造成全能标兵，新华标准。王洪春锻造了一支以“学习、创新、超越”为核心竞争力，以“永不言弃、



拼搏进取、永葆市场第一”为目标的银代铁军团队。在生活中，王洪春平易近人，但是面对工作异常严格。她经常说：“勤学苦练出真章，每个人都要成为强者，独挡一面。”无论市场如何风云变幻，无论面对何种的利益与诱惑，烟台银代内外勤队伍始终保持高位稳定，入司十年以上的内勤员工占比 50%；入司五年以上的内勤员工占比超过 90%；入司五年以上的外勤队伍人力占比超过 60%。现在烟台目前所有合作渠道均是非驻点经营，非驻点经营模式对队伍提出了更高的要求。烟台银代队伍在王洪春的带领下，建立了“培、训、养”三位一体的全新培养模式，改变了“有培、少训、缺养”的问题，不断修炼内功，强化自我管理和自主经营能力，打造“四会”：人人会公关、会服务、会培训、会销售，做到了与作业模式高度匹配。

烟台当地目前有 46 家公司开展银代业务，竞争异常激烈，必须持续打造学习、创新、超越的核心竞争力，才能不被市场淘汰，进而领跑市场。王洪春认识到，应该特别重视对银行网点工作人员的培训，所谓授人以鱼，不如授之以渔。后来其他公司也开始抓网点培训，王洪春开始另辟蹊径，除了常规产品销售技能培训

之外加入 PTT、礼仪等多种培训，将其当成自己的队伍一样全方位培养。并积极创新培训模式，让银行网点工作人员积极主动参与，培训成果量化总结，持续追踪，确保每位参训人员学而有用，学而受益。

王洪春说：“我们在工作中向个险学、向同业学、向兄弟公司学，学优秀的别人，做最好的自己。各种新鲜的东西不断涌来，整合资源成合力，提炼沉淀，迅速应用到工作中，打造一支学习型创新型团队。”烟台银代探索并落地了“三位一体”的组合作业方式，即密集的“网点微沙”+“外拓拜访”+“精准营销”，积极挖掘网点客户资源，成果卓著。积极开展丰富多彩、满足客户不同需求的创新获客活动，如踏青、温泉、采摘、赏花等。正如王洪春说得那样：“烟台中支银代 17 年，唯一不变的就是变。”

正如她在采访最后对大家的寄语：“永远不要忘了你最初的那份干劲，如果它正在减退，说明你即将出局，不忘初心，方得始终。”虽然寥寥数句，但却折射出她执着追梦、坚守理想的勇气，而这份勇气，将一直陪伴她左右。■

没有最好，只有更好

——记 2019 年银团高峰会团险渠道“忠诚奉献之星”贺仁群

重庆分公司 自述人 / 贺仁群 整理人 / 李洪波

2003 年年底，还在工厂工作的我，接触到了一位在保险公司工作的朋友。在和她交谈后，让我感受到保险是一个有温度的行业，期间她那种专业、真诚、有责任心的态度深深地打动了我。于是，在 2004 年 1 月，我加入了新华保险重庆分公司团体业务部，至今已走过 15 个年头，从最初的保险售后服务工作到现在的理赔服务工作，不断学习、不断提升，一步一步走到今天，取得了一些成绩，也积累了一些客户，与公司共同成长。

在新华的 15 年，给我最大的体会是——要以优质的服务赢得客户的心。取得客户的信任，是我成功的最大法宝。我所对接的客户单位有好几千人，平均每月都会接到几百个客户的电话咨询，常常会有客户抱怨理赔手续繁琐、投保资料繁杂等问题。遇到这种情况，我通常会耐心地倾听，不厌其烦地与客户沟通、通过以往的一些案例进行展示，并向其讲明其中原因、取得客户的信任，从而引导客户选择新华。

2017 年，我接到一个长期合作客户单位的电话，立即引起了我高度重视，该单位一名员工及其配偶误食有毒蘑菇后引起食物中毒。我第一时间赶到客户单位了解情况，得知夫妻二人双双进入监护室，而且被保员工处于危险阶段，其配偶在重症监护室一直未脱离危险。我了解到被保员工因某些原因欠有外债，无钱缴纳监护室的费用。考虑到情况特殊，我立即与其亲属取得联系，协助其整理收集理赔所需的全套资料，并立即通知查勘人员进行现场查勘，在最短的时间内将理赔款划入受益人账户，让他们在最困难之际获得保险的赔偿和保障，感受到生命和爱的延续。

长期合作的某电力公司，其最大特点是理赔案件处理量大，以及与年迈的退休员工沟通十分困难。在最初的合作中，遇到了诸多的误解及抱怨，我在工作中感受到了巨大的阻力。一次，我接待了该公司一位年逾八旬的退休



老员工，他的家属均不在身边，是典型的独居老人，在我多次讲解后，他依然不清楚所需理赔资料，我便亲自陪同老人跑到医院打印所需资料，让老人拿到了理赔款。该单位的另一名参保员工因不理解向我司提供所需理赔资料的流程，就酒后闹事，在收取资料现场诋毁公司不予理赔，我沉住气，一边对其进行安抚，一边反复地给他解释公司为什么需要收取这些理赔资料，同时又帮他处理他认为复杂的资料。经过多次接触，他最终认可了我的工作态度，在后续积极地配合我的工作，并顺利完成案件理赔。诸如此类的案例不胜枚举，在没有捷径可走的情况下，我选择用心去帮助每一位客户，最终获得了他们的支持与理解。

所以，每当遇到客户的抱怨和不理解时，我都会静下来多思考，多找不足之处，多看书学习，多想想自己服务的方法及方式，只要每天进步一点点，客户满意了，这就是对公司，对我工作的认可。

我很感谢这些客户的支持和信任，是他们让我知道保险是一份充满爱和阳光的事业，我始终热爱这份事业，我也希望自己能在这个平台上不断进取，保持积极的心态，力争自身业绩和服务再上一个台阶，在不断努力中持续提升自我，让人生得到再一次跨越。没有最好，只有更好！■

保险真的能避债吗？ 做到债务相对隔离要注意四点

保险，对我们大多数人来说，已经不再陌生了，您可能也听说过关于保险避债、欠债不还、资产保全等说法，保险真的有这些功能吗？买了人寿保险是否就能避债，就可以欠债不还了？下面我们先从小案例说起。

关于“保险避债”的案例

2012年3月，王先生购买了一份以人的生命为保险标的，以死亡为给付保险金条件的人寿保险，一次性交费28万元，保险金额60万元。投保人和被保险人都是王先生，他还指定了受益人，即他的儿子小王。购买保险后的2015年10月王先生的生意亏损，向朋友老李借款50万元。

2017年2月，王先生因突发心肌梗塞抢救无效死亡，保险公司给付小王保险金60万元。王先生死得很突然，又没有其他遗产可以还债，在此情况下，老李通过多方打听，得知王先生购买了人寿保险，于是向法院起诉，请求用小王取得的保险金来偿还自己的50万元借款，法院是否会支持老李的诉求呢？

法院认为上述保险合同指定了受益人小王，王先生去世后，小王以受益人的身份取得保险金，由于该保险金不属于王先生的遗产，可以不用于清偿王先生的债务，因此没有支持老李的诉讼请求。这样，小王拿到了王先生60万元的保险金。

在上面的案例中，我们看到被保险人王先生通过保险合同将保险金转移给了儿子小王，而债权人老李主张用保险金清偿债务，却没有得到法院的支持。因此，有些人认为只要购买了人寿保险，就能够实现财产转移，欠债不还，真的是这样吗？

“欠债还钱”是一个合法公民应有的最基本的法律意识，保

险合同作为现代个人财产的一部分，与普通财产在属性上是没有区别的，总体上不可能脱离我国法律的规定。

应该说“保险避债”是一种不准确的说法，所谓的“避债功能”是因人寿保险特殊的结构和法律特性，在满足某些特定条件的情况下，可以起到资产保全、依法对抗债务的作用，下面我们将结合几个“保险避债”常见的问题，通过案例来具体说明。

“保险避债”的几个常见问题

第一，人寿保险合同没有指定受益人，则不会有所谓的“避债功能”。

假设在上述案例中王先生投保时没有指定受益人，其他条件都保持不变。在王先生去世后，老李通过咨询律师，向法院起诉，请求用王先生的死亡保险金来偿还自己的50万元，那么法院就会支持老李的诉讼请求，因为该份保险合同没有指定受益人，王先生故去后，保险金属于王先生的遗产，可以用来清偿债务或者赔偿，因此，60万元保险金首先要清偿老李50万元的债务，剩余10万元再由包括小王在内的所有法定继承人来继承。

可见，指定受益人这个动作虽小，却有着非常重要的法律意义，我国《保险法》第42条规定，人身保险金能否列入被保险人的遗产，取决于被保险人是否指定了受益人。指定了受益人的，被保险人死亡后，其人身保险金应给付受益人；未指定受益人的，被保险人死亡后，其人身保险金应作为遗产处理，可以用来清偿债务或者赔偿。

而按照《继承法》的规定，要先偿还债务后继承，偿债以遗产的实际价值为限。

第二，是欠债之后购买保险的，也不能依法对抗债务。

再拿上面的案件举例，假设王先生的人寿保险是在2015年10月向老李借款50万元以后购买的，王先生故去后，老李想要回自己的50万元，该怎么办呢？

根据《合同法》第74条的规定，老李可以请求法院撤销该份保险合同，以保障自己的债权。因为王先生欠债不还，反而购买保险的行为，涉嫌恶意避债，债权人有权请求法院撤销其购买保险的行为。

第三，没有发生保险事故，当然不会有所谓的避债功能。

还以上述案件为例，假设王先生一直健在，没有因病死亡，没有发生保险事故，但因生意长期亏损，一直没钱归还2015年借老李的50万元，在此情况下，老李能起诉王先生，并申请法院强制执行其2012年购买的人寿保险吗？

目前，各地的高级人民法院对寿险保单是否可以“强制执行”有不同的意见，各地也有不同的处理方式。

因此，只要投保人用自有财产投保，在保险事故发生之前并不具备所谓的“避债”功能，因为保险事故未发生，受益权仅仅是一项期待权，保险财产此时仍属于投保人，如果投保人对其他人负有债务未清偿，用保险财产来清偿也是可以理解的。

第四，如何理解大家关注的所谓“保险避债”的理论基础，也就是《保险法》第23条第3款“任何单位和个人不得限制被保险人或者受益人取得保险金的权利。”

提请大家注意的是，该条的关键词应该是“保险金”，保险金是指发生了保险合同约定的保险事故，并且符合保险责任，保险公司给付的款项。该规定的目的是为了保护被保险人或受益人请求保险金的合法权利，虽然受益人领取保险金后，不必用该笔款项清偿投保人的生前债务，但并不意味着欠别人的钱就可以不还，如果投保人有其他财产还是要还债的。

四点需注意

所谓“保险避债”其准确的说法应该是“债务相对隔离”，并不是所有的人寿保险在任何情况下都可以实现债务隔离，至少有以下几点需要注意：

第一，提前做好保险财产规划。

如果已经欠债，保险是无法帮你逃离你该偿还的债务。你可以在没有债务的时候，提前做好财产规划，利用保险规避未来可能发生的债务风险。

第二，合法性才是关键。

无论你买多少人寿保险，买保险的钱，必须是合法所得，如果涉嫌刑事犯罪，法院照样可以冻结、执行保险。在财务状况恶化以后投保，也会有非法转移财产的嫌疑，保险合同有可能被判无效。

第三，保险合同最好指定受益人。

如果没有指定受益人，保险金则会按照遗产处理，继承遗产要先清偿被继承人的债务，继承人只能拿到扣除债务之后的部分，如果债务比遗产多，实际上拿不到遗产。

第四，选择合适的被保险人和受益人也很重要。

在指定配偶为受益人的情况下，保单的保险金可能仍然需要偿还共同债务。比较好的安排是以父母作为投保人和被保险人，指定孩子作为受益人，这样既能抵御风险，又能实现债务的相对隔离和财富的代际传承。■

（转载自：新闻财经网）



23 年，我们在一起

23 年风雨兼程，23 年栉风沐雨，成就盛世华章。新华保险，从当年的小舢板启航，现在已经成为金融保险行业的巨轮。其中的艰辛和冷暖，荣耀和辉煌，每一个新华人都有切身的体会和理解。23 年来，我们凝心聚力，23 年来，我们与时俱进，23 年来，我们拼搏不止，时光不能阻止，我们前进的步伐，岁月不能隔断，我们发展的初心。这 23 年，是新华保险和新华人携手奋进的 23 年，是新华保险和新华人用责任和担当回馈社会的 23 年，在既往的光荣岁月里，我们始终以爱和责任为纽带在一起，在未来的美好憧憬里，我们继续尽情挥洒豪情与汗水，展现新华人的拼搏奋进，始终在一起。

回眸历史，印证岁月；追溯历史，传承辉煌

文 / 内蒙古分公司 徐杨

时光带不走温暖和感动，岁月改变不了初心与坚持。光阴似箭，新华保险迎来了 23 岁的生日。23 年，记载的是峥嵘岁月的足迹，23 年，抒写的是荣辱与共的情怀。金秋时节，内蒙古分公司也迎来了自成立以来的第 15 个年头。蓦然回首，有一种特殊的力量，推动着我们前行，成为我们不舍的情结、不屈的信仰。让我们一起向新华的先行者表达内心的敬意和赞叹，也向后来者传递着新华人坚韧与智慧，勇气与胆魄，信念和力量。

创业之路：看似寻常最崎岖，成如容易却艰辛

2004 年 7 月 28 日，一个普通的日子，内蒙古分公司成立了。在广袤的沙漠里，在无际的草原上，一粒新华的种子也在这片土地深深地植根，悄悄地萌发……内蒙古分公司其行进也迅疾，其声势也浩大。在公司不断发展壮大的道路上，我们不断总结经验 and 智慧，正是因为气吞山河之势才创造出“筹备一家，成功一家”的奇迹。

15 年间，一家省级分公司、12 家盟市级中支、44 家旗县支公司，机构网络覆盖全区。内蒙古分公司正在内蒙古这片广袤的

大地上迅速崛起，根深叶茂，绽放华彩……

追求卓越：长风破浪会有时，直挂云帆济沧海

穿越春夏秋冬，横跨内蒙大地，面对浩浩荡荡的行业潮流，面对人们对保险的殷切期待，新华保险再次点燃了行业的激情。

65 万客户数量、17000 人的内外勤队伍，以服务百姓大众为宗旨，以回报社会为己任，扎根内蒙草原，不断规范服务流程，提供更多便捷的服务设施，高效的运营管理和创新的服务形式，为全区客户提供便捷、贴心、专业的一站式服务。

政保业务在乌兰察布、巴彦淖尔、乌海三地实现业务突破，成功获客 235 万人，赔付金额已达 8000 余万元，不断为渠道提供宝贵客户资源，助力业务发展 3.0 客服中心建设。

道路连接过去，通向未来，指引方向，更决定命运。内蒙古分公司在追求卓越的道路上，在纷杂的市场机遇中蜕变……

推进转型：路漫漫其修远兮，吾将上下而求索

2013 年是公司全面推进转型的第一年。在转型过程中，面对市场的压力，面对多变的环境，我们经历了阵痛，克服了困难，在一次次挑战中奋起……

内蒙古分公司积极推进转型，促进业务发展逆势而上：以基本法为方向引领队伍健康发展、机构管理下沉推进四级机构持续发展、“一帮一，结对子”凝心聚力共渡难关，实现整体制胜、以价值提升为导向实现均衡发展。

2018 年度累计总规模保费达到 53.7 亿元，健康险保费同比增长 12%，公司转型成果进一步深化。2019 年计划实现总规模保费收入 62.6 亿元，续期保费在公司半年总保费收入中占比 81.1%，不断实现使续期收入成为公司稳健经营的基石、业务增长的助推器。较 2019 年增长 11.5%，健康险保费收入从 2017 年的 3.4 亿元增长到 2018 年的 3.8 亿元，同比增长 12%，为全区人民提供优质的保险保障服务，已成为内蒙古保险行业中，具有较大品牌影响力的寿险公司之一。

转型在前方，道路在脚下。新华保险的航船正承载着保险事业的传奇，扬帆远行……

笃行致远：俱怀逸兴壮思飞，欲上青天揽明月

回眸 15 年，以“客户为中心”的经营理念薪火相传，推动着转型的车轮奋勇前行；回眸十年，以“提升价值，实现均衡发展”的核心经营目标，激励着我们在转型的道路上开拓奋进。

一年一度的客户服务节，成为维系客户的重要平台，彩色健步走系列活动，单场活动参与人数超万人，成为行业首创并成为系统内单场服务客户数量最多的户外活动。臻爱积分附加值服务全区兑换率已超 55% 位居全国第一，为客户送出全新的服务体验。

内蒙古分公司将紧跟总公司步伐，始终坚定围绕“一个核心、两个抓手、三项能力”的经营思路，以促进价值提升为导向，力争实现均衡发展，在规模与价值增长的同时，持续释放出强劲的后发力量。

内蒙古分公司正承载着 65 万人对保险的期待前行，还将承载着新华人 15 年的夙愿前行。

新华的往昔见证了内蒙古保险行业发展的历史，现在新华依然在以创新和进取续写着基业长青的传奇。

任凭市场风云多变幻，新华人始终相信自己还可以做得更好，精诚团结，脚踏实地，在总公司的战略引领下，内蒙古分公司必将追风踏浪，扬帆远航……■

薪火传承，志在千里

文 / 安徽分公司铜陵中支 袁科

23 年是个什么概念？对于漫漫历史长河而言，只是沧海一粟。对于新中国而言，是一段在曲折中崛起的岁月。对于新华保险而言，是从无到有，从一叶扁舟到金融巨轮的过程。对于我来说，23 年的时间将会成就自己的人生。

对于所有陪伴新华一起成长的老员工来说，他们太多的感触和故事，有升职的喜悦、有奋斗的历程、有成长的点点滴滴。但我而言，新华保险是一个新的大家庭。站在我的角度看这 23 年，我有别样的感触。

第一次知道新华保险是在一张宣传折页上——新华人寿保险股份有限公司成立于 1996 年 9 月，是一家大型寿险企业。入选中国品牌价值百强榜，入选福布斯世界 500 强，这是一家有规模、有成就的保险公司。但是在这辉煌的背后是什么，才是最该引人思考的。每家企业都想成功，都想看看山峰顶处的风景，但真正爬到顶峰的企业，一路走来都充满了汗水和泪水，都有着相信自己、永不放弃的精神。在经济开始发展的时期，有无数企业从山脚出发。有的到了山腰就停下，有的在攀爬中跌落，有的却到了高处，远超同侪。但到了高处不意味着到了终点，反而意味着更难更险峻的挑战。高处不胜寒，想要继续往上爬只能咬牙坚持，将所有力量凝聚成绳，一鼓作气，不能有丝毫懈怠。

在新华保险 23 年的时间，我看到了勤奋，无数新华人四处奔走只为给客户送上一份保障；我看到了坚韧，即使遇到了挫折新华人也不曾放弃，在哪里跌倒就在哪里爬起；我看到了超越，新华保险始终以为客户提供

高质量服务为目标，顺应市场不断完善、突破自我。但我而言感触最深的关键词还是传承。精神的传承、文化的传承、信念的传承让企业时刻保持活力，不会被时代淘汰。新华保险一直坚持“海纳百川，兼容包并”的用人理念，创造出“信任、分享、公开、坦诚”的工作氛围，加上贴心的指导机制得以让新华人的这种传承一直在延续，我们的团队也不断壮大。在新时期的市场经济里，人才竞争就是军备竞争。企业文化的发展就是企业硬实力的发展。传承不断，则新华精神不断。传承不断，则新华力量不竭。

作为新员工，我没有陪伴公司的成长，但我会在自己的岗位上传承前辈的精神，拼搏不止、不断前行。过去的 23 年我无法参与，但未来的 23 年依然是保险行业发展的黄金时期，新华保险也将继续向峰顶出发，作为万千新华人的一员，我将薪火传承，志在千里。■



一路情深一路歌

文 / 广东分公司江门中支 张丽君

时光清浅，岁月嫣然，俯仰之间，你已经 23 岁了。一路走来，你坚韧独立，奋发向上，终于在金融保险领域打出了一片广阔的天地。你挥斥方遒的样子，真帅！

我也不曾停歇，只为做你身边的一株木棉，与你一路风雨，砥砺前行。从银代渠道到营销渠道再到后援，我目睹了你的发展，也陪着你经历了改革。最长情的莫过于陪伴，我陪着你壮大，你陪着我成长，这样的感觉，很棒。

追求卓越，力争上游。2015 年盛夏，正值职场搬迁，我看到你飒爽英姿的全新模样；同年 8 月，银代首次推进高客业务，全国中支高客活动首秀在江门举办，一场活动拿下期交 800 万业务，从此扬名全国。银代业务的创新，使财富传承有了另一种代言，我深切地明白财富规划是如今高净值人群特别需要的一种理财工具。作为保险销售人员，如何为客户的财富规划及分配提出合理建议，是体现专业性的时刻。中国的财富家族正在迎来企业接班、家族传承高潮，亦在经受着由此带来的困顿与忧虑。财富传承，正在成为家族进化的命门。

奉命唯谨，不断学习。成长是一个漫长的过程。在银代一年的督导工作中，我学会了制作精美的课件，也主持过银行网沙活动、启动会、绩优萃取。偶然的会异动到个险的企划督导岗，那时候的精力都放在绩优追踪和活动主持，也是在那一年我可以勇敢面对 400 多人主持活动。后来在领导的指导下，我可以在更短时间内做出更漂亮的课件，对于个险的绩优也有更深入的关注。在向入围 MDRT 的胡素廉主管、朱秋婵伙伴、陈小童

经理等新华精英进行专访的时候，我对保险有了新的认知和定义：保险是会一生陪你到老，永远在最需要的时候出现，永远不会离开你的那个人。

重新定位，提高认知。两年多的业务线内勤，让我了解到公司业务发展的方向和前进的动力。2018 年 5 月，我转战行政部，担任风控合规和文秘宣传，更加深刻了解到公司的企业文化内涵，也更多地明白了公司风控合规的重要性。四年的努力与成长，尽管遇到很多挫折，但是从来没有想过放弃。我会更加努力做你近旁的一株木棉。根，紧握在地下；叶，相触在云里。

路上有你，致敬 23 年。未来的路，无论多坎坷，我相信在一起就会看到彩虹，相信新华的明天会更加美好。愿得韶华刹那，开得满树芳华。■



最美的年华遇到新华 从此都是最美的年华

文 / 河南分公司许昌中支 朱丽媛

23 载栉风沐雨，23 载春华秋实。

当时光无声地流淌而过，当岁月悄然地留下印痕，新华保险，从当年的小舰板，已经成长为金融保险行业的巨轮。23 年前，新华保险在丰收的九月正式成立；那一年，年少的她，怀揣着卓越的梦想，热情澎湃，光彩四溢。

她满怀豪情、斗志昂扬地走过了 23 年。23 年的风雨兼程，蜕去了彷徨和迷惑，23 年的坚守创新，完成了凤凰涅槃的转变。成立 23 年，她不忘初心不负使命，坚持稳中求进，坚持高质量发展之路，践行公益，担负责任。成立 23 年，新华保险成绩斐然，获得了第三届中国质量诚信品牌论坛“全国质量诚信品牌优秀示范企业”和“五星级服务质量奖”、21 世纪经济报道 2018 年度亚洲卓越寿险公司称号、连续八年获得“中国 500 最具价值品牌”100 强等荣誉奖项。

作为一家专业寿险公司，历经 23 年深耕，新华保险已经在风险管理服务、风险管理技术以及风险管理队伍等方面打下了扎

实的基础。未来，新华保险仍将在人民群众最为关注的养老、医疗等民生问题方面发挥更大的作用。

伴随着公司发展壮大的步伐，作为新华人的我，也在逐步朝着个人的发展目标迈进，向着自己人生的更高追求迈进，在个人不断成长的过程中，我与公司共同进步。在公司成立 23 之际，也是我进入公司的第五个年头，这或许只是公司发展 23 年来匆匆流年中的一页，但是只有陪着公司一路走来的人才知道其中发展的艰辛与起伏，懂得其中付出的汗水与努力，也更加明白公司发展到如今，是多么来之不易。这些成绩的取得，离不开每一位新华人的共同努力，在对公司前辈致以深深敬意的同时，也为公司如今的蓬勃发展感到深深自豪。公司发展的路程是艰辛的，工作之中也遇到重重阻碍，但因有全体新华人不屈的精神和不懈的努力，使得这段充满坎坷的路程不再遥远与漫长。在这几年里，我亲眼见证了公司的成长，一步一个脚印，由小到大，由弱到强，成绩斐然的背后是公司员工数年如一日的付出。我相信，公司会

越来越强大，企业的发展会越来越辉煌，步子越迈越大，发展动力和核心竞争力都将越来越强。

很庆幸，我在最美好的时光能来到新华保险。很开心，在新华保险，我实现了自己的价值。很自豪，我能够和公司共同成长和进步。未来的日子里，我们依然携手同行，共同进步。

最后，祝愿新华保险的未来如大海中前行的巨轮，满怀豪情，乘风破浪，扬帆远航。■



恰青春年少，我们共追梦想

文 / 新疆分公司巴音郭楞中支 税学勤

23 岁，一个如豆蔻般美好的年华。青春且富有朝气，勇敢又充满干劲，有创新的思维，有细致敏锐的洞察力，有帮扶弱小的大爱情怀，更有着打破陈规带着梦想向新生活前进的决心。就如同我们的新华保险，23 年来风雨兼程，栉风沐雨，一路不断奔跑，一路拥抱希望，在磨砺中成熟，在发展中成长。

现在想起来，九年前，我加入新华的时候也正值青春年少。我还记得那时自己青涩的模样，对陌生的一切充满了好奇和向往，有着想要尽快掌控一切的躁动，却茫然无从下手。是从什么时候开始，我可以在自己的一方天地里运筹帷幄、挥斥方遒了呢？是新华，给予我力量和勇气，让我从一棵幼苗不断成长，最终枝繁叶茂。

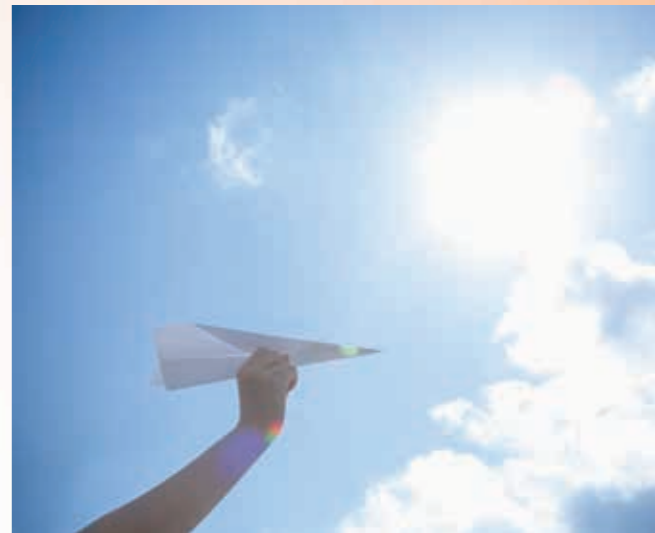
2010 年 10 月，在我拿到转正工资的第三个月，我为自己买了吉星高照两全保险，成为了新华的客户。拿到保单的那一刻起，我的心里很踏实，好似把个人的安危托付给了可依靠的人，再无后顾之忧。这是我对新华的认可，更是对这份保险事业的认可，我坚信它的大爱和担当，我也希望能够通过自己的努力传递这些正能量，让更多的人保险保驾护航下，幸福安康。

2012 年 3 月，我的稿件《雷锋在 2012》被总公司采纳刊登在《新华家园》上。翻开我的作品被刊登的那一页，我的手颤抖得几乎捏不住那薄薄的纸张。自己的作品带着油墨的清香跃然纸上，它讲述的故事被大家传看，这几乎是每个中文系学子的梦想。公司在 2012 年推广的企业文化中说公司的使命之一是为员工创造成就自我的机会，对于这一点我深信不疑，我看到了为大家提供的广阔舞台，也抓住了这个展示自我的机会。在后期工作投稿中，我陆续有五篇稿件在《新华家园》和《新华营销》上刊登，并在 2019 年参加的新疆保险行业纪念改革开放 40 周年征文活动中，获得三等奖。

这些认可让我重新树立了信心和勇气，是金子总会发光的，我相信在新华宽广的胸怀中，我们每一位员工都能够畅意翱翔，发光出彩。

新华不但提升了我的工作能力，更让我和伙伴们获得了很多全新的生活体验，品味精彩人生。

2010 年 8 月 7 日，我和伙伴们第一次爬上铁门关山壁，我们相互扶持，无惧艰险，感觉到了团队的力量。



2012 年 6 月 11 日，我第一次参加了公司组织的公益活动，让我明白了公益不分个人能力的大小，集体的力量可以汇聚成庞大的能量。

2012 年 10 月 27 日，我们用身体在沙漠中摆出公司的 LOGO，听到周围游客询问我们摆的是什么，我们大声喊出了“新华保险”的名字。

2016 年 6 月 2 日，我第一次代表公司参加巴州金融行业的演讲比赛，并荣获“活力在基层演讲比赛”三等奖，我的紧张和激动溢于言表，因为这是为公司征得的荣誉。

2017 年 2 月 11 日，我第一次去养老院慰问孤寡老人，重新认识到新华赋予我们的使命——关爱人生每一天。

2018 年 6 月 12 日，我第一次参加精准扶贫慰问工作。我深刻认识到，每个人都有梦想，都向往更好的生活，我相信在公司的帮扶下，他们定能够梦想成真。

2019 年，我们共同迎来了公司的 23 岁生日。时光荏苒，岁月如歌，新华向大家展示了它青春蓬勃的生命力和奋勇向前的勇气。它一步步走来，变得越来越强健，也赋予新华人更多的责任和希望。我想就这样一直陪它走下去，让自己的青春和汗水作为新华巨轮的前进动力，乘风破浪，向着梦想前行。■

有梦想和阳光
更有使命和远方

文\湖北分公司荆门中支 李松英

秋天，是秋高气爽的时节，也是硕果累累的季节。千百年来引得多少文人墨客为之赋诗作词，我最喜欢的有苏轼的“一年好景君须记，最是橙黄橘绿时”，想象着张孝祥的“满载一船秋色，平铺十里湖光”。我也忍不住想高歌一曲，赞美这美妙的秋天。不为瓜甜，不为果香，只为 23 年来恪守初心，不断前行的你。

那年秋天，沐浴着党和国家的光辉，承载着“为客户提供幸福生活的保障”的使命，你在祖国的首都诞生了。自此开启了崭新的征程。自此带着公司上下内外勤员工，从无到有，从小到大，你的臂膀也逐渐宽厚，你肩上承载的荣耀与光辉也日渐耀眼。

23 岁的你，依然牢记出发时的梦想，依然披荆斩棘，披星戴月，为爱出发，为责任前行。即使斗转星移，坚守的初心也不曾改变，始终秉持因爱承保，为爱守护的目标。

23 岁的你，始终牢记诚信经营，合规经营的理念，为市场开拓奠定了坚实的基石；你深深知道诚信方能久远，合规管控风险，唯有如此才能经得住市场的洗礼。

23 岁的你，发现自己肩上的责任日益重大。国家的重视、客户的诉求、员工的期盼，燃起了



你持续变革创新的火焰，积极践行企业社会责任、不断完善平台建设、为客户提供更便捷更温馨的服务体验。

23 岁的你，回首从当年的北京营业部启航，到如今遍布全国的营业网点，一步一个台阶，走得稳健又快速！

带着崇敬之心，我在两年前扑入了你的怀抱。你过去的 23 年，我没有参与，但在未来的每一个 23 年，我都会全力以赴。

在这两年多的时光里，岁月平添了几分温馨与美好，每每看到客户一份份保单在关键时刻兑现为一份份幸福生活的助力，我知道这是你的深情体现，也是我们努力的方向——有爱有保障，有难有保险。

因为你，我感谢每一个见面和未见面的人，有了他们，我的劳动更有价值，我的付出更有意义。正如司歌所唱：“我是新华人，亲切又热情，诚信肝胆壮，进取乐无穷，我爱新华人，坚毅又年轻，重任担肩上，永远向前冲。”

因为你，我感激我的父母、孩子、爱人、亲朋好友，他们给予了我很多的关爱与支持。因为他们知道，我在与你同行！与爱同行！■

风雨征程
再谱华章

文\四川分公司广元中支 吴晓玲



岁月匆匆，韶华流逝。踏过了 23 年漫途，汗水汇聚如江，多少的风雨历程，创建了今日辉煌。像英姿勃发的少年成长，每天一个新的模样，23 岁的新华保险，经营规模节节攀升、产品结构不断创新，综合实力稳步增强。作为新华保险的一员，我由衷地感到骄傲与自豪。

诚信让我们立业，服务的理念让我们成长，智慧、创新、和谐、发展，让我们掌握前行的方向。

面对风险和困难，新华人无所畏惧，勇往直前。在全国各地，我们有着一群最美保险人，他们热衷于保险事业，并为此倾注最大的热忱，如冬日暖阳给无数客户送去关爱和温暖。新华用实际行动履行着“更快、更易、更关怀”的理赔承诺，为广大客户送去贴心周到的服务。

23 岁的新华继续着自己扎实的脚步，欢笑与汗水里留下闪光的足迹。让员工踏实的是公司先进的管理；让员工自豪的是公司辉煌的佳绩与荣誉；让员工自信的是作为新华一份子的身份。

23 年的征程，我们踏实走过，共同见证；23 年的梦想，中流击水，浪遏飞舟。我们感叹 23 年

的艰辛与汗水，感慨 23 载彩虹伴着风雨，更感动于 23 岁的奇迹与辉煌。

几度春秋，几多汗水，我们常常怀着对新华的感恩之心、对客户之理解之情努力地工作，即使在工作中受了委屈，仍然没有改变自己的选择。因为，我深深地爱着新华，深爱这份保险事业。在这个日新月异的时代，是新华保险为我提供了展示人生价值的舞台，在这舞台上，不论是过去、现在，还是将来，我将更加尽心尽责地在平凡的岗位上奉献自己，与公司同呼吸、共成长。

23 岁的新华正如同一位青年，充满了朝气与活力。23 年风雨历程，23 年春华秋实，23 年艰苦奋斗，23 年争创一流。

在过去的岁月长河里，新华人用辛勤的汗水，同心同德、众志成城，开创了今日新华保险在行业的新篇章。未来的岁月里，愿我们新华人共同用勤劳智慧的双手，奋勇拼搏、努力进取，再次续写新华保险新的辉煌。衷心地祝愿我们深爱的新华保险繁荣昌盛，蒸蒸日上！■

走未来之路，见新华之情

文 / 浙江分公司丽水中支 麻蓓

风雨漫漫人生路，岁月悠悠新华情。转眼间，新华保险已成立 23 周年，成为中国保险业的重要力量。依然记得那一年 23 岁的我，青涩懵懂，不谙世事。走出了校园的象牙塔，在返乡的火车上，接到新华保险丽水中心支公司人力资源部的面试通知。当时我的兴奋之情难以言表，虽然时间很匆忙，但是自己还是做了非常充足的准备，最后成功入职。现在回想起来，对于我来说，遇见新华，是这一生的缘分。

实习：工作是一场风雨无阻的修行

新华的面试分为三场，我记得每一次面试，都赶上了下雨。在丽水这座小县城里，我骑着电动车，穿梭在大街小巷，赶往公司面试，让我不禁联想到了新华人风雨无阻的精神，心中不由暗自敬佩。

天随人愿，我得以进入新华。记得当时我还在实习期，周末

公司召开了一场全辖区部经理会。作为后援负责部门，我从早上七点开始整理会务工作，一直到下午五点半下班，晚上回家赶着写会议纪要。一天下来，虽然身体是疲惫的，但内心却是快乐的。

我想，工作是一场风雨无阻的修行，在实习期间就是为了让自已丰满羽翼，要学会沉淀，让心灵在浮躁中得以安宁，才能让人生处处充满曼妙的风景。

转正：工作是一个自我展示的平台

进入新华工作，虽然我不是名校毕业的学生，但是我有爱岗敬业的自觉。在工作岗位上，我告诉自己踏实认真、努力好学，凡事都争取做到最好，无外乎是为了证明自己。作为一名办公室行政岗，刚开始实习时，我的岗位排名在全省末位。半年的实习期结束后，我以全省第一的岗位指标入司，并借此在公司早会平台进行分享。

其实，我当时的目标很简单，就是不能做最后一名。正是这种信念，让我奋起直追，不甘人后。在那次分享的舞台上，我的演讲成功地让在场所有的领导、同事记住了我。当时，我并非刻意去证明自己，只是无论遇到什么任务，我都习惯精心准备，从不敢抱着“随便”的态度行事。

感谢新华。在新华的平台上，眼界得以开阔，心态得以从容。从某种意义上来说，新华在不断成长，我也随之不断成长。

沉淀：工作是一个自我修炼的过程

都说“不如意事常八九，可与人言无二三”，我也一直告诉自己，人生如意之时不可妄自尊大；人生失意之时不可妄自菲薄。

转眼间，我在新华已经五个年头了。这五年来，我不仅在工作中收获了成长，也成家立业、结婚生子。每当和朋友聊天说到自己这些年的收获时，我都非常自豪，在新华这个平台上，我收获了成长。

还记得去年我生孩子那段期间，遇到了工作上的瓶颈，但是我没有认输，也没有给自己任何理由与借口。我觉得作为一名准妈妈，我更应该坚强。唯有如此，才能给孩子树立良好的榜样。

做好每一件细小、繁琐的事情，一定能让你寻找到工作中的小确幸，我始终认为办法总比困难多，逢山开路、遇水架桥，一心一意向着目标，没有办不成的事情。也正因为如此，我逐渐走出工作疲劳期，如获新生。

作家陈岚说过：“勇敢不是不害怕，而是双膝颤抖仍然往前走。”人生变化万千，遇到它并不代表不幸将要来临，也许它只不过是命运对你的考验。我感谢新华这个平台，让我对保险行业产生全新的认知，让我得以有工作发展的平台，让我有千金不换的成长。

五年的光阴，新华保险见证了我的成长。而今年，它和当年入司的我那样年轻，却已成为中国保险业的重要力量。五年，在漫漫人生中并非弹指一挥间，我有幸与新华结伴同行；23 年，在历史的长河中只是沧海一粟，但是对于一家公司而言，却足以让它从行业新星迈向行业一流。

新华保险圆了我成长的梦想，给了我一个可以终生奋斗的事业。对于未来，我希望站在新华保险的舞台上，跳好每一个舞步。我愿与公司同呼吸，共命运，风雨兼程，并肩前行。

致敬历史，传承未来——新华保险，23 生日快乐！■



宇宙给人类的震撼情书

——读《三体》有感

文 / 河南分公司郑州中支 马驰



2017年8月23日，刘慈欣著名科幻小说《三体》荣获了2015年科幻文坛大奖“雨果奖”，这被称为科幻文学界的“诺贝尔奖”，也是亚洲作家首次获此殊荣。了解到了这些，我果断购买了《三体》继续追，痴迷半月，睡觉吃饭都在看，可谓为伊消得人憔悴！

三体分为上中下三部：《三体》《三体黑暗森林》《三体死神永生》。为什么叫三体呢，作者说，这是基于一个基础的物理模型争论。小说中，人类生存在环境优美的地球却不知珍惜，国家与国家之间进行着各种利益的争夺，军方探寻外星文明的绝秘计划“红岸工程”取得了突破性进展。但在按下发射键的那一刻，历经劫难的叶文洁没有意识到，她彻底改变了人类的命运。地球文明向宇宙发出的第一声啼鸣，以太阳为中心，以光速向宇宙深处飞驰……盲目乐观给三体和人类文明都带来了劫难，三体文明暴露在宇宙黑暗森林的恐怖之下惨遭毁灭，地球也未能幸免，曝光在其他未知文明的眼中，最后整个银河系被歌者随意投放的一个二向箔所毁灭了。

三体带给我几点感悟：首先，未知即是美好？在当前宇宙探索所知有限的情况下，人类向往美好的本性驱使人们去探索宇宙，乐

于发现其他未知文明，以证明自己不是孤独的。那么其他文明就一定是友好的吗？其次，生存即是要义。在所有的好奇、无知、懵懂的感情面前，生存战争是最残酷的，“生存本来就是一种幸运，过去的地球上是如此，现在这个冷酷的宇宙中也到处如此，但不知从什么时候起，人类有了一种幻觉，认为生存成了唾手可得的東西，这就是你们失败的根本原因。”当智子面对全人类宣读出这段冷酷的三体宣言时，一时间让我们明白了大刘的高明之处与良苦用心。此外，物理知识科普。《三体》以严谨的科学逻辑，严肃的科学精神，为我们奉上了一部神奇的科幻作品。记得文中提到采访刘慈欣时说道，大刘在写《三体》时，最苦恼的是怕写成一部无故事趣味性的科普小说或者无科学严谨逻辑支撑的剧情梗。其实我想说，大刘多虑了，这是一部成功的宏大的科幻小说，非常值得一读。

《三体》是一部刷新三观的小说。人性中美好的东西有时候或许是一种累赘；失去人性，失去很多，失去兽性，失去一切；在浩瀚的宇宙中未知总是大于已知；夜里抬头仰望星空时感到神圣的敬畏。有时候觉得生命真珍贵，一切都重如泰山；有时又觉得人是那么渺小，什么都不值一提。看完三体，顿觉宇宙之宏大，人类之渺小，世界之残酷，当前之珍惜。■

生如夏花之绚丽，笑对弥留愈坚强

——读《追逐日光》有感

文 / 吉林分公司吉林中支 李逾



《追逐日光》是尤金·奥凯利人生最后旅程的告白，他是美国毕马威——全球最大的会计师事务所之一的总裁兼首席执行官，从得到确诊的消息到辞世，尤金·奥凯利只有不到四个月的时间，但是书中所记述的心路历程却让人久久难忘。《追逐日光》饱含深情，字里行间流露着尤金·奥凯利对每一天幡然醒悟，对宿命不断深入的理解。他写下了与病魔抗争的点点滴滴，以及他对生与死、爱与成功、精神与人生价值的不断追思……

在2005年5月，尤金·奥凯利被诊断为脑癌晚期，尤金和他一生的伴侣、他的太太科琳决定写一本书记录生命中最后的轨迹。尤金列出了需要告别的人的名字，仅外圈就有1000多人。当然人数从外到里是不断递减的。但要和最外圈的1000个人告别，也耗费了尤金很多的时间和精力。打电话、写邮件、和商业伙伴们一起吃午餐、散步……尤金想让这样的告别方式，为彼此的交情画上圆满的句号，他得到很多安慰。不得不说，这是一个让人眼前一亮的人生告别计划。对尤金的朋友来说，这份告别确实是特别的礼物，它将激发很多朋友从繁琐的俗事中挣脱出来片刻，认真思考生命的意义。

尤金剩下的时间越来越少，随着体力的不断下降，他穿衣服

也有困难了，很多时候需要卧床休息，因此本打算陪妻女去布拉格旅行的计划，最后不得不取消。尤金在最后的日子里，温习这一生的快乐，难忘的精彩时光，他学会了冥想。或许是冥想，让他克服了恐惧，变得从容。尤金喜欢打高尔夫，他不断思考着球场上一些难以让人忘记的精彩片段，球场上的感悟也加深了他对生命的理解。书的篇名，“追逐日光”，正是来自于他有一次在高尔夫球场上的体验。

我一边看着《追逐日光》，一边也和尤金一样思考人生。尤金说的是对的，人生最难的是接受现状、活在当下。活在当下，让每一个今天都变得充满欢愉，这才是最重要的。尤金在生命中最后的体悟，给了我很大的启发。

文中有一句很精彩的话：在人生路上，如果不慎驶入了错误的航道，我会马上改变航向驶向新航道，而不会有任何负疚感。我不会噙着眼泪回望来时的路，也不会带着彷徨走上新的征程。

生如夏花，绽放生命价值；弥留之际，傲然笑对；细心规划，让生命绽放出不一样的美丽和风采。即使面对死亡，也要学习尤金那样，选择一种非常独特的方式让自己人生的精彩，一直坚持到生命的最后一刻。■

遇见西江，用“美”回答一切

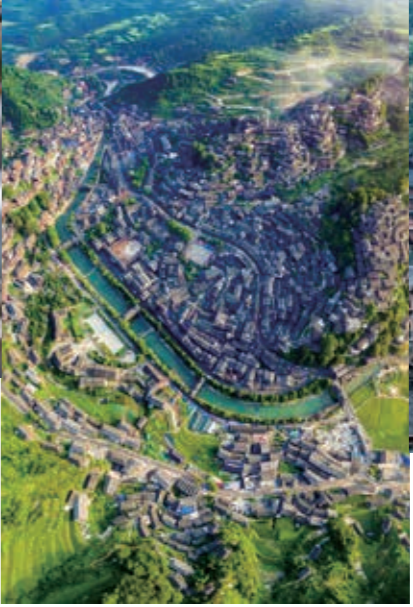
文 / 重庆分公司 向玲

贵州是我的婆家，游遍这里的美景是我一直以来的夙愿，这里除了有壮丽的河山、特殊的地貌，还有别具一格的少数民族风情。不久前，忙碌的我终于有了几天假期，刚好重庆开通了到贵阳的动车，于是我决定来一场说走就走的旅行，准备去西江千户苗寨游玩。记得以前看过一篇余秋雨写的游记，他用“以美丽回答一切”形容这里，当时不以为然，去了才真正领悟到了那别样的美。

动车到了贵阳后，又转车到达凯里南站，再坐公共汽车。一路上群山环绕，山路蜿蜒，晃晃荡荡 40 分钟后，终于到达目的地。一下车，就看到景区门口一些身着华丽服饰的苗寨老奶奶正用歌舞迎客，土著居民手拉手唱着苗族民谣，场景十分令人震撼，瞬间就把人带入了少数民族的风情之中。

据说，西江千户苗寨是一个保存苗族“原始生态”文化非

常完整的地方，由十余个依山而建的自然村寨相连成片，是目前中国乃至全世界最大的苗族聚居村寨。走进寨子，首先会看到这里典型的河谷地形，清澈见底的白水河穿寨而过，苗寨的主体位于河流东北侧的河谷坡地上，上游地区开辟出大片的梯田，一望无际的田野和山丘，绿油油的稻田遍布其间，细细一看，还能隐隐约约看见或大或小的稻花鱼游来游去。远处山上有些云雾缭绕，



原生态的大片野花和古树将村寨掩映在其中，让人如痴如醉。

我们的旅馆在半山腰上，隔窗而望，入眼的便是层层叠叠的青瓦屋顶，在白水河的两岸沿山而建，蜿蜒盘旋，恰如大师笔下的水墨丹青，那一间间、一幢幢具有苗家特色的吊脚楼，仿佛在诉说着苗族人民几千年的厚重历史，展示着这些古老建筑的古韵之美。

与丽江、乌镇不同，这里的主街很宽大，两边都是一些商户，银饰、刺绣、根雕、美食应有尽有。半山腰上除了人家，多是旅馆。由于不是节假日，这里的游客并没有想象中那么多，显得非常宁静。这里民风依然淳朴，寨子里的人仍穿着苗族服饰，梳着高高的发髻。走进市场，你会看见稀稀落落挑选生活用品的苗族妇女们，她们没有高高的个子，都瘦瘦小小的，可她们一个个看上去是那么的能干，有将孩子驮在背上的，有吆喝叫卖的，有三五成群讨价还价的……

正街上，一群老婆婆工工整整地沿街而坐，旁边放着自家地里采摘的蔬菜。花一块五买一个小东西，给婆婆五块钱，她竟然支支吾吾地找不开，让我十分惊讶。老婆婆一看就是那种十分能干的苗族妇女，两只眼睛扑闪扑闪的，矮小的身躯看起来轻盈利索。

感受这里独特的风俗民情，这对我来说就是旅行中独特的存在，边走边听那些听不懂的苗族语言，我感觉自己正慢慢走进这个世界，感受这个寨子给我心灵的放松。漫步在风雨桥上，只

见桥墩全用石头砌成，桥面却铺着木板，每一座风雨桥形状都不太一样，直栏横槛，全都是木头，上了朱红油漆，由于年代久远，许多梁柱褪成了深赭色。

黄昏时分，我们准备爬往最高处的观景台，只见半山上错落的村屋前晒着收割不久的稻谷，偶尔山路上会穿梭出一只村民养的小狗，遥望着对面村落里冒出的袅袅炊烟，和山下主街形成截然不同的生活节奏。到了最高处的观景台上眺望，千家万户都亮起了灯，一片片密密麻麻繁星似的灯光围绕着整个寨子，那简直是一片灯的海洋。人们说，天上的每一颗星星，都对应地下的一个人，我在千户苗寨看到的这些星星，每一颗都对应一个苗家，如果我有七仙女腾云驾雾的本领，我会寻着一颗眨巴着眼睛的星星飞去。

寨子的中心位置是大型苗族歌舞表演的场所，远远地可以看见身着华丽服饰的苗家女儿在欢快地歌舞。在这里，我迷醉着，静静地注视，慢慢地咀嚼，那每一盏灯光都是迷人的，她照亮着千年苗寨不朽的传说。

第二天一早，我便匆匆赶回家，晨雾与炊烟正轻轻地唤醒这座古寨，不期而遇的细雨，也前来凑一下热闹，令寨子恍如江南烟雨迷蒙一般，平添一份水墨画的色影景致。我不禁感叹，在这个远离城市喧嚣的地方，竟然有着如此纯粹的美，真是让人生平难忘。■

守住心中的纯真，你我定能战胜一切

——观电影《千与千寻》有感

文 / 山东分公司 潍坊中支 陈君毅

有时候，一次微小的抉择，就会引发连锁反应，激起生命里层层涟漪。关于这个抉择，即使你已经忘记了，也仍旧会沉淀在你的脑海里，等着一个契机将它唤醒，正如钱婆婆解答千寻的疑惑的那句话一样：“发生过的事情不会忘记，只是想不起来了罢了。”



成长路上总有磨砺

因为父亲工作的缘故，一家人开车搬往远离城市喧嚣的乡下，千寻捏着同学作为送别礼物的鲜花，默不作声地坐在后面，与欢欣雀跃地向往着新生活的父母形成鲜明的对比。母亲看到千寻无精打采的样子，提醒她手中的花已经被她用力攥的没有了生气，千寻听了这话连忙松开了手，慌忙去捡拾掉落的卡片的千寻，看着卡片上的内容，有些惆怅，更多的是无奈。车开到了岔路口，一家人迷了路，在父亲的横冲直撞中，一家人误闯进了一个叫做汤婆婆的巫女的地盘，原来汤婆婆在废弃掉的车站附近建起了一座供神明泡汤享乐的汤屋，而这里的动物若是不为她工作，便会被变成食物，成为客人嘴里的美味，千寻的父母因为贪吃触犯了这里的规矩，被汤婆婆变成了肥猪，而千寻也眼看着身体变成了透明，消失在这个世界上，好在白龙发现了她，给她吃了这里的食物，将她带回了汤屋。

白龙指引千寻去找锅炉爷爷，让千寻求锅炉爷爷帮助自己在汤屋谋一份工作，锅炉爷爷虽然嘴上不饶人，却拜托前来送饭的小玲带千寻去见汤婆婆，汤婆婆也不是一个好对付的人，她引诱千寻放弃工作，千寻却只是坚持请求汤婆婆给她一份工作，汤婆婆因为坊宝宝的哭闹，一时没了脾气，答应了千寻工作的请求，却夺去了千寻的名字，让她改名叫小千。

汤屋的工作并不轻松，更何况是细胳膊细腿，还只是一个小学生的千寻，就算是这样，千寻也还是咬着牙坚持了下来，这里既有帮助她的白龙，照顾她的小玲和锅炉爷爷，也有欺负她，想要看她笑话的汤婆婆和管事的蛤蟆。

无论周围的环境怎么样，千寻仍旧咬牙坚持，她要救出父母，离开这个地方，看到在雨里的无脸男，她会帮他留条缝隙，摸到客人身上的刺，她会想要帮忙拔出，见到幻化成巨龙的白龙遭受攻击，她会毫不犹豫地呼喊为他提供庇护，为了能够救白龙的性命，即使没有返程的车票，千寻还是毫不犹豫地决定去钱婆婆那里归还印章，求钱婆婆饶白龙一命。

无脸男因为贪念把自己吃成了硕大的怪物，殊不知

他的症结在于内心的空虚，而非肠胃的空虚。即使吃成了一只硕大无比的怪物，他仍然体会不到快乐，甚至想要吞掉眼前曾经向他伸出善意之手的千寻，千寻便把河神的丸子丢进了无脸男张开的大嘴，让他把吃进去的东西都吐了出来。

被钱婆婆用魔法变成老鼠和苍蝇的坊宝宝和乌鸦，将贪欲吐尽的无脸男，与千寻一起踏上了这段“有去无回”的旅行，住在乡下草屋里的钱婆婆，过着与汤婆婆截然不同的生活，她虽然精通魔法，却更愿意用手去亲自制作食物和用具，听到千寻踩死了汤婆婆用来控制白龙的魔虫，忍不住哈哈大笑。

始终不要忘记初心

在锅炉爷爷的照顾下，恢复了意识的白龙化身成巨龙的形象来接千寻回家。白龙同汤婆婆做了交易，用带回坊宝宝作为交换，让汤婆婆放了千寻的父母，可是汤婆婆却要花招，让千寻自己去指认，幸得千寻答对了汤婆婆的题目，让自己的父母变回了人类。

在白龙的指引下，又来到了当初踏入这片奇境的入口，朱红色的塔楼，深邃的甬道，是人类世界与神明世界的交点，是她这段旅程的终点。对千寻来说，却也是一个新的起点，经历了蜕变后的千寻，紧紧地抓着母亲的衣角，故景重现，父母仍旧是当时的心态，千寻却已然不是当时懵懂无知的小孩儿，这段经历，让千寻从稚气迈向了成熟，她不再是那个东张西望的小鬼，强忍着不舍与担心，走出了隧道，千寻才敢回望，恍惚间宛若梦境，只有那在发间闪烁着的头绳，证明这一切的存在。

终点，亦是起点，我们在成长过程中也会有像走这段甬道一般的经历，黑暗、潮湿，还有未知的恐慌笼罩着自己，让你迈不动脚步，但是当你克服了这一切，坚定地走下去，终究会看到希望，走进光明，当我们再回望那段看似没有尽头的甬道，侧耳倾听那甬道里透出的凉风，发现那段经历已然成为自己难忘的回忆。■

拯救自己其实比拯救世界难多了

——观电影《蜘蛛侠：英雄远征》有感

文 / 河北分公司保定中支 程薇

直面自己应该背负的责任

今年对于整个漫威宇宙而言，是极其重要的年份——数部漫威大片，在刚刚过去的半年内，轮番“轰炸”粉丝和影迷的视听，带来无数的惊悚尖叫与雀跃欢呼。其中刚刚上映的《蜘蛛侠：英雄远征》，不仅燃爆，而且催泪，同时又给未来带出太多的希望。

我们常言“轮回”，对于漫威电影宇宙也是如此，曾经的十年辉煌，随着钢铁侠、黑寡妇、美国队长、幻影等一批经典英雄们的谢幕，也到了时代更迭的当口。如果说《复仇者联盟 4》给英雄们带来一场拯救宇宙的终极之战，那么到了《蜘蛛侠：英雄远征》则是真正的一边缅怀，一边传承，其在故去的十年与未来的十年之间的承上启下作用不可或缺。

本部影片的主线围绕着蜘蛛侠帕克从“自我怀疑到自我接纳，再到自我成长”的过程展开。电影的一开始，帕克并不接受自己是钢铁侠托尼的接班人的事实，毕竟这份责任太重了。就像帕克在电影中自己说的那样——“我并不是复联新的领导，我只是大家的好邻居。”但也正是这样的自我怀疑，帕克差点让整个世界和自己的朋友陷入危险当中。在面对野心家“神秘客”的一再挑衅和攻击下，帕克为了保护自己的朋友，最终直面自己应该背负的责任，穿上新的战衣和神秘客背水一战。

本片中对小蜘蛛侠的成长描写十分细腻，加深了他迷茫、彷徨的价值观思考，在高手如云的复仇者队伍中，他的能力不是最强的，意志也不是最坚定的，他只是个被所有人称为“蜘蛛宝”的男孩，有时会懒

惰、有时会害怕、有时想要成就一番大事业却发现自己连小事也做得一塌糊涂，但同时他也是钢铁侠托尼最信任的人。即使他千疮百孔，后悔做过的每一个决定，唯独一件事托尼从来没有质疑过——就是选择了帕克。而根本的原因就在于帕克是一个忠于自我的人，一旦认定一件事就要努力完成。

全力以赴成就最好的自己

林肯曾说过：“每个人都应该有这种信心：人所能付的责任，我必能负，人所不能负的责任，我亦能负。”这是对责任的认知。“责任”这个话题是超级英雄们永远无法逃避的，《英雄远征》的英雄是美国布鲁克林土生土长的“小人物”，可是他的舞台却很大，从建筑栉比鳞次的纽约到水城威尼斯，从荷兰再到英国，可以说影片构建的是一种全球视野，这种场景的转换也折射出帕克内心的转变。曼哈顿狭窄的街道让左晃右荡身手敏捷的帕克充满神奇的色彩，而如果放大到全球来看，他那些狭小的个人情怀在委屈中也一点点撑大，想要拯救世界，必须拯救自己，这就是《英雄远征》想要传达的精神主旨。

我们虽然不是拯救世界的英雄，但是我们可以感同身受，我们都希望自己可以成为自己想要的模样，却害怕别人的质疑而不敢迈出第一步，但是既然选择就要拼尽全力，不让自己后悔当初的决定。未来在改变，不去惧怕任何选择，青春赋予我们超能量，全力以赴，成就最好的自己。■



大失眠时代， 如何睡一个好觉？

每一个美妙的夜晚，都应当有新的故事在演绎和发生，每一个晨醒的时刻，才会有新的生活值得期待和度过。

大失眠时代已经来临

假如身边有个朋友失眠了，你会怎么安慰他？把这个问题抛在微信朋友圈，可以收到千奇百怪的答复：数羊、吃安眠药、给他一砖头、海聊到天亮，甚至有人谆谆教诲“生前何须睡，死后自长眠”，又或者“不如来一盘王者荣耀吧”……说这些“风凉话”的人看来好像没有经历过失眠的痛苦，而那些失眠症患者此刻只能在内心默默地唱，“你永远不懂我伤悲，像白天不懂夜的黑”。

实际上，失眠并不是一件离我们每个人很遥远的事。《2018 中国青年睡眠指数白皮书》显示，接受调查的 44308 名青年中，能“一觉到天明”的仅有 11.2%。

到底哪种情况才叫失眠？

到底什么才属于失眠？有人问，一晚睡不着算不算失眠；也有人问，半夜醒来算不算失眠……郑浩告诉我们，失眠在医学上是有定义的，它需要满足以下几个条件才能叫做失眠。医学专家表示，一是入睡困难，上床后 30 分钟之内不能入睡，称为入睡困难；二是维持入睡状态困难，睡眠过程老是醒过来，并醒过来的时间超过 40 分钟，或者醒后比较难入睡；三是出现早醒的情况，例如本来打算 6-7 点醒，但事实上比预想的时间要早半个小时醒过来，这种情况称为早醒。满足了以上三种情况，造成生活困扰，排除其他精神疾患或药物依赖，每周至少三次，并且持续时间超过三个月，才把它认定为单纯性失眠（失眠障碍）。

重新找回睡眠并不难

医学专家表示，其实很多失眠患者伴有抑郁症，没有得到及时治疗和调整。所以，睡眠障碍者不能对病情“放任不管”，要调整心态，学会排解不良情绪，适当的时候应考虑寻求心理医生的帮助，不要让心理“病灶”扩大，影响到人体的正常代谢与睡眠。下面这些技巧也许可以帮你睡个好觉。

★ 培养“见床就困”的习惯

想要沾床就能睡着，首先要建立床和睡眠之间的“条件反射”，做到见床就想睡。在床上不要做与睡眠无关的事，如看手机、看电视、看书等。不困的时候不上床，等有困意时，立刻上床睡觉。如果躺了 20 分钟，还是睡不着，就起来做一些放松的事情，如冥想，等困了再躺回床上。通过反复训练，你看到床的时候，就会有困意。

★ 增加睡眠动力

睡眠动力，也称为睡眠压力，保持清醒的时间越长，睡眠动力越大，越容易入睡。失眠的人，可以尝试不管晚上睡眠好坏，白天不补觉，也不午睡。每日坚持运动一小时，如快走、慢跑、游泳等，也能增加睡眠动力。

★ 放空负面情绪

睡前冥想可帮助消除负面情绪，大家可以试试“四个七秒钟”呼吸法。第一个七秒钟吸气，同时去感受自己的身体，从脚趾到膝盖，再到跨部、腹部、肩膀、双臂、头部，想象每一个部位都充满活力。第二个七秒钟屏住呼吸，想象身体逐渐安静、放松……第三个七秒钟呼气，想象身体在慢慢释放掉所有的负面情绪。第四个七秒钟屏住呼吸，然后重复，总共重复做七遍。

★ 卧具要合适

床垫软硬要适中，平躺时将手分别伸入脖子、后背、腰及臀部至大腿下面，看是否有空隙。若基本没有空隙，曲线贴合，说明床垫比较适合。枕头的高度以 10~15 厘米为佳，正常人睡觉时以右侧卧位为宜，室温控制在 15℃~24℃为宜。

★ 周末也保持规律睡眠

有些人会感觉平时睡眠不足，利用周末多睡一会儿来补充。其实，这种做法并不一定有效果，而且还有可能会打破睡眠规律。每天都在同一个时间入睡，睡眠时间大致相同，会让睡眠效率更高。白天打盹的时间最好不要超过半个小时，否则夜晚会更难入睡。■

（转载自：生命时报）



飘摇史与奋进歌

文 / 海南分公司 曾小珈

二十又三
你是岁月奇彩的眷顾者
在不愿蹉跎的时光中游曳
年岁编史散尽星火
你披着一身耀眼的光
驶入这匆忙的时节

你是被编织的一个梦
温软又厚重
我们的双手将你托起
在努力，在接力
阵痛也要高歌
拥有缄默的勇气
不屑哑口的能力
合奏始于苦与艰
高歌不止
热爱不息

领航者在掌舵
历史的浪潮冲破古旧的藩篱
在某个合适的季节
茁壮发芽成一颗颗金色的种子
无垠的沃土掩覆着
那些关于灿烂和辉煌的设计
拔地而起的建筑中
盛放着我们的梦
于是
有了这样一个你
一个笔直成长的你
一个不遗余力的你

相互的作用力里
迸发出激荡的花火
在星星点点的斑驳天际
勾划了夺目的轨迹
与荣光■



新疆阿勒泰地区行（湖北分公司孝感中支 张琼）

九月畅游新疆阿勒泰地区的喀纳斯、禾木和哈萨克族风情园，领略自然、原始的独美。群峰环抱的山坳，层林浸染，绚丽多彩，蓝天、白云，时不时头上有鹰远远地飞过，原木垒起的木屋，绿树掩映的小河，随意散步的牛羊，尖顶木屋上的袅袅炊烟，构成了独特迷人的自然原生态美景。



NCI 新华保险

关 爱 人 生 每 一 天