



新华保险

2022年6月15日

第11期
总第675期

A 股代码：601336 H 股代码：01336

网址：www.newchinalife.com
全国统一客服电话：95567

京内资准字 1322-L0002 号
内部资料 免费交流

世界五百强企业 最受信赖的保险公司

记录新华成长的足音

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

新华保险“保障检视工具”全国启动

6月10日，新华保险以“现场+视频”形式召开“保障检视工具”全国推广启动会及实操培训班。新华保险党委书记、首席执行官、总裁李全出席会议并讲话，副总裁李源、秦泓波分别对业务条线工具推广工作及科技赋能落地进行部署。

《2021 亚洲保险业发展报告》指出，疫情出现明显增强了中国内地居民的投保意识，为保险业发展提供了新动力。但商业保险购买行为是一个复杂

的过程，居民的金融知识储备影响保险购买意愿。艾瑞咨询发布的《保险新周期：中国保险用户需求趋势洞察报告 2021》同时指出，在未购买保险的人群中，36.0% 是因为对保险不了解。

“保障检视工具”是新华保险科技赋能战略的最新成果，它以客户和队伍需求为出发点，赋能营销队伍更好地为广大客户提供保单管理与保障检视服务，满足客户多元化需求。“保障检视工具”具有“线上化、数字

化、智能化”的特点，同时也将展业工具与“七步成诗”专推流程有机结合，满足队伍在不同阶段和场景的展业需求，经前期分公司试点推广验证，能切实有效提升队伍专业化销售能力，为公司转型发展注入新动能。

李全指出，科技的应用已成为带动整个保险业服务升级、拉动业务增长的重要驱动力。公司要实现高质量发展，核心路径之一就是提升科技赋能水平。公司要持续加强对科技工具

在公司转型发展落地场景的研究，通过科技手段持续提升队伍和渠道管理水平，推动公司迈向高质量发展新阶段。

李源对营销渠道科技赋能工具推广工作进行部署。他指出，创新是营销的未来，“保障检视工具”以客户为中心，将保单管理、保障缺口分析、保险产品销售有机融合，切实做到了科技创新、模式创新。后续，营销渠道将围绕“保障检视、客养平台、内容管理平台”等一系列科技工具，打

造新华“智慧营销平台”，持续推动营销渠道由“扩量”向“提质”发展。

秦泓波对科技赋能落地情况进行部署。他指出，“全面提升科技支持能力和赋能水平”是公司“十四五”规划三大重点领域建设工程之一，“保障检视工具”是落实规划任务、践行科技助力业务发展理念的一个重要里程碑。公司后续也将持续推出更多科技赋能成果，支持公司“1+2+1”战略落地，助力公司高质量发展。

第十三届“新华保险杯”全国少儿书画大赛开幕

“六一”国际儿童节之际，“我们的健康生活”——第十三届“新华保险杯”全国少儿书画大赛正式拉开帷幕。6-8月期间，新华保险全国35家分公司数十万内外勤将携手为热爱书画、追逐梦想的少年儿童打造高品质书画赛事平台。大赛也将继续联合新华人寿保险公益基金会举办书画公益专场，邀请环卫工人子女参赛，践行企业社会责任。

为响应国家“双减”政策，关注少年儿童身心健康，本届少儿书画大赛以“我们的健康生活”为主题，邀请孩子们拿起画笔，描绘自己的健康生活，给孩子们健康快乐的童年。同时，我们将围绕“健康”组织开展系列书画活动，并融合本届客服节健康大讲堂、专家云互动、趣味短视频等“话说健康”系列活动，为孩子们带来一场健康+文化的饕餮盛宴。

广大家长和儿童可通过参与新华保险各地机构组织的现场活动、联系服务人员等方式，提交书画作品参与大赛。



“新华保险杯”全国少儿书画大赛由新华保险联合国内权威书画专家共同打造，自2010年创办以来已持续举办12届，在陪伴少年儿童度过欢乐暑假的同时，始终坚守品质、持续耕耘、不断创新，传承书画艺术，弘扬传统文化，关怀少儿成长，作品数量、质量屡创新高，累计收集作品近400万幅，已成长为国内参赛数量众多、社会反响强烈的知名少儿书画赛事，并荣获“中国保险年度服务创新大奖”和“中国互动营销学院创意金奖”。

新华保险“智多新”再推续期交费提醒外呼服务

随着大数据、云计算、人工智能及5G移动互联网等新型科学技术日益融入人们的工作生活，“保险+科技”深度融合已成为大势所趋。作为新华保险“智慧+”智能服务新生态的重要组成部分，由公司自主设计、研发的智能客服“智多新”不断扩展智能服务深度、广度，已经具备智能互动咨询、智能外呼、电子化回访等多项本领。特别是“智多新”续期交费提醒智能外呼服务，自今年3月推出以来，已成为客户保单交费提醒的有力助手。

2021年至今，“智多新”已为743万名客户提供各方面咨询服务，主动智能外呼提醒998万名客户服务人员变更、续交保费、更新证件有效期，为674万名新单客户提供电子化回访服务。

“智多新”续期交费提醒智能外呼服务综合应用大数据分析、语音识别、语义理解、语音合成等

多项人工智能技术，在客户保单进入交费期的第14天、失效前第7天，主动致电未成功交纳续期保费的客户，提醒客户续交保费，互动解答客户问题。“智多新”能灵活应对900余个交费、保险智能咨询服务场景，还能根据需要指导客户在线变更交费账号、下载发票，让续期交费轻松无忧，为客户撑起权益保护伞。

保险是对客户的长期承诺，长期稳定服务是关键。为进一步满足客户高品质服务需求，新华保险全媒体、多功能智能客服“智多新”已对接电话、微信、APP、网站等八个电子化服务平台，深入到保单服务各个环节，为客户提供服务咨询、主动外呼维系、电子化回访、业务办理等系列智能服务，赋能业务场景创新，搭建线上线下融合发展的“智慧+”智能服务新体系，加强消费者权益保护，为客户提供有温度、有新意的智能服务。



未来，新华保险将在“科技赋能”战略指引下，继续以客户体验为圆心，以保单全生命周期为服务半径，以提质增效为导向，加速智能技术应用，搭建有高度、有速度、有态度、有温度的线上线下融合服务体系，为客户带来极简、极致、极速的服务体验，引领智慧服务不断升级。

“新华保险长期护理服务标准化”项目获评江苏省试点

近期，“新华人寿长期护理服务标准化试点”成功获批江苏省发改委和省市场监管局标准化试点项目。新华保险将通过该试点项目，提升公司长期护理保险服务效能，为江苏省乃至全国的长期护理保险服务工作提供依据和示范。这是新华保

险服务国家战略、彰显国企担当的又一重要举措。

江苏省已进入深度老龄化社会，长期护理保险制度持续扩大实施。第七次全国人口普查数据显示，全省60周岁以上老年人口达1850.5万人，65周岁以上老年人口达1372.7万人，占

总人口比例为21.84%和16.2%，分别较全国高出3.14和2.7个百分点。

为进一步解决老年人急难愁盼的民生问题，坚决贯彻国家顶层设计，江苏省在省“十四五”规划中提出“深入推进长期护理保险制度试点，建立长期护理保障体系”的规划，公开征

集2022年度江苏省地方标准和标准化试点项目。

新华保险以高质量党建引领高质量发展，积极履行党和国家赋予的职责使命，勇担企业社会责任，助力健康中国建设和人口老龄化国家战略，在落实国家重大战略任务

方面做出积极贡献。2021年，公司政策性业务覆盖8个省约942万人，累计服务约25万人次，赔付支出约1.8亿元。创新推出“卓越优选专属商业养老保险”，开通线上销售渠道并在浙江省（含宁波市）和重庆市开展试点销售。

“福”帆起航“新”向未来 福建分公司举办20周年庆典

福建分公司 郑宗灿

5月29日，“福”帆起航“新”向未来——福建分公司20周年庆典早会隆重举办，近千名内外勤齐聚八闽职场，共襄庆典，回顾二十年发展历程，凝聚奋进力量，逐梦新征程。

筚路蓝缕 以启山林

2002年5月29日，福建分公司批复营业。自此，福建分公司扬帆起航，一路向前，从创立之初只有300多人的“悠悠小船”，成长为拥有8家中支、43家四级机构、5000多名内外勤、服务客户超28万人的福建寿险市场的“巍巍巨轮”。

特别是在2021年，面对突如其来的疫情冲击，福建分公司顶住压力，逆流而行，实现疫情防控与业务发展双线作战，交出了一张靓丽答卷——总规模保费23.59亿元，同比增长8.8%，增速排名福建保险市场前列。营销渠道职能绩效排名南区第一，银代、收展渠道核心指标全面正增长，团体渠道经营效益做出成效，多项业务指标屡创新高，呈现出向上向好、欣欣向荣的发展态势。

党建引领 跨越发展

高质量党建引领高质量发展，分公司党委战斗堡垒彰显力量，全面加强党的领导，把方向、管大局、促落实，党建落到实处，经营管理再上台阶。在“绿色、可持续、高速”发展理念引领下，福建分公司更加坚定做大做强理想信念，迈出了大跨越、大发展的步伐。



2015至2016年，“绿色、可持续、高速”发展理念提出，绝对值迈入系统前列。2017至2018年，持续巩固转型成果，经营绩效迈入系统前列。2019年，定调组织发展年，“十大队伍建设”指导思想提出，人力规模创历史新高。2020年，高质量党建引领高质量发展，转型升级，各项指标稳步增长，创造多项峰值。2021年，“家庭财富规划下的全产品常态化销售”理念的提出，促进销售升级，整体经营绩效排名系统中小组第一。

勇担责任 践行使命

福建分公司坚定不移落实服务国家发展战略，肩负“为社会增添和谐安宁的力量”的使命，广泛参与关爱环卫工人、抗击疫情、捐赠助学等公益慈善项目，向福建人民展示了一家优秀企业公民应有的形象。

2021年，新华保险新增入闽投资金额41.2亿元，累计存量投资额194.1亿元，捐赠折合人民币47万元和保险保障26.13亿元，志愿队伍680人，志愿服务

时长1523小时。

致敬忠诚 赓续精神

杨建、马礼龙、刘绍芳、沈娟、姚卫娟、杨淑琼、陈丽婉等15位内外勤与福分共成长、同发展，默默奉献二十载。会议特别为他们颁授忠诚奉献勋章，以表彰他们对司忠诚、爱岗敬业、虔诚执着的坚定信念。

授勋代表在感言中真情回忆了加入新华的感人场景，回顾了为公司奋斗的难忘岁月，感恩公司的关怀培养。青年代表在发言中表示要以身作则，号召更多青年以15位福分人为榜样、为标杆、为模范，在各条战线上爱岗敬业，努力在福分新征程中创造新业绩、作出新贡献。

进入新阶段、构建新格局、加速新发展，福建分公司将坚持高质量党建引领高质量发展，坚定“绿色、可持续、高速”发展理念，以更加坚定的信仰、如磐的信念，敢拼会赢、奋楫争先、勇立潮头，以优异成绩迎接党的二十大胜利召开，迎接下一个辉煌二十年。

图片新闻



5月29日，青岛分公司在青岛市第二工人文化宫举行20周年司庆职工篮球赛决赛

新华 陕西 举行“亲亲”交流座谈会



2022年，陕西分公司将迎来20周年司庆，为见证公司的发展与壮大，分享20年来的成就与喜悦，感谢员工的无私奉献、家属们的默默支持，5月14日，陕西分公

司工会举行庆祝20周年系列活动之“亲亲”交流座谈会，分公司本部员工及父母、配偶等亲属50余人，一同走进新华保险大厦办公职场。

20载风雨历程，陕西分公司从无到有、由弱到强，从一家年保费收入仅一千多万元的小公司成长为陕西寿险市场的中坚力量、新华系统的排头兵。20载辉煌成绩的取得，离不开陕西分公司广大干部员工的无私奉献，更离不开每一位新华家属的理解支持。站在新的发展时期，陕西分公司将坚定不移推动高质量发展，为员工创造成就自我的平台，不断提高员工获得感和幸福感。

会议还勉励新华人带着“家国情怀”“奉献精神”，秉持新华保险的光荣传统，不忘初心，砥砺前行，把这份充满大爱的事业做大做强，让新华人每个小家的生活越来越幸福，全力谱写陕西分公司下一个20

学党史 悟思想

党的一百年是矢志践行初心使命的一百年，是筚路蓝缕奠基立业的一百年，是创造辉煌开辟未来的一百年。百年征程，波澜壮阔；百年历史，常读常新。

6月党史大事

1981年6月27日

《关于建国以来党的若干历史问题的决议》

《关于建国以来党的若干历史问题的决议》是中国共产党历史上具有深远意义和重大影响的重要文件。

其起草工作从1979年11月开始，在中央政治局、书记处领导下，由邓小平、胡耀邦主持进行。经长时间讨论和修改，集中全党智慧形成。在1981年6月27日中国共产党十一届六中全会通过。

《决议》运用马克思主义的辩证唯物主义和历史唯物主义，对建国以来党的重大历史事件特别是“文化大革命”作出了正确的总结，实事求是地评价了毛泽东在中国革命中的历史地位，充分论述了毛泽东思想作为我们党的指导思想的伟大意义。《决议》肯定了十一届三中全会以来逐步确立的适合中国国情的建设社会主义现代化强国的正确道路，进一步指明中国社会主义事业和党的工作继续前进的方向。

1967年6月17日

中国第一颗氢弹空爆试验成功

1964年10月16日15时，巨大的蘑菇云在新疆罗布泊荒漠腾空而起，我国第一颗原子弹爆炸成功。这一声震天巨响，也是面向世界的庄严宣告：中国人民依靠自己的力量，打破了超级大国的核垄断。

1967年6月17日，中国第一颗氢弹在西部地区上空爆炸成功。从第一颗原子弹爆炸到第一颗氢弹空爆试验成功，迈出这一步，美国用了7年多，苏联用了4年。

1970年4月24日，酒泉卫星发射中心，随着我国第一枚运载火箭长征一号发出轰鸣，“东方红一号”卫星飞向广袤太空。中国人自此叩开了通往浩瀚宇宙的大门。

这是在新中国最艰苦的时期，我国科技工作者从“一穷二白”起步，创造的“两弹一星”伟业。从20世纪50年代末到70年代初，不过10余年。在这一过程中，一批又一批科技工作者持续接力，用智慧、青春、热血乃至生命，在祖国的大地上锻造科技创新的丰碑，铸就了“热爱祖国、无私奉献，自力更生、艰苦奋斗，大力协同、勇于攀登”的“两弹一星”精神。时至今日，诞生于艰难困厄之中的“两弹一星”精神，依然熠熠生辉，并且处于不断充实、更新，再创造、再创新的过程——这是爱国主义、集体主义、社会主义精神和科学精神的鲜活体现，是中华民族的宝贵精神财富。

迎难而上、敢打硬仗，自主创新、开放融合，万众一心、追求卓越，这是“两弹一星”精神在新时代的传承与发扬。当前，以推动科技创新为核心的科技体制改革正在向纵深推进，国家重点研发计划有序实施，国家实验室建设方兴未艾，国家重点实验室重组逐步推进，双一流高校建设稳步向前……在实现中华民族伟大复兴的征程上，“两弹一星”精神从未过时，它如旗帜、似号角，引领着人们不畏劳苦，沿着陡峭山路，向着科学的高峰奋力攀登。

党建引领 冲刺6·30

今年以来，受国内外政治、经济、军事、疫情等形势影响，全球经济波动较大，“三重压力”影响之下，我国经济和寿险行业发展面临诸多挑战。半年业务冲刺之际，《新华客服》特推出“党建引领 冲刺6·30”专栏，以展现一线机构直面各种挑战，积极发挥战斗堡垒作用，全力以赴推进业务发展，不畏艰难、勇于拼搏奋斗的精神风貌，展现他们以实际行动和优异成绩迎接党的二十大胜利召开的信心和决心。

山东分公司打造学习型组织 全力助推业务冲刺

■ 山东分公司 陈潇

6月2日凌晨，山东分公司个险营销渠道传来好消息，六月决战首日合格战的大幕落下，合格率、价值保费等基本达成预期目标，山东分公司成功打响半年业务冲刺的第一枪，为完成二季度超一季度的业务达成奠定了良好基础。

打造学习型组织 半年决战兵精粮足

六月决战，山东分公司筹划已久。早在4月14日山东分公司一季度的经营分析会上，山东分公司就提出，半年决战就是辽沈战役，要精准规划，要敢突破、动脑筋、出思路，要破釜沉舟、背水一战，要一条心、一起拼、一定赢。山东分公司二季度只许胜不许败，要主动出击，大力提振业务队伍发展信心，实现雄起。会议提出，专业化经营的时代已经开启，行业要有未来，要以人的成长为目的，学习力的建立是人成长的唯一方法，山东分公司要千锤百炼，打造学习型组织。

大战的脚步悄然临近，5月22日至24日，山东分公司在泰安举行半年业务冲刺的誓师大会，“党建引领、学习强军、决胜半年”成为会议的关键词。23日，从旭日东升到满天星斗，整整一天时间，从分公司总经理、渠道分管总、个险负责人、各中支负责人，到参会的四级机构负责人、普通员工，大家聚在一起进行打造学习型组织的课程学习、研讨发表。学习的课程包括：打造学习型组织之《专业训练，固本强基》《由迷到悟一念之间》《每天一场大“练”爱》《三段训练法助力机构成长》《学习保单整理助力客户经营》等内容。

俗话说：“临阵磨枪，不快也光。”山东分公司认为，打造学习型组织不仅关乎眼前的半年决战，更关系到山东分公司的未来，对公司意义重大。学习型组织建设是决定未来的重要项目，在困难面前，要有坚定的信念，要做靠谱的人，干长远的事，定下目标就要去拼尽全力，使命必达。

“听党指挥，敢打胜仗”。5月24日，山东分公司党委向16家机构党支部书记授半年任务状。各机构党支部书记在发言中表示：信念坚定比石坚，敢教日月换新天，当仁不让敢争光，戮力同心赢半年！

党建引领吹响冲锋号

党建工作做实了就是生产力，党建做细了就是凝聚力。誓师大会上，全体人员集体学习了“自力更生、艰苦创业、团结协作、无私奉献”的红旗渠精神，学习了“顾全大局、严守纪律、勇于牺牲、敢打必胜”的塔山精神。

山东分公司党员干部清楚，二



季度超过一季度的业务达成，是分公司党委下达的战斗责任，是保队伍保阵地的生死殊荣，是管理干部的使命担当。

“上下同欲者胜，同舟共济者赢；忠诚担当者兴，守土尽责者成；学红旗渠，脚踏实地艰苦创业；悟红旗渠，团结协作无私奉献；星级机构，实力担当责任在肩；公司砥柱，敢于亮剑冲锋在前。”参会人员一起发出战斗宣言：红心向党，不负众望，党建引领，创造辉煌！

首战必胜 荣耀启航

6月1日，首日合格战初战告捷后，根据计划，山东分公司半年业务冲刺还将相继迎来第二轮的首期新增战，第三轮的绩优冲锋战，第四轮的考核大满贯。山东分公司16家中支机构被划分为四大军团，四大军团、四轮攻坚、四次决战、决胜半年，山东分公司各机构六月决战要一个山头一个山头攻下，一个节

点一个节点拿下。

誓师大会后，分公司总经理刘崇松、分公司个险分管总韩鹏带领分公司营销部、培训部深入基层，在泰安、烟台、潍坊、淄博、滨州、济宁等地，与一线内外勤员工深切交谈，一方面鼓励基层队伍以高昂的士气、踏实的动作向着目标冲锋；一方面听取基层机构困难和需求并进行现场指导。刘崇松、韩鹏在业务节点当日亲自督战，积极鼓励先进机构，激励后进机构，共进共赢。

山东分公司内外勤员工积极践行红旗渠精神、塔山精神，四级机构管理干部躬身入局、深入队伍、抓实训练量和拜访量，与队伍战斗在一起，进一步激发外勤队伍的热情。

山东分公司将继续以高质量党建引领高质量发展，坚决完成半年业务冲刺，永远保持自强不息、奋斗拼搏的状态，为了创造美好生活，为了公司的未来永不懈怠。

新华湖南 召开6月经营分析会

6月8日，湖南分公司组织召开6月经营分析会。会议对分公司整体经营情况、各部门主要工作进行总结分析，面临当前严峻的内外部形势，紧密部署六月重点工作，全力冲刺半年度任务目标。

会议要求，营销渠道以“攻坚克难 合格成长”为主题，突破合格人力、绩优人力和新增人力。银代渠道聚焦健康险推动，持续专推项目，拉升期交平台。团险渠道突出“效益”意识，提高渠道费用贡献能力。（夏思梦）

新华大连 召开6·30业务冲刺大会

5月27日，大连分公司召开2022年6·30业务冲刺大会，吹响了“光辉献礼二十周年，奋勇冲刺半年任务”的奋进号角。

会上，营销、银代、收展、团体四大主力渠道，后援部门及机构代表负责人依次上台进行6·30业务冲刺汇报。大家燃起熊熊斗志，表明拳拳决心，宣誓必达目标，勇于挑战新高，奋力拼搏，燃爆六月。

随后，分公司主要负责人刘杰一行赴直属支公司开展业务督导，并面向全体内外勤作《用胜利延续辉煌，以超越致敬自己》主旨报告，再次点燃直属团队半年冲刺、决胜6·30的战斗激情。（宇琳 吴晶）

新华银川 组织召开半年业务冲刺启动会

5月25日，宁夏银川中支督导一区个险渠道召开“越战越勇 冲刺半年”业务启动会。

会议通过学习红军战士勇往直前的钢铁意志和抗战必胜的坚定信念，勉励业务团队坚定目标、坚定信念、坚定信心，全力开启冲刺半年目标。（芦小娟）

新华江西 开展健步行为一线加油鼓劲

当前，江西分公司各业务条线围绕半年目标正全面开展“大干40天，绝杀6·30”冲刺活动。

为让大家进一步增强体魄，以良好精神风貌积极做好服务一线工作，助力一线发展，5月28日，江西分公司工会组织“大干40天，健康悦行，步步为赢”健步行活动，100多名干部职工员工参加了活动。（黎国栋）

越是艰险越向前

甘肃分公司奋力推动半年目标达成

2022年是公司“十四五”规划落地的开局之年，甘肃分公司坚持总公司战略引领，持续发扬新华铁军精神的优良传统，围绕制度营销、氛围营销、活动营销和责任营销，坚定“新单期交过七，价值达成过半”的目标，实施“大启动、大培训、大活动、大增员”举措，全力以赴决胜上半年。

大启动，九仗连打

固化周经营节奏，抓核心指标，稳步推进核心业务、队伍关键指标达成；以“九仗连打”机构接力赛为抓手，推动“机构战役、两两对抗”业务高点，营造火热对抗氛围，提升队伍积极性。

大活动，积累客户

跑圈营销：围绕“走出去、请进来、一起玩”开展各类营销体验活动。将“新华跑起来”作为核心活动，以“乌兰图雅广场舞大赛”为抓手，实现海量获客。通过登山、烧烤、采摘等系列活动为牵引，促进获客转化。

节日营销：以儿童节、父亲节为契机，匹配合适的拜访工具，提升客户黏性，增加拜访见面机会，推动“多倍保系列产品（超越版）+“健康无忧C6”等系列产品销售。

故事营销：以《读者》保险增刊为工具，组织读书角等活动，增强忧患意识，全面提升防范化解重大风险能力。

大增员，夯实架构

借助“优计划”政策。推动“三化”精准增员，以“优计划”为龙头带动持续组织发展，固化每月“7日+17日”两期新人班召开，从源头提升队伍质量与新人展业能力。

借助乡村振兴战略。制定“五星战略”，在已开设机构的乡村振兴重点县域内，布局乡镇服务网点和培训中心，定期开展培训、体检、就业和完善保障等服务措施，进一步下沉服务重心，延伸服务半径，提升市县分支机构乡村振兴金融服务能力；同时为促进稳岗就业，提升各乡镇地区的服务水平，积极在乡村振兴重点县域及下辖乡镇组建服务团队，推进业务发展与“乡村振兴”有效衔接。

大培训，提升技能

固化新人培训。坚持固化新人班、优才班，持续推动公司新人技能大比武活动。拉升机构出勤人力平台，“以老带新”为队伍注入新活力。

强化主管培训。加强月度主管会和季度轮训，同时邀请五位名师走进丝绸之路，讲述寿险营销和发展、保险意义与功用，为新晋主管带来训练与辅导。

产品培训“1+2”，通过每周营销大讲堂，每月产品人人讲，每季全员产品培训，推动“年金险+健康险”双线产品运作，助力新单上量、期交增量、实现价值提量。

甘肃分公司将坚定“时间过半，任务过半”的目标，坚持五线并举，推动全面达成，开源节流增加创费能力，科学投入确保收支平衡。（杨明艳）

新华 陕西 关爱留守儿童

5月20日，汉中中支走进洋县白石中心小学开展“童心向党、快乐成长”关爱留守儿童慰问活动。捐赠仪式上，汉中中支志愿者为全校师生赠送了饭盒、水杯等生活物资，向26名留守儿童赠送了精美书包。此外，志愿者向同学们普及了金融教育知识，增强了学生们金融诈骗风险防范意识，提升了学生们的金融素养。



守儿童爱心慰问活动。宝鸡中支与活动单位向永平村93名困难留守儿童、事实无人抚养儿童、永平村留守儿童，捐赠了书包、水杯、夏日用品。（刘筱颖 申媛）

新华 新疆 走进学校 爱心捐赠



近日，巴州中支党支部为阿克苏地区沙雅县古勒巴格镇古如其阔坦村小学捐赠画笔、铅笔套盒、乒乓球拍等140件文体用品，以实际行动关爱儿童健康成长。

阿勒泰中支与阿勒泰地区妇幼保健院携手开展“安康端午庆六一，激情飞扬献爱心”主题活动。志愿者为特教学校的老师、同学们准备了端午礼品，并精心准备了节目，还与孩子们一起玩起了游戏，让孩子们度过了一个难忘而有意义的儿童节。（税学勤 耿宝矿）

新华 甘肃 为学校捐赠爱心物资

5月27日，兰州分公司联合营业区联合宁县湘乐镇瓦窑村驻村工作队开展了“支持乡村教育·传承爱与责任”公益捐助活动。活动中，志愿者为瓦窑村28名小学生赠送了运动服、T恤、书包、文具、图书等价值1万多元的爱心物资。



新华 河南 规范助力车摆放

5月27日，洛阳中支组织志愿者开展助力车摆放志愿服务活动，志愿者将乱占道停放的助力车整齐移至可停放车辆的道路旁，并把占用盲道的助力车移至规范停车区域内。同时，志愿者们还对不按规定停放助力车的市民进行了劝导，引导他们规范有序停放车辆，宣传倡导文明共享、绿色出行的理念。



新华 湖北 开展“净湖清扫”“送鸟归巢”公益活动



6月5日，荆门中支组织志愿者前往天鹅湖水上公园，开展净湖清扫公益活动。活动中，志愿者们逐一清扫了湖边木栈道、公园周边人行道、草地等区域，对沿湖水上漂浮的垃圾和杂物进行打捞清理。此外，志愿者们还向湖边的人群及附近街道上的行人发放



宣传页，讲解环保小知识。近日，恩施中支积极响应恩施市林业局号召，开展“爱护自然，送鸟归巢”公益活动。活动当天，志愿者们使用稻草绳、封口针、封口线编织了12个鸟巢，并将它们安放在凤凰山公园。（胡凤华 邓正涛）

新华 山东 走访慰问特殊教育学校



5月26日，聊城中支志愿者们来到聊城市特殊教育学校看望慰问聋哑学生，为孩子们送上了笔记本、文具袋、马克笔等学习物资，并向特殊教育战线上的教育工作者致以衷心的感谢。（马小理）

新华 湖南 关爱特殊家庭儿童

在“六一”国际儿童节到来之际，益阳中支志愿者前往8个残疾家庭进行慰问。期间，志愿者们与孩子们亲切地交流生活和学习情况，帮助他们打扫家里卫生，并赠送学习用品等节日爱心物资，鼓励他们要保持乐观向上的心态，自强不息、快乐成长。

新华 厦门 关爱孤独症儿童



5月25日，厦门分公司党总支在本部新华保险大厦承办了一场关爱孤独症儿童公益营活动。

活动主要围绕专业评估、专家讲堂以及家长沙龙三个环节开展，现场汇集了来自医学、教育等众多领域的专家，共吸引了百余名孤独症孩子和家长参加。在专业人士的事前指导下，厦门分公司的党员和志愿者们身着红色的志愿者马甲，在现场承担起孤独症儿童的陪护工作。

新华 青岛 捡垃圾 倡文明

5月27日，青岛分公司机关第四党支部在青岛“一战”遗址博物馆周边开展了沿途清捡垃圾志愿者活动。在捡拾垃圾过程中，全体党员志愿者们充分发扬不怕苦、不怕累、不怕脏的精神，拎着垃圾袋等工具，专注地盯着道路沿线，搜寻着部分游客遗留的烟头、纸屑、塑料瓶等垃圾进行清理。



新华 宁夏 捐赠衣物献爱心



5月20日，石嘴山中支党支部组织开展“衣心衣意·让爱传递”爱心捐赠主题党日活动。此次活动得到了石嘴山中支全体内外勤员工的高度响

应，在党员同志的带领下，大家纷纷带着干净、整洁的衣物来到捐赠现场，将棉衣、羽绒服、夹克衫等衣物进行捐赠。

此次活动共收到捐赠衣物300余件。为了将爱心持久地传递下去，石嘴山中支还设置了“爱心新旧衣回收箱”，便于大家平日捐赠衣物。（段伟）



加强寿险产品创新 推动公司高质量发展

■ 产品开发部总经理 马峰

人身保险产品以人的生命或身体作为保险标的，主要保障人的生、老、病、死、残等全生命周期风险，按照保障范围，分为人寿保险、年金保险、健康保险、意外伤害保险四类；按照设计类型，分为普通型、分红型、万能型、投资连结型四类。

中国人身保险业从开始恢复至今已发展40余年，产品形态先后经历了简单寿险产品等普通型产品为主，投连、万能、分红型等新型产品为主，中短存续期等理财型产品为主，年金、健康险与康养服务相结合的产业生态圈发展为主的不同发展阶段。人身险保费在2002年、2008年、2016年分别迎来了同比增速高增长；健康险保费收入

与行业保费收入之间基本呈正相关，同比增速除个别年度普遍高于人身险行业保费增速。

自2018年以来，随着全球经济下行、新冠疫情反复冲击、人口红利逐渐消失、监管趋严等外部环境的影响，人身保险业发展进入低速增长期，正在经历行业转型；代理人渠道经过多年的粗放式发展，展业难度增加，增员承压。保险行业发展迎来较为关键的时刻。

一方面，保险业面临转型压力；同时，保险业发展也面临新的机遇。《“健康中国2030”规划纲要》明确，“健全以基本医疗保障为主体、其他多种形式补充保险和商业健康保险为补充的多层次医疗保障体系。”2020年12月18日中央

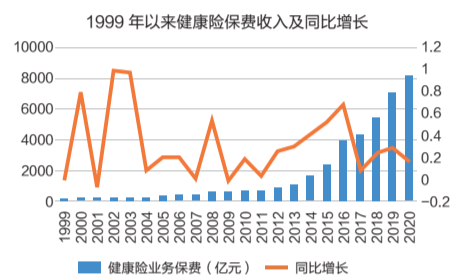
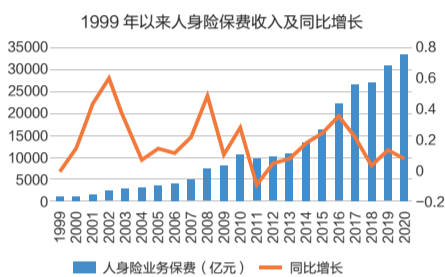
经济工作会议确定的2021年八项工作任务中明确，“要规范发展第三支柱养老保险。”2021年10月15日银保监会通过《关于进一步丰富人身保险产品供给的指导意见》文件指出，要多领域丰富人身保险产品供给，包括“加大普惠保险发展力度，服务养老保险体系建设，满足人民健康保障需求，提高老年人、儿童保障水平，加大特定人群保障力度”。随着市场新的发展形势，人身保险产品在服务国家社会保障体系建设基础上，满足社会大众全方位保险需求，着重在养老、健康方面有突破性发展。

在时代背景的变革下，公司产品开发方面将顺势而为，进一步丰富产品体系，加强多元化产品体系建设，推动公司业务持续高质量发展。从各渠道目前在售产品来看，已基本完成渠道差异化产品策略建设，个险渠道形成完善的“年金+健康+附加险”的铁三角产品策略；银代渠道形成以中短期保障为主、积极发展价值型产品的产品策略；团体渠道围绕员工福利保障，重点发展短险产品，职域产品开始起步。

在“1+2+1”发展战略指引下，公司将持续加大产品创新，坚持以人民为中心，不断深化

保险产品供给侧改革，创新丰富产品体系，拓展保险服务外延。健康险方面，继续深挖客户健康保障需求，在主力健康险基础上，进一步丰富消费型、两全组合型等产品功能，拓展少儿、老年等特殊人群专属保障，满足客户多样化保障需求，稳定公司价值来源，助力公司业务高质量发展；年金险方面，落实国家战略，积极开展专属商业养老保险试点，进一步丰富年金险产品体系，积极发展养老年金保险，加强康养产业协同，搭建养老服务体系，支持第三支柱建设；其他产品方面，丰富终身寿险等寿险保障，在百万医疗、社保目录内医疗等惠民产品基础上，创新研究社保目录外、私立医院等中高端医疗产品，探索新的业务增长点；客户方面，加大客户分层，在满足大众客户需求的基础上，重点发展中高端客户、年轻客户产品；产品服务方面，推动保险产品与健康服务、养老服务相结合，进一步丰富产品内涵，提升产品核心竞争力和创新能力。

同时，产品是业务的载体，在产品开发及创新过程中，需要各相关单位合力同行，谋划创新，支持产品开发工作，共同推动公司高质量发展。



数据来源：银保监会统计数据，以下同

新华河北 慰问环卫工人

5月25日，沧州中支志愿者们帮助社区环卫工人完成清洁工作后，邀请他们到公司职场稍事休息，精心为他们准备了防疫物资、防暑降温物品以及节日物品。

邯郸中支志愿者们将环卫工人邀请至客服大厅，向他们赠送了头盔，并为他们讲解了出行安

全常识及佩戴头盔的重要性，演示了如何正确佩戴，提示大家遵守交通规则，注意安全出行。

衡水中支志愿者们与环卫工人一起清扫落叶、捡拾果皮，并为他们送上粽子礼盒、防疫套装、消暑药品等物资。

(孟玲 刘雅琼 李梦所)



新华四川 慰问环卫工作者

5月18日，当附近的环卫工作者结束了清早的工作后，德阳中支志愿者将太阳伞一一送到他们手中以示慰问，并对环卫工作者长期为美化城市环境所做出的贡献表示衷心感谢。

5月26日，巴中中支党支部组织党员干部及多名志愿者为环卫工人带去节日的祝福，向每位环卫工人送上了一盒端午节专属礼品——粽子以示慰问。

(朱虹)

新华黑龙江 精准帮扶困难群体



5月18日，黑龙江分公司发起活动倡议，参与公益平台爱心捐赠活动，为四川凉山、甘孜，新疆喀什，云南文山等10余个边远地区的乡村学校、孤寡老人等群体捐赠爱心物资。全体党员志愿者及员工积极响应，仅用一周时间就收集到图书、玩具、衣物、棉被等物品2000余件，150余人参与爱心捐助。

(张绍良)

新华安徽 慰问困难老人家庭

5月25日，马鞍山中支志愿者前往马鞍山大北庄小区和中央花园小区走访慰问困难老人家庭，为他们送去了大米、牛奶等慰问品。

(潘磊)



新华福建 关爱特困老人

5月29日，漳州中支漳浦支公司志愿者来到了漳浦县石榴镇攀龙村，开展“关爱特困老人·端午送温暖”志愿活动，走访慰问村里特困家庭。志愿者们为每户家庭在送上慰问品的同时，还详细了解困难家庭老人的身体状况和生活情况，嘱咐他们要好好保重身体，保持乐观健康心态，勇于面对生活。

(蓝亦旺)

新华黑龙江 “全面” 保险让她医治无忧

W女士是一名医护人员，多年的医院工作经历使她具有较高的保险意识。2018年以来，陆续为自己和家人购买了“多倍保障重大疾病保险”“健康无忧重大疾病保险”“康健华尊医疗保险”等多款产品。

今年2月，W女士在单位体检时不幸被确诊为肺癌，她找到保单服务人员并向新华保险报案。服务人员第一时间协助客户整

理理赔所需材料，理赔人员上门使用移动设备为客户提交申请，W女士足不出户即完成了理赔申请。

此次赔付，“多倍保”重疾险于保单承保后10年内出险，除了基本保额外，还另行赔付50%保额，此张保单赔付30万元。“健康无忧”赔付30万元，重疾险共计赔付60万元。此外，治疗所花费的2万余元自费部

分，由“康健华尊”医疗险全额报销，并且该医疗险10年续保，W女士后期治疗费用仍可继续报销。理赔材料提交次日，客户即收到了62万余元理赔金。

W女士是一位5岁孩子的妈妈，还有年迈的父母，幸运的是癌症发现较早，并且治疗及时，保险所赔付的费用足够保障后期治疗。此次出险，W女士表示在安心治疗的同时也要重新梳理保单，进一步健全风险保障。（李昕阳）

新华四川 快速理赔彰显“新华速度”

曾经，姜先生安逸、稳定的生活与工作环境，让周围的朋友羡慕不已。然而，事事难料，病魔无情地降临在了他身上。2022年3月，姜先生突感心慌、呼吸吞咽困难，经检查，不幸被确诊为甲状腺癌。

姜先生在2018年11月曾为自己投保了

“康爱无忧A款恶性肿瘤疾病保险”，保额10万元。接到姜先生报案后，新华保险自贡中支理赔调查员立刻展开前期调查，指导家属准备理赔材料。4月21日，公司收到相关理赔资料，经审核认定本案属于保险责任范畴，当即进行理赔，赔付姜先生重

大病疾病保险理赔金10万元。

从资料递交到案件审核审批结束，整个理赔过程仅用时5小时。顺畅的理赔过程，优质的理赔服务，快速的理赔处置，彰显的不仅是新华保险的理赔速度，更是新华保险所秉承的“快理赔，优服务”的品牌内涵背后的人文关怀。（张亚非）

新华湖北 特别的你更值得特别的爱

近日，来自襄阳市的许女士收到新华保险20万元癌症保险金以及4万余元医疗保险金。对于正在进行癌症治疗的她来说，这笔理赔款无疑是雪中送炭，让她在患癌的绝望中看到一丝希望。

许女士前几年在朋友的介绍下在湖北襄阳中支购买了保额20万元的“康爱无忧二代防癌疾病保险”，同时附加“康健华尊医疗保险（费率可调）”及“附加住院无忧医

疗保险”，原本只是人情单，却不想有一天自己竟会用到它。

2022年初，许女士突感身体不适，经医院检查，确诊患有女性特有恶性肿瘤。突如其来的病魔让许女士措手不及，对于上有老下有小的她来说，“肿瘤”二字就像压在自己心口的一块石头，治疗费用所带来的巨大经济压力也让一家人喘不过气。

许女士的朋友得知消息后立即协助她

提交理赔申请，公司收到申请后立即核定并于当日结案，给付癌症保险金20万元，同时许女士的住院费用也由其购买的医疗险全额报销。

许女士称，理赔金为自己的治疗之路减轻了压力，但也为自己没有购买更多的重大疾病保障而感到遗憾。她提示广大女性，在关爱家庭的同时也多多关爱自己，为自己准备足额的风险保障，因为当病魔来临，有充足的治疗费用才能为治疗提供保障。

（向海萍）

新华浙江 重疾慰问先赔 服务速度与质量并行

“我正发愁住院的医疗费，新华保险10万元的理赔款已经到账了，真是太及时了，谢谢你！”50多岁的李阿姨躺在医院的病床上，紧紧握住业务员阿丽的手，连连表示感谢。

原来，早在2019年，李阿姨在保单服务人员阿丽热心推荐下，为自己投保了一份“健康无忧D款重大疾病保险”。正是

这份保单，在疾病侵袭时筑起了铁壁铜墙，为李阿姨遮风挡雨。

2022年4月6日，李阿姨因身体不适前往医院检查，被确诊为直肠癌。阿丽在知晓情况后第一时间去医院进行了慰问，了解到李阿姨经济比较困难，正在为医疗费用发愁，阿丽马上通过95567为李阿姨进行了报案，并申请了重疾慰问先赔。接到

报案后，理赔人员第一时间到医院对李阿姨进行了慰问，协助李阿姨办理重疾慰问先赔理赔手续。新华保险迅速启动绿色通道，当天完成案件的审核并结案。第二天一早，李阿姨还在医院治疗，10万元的重疾理赔款就打入了李阿姨的账户。

新华保险快速、优质的理赔服务，让李阿姨非常满意。（谢丽萍）

新华北京 “疫”路有我 安心“赔”伴

疫情期间，北京分公司秉承“以客户为中心”的服务理念，充分利用“线上微信自助理赔”工具，全力做好疫情期间的理赔服务，保障客户随时随地、足不出户完成理赔。

在北京工作的河南籍客户李女士近期因主动脉疾病在河南当地医院行开胸手

术治疗，手术治疗和后续复查用药花费高，急需理赔款，但因所在县城没有离家近的新华保险营业网点，原计划回北京后理赔，又因疫情管控，无法返京。一筹莫展之际，得知李女士情况的保单服务人员向其介绍了可以通过关注“新华保险”微信公众号，

上传病例材料，居家自助办理重大疾病理赔。

5月5日，李女士根据操作提示顺利提交了理赔申请，并于5个工作日内收到了近7万元重大疾病保险金。她感慨道：“线上自助理赔操作过程简单，重疾险都可以通过线上申请了，这次北京突发疫情，也没耽误理赔进度，真是非常人性化的服务！”

新华河南 保险让他重拾生活信心

河南扶沟县孟女士于2019年6月为儿子李先生投保“多倍保障重大疾病保险”，保额14万元，附加“住院无忧医疗保险”，保额1万元，“康健华尊B款医疗保险”，保额200万元。

4月18日，李先生因前中上纵膈肿物

在医院行手术治疗，5月3日确诊为胸腺瘤B2型。随之而来的高额治疗费用和收入损失让其焦灼万分，好在未雨绸缪的孟女士为其购买有重疾险加医疗险，随即拨打95567客服电话进行报案。公司服务人员快速协助客户准备理赔材料，递交理赔手续。经审核，

公司赔付重大疾病保险金14万元，前十年重大疾病关爱金7万元，合计21万元。

理赔款的到来，犹如雪中送炭，为身在医院的李先生送去了抗击病魔的勇气，更为他的家人减轻压力，重拾生活信心。

（曾照杰）



赔案直通车
赔案早提交

17岁不幸患癌 理赔当日结案

17岁，花样年华，是对人生充满期许的年纪。但对河北秦皇岛的李同学来说，却有着不幸的经历。2022年1月，李同学身体不适，被确诊为梭形细胞恶性肿瘤，符合滑膜肉瘤。

治疗出院后，李父在保单服务人员的陪同下，到秦皇岛中支客户服务中心递交理赔资料。经查，2017年3月，李母为其投保“健康无忧青少年重大疾病保险（C款）”，保额27万元，附加“住院费用2007”保额1万元。本次确诊的疾病符合保险合同条款，当天客户就收到了27万余元理赔金。

（魏莹莹）

保险为她带来光明与希望

2014年8月，江西抚州客户吴女士为丈夫饶先生投保了“祥和万家两全保险”，附加“08定期重疾”，年交保费6371元。2022年5月3日，饶先生在送货过程中不小心发生意外，经抢救无效死亡。

新华保险接到客户报案后，第一时间前往客户家中进行慰问，协助客户收集理赔资料，并进行持续跟踪。5月8日，吴女士提交理赔资料，次日便收到理赔款244083元。这样一笔理赔款，对于不幸的吴女士的家庭无异于是雪中送炭。

（范珍琴）

客户为优质服务点赞

2020年，汪先生为自己投保了“健康无忧重大疾病保险”，附加“康健华尊百万医疗保险”，年交保费4581元，保额15万元。

2022年3月24日，35岁的汪先生突然持续胸部闷痛，至医院检查诊断为急性心肌梗死。住院期间，汪先生花费18415.02元，农合报销了9799.73元，因客户疾病类型符合特种疾病，余下自付的8615.29元，新华保险全额赔付。

受疫情影响，汪先生的病历一直没拿到。考虑到客户刚刚出院行动不便，工作人员在疫情缓解后第一时间至医院帮助客户调取病历，并于4月24日将理赔资料交至公司。经审核，汪先生本次出险属于保险责任范围，当日30万元理赔款便支付到账。（徐占）

周到服务获赠锦旗

4月8日，福建漳州陈先生向漳浦支公司赠送“真诚服务暖人心 快速理赔有温度”锦旗，感谢新华保险的快速理赔，感谢工作人员的真诚服务。

陈先生48周岁，2022年3月被确诊为甲状腺癌。这样的检查结果让陈先生伤心不已，自己是家里的顶梁柱，原本收入就不高，现在患病还得花钱治疗。幸运的是，陈先生于2017年1月购买了“健康无忧C款重大疾病保险”，保额7万元。

得知陈先生生病住院，保单服务人员第一时间慰问客户。3月30日陈先生出院，因疫情非常时期不方便出门，第二天保单服务人员上门慰问、收集理赔资料，进行线上移动理赔，让陈先生足不出户轻松理赔，重大疾病理赔款7万元当天到账。（杨培珍）

先锋模范

郝秀云：用爱坚守初心 以行动诠释先锋

郝秀云，今年69岁，是一位拥有46年党龄的老党员，同时也是已经连续了156个月绩优的高手，是个名副其实的实力派。

艰苦奋斗 矢志不渝

郝秀云不是内蒙古巴彦淖尔本地人，在当地亲戚很少，作为需要客户量支撑的保险行业来说，起步相当困难，但当时55岁的她就凭着“我能行”的信念开始了保险代理人之路。面对一张张冰冷的脸孔、一次次无情的打击，她从没想过放弃，而是积极寻找新的突破口。入司8个月时，郝秀云就以18万元保费的成绩，获得了中支个人业绩第13名并且获得了“新星之火”荣誉称号，同时也开

启了自己的持续绩优之路。

从入司的第一个月起每月达成绩优，风雨无阻坚持了13年，这是郝秀云一直引以为傲的成就。起初每月绩优只是一个目标，现在已经是她的一种信仰、一种责任。正是当初树立的一个小小目标，激励着她一直为之努力奋斗。

郝秀云这些年的成绩源于她不断地深化服务，提升自己的专业度。她说自己年龄大了，只有比别人更努力、投入更多的时间，才能保证在保险专业度上不掉队。因此，她克服种种困难，每天坚持学习、拜访，坚守在这个平凡的岗位上。

坚守初心 回馈社会

郝秀云说：“从小我就接受了太多好心人的帮助，所以现在我要服务大众、回馈社会，

不管什么分内分外。”对待工作，从拜访到慰问，从检视到规划、从投保到理赔，郝秀云样样不落，细致服务；在生活中，她也无比热心。住在她楼上的邻居不幸因车祸致残，只能坐轮椅出入。可小区老旧楼门不方便轮椅出入，她发现后，主动和楼内业主、办事处和物业公司进行多次沟通，还亲自写了更换楼门的申请书递交办事处。凭着这股扭住不放的韧劲，历时2个月的督促，楼门终于更换。

同时，郝秀云还充当起了“妇女主任”的角色，客户与丈夫感情破裂，她主动把双方邀请到自己家中，从傍晚谈到凌晨，通过协调最终让他们破镜重圆。如今，他们家庭和睦、生活美满，还换了大房子邀请她去做客，亲切地称郝秀云为“二姐”。她就是这样一个人，真诚温暖着身边的每一个人。



身为一名为保险事业献身的党员，郝秀云将在这个平凡的岗位上，继续用党员的标准践行初心使命，用实际行动诠释党员的责任担当。

荆学菊：用专注浇灌梦想之花

荆学菊，中共党员，2014年加盟新华，现任延边中支延吉支公司营业部经理，总公司五星级讲师，总公司全明星钻石会员。

眼里有光 心里有爱 脚下有路

初入新华的荆学菊，抓住各种机会增强专业知识与技能，用勤奋抓住一切能让自己快速成长的机会，起早贪黑四处拜访客户，终于用一颗赤诚的心感动客户，赢得了客户信任与认可。

2015年初，荆学菊结识了一位餐馆老板娘刘姐，在最初的交流中，刘姐并不认可保险，但通过她数次的耐心讲解，刘姐对抵御家庭风险有了深刻认识。但在刘姐决定给全家人配置保险保障时，却遭到其爱人的强烈反对。最后，荆学菊还是用自己的专业与坚持，让刘姐夫妇做了投保决定。两年后，刘姐爱人不幸罹患重

疾。出险后，荆学菊第一时间为刘姐送去了理赔款，刘姐流下了激动的泪水，对新华与荆学菊雪中送炭无比感激。此后，她与刘姐互相陪伴，从年交保费5000元到年交保费50万元，她见证了刘姐生孩子、换房子、升级餐厅等一系列大事，刘姐也看着她从初入寿险的新人一路摸爬滚打成现在的小有成就，她们共同度过了一段人生旅途，也共同成长为了更好的自己。

忠于选择 用心经营 打造金牌团队

在不懈的努力和坚持下，荆学菊利用两年时间成功晋升为一名营业部经理。团队经营管理中，她将组织发展放在首位，她坚信唯有实现组员、团队长、团队之间的正向循环，才能实现团队的可持续发展。同时，她坚持每天在固定的时间召开会议、布置工作，对组员进行



专业技能培训。

现在的荆学菊拥有三尺讲台上金句频出的专业风范，表彰大会上的鲜花与掌声，工资条上丰厚的收入，一支积极正能量传播保险大爱的寿险团队，这些都是她7年多来坚守初心的厚积薄发，精彩绽放。

坚守信仰 倾心保险事业 奉献人间大爱

疫情以来，作为一名共产党员，荆学菊把敬业担当、为民尽责放在心上，经常思考着如何将队伍发展壮大、为更多客户送保障。疫情之下，全民居家，但越是这种时刻，百姓越是需要保障。荆学菊带领团队做停滞中的逆行者，探索行之有效的有效工作方法，从赠险开始，把新冠保障送给身边的每一个家庭，让客户感到安心、贴心、暖心。

自从线上办公开始，荆学菊几乎每天手机不离手，要求主管关心组员，每日上报组员身体状况，时刻掌握一线队伍的动态，想队伍所想，将非现场会议经营得有声有色。

她说，“爱心无大小，关键在行动。爱无疆，我们心手相连；责无界，我们共同担当。”在这样一场考验使命与担当的接力赛中，荆学菊和她的团队一直在奋力奔跑。

拉扎提·于素甫：“请党放心，驻村有我”



拉扎提·于素甫是一位90后的哈萨克族姑娘，来自新疆分公司伊犁中支。一年前，她主动向单位请缨，来到离家1000多公里外的喀什地区莎车县达木斯克孜勒克尔村，担任驻村“第一书记”。

一年来，拉扎提走访了村里的每一户居民，

对村里每一个家庭的情况都如数家珍，和村民们结下了深厚的情谊。

“党员就要走在前”

拉扎提经常鼓励党员干部大胆提出问题，大家集智攻关解决。根据上级防灾安居要求，村里每户居民都要加盖红房顶。拉扎提向党员干部作动员：“我们自己能解决的事，就不应当伸手向国家要钱。落实各项工作，党员就要走在前。”就这样，党员干部迅速行动起来，带动全村家家户户盖起了“红房顶”，远远看去，就像一面面鲜红的旗帜飘在克孜勒克尔的上空。

“没有拉扎提，就没有现在的麦麦提”

拉扎提·于素甫工作的克孜勒克尔村，总面积1.31平方公里，有150多户人口，现在有二十多户脱贫不稳定户及边缘易致贫户。为了帮助村民加强与外界交往交流，提高家庭收

入，拉扎提挨家挨户上门做工作，动员青壮年村民走出大山、外出就业。村民麦麦提与母亲、外婆一同生活，高中毕业后便留在家中做农活，家里仅有不到3亩的耕地和5只羊，收入偏低。拉扎提多次入户走访，用热情和真诚消除了麦麦提的畏难情绪，把他送进了一家服装厂工作。当麦麦提第一次拿到工资回家后，他的母亲对拉扎提感激地说：“没有拉扎提，就没有现在的麦麦提。”现在，有越来越多的年轻人加入到外出劳动致富行列，也给村子带回来了更多的希望。

“妇女能顶半边天”

为帮助村民增收，拉扎提又将目光转移到了庭院经济上。她鼓励妇女们说：“妇女能顶半边天。”她挨家挨户走访宣讲，带动了15户村民扩建棚舍养家禽，提升了家庭收入，成为其他村民学习的榜样。她又带领村民种了45

亩复垦地，种植了1000棵果树。同时，她动员妇女们上夜校，学习文化、科技、卫生知识，让她们去教育和影响自己的家人。潜移默化中，村民的精神更积极向上，干劲也更足了。

“多办几桩实事”

除了完成乡里交给的任务之外，拉扎提想的最多的就是能否为村民“多办几桩实事”。她积极联系公司为修缮克孜勒克尔村干部宿舍楼提供资金，为村里捐赠了冬季采暖煤。新疆分公司的同事们都听说了远在千里之外“拉扎提们”的故事，纷纷自发地向村里捐赠了一批衣物、文体用具、生活用品。涓涓细流，汇成爱的海洋。

不忘初心，牢记使命。拉扎提·于素甫扎根在边远地区乡村振兴工作一线，赢得了村民的真心拥戴。她坚信，在党组织引领下，克孜勒克尔一定能够迎来更美好的明天。

陈裕琴：朝耕暮耘 成人达己

陈裕琴，2012年2月加盟厦门分公司。十年间，从一名银保渠道经理一步步走向资深渠道总监，创造了无数个在厦分银代只有自己可以打破的纪录。作为银保精英俱乐部第一届第二届理事会理事长，她连续六年入围总公司高峰会，获“持续拓展明星”称号，持续绩优96个月，曾入选中国保险行业协会“2017年最美服务大使”，被厦门各渠道所赞誉，也为无数家庭持续送去保障与服务。2022年一季度，其个人期交业绩达成775万元，带领的营业区期交达成2080万元，堪称迎难而上、勇于迎接竞争的典范。

成人达己 不抛弃不放弃

陈裕琴对“团队”的理解就是：一群人，一条心，一起完成同一个目标。“德若水之源，才若水之波”，只有德才兼备才可以凝聚一个

铁军般的优秀团队。

日常，她十分注重出勤管理和早夕会经营，加强组员心态辅导和技能辅导，不定期组织通关演练产品话术。月度利用营业区做的两表一图跟组员做好一对一的绩效面谈和业绩达成路径分析。经营管理方面，主抓营业区银行网点的培训量和多元化的培训内容形式的确定，并依托营业区组织的内部月度季度以及年度的荣誉体系和团建活动，让大家有归属感。

注重积累 不断提高专业水平

随着保险行业日趋激烈的竞争形势，对行业人员的综合素质方面提出了更高的要求，只有不断提升，才能不断适应岗位的需要，不被时代所淘汰。陈裕琴习惯于在学习的同时做好渠道培训和活动计划，以8小时以外的工作提升渠道黏度，每月提前做好营业区的网点培

训和活动数量目标，进一步明确活动时间，定期跟踪进度，推动营业区增强时间观和紧迫感。她致力于组织各种多姿多彩的活动并寻求形式的创新，活动前她总是积极沟通好主题和客户群体，完善事前准备；总结分析是她活动后的必修课，通过组织研讨、角色分工和客户追踪，进一步分析活动质效，为下一次的活动做好铺垫。

朝耕暮耘 服务至上

多年来，陈裕琴一直秉承“严谨、细致、真诚”的服务态度，随着工作的深入，也越来越体会到加强自身修养对提升工作质量的重要性。她给营业区定下“一人一网一月一大单”的目标，并同步沟通清晰达成路径。通过挖掘核心网点和核心理财经理的大客户、精准KYC客户需求、多递送客户计划书等途径，根据客户需



求和风险点制定专属的解决方案，同时给理财经理提供专业技能的支持和辅导，做银行最专业的训练师和风险管理师。

团队的荣誉是陈裕琴前进的动力，相信她能继续以拼搏进取的斗志，以娴熟的专业技能、诚信的工作风格影响一代又一代的新华人。

房玉婷：投入百分百 服务无极限

房玉婷，2012年5月加入天津分公司，一直工作于综合柜员的岗位，曾获得分公司2018年度“榜样新华”优秀员工等荣誉，并在2021年被评为“先进个人”。

专业百分百 柜面零差评

入司十年，房玉婷在工作上一一直严格要求自己，爱岗敬业、踏实肯干，从不计较个人得失，始终能够将团队的目标放在第一位。

无论是柜面业务最繁忙的时期，还是E化转型阶段，她都默默坚守岗位，争当各项工作任务达成的第一人，是分公司客服柜面最为勤快踏实的员工典范。

在分公司柜面新人增长长期，她多次承担起新员工的辅导培训工作。在她的帮助下，新人们迅速掌握柜面工作流程和操作方法，并成长为能够独当一面的合格人力。2021年，她又挑起了业务渠道绩优人员专属服务以及柜面紧急

疑难业务处理两大重担。

凭借细心周到的服务、温和耐心的态度以及过硬的业务技能，房玉婷一次又一次出色地完成了各项任务，不仅被各级领导、同事认可，更是受到了来自各渠道一线业务人员的一致好评，被大家称为“柜面零差评”好员工。

贴心百分百 服务上价值

在很多人眼中，柜面工作简单重复，就像流水作业。但就是这样的工作，却在简单中蕴藏着不平凡。

房玉婷曾接待过一名客户李阿姨，阿姨的老伴得了脑出血，在长沙的一家医院住院治疗。为了给老伴治病，不得不将手中的两张保单退掉。由于投保人是她的老伴而且又是在长沙购买的保单，所以只能收取相关材料发送到湖南分公司去办理，但李阿姨当时没有带着老伴的银行卡，所以未能操作。



两周后李阿姨再一次来到柜面，告知她的老伴已经昏迷了，这时的退保手续更复杂了。按照要求，需要她老伴的所有继承人来联合申请退保手续，因为他们老两口还有孩子未在同

一个户口本上，所以需要相关部门出具家庭成员关系证明。可是李阿姨开具出来的关系证明还是不符合要求，此时的李阿姨非常焦急。

房玉婷一边安抚着李阿姨，一边开始通过电话联系湖南分公司的客服主管进行协调，说明事情原委后对方给出了解决方案。随后，房玉婷开始指导李阿姨准备相关材料。当李阿姨提交材料后，她又第一时间传到湖南分公司并联系了操作人员及时处理，在三个工作日两笔退保金全部到账。还未等到房玉婷通知，李阿姨就发来了信息，对她一个劲儿地表达谢意。

房玉婷再一次深刻地感受到，能通过自己的服务为客户解决问题，最终让他们满意，才是客服人员价值所在。

投入百分百，服务无极限。相信房玉婷会在这个平凡的岗位上，继续绽放出更加耀眼的光芒。



任航顺，2009年加入新华保险，曾荣获总公司全明星白金会员、总公司“理赔服务明星”、青岛分公司四星讲师等荣誉。

最初加入新华的任航顺作为一名兼职保

任航顺：让保险成为持之以恒的信仰

■ 青岛分公司 周晓

险代理人，一边忙活着自己的小店、一边每天早上出勤公司早会学习保险知识，不断积累销售经验、增员经验。经过努力与积累，终于在2011年3月，成功晋升业务主任，有了属于自己的小团队，此后他不顾家人反对决定专职从事保险销售工作，并用日后的实际行动证明了自己决定的正确。

坚定信念 实现价值

“比起以前从事的行业，保险事业让我觉得人生得到了升华，挺有意义的。”任航顺经常这么说。成为“寿险讲师”后，他感到自己身上的责任更加重大。

《第五项修炼》说道，“一个人五年的时间是否发生变化以及发生什么样的变化，取决于和哪些人在一起，听了哪些不一样的课程，或者读了哪些不一样的书”，这句话一直激励着

任航顺，任何的学习机会，他都不会放过，并且经常自费去参加一些培训，目的只有一个：与时俱进才能跟上社会节奏，深挖专业才能满足客户需求，不断积累才能成就事业价值。随着从业年限越来越长，如今任航顺拥有了400多位忠实客户。

心怀客户 守护希望

任航顺负责的第一个重大疾病身故案发生在2013年7月19日，客户在上班途中突发脑溢血，当场昏迷，随即送到医院抢救，8月2日下午该客户医治无效离世。任航顺帮助客户家属提交理赔申请，但是由于客户购买的重大疾病保险还在合同规定180天观察期内，无法正常理赔，最终只理赔2.5万元。事后任航顺总是自责，如果自己早点认识这位客户，早点让他拥有风险意识就好了。刚认识这位客

户时，客户总说自己年轻、有社保、没什么风险，一直不肯购买商业保险，可风险不会跟你商量发生的时间，风险无处不在。

2016年，公司推出一款50周岁以上老人专属的防癌险，这款专属产品缴费相对低且保障全面。任航顺抓住这一特点，推荐给身边的朋友。一位老年客户接受了任航顺的建议，在1月13日购买一份年交3000元，保额15万元的保单。可就在7月22日，刚过180天观察期，客户感到身体不适，去医院检查被诊断为脑瘤，经过公司查勘，给予被保险人理赔金共计15万元。这笔理赔金既缓解了高昂手术费给这个家庭带来的阴霾，同时也给予了客户生的希望。

做保险已成为任航顺的信仰。未来，他和他的团队，会一直以专业、卓越、持之以恒的态度在这条路上坚定地走下去。