

积极履行国企责任 新华保险多措并举服务国家战略

新华保险在聚焦主责主业、经营发展稳中有进的同时，积极履行国企责任，为服务国家战略贡献新华力量。

成立服务国家战略领导小组

新华保险党委高度重视服务国家战略工作，立足国家“三新一高”要求，深入贯彻落实党中央、国务院决策部署及中投公司要求，在服务党和国家工作大局上找准着力点。2022年正式成立服务国家战略领导小组，出台《新华保险服务国家战略工作指南》，健全服务国家战略评价体系，制定年度计划，形成了党建考核、绩效考核、综合评价的立体化考核体系。

多措并举服务国家战略

2022年上半年，新华保险严格落实“疫情要防住、经济要稳住、发展要安全”的要求，针对近期国务院关于落实稳经济一揽子政策措施，第一时间研究制定实施方案，出台稳住经济政策举措22条。

服务民生保障方面，专属商业养老保险保费收入超过2亿元；政策性健康保险保费收入大幅增长，首次中标直辖市（省级）重庆职工居民医保和长护险项目；大病医保项

目完成7万余人次赔付，赔付金额超过1亿元；在四川、上海等10个地区开展惠民保业务；关爱全国环卫工人公益行动累计结案赔付247万元。

服务实体经济方面，新华保险服务国家战略相关投资余额明显提升，其中，中小微企业投资规模较上年末大幅提高；小微企业房租减免金额超500万元；共为59万余名客户提供了150万余次保单质押贷款续贷服务。

助力乡村振兴方面，新华保险在定点帮扶县投入1040万元帮扶资金，开展11个定点帮扶项目，为建档立卡户、边缘户等“五类人群”提供防返贫保险；消费帮扶超328万元。

“四个围绕”落实全年工作任务

2022年下半年，新华保险将继续深入贯彻落实党中央重大决策部署，围绕服务国家战略工作指南“六项工作机制”及稳住经济22条举措，推动落实服务国家战略全年工作任务。

具体而言分为“四个围绕”，即：围绕支持区域重大发展战略、发展普惠金融等相关领域，推动团体客户承保业务；围绕落实“六稳”“六保”任务，推出中小微企业、货运物流人员专属意外险，持续推动服务业小微企业和个体工商户租金减免；围绕参与多层次医疗保障体系建设和第三支柱养老保险建设，继续支持各地惠民保业务，大力推动专属商业养老保险发展；围绕助力乡村振兴战略，推动帮扶地区基础设施和产业建设、居民增收。

（机构行动详见3-5版）



双世界500强！有实力，当然值得信赖！

8月3日，2022年《财富》(Fortune)世界500强排行榜正式发布。新华保险以344.76亿美元营业收入成功入榜。这是新华保险继今年5月入围《福布斯》(Forbes)“全球上市公司2000强”榜单前500强后又获认同，再度成为“双世界500强”企业。

《财富》和《福布斯》世界500强评选是全球企业界公认的重要社会机构评价，其评选结果不仅在宏观上反映出全球经济的发展情况，而且在微观上通过纵向不同年份和横向不同行业的比较，体现出各企业在一定时间内的发展规模与经营质量，是有力的第三方品牌背书。新华保险作为国内领先的大型寿险企业，先后多次入围两个榜单，充分展现出公司在经营管理、可持续发展等方面的综合实力。

《财富》表示，2021年新冠阴影依然笼罩全球，但世界经济在疫情中艰难重启。今年《财富》世界500强排行榜企业的营业收入总和约为37.8万亿美元，比上年

年大幅上涨19.2%，相当于当年全球GDP的五分之二，接近中国和美国GDP之和。2022年进入排行榜的营收指标已从240亿美元跃升至286亿美元，上榜门槛大幅提升。

2019年以来，新华保险积极推进以寿险业务为主体、以财富管理和康养产业为两翼、以科技赋能为支撑的“1+2+1”战略落地，加快高质量发展，综合实力不断实现突破，保费稳定增长。

2020年末，公司总保费突破1500亿元大关，总资产突破万亿，归属于母公司股东的净利润较“十三五”期初增长近三倍，内含价值达到2400多亿元，市场地位领先。

2021年公司更是取得总资产、营收、净利、投资收益全面增长的成绩，并发挥险企自身优势，深入贯彻新发展理念，主动服务实体经济和国家大局，累计提供投资金额3800余亿元，风险保额超过1.3万亿元。

2022年，新华保险进入“十四五”战略规划落地实施的第一个完整年度，公司将始终锚定上市之初提出的“成为中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团”的发展愿景，践行“诚信、责任、公平、创新、进取”的价值观，坚持稳字当头，深化推进高质量发展转型，在服务大局中贡献新华力量！



新华陕西 党建引领业务发展 全力以赴“三超二”



为贯彻落实公司2022年年中工作会议及党务条线年中推进会精神，陕西分公司党委高度重视，一体化部署安排党建和业务发展工作，全力冲刺下半年业务目标，用实际行动践行高质量党建引领高质量发展。

会议传达，部署落实

7月20日，陕西分公司召开2022年年中工作会议，深入贯彻落实公司年中工作会议精神，积极部署下半年工作任务，再次明确“三超二”业务发展目标。为确保“三超二”顺利达成，7月21日，陕西分公司党委召开2022年全面从严治党专

题研究会，聚焦半年会议精神，深入研讨，要求各部门迅速分解目标、下达任务、匹配资源、完善考核，全力以赴助力“三超二”。同时，结合党委、班子挂钩党建联系点调研情况，确定了包片督导方案。陕西分公司党委以“坐不住、等不及、慢不得”的责任感、紧迫感，研究业务发展的硬招实招，并立即付诸行动。

躬身亲为，高效执行

7月25日，陕西分公司召开2022年第25次部门长周例会，传达公司2022年党务条线年中推进会精神，号召各部门、各党支

部要“坚持问题导向，凸显忧患意识，抓住主要矛盾，谋划破局之策”，向2022年下半年目标发起全面攻击。

7月25日起，陕西分公司班子成员带队，分赴各机构开展“三超二”业务发展督导，克服一切困难，共同推动目标达成。在督导机构，分公司班子详细了解当地机构及渠道当前业务发展情况、“三超二”工作及面临的困难。同时，就如何实现“三超二”给出可行性意见，鼓励队伍要坚定信心，坚定目标，认清大势，上下同欲做好“三超二”“四超三”“下超上”的业务目标冲刺。

党建引领，冲锋有我

为发挥基层党支部“最后一公里”的战斗堡垒作用，7月21日至22日，陕西分公司党委办公室向全辖15个党支部转发了2022年公司党务条线年中推进会的会议材料，要求各支部组织学习，深刻领会，充分发挥广大党员干部的积极性和创造性，一个支部一个堡垒，一个党员一面旗帜，助力公司“三超二”“四超三”“下超上”目标的实现。

7月23日至8月2日，陕西分公司机关7个党支部、机构8个党支部先后召开党员大会、支委会，掀起学习热潮，助力业务发展。

“路虽远，行则将至；事虽难，做则必成”。陕西分公司上下同欲，动起来、干起来、跑起来，用实际行动献礼陕西分公司二十周年司庆，迎接党的二十大胜利召开。

(陈全行)

新华贵州 风雨十八载 奋进腾飞路

7月30日，贵州分公司迎来成立18周年的重要时刻。风雨十八载，贵州分公司已拥有23家分支机构，覆盖贵阳、遵义、六盘水、毕节、黔南、黔东南6个地区多个县市，为全省35万余个人及企业客户提供专业化寿险服务。公司自成立以来，累计满期给付17.37亿元，累计各类赔付3.83亿元。

凝心聚力抓党建，党建引领促发展

贵州分公司始终坚持高质量党建引领高质量发展，落实公司“党建+扶贫”模式，构建“资源共享、优势互补、相互促进、共同进步”的党建工作新格局，为高质量党建引领高质量发展提供组织保障。目前，贵州分公司党总支下设7个党支部，实现了党的基层组织在作业机构的全覆盖。贵州分公司坚持围绕业务发展开展季度主题党日活动，探索与业务合作单位建立党建共建模式，推动党建与业务发展相融互促。

服务国家发展战略，践行险企使命担当

在中投公司党委、公司党委的统一安排部署和指导下，2020年以来，贵州分公司积极参与贵州省施秉县定点扶贫工作，发挥在黔分支机构作用，积极推进就业扶贫、消费扶贫、党建结对子、捐资助学等“一揽子”计划。向施秉县提供涵盖全县各党工委副书记、县直有关部门全体干部和全县村（社区）党支部书记、支部委员和村致富带头人等约



270人参加的党课培训；与施秉县高碑村党支部开展3次党建结对子活动；积极落实就业扶贫项目，录用施秉籍人员33人，助推实现“一人就业，全家增收”；向施秉县贫困小学捐赠文化体育用品等。2021年9月，施秉县政府授予新华保险“尊师重教先进单位”称号。

投身社会公益事业，彰显企业社会责任

贵州分公司积极回馈社会、服务社会，发动热心公益、渴望奉献的员工加入志愿者团队，现有志愿者279名。志愿者团队广泛参与关爱环卫工人、捐资助学、扶贫济困、环境保护、抗击疫情、“碳中和”等公益活动，不断传递奉献、友爱、互助、进步的志愿精神，逐渐探索形成了“党建活动+保险宣传+志愿服务”融合开展的公益模式。

关爱全国环卫工人项目自2018年落地贵州以来，先后为贵阳、都匀、毕节等地14868名环卫工人捐赠10万元/人的人身意外伤害保险，保额累计14.87亿元。

新华宁夏 召开成立18周年特别晨会

7月28日，宁夏分公司迎来18岁生日。7月29日，分公司通过“线下+线上”



相结合的形式，召开“‘宁’心聚力·‘新’向未来”司庆特别晨会。

会上，表彰了公司2021年度先进集体和先进个人。总经理室成员共同为宁夏分公司切下18周岁生日蛋糕。

此次活动不仅践行了绿色低碳高效的办公理念，也是一次公司文化理念的宣传，激励士气，凝聚人心。

新华青海 扎根高原十八载 凝心聚力拓新局



7月29日，青海分公司开展“扎根高原十八载，凝心聚力拓新局”成立十八周年主题司庆活动。

会上，播放了《青海分公司十八年回忆录》视频，回顾分公司发展十八年的辉煌历史；表彰了陪伴公司走过十八年

的内外勤将士、公司退休人员和总经理室成员，感谢他们为分公司的坚守与付出；总经理室成员、分公司各部门负责人、外勤总监代表及退休人员代表发言，表达对分公司的美好祝愿。

新华浙江 温州中支召开20周年司庆特别晨会

7月30日，正值温州中支成立20周年，温州中支举行司庆特别晨会，全体内勤员工忆往昔、展未来，共庆公司成立20周年。

温州中支自2002年成立至今，已经形成4家分公司，7家营销服务部的销售网络。

经过20年深耕经营，公司从名不见经传到被人熟知，业绩稳居市场第四；从小公司成长为温州保险行业协会副会长单位、温州市文明单位、市金融系统优秀机构、市清廉金融示范点和纳税A级优秀企业。公

司已然迈入高速发展的轨道，开启高质量发展新征程。

会上，员工代表上台发言，感慨公司变化，感恩一路同行，与公司共同成长。

(卢云琴)



学党史 悟思想

8月党史大事记

1927年8月1日 南昌起义

90多年前，我国处在半殖民地半封建社会，中华民族处在积贫积弱、内忧外患的苦难深渊，中国人民处在饥寒交迫、民不聊生的悲惨境地。为民族独立和人民解放，为推翻帝国主义、封建主义、官僚资本主义三座大山，中国共产党和中国人民进行着不屈不挠、艰苦卓绝的斗争。

正当大革命如火如荼的时候，国民党反动派背叛革命、背叛人民，向中国共产党人和革命群众举起了血腥的屠刀。一时间，神州大地笼罩在腥风血雨之中，中国共产党面临被赶尽杀绝的严重危险，中国革命处于命悬一线的紧要关头。在严酷的斗争和血的教训中，我们党深刻认识到，没有革命的武装就无法战胜武装的反革命，就无法担起领导中国革命的重任，就无法夺取中国革命的胜利，就无法改变中国人民和中华民族的命运。

在极端危急的情况下，为了挽救革命，1927年7月中旬，刚组成的中共中央政治局临时常委会毅然决定了3件大事：将党所掌握和影响的部队向江西南昌集中，准备发动武装起义；组织工农运动基础较好的湘、鄂、赣、粤4省农民发动秋收起义；召集中央紧急会议，讨论和决定大革命失败后的新方针。

1927年8月1日，在以周恩来为书记的中共前敌委员会的领导下，贺龙、叶挺、朱德、刘伯承等人率领党所掌握和影响下的军队两万多人，在南昌城头打响了武装反抗国民党反动派的第一枪。经过4个多小时激烈战斗，起义军占领了南昌城。

“南昌城头的枪声，像划破夜空的一道闪电，使中国人民在黑暗中看到了革命的希望，在逆境中看到了奋起的力量。南昌起义连同秋收起义、广州起义以及其他许多地区的武装起义，标志着中国共产党独立领导革命战争、创建人民军队的开端，开启了中国革命新纪元。”习近平总书记深刻指出。

1927年8月7日 八七会议

1927年8月7日，中共中央在汉口召开紧急会议（即八七会议）。会议总结了大革命失败的经验教训，坚决纠正和结束了陈独秀的右倾投降主义错误，撤销了他的总书记职务。会议确定以土地革命和以武装反抗国民党反动派的屠杀政策为党在新时期的总方针，并把发动农民举行秋收起义作为党在当时的最主要任务。毛泽东在发言中提出“枪杆子里面出政权”的重要论断。

八七会议总结了大革命失败的经验教训，在中国革命的紧急关头及时向党和全国人民指明了斗争方向。当年9月，毛泽东就回到湖南发动了秋收起义，此后，各地党组织领导的武装起义风起云涌。八七会议虽然只开了一天，却在历史的生死关头挽救了党和革命，中国革命从此开始了从大革命失败到土地革命战争兴起的历史性转变。

1945年8月15日 日本宣布无条件投降

1945年8月15日，日本天皇裕仁以广播形式发布《终战诏书》，宣布无条件投降。

从1931年到1945年，日本侵略者的铁蹄践踏华夏大地，一半国土被日寇践踏，930余座城市被侵占，3500多万同胞伤亡，4200多万难民无家可归，敌人异常残暴。

无数战士前赴后继，在国难当头时挺起民族的脊梁，以血肉之躯筑起新的长城。14年挥洒血泪的不屈抗争，终于迎来侵略者低头的一天。中国人民抗日战争胜利，是近代以来中国抗击外敌入侵的第一次完全胜利。

山河日新，国力日强，但曾经的血与泪不能忘、不敢忘！铭记历史，吾辈自强！



新华天津 服务健康中国战略 积极参与普惠保险业务

为切实服务国家发展大局，天津分公司坚持“保险姓保”，积极参与普惠型保险业务，用实际行动守护人民的美好生活。

“天津惠民保”是天津市首个由政府主导开展的城市定制型医疗保险项目，充分发挥商业医疗保险梯次减负功能，与基本医保、大病保险等紧密衔接，对医保报销后需个人负担的费用再进行报销。

天津分公司作为首年13家共保体成员之一，积极推动平台搭建、宣传推广等各项工作开展，并通过动员大会、激励方案等多种手段，充分调动全体内外勤人员的

销售积极性，以进一步拓展普惠保险覆盖人群，主动服务多层次医疗保障体系建设。

分公司提出“落实三个必须”的工作要求，即：党员领导干部必须作表率，站上一线，以身作则；渠道队伍必须将产品与业务活动等重点工作有机结合，力争实现拓客、销售相互促进，使“天津惠民保”成为进一步挖掘老客户、开拓新市场、密切合作关系的机遇，为业务转型和合作转型积累经验；全体员工必须秉持强烈的责任感和荣誉感，将“有担当、有血性”的团队文化落实到行动上。

自7月19日项目正式上线以来，分公司全渠道、后援部门人人行动起来，截至8月3日，整体承保件数17828件，各部门开单率100%。

未来，天津分公司将长期关注和积极参与天津市普惠型政保业务，为更多低收入、低保障人员提供更多的人身保障，为早日实现健康中国战略贡献力量。

服务国家战略

新华广东 银保协同发展 服务国家战略

为落实广东分公司服务国家战略工作部署，将普惠金融落到实处，7月6日，新华保险广东直属第二党支部与农业银行广东省分行个人金融部党支部在农行南海分行举办党建共建与专项启动活动。

根据双方达成的意向，双方将立足

服务新发展格局，共同加快项目创新，为广大客户提供更全面优质的金融服务，并借助此次活动促进粤港澳大湾区经济发展和保险保障业务提升。

新华保险将结合保险保障计划、新华康养计划、新华养老家园支持、人口老龄

化国家战略，加大对广大客户群体的养老保险供给、高龄人群保险产品的供给。

农业银行广东省分行将借助党建共建活动，开展专推项目，聚焦新华产品，携手紧密合作，超额达成目标，实现以高质量党建推动高质量业务发展。

新华贵州 全面落实服务国家战略各项工作

为不断提升服务发展能力，贵州分公司积极研究、部署、落实服务国家战略各项工作。

召开专题会议研讨部署。5月25日，在贵州分公司第14次党总支委员会上，专题研讨了服务国家战略工作和施秉定点帮扶计划，制定了分公司服务国家战略评价指标表、考核指标表和施秉县定点帮扶工作任务分工表，将服务国家战略责任细化到部门和机构，持续追踪落实。

落实乡村振兴定点帮扶。一是派驻干部。遴选1名业务骨干拟派驻施秉县挂职，参与定点帮扶工作。二是就业帮扶。降低当地人员录用标准，在同等条件下优先录取施秉籍人员。今年以来，已新

录用3名施秉籍人员，下半年还将持续开展该项工作。三是党建共建。6月23日，贵州分公司党委赴施秉县与高碑村党支部开展共建活动，并与施秉县政府就公益活动、机构设置、环卫工人捐赠、就业帮扶等事宜进行座谈。随后，到中投公司定点帮扶项目所在地了解情况，协助定点帮扶工作落实落细。四是消费帮扶。7月28日，分公司2022年年中工作会议在施秉县召开。五是环卫捐赠。将于近期为包括施秉县在内的黔东南州5677名环卫工人赠送意外险。

积极对接普惠金融产品。今年以来，分公司积极与贵州政府沟通协调，已被纳入2022年贵州“惠民保”共保体，预计

九月开始销售。同时，加大“卓越优选专属养老”产品和乡村振兴专属产品的宣传和销售力度，发挥商业保险的补充作用，助力构建多层次医疗保障体系。

多措并举落实稳岗就业。一是将各渠道的组织发展融入当地社会，在稳岗就业方面加大力度。下半年计划新增1000人，七、八月计划新增800人。二是与贵州商学院已达成战略合作，在毕业生就业、实习、保险进校等方面加强合作。

推动“险资入黔”工作接洽。分公司积极发挥桥梁作用，总公司已批复资管公司和贵州省政府签订战略合作协议，加大“险资入黔”的力度，助推该项工作落地。

新华河北 团体渠道“服务国家战略，促进多元经营”

河北分公司党委高度重视服务国家战略工作，立足“三高一新”要求，在聚焦主责主业、经营发展稳中有进的同时积极履行企业责任，为服务国家战略贡献力量。其中，团体渠道围绕核心竞争力建设，兼顾业务发展和效益改善，积极落实服务国家战略，促进多元化经营，实现规模和效益的稳步提升。

团体渠道在季度分析会上，学习国家政策，统一思想，提高政治站位，围绕“实现共同富裕”和应对“老龄化”等问题，定位二季度发展方向，确定主打产品，着重推动“医疗保险”“第三支柱养老保险”，审慎转型“意外保险”。

在日常经营中，团体渠道与传统合作渠道加强沟通，扩大交叉团单开拓，

以较低的价格、完善的服务满足老客户的需求；大力推广专属养老保险产品，以服务小微企业为主导，满足客户不同的市场需求；重点发展直销企补业务、基金医疗业务，积极推广国家税优支持的险种，对接好新客户的个性化需求，优化业务品质，提升保费规模。

新华江西 多措并举推动服务国家战略工作

江西分公司党委积极主动担当时代使命，坚决落实公司党委要求，推动服务国家战略工作在江西的落地。

提速推动专属商业养老保险。6月22日，江西分公司党委召开专项会议迅速落实江西银保监局专属商业养老保险推进工作会议精神。第一时间成立工作领导小组，下设执行小组。6月24日，邀请总公司讲师面向全省内外勤推广“卓越优选”专

属商业养老保险产品。

团险发力服务企业客户。分公司团险渠道积极践行服务国家战略工作，组织宣导服务国家战略考核指引，动员三级机构充分利用团险业务覆盖范围广、客户多元化的优势，广泛选取和服务国家科技自强、普惠金融及绿色发展战略客户。2022年上半年，分公司服务普惠金融客户542个，提供风险保额15.2亿元，服务支持区域

重大发展战略客户1个，保额27.4亿元，服务国家科技自强战略客户103个，保额141.0亿元，服务绿色发展战略客户63个，保额36.9亿元。

倾力支持小微企业。分公司尽力帮扶周边小微企业。在确保食材质量的前提下，选择与当地小微企业美佳兴农产品有限公司合作，由其负责食堂所需食材和用具，为增加当地消费尽力。



浙江：关爱贫困学生 呵护心理健康

近日，金华中支志愿者携手永康市阳光爱心义工协会，开展“关爱贫困学生呵护心理健康”公益活动。

此次走访的贫困学子家庭为父母疾病或残疾导致家庭困难。志愿者对学子们因家庭环境而造成的心灵阴影和心理障碍，分别进行一对一深度沟通交流。随后志愿者同学子们开展心理疏导小游戏，在玩的同时发现学子们内心的郁结，志愿者通过心理疏导，帮助他们找到自我治愈的方法。

（方潘）



河北：开展助农认购公益活动

7月21日，石家庄中支党员与志愿者赴河北晋州市周家庄乡开展“助产助销”公益活动。

周家庄的土地、劳力依旧坚持集体所有制，是唯一保留人民公社制度的乡镇。受疫情和高温天气的影响，部分种植基地的农产品面临采摘费用高、运输成本大、销路不畅等问题。

参加活动的党员与志愿者，一边迎着烈日参与务农活动，一边帮助果农采摘应季果蔬，主动发挥个人余力在朋友圈、微信群带货，以采摘认购农产品、团购下单等方式助力果农增收致富。

（胡月欣）

山西：开展助农采收活动

7月29日，运城中党支部开展助农采收活动，组织党员干部和志愿者前往万荣县东思雅村帮助困难果农采摘油桃，缓解采摘压力，稳定贫困果农收入。

活动当天室外气温高达38℃，党员志愿者们提前进行了分工，有的负责采摘、有的负责装袋、有的负责运送，发扬艰苦奋斗的精神，齐心协力进行流水作业，活动持续2个小时，共采摘油桃400余斤。

（陈雪）



湖北：爱心助销6500斤西瓜

在得知困难瓜农50万斤西瓜无人问津，遭遇西瓜“丰收越多，损失越重”的滞销困境后，咸宁中支组织全体内外勤发起“你我齐携手，爱心助瓜农”志愿活动。7月18日，一辆满载着6500斤西瓜的大卡车缓缓停在新华保险咸宁中支门口，咸宁中支员工热心响应、积极参与，自发购买西瓜，烈日下三个小时6500斤西瓜抢购一空。与此同时，大家纷纷转发消息，呼吁亲朋好友进行爱心接力，齐心协力帮助瓜农渡过难关。

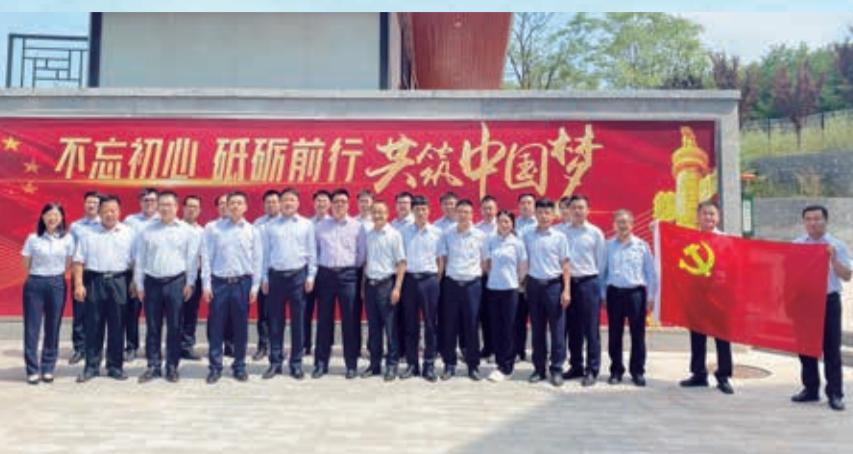
（黄恋舒）

河南：疏导城市交通 美化城市环境

近日，商丘中支成立文明交通志愿队，进行为期三天的志愿服务，志愿者们在商丘市区主干道协助民警及社区工作人员对市民进行交通法规宣传，对违反出行规定的市民进行劝导，提醒市民文明、安全出行。

7月27日，信阳中支党支部组织党员、团员和志愿者，来到社区附近住宅区，清树叶、捡垃圾，拿着事先准备好的夹子、垃圾袋，分工合作将捡拾的垃圾投放到集中处理点。随后，大家又将道路两旁歪扭的共享单车一一摆正、排列整齐，并用抹布擦去把手及座椅上的灰尘。

7月28日，洛阳中支党支部部分党员和志愿者组织开展助力车摆放与地铁站清洁志愿活动。大家将占道停放及倒地的助力车移至可停放位置，把占用盲道的助力车、电动车移至规范停车范围内，并摆放整齐。



陕西：自发购买农产品

7月8日，咸阳中党支部在永寿县甘井镇云集生态园开展“弘扬革命精神 爱护青山绿水 共建美丽乡村”主题党日活动。全体人员参观了蓝溪博物馆红色教育主题馆，聆听了习仲勋等人“两当兵变”的革命故事，观看了云集生态园“乡村振兴”农副产品展览馆，了解了云集生态园的多元化发展格局及销售情况，并自发购买云集面粉、柿子醋等产品3000余元，以实际行动全力支持“乡村振兴”工作。

（来永钢）



内蒙古：节能减排 低碳出行

近日，乌兰察布中支志愿者团队号召公司干部职工践行节能减排、低碳出行。活动一经发起，公司干部职工纷纷响应号召，上下班由汽车换为自行车、公交车，

还有员工直接走路上班。期间，志愿者们化身骑手，骑着自行车兵分几路，沿着大街小巷进行绿色、低碳出行宣传，骑行过程中，引得众多路人驻足观看，起到了良好的宣传效果。

7月27日，呼和浩特中支组织志愿者走进客服大厅和周边社区、商铺，开展“双碳”公益活动宣传。志愿者们向广大市民朋友介绍“双碳”目标及节能减排生活方式等内容，并引导大家扫码参与线上答题，让相关知识入脑入心。

辽宁：创新帮扶方式

葫芦岛市建昌县玲珑塔镇常年以养殖牛、羊等畜牧业为主，同时种植玉米和大豆等作物，几年来通过社会各界帮扶，脱贫攻坚工作取得了突破性的进展。2019年，葫芦岛中支也曾捐助2万元购羊款。时隔3年，葫芦岛中党支部于8月5日再次来到玲珑塔镇以及下属毛杖子村，采用“以购代捐”“以购代扶”消费的方式创新助力乡村振兴，现场购置毛杖子村办企业咸菜并建立销售信息通道，以现场直播方式将销售信息传递给各级层级员工，鼓励员工爱心购置。

在玲珑镇毛杖子村委的介绍下，葫芦岛中党支部全体党员了解到贫困学生张某的家庭情况，主动为其购置书包、文具等学习用品并捐款3000元。

盘锦中党支部开展“献出自己一份爱心 托起凉山一片希望”捐衣物活动。内外勤员工积极参与，将手套、卫衣、羽绒服、运动鞋等衣物打包装箱，发往四川凉山布拖县草木村，为村民们献上自己的一份爱心。

（潘金孟）



大连：关爱农村自闭症儿童

近日，大连分公司联合中国大地保险大连分公司、大连建投两家中投在连企业开展“做你永远的守护天使”关爱农村自闭症儿童公益帮扶活动。三家企业共捐赠6组大型儿童康复训练器材、1230斤大米、1425斤面粉、40桶食用油、24箱卫生纸、18箱生活用品及近500件员工自发捐赠的生活物资。

（宇琳）



安徽：捐款帮扶革命老区

金寨县是中国革命的重要策源地、人民军队的重要发源地，也是中国第二大将军县。革命战争时期，金寨人民以大无畏的牺牲精神，为中国革命事业建立了彪炳史册的功勋。新中国成立后，为根治淮河水患，修建水库，金寨县十多万群众舍小家、顾大家，搬离家园、移居深山，金寨一度成为全国贫困程度最深的革命老区之一。如今，通过金寨人民的艰苦奋斗，已经甩掉了“穷帽子”，退出了贫困县序列，但乡村振兴征途漫漫，还有一段艰难的奋斗之路要走。当前，板厂村委一班人以改革促发展，将桑蚕产业作为集体经济发展的突破口，扶持农户种桑树、卖桑叶、养蚕子、卖蚕茧，千方百计带领全村人增收致富。

7月28日，安徽分公司联动全省16家地市机构向板厂村开展捐款活动，帮助该村扩大桑蚕产业规模，助力乡村振兴。活动共收集捐款84766.66元，参与人数达575人。安徽分公司的捐赠款将为板厂村的发展注入新的活力。

四川：用心助力帮扶户 彰显乡村振兴新颜

8月3日，新华保险乐山中支党支部党员服务队和志愿者们再次驱车前往脱贫攻坚服务了5年的马边彝族自治县雪口山乡拉马埂村，去看望远在一百多公里外的“新华家人们”。

党员服务队继2020年帮助6户贫困户高质量脱贫后，积极响应服务国家战略和四不摘原则，脱贫不脱帮扶，依然与亲如一家的彝民心手相连，助力其迈向康庄大道。

一路上大家都在激动地谈论着，以前的绕山路而今成为高速公路，曾经破烂的山顶旧木屋已经被平坝整齐划一的彝乡新寨取代，昔日的荒岗坡地如今也花香满园，人烟稀少的山村正发展成为雪山漂流乐园。

经过两个半小时车程，服务队顺利抵达拉马埂村村委会，村干部、帮扶户们热情地拉着大家的手互话家常，服务队也将慰问品分发到帮扶户手中。现场的座谈交流中，村干部们激动地向大家展示着党建引领下的乡村振兴美丽蓝图，绕村路、养殖务工来兴富，更重要的是教育来到家门口，让下一代的孩子们足不出户即可享受到优质的教育资源，实现精神生活的富足。新华保险乐山中支党支部书记也向在场人员介绍了公司服务国家战略的具体举措，表示后期将持续助力拉马埂村的乡村振兴，深入挖掘农副产品帮销等的路径，推动金融文化与乡村振兴的深度融合，助力新彝乡建设。

随后，党员服务队步行来到吉克罗根家中，当队员们看到山体滑坡导致住房受损问题终于在多次反馈协调后得以解决，目睹屋后重新灌注的堡坎和修补一新的房屋，大家悬着的心也放下来了。由于年轻人都外出务工，家中只剩老人和孩子，志愿者们还现场对家中老人进行了防诈骗常识宣传。服务队还和村民的子女们亲切交流学习生活情况，以及家中山羊的养殖情况，提醒他们雷雨季节的自我防护。

傍晚与帮扶户亲切话别后，服务队踏上归程。脱贫圆梦，再启新程，新华党员服务队依然不改初心地用心用情助力彝村发展，将金融知识、最新资讯和政策带到村民家中，汇聚力量全面助力乡村振兴，让山水彝乡，美丽马边山更青，水更绿，村民富裕富足。



宁夏：购买滞销农产品 慰问困难农户

8月3日，宁夏分公司党委、平罗县红崖子乡红瑞村党委联合开展“下农村、送政策、办实事、促振兴”党建共建主题党日活动。

石嘴山中党支部积极联系家庭遭遇重大事故的重病困难瓜农，购买其滞销西瓜1500斤，并将西瓜全部捐赠给红瑞村村民。随后，党员志愿者们对村内严重困难户进行了走访慰问。



新华福建 花季少女罹患重疾 诚信理赔温暖人心

南平的W女士非常认可保险，2018年10月起，先后为女儿购买了多份保险：“康健吉顺B款恶性肿瘤疾病保险”“多倍保障青少年重大疾病保险”“健康无忧青少年重大疾病保险（尊享版）”“附加康华贵B款医疗保险”“健康无忧青少年重大疾病保险（C1款）”。

2021年10月，W女士年仅17岁的女儿不幸被确诊为I型糖尿病，经过半年多的持续治疗，家里经济紧张。今年5月，不堪重负的W女士突然想起在新华保险购买了保险，于6月13日向新华保险报案。南平中支积极协助W女士收集完整理赔资料，第一时间提交审核。经公司核定，属

于相关保险合同约定的保险责任，6月14日结案，给付重疾保险金46万元，并豁免相关保单后期保费51168元。

W女士表示，这笔理赔款不仅缓解了疾病给家庭经济带来的压力，也使得他们面对疾病更有信心和底气。

（罗奎明）

新华江西 百万赔款让爱延续

2016年9月14日，客户G先生在新华保险为自己投保了一份“乐行无忧必选责任组保险”，基本保额10万元（保险责任之一：驾乘私家车出险×20倍）。

天有不测风云，2022年4月10日凌晨3点50分左右，G先生驾驶私家车从深圳回老家新干县途经吉水县路段时发生车祸，G先生当场身故，年仅46岁。接

到G先生的家属报案后，新华保险理赔查勘人员迅速行动，第一时间开展调查，多次拜访客户家属并协助收集理赔材料、走访事故现场、配合交警等相关单位核实事故情况。终于在新华保险各层级的通力配合下，该案于2022年6月27日顺利结案，并一次性赔付身故保险金200万元。

G先生的突然离世让整个家庭感觉瞬

间崩塌。妻子失去那个说好相守一生的爱人，G先生还有年迈的父母、年幼的两个孩子，他们都失去了一直以来的依靠。新华保险200万元的理赔款虽然不能挽回G先生的生命，但能在未来的日子守护G先生的家人，延续他对家人的爱和责任。

（熊蕾）

新华河南 客户患癌急需医疗费 医疗垫付服务解烦忧

2019年，南阳客户W女士投保“健康无忧重大疾病尊享版”，基本保额8万元，附加“康健华贵B款医疗保险”。2021年11月，W女士因右下肢疼痛，被医院确诊为骨肉瘤，进行手术治疗，并且后期需行多次化疗。2022年1月，新华保险赔付W女士重疾保险金9.6万元，随后赔付医疗保险金共计5万余元。

2022年3月，公司再次接到W女士求助电话，因W女士需要进一步进行化疗，而费用缺口有20余万元，W女士咨询公司是否可以进行医疗垫付。在接到W女士的求助后，经查询其投保的“康健华贵B款”，已顺利转投“康健华尊”产品，医疗保障未因重疾赔付终止，并升级相关的医疗理赔服务。

南阳中支理赔人员为客户提交了医疗垫付的理赔申请后，W女士即收到两次垫付的医疗费用共计4.2万元，缓解了W女士的医疗费用短缺问题。6月10日，客户提交索赔申请，除垫付费用外，公司赔付社保报销后所有医疗费用11万余元。

（姚璐）

新华安徽 跨地赔付 让爱回家

2014年，黄山屯溪胡先生在黄山中支为自己投保了一份“畅行无忧”保险，保额10万元，年交保费2440元。

2022年2月，胡先生在家中意外从高处坠落，经抢救无效身故。该客户常年居住在北京，不幸身故后，2022年5月，客户家属拨打公司的客服电话进行了报案登记。北京的客服人员在接到报案电话后，

主动电话联系客户家属了解客户出险情况，得知客户是安徽黄山人，家属希望在黄山办理理赔，便第一时间和黄山中支客服人员取得联系，交接了此次理赔情况。

黄山中支客服人员在了解具体情况后及时对客户家属进行电话慰问，指导客户准备相关的理赔资料，多次接待客户家属到柜咨询。经审核，案件属于保险责任理

赔范围，公司及时向客户家属给付了身故保险金20万元。

胡先生的身故给其家人带来了沉重的打击，但新华保险赔付的20万元，为他的家人送去了关怀和温暖。跨地赔付，让爱回家，一笔理赔款的发放给一个家庭送去的不仅仅是经济上的救助，更是这个家庭的精神慰藉。

（杨雪燕）

新华浙江 专业理赔让客户有“服务获得感”

2016年12月，J先生投保了新华保险“健康无忧C”，保额20万元。2022年3月，J先生因急性心肌梗塞住院治疗。出院后，J先生向公司申请轻症理赔。

根据保险合同约定，J先生本次病历提示，心肌酶并未有诊断意义的升高，所以尚未达到急性心梗轻症的理赔条件。

虽然这次住院没有达到急性心肌梗塞

轻症标准，但是金华中支理赔工作人员并未放弃为客户争取理赔。他们进一步了解到，J先生曾在浙江省第一医院住院治疗，故委托杭州的理赔工作人员调阅了浙一医院的住院大病历。经查阅病历手术记录发现，J先生在浙一医院做过右冠药物球囊植入术。该手术符合合同条款约定的轻症冠状动脉介入手术。

本着帮客户找理由理赔的原则，金华中支理赔工作人员把此情况反馈给分公司审核。经审核，J先生本次住院手术确实符合冠状动脉介入术的轻症，最终快速赔付轻症保险金4万元。收到理赔款后，J先生很感谢金华中支的专业理赔服务。他表示这笔理赔款也为其后续的治疗和康复提供了很大的帮助。

（杨帅）

新华内蒙古 保险高额赔付 优质服务暖人心



客户A女士对保险的认知非常高，从2011年起，她先后为自己投保了“吉祥如意A款保险”“附加08定期重大疾病保险”“健康福星增额保险”“康健吉顺重大疾病保险”“健康无忧C1重大疾病保险”“多倍保障超越版重大疾病保险”“健康无忧C6重大疾病保险”“健康新享重大疾病保险”等产品。同时为其儿子投保了“惠添富保险”“健康无忧青少年C1保险”产品。

2022年在单位组织员工体检中，A女士不幸被查出罹患恶性肿瘤，住院期间共计花费1.9万余元。3月22日，A女士来锡林郭勒中支申请理赔，经公司理赔核查，其出险符合保险理赔责任，公司当天完成理赔，累计赔付保险金72万余元，同时享受保单豁免保费23.5万余元。

新华湖南

快速理赔 优质服务

2018年6月22日，永州市新田县客户O先生在新华保险投保了保额40万元定期寿险（A款）、保额10万元意外伤害保险、保额1万元附加（2014）B意外医疗保险、保额1万元附加住院无忧保险，保额200万元“康健华贵B保险”，年交保费2615元；2018年7月26日投保“畅行无忧A款两全保险”（保额5万元），年交保费1310元。

2022年5月13日，O先生因肝癌在家中身故。新华保险接到报案后，第一时间前往客户家中进行慰问。5月22日，客户家属在业务员的指导下，向公司提交身故理赔资料。仅一天时间，经公司审核后，40.8万元理赔金已到客户账上。

新华山西

主动服务 暖至人心

2019年9月1日，王先生为孩子投保“多倍保障重大疾病保险”，保额10万元，附加“住院安心医疗险”及“康健华贵B”，后转保为“华尊”。

2022年4月27日，公司接到被保险人通过官微申请医疗理赔，原来被保险人于2021年12月16日因腹腔肿瘤在医院住院治疗。太原中支快速响应，第一时间联系客户家属了解情况，并告知客户理赔注意事项。

5月5日，公司正式受理客户理赔，第二天结案，为客户送上2.8万元医疗理赔金。同时，在受理医疗理赔的过程中，理赔查勘人员发现，被保险人已达到保险所约定重疾标准，但客户并未考虑申请重疾保险金，故理赔人员再次协助客户申请重疾保险金，为客户申请到10万元重疾保险金及5万元前十年关爱金，总计15万元理赔金当天到账。

（梁婷）

新华江苏

用理赔 用爱负责

客户X某，于2017年11月投保“健康无忧C1重大疾病保险”，2020年7月投保“康健华贵B款医疗保险”（后转投“康健华尊医疗保险”）“附加住院无忧医疗保险”。

2022年4月，X某不幸在医院被确诊恶性肿瘤，并住院接受手术治疗。6月27日，提交理赔申请，最终获赔重大疾病保险金20万余元。

新华河北

为重疾客户快速赔付

石家庄Z女士，于2013年6月30日为自己购买了“祥和万家两全保险（分红型）”（交费20年，每年7180元，保额10万元）、附加重大疾病保险（交费20年，每年1450元，保额25万元）、附加防癌医疗保险（交费20年，每年1325元，保额25万元）。

2022年4月，Z女士发现乳房有肿块，且周边皮肤发生变化，不幸确诊为乳腺癌。Z女士在家人的鼓励下积极接受治疗，并立即联系保单服务人员进行理赔报案，经过手术治疗病情得到良好控制。出院后，Z女士将理赔资料递交至石家庄中支，第二日便收到50万元理赔款。（武坚）



胡文贞
江西分公司

胡文贞： 砥砺初心硕果香

胡文贞，2007年7月加入中国共产党，2014年5月进入新华保险，总公司四级讲师、总公司诚信荣誉之星、总公司卓越5000，多次荣获江西分公司各项荣誉。

坚持信念 树立标杆

胡文贞始终把一名共产党员的初心和使命作为保险营销的出发点和立足点。她认为，作为共产党员，必须真正做到为群众真诚服务，以诚信经营树立标杆，才会得到客户的信任。

她在与客户的接触和沟通中，始终遵循诚信原则，从不误导客户，为了给客户提供专业贴心的保险服务，她利用空余时间认真学习《保险法》，钻研保险条款，并学习《民法典》为自己充电。在保单销售过程中，她总是将条款上的保险责任和免责条款详细地讲解给客户，让客户清楚了解自己所购买的保险。遇到客户有疑问，工作再忙，她也总是耐心细致地为客户解答疑惑，认真地为客户解决问题。胡文贞的诚信，为她积累了良好的口碑，短短8年时间里拥有了800多名铁杆客户，而这些客户也会经常自发地帮她转介绍。她的坚持与坚守，正是一名党员保险代理人对“守信用、担风险、重服务、合规范”行业核心价值理念的完美诠释。

勇于担当 乘风破浪

在新华的8年时间里，既有晋升的喜悦，也有降级的低谷。胡文贞一直积极响应中支放大格局的号召，不断突破自我。她牢记党员身份，时刻严格要求自己，紧跟新华发展的规划，在她的努力下，共育成1名部经理、20多名主管。

面对发展困难，胡文贞不断提振党员精气神，时刻保持昂扬斗志，当先锋做表率。2020年疫情刚暴发的时候，她遭遇了保费急剧下降，并被降级。但她不为自己找借口，咬牙坚持到底。在疫情期间，她仍坚持每天出勤，坚持拜访新老客户。在她的努力下，现已持续绩优29个月，并将冲刺更高的目标。

“帮助千家万户拥有全家、全面、全额、全生命周期的保障，享受幸福安宁的人生”是胡文贞孜孜以求的事业目标，她以一名党员的责任与担当，不断践行着一名保险人的使命。



孙曦晨
湖北分公司

孙曦晨： 用行动感召青年 用青春书写华章

湖北分公司 李琛

孙曦晨，中共党员。自2014年入司以来，她一直兢兢业业、认真负责，2022年被评为“中投公司系统优秀共青团干部”。

勤政务实 服务青年

担任湖北分公司团委委员期间，孙曦晨充分学习有关团员青年教育工作的文件政策和会议精神，深刻理解团青工作要求，对团委工作总能做到周到细致、有条不紊。

完善架构，扎实推进团组织建设。2020年11月至12月，孙曦晨对分公司150余名青年员工进行梳理摸排，全面统筹组织了公司团支部组建和委员选举工作，进一步完善了团组织架构。

强化学习，彰显团员青春风采。2020年，孙曦晨组织开展了“弘扬五四精神，助力腾飞大业”五四青年节主题活动，在全省掀起学习热潮，促进了青年员工的学习交流；2021年，她创新开展了“礼赞青春、铭记五四”主题配音秀活动，全省近百人参与活动，创作优秀红色配音作品25个，浏览量超过5000人次。

恪尽职守 勤勉工作

日常工作中，孙曦晨主要负责高端客户增值服务的推广和湖北分公司每年客户服务节的推动落实。其中，客服节从前期筹备到最后收官一般要持续7个月，活动时间长、项目多、涉及范围广。孙曦晨不仅要统筹活动整体的开展节奏，还要协调各分支活动的流程，确保每一项活动能够在交叉开展的时间如期开展。

客户服务节的整体活动方案分为若干个分支活动，都要单独策划推动。孙曦晨会制定时间推进表，设定活动各环节完成的时间，做到心中有数。随着活动的逐步开展及新情况的出现，她会不断更新行事历，以便应对突如其来的变化，确保客户服务节顺利进行。

孙曦晨在岗期间，湖北分公司客户服务节活动独具特色，不仅多角度展示了公司的服务品牌和客服人的风采，还为客户搭建了一架与公司沟通的桥梁，连续六年获得总公司客服节“杰出组织奖”“优秀组织奖”等荣誉奖项。

奋斗正当时，孙曦晨在工作中充分展现出了青年担当，身体力行向团员青年传递着她的能量，书写着青春的华章。



张子凤
广东分公司

张子凤： 牢记初心使命 尽显责任担当

张子凤，2016年加入新华保险，2019年成长为东莞中支银代渠道营业部经理。作为一名90后共产党员，张子凤时刻铭记入党的初心，用实际行动践行着党旗下的誓言。

用心服务办实事

2016年，初入银保渠道的张子凤一边认真学习专业知识，虚心向周边优秀的同事学习请教，一边抓住一切与银行客户经理沟通交流的机会，建立与银行客户经理间信任的桥梁。彼时银行尚可驻点，上班时间张子凤积极帮助银行客户经理处理一些力所能及的工作，复印资料、端茶倒水、跑腿送文件、下工厂、开沙龙，甚至充当司机；8小时上班时间以外，她为银行客户经理开展产品培训和各种活动。

对待客户张子凤同样尽心尽力，为了提升客户服务品质，她从工作和生活两个方面真正走进客户心中。她的努力与付出，银行与客户看在了眼里，记在了心里，她的勤奋和用心获得了大家的一致认可。2018年，张子凤个人销售期交保费547.3万元，荣获新华保险东莞中心支公司年度期交冠军。2020年个人业绩破千万，达成期交保费1093万元。几年来，她连续多次入围全国高峰会。

率先垂范显担当

2019年，张子凤成功晋升成为渠道营业部经理，成为了一名管理干部。为当好这只领头羊，她身先士卒，每一次任务达成都冲锋在前，每一次活动开展都事必躬亲。在团队管理中，张子凤常常教导她的团队成员，把自己的工作当成事业来做，把客户经理及客户当成家人来对待，及时给予他们帮助与关怀，而不是追着他们要业绩、要出单。工作生活中，张子凤也时刻关注着团队成员的成长与喜怒哀乐。她设身处地为他人着想的服务意识深深地感染着团队的每一位成员。尽管市场竞争激烈，但他们齐心协力、不畏艰难、奋勇拼搏，团队业绩从原来的几百万到破千万，再到现在突破四千万。四年来的团队成员是最稳定、最齐心的，也是最受人喜爱与认可的，不少银行网点负责人点名要其团队成员服务。

谈及未来，张子凤说：“希望在现有的基础上能把队伍做大做强，希望自己的专业水平能上新的台阶，希望能服务于更多的客户，希望能将保险这份大爱一直传承下去。”



聂水容： 人生在勤 不索何获

重庆分公司 黄隅菡

聂水容，1999年进入寿险行业，2004年1月加盟重庆分公司长寿支公司。23年的付出与积淀，138个月的持续绩优，让聂水容收获了无数的荣誉，也收获了2000多名如家人、朋友一般的客户。

入行前，聂水容自己经营了一家火锅店，重庆热辣的火锅练就了她耿直爽快的性格，她说：“做保险和做火锅一样，要让客户感受到真诚且有温度的服务，能得到客户的信任是我最值得骄傲的。”但客户经营不仅需要温度，还要有持之以恒的服务，不能只是短、平、快的销售关系。聂水容的客户大都是细心经营多年的客户，每一次拜访、每一次签单，聂水容都会跟客户耐心解答，并沟通好各个环节。

有一次，在日常拜访工作中，她接到一通电话。客户F女士怀上了二宝，幸福的三口之家正开心地迎接着新成员的到来，却在一次产检中，被发现肝脏处有一阴影，经检查确诊为肝脏原位癌。聂水容得知此消息后，立刻告知正在拜访的客户和员工，得到客户的理解后，便立刻回到公司协助F女士办理理赔相关手续，当F女士收到17万元的理赔金时，对聂水容的高效服务表示了由衷的感谢。

付出总有回报。聂水容于2022年初成功承保一张年交保费100万元的惠金享保单，客户是经营房地产的D女士。从2008至2022年其累计交纳保费160余万元，获得保险保障600余万元，9份保险涵盖年金、健康险、百万医疗等，使聂水容成为当月销售明星。

成功来自平凡的坚持。2004年至今，聂水容坚持出勤积极参加机构的大早会，组织部署团队二早，并针对团队员工制定拜访计划，其余时间则是在客户拜访或陪访中，很多时候回到家中已是深夜时分，年复一年，日复一日，风雨无阻。23年的从业生涯中，聂水容虽然也遭遇过客户拒绝、团队经营难、业务压力大等问题，但不管怎样，她都带着微笑面对。即使生病住院，她也会精心穿戴，化好淡妆，在病房里坚持工作。

聂水容常说，所有的成功都来源于不倦的努力，所有的幸福都来源于平凡的坚持。她相信，只要通过自己的努力就能在新华保险获得更多的成就，收获更多的幸福。



葛丽芳： 心之所向 披荆以往

2021年10月，葛丽芳加入宁波分公司；2022年二季度，成功晋升为高级业务经理。

葛丽芳的晋升路径与坚持不懈的组织发展密不可分。驱使她不断晋升的最大动力是她的师父常常挂在嘴边的一句话：基本法里有“黄金”。作为一名长时间待业的全职妈妈，她深知职业成就带给个人、孩子乃至家庭的影响是积极而深远的。

审时度势，顺势而为

葛丽芳的晋升之路可以用17个字来概括：审时度势，顺势而为；谋定而动，知止而有得。

刚进入公司的时候，作为一名保险“小白”，葛丽芳对公司的政策和方案没有概念。但作为一名法律专业的毕业生，她开始像研究合同一样认真研读公司政策文件和基本法。终于她琢磨出：发展主题就是增员，组织发展是趋势。

于是，葛丽芳开始积极行动起来：身边的个体户伙伴、做全职妈妈的邻居都成为了她最早的团队成员，由此她奠定了未来发展的群众基础，同时也极大地提升了增员信心。

葛丽芳对自己的晋升之路做了明确规划：每月必须增员，自己和组员每月必须达成合格。按照计划，她罗列了增员对象的名单，不断向身边的朋友介绍公司和行业；面对准增员的犹豫和拒绝，通过展示自己的高收入，打消他们的顾虑；每期新人班之前，再次激发小组成员增员意愿。一系列组合拳，让葛丽芳的晋升之路逐渐步入轨道。

谋定而动，知止而有得

晋升之路永不止步。2022年一季度晋升为业务经理后，葛丽芳的二季度目标是晋升高级业务经理。在明确目标后，她依照各组员的实际情况，进行一对一规划和面谈，剖析本季度的组织发展政策和业务方案，并结合基本法，盘点晋升差距，按照晋升后收入模型，给每一位组员确立目标。最终，经过上半年的努力，葛丽芳成功晋升为高级业务经理。三季度，她将继续扩充她的团队，持续增员、持续发展，让更多的伙伴加入到保险事业中来。

一路走来，葛丽芳见证了许多伙伴的坚持，也经历了一些成员的脱落，但她始终坚信：明确了目的，用尽一切有利条件，再加上不遗余力的付出和一点点运气，终将有所收获。



原欣媛：诚信， 为寿险之路引航

威海中支 闫沁 贺子鸣

原欣媛，威海中支石岛支公司大海部业务主任，2018年至2022年连续五年荣获山东分公司省级“诚信大使”称号。

一次理赔，换得35张保单。M女士通过原欣媛为自己购买了一份两全保险，同时给老公也投保了一份意外卡单。但没过多久其老公听身边的人说起保险不理赔，就找到原欣媛提出退保。原欣媛费尽口舌解释卡单无法退保，客户最终约定到期不再续费。然而仅仅过了几个月，客户因为一场突如其来的车祸遭受重伤，最终成为植物人。得知消息的原欣媛第一时间赶到M女士家里，一面安抚她，一面协助她收集理赔资料，很快5万余元的意外赔偿金送到客户手中，同时原欣媛还发动身边的同事朋友为客户募捐。M女士深受感动，握着原欣媛的手眼泪止不住地流：“你大哥只是买了一百块钱的保险，但是你却跑前跑后，我实在是不知道该说什么好。”原欣媛却说：“在我这里所有客户都是一视同仁的，不管是交一百还是一万都一样，只要客户有需要，我随叫随到！”

原欣媛是这么说的，也是这么做的。从此一有时间，她就从石岛开车几十公里去荣成探望客户，又将客户的情况上报公司，将客户列为理赔公益关怀对象，多次与理赔人员带着慰问品和慰问金上门。无微不至的关怀让M女士在最艰难的时刻坚持了下来。她将自己的亲身经历告诉周围的每一个人，并自愿担任起原欣媛的义务宣传员和品牌代言人。现在M女士的女儿也成功完成了学业并找到了理想的工作、组建了家庭，同时也成为了原欣媛的忠实客户。除了女儿，M女士还为原欣媛转介绍了自己的家族，共6个家庭，顺利签单35件，保费近15万元。

不仅是M女士，实际上原欣媛90%以上的业绩都来自老客户加保或者转介绍。踏实做人、扎实做事，从业十二年，除了个别客户因为自身的原因选择退保之外，她的保单继续率几乎是百分之百，而且从来没有过一个投诉客户。

“一张保单，一份真情，一生朋友，一辈子承诺。”原欣媛会在每一名客户的保单上亲手写下这句话。这是她对每一位客户的郑重承诺：签单永远不是终结，而是服务的开始。