



新华客服

2022年11月30日

第21期
总第685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

岁月臻鑫 荣耀终身 新华保险“鑫荣耀终身寿险”重磅上市

在“以人民为中心”的发展思想下，新华保险自觉服务于国家战略，在服务实体经济、拓展普惠金融服务、支持健康中国战略、应对人口老龄化等多个方面做出了重要的贡献。在迈入全面建设社会主义现代化国家新征程、向第二个百年奋斗目标进军的重要时刻，新华保险创新升级产品体系，秉持“以客户为中心”的经营理念，重磅推出增额终身寿险最新力作“鑫荣耀终身寿险”。

鑫荣耀终身寿险是一款利益明确、保障稳健增长的终身寿险产品，涵盖特定公共交通工具意外额外保障。满足身故保障、资金安全性需求，实现财富传承。

特色1

稳：利益明确、稳健增长

18周岁（含）后，身故或身体全残保险金不低于基本保险金额 $\times (1+3.5\%)^{(n-1)}$ 。（n为身故或身体全残时的保单年度数）。

保障稳健增长！

保单利益载入合同，锁定终身！

特色2

传：定向给付、爱有传承

明确指定身故保险金受益人且支持变更，保障财富定向传承。

覆盖终身的确定保障，一生享有关爱呵护，助力家庭爱与责任的延续，为家庭基业长青保驾护航。

特色3

活：灵活周转、以备急需

★ 保单贷款 灵活周转

贷款金额不得超过保单现金价值扣除各项欠款后余额的80%。

★ 支持减保 以备急需

每个保单年度累计申请减少的基本保险金额之和不得超过合同生效时基本保险金额的20%。

特色4

护：特定呵护 额外给付

18周岁（含）之后、75周岁（不含）之前发生特定公共交通工具意外伤害身故或身体全残额外给付1.5倍基本保险金额。

特定呵护，尽享关爱！

鑫荣耀终身寿险



被保险人范围：

出生满30天、不满71周岁的身体健康者

保险期间：

终身

交费方式：

一次交清，3、5、10、15、20年交

保险责任

◇ 身故或身体全残保险金

18周岁（不含）之前身故或身体全残，给付本保险实际交纳的保险费与现金价值二者之较大者，合同终止；

18周岁（含）之后身故或身体全残，给付以下三者之最大者，合同终止：

① 本保险实际交纳的保险费 \times 给付系数；

② 现金价值；

③ 基本保险金额 $\times (1+3.5\%)^{(n-1)}$ ，其中n为被保险人身故或身体全残时的保单年度数。

给付系数表：

身故或身体全残时被保险人的年龄		给付系数
18周岁（含）-41周岁（不含）		1.6
41周岁（含）-61周岁（不含）		1.4
61周岁（含）以上		1.2

◇ 特定公共交通工具意外伤害身故或身体全残保险金

被保险人以乘客身份乘坐特定公共交通工具期间，在特定公共交通工具内因交通事故遭受意外伤害，自特定公共交通工具意外伤害发生之日起180日（含）内因该意外伤害导致身故或身体全残，且身故或身体全残时被保险人处于18周岁（含）之后、75周岁（不含）之前，额外给付基本保险金额的1.5倍，合同终止。

特定公共交通工具指符合条款约定的民航航班、客运轮船、客运汽车及客运列车。

注：1. 以上“鑫荣耀终身寿险”简称为“鑫荣耀”。2. “周岁”指周岁保单生效对应日。3. “稳健增长”为合同生效180日（不含）后的保险责任，个别年龄被保险人身故或身体全残保险金在部分保单年度可能存在例外情况，具体以条款和正式合同为准。4. 在合同有效期内，经被保险人书面同意，投保人可凭保险单向本公司提出保单贷款申请，经本公司审核后投保人可办理保单贷款。贷款金额不得超过保单现金价值扣除各项欠款后余额的80%，每次贷款期限不得超过六个月，贷款利率根据投保人与本公司的约定执行。贷款利息根据贷款金额和贷款利率按年复利计算，并在贷款到期时与本金一并归还，逾期不还者，贷款本息与其他各项欠款达到保险单的现金价值时，合同效力中止。5. 具体特定公共交通工具范围和要求请参照产品条款释义。6. 以上需满足保险合同约定的给付条件。7. 文中部分内容和数据来源于中国共产党第二十次全国代表大会上的报告。8. 以上内容仅供参考，产品责任、责任免除等内容以条款和正式保险合同为准。

党的二十大报告 关键词

1 大会的主题

大会的主题是：高举中国特色社会主义伟大旗帜，全面贯彻新时代中国特色社会主义思想，弘扬伟大建党精神，自信自强、守正创新，踔厉奋发、勇毅前行，为全面建设社会主义现代化国家、全面推进中华民族伟大复兴而团结奋斗。

2 新时代十年的伟大变革

新时代十年的伟大变革，在党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史、中华民族发展史上具有里程碑意义。

3 极不寻常、极不平凡的五年

十九大以来的五年，是极不寻常、极不平凡的五年。党中央统筹中华民族伟大复兴战略全局和世界百年未有之大变局，就党和国家事业发展作出重大战略部署，团结带领全党全军全国各族人民有效应对严峻复杂的国际形势和接踵而至的巨大风险挑战，以奋发有为的精神把新时代中国特色社会主义不断推向前进。

4 三件大事

十年来，我们经历了对党和人民事业具有重大现实意义和深远历史意义的三件大事：一是迎来中国共产党成立一百周年，二是中国特色社会主义进入新时代，三是完成脱贫攻坚、全面建成小康社会的历史任务，实现第一个百年奋斗目标。

5 马克思主义中国化时代化新境界

不断谱写马克思主义中国化时代化新篇章，是当代中国共产党人的庄严历史责任。继续推进实践基础上的理论创新，首先要把握好新时代中国特色社会主义思想的世界观和方法论，坚持好、运用好贯穿其中的立场观点方法。

6 全面建成社会主义现代化强国

从现在起，中国共产党的中心任务就是团结带领全国各族人民全面建成社会主义现代化强国、实现第二个百年奋斗目标，以中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴。

7 中国式现代化

中国式现代化的本质要求是：坚持中国共产党领导，坚持中国特色社会主义，实现高质量发展，发展全过程人民民主，丰富人民精神世界，实现全体人民共同富裕，促进人与自然和谐共生，推动构建人类命运共同体，创造人类文明新形态。

8 加快构建新发展格局

必须完整、准确、全面贯彻新发展理念，坚持社会主义市场经济改革方向，坚持高水平对外开放，加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。



先学先悟 层层推进

新华保险各级党委学习贯彻党的二十大精神纪实

自党的二十大开幕以来，新华保险党委高度重视，迅速行动，统筹谋划，周密部署，总、分、子公司上下协同，形成了公司党委带头学、二级党组织跟进学、党支部持续学、党员常态学、干部职工深入学的生动局面和浓厚氛围。

公司党委领导先学先悟，通过党委会、理论学习中心组研讨、书记讲党课、党委委员基层党建联系点宣讲等形式学习宣传贯彻会议精神，切实发挥引领和表率作用。10月16日，党委班子集体观看开幕式，党委书记李全带头谈体会，第一时间对学习会议精神作出安排部署。11月9日，李全面向全系统党员干部讲授《汇聚奋进新征程建功新时代的磅礴力量 在推进中国式现代化中展现新作为新担当——学习贯彻党的二十大精神》专题党课。截至11月上旬，党委班子通过党委会、中心组理论学习开展两次学习体会分享，并陆续面向基层党建工

作联系点开展调研指导，着重宣讲党的二十大精神。在公司党委的高位推动、全面部署下，全国各分支机构学习贯彻党的二十大精神持续升温，提振了新华精神，激发了干事创业促发展热潮。二级党委层面通过党委会第一议题和理论学习中心组等形式开展学习，各分支机构分别开展了党员大会、主题党日、互学共建、专题党课、支部书记讲党课、微党课、条线学习会、内外勤早会、社企文艺共建、主题公益活动等多种多样的学习实践活动，并以二十大精神为指引，统筹谋划年底收官和明年开局战工作。截至目前，公司对党的二十大精神的学习贯彻已全面覆盖到35家分公司近7000名党员。

北京分公司

反复深入学，党课宣讲学

在党的二十大召开后，北京分公司党委迅速行动，快速部署对党的二十大精神的学习宣传工作。

迅速传达彭纯书记宣讲党的二十大精神要求。10月24日，党的二十大代表，中投公司党委书记、董事长彭纯赴北京分公司，向基层党员干部宣讲党的二十大精神。随后，分公司迅速组织传达彭纯书记宣讲党的二十大精神会议要求。

反复、持续深入学习党的二十大精神。10月17日，北京分公司召开党委扩大会议，党委班子成员专题学习党的二十大精神及公司辅导材料，指出要反复深入学习大会报告，迅速在广大党员中掀起学习热潮。

10月20日、31日和11月9日，分公司分别通过召开党务工作交流会，参加“学习二十大精神”全系统党支部书记交流论坛暨公司系统党务干部学习日活动、新华党校举办的党的二十大精神专题辅导讲座等，多次组织学习党的二十大精神。



陕西分公司

丰富学习载体，持续深入研讨学

为深入学习贯彻党的二十大精神，陕西分公司党委精心谋划，统筹推进，营造浓厚的学习氛围、打造多样的学习载体、激活理论实践并进的学习“双引擎”，将党的声音传递到基层组织群体身边，帮助全体党员完整、准确、全面领会党的二十大精神。

及时组织，快速传达，第一议题，持续学习，联系实际，研讨交流。近日，陕西分公司党委“第一议题”认真传达学习党的二十大精神，扎实落实即时学、完整学、研究学、部署学；党委书记黄启永连续四次在党委会上，向党委班子传达学习及组织研讨，并提出具体要求。11月3日，分公司党委理论学习中心组召开2022年第十二次研讨式集中学习，党委、经营班子成员依次作专题发言，分享学习心得。



山东分公司

党委带头学，专题党课深入学

山东分公司党委迅速行动，不断丰富党的二十大精神学习形式，在省内营造浓厚的学习氛围。

10月17日，山东分公司党委召开理论学习中心组扩大会议，集体学习党的二十大精神。党委委员、经营班子成员、党委各职能部门负责人及机关各党支部书记参加学习，党委委员带头分享心得体会。

11月3日，分公司召开党委会2022年第二十七次会议，“第一议题”学习10月25日习近平在中共中央政治局第一次集体学习时的讲话。

11月17日，党委书记刘崇松向全体党员干部讲授贯彻党的二十大精神专题党课。



党委委员将于近日在本条线及党建联系点讲授专题党课。

甘肃分公司

增加频次，加大力度，扩大范围学

甘肃分公司党委高度重视，认真谋划，带头落实，第一时间组织全省开展党的二十大精神学习宣传系列活动。从机关党委到队伍一线，迅速掀起学习热潮。

高度重视，认真谋划部署。甘肃分公司党委共组织开展党委会2次、理论学习中心组（扩大）学习会议2次，通过集体领学+研讨学习方式，累计学习了15项相关内容。同时，分公司还通过每周召开的内勤管理干部周经营工作例会，组织全员学习党的二十大精神相关内容，并提出党支部周学习计划。

持续开展二十大精神宣传，营造浓厚学习氛围。甘肃分公司为扩大人员学习范围、增加学习频次、加强学习力度，晨会开设“二十大专题报告分享”专栏，在公司内部营造出浓厚的学习氛围。此外，还借助各类媒体开展“聚焦二十大、奋进新征程”“畅谈二十大，建功新时代”等活动，累计编辑发布宣传稿件10篇，不断掀起学习热潮，让“如意甘肃、满意新华”品牌在陇原大地生根发芽。



浙江分公司

多种形式学，见行见效学

自党的二十大召开以来，浙江分公司党委以多种形式深学细悟党的二十大精神。奋进新征程、建功新时代，激发广大党员干部员工踔厉奋发、勇毅前行，为公司的高质量发展做出贡献。分公司党委发挥示范带头作用，通过集体收看直播、党委会及理论学习中心组专题学习讨论、深入基层宣讲等方式，带头学习讲感悟，推动学习党的二十大精神走深走实、入脑入心、见行见效。

党委班子集中学，专题读书班扩大学。10月19日和28日，浙江分公司分别召开党委会2022年第二十六、二十七次会议，传达学习党的二十大精神，研究部署学习宣传贯彻相关工作。10月19日，分公司党委召开党的二十大精神专题读书班暨理论学习中心组学习（扩大）会议。党委委员逐一发

表学习感悟。

学习宣讲入基层，凝聚动能促实干。10月19日至21日，分公司党委委员前往嘉兴、温州、丽水中支传达学习党的二十大精神，宣讲党的二十大精神中的新观点、新论断、新思想，结合业务工作深刻剖析会议精髓，指出要始终坚持高质量党建引领高质量发展，并针对百日会战及开局战工作开展业务督导，以党的二十大精神为指引，统筹谋划年底收官和明年工作。

共听党课深学习，勇毅前行向未来。11月7日，浙江分公司在浙江省委党校举办2022年党务干部培训班。本次培训班以专题讲座形式展开，特邀浙江省委党校（浙江行政学院）副校（院）长、教授陈立旭讲授二十大专题党课，培训累计覆盖330人。

河南分公司

党委带头学，形式丰富普及学

河南分公司党委紧跟上级党委部署，快速行动，丰富学习形式，营造热烈学习氛围。

分公司党委带头学。10月24日，河南分公司党委召开理论学习中心组扩大学习会议，分公司党委班子、机关党支部书记、党务部门负责人开展学习交流；在大会召开前后，借助党委“第一议题”开展两次学习；根据上级党委安排，组织全省党员收听收看中投公司党的二十大精神宣讲报告会，以及李全书记作的党的二十大精神专题辅导讲座。

积极营造热烈学习氛围。河南分公司党委在党的二十大召开前后，及时推送权威媒体发布的党的二十大会议精神内容106次，推送《党的二十大精神学习辅导百问》图文和音频资料3次。同时，向党员配发党的二十大精神辅导材料，促进党员深入、系统学习。

河南分公司将紧跟党中央、上级党委部署，持续学习宣传贯彻党的二十大精神，将学习贯彻党的二十大精神体现在政治自觉和具体行动上，持续理论结合实践，立足当前阶段，咬紧年度收官不放松，围绕“双十增长 勇毅前行”的开局战任务目标，奋勇争先。



河北分公司

原原本本学，扎扎实实做

河北分公司坚持把党的二十大精神作为当前和今后一段时期的首要政治任务，按照“全面学习、全面把握、全面落实”的要求，坚持原原本本学、融会贯通悟、联系实际思、扎扎实实做，切实把党的二十大精神落到实处。

分公司党委领学促学，充分发挥示范引领作用。

10月16日，河北分公司党委、经营班子成员，直属党支部书记及党务部门负责人集中观看开幕会。10月17日，召开专题会议传达党的二十大精神，分公司党委、经营班子成员及各部门负责人集中学习党的二十大精神，并提出具体要求。10月19日，召开2022年第二十三次党委会议，党委班子成员通过“第一议题”形式，再次认真传达学习党的二十大精神。

青岛分公司

提高站位学，抓紧抓实学

青岛分公司党委将学习贯彻党的二十大精神作为抓好当前各项工作的重中之重，以高度的政治责任感和使命感抓紧抓实抓出成效。

统一思想认识，提高政治站位，切实把学习贯彻党的二十大精神作为首要政治任务抓紧抓实。

10月17日，青岛分公司党委组织召开2022年第十三次理论学习中心组（扩大）学习会议，第一时间传达党的二十大精神。

10月20日，分公司党委在2022年

湖南分公司

精心组织，走深走实学

凝聚思想共识，汇聚奋进力量。自党的二十大召开以来，湖南分公司持续掀起学习宣传贯彻党的二十大精神热潮，精心组织、统筹安排，通过深入红色教育基地开展主题党日等活动等方式，推动党的二十大精神在党员群众中走实走深。

分公司党委深入学习交流。湖南分公司通过党委集中学习3次，理论学习中心组2次专题开展党的二十大精神学习讨论。分公司党委、经营班子成员认真学习党的二十大精神报告，并结合工作实际和个人心得体会展开深入交流。

开展主题活动。分公司党委还组织党员干部骨干前往革命先辈贺龙故居参观学习，重温入党誓词、缅怀革命先烈，学习革命精神。

讲授专题党课。党委书记张军智讲述主题为“力量源于团结 事业成于奋斗，依靠顽强斗争打开发展新天地”党的二十大精神专题党课。课程从“为什么学，学什么，怎么样学”三个问题阐述了如何全面学习把握、深入贯彻落实党的二十大精神。

天津分公司

结合实际思考学，开展活动深入学

自党的二十大召开以来，天津分公司自上而下掀起学习宣传党的二十大精神热潮，明确要求把学习好、宣传好、贯彻好党的二十大精神作为当前和今后一个时期的首要政治任务，推动党的二十大精神在分公司落地落实。

提高认识，结合实际思考学。天津分公司党委班子迅速召开专题会议，学习党的二十大精神，布置贯彻落实要求，明确全体党员要准确把握会议精神、加强学习宣传力度，切实把学习成效转化为分公司赢得收官开局胜利的行动纲领和精神指引。分公司将学习党的二十大精神纳入党委“第一议题”、纳入理论学习中心组学习内容，深入学习解读党的二十大精神，结合工作交流心得体会。

营造氛围，开展活动深入学。天津分公司组织开展“喜迎二十大 讴歌新时代”系列主题活动，包括“寄语二十大，红心送祝福”“学习二十大，砥砺新征程”“喜迎二十大，榜样在身边”“聚焦二十大，永远跟党走”等，全体党员积极参与，纷纷录视频写寄语，向党承诺践诺，营造浓厚热烈的学习氛围。

第二十七次党委“第一议题”集中学习党的二十大精神，会议要求一是迅速掀起学习热潮，强化理论武装，二是心怀国之大者，勇于担当作为，三是坚持党建引领，统筹发展业务。

10月25日，分公司纪委召开“学习贯彻党的二十大精神 推动分公司纪检高质量发展”专题学习会议，深入学习领会党的二十大精神，围绕推动分公司纪检高质量发展展开讨论。

10月26日和11月11日，分公司党委组织召开2022年第十四次和第十五次理论学习中心组（扩大）学习会议，集中学习

湖北分公司

党委垂范学，联系工作学

自党的二十大召开以来，湖北分公司党委将学习宣传贯彻党的二十大精神作为首要政治任务，在辖内迅速掀起学习党的二十大精神的热潮。

分公司党委率先垂范。湖北分公司党委分别于10月16日、22日、23日观看二十大开幕、闭幕及新一届中央政治局常委同中外记者见面会直播，并将学习党的二十大精神作为重点内容，纳入党委“第一议题”及时跟进学习2次，纳入理论学习中心组系统深入学习1次。为带领全省党员干部学深悟透党的二十大精神，分公司党委通过1次全省经营分析会和2次总经理周例会带领党员干部学习党的二十大精神并部署相关工作。

四川分公司

党委带头，持续深入学

为学深悟透党的二十大精神，四川分公司党委及时学习领会党的二十大精神实质，各级党组织积极响应，迅速在全省范围内掀起学习宣传贯彻热潮。

10月17日，第一时间组织召开2022年第三十九次党委（扩大）会议，“第一议题”传达学习党的二十大精神报告要点内容，研究部署贯彻落实举措，并畅谈思想感悟。

10月24日，召开2022年第四期党史学习教育读书班暨第九次党委理论学习中心组（扩大）会议，对报告重点内容进行深入学习。

11月1日，召开2022年第四十四次党委（扩大）会议，“第一议题”学习传达10月25日中央政治局会议精神，会议要求党员干部要带头做好学习贯彻，引导广大干部群众原原本本学习研读报告和党章，认真领悟党的二十大精神提出的新思想新论断、作出的新部署新要求。

11月21日，召开2022年第十次理论学习中心组（扩大）会议，党委书记刘勇讲授党的二十大精神专题党课《踔厉奋发 勇毅前行——聚焦党的二十大精神》，全体与会人员结合党课内容及岗位实际就深入学习贯彻党的二十大精神表态发言。



党的二十大精神。

强化工作措施，务求工作实效，迅速掀起学习贯彻党的二十大精神热潮。

学习好、宣传好、贯彻好党的二十大精神，必须旗帜鲜明、态度坚决、雷厉风行。分公司认真组织传达学习，按规定要求抓好学习动员，传达主要精神实质。同时，抓好外勤党员学习，将党的二十大精神要求传达到外勤党员学习群，发送学习材料4篇。

学悟思想 11月党史大事记

2001年11月10日

中国加入世界贸易组织

2001年11月10日，从遥远的卡塔尔首都多哈传来好消息，世界贸易组织第四届部长级会议审议通过了中国加入世界贸易组织的决定，这标志着我国对外开放事业进入一个崭新的阶段。

世界贸易组织前身是关税与贸易总协定，中国是关税与贸易总协定的创始缔约国之一。但由于历史原因，中国与关贸总协定之间的正式关系长期中断。1984年1月，中国正式成为关贸总协定下属的国际纺织品贸易协议的成员。1986年7月，中国正式申请恢复关贸总协定缔约国地位，并与各方进行谈判。1995年1月世贸组织成立后，中国复关谈判工作组改为加入世贸组织工作组。中国在加入世贸组织谈判过程中，始终坚持三项原则，即世贸组织作为一个国际组织，没有中国这个最大的发展中国家的参加是不完整的；中国只能作为一个发展中国家参加；中国加入世贸组织，其权利和义务一定要平衡。中国政府的立场得到绝大多数国家的支持。2001年11月10日，在卡塔尔首都多哈举行的世界贸易组织第四届部长级会议审议通过中国加入世界贸易组织的决定。12月11日，中国正式加入世贸组织，成为第143个成员。

这是中国深度参与经济全球化的里程碑，也标志着中国的改革开放进入了一个全新的历史阶段。

2013年11月3日—5日

首次提出“精准扶贫”

湖南湘西的十八洞村是一个藏在偏僻幽静山谷当中的苗族村落，2013年11月3日，习近平总书记来到这里，沿着布满青苔的崎岖小路，走进了一户苗族村民的家中。在晒谷场上，面对围坐身边的父老乡亲，总书记第一次提出“精准扶贫”的理念，强调抓扶贫开发，既要整体联动、有共性的要求和措施，又要突出重点、加强对特困村和特困户的帮扶。12月10日，习近平在中央经济工作会议上讲话指出，扶贫工作要科学规划、因地制宜、抓住重点，提高精准性、有效性、持续性。

1990年11月26日

上海证券交易所正式成立

1990年11月26日，新中国成立以来在中国大陆开业的第一家证券交易所——上海证券交易所正式成立。12月19日，上海证券交易所正式开业。1991年7月3日，深圳证券交易所正式开业。

1999年11月20日

神舟一号成功发射

1999年11月20日，神舟一号成功发射并顺利进入预定轨道。1992年，我国正式决定实施载人航天工程，并确定了三步走的发展战略。神舟一号是我国载人航天工程计划发射的第一艘无人试验飞船。1999年11月20日凌晨6点30分，神舟一号在酒泉航天发射场发射升空，承担发射任务的是长征2号F载人航天火箭。

2020年11月24日，在海南文昌，这个大海边的航天发射场，我们亲身经历了嫦娥五号探测器的成功发射。按照习总书记的要求，如期拉开了我国“探月工程”第三步任务的大幕。



砥砺前行 共

——新华保险各分公司全

近日，各分公司各渠道陆续召开 2023 年开局战启动会，明确 2023 年开局战目标与节奏，激励队伍以“首战即决战，开局即

北京

北京分公司紧跟总公司业务节奏与工作部署，个险渠道、银代渠道以线上、线下相结合的方式召开 2023 年业务启动会。各渠道从开局战方案宣导、明确任务目标、开局动员誓师、杰出人员表彰四方面充分营造开局氛围，激发队伍销售热情，激励队伍以“首战即决战，开局即冲刺”的姿态勇毅前行，打响 2023 年开局之战，再创业务巅峰！



河南分公司先后召开个险渠道、收展渠道各中支要紧跟公司步伐，乘势而上，层层启动，对标对表保证业务品质，以开局战换全年高质量发展，大机构号召，全体营销管理干部要坚定信心，游



陕西

11月14日、16日、17日，陕西分公司个、银、团渠道分别召开开局战业务启动会。全体将士表示，必将所向披靡，不辱使命，全力以赴冲刺首销目标达成！



11月16日-17日，多名主管现场分为



青岛

11月15日，青岛分公司收展渠道召开开局战启动会。会议要求，要保持一骑绝尘的优势，借助二十大报告带来的行业利好，打一场有尊严的胜利之战，用专业取胜的胜利之战！



甘肃

近日，甘肃分公司召开 2023 年业务启动会。会议围绕 2022 年渠道业绩回顾、年度典范荣誉表彰、开局战方案政策宣导、开局战各机构目标分解与工作部署等方面展开。



奔赴春天之约

全面启动 2023 年开局战

会议，总结 2022 年经营成果并表彰精英典范，明晰 2023 年“首战即决战、起步即冲刺”的姿态勇毅前行，打响 2023 年开局之战！

河南

河南分公司收展渠道 2023 年开局战业务启动大会。会议强调，各渠道、全员出击，以双倍时间换空间，实现产量翻番；坚决向大担当、小机构不落后、所有机构不拖后腿！会议凝心聚力，担当作为，奋力攀登，赢得开局。



湖北

11月9日，湖北分公司个险渠道召开 2023 年开局战业务启动会。13 家中支将分为六组进行业务竞赛，势必拿下目标，使命必达。



广东

广东分公司收展渠道举办拓展活动、产品训练暨开局战启动会。全省 30 个中支、蓝方，发表对抗宣言，点燃开局战战火。



辽宁

11月9日，辽宁分公司召开 2023 年“亿鑫荣耀开局战 大展宏兔满堂红”开局战业务启动大会，吹响 2023 年开局战冲锋号，全体将士必将抢抓机遇，坚定信念，勇往直前。11月11日，收展渠道召开 2023 年“砥砺前行 大展宏‘兔’”开局战启动大会，全体将士坚定信念，勇往直前，誓将打爆开局。

大连

大连分公司个险、收展及银团渠道陆续召开 2023 年开局战启动会。各业务渠道总结 2022 年经营成果并表彰精英典范，明晰 2023 年开局战目标与节奏。全体将士厉兵秣马、整装待发，坚定“首战即决战、起步即冲刺”的决心，以“突飞猛进跃双十，勇毅前行战开局”的气势，砥砺奋进、奔赴开局。



新华深圳 5岁宝宝意外受伤 重疾险暖心“赔”伴

2021年，龙岗客户L女士为自己4岁的宝宝小H投保了“多倍保障青少年重大疾病保险(A1款)”，保额50万元，同时投保了“附加轻症豁免保费疾病保险”。

2022年7月26日，5岁的小H不小心从小区器械上摔下，小H的姥姥赶忙带小H前往医院治疗。远在云南的L女士第一时间联系了保单服务人员，其立刻主动奔赴医院帮助老人办理小H的就诊手续，全程陪同小H转院，并积极寻找争取专家会诊的资源。

最终，小H顺利进行了开颅手术。治疗结束后，保单服务人员第一时间到客户家中看望小H，并协助收集理赔材料递交至分公司。

收到理赔材料后，理赔人员快速进行了医疗赔付，但对小H的情况是否达到重大疾病的轻症赔付标准产生了疑问。因为小H实际已进行了开颅手术，达到了合同条款中轻症“严重头部外伤”关于手术方式的要求，但病历中却没有体现出明显的神经系统功能障碍，案件审核陷入难点。理赔审核人员

紧急请求总、分公司开展会议，重新梳理小H病历及影像报告，发现小H已形成脑疝，影像报告显示血肿对脑实质形成压迫。

最终，新华保险秉持“为客户寻找赔付理由”的初心，确定按照轻症标准进行赔付，案件顺利结案，公司赔付客户10万元轻症保险金，同时豁免小H该张保单的续期保费16.9万元，保障继续有效。未来，新华保险“多倍保障”将继续守护小H，为他抵御生命长河中的健康风险。



赔案直通
COMPENSATION CASE 车



及时投保 理赔无忧

大连客户J女士，2021年以每年5000元左右的保费投保“健康无忧C6款重大疾病保险”保额10万元、“附加住院安心医疗保险(费率可调)”保额1万元、“康健华尊医疗保险(费率可调)”保额400万元。

投保后J女士却有些后悔，认为自己身体足够健康，不需要保险，继而萌生办理退保的想法，但在业务人员耐心讲解之下，J女士决定再考虑一段时间。

2022年4月，J女士因无意

中发现右乳肿物，并偶尔伴有疼痛，随即前往医院检查，最终经病理诊断为右乳浸润性癌。出院后，在保单服务人员的帮助下，J女士顺利申请理赔。经审核，J女士此次住院诊断明确，当天10万元的重疾理赔款到账。收到理赔款后，J女士也深深感慨：“没想到我真的有用上保险的一天，在身体健康时候及时投保真的很重要。”现在，J女士不但获得了重疾理赔金，而且癌症后续放疗治疗仍然能享受医疗保险保障。 (夏慧倩)

快理赔 优服务

10月下旬，宁夏分公司石嘴山中支柜面接待了一位面容憔悴的母亲Z女士，经柜面人员询问后得知其要办理身故理赔申请，出险人是她的孩子，今年刚满20岁，2022年8月在路上行走时被小轿车碾压致头颅及全身多处损伤，后经医院抢救无效身亡。

经查询Z女士为孩子投保了新华保险“健康无忧青少年重大疾病保险(尊享版)”“附加意外伤害保险”产品，保额各10万元。Z女士在工作人员的帮助下提交了理赔申请资料，经公司审核符合保险责任，次日20万元的身故保险金便支付到Z女士账户。 (蒋琛琛)

1次选择，18次赔付，再次刷新纪录

近日，马鞍山中支单人理赔次数纪录被再次刷新，一例长达4年的理赔纪录，合计理赔18次，总计赔付金额超过30万元，客户保障持续有效，理赔还在进行中。

客户张女士于2018年8月在马鞍山中支为其丈夫李先生投保了一份“健康无忧C1重大疾病保险”，并附加百万医疗和住院无忧，年缴保费4600余元。2021年1月，李先生被确诊为肺癌，随后为李先生赔付重大疾病保险6万元。

因为李先生投保有百万医疗康

健华尊，所以张女士开始带着李先生在全国范围内走访顶级医院，寻访专家名医，短短一年多的时间内，先后在马鞍山、芜湖、南京、上海、北京都留下了治疗疾病的足迹，最后在南京同仁医院接受治疗，将病情稳定下来。因为“康健华尊”的重大疾病0免赔额保障，在治疗疾病时，李先生夫妇可以不用考虑医疗费用的支出，在住院时甚至可以住VIP特需病房，享受优先和高端的治疗过程，高级的医疗护理。

(潘磊)

百万医疗守护恶性肿瘤患者

2021年7月，因肺癌在湘潭中支获赔的谭先生，于2022年7月11日，在湖南省肿瘤医院进行后续治疗，7月15日出院，短短4天时间，谭先生花费医疗费用68607元，社保仅报销3249元，剩余的65358元医疗费用不得不由自己承担。

2022年9月8日，谭先生突然想起，去年理赔时，服务人员说

过，后续治疗还可以报销。谭先生抱着试试看的心情，将所有住院资料和医疗发票准备好后联系湘潭中支服务人员，并交至湘潭中支柜面申请理赔。9月14日，新华保险理赔人员审核后，将剩余的65358元全部赔付至谭先生账上。新华保险“康健华尊百万医疗”400万元的医疗保障让谭先生后续的康复治疗有了坚实后盾。 (向洪进)

快速理赔助力抗击肿瘤

2020年6月，荆州客户谭女士在新华保险购买“健康无忧重大疾病保险(宜家版)”，保额20万元。

2022年8月1日，谭女士体检结果显示罹患内分泌系统恶性肿瘤。当天上午，荆州中支客服人员在进行保单年检时得知了谭女士的情况，

便立刻派专人前往谭女士家中进行慰问，并协助她准备理赔资料。

经工作人员核实，谭女士的情况在保单保障范围内。8月1日下午3点30分，由新华保险给付的20万元理赔款顺利到达谭女士账户。 (余娟娟)

新华山东 白血病突袭 “多倍保障”显担当

小H成长在一个幸福的四口之家，其父母保险意识很强，在新华保险为自己和孩子均配置了比较齐全的保险保障。

2021年12月底，小H连续几天高烧、浑身无力、没有精神。起初其父母都以为是普通发烧感冒，但是将近一个月都没有好转的迹象，后辗转多个医院被确诊为白血病。两个孩子出生时都保存了脐带血，本来脐带血是治疗白血病最有效的方式之一，但医生却告诉家长，两个孩子保存的脐带血不足以支撑小H进行治

疗。他们只能再选择其他治疗方式——配型移植。医生表示这个手术的成功率非常大，但是医疗费用高昂，本应幸福的小家庭被无情的疾病推到了低谷。

家里的存款、与亲戚朋友借来的钱，对于小H的治疗费用来说，都是杯水车薪。这时他们突然想到新华保险，便立刻联系了威海中支的工作人员。2022年3月，小H父母在工作人员的协助下提交理赔资料，第三天就收到了49万元的理赔款，包含“康健华尊医疗保险”给付的5万元医

疗保险金和“多倍保障青少年重大疾病保险”给付的44万元重疾保险金(包括20万元基础保额、20万元前十年关爱金和4万元特定严重疾病保险金)。更重要的是，新华保险豁免了小H后期7万多元的保费，而“多倍保障青少年重大疾病保险”继续有效，为孩子的未来继续保驾护航。

小H现在还在接受治疗，其父母深感新华保险值得信赖，于近期又为小儿子的“多倍保障青少年重大疾病保险”提升了20万元的保额。 (闫沁 周明玉)

新华广东 重疾发生 关爱即至

广东茂名客户Y女士，41岁。今年10月其因感身体不适两月余，前往就医治疗，经诊断不幸确诊为恶性肿瘤。

幸而Y女士及其丈夫均有较强的保险保障意识，10余年前已陆续在新华为一家人投保了多份保险保障。其中，Y女士投保的重疾保障包括了“健康天使重大疾病保险”“附加08定期重大疾

病保险”“附加康爱防癌疾病保险”“健康无忧A款重大疾病保险”。

住院期间，Y女士在保单服务人员的协助下进行了报案。理赔人员接到报案后第一时间与Y女士取得联系并了解具体情况，确认符合我司“重疾慰问先赔”服务条件。10月10日上午，理赔服务人员与保单服务人员一起前往Y女士家中进行理赔慰问，并

当场通过移动理赔服务帮客户完成了重疾理赔申请资料的签收。

完成签收后，公司立即启动理赔绿色通道，快速完成理赔审核，赔付了重疾保险金36.3万元。理赔款的快速到账，让Y女士更有信心和勇气面对后续的治疗，她对新华保险的贴心服务和快速理赔表示了感谢。 (苏琴)

新华广西 理赔104万余元，“多倍保”守护客户健康

柳州市民蒋女士是一位极具风险意识的母亲，2009年起，蒋女士就在新华保险为儿子投保了多份健康保险，包括保额5万元的“吉星高照A款两全保险(分红型)”，附加保额5万元的“08定期重大疾病保险”；保额3万元的“康健吉顺定期防癌疾病保险”；保额30万元的“健康无忧青少年重大疾病保险(A款)”；保额10万元的“多倍保障青少年重大疾病保险”，附加保额400万元的“康健华贵B款医疗保险”(后升级为“康健华尊医疗保险”)，附加“投保人豁免保费A款定期寿险”；保额20万元的“附加惠加保特定疾病保险”等。

今年7月，蒋女士的儿子因右上肢麻木到医院进行检查，不

幸确诊罹患左侧颞叶少突星形细胞瘤(WHO II级)。突发的疾病打破了这个幸福家庭的平静生活，而蒋女士为孩子投保的多份保险派上了用场。保单服务人员获知孩子患病的消息后立即为蒋女士进行报案处理并积极协助客户收集理赔材料。

8月中旬，保单服务人员在蒋女士的委托下到柳州中支客服柜面提交重疾理赔资料。柳州中支及时审核结案，按照合同条款约定，赔付蒋女士健康无忧青少年重大疾病保险A款保险金30万元、附加惠加保特定疾病保险金20万元、附加08定期重大疾病保险金5万元、康健吉顺定期防癌疾病保险金15万元、多倍保障青少年重大疾病保险金10万元、前10

年关爱保险金10万元、特定严重疾病保险金2万元、附加投保人豁免保费A款定期寿险险种终止现价结算594.85元，共赔付保险金920594.85元。还豁免了蒋女士多倍保障青少年重大疾病保险后续保费40160元、康健吉顺定期防癌疾病保险后续保费29766元，合同继续有效。

赔付重疾保险金后，保单服务人员继续为蒋女士孩子办理住院医疗保险金、癌症放疗化疗保险金、癌症手术金理赔申请，并于近日结案，赔付蒋女士住院医疗保险金30838.25元，癌症放疗化疗保险金6万元，癌症手术金3万元。目前，孩子仍在接受后续治疗，“康健华尊医疗保险”也将持续为治疗保驾护航。 (陈远凤)



李立峰
海南分公司

俞菊芳
四川分公司

马喜龙
黑龙江分公司

李立峰： 坚守初心担使命 永不言弃创辉煌

2020年10月，李立峰加入三亚中支。在短短两年时间里，累计为67个客户送去保额高达5亿元的保险保障，累计销售保费226.3万元。连续2年荣获IDA铜龙奖，是总公司2021年度高峰论坛会员、海南分公司琼崖精英论坛副会长。

2022年8月初，海南遭受了自新冠肺炎疫情爆发以来最严重的一次侵袭，作为旅游天堂的三亚一时间成为风暴的中心。此时的李立峰展现出特有的毅力和智慧，在其他伙伴业务停摆甚至失去信心时迅速调整心态并转变经营思路：想要传递光和热，自己先要成为一团篝火；大家都在居家，线上问候和交流同样能增进感情，更加便于客户静心了解产品。于是李立峰坦然接受疫情下的静态，居家品茶、读书、学产品，心态从容的他为焦虑的客户疏导情绪、为迷茫的伙伴加油打气；线上问候、交流、听需求，细腻体贴的他动用力所能及的一切资源为家里物资短缺的客户解决燃眉之急。最终，他以累计10万元保费收官8月。

2022年9月，随着海南省内其他市县疫情形势向好，队伍活动逐渐恢复正常，三亚中支由于属地疫情形势仍处于上升阶段无法开展线下经营活动，业绩惨淡一度士气低迷。出于极强的荣誉感和使命感，李立峰准备在“9·30”到来之际大干一场，然而在一次运动中意外扭伤脚踝，这让他原有的展业计划又一次被迫搁置。配合治疗期间，看到工作群内伙伴们为了三亚中支的荣誉努力奋斗、捷报频传，在公司领导的鼓励下，卧床休养的李立峰按捺不住，给自己定下每天至少致电10个客户的拜访目标，借助保单检视为客户提供贴心服务，同时讲解公司最新保险产品“多倍守护”。功夫不负有心人，在李立峰的不懈努力下，9月中旬他的业绩荣登全省第一，然而在其他伙伴的追赶之下，李立峰一度位居第四。在这场荣誉捍卫战中他奋起直追，全力以赴，坚持战斗到“9·30”最后一刻，最终以出单三件多倍守护的成绩冲刺到全省第二名，与第一名仅毫厘之差。

在即将开启的2023年开局战中，李立峰要求自己为十个家庭送去百万保额的健康保障、为十个家庭规划百万养老年金方案。相信李立峰定能在未来的寿险之路上书写自己的华章。

俞菊芳：12年坚守 践行“为人民服务” 初心

德阳中支 朱虹

2010年，俞菊芳加入德阳中支营销服务部，入司至今已有12个年头。她已累计为百余位客户送去了八十余万元的保险保障，还有两位客户共计获得二十余万元的理赔款。

作为一名有着23年党龄的老党员，深入基层，下农村走访，是俞菊芳每天的工作。在走访中，她了解到村民因为信息闭塞，几乎没有保险理念，有些人甚至连保险是什么都不知道。在闲话家常间，当过老师的俞菊芳有意无意念叨起保险的好，开起了“保险扫盲班”，时间长了，保险的轮廓在老乡们心中逐渐清晰起来，村民们不仅知道了什么是保险，知道了新华保险公司，还知道了保险产品有哪些险种，更知道了自己和家庭还需要补充什么保障才能抵御更多风险。保险，被越来越多的村民所接受。就这样，俞菊芳拥有了自己的第一批客户。

一路走来，俞菊芳也遇到了不少困难。她一边持续地汲取新知识、学习新技能，努力提升自己的专业能力；一边不断接触客户，学着分析客户的潜在需求，摸索着为客户配置最适合的保障方案。在此过程中，俞菊芳十分感谢团队给予自己的无私帮助。当保单太多、录单录不过来时，无论多晚，客服中心的同事都会帮忙录单；当自己对保险条款不清晰时，无论多忙，区经理都会耐心地为她解释；当遇到情况比较复杂的客户时，无论多远，师父都会陪着上门家访；当自己处在低谷萌生退意时，无论多难，大家都会帮助她调整心态，振作信心……她说，新华有最温暖的团队、最给力的队友，给予她无限前行的力量。

如今，作为已经拥有了上百位客户的资深保险人，俞菊芳依然没有停止过积累客户的脚步，这也是12年来在行业深耕养成的习惯。凡是去参加酒席、婚宴，看到有人抱着婴儿，俞菊芳都会主动询问家长是否为孩子规划了保险，并留下联系方式；每次朋友聚会，俞菊芳都会雷打不动地做起保险宣传，被朋友笑称是一个“移动保险播报员”。现如今，久未见面的朋友甚至还会主动问起“怎么最近没有听到保险动态了”，这就是俞菊芳用坚持浇灌来的观念变迁。

未来，俞菊芳会在寿险行业继续发光发热，继续践行“为人民服务”的不变初心。

马喜龙： 守望初心 不负遇见

牡丹江中支 李思佳

马喜龙于1973年入党，至今已有50年党龄。2004年，他退休后加入牡丹江中支，成为了一名寿险销售人员。

创业初期展业环境极其艰难，东京城镇位于牡丹江市下属林区，交通极为不便，附近村镇常常一天只有一班客车通行。然而，无论是刮风下雨还是严寒酷暑，只要客户有需要，马喜龙都会第一时间赶到，东京城镇的大街小巷及附近村镇的河堤、耕地都留下了他勤奋的脚印。在他的努力下，入职第二年即晋升为业务经理，2008年晋升为营业部经理。一分耕耘一分收获，14年的兢兢业业使他收获了鲜花与掌声，曾荣获新华保险精英俱乐部钻石会员、黑龙江分公司功勋会员等荣誉称号，个人连续158个月绩优，他所带领的团队也多次荣获优秀营业部等殊荣。

金杯银杯不如客户的口碑，如今这位老党员已经年过七旬，但仍坚守着“把保险的光和热送入千家万户”的初心。他每天提前半小时到岗，整理着装，梳理自己的工作行事历，注重每一个细节的把控。他坚持服务好每一位客户，骑着自行车，背着公文包往返于各个乡镇，上门答疑解惑、递送保单、办理理赔。2020年4月，一名李姓客户身患重疾出险，马喜龙第一时间上门指导客户收集理赔材料，积极联系医院和公司，医疗险、重疾险等总计赔付200余万元。虽然最终未能挽救他的生命，但这笔理赔却帮助客户的家人渡过了难关，让他们对未来的生活怀揣希望。

疫情期间各行各业都受到了影响，马喜龙不再满足于用自己掌握的专业技能为群众提供保障服务，他更希望有志同道合的伙伴加入自己的团队，解决就业难的问题。疫情让团队的展业也面临着不小的挑战，他多次召开团队会议，逐个击破困难，提出解决方案，传授宝贵经验。截至2022年10月，马喜龙实现个人保费22万余元，团队保费467万余元。14年来，他服务客户近1100名，为东京城镇的乡亲们撑起了保险保障的防护伞。

守望初心，不负遇见。作为一名共产党员，马喜龙诚信敬业、脚踏实地，走千家访万户，把一份份保单送到了群众手中，同时也为东京城镇的百姓就业做出了积极贡献。老骥伏枥，志在千里，他将以昂扬的姿态奋力走好新时代长征路。



惠金享年金保险

——守护家庭财富的睿智之选



在老龄化和低利率时代叠加的趋势下，如何实现财富的保值增值，为未来的生活储备足够资金，成为了很多人亟待解决的问题。

市场推动，财富规划需求日益高涨

第七次全国人口普查数据显示，2020年我国65岁以上老年人口已达到1.91亿，占总人口的比重为13.5%。预计到2025年，我国老龄人口将突破3亿，加速迈进中度老龄化社会，人们尽早开启财富规划的需求日益迫切。保险机构凭借其扎实的长期资金投资经验、出色的客户服务能力以及长寿类产品供给等优势，在解决长期资金积累方面具有独特的优势。尤其在“资管新规”实施后，可提供稳定收益的年金险等产品更受青睐，成为家庭长期投资规划的一部分。

致力于满足人民美好生活需要，积极回应社会需

求，新华保险“惠金享保险产品计划”为客户提供财富规划解决方案，在不确定性中锁定确定，守护家庭稳稳的幸福。

特色显著，助力客户财富保值增值

新华保险“惠金享保险产品计划”由“惠金享年金保险”和“金利优享终身寿险（万能型）”组成。“惠金享年金保险”是一款快速积累、利益确定、最快八年满期的年金保险，搭配“金利优享终身寿险（万能型）”，可帮助客户实现资金的长期积累与财富的终身增值。

该计划综合考虑了客户在子女教育、品质生活、资产配置、财富传承等方面个性化资金规划需求，可以为客户提供覆盖全生命周期的周到服务，做到一次投保、终身受益，为客户在不确定的未来提供一份确定的财富与保障，助其安享美好人生。

特色1

“稳”——三金稳固，聚宝纳财

“惠金享”利益清晰，合同生效满五年即可给付关爱金，最高可达首次交纳保险费的100%；合同生效满六年起至保险期间届满之前，每年最高可按基本保险金额的50%给付生存保险金（保险期间为10年/15年时）；保险期间届满还将按基本保险金额给付满期生存保险金，利益确定。

特色2

“快”——短交快领，锐意进取

“惠金享”属于短期积累，快速满期产品，它有一次交清、三年交、五年交三种交费方式，可实现8年、10年或15年的中短期资金规划，为客户匹配重要需求。

特色3

“灵”——规划灵活，尽在掌握

客户可以选择将“惠金享”与“金利优享”进行组合。“惠金享”给付的关爱金、生存保险金、满期生存保险金最快8年即可全部进入“金利优享”，实现再次增值。“金利优享”每月进行结算，最低保证利率为年利率2.5%，实现财富的终身增值，还可追加保险费、部分领取或保单贷款（需满足合同约定的条件），满足资产的规划灵活需求。

搭配组合的“金利优享”具有可终身持有、稳健增值、支配灵活的特点：

第一，初始扣费，让利客户。“金利优享”的初始费用比例为1%，让利广大消费者。此外，“金利优享”合同生效满5年后，还可以按约定转入保费的1%提供持续奖金，暖心给付。

第二，部分领取，续交保费。充分挖掘万能产品机制优势，“金利优享”不仅能够按不低于2.5%的最低保证年利率稳健增值，而且可以通过部分领取保单账户价值交纳“惠金享”合同的续期保费（需收取退保费用）。

第三，稳健增值，共享收益。“金利优享”可以

终身相伴享受财富稳健增值，共同分享新华保险作为双世界500强的投资成果。新华保险始终坚持价值投资、追求长期稳定增长的投资收益与投资业绩的核心理念，依托公司麾下的大批熟谙资本市场的专业复合型人才，持续为保险业务、客户利益保驾护航。

注：

1. 风险提示：“金利优享终身寿险（万能型）”为万能保险，结算利率超过最低保证利率的部分是不确定的。

2. 以上“惠金享年金保险”简称为“惠金享”，“金利优享终身寿险（万能型）”简称为“金利优享”。

3. 该保险产品组合仅为保障建议，消费者可单独购买任一主险产品。

4. 以上需满足合同约定的给付条件。

5. 以上内容仅供参考，产品责任、责任免除等内容以条款和正式保险合同为准。