



世界五百强企业
最受信赖的保险公司
中国最具价值品牌企业
国内首家A+H股同步上市的保险公司

新华客服

A股代码：601336
H股代码：01336



2017年6月30日
第12期 总第545期

网址：www.newchinaife.com 全国统一客服电话：95567

记录新华成长的足音

京内营准字1317—L0002号 内部资料，免费交流

红动新华

新华保险分红啦

您可以登录公司官网或拨打95567进行查询

让每一位客户知道分红的消息
让每一位客户享受我们的服务
让每一位客户了解我们的产品

客户“清访”活动



坚持稳中求进 深化转型发展

新华交上了一份不俗的答卷

2016年，全球经济持续低迷，“黑天鹅”事件频发，金融市场动荡不稳。中国经济殊为不易地保持了基本稳定，但增速较上年略有放缓，资本市场持续震荡，债券违约激增，金融风险压力倍增。在此背景下，保险监管日趋严格，多种政策密集出台，回归保障的行业定位更加清晰。2016年，新华保险董事会换届，管理层履新。公司在上届董事会和管理层的领导下，取得了巨大的发展成就，也面临被主要竞争对手赶超的严峻形势，公司的竞争优势和持续发展能力亟待提升。

面对内外部的变化与压力，新华保险秉承“回归保险本原”理念，确立了转型发展的战略，大幅压缩趸交业务规模，加大期交尤其是长期期交业务的发展力度，调整预算管理，引导机构自主经营，着力发展高举绩率和高产能销售团队。同时，简政放权、完善制度，大幅提升管理和运营效率，持续改善客户体验。经过一年的不懈努力，取得了令人欣慰的业绩。

2016年，新华保险全年实现保费收入1125.60亿元，新业务价值104.49亿元，同比增长36.4%。公司针对资本市场形势，及时调整投资策略和资产配置结构，全年实现总投资收益率5.1%。截至2016年末，总资产规模达到6991.81亿元，同比增长5.8%；内含价值达到1294.50亿元，同比增长17.0%；核心偿付能力充足率达到259.74%，同比



提升11.2个百分点；综合偿付能力充足率达到281.3%，同比提升0.34个百分点。

2016年，新华保险的经营业绩呈现出以下特点：一是转型发展成效显著。在趸交业务按计划减少117.0亿元的情况下，保费规模保持稳定并略有增长；首年期交业务236.85亿元，增幅达69.2

亿元，同比增长41.3%；得益于保障型产品销售和期交业务的快速增长，一年新业务价值大幅增长。续期业务止跌回升，增长9.0%。期交业务引领增长，续期拉动发展模式初见端倪。二是业务结构明显优化。新单结构方面，首年期交占新单的比例由2015年的32.0%提升至49.7%，十年期及

以上期交业务占首年期交的比例为59.7%。续期保费在总保费中的占比提高到57.6%。产品结构方面，健康险占首年保费20.9%，同比提升6.1个百分点。三是产品创新行业领先。根据“回归保险本原”理念，公司集中开发了一系列市场领先的保障类产品，其中，“健康无忧”系列产品全年实现首年保费65亿元，在市场众多重疾产品中占据领军地位；“多倍保”产品在市场上引发了强烈反响和争相模仿；首款现金分红产品“美利人生”顺利完成试点销售；为东北地区打造的专属防癌产品“康健吉顺”升级版在当地热销。四是自主经营体系初步建立。2016年，公司建立了以产品定价费用为基准，“以收定支、绩效挂钩”为特征的预算管理模式，将机构经营管理费用、内外薪酬激励与创费直接挂钩，引导机构加大重点产品销售力度、努力实现收支平衡，进一步提升费用管理水平。五是“两高”队伍建设初见成效，队伍举绩率和人均产能得到提升，促进了队伍的结构改善和健康发展。

2016年，新华保险加大政策业务发展力度，大病保险业务成功获得黑龙江七台河、内蒙古乌兰察布、安徽淮北3个项目，全面覆盖新农合、城镇居民、城镇职工三类参保群体。医保卡业务、个人税优健康险等政策性业务实现突破。新华养老保险股份有限公司正式成立，顶层设计工作已基本完成。



■2016年3月，全球最大传播服务集团WPP及全球领先调研机构华通明略共同发布第六届“BRANDZ™最具价值中国品牌100强”年度排名，新华保险再次入围100强，排名第42位，品牌价值年增长率高达42%，升至18.25亿美元，跻身“品牌价值增长20强”榜单。



■2016年5月，在“福布斯2016年全球上市公司2000强(Forbes Global 2000)”榜单中，新华保险连续第三年入围前500强，位列第297位。得益于新华保险近年来的业务转型，在全球经济增长放缓的背景下，公司保费收入、投资收益、资产规模及净利润等经营指标仍持续攀升，排名较上年提升11位。



■2016年6月，世界品牌实验室发布了2016年《中国500最具价值品牌》榜。新华保险品牌价值为311.64亿元，同比提升逾40亿元，位居榜单第90名，连续四年稳居中国前100强。



■2016年7月13日，《财富》(中文版)发布了中国500强排行榜，新华保险位列第35位。



■2016年7月15日，由证券时报主办的首届2016年中国保险业方舟奖结果出炉。新华保险斩获两项大奖，其中，健康无忧系列产品荣获“值得信赖保险产品方舟奖(寿险类)”，新华资产管理股份有限公司荣获“值得信赖保险资产管理公司方舟奖”。



■2016年7月20日，2016年财富世界500强排行榜发布，新华保险首次进入该榜单，以251亿美元的营业收入荣登榜单第427位。至此，在20周年司庆之际，新华保险成功晋级财富及福布斯双料世界500强，完成了由一个行业品牌向社会品牌，由一个国内品牌向国际品牌的里程碑式跨越。

■2016年9月5日，亚洲保险技术奖在新加坡揭晓，新华保险凭借“Magnum智能核保系统”荣获“最佳技术保险公司奖”，成为中国首家获得该奖项的寿险企业。

■2016年10月，在由中国保险报、中央财经大学中国精算研究院主办的第27期中国保险热点对话暨“2015年度中国市场竞争力十佳保险公司”与“2015年度中国价值成长性十佳保险公司”颁奖礼上，新华保险荣膺“2015年度中国市场竞争力十佳寿险公司”。

一、专业服务在身边

数千家新华保险门店在您身边，专享VIP、简单业务快速办理通道，便捷又省心。

二、实时响应全天候

95567热线电话、网站、手机APP、微信多渠道，随时随地与您互动，答疑解惑。

三、投保便捷更可靠

投保快速便捷，录信息、交保费、签保单10分钟即可完成，短信提醒全程陪伴。

四、预约回访更贴心

投保成功后，多时段预约可供选择，主动回访提示保单权益。

五、保全服务更轻松

电话、地址、交费账户等60余项保单变更自主办理，便捷尊享保单权益。

六、限时理赔更快速

3000元以下小额个人客户赔案，1小时内知晓结果；一般赔案2日内知晓结果；复杂疑难赔案30日内知晓结果。

七、理赔超期有补偿

个人客户赔案超过30日仍未告知结果的，每超期一日支付一日的利息补偿。

八、主动赔付寻理由

主动为客户寻找赔付理由，定期拜访关心健康，突发事件主动寻访客户，紧急医疗预付理赔金，排忧解难。

九、投诉有门快响应

电话、网络、信件、来访多渠道受理，第一时间响应，10个工作日内作出答复。

十、规范销售更可信

明确说明投保提示和条款内容，主动提示保险产品的特点和风险，保险保障安心放心。

NCI 新华保险
 新华人 新华第一

石**先生
 1-378430-862700-0000000222171

新华人寿保险股份有限公司全体员工
 恭祝您身体健康，万事如意！

红利通知书

尊敬的石**先生：
 您好！本公司2016年红利已经公布，您投保的祥和万家两全保险（分红型）
 根据您年度红利已分配完毕。现将相关信息通知如下：

一、您的保单信息

① 投保人姓名：石**	被保险人姓名：石**	保单生效日：20**年**月**日
基本保险金额：¥60000.00元	交费标准：¥3762.00元	累计已交保费期数：*

② 2017年06月16日（分红日）：
 1. 累积红利保险金额：¥***元（其对应的现金价值为：¥***元）
 2. 保险金额：¥***元

③ 2017年06月17日（分红日）：
 1. 红利保险金额：¥***元（其对应的现金价值为：¥***元）
 2. 累积红利保险金额：¥1823.93元（其对应的现金价值为：¥1052.24元）
 3. 保险金额：¥61823.93元

二、红利公布信息

根据2016年分红保险经营状况，您年度保单分配年度红利保险金额为***元，其对应的现金价值为***元。年度红利一般分配至为保证，本公司不可随意增减。当期您获得的红利为***元。用于计算了红利的分红水平适用于本次红利公布日至下次红利公布日之间，若您与本公司签订的保险合同在此期间终止，本公司将以此次分红水平为基础计算并给付了红利。为了红利不确定时，本公司将根据分红业务实际经营状况定期核算并更新，届时将以红利通知书的形式向您公布。

注：公司2017年一季度综合偿付能力充足率为281.67%，2016年四季度风险综合评级为A类，偿付能力充足率达到监管要求。

分公司：新华人寿**分公司 支公司：刘守芳营业部
 业务员姓名：刘**
 公司地址：**市**区**号
 公司客服电话：95567
 http://www.newchinalife.com

新华人 新华第一

NCI 新华保险
 新华人 新华第一

尊敬的客户：

为了让您清楚地了解所拥有的权益，现将您投保分红保险业务情况向您告知如下：

一、分红保险经营状况及公司红利分配政策

2016年，我公司分红保险业务保费收入共计*****亿元，我公司根据2016年度实际经营情况核算出分红保险业务总盈余，并在此基础上确定当年的可分配盈余与未分配盈余。当年全部可分配盈余的（不低于70%）部分以年度红利的方式分配给保单持有人。未分配盈余继续留在分红保险资金中，为保单因满期、退保等原因终止时，我可以作了红利的方式分配给保单持有人。

二、本年度红利分配额度

2016年，分红保险业务的总盈余为年度初的可分配盈余加上当年度的业务收入（保费、投资收益等）扣除当年度的业务支出（费用、赔付等）后的结果。本着公平合理的原则，确定当年的可分配盈余和未分配盈余。本年度可分配红利分配金额为*****元，其中您投保保单持有人的红利总额为*****元。

三、红利计算基础和计算方法

1. 红利计算基础为投资收益、费用中，死亡等因费用实际利率与预期利率的差额。
2. 年度红利的计算方法，是根据当年度的可分配盈余的基础上，计算当年度的红利保险金额，作为年度红利分配给保单持有人。
3. 除了红利的计算方法，保单终止时该保单对未分配盈余的不低于70%的部分以了红利的形式分配给保单持有人。

以上各项的定义以条款所定义为准，请参看保险条款的释义部分。

栏目解读

保单信息栏中，您可以了解到保单信息的变化。可以清楚地看到此次分配的红利保险金额，累积红利保险金额和保险金额也同时相应增加。

红利公布信息栏中，您可以了解到2016年您保单所分到的年度红利及适用的了红利，当您收到红利通知书时，您的保险金额已经增加。您的了红利将在保单终止时给付或减保时给付。

名词解释

①基本保险金额由您和本公司在投保时约定，并在保单上载明。

②该部分是2016年度分红前您的保单利益。

③该部分是2016年度分红后您的保单利益。

累积红利保险金额是指因年度红利分配累积增加的保险金额。这部分显示的是您保单利益的整体增长情况，您会发现保险金额是稳中有升的。

红利保险金额是本次红利分配您获得的保额。

④年度分红分配的红利称为年度红利，一经分配，即为保证。

⑤了红利是假定该保单即时终止可获得的额外红利给付。了红利不同于年度红利，不是随着年度累积的，但当您保单终止时，有可能获得一笔可观的现金。

红利通知书的背面对我公司分红保险的经营状况及红利分配政策、费用支出及费用分摊方法、本年度红利分配额度、红利计算基础和计算方法等内容进行了简要描述。全都是干货哦！

一、分红保险经营状况及公司红利分配政策

在这里，您可以看到我公司当年分红保险业务的保费收入情况，以及您所获得的红利保额是如何分配的。

二、费用支出及费用分摊

您可以放心，费用分摊原则是符合相关监管规定的，并由知名会计师事务所审计通过。

三、本年度红利分配额度

在这里您可以看到今年的红利分配金额。每年公司对分红保险业务进行核算后，会将核算出的总盈余的一部分分配给客户和股东，这部分称为可分配盈余，公司将全部可分配盈余不低于70%的部分分配给保单持有人。保单终止时将未分配盈余不低于70%的部分形成了红利。

四、红利计算基础和计算方法

本产品采用“保额分红”的方式进行红利分配，它是将红利以增加保额的方式进行分配，也就是将客户当年分得的年度红利保额自动加入到保额之中，再以此为基础进行下一年度的红利分配，直到发生保险责任等情况时，将多年累积的保额给付给客户；同时在保单退保或满期终止或减保时还可能有了红利分配。

相关话题

1.常见的分红形式有哪些？

目前常见的分红方式主要有两种，一是以美国、日本、中国台湾为代表的以现金方式进行分红，即现金分红。二是以英国、澳大利亚为代表的以增加保险金额的方式进行分红，即保额分红。保额分红与现金分红都是国际上普遍使用的分红方式。其区别在于产品设计的理念上，而不在于其分红的高低。

现金分红是将红利以现金方式分配给客户。每次分红，客户都能拿到相应金额的红利，这种分红方式注重资金的当前价值，红利的流动性较强。

保额分红，是将红利以保额方式分配给客户，每次分红，客户的保额都可能有一定程度的提升，并以此为基础，随每次分红不断累积。保额分红，客户无法在保险期间中获取现金红利，但能相应增加保额与满期利益，这种分红方式注重资金的未来价值与保障的长期增长。

2.分红保险的投资渠道是什么？

保险法中规定：“保险公司的资金运用，限于在银行存款、买卖债券、股票、证券投资基金等有价值证券、投资不动产和国务院规定的其它资金运用形式。”目前针对分红产品，主要的投资渠道有：银行存款、各种债券、上市股票、基金等。本着稳健经营的原则，新华保险公司制定了科学的投资组合，在保证资金的整体安全性的基础上获得相对稳定的收益；在进行风险性相对较高的股票和股票型基金投资时，严格遵守保险监管机构规定的可投资额度，在其范围内进行投资，争取较大收益。

3.公司如何为客户争取更好的回报？

首先，我公司的投资实力较强，保证了利差益的来源。

其次，在核保、核赔、业务管理等方面积极借鉴先进经验，努力提高自身业务管理水平，建立了有效的核保、核赔人管理制度，保证了死差益的来源。

最后，公司严格的费用管理制度保证了

切实可行的措施积极有效控制费用，为费差益的产生做出贡献。

上述因素都能够在分红保险经营过程中为客户力争更大的盈余，为客户争取更好的回报。

4.客户可以通过何种渠道了解公司每年财务及自己保单的红利分配情况？

(1) 微信：关注公司官方微信公众账号“新华保险”绑定身份后，即可查询分红。

(2) 网站：在公司官方网站（www.newchinalife.com）注册后关联保单，即可查询分红信息。

(3) 手机APP：下载掌上新华APP，注册后关联保单即可查询分红。

(4) 短信：编辑：FHBC（“分红报告”首字母）+空格+保单号，发送至“95567”即可自助查询分红信息。

(5) IVR自助查询：拨打95567后，分别按2“保单查询”—1“分红速查”，输入保单号后即可查询分红，还可接收分红短信。

健康无忧重大疾病保险

2015年，公司推出“健康无忧”系列重大疾病保险，以保障全面、性价比高的优势，树立了“买得起、有保障”的新华健康险产品品牌，获得了客户的高度认同。随后，公司又推出姊妹篇“健康无忧”青少版系列产品，完善了产品体系，巩固了产品优势。

健康无忧A款重大疾病保险

主要面向30-50岁大众富裕阶层、金融白领等保险意识较强、具有健康保障需求的人群。

产品特点

保障全面：60种重大疾病，15种轻症

价格实惠：最低每天不到10元，即可获20万元以上保额^[注]

期限灵活：期满、岁满，多种保险期间，供客户灵活选择

投保简便：全新投保体验

健康无忧B款重大疾病保障计划

主要面向具有健康保障需求，同时希望如未发生重大疾病，满期能够给付保费的消费者人群。

产品特点

保障全面：60种重大疾病，15种轻症

费改新品：费率市场化产品，全面让利客户

保费给付：满期给付主附险保费，兼顾保障和资金积累的需求

期限灵活：期满、岁满，多种保险期间，供客户灵活选择

投保简便：全新投保体验

健康无忧C款重大疾病保险

面向具有终身健康保障需求，兼顾健康保障和长期储蓄功能的大众富裕阶层、金融白领等消费者。

产品特点

保障全面：60种重大疾病，15种轻症

费改新品：费率市场化产品，全面让利客户

终身无忧：为您提供终身健康保障，无后顾之忧

投保简便：全新投保体验

注：上述价格取决于具体产品和投保年龄，以正式条款费率为准。



案例演示

张女士，30岁，政府公务员。由于近年来公务员取消公费医疗纳入医保，她担心万一发生重疾保障不足，想为自己补充一份重大疾病保障，经过比较，她看中了新华健康无忧C款重大疾病保险。

张女士享有以下保障：

轻症疾病保险金（15种）

合同生效（或复效）180天内：因疾病原因确诊初次发生轻症疾病，公司不承担保险责任，合同继续有效；因意外原因确诊初次发生轻症疾病，给付20万元×20%=4万元，本项责任终止，合同继续有效。

合同生效（或复效）180天后：确诊初次发生轻症疾病，给付20万元×20%=4万元，本项责任终止，合同继续有效。

重大疾病保险金（60种）

合同生效（或复效）180天内：因疾病原因确诊初次发生重大疾病，给付4240元×1.1=4664元，合同终止。因意外原因确诊初次发生重大疾病，给付基本保额20万元，合同终止。

合同生效（或复效）180天后：确诊初次发生重大疾病，给付基本保额20万元，合同终止。

身故保险金

合同生效（或复效）180天内：因疾病原因身故，给付4240元×1.1=4664元，合同终止；因意外原因身故，给付基本保额20万元，合同终止。

合同生效（或复效）180天后：给付基本保额20万元，合同终止。

保障期间	基本保额	交费期间	年交保费
终身	20万元	30年	4240元

产品宣传内容仅供参考，产品责任、责任免除等保险合同主要内容详见产品条款并以其为准。本版内容中涉及的周岁均指周岁保单生效对应日。

美利金生年金保险计划

“美利金生年金保险计划”是由“美利金生终身年金保险（分红型）”和“附加随意领年金保险（万能型）”组合而成。



计划特色

美不胜收：首期好利 交费全返^[注]
利益稳固：年年领取 乐享金生
金益求金：分红万能 双重增值
生命护佑：豁免无忧 资产传承

主险责任介绍：

1. **关爱金：**被保险人于合同生效满一年的首个保单生效对应日零时生存，公司按首次缴纳的保险费的20%给付关爱金。

2. **生存保险金：**被保险人于合同生效满一年起至64周岁保单生效对应日（含）期间，在每一保单生效对应日零时生存，公司按基本保险金额的20%给付生存保险金。

3. **养老年金：**被保险人于65周岁保单生效对应日（含）起，在每一保单生效对应日零时生存，公司按基本保险金额的25%给付养老年金。

4. **祝寿金：**被保险人于65周岁保单生效对应日零时生存，公司按基本保险金额给付祝寿金。

5. **长寿金：**被保险人于85周岁保单生效对应日零时生存，公司按本保险实际缴纳的保险费给付长寿金。

6. **身故保险金：**被保险人身故，公司按被保险人身故时所处的以下不同情形给付身故保险金，合同终止：

(1) 若身故时被保险人处于85周岁保单生效对应日（不含）之前，则公司按本保险实际缴纳的保险费与现金价值二者之较大者给付身故保险金；

(2) 若身故时被保险人处于85周岁保单生效对应日（含）之后，则公司按本保险的现金价值给付身故保险金。

7. 投保人意外伤害身故或意外伤害身体全残豁免保险费：

除另有约定外，投保人因意外伤害身故或因意外伤害身体全残，且投保人身故或身体全残时年龄已满18周岁未满61周岁，可免交自投保人身故或被确定身体全残之日起的续期保险费，合同继续有效。

豁免保险费的，公司视同自投保人身故或被确定身体全残之日起的续期保险费已经交纳。

投保人在保险期间内变更的，公司不予豁免保险费。

附加险责任介绍：

1. **身故保险金：**被保险人身故，公司按其身故时的保单账户价值给付身故保险金，合同终止。

2. **年金：**合同生效满三年后，年金受益人可选择向公司申请年金。如年金受益人申请年金的，自年金受益人提出申请后的首个保单生效对应日起，被保险人在每一保单生效对应日零时生存，公司按当时保单账户价值的10%给付年金。

被保险人生存至保险期间届满，公司一次性给付当时的保单账户价值余额，合同终止。

风险提示：美利金生终身年金保险（分红型）为分红保险，其红利分配是不确定的。附加随意领年金保险（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。

注：“交费全返”指85周岁返还客户交纳的主险保费。

注：本版中所有产品案例情景为虚拟，仅供准确理解产品之用。



福享金生终身年金保险计划

“福享金生终身年金保险计划”是由“福享金生终身年金保险（分红型）”和“附加随意领年金保险（万能型）”组合而成。

计划特色

幸福长久 年年领取
乐享增值 终身分红
增金添利 万能账户
一生呵护 保费豁免

主险责任：

- 1.关爱金。被保险人于合同生效满一年的首个保单生效对应日零时生存，公司按首次缴纳的保险费的20%给付关爱金。
- 2.生存保险金。被保险人于合同生效满一年起，在每一保单生效对应日零时生存，公司按基本保险金额的20%给付生存保险金。
- 3.身故保险金。被保险人身故，按本保险实际缴纳的保险费给付身故保险金，合同终止。
- 4.投保人意外伤害身故或意外伤害身体全残豁免保险费（已满18周岁，未满61周岁）。

附加险责任介绍：

- 1.身故保险金：被保险人身故，公司按其身故时的保单账户价值给付身故保险金，合同终止。
- 2.年金：合同生效满三年后，年金受益人可选择向公司申请年金。如年金受益人申请年金的，自年金受益人提出申请后的首个保单生效对应日起，被保险人在每一保单生效对应日零时生存，公司按当时保单账户价值的10%给付年金。被保险人生存至保险期间届满，公司一次性给付当时的保单账户价值余额，合同终止。

风险提示：

福享金生终身年金保险（分红型）为分红保险，其红利分配是不确定的。附加随意领年金保险（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。

附加高额交通工具意外伤害保险

“附加高额交通工具意外伤害保险”是一款高保额、低保费、易投保的交通意外伤害保险。

产品特点：

- 多重守护：**保障范围超广，包括飞机、火车、客运轮船、客运汽车、驾乘车。
- 高额保障：**每份可保客运汽车、驾乘车20万元；“飞火轮”50万元。
- 超低保费：**每份每年仅需100元，轻松提身价。
- 投保极简：**与主险组合销售，无需核保，投保简单、快捷。
- 长期续保：**满18周岁、不满66周岁可投保，最高可自动续保至70周岁。

保险责任：

飞机意外伤害	份数×50万元
火车意外伤害	份数×50万元
客运轮船意外伤害	份数×50万元
客运汽车意外伤害	份数×20万元
驾乘车意外伤害	份数×20万元

注：产品介绍仅供参考，产品责任、责任免除等内容请参照保险条款。

惠添宝年金保险计划

产品特点

年年见利

主险合同生效满一年后，每年给付生存金，坐享保单利益。

利益稳固

主险满期金额不低于所交保费，稳中制胜。

惠存美好 增福添彩

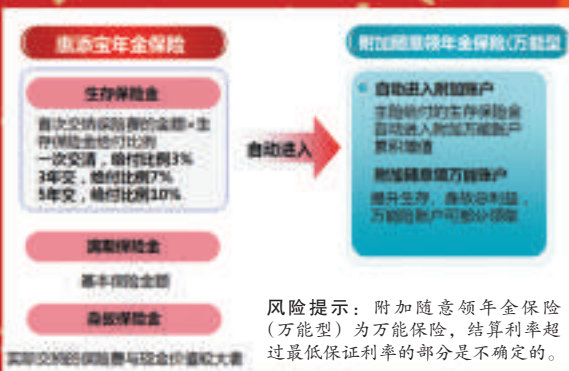
财富增值

主险生存金自动进入万能险账户复利累积增值，稳健又省心。

周转灵活

若急用资金可通过保单贷款进行灵活周转。

责任图解



这是一款专属的**锁定利益、稳健增值、周转灵活、规避风险**，满足客户全生命周期重要阶段需求的年金保险计划。



惠存美好 增福添彩

惠添宝年金保险计划

年年见利，利益稳固，财富增值，周转灵活

产品案例

秦先生经营一家进口汽车4S店，公司利润丰厚，他的儿子乐乐，今年3岁了。秦先生崇尚国外的教育模式，希望乐乐今后能够出国深造。为了积累教育金，他准备将家庭资产升级。经多方了解，他选择了新华保险“惠添宝年金保险计划”。

乐乐享有的主要保障利益：

生存利益：合同生效满一年后，每一保单生效对应日生存，每年给付主险首期保费×10%，即50000元，保险期间内共给付14笔，金额合计为700000元。

满期利益：若乐乐生存至保险期间届满，本公司按以下二者之和给付满期保险金，保险计划终止：

①主险基本保额2612000元；

②附加险保单账户价值。

万能险账户利益：主险给付的生存保险金自动进入附加万能险账户，按月复利增值，账户具有最低保证利率。犹豫期后，享有部分领取保单账户价值的权利。

身故利益：若被保险人身故，本公司按以下二者之和给付身故保险金，保险计划终止：

①主险实际缴纳的保险费与现金价值的较大者；

②附加险保单账户价值。

产品名称	保险期间	年交保费	交费方式	基本保额
惠添宝年金保险	15年	50万元	5年	2612000元
附加随意领年金保险(万能型)	15年	—	—	—

惠添宝能满足您哪些需求？

- 1.帮您积累财富：年年见利、利益确定、复利增值。
- 2.帮您准备养老的钱：补充社保，积少成多，快速积累。
- 3.帮您准备孩子上学的钱：短期定向积累资金，专款专用。
- 4.帮您配置资产：兼顾指定权和支配权，安全隐秘。
- 5.帮您保护资产：安全隔离企业与家庭资产。



| 新华北京 |

爱心跳蚤市场震撼来袭

6月11日、18日，北京分公司海淀联合营业区连续两个周末，利用周日上午9:00-12:00的时间，在公司“北广大厦”客服大厅和职场一层通道内，成功举办了两场“赶大集！新华保险爱心跳蚤市场震撼来袭”客户联谊活动。受邀参加活动的150名小朋友（摊位限额）全部由新华保险的客户或客户子女组成，孩子们在家长的协助带领下，来到新华保险海淀联合营业区职场，在这里参加非常有意义的、不同寻常的周末社会实践活动。

小朋友们将自己多余或不用的玩具、图书等学习生活物品带来，低价出售或和其他小朋友进行交

换。现场一片欢声笑语，售卖、交换、交流活动非常火爆。活动最后还特别安排了颁奖环节，将活动推向高潮。活动组委会专门设立了5个奖项：“最佳销售奖”“最文明摊位奖”“最热情摊位奖”“最佳创意奖”“最萌摊位名字奖”。

小朋友们不仅通过成功售卖、交换获得极大的成就感，而且结识了新的朋友，每个孩子的智商、情商、财商、逆商都得到锻炼和提高。活动受到家长、小朋友的一致好评、好评和追捧，大家非常感谢新华保险组织这样有意义的活动，为客户创造性地提供了参与度高、超值的客户服务体验，纷纷预祝新华保险越来越好。（高慎薇）

| 新华青岛 |

开展“十里春风 健康金生”
客户服务活动

5月28日，青岛分公司开展“十里春风 健康金生”客户服务活动。为助力公司半年业务冲刺，青岛分公司联合机构开展健康讲座及免费体检活动，感谢客户多年来的关注和支持；邀请知名健康专家，进行“关爱生命 科学防癌”健康讲座，帮助客户树立正确健康观念；最后，公司为到场的每一位客户赠送免费癌症筛查服务，通过检测身体状况，及早采用健康的生活方式，关爱客户健康。（周晓）

| 新华武汉 |

开展“健康送万家”社区服务活动

6月2日，武汉中支在江夏区豹澥社区开办了一场“健康送万家”社区活动。此次活动是新华保险与豹澥社区签订长期合作协议后的第一场活动，得到了当地政府部门的大力支持。

活动旨在通过新颖有趣的互动，为社区居民义务讲解保险知识以及金融防骗知识，提升消费者的风险防范意识，推广保险理念，积极传播保险正能量。（熊燕）



| 新华内蒙古 |

第十七届客服节华彩亮相



6月10日，“十里春风 健康金生”新华保险内蒙古分公司第十七届客户服务节开幕式绚丽启动，通辽、乌海两地同时开展彩色徒步走活动，参与客户12000余人，同时利用腾讯微信、优酷视频两大媒体进行广泛宣传，覆盖人口60万人。（刘帅）

| 新华北京 |

举办基因检测报告
解读说明会

6月11日，北京分公司“新华保险基因检测报告解读说明会”在中国职工之家正式拉开帷幕，500余名高端客户参加此次活动。本次活动从社会环境、国民健康状况等多方面向与会嘉宾进行介绍，提示大家通过提前预测风险，提前进行风险规划，为人生保驾护航。活动特邀中国著名生物化学与分子生物学硕士、瑞典卡罗林斯卡医学院医学科学博士为嘉宾们现场解读基因检测报告，诙谐的讲解带领嘉宾们进入基因的殿堂，客户反响热烈。（史辉）

| 新华大连 |

组织开展“保险进校园”活动

6月19日，大连分公司“保险进校园”活动在中山区中小学实验活动中心圆满举行。培训老师由“小蚯蚓的一天”引出话题，引发了一场对保险的热烈讨论。通过活泼生动的授课方式、通俗易懂的保险案例，向春德小学近50余名师生讲述了保险“我为人人 人人为我”的重要意

义，小朋友们踊跃发言，积极互动，氛围十分活跃。

本次“7.8宣传日”的保险宣讲旨在帮助和引导孩子们更清楚地认识到保险在保障家庭幸福安全、提升生命价值上的意义，了解风险防范的重要性。公司还给每个孩子发放了“小保学保险”系列丛书，将保险宣传落到实处。（于聪）



| 新华郑州 |

客服节上演《木偶奇遇记》

为献礼河南分公司成立15周年，回馈广大客户的支持与厚爱，6月4日，郑州中支在河南省人民会堂举办大型客户答谢活动，一场别开生面的《木偶奇遇记》智慧卡通儿童剧就此上演。本次活动分为上午和下午两场进行，共计4000余名客户莅临现场观看了这场充满

童趣的精彩演出。

此外，郑州中支以此次活动为契机，对第八届“新华保险杯”少儿书画大赛活动进行了宣传，现场为小朋友提供作画场地，收集作品并赠送小礼品，同时，进行防范非法集资的宣传活动，获得了客户的好评。（王叶）

新华 青岛

“顶梁柱”遇意外 1365元换来75万元

2017年2月28日，青岛分公司工作人员为家住胶南的王先生家属赔付了意外身故保险金75万元，让这个失去顶梁柱的家庭，感受到了一些前行的力量。家属们也没想到1365元的保险，会带来75万元的理赔款。

46岁的王先生主要负责项目承包工作。人到中年，上有老，下有小，是家庭的顶梁柱。天有不测风云，2016年年底，一场车祸

夺去了他的生命。相濡以沫的爱人、含辛茹苦的老父亲、舐犊之情的儿子，伴随着王先生的突然离世，全家人都陷入了巨大的悲痛中，也面临着巨大的经济压力。在整理遗物时，王先生的家属发现了他2016年4月在新华保险投保了一张名为“畅行无忧两全保险”的保单，保额5万元，保费1365元。整理好材料后，王先生家属向新华保险提交了

理赔申请。

收到申请后，新华保险快速处置，仅1个工作日核实了事故责任，按照保额的15倍——即75万元赔付了“驾乘车意外”保障责任，用“快易赔付”抚慰了王先生家属的悲痛心情。75万元的保险金虽然无法减轻失去亲人的痛苦，但却能成为王先生对家人责任与爱的延续。
(秦超)

新华 河北

“健康无忧”让她疗养无忧

保定市的邢女士自被医院确诊为甲状腺癌以来整天无精打采，陷入悲痛之中，但收到新华保险保定中支支付的40多万元理赔款后，脸上露出了一丝久违的笑容。她说，这笔理赔款给了自己重获健康的信念和力量，有了这笔理赔金，现在可以更安心、更无忧地进行疗养了。

邢女士是个保险意识较强的人，2016年2月投保了新华保险“健康无忧C款重大疾病保险”，保额40万元，住院费用医疗保险(2007)，保额1万元，住院补贴医疗保险，保额9000元。

2016年底一天，保定中支的业务员张某接到邢女士电话，邢女士因甲

状腺癌需立即住院进行手术治疗。邢女士在手术和疗养期间，张某及时到医院和家里探望，并帮助其整理理赔资料递交公司。保定中支接到邢女士的理赔申请资料后及时录入系统并进行审核。根据保险合同规定，公司按基本保额给付邢女士重大疾病保险金40万元，同时，按照住院医疗、住院补贴保险合同规定赔付住院费用保险金4000余元，共计赔付40.4万余元。

收到理赔款，邢女士很是激动，她说，自己只愿与病魔抗争无暇顾及理赔事宜，是业务人员张某不辞辛苦地多次上门协助整理资料，以高效、周到的理赔服务给了自己重获健康的信念和力量。
(王占义)

新华 韶关

重疾理赔让客户看到光明与希望

广东坪石的邓先生于2011年为父亲购买“吉祥如意附加08重疾”，保额各10万元，年交保费7440元。2014年，被保险人身体不适，前往医院就诊，经确诊为尿毒症晚期。在医院治疗期间，新华保险积极给予理赔指导，于2014年11月向投保人赔付10万元重疾理赔金。根据该险种的条约，“吉祥如意”重大疾病的主险继续有效。

2017年1月，被保险人邓先生因糖尿病继发病导致双目失明，2017年2月2日鉴定为全残。新华保险快速反应，积极理赔，2月9日上午受理客户的

理赔资料，下午处理完成理赔流程，仅用4小时，根据保险条款，赔付保额10万元加分红的双倍理赔金共208689.38元。

投保人邓先生对新华的快速理赔和真诚服务高度赞许，他说：这两次顺利理赔，要感谢新华保险的保单服务人员。为尽快筹钱给父亲治疗，多次不顾路途艰难前来探望。这份责任心，是新华保险也是整个保险行业的典范。虽然父亲双眼失明，但就是新华保险这份责任心、这份保险的保障，让父亲、让我们全家看到生活的光明与希望。
(潘玢)

新华 佛山

保险保障防风险 未雨绸缪终有益



截至2017年3月2日，家住珠海的何女士，已累计收到来自新华保险佛山中支的理赔款34.32万元，同时她购买的“康健吉顺防癌险”将继续有效，且后续的28期共计59640元保费已被全数豁免。在收齐理赔款的那一刻，何女士感动地说：“感谢新华保险，这笔理赔款的到账，使我2个女儿的学费及自己的治疗费，还有整个家庭的生活费，都有了着落，现在我可以安心接受治疗，重新规划我们的生活。”

2015年5月23日，在对多个保险公司的产品进行比较后，何女士最终

选择了在新华保险一次性给自己投保了重疾险、防癌险、意外险、住院医疗险、两全分红险，共计保额36万元，她做这个决定主要是因为：她是家里的顶梁柱，尚有2个未成年的孩子，而自己作为一个工薪阶层，如果发生风险，家里微薄的储蓄是难以支撑的，所以她必须要给自己做好保障才能让家庭无忧。

2017年1月，何女士不幸查出患了宫颈癌，她拿到检查结果时，想起了自己在2015年购买的保险，在沉重之余也庆幸自己当年的未雨绸缪。
(吕秀芸)

新华 绵阳

为患重病教师提前理赔

2017年2月9日，四川绵阳某中学李老教师因胃部出血，被医院确诊为原发性肝癌和肝硬化，如不立即手术，生命将危在旦夕。据初步预算，肝脏移植手术预交费用四五十万人民币左右，且相当一部分属于自费项目。

正值39岁的李老教师在学校里

兢兢业业工作十余年，深受学生爱戴，他把全部的心血都奉献给了教育事业，长期的高强度超负荷工作最终积劳成疾。李老教师上有老、下有小，仅靠薪水养家糊口。

所幸，李老教师于2014年3月投保了新华保险《康健吉顺定期防癌

疾病保险》，保额5万元。理赔人员在收到李老教师保单服务人员递交的理赔资料后迅速受理，核实情况。由于李老教师还在医院进一步治疗，无法递交全套病历资料和相关的活检报告。理赔人员立即向分公司、总公司汇报了具体情况。在李老教师

还未治愈出院，无法提交全套住院病历及活检报告的情况下，新华保险仅用三个工作日就完成了理赔。

李老教师对新华保险的理赔服务竖起了大拇指，他说，5万元并不算太多，可有了它，我的后期治疗就多了一份治愈的保障。
(周磊 李兴兵)

新华 吉林

远程鉴定为客户免去经济负担 助力快速理赔

2007年3月31日，贺先生投保了“福如东海A款”附加“提前给付A款保险”，保额3万元。

2017年1月20日，吉林分公司四平中支接到报案电话，贺女士表示其父亲贺先生2016年5月被确诊为急性脑梗死，欲申请重大疾病理赔。

根据合同条款约定，脑中风中风的认定，须在被保险人确诊脑梗180天后到我公司认可的鉴定机构进行伤残鉴定。贺女士表示被保险人病情严重，长期卧床，生活全靠家人照顾。由于家中经济条件不好，贺先生出院后一直未接受系统的康复治疗。在得知鉴定需要交纳鉴定费时，贺女士表示家中经济情

况无力承担鉴定费用，且被保险人身体状况极差，无法到鉴定机构鉴定。

四平中支查勘员在了解情况后第一时间向总公司提起远程鉴定申请，两个工作日远程鉴定申请审批通过，查勘人员迅速赶往70公里外的客户家中，配合总公司进行远程鉴定。鉴定结束后贺女士表示：你们的服务真的很周到，还没听说过哪家保险公司可以这样做鉴定，非常谢谢你们。

1月24日，总公司给出鉴定结论，贺先生病情达到重疾条款赔付标准。次日，贺先生收到30180元理赔金。远程鉴定为客户免去了经济负担，带去了新华温暖的理赔服务。
(梁好)

新华 安徽

4000元“健康无忧”换来15万元医疗费

2016年5月21日，吴先生在妹妹的介绍下购买了“健康无忧C款保险”，保额15.2万元。2017年1月27日，吴先生突感身体不适，送往医院后被确诊为肾细胞癌。家人担心买保险才交费4000余元，且生效不足一年，保险公司是否会给付保险金，但因忙于治病忽略了理赔咨询。

3月6日，安庆中支业务人员无意中了解到吴先生的情况，立即上报公司。公司紧急安排相关人员主动帮助客户收集理赔材料，在材料

收集完毕的当天下午吴先生就接到了理赔通过的消息。对于吴先生来说，保险公司发来的“符合条款规定，予以正常赔付！”是对他最好的心理安慰。3月14日，工作人员带着15.2万元理赔款看望了正在病中休养的吴先生。

吴先生表示，新华保险的理赔专业度和理赔时效让他深受感动，保险的保障功能让他深受其益，他打算用自己的亲身经历向身边人去传递保险理念，让更多的人需要在需要时有一份保障。
(张书敏)



福建分公司快速赔付 疾病身故金12万余元

福建三明市客户郭某于2015年6月为配偶杨某投保了“健康福星增额(2014)重大疾病保险”，年交保费13356元。

2017年2月13日6时许，杨某在家中突然出现意识障碍，呼吸停止。医生到达现场进行了紧急救治，然因急性心梗，杨某再也没有醒来。随后，郭某向公司报案。

理赔人员第一时间上门慰问、积极协助收集理赔材料并立案受理，经确认本次出险在保险责任范围内，公司1日快速结案，将12万余元疾病身故保险金打入了郭某账户。
(方婷)

一日到位 黄冈客户尽享理赔服务

湖北黄冈英山县客户李女士于2014年11月1日和2016年4月2日在新华保险投保《健康福星增额终身重大疾病保险》及《健康无忧C款重大疾病保险》，保额分别为1万元、6万元，年交保费3945元。2016年12月14日，49岁的李女士突感身体极度不适就医，经医院确诊患直肠癌，后住院接受治疗。

新华保险理赔人员得知情况后，及时上门慰问并即刻指导客户报案。2017年1月16日，李女士将收集齐全的相关索赔资料交付公司柜面办理理赔事宜，公司于当日审批通过并结案赔付客户两项保险金共计70600元。
(郑逸凌)

菏泽中支 极速赔付客户30万元

家住菏泽市的王女士经过一番打拼，事业成功，家庭和睦。身处商海，王女士深感保险的重要性，为自己及家人均购买了保险。2006年，王女士给自己投保了“吉庆有余两全保险A款(分红型)”，保额30万元。2017年1月，王女士因病不幸身故。

保单服务人员得知情况后，到客户家慰问，帮助其家属准备理赔材料。2017年3月7日，上门签收理赔材料，当天案件便处理完毕，30余万元的理赔金汇入了受益人的银行账户。王女士的丈夫很是惊讶，感叹新华保险“理赔迅速，服务周到”。
(郑丽丽)

意外突袭 襄阳中支快速赔付

湖北襄阳董先生于2009年在新华保险购买了一份《吉星高照A款两全保险(分红型)》，保额8万元，及《附加08定期重大疾病保险》，年交保费3992元。2016年12月，董先生因车祸发生意外伤害抢救无效身故。在悲痛之余，其家属备齐材料，于2017年2月17日申请理赔。

经审核，此次事故属实，公司当天即作出理赔决定，赔付客户身故保险金169177.87元。其家人表示，是新华保险给了他们生活下去的希望，他们会用这笔理赔款做点小生意继续维持生计，让这个家庭重新振作起来。
(向海萍)

莱芜中支快速赔付重疾 身故客户68万余元

客户刘女士保险意识比较强，相继在2010年至2015年间为自己购买“尊享人生年金保险”“盛世赢家年金保险”“福享一生终身年金保险”“好利年年两全保险”4份产品。2017年2月26日，刘女士因罹患重大疾病不幸身故。3月10日，家属拨打客服电话报案并提交理赔资料。

公司经审核，于3月17日赔付66万余元身故保险金和2万元重疾保险金。刘女士家人对莱芜中支高效率的理赔服务表示高度认可。
(王会超 郑曼丽)

悠悠草原情 深深新华爱 新华保险交响乐团 奏响乌兰察布

6月24日，为迎接党的十九大胜利召开和内蒙古自治区成立70周年，以高扬社会进步主旋律，奏响文明进取新乐章为基调的“悠悠草原情 深深新华爱”交响乐文艺晚会在乌兰察布广播电视台演播大厅举办。乌兰察布市委宣传部副部长宋明，新华保险党委宣传部部长、行政管理部总经理、新华保险交响乐团团长杨怀鹏出席活动并先后发表致辞。

乌兰察布市委宣传部副部长宋明在致辞中指出，本次活动旨在营造迎接党的十九大和自治区成立70周年浓厚氛围，达到培育和推广高雅文化、红色文化、民族文化，活跃群众文化生活，倡导社会正能量的目的。本次高雅艺术活动的举办，既是对全市干部群众士气的鼓舞，也是培育和践行社会主义核心价值观的题中要义。

杨怀鹏在致辞中表示，受公司党委书记、董事长万峰的派遣，我们专程从北京来到乌兰察布，与大家欢聚一堂，共襄盛举。此行是带着新

华保险30多万名内外勤员工的深情厚谊而来，是带着新华交响乐团60位音乐家的高雅艺术而来，更是带着对乌兰察布和内蒙古大地的良好祝愿而来。举办此次音乐会，是一次感谢之旅，感谢乌兰察布把如此重要的任务交给我们；是一次和谐之旅，通过高雅艺术来表达对乌兰察布人民的美好祝愿；也是一次合作之旅，期待能与乌兰察布乃至内蒙古在全面建设小康社会，实现中国梦的伟大征程中，携手并肩，共赢发展。

据悉，本次活动由中共乌兰察布市委宣传部、乌兰察布市文明办、乌兰察布市广播电视台主办，新华保险内蒙古分公司、中共集宁区宣传部承办。作为国内唯一由金融保险企业投资组建的专业交响乐团，新华保险交响乐团在助力业务发展、促进企业文化建设、提升品牌形象等诸多方面发挥着重要作用。



新华自贡

举办“新华保险杯”朗读比赛



6月2日，四川分公司自贡中支城区本部携手自贡市绿盛小学五班同学和家长们，在学校阶梯教室举办了一场别开生面的朗读活动，共同传递热爱生活、热爱祖国、热爱学习、热爱友谊的正能量。

台上激情洋溢，台下掌声不断，18个朗诵节目全部为同学和家长自编自导自演，精彩纷呈。集体朗诵《我骄傲，我是中国人》时，一幅壮大的历史与现实画卷缓缓展开，激发着同学们的民族自豪感与自信心，表达着同学们的爱国情怀；《献给老师》共同表达了孩子们对老师的尊敬，对知识的渴望。《我的祖国》《祖国万岁》《赞美你，祖国》等作品，说不尽“中国梦”的恢宏壮丽，道不尽“中国梦”的气势磅礴。《品味幸福》《微笑的力量》如一股股暖流漫过每个人的心田。

此次朗诵活动，由自贡中支策划，并与学校和班级老师共同配合完成。新华保险为此次活动提供服务和赞助，得到了绿盛学校领导的大力支持。

自贡中支负责人表示，作为一名孩子的家长，希望孩子有丰富多彩的校园生活；作为一个寿险人，也希望通过自己的努力为客户、为社会做更多有益的事。（王楠）

新华贵港

积极开展捐资助学活动

近日，广西分公司贵港中支员工代表来到贵港市港北区大圩镇永福小学开展捐资助学活动，与贫困学子们度过了一个有意义的“六一”儿童节。

贵港中支员工代表6人带着沉甸甸的爱心及2100元爱心款购买的学习用品，来到港北区大圩镇永福小学，现场捐赠给46名贫困学生，鼓励孩子们



努力学习，用成绩回报社会的关心和爱护。员工代表与孩子们一起开展活动，提前庆祝“六一”儿童节。（曾凡翁）

新华贵州

开展捐资助学活动

为更好地履行社会责任，贵州分公司于六一儿童节前夕开展了爱心扶贫捐款活动，号召全省所有内外勤人员积极捐款，并组织成立公益基金志愿者联盟贵州分会。

六一儿童节当天，贵州分公司在大方县八堡乡白果小学举行了捐资助学活动，为白果小学送去了价值5万元的教学



物资，同时向小朋友们送上了节日的祝福。

此次活动得到了大方县扶贫办、教育局及八堡乡政府的高度赞扬。为积极响应保监会及省政府的工作号召，贵州分公司将陆续在精准扶贫示范县开展爱心扶贫捐赠活动，让更多的贫困儿童得到帮助和关爱。并将持续致力于公益慈善事业，为改善贵州民生、建设和谐社会做出积极的贡献，以实际行动助推脱贫攻坚。（文卉芬）

新华惠州

参与无偿献血公益活动

6月14日是世界献血日，为向社会展现惠州保险业“我为人人，人人为我”的互助互爱精神，塑造新华保险的良好品牌形象，新华保险惠州中支响应市保险行业协会、市献血办公室及市中心血站的号召，组织开展了爱心献血活动。来自惠州中支各部门与各渠道的21名员工积极参与了活动，累计献血量5500毫升。

尽管活动当天由于台风“苗柏”过境，现场大雨滂沱，但惠州中支伙伴们献血的热情高涨，风雨无阻，很早就来到了采血活动现场，用实际行动践行了“我为人人，人人为我”的大爱精神。（黄昱）



新华白山

开展爱老敬老慰问活动

近日，吉林分公司白山中支抚松支公司的爱心志愿者们前往敬老院慰问孤寡老人，为敬老院的老人送去关怀与温暖。

志愿者们为老人送去了大米、白面、食用油、水果和可口菜肴等慰问品，并为一位93岁的老人送上生日蛋糕及祝福。志愿者们细心地询问老人们的饮食起居和生活状况，并给老人们带来了一场丰富多彩的节目演出，给老人们带来了无限的欢声笑语。志愿者们还主动为老人们剪指甲、做颈部按摩、打扫卫生等。

老人们不停地说：“特别感谢你们年轻人能到敬老院来看望我们，让我们这些老人不觉得孤单，希望你们常来。”（张丽媛）

“批单类业务单证防伪验真功能”



2017年4月，新华保险推出“批单类业务单证防伪验真功能”，客户在办理保全、理赔业务时，在出具的保全批单、理赔批单上打印出防伪字符串、二维码以及黑色电子印章。客户可在新华官微、官网上通过扫描批单二维码核验所办业务信息，更好地保障自身权益。

该功能的上线，标志着新华保险业务单证电子化建设进入新的里程碑，在提升运营服务与管理效率的同时，进一步增强了公司业务发展与运营风险防范的实力。（总公司契约管理部）

- 一、防伪单证有啥变化？
1. 柜面人员问：带防伪功能的批单在操作上有变化吗？
答：一期上线的批单、柜面互动联动作业申请资料签收单打印路径、方式、要求、流程未有改变，但打印内容变化了，需要留意打印出的电子黑章、防伪验真二维码、防伪验真字符串是否正常。
 2. 渠道业务人员问：批单上的印章怎么变成黑色了？
答：电子单证上的黑色印章通过系统直接打印输出，不会影响单

证所承载内容的效力，未来会更广泛地应用于面向客户的电子化单证中。

- 二、客户验真怎样操作？
1. 官微验真服务通道



2. 官网验真服务通道



3. 防伪验真应用体验？

运营一线服务人员：应用防伪单证后，只用A4纸打印就行了，再也不用花时间申请印刷专用单证，真



方便。

销售一线业务人员：业务单证可以验真了，更体现了公司运营服务的专业性，使我们为客户服务时更有底气。

客户：有了单证防伪验真功能，我们就更加放心了，维护了我们的权益，方便、安心。