



## 贯彻全国金融工作会议精神 新华保险与中再集团携手战略合作

8月3日，新华保险与中国再保险（集团）股份有限公司战略合作签约仪式在新华保险大厦举行。这是双方贯彻全国金融工作会议精神的重要举措。

中央汇金证券及保险机构管理部副主任胡冬辉、新华保险董事长兼CEO万峰、中再集团董事长袁临江共同出席签约仪式。新华保险副总裁黎宗剑与中再集团常务副总裁和春雷代表双方签约。

新华保险万峰董事长在致辞中指出，新华保险和中再集团战略合作意义重大。作为中国保险业的领军企业，新华和中再两家公司分别在各自领域取得了非凡的成就。两家公司主业互补、其他模块具备协同发展的潜质，可谓天然的战略合作伙伴。

不仅如此，新华保险和中再集团合作历史源远流长、成果丰硕。为更好强化社会风险管理能力、提高社会风险保障水平和服务实体经济，新

华、中再响应中央部署，一致同意建立更加紧密的、面向未来的战略合作关系。本次战略合作按照“强强联合、优势互补、互利共赢”的原则，进一步加强在保险、再保险、资产管理、风险管理、产品创新、数据共享等领域的互动交流，实现全方位、多层次、宽领域的战略合作。

中再集团董事长袁临江在致辞中表示，中再集团与新华保险签署战略合作协议是双方多年合作关系的延续和深化，也是双方贯彻第五次全国金融工作会议重要讲话精神的共同选择。新华保险作为国内领先的寿险公司，坚持战略转型，坚持稳健发展，在竞争激烈的市场环境中形成了自己独特的竞争优势。中再集团与新华保险将以此次签订战略合作协议为契机，推动双方合作迈上新台阶，努力成为企业合作的典范，共同为保险行业回归本源、坚守保障主业、服务国家经济发展，做出自己的贡献。



### 第十七届客服节开幕 并发布新产品



启动仪式

8月1日，新华保险第十七届客户服务节开幕式暨新产品发布会在湖北武汉隆重举办，第十七届客户服务节系列活动正式拉开帷幕，“健康华贵A款医疗保险”产品正式上市。

今年客服节在为客户打造全新的服务亮点的同时，传承了历届客服节最经典的活动，将为客户献上一场别出心裁的服务盛宴。

最值得一提的是“臻爱积分”，借公司客户积分上市发布，重磅推出“新华臻爱会员积分制”特色附加值服务，是公司投入资源最多、回馈力度最大、服务内容最精的一项服务。活动现场，湖北分公司启动“积分体验官诚聘活动”，诚聘十位客户作为积分体验官，对公司的积分平台、流程、项目等进行体验，同时对公司服务质量提供建设性意

见。理赔服务人员代表现场宣读服务承诺。从8月起，公司将在全国范围内组织开展理赔、“健康无忧”以及失效客户拜访活动。借力时下“一带一路”热点，以“丝绸之路”为主题，开展系列健康主题活动，创新客户服务，增强客户黏度。

针对客户的差异化需求，新华保险完善产品体系，涵盖普通型保险产品 and 新型人身保险产品，可充分满足人生各阶段对意外风险防范、健康、医疗、养老、子女教育、家庭理财等方面的需求。

此次发布的“健康华贵A款医疗保险”是一款交费少、保障高，突破社保报销范围的医疗保险，涵盖四大特点：一是住院无忧，涵盖合理的住院费用及特殊门诊费用；全国二级以上医院通赔。二是突破社保，不限社保用药、不限疾病种类，合理支出均可报销。三是高额报销，交费少、保障足，年度保额高达20万元或30万元（特享国际部与特需医疗）。四是老少皆宜，出生满30天、不满61周岁均可投保，最高续保年龄84周岁。

随着红幕掀起，新华保险第十七届客户服务节激情启航，湖北分公司创作的《谱一曲新华乐章》让开幕式现场氛围高涨。现场特设两个体验专区，让客户进行健康咨询和E化线上服务体验。

2017年是新华保险的“转型发展年”，新华保险将借助第十七届客服节启动契机，一步步地通过产品、服务、理赔等具体部署，加快转型，打造核心竞争力，最终实现“强大新华、价值新华、长青新华、和谐新华”的“十三五”发展目标。（湖北分公司 吴欣）

### 新华人寿保险公益基金会 向江西省见义勇为基金会捐款300万元



8月3日，“致敬英雄 弘扬正气——江西省见义勇为基金会捐赠仪式”在江西南昌举行。新华保险捐款300万元，为本次活动的最大捐赠方。

江西省委常委、政法委书记尹建业，中华见义勇为基金会秘书长乔建仲出席仪式。尹建业同志向捐赠单位颁发荣誉证书。

新华保险监事长、新华人寿保险公益基金会理事长王成然作为捐赠单位代表发言。他指出，新华人寿保险公益基金会是由新华保险发起并获得民政部批准的中国保险业第一家国家级公益基金会，之所以将成立以来的第一笔善款捐赠给江西省见义勇为基金会，一是为革命老区的发展贡献自己的力量；二是希望推动见义勇为事业；三是希望捐赠资金能得到更好的使用，让那些真正需要帮助的见义勇为英雄获得尊敬和善待。

此次新华人寿保险公益基金会向江西省见义勇为基金会捐赠的300万元善款，将专门用于对江西

省见义勇为人员的表彰、奖励、慰问、抚恤、资助及对见义勇为人员家庭的关爱帮扶活动等。

江西省委常委、政法委书记尹建业发表讲话并对新华保险等六家企业捐款善举高度评价：此次向江西省见义勇为基金会捐款的善举充分体现了这些企业强烈的社会责任担当和对见义勇为事业的仁心大爱。

捐赠仪式结束后，新华保险捐赠代表应邀出席中华见义勇为楷模群体荣誉称号命名大会。

据悉，新华人寿保险公益基金会是2016年由新华保险发起成立的国家级非公募公益基金会，致力于公益慈善事业，广泛参与捐资助学、扶危济困、健康医疗、环境保护、体育事业等公益慈善项目，力图为改善民生、建设和谐社会做出积极的贡献。据相关负责人介绍，近期将在全国范围内统一运作和启动实施大型公益行动，主打项目是专属保险产品与公益充分融合。今年预计覆盖全国十余个省会城市和若干个地域城市。



#### 导读

新华保险第一时间积极响应8·8四川九寨沟地震、8·9新疆精河地震、8·10陕西高速重大车祸事件，紧急启动五大应急服务举措，为现场理赔、救援提供便利。相关报道，详见2版。



地震无情

新华有爱

极速完成

新华陕西

## 8·10 西汉高速重大车祸首笔赔付

8月10日23时许，陕西省境内京昆高速公路安康段秦岭1号隧道发生一起大客车碰撞隧道口事故，造成车内36人死亡，13人受伤。

事故发生后，新华保险迅速启动理赔应急预案，开通理赔绿色通道、积极寻找客户、推出无保单理赔服务、简化理赔申请手续等，为现场保险理赔、紧急救援提供便利。

8月12日上午9时，陕西分公司、西安中文的理赔查勘人员联合同业保险公司，继续行走在寻找遇难客户的路上。得知遇难者家属经公安部门安顿在酒店后，火速前往实施慰问和理赔指导。在酒店，查勘人员见到了悲痛欲绝的遇难者家属，带去了新华保险的慰问和关怀。

经新华陕西、河南、四川三家分公司积极联合排查，已确认2名客户于事故中不幸身故。陕西分公司查勘人员于上午11时面见遇难者家属，进行慰问并指导理赔。经系统查询，2015年8月，客户投保了《健康福星增额(2014)重大疾病保险》，查勘人员指导客户家属填写了索赔申请书，并收集了身份信息、银行账户信息等资料，协助客户报案后2小时，下午5点即完成了身故保险金赔付。



陕西分公司查勘人员紧急前往慰问另一遇难客户的家属。经系统查询，客户于2013年11月投保了《健康福星增额(2014)重大疾病保险》。查勘人员带去了公司的慰问，并悉心指导客户家属进行索赔申请。客户表示接到家人出事的通知后悲痛心切，所有身份证明及银行信息未随身携带，暂时无法提供，要求稍后申请理赔。

至此，已确认的2名遇难客户的理赔服务工作暂告一段落，但公司仍在继续积极寻找遇难客户及家属，95567随时接受客户和公众的报案及咨询。(于鑫)

## 新华保险迅速开展九寨沟地震现场理赔救援行动

8月8日晚21时19分，四川阿坝州九寨沟县发生里氏7.0级地震，震源深度20km。

灾情就是命令。事故发生后，为切实做好事故理赔工作，充分发挥保险业保障经济、服务民生、稳定社会的功能，新华保险总公司联动启动应急响应，第一时间成立应急领导小组，指导部署相关工作的开展。四川分公司迅速组织事故应急理赔队伍，要求密切关注当地政府灾情通报情况，随时待命，积极配合政府和行业的应急处置工作。同时，紧急启动五大应急服务举措，开通理赔绿色通道、积极寻找客户、推出无保单理赔服务、简化理赔申请手续等，客户紧急绿色服务通道已经开启，95567随时接受客户和公众的报案及咨询，为现场保险理赔、紧急救援提供便利。

9日凌晨，由新华保险四川分公司运营管理调查管理室张亚东及广元中支查勘员肖宇组成的应急工作组驱车赶往现场。因为受到地震的影响，很多条进沟的路线均已不通，加上交通管制，工作组最终选择了从广元青川经绵阳平武再进九寨沟的交通路线。

尽管是夜间行车，一路上还滚石不断，但因情况紧急，工作组不敢有丝毫的大意和耽搁，累了就大口喝一罐红牛，困了就两人交换着在副驾驶上打个盹儿。就这样经过十几个小时的车程，

工作组终于成功抵达九寨沟县城。

尽管已十几个小时没有合眼，但想到只要节约一秒，就能快一秒找到公司客户，工作组又打起了十二分精神。

本次地震中，新华保险共接到3名客户报案，其中2名身故，1人受伤。在获取的部分名单中，新华保险工作人员还排查出1名受伤客户。

工作组马不停蹄地前往震中参与救援。经过多方努力，终于联系上了被困在102林场的客户。这里水和食物都很短缺，车辆也已严重损毁，所有人都在焦急地等待救援。工作组一边极力安抚伤者，一边联系阿坝州警方请求协助救援。

随后，工作组又赶往医院前去看望南充籍的受伤客户。工作人员告诉他不要害怕，最危险的时刻已经过去，新华保险将尽全力帮助他们。

另一个家庭也牵动着新华保险查勘员的心。父母双双在地震中遇难，原本幸福的三口之家如今只剩下孩子一人。因为刚刚经历了地震和失去父母的双重打击，为避免孩子心灵再次受到伤害，工作组除了安抚没再做过多询问。针对这一情况，新华保险四川分公司领导做出指示，将尽力做好生者安慰工作，同时协助死者家属尽快抵达灾区。

11日已是震后的第三天，现场救援仍在继续，新华保险理赔工作组人员也依然在现场匆忙奔走。他们克服了现场环境的艰苦，克服了生理的疲惫和心理上的恐惧，像坚强的战士一样，承担着一名保险查勘员的工作职责和救助客户于危难的神圣使命。除了完成理赔确认，他们更希望能在精神上给予客户温暖与慰藉。(罗孝宇)



新华伊犁

## 第一时间启动精河地震抗灾应急预案



查勘人员慰问客户家属

8月9日7时27分，新疆博尔塔拉蒙古自治州精河县境内发生6.6级地震，震中位于精河县西部托里乡乌兰旦盖村。新疆分公司高度重视灾区情况，伊犁中支第一时间做出工作安排，要求理赔人员赶往现场进行公司客户伤亡排查工作。

据查勘员初步核实，截至当日15时地震共造成精河县32人受伤，死亡人数待核实。排查中有一位新华客户巴某因逃生中腰部受伤，目前就诊精河县人民医院，查勘员已前往该院进行出险前慰问。客户伤亡排查工作正在有序进行中。(赵艳)

新华松原

## 启动“7·4爆炸事件”理赔应急预案

7月4日14时45分许，吉林松原市宁江区繁华路巷路施工过程中造成燃气泄漏，燃气公司在抢修时发生爆炸。截至5日凌晨3点55分，事故共造成5人遇难，89人住院治疗，其中14人重伤。事故发生后，为切实做好事故理赔工作，充分发挥保险业保障经济、服务民生、稳定社会的功能，新华保险松原中支迅速组织事故应急理赔队伍，并安排工作组紧急进行伤亡人员信息排查。

7月5日上午，松原中支展开全方位排查，第一时间对本次受伤人员名单逐一核实是否为我公司客户，积极寻找客户；通过同业理赔微信群保持及时沟通交流，获取客户信息，发动代理人对客户进行排查，通过代理人电话探访，核查我司客户情况；与当地政府、救援部门、医院等机构保持密切联系，获取人员名单进行排查，保证第一时间为客户提供便捷的理赔服务。松原中支理

赔人员抵达事故现场协助政府机关维持现场秩序，因本次意外导致人员伤亡较多，为更好体现人文关怀理赔服务，松原中支在前郭县医院及油田医院采取病房逐一慰问，担当志愿者，打造良好的服务口碑。

下午14时许，松原中支总经理携公司员工前往油田医院对患者家属进行慰问并启动志愿者活动，在35度高温天气下为患者家属、医护人员、公安特警准备充足水源，体现新华保险人文关怀。松原中支此次慰问活动获得家属及医护人员的一致好评。

“7·4爆炸事件”理赔应急预案客户紧急绿色通道已经开启，随时接受客户和公众的报案及咨询。针对此次燃气管道爆炸事件，松原中支高度重视，特成立专案组启动一级应急响应预案，彰显新华保险理赔大爱服务，体现新华人文关怀。(荆瀚锐)

新华东莞

携手同行 共铸辉煌

# 15周年庆典暨表彰大会隆重举行

火热七月，激情燃烧。7月16日下午，“携手同行 共铸辉煌”新华保险东莞中支15周年庆典暨表彰大会隆重举行。东莞中支内外勤员工共计1300余人出席了庆典活动。

伴着节目《莞邑雄狮》的震撼演出，庆典大幕徐徐开启。首先播出东莞中支十五周年回顾片《向上行走的力量》。该片从“相识、相知、相信、相依、相爱”五大方面，全面系统地展示了东莞中支十五发展历程和取得的成就，通过“因为经典，所以传承”，致敬十五年来为公司壮大做出了贡献的东莞新华人，畅想新时期东莞中支的美好愿景和未来发展。回顾片感人至深，在场观众都沉浸在那激情燃烧的岁月里，感同身受。

东莞中支总经理彭云斌在会上致欢迎辞。他表示，在东莞市各级政府、东莞市保险行业协会的关爱和总、分公司的支持下，东莞中支从无到有，从小到大，从弱到强，一路走来，历经艰辛，不仅赢得了广大客户的充分信赖，也赢得了社会各界的广泛认同。东莞中支未来的使命是珍惜过往，开创未来，是紧紧围绕“加快转型发展，强化自主经营”的工作主题，紧跟总、分公司战略步伐和工作部署，深入落实“深化转型、强化管理、夯实基础、创造效益”的工作思路，坚持合规经营，不断完善制度、强化管理、勇于创新、积极进取，着力提升自身业务能力、服务水平与品牌实力，以打造“强大东莞、价值东莞、创新东莞、和谐东莞”为目标，共创大东莞、大发展、大时代。

东莞市保险行业协会秘书长卢建强出席庆典大会并致辞。他指



出，近年来，东莞保险业保持了持续而稳定的快速发展，保险深度、保险密度在全国地级市排名前列，这是包括新华伙伴们在内的所有东莞保险人共同努力的结果。他称赞说，东莞新华十五年来成绩巨大，在成就自身辉煌的同时，也成就了东莞保险业的辉煌。随着保险政策红利不断，保险理念的深入人心，保险业已经迎来了新的发展期。他希望东莞新华能再一次抓住发展机遇，进一步加强管理创新和服务创新，为广大东莞市民提供更高水平的寿险服务，为推动东莞保险业发展，打造东莞金融强市做出更大的贡献。

庆典会上，对在“向司庆献礼业务竞赛”中表现优异的先进个人、团队和在公司服务10年以上的忠诚员工进行了隆重表彰，以致敬忠诚员工、表彰业务精英，弘扬他们的奋斗精神。表彰期间，还邀请了部分获奖代表、功勋员工在会上进行访谈和演讲，让大家分享他们丰收喜悦和成功的经验，凝聚团结奋进的力量。

庆典期间，举行了简单而有创意的“爱在新华，从新开始”新华保险第十七届客户服务节（东莞站）启动仪式，开启了一年一度的新华客户服务节。

最后，新华保险总监兼广东分公司总经理杨澍发表了重要讲话。他指出，东莞是一个金融强市、保险强市，东莞中支在过去十五年里，能够在竞争激烈的东莞寿险市场取得不凡的成绩，稳居前三甲地位，这是很了不起的成就。十五年，既是东莞新华的丰碑，也是东莞寿险市场发展的丰碑。他指出，未来中国金融市场转型力度还会更大，保险业作为社会经济和民生的稳定器，将发挥更为重要的作用，届时，保险将迎来又一个真正的黄金十年。而作为绝好样本的东莞，它的财富将更充盈，市场更集中，竞争更激烈，创新更多样，生机更加蓬勃。未来东莞新华将大有可为，可以为东莞保险业的发展做出更多的努力，为新华保险创造更大的价值和贡献。

庆典上，来自长安支公司、后援部门和银行业务部分别表演了精彩节目旗袍秀《女人花》、现代舞《good time》、诗朗诵《歌唱新华》，充分展现了东莞新华人的风采与热情。（王宽）

新华河北

## 少儿书画大赛 异彩纷呈

日前，“梦中的游乐场”少儿书画大赛在河北分公司辖下十家中支同步举办，现场火爆，气氛热烈，作品新颖，异彩纷呈。

新华保险开启的2017“梦中的游乐场”全国少儿书画大赛，寓意让千万儿童用五彩的笔勾勒出最美丽的梦中风景，为孩子们创造一个充分发挥想象力和创造力的舞台，让孩子用纸笔描绘出心中奇妙的地方，绘制属于孩子自己的游乐场。

河北分公司多家中支充分利用暑期，邀约客户带领孩子参与现场活动，采取“现场作画+亲子活动”“联合书画院校”“书画进社区”等多种形式开展书画大赛活动，共举办活动近百场，收集书画作品千幅。（王占义）



## “梦中的游乐场” 少儿书画大赛走进天津滨海

7月29日，“梦中的游乐场”新华保险杯少儿书画赛现场作画活动滨海赛区在天津市塘沽开发区MSD举行。

活动联合塘沽街团委、滨海视窗、祁贤文化传播等7家单位联合主办，邀约冯家书法班、子鹤书画班等6家书画机构的近200余位书画小朋友到场参加。

整场活动安排欢乐开场、现场作画、专家点评、集体创作、颁发奖品等环节，并邀请到著名书法家冯薇老师亲临现场，冯老师提词“扶犁深耕”赠予公司，并对现场作品进行点评，将活动推向又一个高潮。通过半天的活动时间，拉近了公司与客户之间的桥梁，也充分展示了公司的实力，积累了一批潜力客户，助力业务发展。（满建楠）

新华珠海

## 举办第八届 少儿书画大赛

“新华保险杯”少儿书画大赛是新华保险客服节品牌活动之一，作为客服节的传统好评项目，书画大赛为孩子提供了展现才艺和激发潜能的舞台。对此，广东珠海中支高度重视，有序推动。7月22日下午，客户服务中心联合培训机构举办了主题为“梦中的游乐场”的少儿书画现场比赛，活动吸引了20个小朋友参加。

比赛开始之后，小朋友们充分发挥自己的想象力，运用水粉、水彩、彩铅等不同形式创作出了他们梦中的游乐场，一幅幅漂亮的、有创意的作品展现在我们的眼前。活动受到了家长的认可，他们纷纷表示，书画大赛活动为孩子们创造了一个充分发挥想象力和创造力的舞台，让他们用画笔描绘心中的未来，也让家长们更加了解自己的孩子。（杨巾莹）



新华惠州

## 与建设银行惠州分行 携手举办精钻活动

近日，新华保险广东惠州中支携手建设银行惠州分行开展了“不忘初心 携手前行”精钻项目高端客户答谢答谢会活动。活动历时三天，合计6场，参与建行支行11家，网点共73家，共计邀约客户423人。

本次精钻项目是一种客户关系管理的创新模式。它是建立在“精准营销”模式基础上，通过对客户的大数据分析、分类，根据客户健康需求推出前置体验式营销活动。项目以“法律财税讲座”为载体，以“心梗早期检测”为体验式服务工具，根据客户健康需求推出前置体验式营销活动，并从财富传承的角度进行沟通，对建行渠道VIP客户展开一次身体健康与财富健康双重关照的健康之旅，从根本上杜绝了销售误导，同时通过产品推介长期锁定客户，并创造更多营销机会，为后续的工作奠定了良好的基础。

会议精心组织了幸运抽奖砸金蛋及心梗检测取样等活动，现场客户踊跃参与，也对本次活动给予了充分的肯定，纷纷表示希望公司多开展此类活动，而惠州新华团队的专业性也让合作的建行渠道竖起大拇指。（黄昱）



新华黑龙江

## 家庭保障大调查 定位客户精准服务

近日，黑龙江分公司全面启动“家庭保障大调查”活动，定位客户精准服务。

此次“家庭保障大调查”与“健康大回访”相结合，制作保单服务存折，营销员梳理客户现有保单，为客户及家庭做全面保障分析，更好地进行精准服务。同时，与客服节活动相结合，走进幼儿园，利用填色卡绘画后发放活动单页，针对幼儿家长做精准定位服务。与社区卫生中心合作，针对医疗机构特殊性及时特定人群开展大调查活动。

活动中，分别设置“理赔微笑服务明星TOP100”“卓越理赔服务大使”评选，鼓励服务人员积极参与活动，为客户精准服务。（张绍良）



| 新华陕西 |

## 积极开展“7·26 榆林特大洪灾”救援工作



7月23-26日，陕西榆林市普降暴雨，导致榆林城区、绥德县、子洲县城内发生特大洪灾，造成22.81万群众受灾，经济损失42亿元。

洪灾发生后，陕西分公司立即做出指示，要求榆林中支务必确保员工安全，在灾害面前勇于承担企业社会责任，协助政府做好抗洪救灾工作，救助群众。榆林中支迅速启动重大突发事件理赔应急响应工作，派查勘人员赶赴受灾现场，开展出险群众排查工作。同时，要求队伍及时通知客户做好灾情防患。

经排查，受7·26特大暴雨影响，定边县客户范某在乘坐车辆途中发生车祸，当场身故。范某曾在我公司购买了“尊享人生”“祥和万家”“健康福星增额”等多份保单。查勘人员代表公司第一时间对家属进行慰问，主动协助家属整理理赔所需材料。8月2日，客户提供了理赔相关材料，当日，陕西分公司

将57万元保险理赔款转入受益人账户，同时，豁免后续保费77万元。

7月28日至30日，榆林中支总经理带队前往绥德对公司内外勤人员进行慰问，为客户送去关爱和帮助，并在与绥德、子洲相关政府部门联系后，将中支募集到的3万余元善款全部购买成水果、蔬菜、药品、消毒物品、生活用品和发电机、泥浆泵、加油桶等救灾物资，交接给当地民政部门，希望能为灾区贡献一份绵薄之力。在灾区，中支的内外勤还将西瓜送给为灾区服务的环卫工人、志愿者、交警等工作人员和受灾群众。

8月4日，陕西分公司组织下辖8家机构同时举办爱心募捐活动。各级管理干部带头捐款，全体员工踊跃参与，积极奉献爱心，不到1小时，共计募捐善款近33万元。

根据公司安排，此次活动募捐到的善款，一部分将用于购买生活保障物资，捐赠



给榆林7·26洪灾重灾区；另一部分款项将捐献给榆林佳县，作为佳县“红枣羊产业扶贫示范项目”推动资金，为雪上加霜的贫困县佳县送去关怀和希望。

此外，延安中支还组成30名志愿者队伍，为灾区送去了两卡车灾区短缺的矿泉水、大米等救急物资。（于鑫 胡婷）

| 新华贵州 |

## 捐赠坡荣小学5万元教学物资

7月24日，贵州分公司领导及员工代表一路跋山涉水，来到了位于黔东南州晴隆县沙子镇大山深处的坡荣小学，为该校师生送去了价值5万元的教学物资。

贵州分公司进驻贵州已有12个年头，为贵州12万余名客户提供保险保障的同时，也肩负着担责任、促和谐的企业使命，持续关注当地的经济民生，积极投入公益慈善事业。此次来到晴隆县坡荣小学，是贵州分公司2017年开展“精准扶贫，捐资助学”活动的第二站。

下半年，分公司将会继续履行社会责任，将“精准扶贫”作为重要工作来抓，将在人才引进、机构铺设上优先选择精准扶贫地区，不断创新扶



贫工作的思路和举措，继续在“保险业精准扶贫示范县”开展捐资助学活动，为更多的贫困学生送去温暖和关怀，为改善贵州民生、助推脱贫攻坚贡献力量。（文卉芬）

| 新华阿克苏 |

## 结对帮扶走“亲戚”



“亲戚又来了，快进屋坐，谢谢……”8月9日，库尔班·阿迪大叔见到新华保险阿克苏中支吴海英总经理一行6人时，一边握着她的手，一边拉着上炕喝茶。这是新疆阿克苏中支自2017年4月19日以来，第二次来到沙雅县古勒巴格镇阿雅克库勒达西村的亲戚家。

在“亲戚”家中，吴海英与“亲戚”们坐在炕上，亲切交谈、嘘寒问暖，详细了解“亲戚”的生活、生产和家庭情况，询问他家的经济收入、生产生活和致富打算，了解他家的实际困难，表示会力所能及地帮助“亲戚”排忧解难，想方设法让他们生活得更好，帮助他们早日走上致富之路。阿迪大叔感激地说：“相信有党和新华的关心、支持，我家的生活一定会越来越好。”

自结对子活动开展以来，阿克苏中支驻村工作将“民族团结一家亲”活动从文件上落实到生活实践中，脚踏实地，认真做好每一次活动。坚持在

“亲”上下功夫，通过来来往往，说说唱唱、聚聚聊聊，在思想上能够交流、在感情上能够融合、在生活上互相照顾，真正成为一家人。吴海英激动地说：“结对子活动非常好，现在我又多了一个亲戚，我很高兴。这都是党的政策好，我一定要记着党的恩情，带头做好民族团结的模范。”

当日，吴海英一行与驻村相关负责人还进行了座谈，感谢驻村人员在交通不便等困难中开展走村入户活动，带头做好驻村各项工作，为驻点村群众办实事，并详细了解驻村工作生活情况。新华保险还为工作队送去了牛奶、一只整羊、水果等生活用品。地区金融办的带队领导吴宏斌对新华保险表示感谢，也给阿克苏中支驻村人员吾麻尔江的工作给予了高度评价，说他现在工作队任副队长，能够充分发挥语言特长，工作认真负责，积极开展驻村各项工作，服务农村百姓生活。（赵艳）

| 新华江西 |

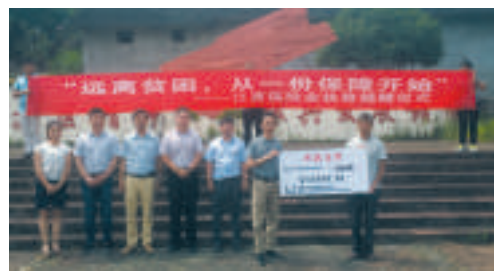
## 捐建赣南“新华保险桥”

8月11日，江西保险业扶贫捐赠仪式在赣州市定南县岿美山镇丰背村刘屋村中心广场隆重举行，江西分公司捐款8万元用于新建丰背村刘屋中心墩桥——“新华保险桥”。

为全面贯彻中央扶贫工作会议精神，江西分公司响应江西保监局精准扶贫倡议，决定在赣州市定南县岿美山镇丰背村刘屋村捐建一座“新华保险桥”。

丰背村系江西保监局精准扶贫工作定点村，该行政村所辖刘屋村小组居民生活贫困，村民通往耕地及山场均需蹚过一条小溪，往来极为不便，每逢雨季更是危险重重。为方便该村40余户村民生产生活，尽早脱贫致富，分公司经过考察，拟修建长4米、宽2米的刘屋中心墩桥，并命名为“新华保险桥”，桥梁修建所需8万元主要通过公司出资和员工捐款两种方式筹集。在今年举

办的专项爱心捐赠活动中，全省内外勤员工共捐款30169.56元，加上2016年“迎司庆 献爱心”公益捐款活动中筹集款项余额19000余元，共有近5万元来自员工的捐款将用于“新华保险桥”的修建，体现出全体新华员工“一方有难、八方支援”的强烈社会责任感。（朱良）



| 新华茂名 |

## 参加弘扬保险业大爱献血活动

为弘扬保险业大爱精神，提升公司企业形象，新华保险广东茂名中支组织了9名内外勤员工积极参加了由茂名市保险行业协会联合茂名市血站中心举办的“血同脉 爱同行”2017大型保险业爱心献血活动。

参与单位包括寿险、产险在内约30家保险公司，让社会公众感受到了保险业大爱无声、助力社会和谐发展的正能量。（吴京骏）

| 新华焦作 |

## 开展“关爱环卫工人 夏日送清凉”活动

为向环卫工作者们致敬，送去夏日丝丝清凉和浓浓关爱之情。7月19日，河南焦作中支博爱营销服务部准备了T恤衫和冰镇矿泉水等用品，送到环卫工人手中，用实际行动关爱奋战在炎热天气中的环卫工人。（王叶）



| 新华黑龙江 |

## 尚志支公司走进苇河镇灾区



近日，黑龙江省苇河镇连降暴雨，引发洪涝灾害，林场及农田受损，房屋倒塌，许多村民无家可归。

7月27日，黑龙江分公司尚志支公司内、外勤员工走进苇河镇受灾严重的两个地区，为受灾村民捐助鸡蛋、挂面、酱菜、矿泉水及毛巾等食品和生活用品，价值近万元。一方有难八方支援，尚志支公司用爱心为灾区人民送去温暖，帮助村民渡过难关。（张绍良）

新华 河北

## “康健吉顺”专项防癌 三年12次赔付

2013年5月8日，河北省安平县的高某投保了“康健吉顺定期防癌疾病保险”，年交保费2440元，保额5万元。然而就在交费的第二年不幸降临到他身上，2014年6月4日，他被确诊直肠癌，尽管进行了治疗，还是于2017年1月23日不幸身故。

根据“康健吉顺”有关保险责任和产品特点，虽然高某只交纳了

两年的保费4880元，但自他患重疾后直至去世，新华保险公司先后累计支付其理赔款90.8万元。这笔高额的理赔款大大缓解了因高某不幸患癌给这个普通家庭带来的巨大经济负担。

2014年8月12日赔付癌症确诊金25万元；2014年12月25日、2015年12月14日、2016年10月13日三次赔付手术费共计15万元；

2015年5月25日、2016年4月5日、2016年6月16日三次赔付化疗费共计30万元；2014年12月23日、2014年12月26日、2016年3月9日、2017年4月11日四次赔付住院医疗及津贴费用共计19.85万元；2017年4月12日赔付身故费9760元。近三年累计赔付高某90.8万元。

为何只交纳4880元保费，就

能获得近90.8万元的理赔款？原来，“康健吉顺”是新华保险推出的一款纯保障型的防癌保险，该产品本着“单病种、全过程”的保障原则，覆盖癌症患者客户治疗的全过程，在每个重要治疗阶段均设定了合理的保障额度，提供专项治疗费用。而且该产品若交费期内确诊癌症，则免交续期保费，仍可持续享受保障利益。（王占义）



### 泸州中支 两年三次赔付患癌客户

2015年11月28日，客户彭某在泸州市人民医院确诊为结肠癌，客户家属致电95567报案，泸州中支第一时间派出理赔人员慰问客户，当得知被保险人病情较重，急需治疗费用，且在观察期内出险后，立即开通绿色通道，快速排查既往病情，待客户递交理赔资料后，仅耗时1天完成正常赔付，于当日顺利结案，将重疾理赔款12440元支付给彭某。

2017年2月8日，彭某在泸州市中医医院接受化疗，3月7日，彭某不幸身故。接到消息后，新华保险于3月15日分别将化疗住院费及重疾身故理赔款137809元支付于被保险人家属账户下，共计150249元。（魏欣）

### 古稀老人不幸病故 黄冈中支主动履责

2017年1月8日，将近古稀之年的丁女士因突发脑溢血不幸病故。其丈夫安先生曾于2011年3月30日为丁女士投保了一份《福如东海A款终身寿险》，《附加安康提前给付重大疾病保险》，保额23000元。

黄冈中支接到客户报案后，了解到安先生目前的情况，主动上门协助安先生准备理赔资料。2月21日，将整理好的理赔材料交至新华保险客服柜面。当日，新华保险即结案赔付保单指定受益人24705.77元疾病身故保险金。（祁逸凌）

### 客户中毒身亡 重庆分公司快速赔付

2017年2月18日，客户雷某和家人在四川合江县两河镇家中烧炭取暖时造成一氧化碳中毒，经抢救无效于2017年4月7日不幸身故。雷某家属随即向重庆分公司报案，并于4月17日提交理赔资料。

经核实，雷某自2010年8月21日起，先后购买了“定期寿险A款”“尊享人生”“吉祥如意C款”等多份保险，雷某意外身故属于保险合同责任范围，重庆分公司按照合同约定于4月25日赔付雷某身故保险金合计309861.08元，并豁免《尊享人生》保费1.5万元。

### 深圳完成 “多倍保”重疾赔付

2016年10月，付某为儿子李某投保“多倍保障青少年重大疾病保险”，保额15万元，年交保费3000余元。2017年3月14日，6岁的李某在学校上课时出现剧烈呕吐伴阵发性腹痛，被医院诊断为非霍奇金淋巴瘤，住院行手术治疗并化疗。

接到报案后，理赔人员立刻对客户进行慰问，并展开核实工作。在4月19日客户出院后，帮助客户收集住院病历资料，就近在当地柜面进行资料受理。公司一次性向其监护人付某支付30万元保险金，包括重大疾病保险金15万元和10年关爱保险金15万元，同时豁免了后续保费，保险合同继续有效。（曲苗成）

### 山西2日内 快速赔付溺亡客户

48岁的赵先生，夫妻恩爱。2017年4月30日，赵先生与朋友在爬山过程中不慎跌落水中溺亡。

赵先生于2015年3月25日为自己投保一份“健康福星增额”，保额10万元，年交保费7230元。2017年5月16日，赵先生家属递交理赔材料，申请理赔后2天，106319.38元的理赔款就打到赵先生妻子的账户上。（赵丹）

新华 广州

## 幼女不幸患上重疾 “多倍保” 点燃生活希望

2014年11月，伴随着婴儿响亮的啼哭声，孔女士的宝宝在重庆顺利出生。孩子一天一天长大，活泼可爱，家里也因添加新成员变得格外热闹。

然而，世事难料。孔女士的幸福生活仅持续了两年多时间。2017年3月初，孔女士的孩子感冒病愈数天后无明显诱因出现双下肢乏力，还开始刺激性咳嗽。孔女士非

常担心，立即把女儿送往医院就诊。经相关检查后，确诊为胸6-胸12椎管内硬脊膜外占位病变：横纹肌样瘤，还伴随截瘫、尿潴留等现象。每当想到女儿从此无法下床，孔女士不禁潸然泪下。

医治期间，孔女士不得不为高额的治疗费用发愁。一天晚上，她突然想起自己曾在2016年7月买过保险，投保的是“青少年多倍保障

重大疾病保险”，年交保费3360元。她立刻打电话给业务员，业务员了解情况后，立即帮孔女士进行报案。

广州分公司接到报案后，对孔女士女儿的病情高度重视，查勘人员立即前往医院进行探望与慰问，并迅速对资料进行签收。经排查审核，孔女士女儿出险事故属实，属于责任范畴，给付孔

女士40万元理赔保险金。一直忐忑不安的孔女士听到理赔金到账的短信提示音后，终于安心了，无比激动地说：“多亏我买了保险，真是太好了。”

此外，孔女士无需支付后期保险费且合同继续有效，保单额度剩余120万元。孔女士的生活又有了依靠，女儿也有了继续治疗的保障，而这就是保险的价值。（薛思韵）

新华 北京

## 大病理赔为客户撑起一把多重保护伞

马先生和郑女士是一对年轻夫妇，在一次社区组织的公益活动中，认识了公司的业务人员张女士，并很快成为朋友。夫妻俩于2016年年底分别买了一份《多倍保障重大疾病保险》，保额20万元，同时还附加了意外医疗和住院医疗。

2017年春节前夕，马先生在一次受凉之后，经常出现咳嗽、发烧

等症状，前往多家医院治疗，症状稍有缓解，虽然每次工作稍微劳累后又加重病情，但是这些情况并没有得到马先生的重视，直到2017年4月在一次严重发烧后住院治疗，被确诊为霍奇金淋巴瘤，且已达到4期非常严重的程度。

马先生的家人在马先生治疗出院后就联系了业务员张女士，由于霍奇金淋巴瘤是淋巴系统的一种独

特的恶性疾病，并不常见，张女士一时也拿不准马先生的患病是否在保单理赔责任之内，于是在安抚完家属后，第一时间电话报案，理赔人员在了解到张女士转述的情况后，告知马先生所患疾病在保单责任范围之内，并对理赔手续和材料向其进行了指导。

2017年5月24日，在理赔人员的指导帮助下，张女士受马先

生家人的委托携带着马先生的理赔资料前往分公司，正式向公司递交了理赔申请。工作人员在收到材料后第一时间核实了相关情况，并积极同总公司反复沟通，最终于2017年5月27日，将重大疾病理赔款20万元和前10年关爱保险金10万元，共计30万元打入客户账户中。且保单继续有效，并豁免了后续保费。（任晓亮）

新华 渭南

## 单位投保的意外伤残险缓解客户治疗压力

60多岁的张某是陕西富平县一名环卫工人，每天清晨5点开始，他的身影就出现在城区的大街小巷，用自己的双手维护着城市的整洁。2016年3月29日晚8时许，张某结束了一天的工作，骑着三轮车在回家的路上不幸被身后一辆疾驰的轿车撞伤，当场昏迷不醒，后紧急送往医院，虽挽救了生命但最

终还是落下了下肢截瘫的病症。

本次事故涉及民事赔偿，可在长达半年多的时间里迟迟没有判决结果。因为没有补偿，除了花光家中积蓄，家人还四处借钱终于凑够了住院治疗费用，可出院后还有高昂的医药和护理费用，这让本不富裕的家庭更加捉襟见肘了。

幸而张某所在单位在新华保险

投保了“华平团体意外伤害及医疗保险”。2017年3月17日，张某家人到公司申请理赔，因为需要伤残等级评定，原本是要到指定的机构做伤残鉴定，但考虑到客户在民事诉讼期已经按照法院要求做过伤残鉴定，为了让张某能在家安心养病、节省客户的鉴定开支，新华保险理赔人员积极协调，以客户诉讼

期的鉴定报告为依据，于3月22日赔付张某伤残及医疗合计理赔款21.06万元。

意外就是这样不期而遇。人情冷暖，有谁能能够在您遭遇不幸陷入困境后来扶您一把？未雨绸缪，保险就是那个在您遭遇不幸时候向您伸出援手、帮您走出困境的朋友。（许婕）

新华 玉林

## 及时理赔如雪中送炭 让客户“健康无忧”

客户邓女士对重疾类保险意识较高，2015年9月，在广西玉林中支为自己投保了“健康无忧C款重大疾病保险”，年交保费4880元，保额20万元。

2016年底，邓女士经常在无明显诱因情况下出现面部、双下肢浮肿，因当时症状不明显，且无任何不适，所以并未引起过多重视。2017年3月，浮肿加重并伴随乏力和双漆关节疼痛，邓女士才到医院检查，被确诊为系统性红斑狼疮和弥漫性硬化性狼疮性肾炎。3月6日，住院接受专业治疗，高额的医疗费让邓女士家人倍感压力。

3月12日，邓女士家人拨通95567电话报案。接到报案后，玉林中支第一时间安排服务人员上门慰问，并协助邓女士家人收集索赔资料。4月20日，玉林中支在收到客户家人交来的索赔资料后，当天将20万元重疾理赔金打到客户指定银行账户。

邓女士及家人在收到理赔结果的短信后，对新华保险人性化的理赔服务及快捷的理赔速度表示非常满意。邓女士说，在她最困难的时候，新华保险的及时理赔犹如雪中送炭，让自己可以继续接受治疗。（谭凤华）

新华 葫芦岛

## 快速应对赔付“5·23”交通事故

5月23日16时30分左右，辽宁葫芦岛市某中学4名老师在下班驾车回家途中与一辆大货车相撞，当场遇难。

葫芦岛中支接到事故信息后，第一时间启动应急预案，公司理赔人员第一时间排查有无公司客户，最终排查出疑似公司客户一名。

由于未接到遇难者家属报案，5月24日一早，中支理赔人员第一时间赶往客户生前工作的中学进行调查确认。经与校方核对出险人身份信息，确认顾女士为我公司客户。经查，顾女士于2011年6月投保了“吉祥如意A款保险”，年交保费2345元，已交费6次，累计

交费14070元。

公司理赔人员迅速展开调查，前往受益人家中上门协助其办理理赔申请手续。由于本次交通事故属于重大交通事故，政府及百姓对该事故都比较关注，且事故处理机关尚未结案，在没有结案前，相关交警部门及医疗部门不出具任何材料。5月24-26日，理赔人员多次陪同客户前往交警部门、医院，终于在27日下午前获取了重要证明材料。

本着“敢赔、快赔”的服务宗旨，公司开通绿色通道。5月31日，公司为客户办理该案件，进入系统后不到两个小时就结案，105072.18元理赔金当日下午打入受益人账户。（石月）

## 舐犊情深 为爱传承

我从小生活在农村，家里3个孩子，我有一个弟弟和一个妹妹。家里只靠几亩地维持生活，日子过得十分拮据。在我8岁那年，为了给弟弟看病，家里已经严重透支，父母将8岁的我送人了。因为养母的身体很不好，所以弱小的我就承担了家里所有的家务，但是很开心，养父愿意供我读书了。不幸的是养母在我初中毕业那年，因病过世了，家里没有办法继续供我读书。我也受够了再跟别人伸手要钱的日子，决定要自己养活自己。在长春找到一份饭店服务员的工作，并认识了老公，组建了自己的小家庭，有了一个可爱的宝宝，开了属于自己的餐馆，日子过得也越来越好了。

回首往事，考虑到小时候家里的变故以及孩子的未来，我请我的业务员为儿子设计了一份4万元保额的“美利金生年金保险计划”，年交保费52560元，交费期间10年。之后每年孩子都会根据合同领到一笔钱，保障孩子的人生一直都能有源源不断的现金流，同时该计划还享有年度分红和附加万能险账户利益，让资金再次增值。最重要的是，我觉得为孩子买保险更像是一份“爱的传承”，能让他永远感受到母亲对他的爱。（吉林分公司）

## 拥有“美利金生” 人生如虎添翼

我是一位个体经营者，有着稳定的生意和收入，一直以来对于保险都非常关注，但是总还是觉得有所欠缺。一次偶然的认识，认识了新华保险的营销员，她为人热情，平时经常听她聊保险，让我加深了对保险的认识。后来，我陆续购买了一些健康险，比如“健康无忧”“康健吉顺”。

我的家人都长寿，别人都说我们家“长寿基因”，所以我很看重自己的养老生活。我要趁现在还能赚钱的时候，为自己多储备充足的养老金，让自己的养老生活更有品质，也不给我的子孙辈增加负担，如果花不完，还可以给我的孩子留下一笔可观的遗产。我总听说有些保险产品可以帮助我，所以我尝试了解了多家公司的产品，却一直没有做出决定。

今年4月，我的业务员第一次给我说起了“美利金生”这个产品，我拒绝了。她。满一年给付，年年都给付，65周岁给付主险基本保额，65周岁开始加速

给付至终身，85周岁给付主险所交保险费，另外还能享受到现金分红。因为之前看了很多的产品，也对年金类产品有了一定的了解。我觉得她讲的这些有些不可思议，可能是无法实现的。

后来，我们又在我家见了面，她在平板电脑上给我现场制作了“美利金生”计划书，向我展示了“美利金生”的利益演示。看完以后，我才发现之前她跟我说的那些产品责任都写得很清楚，除了各项基本利益以外，还有年度现金分红。这些都可以领取，也可以不领取，如果不领取，还可以进入万能账户进行二次增值。看过了计划书，我有一点心动。

晚上回家仔细琢磨了一下，这个产品确实符合我的需求，我先生也非常支持我。我又拿计划书给我的律师朋友看了一



下，律师朋友看了以后建议我可以适当购买一些，为自己的养老做储备。

所以，几天后我就结合自己的经济情况，购买了“美利金生”。拥有“美利金生”，再也不用担心我的养老问题了。（广西分公司）

## 打拼不易 老有所依

我来自辽宁锦州，经营一家水果店铺。作为一名个体经营者，每一天都在辛苦地打拚挣钱，为自己、为孩子、为家人。但是深知未来有一天，我也会老，也会病，也会干不动了，而孩子也要用自己长硬的翅膀飞走。看看身边因养老而负担过重的朋友，想想自己没有社保，时常对自己的老年生活产生深深忧虑。

有一天，新华保险业务人员向我详细介绍了目前的养老形势。正如她所说：“老人数量多，子女压力大，养老成本高，这些现实都赤裸裸地摆在我们面前。一方面不愿成为孩子的负担，另一方面希望自己有尊严的老去、有质量的养老，所以趁自己还能打拚的时候，选购一份长期养老规划。”

经过慎重考虑，我购买了保额为10万元的“福享金生终身年金保险计划”，年交保费115100元，交费期间10年。第一年后，我即可领取43020元，之后每一年都能领取2万元。同时，我的保单还享有年度分红及附加万能险账户利益，让资金再次增值。另外，保单贷款的功能可以在必要时提供应急资金，灵活周转。（辽宁分公司）



## 收获友谊 收获爱

我叫李晓云，是一位家庭主妇，我与我的保险顾问魏姐是在一次朋友的聚会上相识的。虽然已过去多年，但我仍记得，她举手投足间有一种不可掩饰的气质与自信。聚会之后我们留了电话，加了微信，通过朋友圈看到了她丰富多彩的生活，我非常羡慕。后来我也参加了很多由他们公司组织的活动，学到了很多保险知识，充实了自己，我感到很满足。

我虽然生活无忧，但在家庭中都是以老公为中心。上个月，我从魏姐那里得知了“福享金生终身年金保险计划”上市的消息，觉得这款产品真心不错，年年领取、乐享增值、终身分红、增金添利、万能账户、一生呵护，而且它还有保费豁免功能，这让我觉得很安心。但是，当我

向先生说出要为孩子准备这样一份保障的时候，却没有得到认可，我感到非常失望。

我找到魏姐，向她讲述我的苦恼，她安慰我并让我安排了一次与家人的见面。见面之后，魏姐并没有单刀直入讲保险产品，而是聊了一些国际国内的形势，经济环境的走势。看她和老公侃侃而谈的样子，我终于放心了。同时，我也惊讶于魏姐作为一名保险顾问，不仅保险专业知识过硬，还有其他丰富的知识储备。

经过几次沟通，我老公最终认可了“福享金生”这个产品，顺利签了合同，为我的孩子准备好了这份保障。我爱我的老公，更爱我的孩子，让孩子有一个更好的未来是我的心愿。感谢“福享金生”。（湖北分公司）

## 守护的天使

初冬的清晨，阳光暖暖的洒落，树叶在煦日下闪烁着光泽。微风拂过，树木沉香，温馨弥漫在淡淡的晨光里。年过花甲的我，手执一杯香茗，坐在晨曦编织的光环里，握着手中的“惠添宝”合同，嘴角扬起微微的笑容。静谧的曙光和温柔的你，一切的一切，都是诗意的存在。此刻，虽然不能再次牵着你的手，我仍感受到你的存留，拥抱仍是那么暖心馨香，诉说仍是那么温暖美好，正如手中的合同，像天使般守护了我已有17个年头。

静如流水的时光缓缓向东流，我闭上眼睛，思绪回到了17年前，那些你还在我身边扰扰攘攘的日子，那些你还在我身边吵吵闹闹的场景，那些你还在我身边开怀大笑的时光……我一直以为可以牵你的手，直到最后。然而，当病魔来临的时候，当呼吸即止的时候，我却拉不住你的手。从此，我和你的距离遥远得竟像天与地。唯有在淋雨的时候才感应到，雨水是你从天国寄来的，而那些空洞和苍白，自我安慰的理由，永远无法



抹平心中的伤痛。

就在收拾遗物的时候，我发现你留下的一个粉色的盒子，里面是一本写着“新华保险惠添宝”的合同及一封诉说无尽爱意的信：“亲爱的，即使有一天病魔夺走了我的生

命，即使有一天拥抱已成为有心无力，不要悲伤，不要落泪，不要哭泣，因为我一直陪伴着你。我愿变成童话里你爱的那个天使，张开双手，变成翅膀守护你。我以后的爱护，我以后的关怀，我以后的嘱咐，已在这三年里，一点一滴地融入这本合同里。它将成为永远守护你的天使，以后陪你在灿烂的日子里开怀大笑，陪你在无忧无虑的时光里慢慢变老……”

我再打开这本合同，字里行间，仿佛看到你温馨的目光，熟悉的轮廓，坚定的珍惜。你把天长地久，你将至死方休，你让海枯石烂，用短短3年的投入，每年100万元，把千千万万句“我爱你”谱写进新华保险为我作的曲子里，这首曲子叫“惠添宝”。我知道，你要我在没有你的日子里还能记得你，因为我每年可以从新华保险领7万元，延续日后每年你对我的照顾，如果这些钱不领，新华保险还替你提供了二次增值的随意领账户，我可随时领取，我可按需领取。如果我一直不领取，把你的爱攒起来，20年后我可以从新华保险一次性取出接近600万元，替你作为我晚年的依靠、晚年的陪伴、晚年的福享。所以，你的爱并不随着你的离开而消退，你在新华保险购买的“惠添宝”是你对我爱的二次增值、二次延续。

看着你留下的“惠添宝”合同与信件，我记起一幅幅曾经幼稚的画面：一起数过星

星，一起堆过泥沙，一起摘过邹菊，一起捡过枫叶，一起期待日出……正如你的寄望，我不再悲伤，不再落泪，不再哭泣，雨水不再是你从天国寄来的唯一。因为这些年，“惠添宝”一直陪着我，新华保险一直陪着我，正如你的气息也一直围绕着我，就像童话里的天使一直守护着我。

眨眼你已离开17载，今天也是“惠添宝”年金保险20年满期之日。日光倾城而下，时光摆上的印记在身后层层堆积，岁月平静，17年并无蹉跎，朝花夕拾，捡的也不是枯萎。对的！这是冬天里的春天，我仰望着蔚蓝如洗的天空，任缕缕的阳光落在我的银丝上，我捋捋已布满皱纹的脸颊，惬意地呼吸着窝心的空气。今日，我将拿着“惠添宝”的合同到新华保险办理期满领取，领取的是你为我仅仅3年的短期投入，领取的是你为我囤积19次固定返还的照料，领取的是你为我累计长达20年的二次增值。而这些领取，正如你曾经至死不渝的诺言，代表你在我的晚年辨认我双手的轮廓，代表你承诺许下对我的永恒，代表你成为守护我的天使。

有这么一天，与熟悉而久违的气息擦过，然后停步，回头，转身，赶上，再牵你的手，紧紧地牵着，你轻声对我说：“惠添宝，就是我变成的童话里你爱的那个天使，张开双手变成翅膀守护你，一直守护着你！”



## 开篇语：

金秋时节，丹桂飘香。又到9月，新华人即将迎来属于自己的盛大节日——新华保险司庆日。9月6日这一天已成为精神符号，深深烙印在每一个新华人的心底。

为和全体新华人共同迎接21周年司庆，本报与公司官微“新华保险直通车”共同开设“最美不过新华人”主题人物宣传专栏，把目光聚焦一线，透过发生在基层营销员身上的真实故事，让一群有尊严、有追求、有魅力的保险人走进公众视野，从而发现、挖掘、传播、弘扬新华人身上所蕴含的人性之美、奋斗之美、拼搏之美，传递新华正能量。

# 一枝独秀不是春 百花齐放春满园

——记河南平顶山湛河支公司光明部

■河南分公司 李淑娜

感动源于团队的真诚，感动也源于内心的共鸣。由于摔伤，不得已从单位提前退休，养伤期间，邻家保险营销员丽萍姐经常来我家关心、陪伴。在她的鼓励下，我决定试一试，经深入了解和培训，2017年2月成为湛河支公司光明部的一员。通过不断学习，自己对保险也有了全新的认识，并对这个充满热情、藏龙卧虎的团队，有了深深的眷恋。

没有优秀的个人，只有优秀的团队，湛河支公司光明部到处洋溢着和谐、友爱、团结之风。

领头雁闫伟峰，从业21年，个人魅力无限，能文善武，用自己积累的经验帮扶团队里的每一位成员，为大家搭建各种平台，寻找自主经营的方法，使大家快速适应公司的转型发展。

业务专家翟印红老师，每款产品精心钻研，不仅自己专业知识一流，还带领大家坚持学习，使人人都成为业务骨干，只要哪位伙伴在产品方面需要帮助，就会有翟老师熟悉的身影出现。

热心大姐李春玲，每天早早来到公司，步履轻盈、容光焕发，自带正能量，对大家更是赋予真情厚爱，从生活上、业务上关心每位成员，仿佛就没有能难倒她的事。

新人之秀胡丁腊，入司半年，个人能力得到完美升华，成为团队中的业务骨干，用她自己的话说：“每为客户送去一份保单，就好像为他们送去一位隐形的天使，心里踏实。”

老大姐张秋珍，更是我们的楷模，不是在去客户家的路上，就是在来公司的路上，不畏严寒，不惧烈日，被大



家称为“小蜜蜂”。

……

在这里，到处充满正能量，到处洋溢着幸福大家庭的温暖和快乐。

就是在这样一个团结友爱的大家庭里，我被深深地震撼到，恭维、虚伪在这里荡然无存，一切都是真实、平等的。就是在这样一个互帮互助的大家庭里，我收获颇多，每位成员身上都有闪光点，你不成长都难。就是在这样一个充满正能量的大家庭里，每个人都是主角，每个人都能靠自己的努力，找到属于自己的一片天地。

光明部特有的“团结、友爱、积极、向上”的团队文化，也注定了她终将不平凡的结果，在2017年开门红大战中，这个71人的团队创下了十年期保费占比湛河支公司整体达成47%的成绩。

这就是我所在的湛河支公司光明部，在这里一份耕耘一份收获，在这里我们信念坚定，在这里我们众志成城，在未来的岁月里，“光明”团队撸起袖子加油干，共同实现更大的突破。

# 打造精英团队 成就精彩人生

——记山东烟台中支保费部宫志英

■山东分公司 路珂真

2004年11月，宫志英进入山东烟台中支保费部，从事蓬莱区域的续收工作。入司13年来，怀揣着对保险业和新华保险的一腔热忱，凭借真诚和天生不服输的性格，她从一名见习服务专员逐步晋升为续收渠道的第一位总监。

问及宫志英身边的同事才知道，她常常工作到凌晨，除了处理当日分部的各项业务之外，还要与主管逐一沟通次日的工作安排以及早会内容，而她又总是每天第一个到公司，以亲切的微笑迎接自己的属员，向属员传递对工作的激情。

多年的寿险从业经验，使宫志英的生活与保险息息相关，保险已成为她生活的一部分。她说：“分部就是一个大家庭，属员就是我的家庭成员。”一位老员工刚进入新华时，根本不懂保险知识，宫志英就每天白天开车带着他去见客户，教授行业知识以及如何做一名续期服务人员，晚上自己再加班到深夜赶白天的工作。还有一名新人由于年龄较小，经常因客户的拒绝在家流泪。宫志英了解后，亲自到员工家里和新人谈心，解除她的心理障碍，打消员工亲属对于续收



工作的不理解。在宫志英的帮助下，新人找到了工作的目标和方向，经过几个月的努力，成功晋升为一名主管。正是由于宫志英对员工的关心和爱护，使她在队伍中建立了崇高的威望。一名属员说：“宫志英就是我心目的女神，在工作中无私地帮助我，在生活中又对我无微不至地关心。没有官经理，就

没有今天的我！”

为了带属员冲击更高的业绩平台，为了给客户提供更全面的保障，她将全身心都投入到了工作中。2012年开门红，正当宫志英带领属员向胜利冲击时，她的母亲因病住院了，作为一个儿女，本应当千方百计照顾家人时，可为了自己的70名员工，70个家庭生活，她毅然坚持一如往昔地工作上班，没有把家人生病的消息告诉任何一个员工。晚上下班后，她又匆匆做好晚饭，到医院看护母亲。那些天她白天上班，晚上陪床，老公看她这么辛苦，实在不忍心地说：“家里有我，你好好工作！”在她和家人的精心照顾下，母亲终于康复了，而与此同时，宫志英分部也以178万元的骄人战绩，名列2012年开门红首月全系统续分部业绩第一名。

从宫志英身上，可以看到一名寿险从业者对工作的无限热爱和工作激情，看到她对公司、对客户、对团队的高度责任心，看到她对未来的美好憧憬。人因期许而成长，因经历而豁达，祝福宫志英和她团队的伙伴们，在寿险这条朝阳大道上，不断超越自我，勇攀人生最高峰。



■宝鸡中支 江莉

我叫郑千里，是陕西宝鸡中支本部高新区分部经理。2015年6月，来到宝鸡中支筹备高新分部，目前分部人力143人。2017年上半年，完成十年期交保费293万元。

我和新华保险的故事，得从我的爸爸讲起。

## 我有一个卖保险的爸爸

我的爸爸是习武之人，说话、做事雷厉风行。在我们家，爸爸的决定没有人能够影响或改变。我们家在咸阳武功，爸爸从2006年开始从事保险工作，从那以后他每年只回两次家。爸爸很少打电话回来，每次我打给他时，他都是快速挂断，然后回复短信“我在开会”。我实在不理解，卖保险的怎么有那么多的会。爸爸的保险任务、爸爸嘴里的“保险费”是开会开出来的吗？我更不能理解，明明有一身本事，为什么要干这种求人的活儿？

## 影响我人生的经历

2014年12月，我已经在北京某中医院工作了2年时间，这期间我见过许多的病人。我用专业知识，努力尽一个医生的本分。这天，我刚走到科室门口，一位母亲扑通跪倒在我面前，绝望地哀求着：“医生，救救我的孩子吧！”一个年仅6岁的急性白血病小患者，她的治疗费需要40万元左右，但这个家庭承担不起。接下来的一段时间，这位母亲在医院门前乞讨，期待有好心人向她们伸出援手。再后来，就再也没有见到她们了，听说小姑娘死了。这一次，不是能不能救她，而是……

“我决心竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，维护医术的圣洁和荣誉，救死扶伤，不辞艰辛……”当初的誓言还在耳边，“不辞艰辛”我能够做到，但“救死扶伤”又夹杂了太多其他的因素。

这以后的许多天，我动摇了，我对自己选择的职业产生了怀疑甚至厌烦。爸爸从小教我习武，除了医术我还有一身的好功夫。朋友推荐我去做教练，通过教别人武功，强身健体减少发病。这个建议我采纳了，我离开了北京，来到上海某武术学校任教。

爸爸喊我回家卖保险

我任教的武术学校，是一所教小学生习武的学校。这里的孩子们个个生龙活虎，明亮的眼睛里满是快乐和希望。他们的笑、他们的闹、他们的小机灵，每每想起都是我职业生涯的财富。

换工作的事起初家里人非常不支持，特别是爸爸。他一直认为有

一个当“医生”的儿子是件光荣的事。在他的一再追问下，我跟爸爸讲了那个小姑娘的故事、讲了我的无奈和痛苦。爸爸沉默了好一会儿，跟我说“你回来一趟，我跟你谈谈”。

我准备好了迎接批评、责备和失望，但这一次我和爸爸的谈话反而使我暴躁异常。我是在单位见到爸爸的，一到他们公司门口，我就看到了爸爸的照片，照片上爸爸给客户在送理赔钱。那张照片很大，我当时内心挺自豪，特别想告诉旁边的人“这是我爸”。见到他的时候，没有胖了、瘦了这些温情的话，爸爸给我讲了村上两位乡亲家里的变故，讲了他们面对变故不一样的日后生活，然后就命令我，这次回来就别走了，留在宝鸡卖保险。

妈妈和爸爸在我的去留问题上意见高度一致，两个人轮番上阵，软硬兼施最终把我留在了他们身边。

## 听家长话跟公司走

再次走进新华保险，我已经不是员工家属，而是一名保险业务员。经过一周的新人培训，我对这个行业有了新的认识。看到站在讲台上的爸爸、与员工面谈的爸爸、指导业务员工作的爸爸，我开始理解他的忙碌，理解他把我留下来的真正原因。

他太热爱这个行业，他希望“父子兵”能心往一处想、劲往一处使。通过我们的努力，让更多的家庭有承受风险的能力。爸爸说，“只要有足够的耐心，就会有更多的家庭拥有支付40万元医疗费的能力，就会少一些因病乞讨的母亲”。

在入职的26个月时间里，我服务了270个家庭，协助39位客户办理了理赔。看到许多家庭在经历了痛苦之后，迎来了新的生活，我开始发自内心喜欢上这份工作。

爸爸鼓励我通过组建团队，把事业做大。2015年9月，我用了3个月，顺利完成了分部建设，成为一名分部经理。我给自己的团队起名叫“高新区”，寓意高目标、高标准、高收入，新面貌、新作风、新气象。今天，我也站在讲台上成为“郑老师”，我也组织分部会议成为“郑经理”，我也指导代理人成为“郑师傅”。

许多伙伴问我，能当医生为什么要选择卖保险？我都会说“医生用仁心仁术治病救人，保险人用专心耐心教人自救”。

“没有人因病行乞、没有人因病致贫”是我们父子俩的职业梦想。爸爸还有6年就退休的年龄，不论需要多长时间，我们父子俩一直在追逐梦想的路上。



人生溢美 岁月流金  
美利金生年金保险计划

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

NCI 新华保险