

坚持稳中求进 深化转型发展 万峰给新华保险2017年定调



图片新闻

万峰发表题为《坚持稳中求进 深化转型发展 为实现十三五规划目标打好攻坚战》的讲话。他指出:新华保险2017年工作的指导思想是“坚持稳中求进、深化转型发展”。稳中求进是公司十三五时期的总体基调,转型发展是十三五时期的整体战略,2017年要坚持问题导向,发现问题、剖析问题、解决问题,将转型发展推向纵深;发扬钉钉子的精神,把每一颗钉子钉实钉牢,一点一点把美好的蓝图变为现实。

1月16日,新华保险2017年度工作会议在北京召开,股东代表、驻司董事和公司领导出席会议,来自各分公司、总部各部门、各子公司主要负责人参加会议。总部各部门一般负责人列席上午的会议。公司董事长兼CEO万峰发表主题讲话,黎宗剑副总裁主持会议并作总结讲话。会议总结2016年工作,分析当前形势,结合十三五规划,部署了2017年工作任务。

媒体看年会



1月17日

坚持稳中求进 深化转型发展 万峰给新华保险2017年定调

人民网重庆1月17日电 2017年1月16日,新华保险2017年度工作会议在北京召开,股东代表、驻司董事和公司领导出席会议,来自各分公司、总部各部门、各子公司主要负责人参加会议。总部各部门一般负责人列席上午的会议。公司董事长兼CEO万峰发表讲话,黎宗剑副总裁主持会议并作总结讲话。

万峰发表题为《坚持稳中求进 深化转型发展 为实现十三五规划目标打好攻坚战》的讲话。他强调指出:新华保险2017年工作的指导思想是“坚持稳中求进、深化转型发展”。稳中求进是公司十三五时期的总体基调,着眼于“稳”,实现总规模正增长,保持政策导向稳定,保持现金流稳定,确保不出现系统性风险;发力于“进”,继续优化产品结构、年期结构、产品结构、费用结构和利润结构,加速价值成长,实现业务增长。转型发展是公司十三五时期的整体战略,2017年要坚持问题导向,发现问题、剖析问题、解决问题,将转型发展推向纵深;发扬钉钉子的精神,把每一颗钉子钉实钉牢,一点一点把美好的蓝图变为现实。

在2016年工作回顾中,万峰总结了“五个方面”的成绩。一是转型发展迈出关键步伐;二是自主经营体系初步建立;三是创新发展取得良好成效;四是风控活动效果超出预期;五是风险防范守住了安全底线。

在回顾2016年的工作时,万峰着重谈了三点体会:一是方向正确,才能赢得主动。坚持回归保障本原,才是寿险发展的正确道路。2016年,公司主打保障型产品,大力推动健康保险和医疗保险,积极拓展政策性民生保障业务,努力践行“保险姓保”理念,发挥保险的独特优势,对下一步发展拥有了更大的主动权,应对也更为从容。二是思想统一,才能行动一致。十三五规划正式通过董事会审议,股东单位鼎力支持和帮助,广大干部员工建言献策,我们一步步凝聚了共识,更凝聚了力量。在新一届领导班子的带领

下,系统上下坚决落实总公司的决策部署,扎实推进各项工作,取得了超出预期的转型成效。三是坚持不懈,才有丰厚回报。我们确立了回归保障、走续期拉动的转型道路,起初外界或多或少对公司的转型存有疑虑,给公司经营带来了一定压力,但随着转型成绩单的陆续发布,多项行业领先优势引发市场关注:健康产品领先市场、业务结构领先市场、销售能力高于同业、新政压力小于同业。目前,凭借领先行业转型发展的优势,我们正在收获越来越多的来自社会各界的认可和赞誉,去年底的公司开放日活动得到了投资机构、分析师和媒体的高度关注。

在谈到未来五年的基本战略时,万峰指出,未来五年我们的主要任务是实现“做强”。为达成这一任务目标,十三五时期分为两步走:2016-2017年为转型期,这一时期的主要任务是调整业务结构、改善发展基础;2018-2020年为发展期,这一时期的主要任务是形成新的发展态势。2016年公司以转型发展和自主经营体系建设为突破口,实现了良好开端,2017年,公司要继续深化转型发展,全面实现第一阶段的各项任务目标,这是历史赋予这一届班子和整个新华团队的使命。如果2017年不能全面实现既定的转型目标,那么2018年进入战略发展期就是一纸空谈。我们别无选择,必须迎难而上。同时,公司在转型发展中仍然存在若干突出问题和薄弱环节,需要尽快去解决。

基于对形势的认识,新华保险确定了2017年工作的指导思想,即:坚持稳中求进、深化转型发展。稳中求进是公司十三五时期的总体基调,转型发展是公司十三五时期的整体战略,着眼于“稳”,发力于“进”。万峰全面部署了2017年重点工作安排,一是努力超额完成业务计划;二是深入推进管理体系建设;三是大力夯实队伍基础;四是完善自主经营;五是加强子公司管理;六是提升风险防范能力;七是稳步推进企业文化建设。



1月17日

新华保险万峰:转型让我们的新政压力小于同业

“健康产品领先市场、业务结构领先市场、销售能力高于同业、新政压力小于同业。”新华保险董事长兼CEO万峰1月16日说,公司确立的回归保障、走续期拉动的转型道路,起初外界或多或少对公司的转型存有疑虑,给公司经营带来了一定压力,但随着转型成绩单的陆续发布,多项行业领先优势引发市场关注。

万峰是在公司2017年度工作会议上回顾2016年的工作时提到这一表述的。他表示,目前,凭借领先行业转型发展的优势,新华保险正在收获越来越多的来自社会各界的认可和赞誉,去年底的公司开放日活动得到了投资机构、分析师和媒体的高度关注。“只有坚持不懈,才有丰厚回报。”

未来五年新华保险的主要任务是实现“做强”,为达成这一任务目标,其此前确立了“两步走”的规划:2016-2017年为转型期,这一时期的主要任务是调整业务结构、改善发展基础;2018-2020年为发展期,这一时期的主要任务是形成新的发展态势。

21世纪经济报道 1月16日

新华保险万峰:要做“保险姓保”的一股清流

2017年1月16日,新华保险2017年度工作会议在北京召开,其董事长兼CEO万峰发表了题为《坚持稳中求进 深化转型发展 为实现十三五规划目标打好攻坚战》的讲话。

根据万峰的表述,新华保险2017年工作的指导思想是“坚持稳中求进、深化转型发展”。稳中求进是公司十三五时期的总体基调,稳是“实现总规模正增长,保持政策导向稳定,保持现金流稳定,确保不出现系统性风险”;进是“继续优化产品结构、年期结构、产品结构、费用结构和利润结构,加速价值成长,实现业务增长”。

转型发展是十三五时期的整体战略,“2017年坚持问题导向,发现问

题、剖析问题、解决问题,将转型发展推向纵深”。

对于此前外界的疑虑,万峰认为,“2016年,新华保险主打保障型产品,大力推动健康保险和医疗保险,积极拓展政策性民生保障业务,努力践行保险姓保理念,发挥保险的独特优势,对下一步发展拥有了更大的主动权,应对也更为从容”。

“我们确立了回归保障、走续期拉动的转型道路,起初外界或多或少对公司的转型存有疑虑,给公司经营带来了一定压力,但随着转型成绩单的陆续发布,多项行业领先优势引发市场关注:健康产品领先市场、业务结构领先市场、销售能力高于同业、新政压力小于同业。” (李致鸿)

第一财经日报 1月18日

新华保险董事长兼CEO万峰:转型进入深化期 未来五年将分“两步走”

2016年牺牲了保费规模的增长,正在经历转型“阵痛期”的新华保险转型之路将何去何从是业内的关注热点之一。

第一财经获悉,在新华保险近日召开的2017年度工作会议上,新华保险董事长兼CEO万峰在谈到公司未来发展路径时表示,未来五年主要任务是实现“做强”,为此将分“两步走”:其中2016-2017年为转型期,2018-2020年为发展期。

“做强”优先于“做大”,暂时牺牲规模回归保障、续期的转型道路,成为新华保险去年一直对外释放的信号。“我们确立了回归保障、走续期拉动的转型道路,起初外界或多或少对公司的转型存有疑虑,给公司经营带来了一定压力。”万峰在上述工作会议上表示,随着转型,其在健康产品、业务结构、销售能力等方面都有较为突出的表现,并且新政压力也小于部分同业。

万峰表示,坚持回归保障本原,才是寿险发展的正确道路。而对于未来发展,他称,“坚持稳中求进、深化转型发展”是新华保险今年乃至未来五年“十三五时期”的发展基调。

万峰在发言中说,“稳”是指实现总规模正增长,保持政策导向稳定,保持现金流稳定,确保不出现系统性风险;“进”则指继续优化产品结构、年期结构、产品结构、费用结构和利润结构,加速价值成长,实现业务增长。

“未来五年我们的主要任务是实现‘做强’。”万峰说,为达成这一任务目标,十三五时期新华保险的发展路径将分为“两步走”。其中,2016-2017年为转型期,主要任务是调整业务结构、改善发展基础;2018-2020年为发展期,主要任务是形成新的发展态势。

根据新华保险去年底的公司开放日中的公司规划信息显示,具体而言,2016-2017年,新华保险将大力缩减价值率极低的银保趸交业务,愿意牺牲规模增速,以期交和续期保费增量逐步替代趸交保费,初步建立期交和续期拉动业务发展的模式。而到了2018-2020年,趸交业务削减完毕,新华保险将完全形成续期拉动发展的模式,保费将开始进入上升通道。

“如果2017年不能全面实现我们既定的转型目标,那么2018年进入战略发展期就是一纸空谈。我们别无选择,必须迎难而上。同时,公司在转型发展中仍然存在若干突出问题和薄弱环节,需要我们尽快去解决。”万峰表示。

对于新华保险的转型,多名保险行业分析师表示看好其长期价值增长潜力。

海通证券分析师孙婷表示,新华保险通过转型能够改善业务结构、渠道结构、队伍结构、费用结构、利润结构,稳定利差益,增加死差益。预计新业务价值同比增长10%-15%,新业务价值率提升。东兴证券分析师刘湘宁则表示,由于营销员渠道人均新业务价值增长较快,新单中中短险占比不断提升,新华保险近几年新业务价值实现了较快的增长,近三年复合增速达到16.64%,持续看好新华保险新业务价值的增长趋势。

新华保险 荣耀 2016年



2016年，适逢新华保险成立20周年暨A+H同步上市5周年。这一年，新华保险在转型发展之路奔跑前行，决心从未动摇，步伐日趋稳健。

回翻2016年的日历，那些闪闪发光的是汗水，还有荣誉，一张张奖状、一块块奖牌、一个个奖杯……既是新华保险不断进取、追求卓越的见证，也是新华保险百尺竿头、再接再厉的不竭动力。

1月9日

在由中国证券市场研究设计中心（SEEC）与和讯网联合主办的“改革新动力”财经中国2015年会暨第十三届财经风云榜中，新华保险“健康无忧”系列重大疾病保险荣获“年度值得关注保险产品”奖。公司荣获2015年度“保险业万人诚信宣言优秀组织奖”。



3月21日

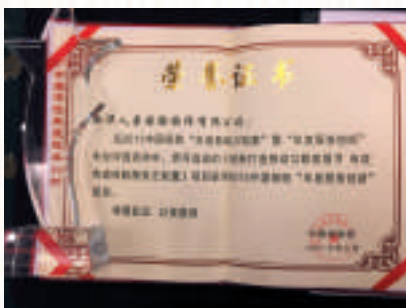
全球最大传播服务集团WPP及全球领先调研机构华通明略共同发布了第六届“BRANDZ™ 最具价值中国品牌100强”年度排名，新华保险再次入围前100强，排名第42位，品牌价值年增长率高达42%，升至18.25亿美元，同时跻身“品牌价值增长20强”榜单。



排名	品牌	品牌估值 (亿美元)	品牌估值 (人民币)	品牌估值 (欧元)
1	Google	518	3300	410
2	Apple	418	2650	330
3	Microsoft	385	2450	300
4	Amazon	300	1900	230
5	Facebook	250	1600	200
6	IBM	220	1400	170
7	Alibaba	210	1350	165
8	Oracle	190	1200	150
9	LinkedIn	180	1150	145
10	Twitter	170	1100	140
11	Uber	160	1050	135
12	Spotify	150	1000	130
13	Slack	140	950	125
14	Dropbox	130	900	120
15	Zoom	120	850	115
16	Skype	110	800	110
17	Zoom	100	750	105
18	Zoom	90	700	100
19	Zoom	80	650	95
20	Zoom	70	600	90
21	Zoom	60	550	85
22	Zoom	50	500	80
23	Zoom	40	450	75
24	Zoom	30	400	70
25	Zoom	20	350	65
26	Zoom	10	300	60
27	Zoom	5	250	55
28	Zoom	2	200	50
29	Zoom	1	150	45
30	Zoom	0.5	100	40
31	Zoom	0.2	50	35
32	Zoom	0.1	25	30
33	Zoom	0.05	12	15
34	Zoom	0.02	6	7
35	Zoom	0.01	3	3
36	Zoom	0.005	1	1
37	Zoom	0.002	0.5	0.5
38	Zoom	0.001	0.2	0.2
39	Zoom	0.0005	0.1	0.1
40	Zoom	0.0002	0.05	0.05
41	Zoom	0.0001	0.02	0.02
42	Zoom	0.00005	0.01	0.01
43	Zoom	0.00002	0.005	0.005
44	Zoom	0.00001	0.002	0.002
45	Zoom	0.000005	0.001	0.001
46	Zoom	0.000002	0.0005	0.0005
47	Zoom	0.000001	0.0002	0.0002
48	Zoom	0.0000005	0.0001	0.0001
49	Zoom	0.0000002	0.00005	0.00005
50	Zoom	0.0000001	0.00002	0.00002

2月29日

由《中国保险报》主办的2015中国保险“年度影响力”十大赔案暨“年度服务创新”专业评选活动结果正式发布，“新华保险完成伤残评定新标准业内最大金额残疾赔付”和“创新打造移动互联客服节”两项案例分别上榜“2015中国保险（寿险）年度影响力十大赔案”和“2015中国保险年度服务创新项目”。



3月12日

在国家质检总局指导，中国质量万里行促进会举办的第二届中国质量诚信品牌论坛中，新华保险蝉联“全国质量诚信品牌优秀示范企业”，并首次荣获“五星级服务质量奖”。



5月

在中国保险行业协会主办的2016年7·8保险公众宣传日活动中，新华保险荣获“7·8保险公众宣传日暨保险文化建设推进周方案设计大赛三等奖”。



5月26日

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。

6月

2016年世界品牌大会在京举行，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。



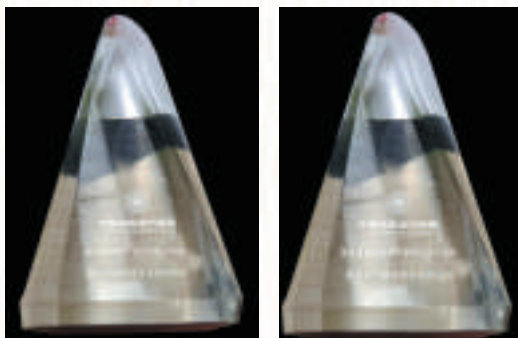
7月13日

《财富》(中文版)发布中国500强排行榜，新华保险位列第35位。



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”。



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。



8月27日

在2016中国500强企业高峰论坛上，中国企业联合会、中国企业家协会连续第15次向社会发布了“中国企业500强”名单。新华保险排名第102位，较2015年排名上升了5个名次。

9月5日

2016年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。

10月9日

新华保险荣获“2016保险公众宣传大比武”活动保险公司组综合奖。

在中保协开展的保险行业优秀内部刊物评选活动中，《新华家园》荣获“最佳杂志”奖，《新华保险》荣获“最佳报纸”奖。

12月13日

在中国经营报主办的“2016卓越竞争力金融机构”评选中，新华保险荣获“卓越竞争力寿险公司”奖。中国经营报给予新华保险的颁奖词是：新华保险坚持“买得起，有保障”的产品开发理念，过去一年里专注寿险，推出一系列健康险产品，满足大众的保险保障需求，堪称寿险公司典范。



11月23日

在新浪金麒麟暨全球资产管理论坛上，由新浪财经主办、慧保天下合作，济安金信作为独家数据支持机构的2016中国（首届）波特菲勒奖评选结果出炉，新华保险“多倍保障重大疾病保险”独家荣获“2016最佳保障型保险产品”。

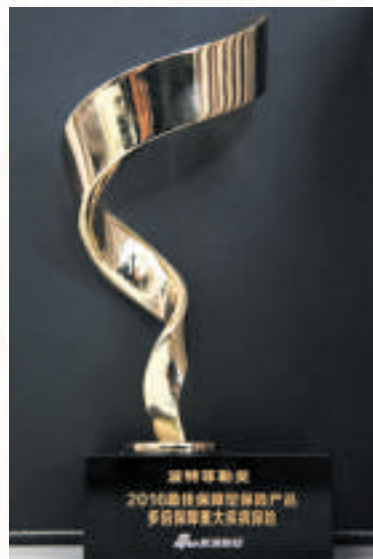
12月21日

在和讯网主办的“第十四届中国财经风云榜之保险行业评选”中，新华保险荣获“年度品牌号召力保险公司”奖。



10月27日

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保险公司”。



12月27日

在由南方财经全媒体集团、21世纪经济报道、21世纪新媒体中心联合举办的金V榜评选中，新华保险荣获“2016年度最具传播力保险公司”奖。



12月9日

在《经济观察报》主办的2015-2016“中国卓越金融奖”评选中，新华保险喜获“2015-2016年度卓越中资人寿保险公司”奖。



新华书协举办“迎新春、送祝福”赠送春联活动



新华书协主席唐玉明现场书写



新华书协副主席陈一江现场书写

1月11日，新华书协“迎新春、送祝福”赠送春联活动在公司总部举行，活动得到了公司工会、党群工作部、党委宣传部的大力支持，广大员工热心参与，反响强烈。中国楹联协会蒋有泉会长亲临现场做楹联专题分享，新华保险书法协会唐玉明主席、王锡安、陈一江副主席、周益平秘书长现场书写200余副春联和200余个福字，为总部员工送去浓浓的新春祝福。



中国楹联学会会长蒋良泉做楹联分享



新华书协副主席王锡安现场书写



新华书协秘书长周益平现场书写

新华四川

联合省总工会 走访慰问困难职工



工会领导为陈开玲（右）递上慰问金

1月12日，四川省工会领导与新华保险四川分公司工会领导一行前往困难职工陈开玲、王川家中进行慰问，把工会和公司的关怀送到了困难职工的心里。

新华保险员工陈开玲2016年年底查出患有脑瘤，随后做了手术，目前处于恢复阶段。工会领导详细询问了陈开玲身体及生活情况，嘱咐她要保重身体，鼓励她勇敢面对并积极配合后期治疗。

随后一行人来到了新华保险员工王川的家中。王川女儿患有先天性心脏病，且患有眼疾，需要定期到医院治疗。工会领导关切地询问王川女儿的病情和家庭情况，鼓励他要坚定生活的信心，安心工作，照顾好孩子。

据悉，四川分公司新春走基层、慰问困难职工的活动还将继续开展，通过前期深入细致的摸底调查，初步确定了60户困难职工家庭，陆续由困难职工所在地的机构进行走访慰问。通过实地走访，四川分公司还将进一步健全困难职工档案，夯实帮扶工作的信息基础。（曹珊）

江西吉安

开展精准扶贫 为12户家庭送去关爱

1月10日，新华保险吉安中心支公司积极响应中国保监会与国务院扶贫办联合发布的《关于做好保险业助推扶贫攻坚工作意见》的号召，由中支总经理率爱心帮扶小组深入吉安市永丰县石马镇，开展精准扶贫脱贫攻坚工作，为12户贫困户送去每户600元的“新华爱心”。

新华保险爱心帮扶行动小组在村支书的带领下，走进了永丰县石马镇光明村、星胜



新华保险爱心帮扶行动小组

村、源头村12户贫困户家中，看望孤寡贫困老人。55岁的贫困户郭学考家中3人，其本人有心脏病，儿媳患尿毒症，因病导致家庭贫困；78岁的郭长发是老党员，因年龄大、长期患病，儿子患精神病，家庭贫困。新华保

险爱心帮扶小组为12户贫困户送去每户600元的“新华爱心”，让他们在寒冷的冬日感受到阵阵暖意。（朱良）



新华山西

开展敬老院慰问活动

临近春节，山西分公司前往太原市夕阳红敬老院，为老人们送上了白面、食用油等生活用品，让老人们充分感受到了新华人的关怀。

夕阳红敬老院位于太原市松庄村，是一家非盈利性民办养老机构，目前入住老人达50余名，平均年龄在76岁左右，大多是家庭贫困、子女无法照料的孤寡老人，有些甚至身患残疾或精神障碍。

老人们无比激动，对前来看望的志愿者说：“我们这些人，有的无儿无女，有的因为儿女打工很久都见不上一次，幸好还有你们这些好心人来看望我们，谢谢……”（赵丹）



陕西延安中支

扶贫在行动

1月5日，新华保险延安中支志愿者积极参与延安市保险行业协会组织的麻洞川乡赵台村送温暖、送保险、献爱心活动。

参加活动的40名志愿者分为3个组，一同为16户孤残老人送上米、面、油、灯笼、春联等慰问品，还帮助清扫“自助式养老院”室内外卫生，贴对联、挂灯笼等，用实际行动践行保险让生活更美好，保险让农村空巢老人生活更加幸福。（白露露）



精准扶贫始于心 新华保险践于行

福建分公司助推光泽教育扶贫三年工程启动

1月10日，新华保险福建分公司助推光泽教育扶贫三年工程启动仪式在南平市光泽县司前中学举办。

2017年至2019年，新华保险福建分公司将资助南平市光泽县司前乡、李坊乡两乡各60名家庭经济困难且品学兼优的在读学生，每人每学年300元，共资助10.8万元。对司前乡、李坊乡200名教职员捐赠意外伤害保险，每人每年意外伤害、医疗、住院津贴等保额11.48万元，总保险金额达6888万元。这是新华保险入闽福建省15年以来，额度最高的一次扶贫工程，彰显保险业扶危济困本质，充分发挥保险业社会管理职能。公司还对10位家庭特别困难且品学兼优的在读学生送去书包、围巾、大礼包等春节慰

问品，走访慰问困难学生代表，送去新春祝福。

福建分公司此次开展的助推光泽教育扶贫三年工程，旨在响应中国保监会与国务院扶贫办联合发布《关于做好保险业助推扶贫攻坚工作的意见》的号召。分公司专门成立了以总经理为组长的领导小组，精心组织开展精准对接教育脱贫保险服务，支援光泽县教育事业的发展。

福建分公司表示，启动仪式仅是扶贫工作的开始，分公司还将不定期组织员工赴当地对家庭特别困难且品学兼优的在读学生开展帮扶。光泽县教育局局长等领导对新华保险福建分公司此

次捐赠活动表示了极大肯定和赞赏。

一直以来，新华保险福建分公司积极履行企业社会责任，在公益领域多有作为，先后开展捐赠政和县下庄小学爱心课桌、福州樟林小学爱心图书室和球场、慰问英林南湾敬老院、云霄员工无偿献血等公益活动。（郑宗灿）



佛山“多倍保”赔付36万元



2016年12月30日，新华保险佛山中心支公司领导带着36万元理赔款，慰问尚在病中休养的客户陈先生。这是佛山赔付的首例“多倍保障重大疾病保险”。

陈先生不仅是新华保险的客户，也是一名保险营销员。2016年12月3日，陈先生在参加公司云南西双版纳外务活动时，突发急性心肌梗塞，被队友紧急送到当地医院救治，在云南度过18天的危险期。

突如其来的意外，让陈先生及其家人倍感担忧。庆幸的是，陈先生有高度的风险保障意识，除了给客户带去保险保障，也为自己及家人购买了22份保险保障，仅他个人的重疾险就有6份，保额共30余万元，其中包括2016年6月购买的“多倍保障重大疾病保险”，保额10万元。

陈先生的病情引起了佛山中心支公司领导的高度关注，第一时间成立理赔专案小组，报案当天就完成收集理赔申请材料，次日完成19.8万元的提前重疾赔付，12月29日完成“多倍保障重大疾病保险”15万元赔付（包括“重大疾病保险金”10万元和“前10年关爱保险金”5万元），加上公司员工住院医疗保险，最终以36万元的理赔款给这个家庭在风险来临之际提供了保护伞。同时，他购买的“多倍保障重大疾病保险”还将继续

有效，而且他后续的9期保费共计10万余元一并予以豁免。

“多倍保障重大疾病保险”是2016年新华保险成立20周年推出的产品，是一款保障病种较多、赔付倍数较高、保障期限较长的新型健康险。此产品具有以下特征：一是观察期短、保障期长，轻重症观察期缩短到90天，且保障期为终身。二是与传统重大疾病有明显的差异性，传统重大疾病保险客户一旦在保险期间罹患重大疾病，赔付后合同即终止；“多倍保障重大疾病保险”可以保障50种轻症、70种重症分五组进行理赔，赔付后合同继续有效，关爱持续终身。三是豁免保费，交费期内疾病赔付达到100%基本保额，豁免余期未交保费。四是如果客户10年内发生重病或身故，可获得50%基本保额的关爱保险金，未成年人赔付额度更是提高到100%基本保额。此外，罹患合同约定的特定疾病还将赔付特定严重疾病保险金。

保险不能阻止风险的来临，却能在风险来临时，在经济上给予我们支持与保障。看似平常的一次理赔，也彰显了新华保险“回归保险本源”，践行“保险姓‘保’”的战略理念。在无数个意外事故、疾病灾难面前，新华保险都秉承以客户为中心，承担着自己的社会责任，随时为客户、为员工撑起关爱的保护伞。（吕秀芸）

福建泉州快速赔付重疾56万元

近日，新华保险向福建泉州客户陈某某家属快速赔付重疾及身故保险金56万元。

陈某某46岁，2008年为自己投保“吉利相伴”；2013年为自己投保“祥和万家”，附加08重疾，附加防癌；2014年为自己投保“畅行无忧”，合计保费18885元。

2016年，陈某某查出胰腺癌，经过医院积极救治，最终还是无法挽回生命。陈某某的离去，留下的是年老的父

母和两个幼小的孩子，一家的重担全都落在陈某某妻子的身上，也让这个家庭陷入拮据。

福建分公司理赔人员在接到客户提交的理赔资料后，立刻进行立案处理。经核实，出险人系陈某某本人，情况属实。在立案申请后的3天里，赔付了25万元重疾金及1万元医疗费；身故后3天赔付30万元身故金，合计56万元。

（杨璇璇）

四川南充为重疾客户理赔8次近46万元

2014年3月，南充客户张女士陆续在新华保险购买了《康健吉顺防癌保险》与《健康无忧C款重大疾病保险》。而人们常说“福无双至、祸不

单行”，胃癌与胰腺癌同时降临在了这位30岁的年轻妈妈身上。巨额的治疗费用，成为压在这个幸福甜蜜的小家庭身上的一座大山，新华这个大

家庭给予了她无尽的爱。

在获知客户因胃痛需入院检查起，新华保险理赔工作人员第一时间联系客户及家属，帮助其办理入院手续，当医院确诊后则为她带去一缕安心——“她的病症符合其购买保险的保险责任，公司在收到完整资料后会第一时间为其理赔”。

从2016年8月16日起至11月23日，新华保险南充中心支公司已为她理赔8次，提供癌症确诊金30余万元、住院医疗费近2.5万元、手术费4万元、放化疗费用8万元以及1.2万元的住院津贴，共计459141元。这一笔笔的理赔款，如同一把大伞为这个家庭遮风挡雨，如同一根支柱撑起这个家庭的脊梁，让这位妈妈、这对夫妻、这个小家庭能够继续走下去。（常慧）



40万元理赔金让家庭重拾信心

2016年7月，安徽池州某施工单位在新华保险为其员工投保了华平团体意外伤害保险。2016年12月6日，该单位工作人员向新华保险报案称：2016年11月11日，其公司员工即被保险人康某在焊接作业过程中，被倒下的钢结构架子砸中头部，在倒地时头部又撞上钢梁，不幸意外身故。

收到报案后，新华保险池州中心支公司迅速安排工作人员协助康某的妻子收集理赔所需材料，并于12月12日完成材料的收集上报。经审核，公司做出赔付决定：给付身故保险金400140.38元。12月23日，工作人员致电康某家人，理赔款已经到账。

康某的妻子在电话中表示，康某今年38岁，家中还有老母亲和不满三周岁的孩子需要照顾，家庭条件非常困难。康某是家中唯一的经济支柱，他的意外离世对家庭的打击巨大。感谢新华保险送来了温暖和关爱，40万元的理赔款解决了家中的燃眉之急，让他们重拾生活的信心。（刘雷）

2日内赔付意外致残客户20余万元

2016年7月，山东莱芜市一客户在工作中突遭意外致残，新华保险莱芜中心支公司在接到客户报案后，迅速启动理赔程序，2日内将20余万元的理赔款交到客户手中。

7月13日，客户李先生在车间工作时，被重约170斤的滑落铁块砸中，致使双腿粉碎性骨折。经住院治疗，右腿膝关节以下截肢，左腿膝关节以下支架固定，

脚蹠不能活动。在李先生住院期间，单位领导探望并告知，为公司的每位员工投保了团体意外伤害保险，还会有一笔治疗费用。

11月底，李先生出院，同时联系了新华保险服务人员孙某，孙某在接到客户电话后，立即赶往客户家中探望，指导客户理赔报案、协助搜集相关理赔材料。公司迅速启动理赔程序，当日，公司理赔人员

陪同客户赶往莱芜市人民医院司法鉴定所进行司法鉴定，并于2日内做出理赔决定：残疾赔付21万元，住院医疗赔付21500元。

随后，理赔人员将20余万元理赔金送至客户家中，当李先生接到这沉甸甸的理赔款时，已经泣不成声。对于一个本不富裕的家庭来说，因病已欠债累累，理赔款此刻正是及时雨。（张磊）

病魔面前10万元保险金撑起一片天

蔡女士为人谦和、儿女双全、事业顺利、家庭和睦。在她精心的打理下，小家庭过得有滋有味。2016年夏天，一场突如其来的疾病

打破了她平静的生活。

2016年8月31日，蔡女士因喉咙不适前往医院检查，诊断结果为甲状腺左叶乳头状癌I期。

突如其来的噩耗对蔡女士的家庭来说，无疑是巨大的打击。

万幸的是，蔡女士有良好的保险理念和强烈的风险防范意识。她在2012年9月投保了一份新华保险的“康爱无忧”保险。出院后，蔡女士备齐相关资料，向新华保险湛江中

心支公司提交理赔申请。理赔人员迅速立案，经调查核实，蔡女士获得重大疾病保险金共10万元。

蔡女士的家人握着理赔人员的双手，动容地说：“感谢新华保险在我们最困难的时候给予的帮助和关怀，令我们深受感动。出事后多次电话慰问，打电话指导我们如何理赔，都要准备哪些理赔资料。”蔡女士更是动情地对理赔人员说，如果她能幸运地渡过这次难关，她必定会广泛向身边朋友介绍重疾保险在生活中的重要作用。（潘玢）



“借贷安心”让客户和银行都安心

河北省邢台市南和县的张先生于2015年12月14日在南和县农村商业银行贷款18万元用于生意周转，当时银行柜面推荐张先生购买一份新华保险的《借贷安心意外伤害保险》，保费540元，保额18万元，保险期间为一年。

天有不测风云，2016年11月17日，被保险人张先生在乘坐货车时翻车导致头部受伤不治身亡。顶梁柱的离去导致这个本不富裕的家庭雪上加霜、难以继。

接到报案后，新华保险邢台中心支公司理赔人员迅速、积极地对家属

所提供的理赔资料进行审核。经审核，被保险人出险情况属实，未发现责任免除事项，正常给付保险金。12月26日，18万元的理赔金迅速划转到了南和县农村商业银行的账户上。

新华保险积极高效的理赔服务，尤其是《借贷安心意外伤害保险》产品得到南和县农村商业银行人员以及张先生家属的高度认可和称赞。银行人员表示，随着社会经济的发展，商业银行小额贷款日益增多，发放出的贷款因各种原因收不回形成了大量呆账、坏账，国有资产严重流失，导致银行在经办贷款业务时“前怕狼、后

怕虎”，极大地阻碍了贷款业务的发展。而新华保险《借贷安心意外伤害保险》产品使银行能够放心为客户放贷，解除了后顾之忧，对银行小额贷款起到有效的保护作用，如果客户提前还款，受益人随即转变为被保险人家属，十分方便灵活。并表示，今后会加强与新华保险的合作，大力宣传保险知识，把该险种推荐给广大客户。张先生的遗孀表示，新华保险的这款产品对客户来说也是很有益的，一旦出险失去偿还能力，所遗留的债务由新华保险偿还，为客户减轻了由此造成的经济压力和精神压力。（王占义）



感恩收获 坚持成长

——记黑龙江分公司营业部经理苏丹丹的国际寿险舞台之路

■黑龙江分公司 张绍良

如果能用一种花形容苏丹丹，想必只有百合，一个沉稳、低调、大方的80后女孩。2014年3月加入黑龙江分公司，现任哈尔滨中支营业部经理。

短短两年时间，苏丹丹从一个保险新人蜕变成销售精英，她的秘诀只有两个词：感恩、坚持。

为了爱情，她只身一人从长春来到陌生的哈尔滨，摆在眼前的是现实的物质生活和面临上学的儿女。苏丹丹最大的梦想是过上有品质的生活，让孩子接受优良的教育。她坚信，一定有一份工作，能

满足她的愿望。正是她锲而不舍的精神，让她找到了可以实现理想、绽放美丽的舞台——新华保险。

每一份工作的开始都是困难的，苏丹丹亦是如此。虽然进入了保险行业，但还欠缺专业知识和技能，从最微小的事情开始，她一点一点地汲取各方营养，丰富自己的知识体系。机会从来都是留给有准备的人，苏丹丹抓住了这个机会。她利用一切可以利用的时间充实自己，即使带着一天的收获回到家里，她也不放弃难得的时光，把家人作为自己的客户，一遍遍地讲

解保险知识，正是这份执着，让苏丹丹在平凡的寿险工作中收获了专业。越来越多的客户愿意为她转介

个人荣誉：2015年1月荣获黑龙江分公司“销售精英”；2015年5月入围总公司全明星钻石班；2015-2016年获组织发展“优秀个人”“优秀营业组”；2016年“优秀营业部”；2015-2016年入围世界华人寿险大会国际IDA铜龙奖；2015-2016年入围MDRT世界百万圆桌会议；2016年黑龙江分公司全明星峰会会长；连续33个月总公司全明星会员。

开门红业绩：截至1月15日，所在营业部承保保费近百万元（97.4万），件数98件。



绍，也放心让她设计保险计划。

“一枝独秀不是春，百花齐放春满园”，作为营业部经理，苏丹丹带领团队，成立功能小组，互帮互助，共同成长。组员常说：丹丹经理对待工作认真、负责，很有亲和力，在我们遇到展业困难的时候，无论何时都认真帮我们解答，是我们的优秀团队队长。在苏丹丹的带领下，部组朝气蓬勃，拧成一股绳，为了目标共同努力，通过短短两年的发展，现有人力71人，育成小组10个。

让部组员工都有高收入，和部门员工共同走向国际寿险舞台，是苏丹丹的目标。她懂得寿险行业是奉献大爱的行业，更懂得其中的艰辛与不易，然而世上无难事只怕有心人，苏丹丹相信只要不负选择，坚定目标，一定会有更多优秀的人加入她的团队，她希望将自己的经验分享给大家，为更多客户送去保障，让更多人了解保险，认可保险，在寿险之路上越走越远。

打造一支专业团队

——记青岛分公司资深主任冯姿娜

■青岛分公司 周晓



冯姿娜（前排右四）团队照

个人荣誉：2011年，总公司第一届新人千人高峰会会员；2015年9月，晋升主任；2016年12月，晋升资深主任；2016年，入围世界华人保险大会IDA国际铜龙奖。

开门红业绩：截至1月9日，个人期交保费11.3万元，小组在册人力29人，期交保费57.2万元，人均产能1.97万元，胶南支公司小组排名第一。

冯姿娜，2002年从黑龙江来到青岛，在一家出口公司一干就是7年，生性好强的她不满现状的现状，在2010年10月加入了新华保险。

初入保险公司，对一切都充满了好奇，冯姿娜积极参加公司组织的各种培训，由于善于学习和钻研，从入司起就一直持续绩优，在专业知识、销售技能等方面得到快速提升。2011年7月，冯姿娜作为胶南支公司唯一入围总公司高峰会的会员，在北京接受荣誉表彰。这次与全国精英共聚一堂的机会荣耀而难得，冯姿娜主动融入团队，一起交流保险话题，更加坚定了她在从事保险事业的决心。

一枝独秀不是春，为支撑公司快速发展，青岛分公司引入鲲鹏培养及百万年薪企业家生产线计划。2015年7月，冯姿娜有幸被推荐加入“鲲鹏三期”培训，冯姿娜从此目标非常明确，带领一群拥有激情与梦想的事业伙伴打拼寿险事业。

2016年7月，迎来了发展新契机，支公司计划开拓泊里市场，泊里是胶南市的一个乡镇，是青岛市西海岸发展的重心。经自己经营多年的老客户转介绍，冯姿娜认识了一对热心的夫妻，正是他们，帮助她在寿险道路上越走越宽。

通过家属、朋友的帮助，冯姿娜在泊里市场上用5个月的时间由1个人变成现在的两个营业组，团队的核心骨干均由村里德高望重的人员组成。他们不但爱岗敬业，内心更是怀有大爱之情，时时不忘设身处地地为百姓着想，有着较高的威信，加上区域稳定，团队搭建起来也比较稳健。

冯姿娜带领她的团队以理赔服务为切入点，帮助村民解决理赔难的问题，无论是哪家保险公司的理赔案件他们都会第一时间帮助村民收取资料，快速理赔，赢得了村民的信赖。她还定期在各村会议室给村民们普及保险知识，排除村民的困扰、解除村民的担忧、赢得村民的喜悦，村里的人们买保险都愿意找冯姿娜。这种用实际行动维护起来的客户资源才更加坚固，冯姿娜和她的团队价值在泊里镇得到了充分体现。

冯姿娜说：“在生命最好的年华里遇见新华是我人生最大的福气，感谢新华保险培育了我，让我成为一名优秀的保险代理人，让我有能力去感恩和回报社会。”冯姿娜深信：保险是一个大爱的事业，她要让更多的人加入保险，打造一家受人尊敬、被人看重、人人向往的核心高素质团队。



专业为先 客户至上

——记河北分公司高级客户经理石宪

■河北分公司 王占义

开门红打响伊始，河北秦皇岛中心支公司高级客户经理石宪接单承保12件，成为秦皇岛中支名副其实的“件数王”。

石宪2016年9月加盟秦皇岛中支，是个事业心和上进心很强的80后。她说，一个人的职业选择很重要，看准的要坚定不移地走下去。

入司后，她采取多种形式加强专业学习，利用早会和展业的时机向团队的领导、老师和优秀典范学习，在实战中丰富和提升自己的专业知识和技能。通过公司的微信群进行交流学习，只要碰到不会的问题直接就问，直至弄懂为止。她还积极参加公司的各项培训，尤

其是大型封闭式培训。在较短的时间内，石宪经营业绩明显提升，实现了入司即转正，入司即绩优，入司第二个月就取得中支期交保费第一名的优异成绩，现已晋升为高级客户经理。

石宪经常用“天上不会掉馅饼，自己越努力，才会越进步”这句话来激励自己。她认为，寿险是个专业性很强的行业，要做好保险营销，专业仅仅是基础，还要树立“客户至上”的理念，靠精准的服务来获取客户资源。

做好客户服务是一项系统工程，来自于平日的积累，必须抓住关键，为客户提供满意的服务和保险保障，赢得客户的信任。

她通过微信朋友圈，向客户宣传保险知识、分享理赔案例。站在客户角度，深入挖掘客户需求，为客户提供合适、满意的保险保障。她与朋友聊天时，谈保险风险案例，经常跟朋友聊那些因为生病而没钱看病的事件，借此时

机增强大家的保险意识。她还通过与客户聊天了解客户需求，根据客户家庭实际为其设计组合保险，最大限度地让客户有一定的保险保障。一个朋友跟石宪说她的老公最近单位体检时，检查结果许多指标都超标，她突然感到了健康危机。石宪得知后，根据朋友家里的实际需求，制定了“健康无忧C”和“康健吉顺”两款计划书，朋友很是满意。石宪还经常为客户做家庭保单检视，发现一客户家里的孩子大病保障有缺口，就直接进行沟通，建议给孩子上大病险。客户听了石宪的专业讲解后，觉得很有必要，当即签订20万元的“健康无忧C”保险产品。

回望4个月的来时路，石宪感慨颇多。她说，自己不仅仅是在卖保险，也是在做慈善。既然选择走进新华这个大家庭，就要不断充实自己，利用所学的知识，给更多客户带去满意的保险保障，让大家的生活因为有了保险而更美好。

如果没有那场车祸，也许他还只是驾校众多教练员中普通的一员。2003年7月，张志勇和往常一样带着学员练车，意外不期而至。一辆大货车从拐角杀出，教练车顿时被撞得七零八碎。他很不幸，也很幸运，因为他是唯一的幸存者。出院的那天他很迷茫，在重症监护室的一个月里花完了家里所有的钱，还背上了数十万元的债务。两个女儿还在上小学，家中还有年迈的双亲，接下来的路该怎么走？

在一次聚会上，听闻战友的老婆在新华保险黄山中支上班。抱着试试看的



祸，上帝眷顾让他继续在人间行走，但同时又背负着巨额的债务，如果当初自己买了一份保险，现在的生活怎么会如此艰难？理清了思绪的他坚定了从业的信

努力和汗水使他逐渐适应了公司的节奏。从一个刚上台双腿发颤、声音发抖的“菜鸟”，成长为安徽分公司的一级培训师，从一个试用营销员成长为优秀业务主任。

他时刻用自己的亲身经历和做事态度，提醒着团队“不抛弃、不放弃”。每周他都会组织一场晚课细心辅导出勤率偏低、技能不纯熟的组员。每位组员举办产说会、个人酒会时，他从不落空，全程参与，与团队打成一片。每位组员需要陪访的时候，不管时间多晚，事情多忙，他都会一一帮扶，让团队感受到他

在感恩中前行

——记安徽黄山中支业务主任张志勇

■安徽分公司 李翔 杨雪燕

心态，他参加了创业说明会。在听到保险能给每个家庭带来保障，解除后顾之忧的时候，在鬼门关走过一遭的他，毅然决然地加入新华保险。

刚入司的时候是艰难的。身边的朋友在知道他做保险后都慢慢远离了他，就连他的二姐也说：“你怎么会去做这个事儿？你快辞职，我给你介绍一份好的工作。”难道自己的选择错了吗？他想了整整三天，到底还要不要继续从事这个行业？他又想起那场车

心，而且发誓要做出成绩让所有怀疑自己的人看。

每天的早会他总是第一个到公司，每一份计划书他都是仔细阅读再去对客户讲解，每一场公司组织的活动他都积极邀约客户参加……就这样，第一个月他拿到了入司后的第一份收入5500元。当看到工资条的一刹那，1.8米的大男人竟眼眶微湿。也许这些钱并不能解决什么问题，但却是对他这一个月付出的极大肯定。

的温暖和关怀。

经过悉心辅导，他的团队在2017年开门红期间开花结果：截至1月5日，他的小组13个成员已经实现预收期交保费21.34万元，并且绩优人数达12人，绩优率高达92%。

2003年的那次事故，让他一直心怀感恩。他经常说：感恩新华给我提供了这样一个好的发展平台，让我找到了自身的价值，有了奋斗的方向，我要带着我的组员一起成长，共同致富。



▲天还未亮，乌鲁木齐中心支公司柜面韩月伙伴便早早来到公司，打卡，为一天的工作做准备。



▲作为客户服务人员，她们每天到公司的第一件事就是整理好自己的着装，公司为她们定制了开门红专用领结，好的形象才能给客户留下美好的第一印象。



▲还是一脸稚嫩的韩月，其实已经是一个四岁宝宝的妈妈，在等待开早会的间隙，她抽空给宝宝打了个电话，询问他上幼儿园的情况；平时工作太忙，一旦进入工作状态，基本没时间给家里打电话。



▲晨会结束后，韩月回到客服柜面，开始准备一天的工作。由于早晨业务伙伴还在开早会，办业务的人较少，她抽空整理前一天的投保资料及回执单。



▲上午11时，办业务的人逐渐多了起来，韩月所在的柜面主要负责承保前的相关工作。虽然多次强调，录单时要仔细核对客户信息，但还是经常会有业务人员将客户银行卡、电话号码、姓名等关键信息录错，而且电子保单不能涂改，所以韩月每天的工作有一半都是修改业务员的错误。面对业务员的频频出错，韩月苦笑“每天同样的问题要回答上百遍，有时真的会觉得心累，所以调整好心态很重要”。

编者按：“开门红，则全年红。”对于保险公司来说，每年的开年营销第一战至关重要。本报推出“镜头下”系列，从不同视角，全面展现保险行业从业者们为“开门红”之忙碌、付出、奋斗的身影。

▶直到中午两点半左右，韩月才吃上午饭，不过，这对她们来说是工作中的常态。



◀开门红期间，她们的工作量至少是平时的一倍还多，每天平均收取150份保单、100多份回执、电话咨询20个左右、出售单证100多份，还有各种撤单、客户信息修改等等。



▶开门红期间，业务量较大，韩月每天都需要将200多份保单信息及回执录入系统，并上传影像资料，整理归档。



镜头下

■新疆乌鲁木齐中支 李璐

普通柜员的一天



▲没人办理业务的间隙，她还要打电话问一些保单的划账情况。



◀韩月2009年入司，2015年被评为乌鲁木齐中心支公司首位高级柜员，不仅要熟悉办理业务的各项流程及公司各项规定，还要对公司各种保险的费率及保险责任了然于心。要回答客户和业务人员各种保险相关方面的咨询。



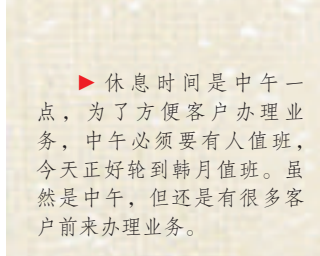
▲不仅要办理业务，还要达成公司各项考核指标，在休息的时候，作为柜面主管的韩月，抓紧时间研究一下2017年的考核指标，下午要参加部门主管会议，她需要汇报2017年的工作计划。



▶下午4时，结束了一天的业务办理，韩月要参加部门主管会议，汇报2017年工作计划及各项指标预计达成情况。



◀会议将近三个小时才结束，此时早已过了下班时间，“我们按时下班的日子屈指可数，大多数时候都是八九点下班”，韩月说着又开始继续工作，把今天一天收的保单资料进行扫描，然后在公司系统内上传影像，最后将这些保单资料进行归档、装订成盒。韩月看起来对加班没有丝毫的不满意，她说我们每个柜员心中只有一个想法：把工作干完，把工作干好。



▶休息时间是中午一点，为了方便客户办理业务，中午必须要有人值班，今天正好轮到韩月值班。虽然是中午，但还是有很多客户前来办理业务。



◀一直到晚上8时，一天的工作才全部完成。韩月抓紧时间主持柜面会议，将她参加的部门会议的内容传达给柜员，对2017年的考核也做了相应的安排。

这只是开门红期间的柜面普通员工的一个缩影，无论是一线业务团队还是后援支持部门，每一个人都在自己的岗位上默默奉献着。



95567
全国统一客服电话
www.newchinalife.com

NCI 新华保险