



## 新华保险个险渠道 实现全年期交、十年期目标双达成

截至10月31日，新华保险个险渠道累计达成期交保费206亿元，年度计划达成率100%，十年期及以上保费174亿元，年度计划达成率101.7%，提前61天顺利实现全年期交、十年期任务双达成。

2017年，个险渠道紧跟公司战略导向，围绕“坚持稳中求进，深化转型发展”的工作指导思想，立足长年期交和健康险，推动业务结构转型发展，以制度为引领，持续推进“三高”队伍建设，双管齐下，实现了业务和队伍的双成长。

### 年期、险种结构不断优化

个险渠道以公司战略为导向，结合业务推动的节奏安排，形成有效的产品支持体系，保持并优化产品结构，保证渠道价值贡献的不断提升。在年期结构方面，十年期及以上产品保费占比稳步提升，同比增长7.9个百分点；在产品结构方面，“健康无忧”系列产品成为渠道品牌产品，“健康无忧”系列产品保费同比增长

18%，产品结构不断优化，转型效果显现。

### 队伍架构和结构持续向好

个险渠道以做大、做强队伍为目标，强化政策引领，持续推动基本法、赋予权、利益传承权、跨机构建设团队政策的实施，队伍架构、结构持续改善，核心人力平台实现提升。一是队伍架构、结构持续向好，部组数量创历史新高，中高档产能营业部组实现量率齐升；二是核心人力明显突破，司龄1年以上人力和客户经理及以上层级人力稳步增长，队伍结构创历史最好水平。

### 荣誉体系建设初见成效

个险渠道围绕“三高”队伍建设，建立健全绩优管理体系，完善绩优队伍的荣誉表彰方案，通过制度引领进一步完善、沉淀了一批有较强销售能力的持续绩优队伍，月均绩优人力和连续12个月绩优人力同比实现正增长，持续绩优队伍不断发展壮大。

### 优秀机构不断涌现

从机构增量贡献来看，期交保费增量贡献前十名：北京、河南、陕西、山东、湖北、浙江、新疆、河北、内蒙古、宁夏，十年期及以上增量贡献前十名：河南、山东、陕西、北京、浙江、湖北、江苏、河北、内蒙古、新疆。从达成率来看，期交达成率前十名：青海、宁夏、陕西、河南、新疆、内蒙古、河北、湖南、海南、湖北，十年期达成率前十名：青海、宁夏、陕西、河南、海南、厦门、江西、吉林、新疆、湖北。

2018年个险渠道将在公司大发展的方向指引下，以制度经营为抓手，以城区市场为重点，以保障型及长期期交为主打产品，以基础管理为支撑，持续提升渠道经营管理能力、队伍建设能力、队伍自主经营能力，充分巩固转型成果，实现业务总量的持续增长，业务品质的持续改善，价值贡献的持续提升。  
 (刘红丽)



2017年11月14日

编者按：11月14日，新华保险(601336)刷新股价新高，午后一路上攻，盘中摸高至70.8元，超过2015年6月9日盘中历史最高价位69.63元(Wind数据前复权价)。

《上海证券报》官方网站中国证券网结合新华保险前三季度业绩，特别刊发“新华保险创历史新高 业绩支撑股价上行”，文章指出：新华保险股价刷新历史高点，主要受益于其业务增长好于预期的业绩基本面。保险行业正迎来快速发展的历史时机。

## 新华保险创历史新高 业绩支撑股价上行

保险板块11月14日再度“齐舞”。继中国平安上午盘中创出历史新高后，另一个保险龙头股新华保险也刷新了股价新高，午后一路上攻，盘中摸高至70.8元，超过2015年6月9日盘中历史最高价位69.63元(Wind数据前复权价)。

分析人士认为，保险板块的上涨得益于整个行业正处于快速成长期，而新华保险股价刷新历史高点，主要受益于其业务增长好于预期的业绩基本面。

新华保险披露的2017年三季度报显示，前三季度该公司实现净利润50.42亿元，同比实现正增长，达到5.3%。而上半年，新华保险净利同比减少2.9%。也就是说，新华保险净利增速转正。

与净利增长相似，进入三季度，新华保险业务增长也好于预期。季报显示，今年前三季度，新华保险累计实现原保险保费收入898.4亿元，同比减少3.8%，降幅进一步收窄；总资产达到7147.71亿元，较2016年底增长2.2%；从投资端来看，新华保险年化总投资收益率达到5.2%，较去年同期提升0.1个百分点。

近两年来，新华保险加大期交产品销售，压缩趸交产品。据了解，2017年初，新华保险曾预计其规模保费在前三季度维持负增长但降幅逐步收窄，并有望于四季度转正。数据显示，自6月以来，新华保险已连续4个月实现正增长，其中9月单月保费收入144.23亿元，同比增长约44.8%，创该公司今年单月最大幅度增长。如此来看，新华保险业务转型及增长明显好于预期。

保费结构也在持续向好。数据显示，新华保险前三季度个险和银保渠道的趸交业务较去年同期分别减少了5.68亿元和198.78亿元，同比下降25.1%和99.8%。与趸交业务大幅降低形成对比的是，新华保险个险、银保渠道首年期交保费同比分别增长35.7%和27.6%，达到了194.62亿元和60.14亿元，其中十年期及以上期交保费分别增长46.8%和287.7%，续期拉动的发展模式已初见雏形。

与此同时，新华保险大力发展个险渠道的做法也已经初见成效。前三季度，该公司个险渠道共实现保费收入713.28亿元，同比增长24.3%，占总保费的比例提升至79.4%，较去年同期增长近18个百分点。

今年以来，在“保险姓保”和“回归保障”的大背景下，上市保险公司的相对吸引力凸显，屡次掀起强劲涨势。

值得一提的是，在消费升级的大背景下，国民保险意识觉醒，保险行业正迎来快速发展的历史时机。近一年来，我国保险主体一直在进行结构调整，如今转型成效显现，业绩进入上升期，上市保险公司长期保障型业务和代理人产能的提升，已成为深化价值转型的重要抓手——这也是支撑保险股持续上涨的主要逻辑。(记者 黄蕾)



### 精准扶贫 勇担责任

## 新华人寿保险公益基金会向陕西榆林佳县扶贫示范项目捐赠100万元 陕西分公司员工募捐30万元

11月7日，为积极贯彻落实十九大精神，扎实推进佳县“两联一包”脱贫攻坚工作，陕西保监局组织省级“两联一包”佳县扶贫团成员及部分保险机构在榆林佳县召开“两联一包”座谈会，同时举办“陕西保监局红羊羊养殖基地”暨“佳县玉高养殖专业合作社”揭牌仪式。会议对近期向佳县红羊羊产业扶贫示范项目捐赠款项的12家保险公司进行通报表彰，新华人寿保险公益基金会向该扶贫项目捐赠100万元。

陕西保监局局长毋育生、佳县县长刘生胜、延安保监局局长范勇、佳县副县长王

博、陕西保险行业协会秘书长雷煜出席座谈会。佳县县长刘生胜向捐赠单位颁发荣誉证书，陕西保监局及佳县政府对新华人寿保险公益基金会积极捐助佳县扶贫项目给予高度评价。

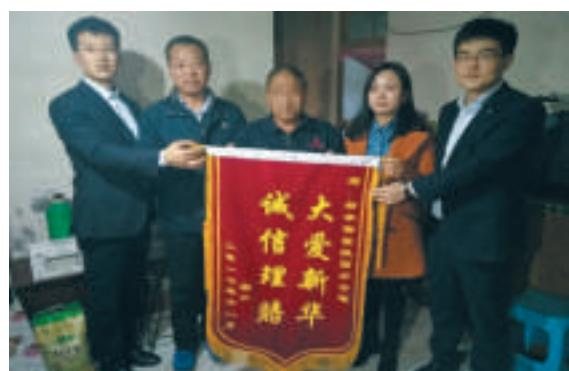
新华人寿保险公益基金会此次捐赠的100万元扶贫善款，将全部用于陕西榆林佳县红羊羊产业扶贫示范项目中红羊羊扶贫产业的溯源体系建设，通过助力畜牧业转型升级，帮助该地区实现产业扶贫、科技扶贫、人民脱贫。以此表达对革命老区的关心与帮助，助力佳县通过产业扶贫项目建设实现脱贫。另外，此前新华保险陕西分公司由其员工募捐的30万元款项

也将用于该项目的实施。

“两联一包”是陕西省委、省政府在扶贫开发工作中形成的联县联乡包村扶贫工作模式，佳县是陕西保监局“两联一包”对口脱贫帮扶对象，其中佳县红羊羊产业扶贫示范项目就是陕西保监局及保险业助推佳县产业脱贫的重点项目。

新华人寿保险公益基金会积极贯彻落实十九大会议精神，以实际行动勇担责任、精准扶贫，体现了其应有的社会担当。同时该善举也带动了当地保险行业积极行动、集聚行业资源，加大对佳县脱贫攻坚的支持力度。

## 新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动 第二例理赔案西安极速赔付



10月23日，西安环卫工人李某在清扫路面时，被经过的面包车撞伤，当场身故。新华保险开辟绿色通道，向李某家属赔付10万元保险金，快速兑现了承诺。

9月7日，新华保险向西安市全市31000名环卫工人每人赠送了10万元保额的人身意外保障，李某是其中的一名。

事故发生后，新华保险陕西分公司迅速主动，积极与相关部门、环卫工人家属联系，寻找为客户赔付的理由，简化理赔流程及理赔资料，第一

时间开通绿色通道，理赔申请当日10万元理赔款即刻到账，用实际行动履行了新华保险的承诺与责任，再一次体现了新华保险的社会责任感和人文关怀，在经济上给家属以安慰。

李某所属单位的工作人员一再对新华保险表示感谢，感谢新华保险对弱势群体的关怀：“新华理赔的速度很快，前一天才去家属家里进行了慰问、收集资料，第二天就把理赔款打给了受益人，非常快。”

李某的老伴也对公司表示感谢，并制作锦旗对新华保险表示感谢。(于鑫)



### 第十二站—— 黑龙江七台河

10月31日，“城市因你而美·新华伴你而行——新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动”第十二站捐赠仪式在黑龙江省七台河市举行。

新华保险向全市1733名环卫工人赠送了意外伤害保险保障，合计保额超过1.7亿元人民币。

11月7日，“城市因你而美·新华伴你而行——新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动”第十四站捐赠仪式在安徽淮北举行。

新华人寿保险公益基金会在仪式上宣布，向淮北市3000名环卫工人捐赠人身意外伤害保险，总保额达3亿元。

### 第十四站——安徽淮北



# 新华保险 关爱全国环卫工人 大型公益行动

### 第十三站—— 江西南昌



新华保险李源副总裁致辞

11月2日，“城市因你而美·新华伴你而行——新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动”第十三站捐赠仪式在南昌市举行。

新华保险向南昌市2500名环卫工人捐赠人身意外伤害保险，每人保额10万元，总保额2.5亿元。

### 第十五站—— 内蒙古乌兰察布



11月9日，“城市因你而美·新华伴你而行——新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动”第十五站捐赠仪式在内蒙古乌兰察布市隆重举行。

新华人寿保险公益基金会在仪式上宣布，向乌兰察布市集宁区城市管理局3862名环卫工人捐赠人身意外伤害保险，人均保额10万元，总保额超过3.8亿元。

至此，新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动已分别走进太原、南宁、阳江、济南、西安、延庆、杭州、郑州、武汉、福州、长春、七台河、南昌、淮北、乌兰察布15个大中城市，惠及18.8万余名环卫工人，累计捐赠保额超过188亿元。

## 新华阳江 开展环卫工人关爱慰问活动



“环卫工人节”之际，“新华保险关爱全国环卫工人大型公益项目”再次走进阳江，开展关爱慰问活动。广大阳江中支对在坚守岗位、任劳任怨为阳江市市容市貌持续奋战的环卫工人送上一份关爱，为他们购买水杯和围巾等慰问品，还带着清扫工具走上街头，与环卫工沿街清扫垃圾。

(林彩珠)

## 新华重庆 爱心帮扶贫困环卫工

10月25日，重庆分公司积极开展关爱环卫工人公益项目，向渝中区石油路街道新影村社区贫困环卫工人送去温暖和关爱。

重庆分公司志愿者向10名贫困环卫工送上米、食用油等慰问品，并以分公司名义向

环卫工人致慰问信，感谢他们为城市环境的改善所做出的贡献。下阶段，重庆分公司将继续围绕环卫工人开展系列公益活动，用实际行动践行“担责任、促和谐”的公益使命。

(李洪波)



## “7·8全国保险公众宣传日”新华保险获两项大奖

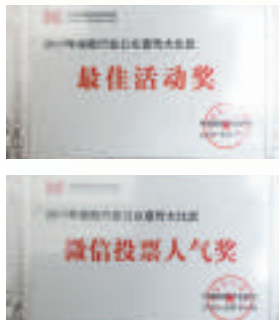
11月15日，中国保险行业协会在京举行2017年7·8全国保险公众宣传日总结大会，传达学习党的十九大精神，总结回顾了7·8全国保险公众宣传日开展情况和取得的成果，号召全行业掀起学习宣传贯彻十九大精神的热潮，推动行业持续健康发展。

会上，发布了第三期“全国保险扶贫先锋榜”，表彰了“7·8全国保险公众宣传日”活动优秀单位、

保险文化作品征集大赛获奖个人。新华保险在今年的宣传活动中荣获“最佳活动奖”和“微信投票人气奖”两项大奖。

今年的“7·8全国保险公众宣传日”，将宣传主题确定为“远离贫困，从一份保障开始”，通过开展主题活动仪式、7·8公里保险扶贫公益跑、保险生活添色彩、保险扶贫成果图片展、保险“五进

人”等一系列丰富多彩的宣传服务活动，集中展示了保险业全面落实党中央、国务院关于脱贫攻坚工作的总体部署，广泛动员全行业力量，以强烈的责任感、使命感和紧迫感全力推进精准扶贫、精准脱贫，更扎扎实实落地了一大批覆盖全国的保险扶贫项目，充分彰显了保险业在脱贫攻坚战略中的行业价值和责任担当。



新华西安

## 新城支公司开展九九重阳关爱老人活动



10月28日，陕西西安新城支公司联合八家村村委会共同举办“情暖重阳 关爱进社区”公益活动，为百名老人送去节日祝福。

为了让社区老人度过一个特殊有爱的重阳节，新城支公司不仅为八家村老人们送去了节日礼物，还为老人们拍摄了金婚银婚纪念照，与百名老人共同欢度了“九九重阳节”。 (刘泽权)

新华十堰

## 丹江口营销服务部开展重阳节爱心慰问



10月28日，湖北十堰中支丹江口营销服务部内外勤员工，赴丹江口市六里坪镇农村福利院慰问孤寡老人和儿童，不仅为老人和孩子们带去精彩的舞蹈节目，还义务为老人们理发，陪他们度过了一个有意义的节日。 (林芳)

新华宝鸡

## 组织员工为急重病人献血获赞誉



10月26日，宝鸡中支服务经营渠道的伙伴，得知客户王女士因重病急需输入血小板，5名伙伴主动要求前往血站献血。经过严格的检验程序，1名伙伴配型成功，完成血小板的提取捐献，为挽救患者生命，做出了积极的努力。

11月2日，受捐患者家属到公司为捐献血小板的伙伴送来锦旗，表达感谢。 (江莉)

新华诏安

## 开展保险入校宣传 关爱贫困学生



11月7日，福建漳州中支诏安营销服务部的业务伙伴们一行14人，赴诏安县榕城小学宣传保险常识。业务伙伴们还精心准备了精美的学习文具等物资，对每个班级里的贫困生给予关心和慰问。 (陈冬强)

新华四川

## 助力扶贫 为爱奔跑



11月4日，由四川保监局指导、四川省保险行业协会主办的“2017爱心公众跑活动”在龙泉驿区蔚然花海盛大举行。来自行业内部和社会群众共3795人报名参与。新华保险四川分公司组织员工、客户及家属共计30余人参加，助力本次扶贫公益活动。

本次活动收取的全部报名费21.15万元现场捐赠给了四川保险业定向扶贫点——广安市邻水县长安乡金垭村。受赠资金将用于帮扶贫困孩子、改善贫困户住房条件及部分基础设施的建设。 (黄永姿)

新华潍坊

## 组织开展图书捐赠公益活动

11月7日，为持续改善山区孩子的学习环境，提升孩子们的阅读量，潍坊中支在临朐县蒋峪镇牛河小学举办“爱心书屋”捐赠仪式。本次活动共捐赠书籍4661册，总价值11万元，惠及临朐县蒋峪镇、山旺镇、辛寨镇

所辖的10所小学3000余名少年儿童。

从2013年开始，潍坊中支在共青团潍坊市委，共青团临朐县委和临朐县教育局的支持下，每年在临朐县多所山区小学举办捐赠助学活动。 (李艳)

十九大学习专栏

# 不忘初心 牢记使命

——论学习贯彻党的十九大精神

■新华社评论员

圆满完成各项议程后，党的十九大胜利闭幕了。这次大会回顾和总结党的十八大以来党和国家事业的历史性变革和历史性成就，作出中国特色社会主义进入了新时代、我国社会主要矛盾发生转化等重大政治判断，深刻阐述新时代中国共产党的历史使命，确定新时代的奋斗目标和战略安排，对新时代推进中国特色社会主义伟大事业和党的建设新的伟大工程作出全面部署。大会将习近平新时代中国特色社会主义思想写入党章，实现了党的指导思想与时俱进。大会选举产生新一届中央委员会和中央纪律检查委员会，为推动党和国家事业发展提供了坚强政治保证和组织保证。

党的十九大是一次不忘初心、牢记使命、高举旗帜、团结奋进的历史性盛会，极大地鼓舞了全党全国人民为实现中华民族伟大复兴的中国梦而奋斗的信心和力量，具有极其重大的历史意义。当前和今后一个时期的首要政治任务，就是认真学习宣传和全面贯彻落实党的十九大精神，认真学习宣传贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，以新气象、新作为开启决胜全面建成小康社会、全面建设社会主义现代化国家的新征程。

“秉纲而目自张，执本而末自从。”学习贯彻党的十九大精神，最根本的是学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想。要深刻领会这一重要思想的历史地位、精神实质和丰富内涵，充分认识党的十九大把习近平新时代中国特色社会主义思想确立为党必须长期坚持的指导思想的重大政治意义、理论意义、实践意义和深远历史意义，牢牢把握“八个明确”的主要内容和“十四个坚持”的基本方略，以此武装头脑、指导实践，坚定不移把新时代中国特色社会主义推向前进。

新时代标明新方位，新征程提出新任务。学习贯彻党的十九大精神，要深刻认识明确新时代这个历史方位的重大意义和丰富内涵，深刻认识我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾的重大论断，牢牢把握我们党在新时代的历史使命，牢牢把握分两步走全面建设社会主义现代化国家的奋斗目标，牢牢把握新时代党的建设总要求，继续在实践中统筹推进“五位一体”总体布局、协调推进“四个全面”战略布局，做好改革发展稳定、内政外交国防、治党治国治军各方面工作，铸就新时代中国特色社会主义事业的新辉煌。

中国共产党人的初心和使命，就是为中国人民谋幸福，为中华民族谋复兴。进入新时代，继续为伟大复兴奋斗，要求我们团结带领人民有效应对重大挑战、抵御重大风险、克服重大阻力、解决重大矛盾，进行具有许多新的历史特点的伟大斗争；深入推进党的建设新的伟大工程，确保我们党永葆旺盛生命力和强大战斗力；围绕中国特色社会主义这个改革开放以来党的全部理论和实践的主题，增强“四个自信”，推进伟大事业。以党的十九大精神为指引，以永不懈怠的精神状态和一往无前的奋斗姿态创造无愧于时代的新业绩，我们党才能不负人民重托、无愧历史选择，凝聚起同心共筑中国梦的磅礴力量。

迈进新时代，扬帆新征程。中国人民和中华民族前程伟大、前途光明，中国特色社会主义事业生机勃勃、任重道远。让我们更加紧密地团结在以习近平同志为核心的党中央周围，高举中国特色社会主义伟大旗帜，把思想和行动统一到党的十九大精神上来，把智慧和力量凝聚到落实党的十九大确定的目标任务上来，不忘初心、牢记使命，锐意进取、埋头苦干，为决胜全面建成小康社会、夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利、实现中华民族伟大复兴的中国梦、实现人民对美好生活的向往而继续奋斗！

# 新华广西向贫困小学捐赠900万元学平险



为进一步助推广西脱贫攻坚工作，11月9日，广西分公司前往河池市都安县保安乡古良村古良学校开展扶贫慰问活动，向该校180名贫困学生赠送学生平安保险，保额合计900万元，同时捐赠图书、体育用品等教学用具一批，价值约4000元。

据介绍，古良小学是村里唯一一所学校，还有两个校点位于较偏远地方，便于一至二年级学生就读，校舍条件简陋。古良村经济资源极其匮乏，村里的青壮年常年在外出务工，学校多为留守儿童，生活条件艰苦。

此次活动是新华保险广西分公司助推广西脱贫攻坚工作的举措之一，也是全体员工的一次爱心善举。广西作为全国脱贫攻坚的主阵地，新华保险广西分公司一直以来致力于为区内教育扶贫和健康扶贫发挥保险行业优势，以此承担起新华保险在当地的社会责任。此次活动在内部发起倡议，号召全体员工向贫困地区学生认捐学平险，活动得到了全体员工的积极响应，共募集18600元善款，全部用于购买学平险。

广西分公司今年以来，一直以不同形式努力践行企业社会责任，开展多项扶贫公益活动，包括实施“为贫困村民实现微心愿”“向贫困学生赠送生活、学习用品”“中秋走访慰问贫困户”等帮扶项目。下一步，分公司将贯彻落实十九大会议精神，切实打好扶贫攻坚战，继续努力探索扶贫模式，创新助推脱贫攻坚方式，进一步发挥企业优势，为助推全区脱贫工作尽更大的社会责任。  
(陈彤)

## 新华西安 曲江支公司 走近贫困儿童

10月28日，西安曲江支公司号召客户与营销员积极参与公益，走进咸阳东周儿童村，参与客户达68名，为儿童送去价值4000元的食物与学习用品，为贫困儿童送去温暖与爱心。

阎良支公司与陕西阳光救助中心携手为宁夏贫困山区开展募捐活动，共募集衣物、鞋帽千余件。本次活动参与营销员与客户100余人，取得了良好的效果与社会效应。  
(刘泽权)

## 新华黄冈 开展扶贫捐款



近日，响应黄冈市保险行业协会号召，湖北黄冈中支组织全体内勤员工共35人，积极开展“新华人总关情、精准扶贫伴你行”主题现场捐赠活动，共筹募扶贫资金2500元。

这些善款在第一时间交付湖北省扶贫基金会黄冈市办事处，为助力黄冈市贫困群众加快脱贫致富步伐，贡献一份心力、承担一份责任。  
(郑逸凌)

## 新华黑龙江 为贫困学子捐赠学平险

11月3日，黑龙江分公司为齐齐哈尔市富裕县境内的518位学生顺利完成学平险承保工作，人均保额4.3万元，总保额2227.4万元。

为助推脱贫攻坚，切实落实精准定点帮扶工作，黑龙江分公司于2017年9月成立扶贫项目领导小组，立足于为贫困学生提供保险保障。

前期通过走访调查、沟通对接，最终选定齐齐哈尔市富裕县境内的490户贫困家庭中的518位学生作为学平险捐赠对象。

后期黑龙江分公司将为518名贫困学生提供专业的后续服务及理赔保障，同时，将定期开展走访慰问贫困家庭等活动，推动扶贫工作有效落地。  
(张绍良)

新华宁夏

## 签署对口帮扶协议



为进一步做好金融助推脱贫攻坚工作，提升金融扶贫的精准度和有效性，全面发挥商业保险保障功能，11月8日，新华保险宁夏分公司、大地财产保险宁夏分公司与原州区政府“一保一县”结对帮扶签约仪式在宁夏固原市原州区河川乡中心小学举行。

参加此次签约仪式的有固原市委常委、原州区委书记杨文同志，新华保险宁夏分公司党委书记、总经理张运旭同志，大地财产保险宁夏分公司党委书记、总经理邵永平同志，原州区财政局、教育局、河川乡负责人和两家保险公司的部门负责人以及河川中心小学的全体师生和各家媒体记者。

受自然环境、发展基础等因素的制约，



原州区目前还有5.1万建档立卡贫困人口，脱贫任务还很艰巨。新华保险宁夏分公司与原州区开展结对帮扶、共同推进脱贫攻坚工作，不仅体现了对革命老区、民族地区、贫困地区的浓浓关爱，还将在原州区打赢脱贫攻坚战的史册上留下浓墨重彩的一笔，也将成为固原市原州区与新华保险携手开创合作发展的崭新篇章。  
(马文婧)

新华廊坊

## 开展爱心进校园公益活动

10月20日，河北廊坊中支来到大城县特殊教育学校，举行了“爱在新华 从新出发——爱心进校园”公益活动。

据悉，大城县特殊教育学校目前在校生26名，担负着全县残障少年儿童培智教育、心理

辅导及康复教育任务，另有20余名重度、极重度残障儿童不能到校学习，对此，特校老师义务开展“生活自理技巧训练为主、肢体机能训练以及教育为辅”的上门送教服务。学校成立以来，得到了包含新华保险在内的社会各界爱

心人士广泛关注和大力支持，有效助力了学校的发展，改善了学生的学习生活环境，此次活动廊坊中支为20多名在校住宿生赠送了被褥和枕套，在严寒的冬天来临之际为孩子们献上了一片浓浓的暖意。  
(王占义)

新华自贡

## 深入了解贫困户信息



近日，为响应国家精准扶贫政策，协助富顺县委、县政府精准扶贫工作，四川自贡中支工作人员多次深入所包的富顺县兜山镇瓦窑村10户贫困户家中，面对面、零距离地帮扶贫困户，并详细填写“自贡市脱贫攻坚帮扶明白卡”，将贫困户的生活情况真实地反馈在资料中。

“明白卡”上面标明贫困户家庭成员信息、致困原因、家庭可支配收入、帮扶责任及联系方式、帮扶措施、帮扶成效等条目，使帮扶工作更加明白、透明，方便帮扶干部在了解帮扶对象情

况的同时，也让贫困户了解帮扶干部，第一时间将贫困户需要的帮扶手册等相关资料送达客户手中，随时随地可以相互联系，在帮扶对象和帮扶责任人之间架起了一座有效的沟通桥梁。

自贡中支工作人员因户制宜，量体裁衣，做到“一户一卡一措施”，针对帮扶对象进行入户慰问，确保帮扶措施落实到位。在帮扶过程中，工作人员再次了解贫困户的家庭情况，对家庭责任及联系方式、帮扶措施、帮扶成效等进行确认，切实推进精准扶贫攻坚工作高效有序地开展。  
(曹成)

新华河南

## 举办2017年讲师年会荣誉盛典



11月2-3日，河南分公司举办2017年讲师年会荣誉盛典，来自全省的300余位优秀讲师齐聚一堂。与会讲师共同聆听新知，学习提升；彼此分享经验，相互共勉；接受荣誉表彰，牢记使命；全体河南新华讲师在荣誉盛典的激励下再次起航，砥砺前行。  
(王叶)

新华河北

## 7名“保险服务明星”受表彰

11月10日，河北省人身险“保险服务明星”表彰大会在河北石家庄隆重召开，会上对全省寿险业176名2017年度河北省人身险“保险服务明星”进行了隆重表彰。石家庄中支功勋总监罗冬梅，衡水中支营业部经理蒋明真，邯郸中支功勋业务主管徐静，廊坊中支营业部经理杨书军，保定中支总监杨淼林、首席渠道经理于虹、营业部经理杨素婕等7人在会上被选为“保险服务明星”。

据悉，“保险服务明星”评选旨在提升全省保险行业服务水平，发挥优秀典型示范带头作用，选拔标准严格，经各寿险公司内部选送，评审小组工作会议严格审核、监管信息系统核对、协会官网公示等工作流程，确保保



险明星的信息真实，事迹突出。

新华保险河北分公司入选的7名“保险服务明星”表示，今后一定要珍惜荣誉，再接再厉，坚

持“以客户为中心”的服务理念，牢记使命，砥砺前行，不断提升服务水平和自身品牌，铸就新的辉煌。  
(王占义)

新华黑龙江

## 与东北农业大学开展校企合作

为充分发挥高校与企业双方优势，共同培养社会与市场需要的新型应用型人才，探索校企双赢合作模式。11月10日，黑龙江分公司与东北农业大学联合举办校企合作签约授牌仪式。

此次签约授牌开启黑龙江分公司与东北农业大学全新校企合作模式，将充分发挥高校的人才优势、学

科优势、智力优势，推动“产、学、研”结合，实现技术、人才、信息等资源的稳定供给和有效组合。公司将充分发挥企业的品牌优势、平台优势、信息优势、技术优势、设施设备优势等，为学生们提供实习基地及实习、就业机会，让学生们感受真枪实弹的演练，提前适应从校园到工作岗位的转变。下一步，黑龙江分公司将走进东北农业大学举办校园宣讲会，为在校学生提供就业指导、职业规划等多方面信息。

多年来，黑龙江分公司持续开展校企合作，为东北农业大学、哈尔滨金融学院等多所高校100余名学生提供实习、实训岗位，为高校毕业生就业提前打下实践基础。双方将以此次合作为纽带，进一步加强校企合作，创新合作模式，在产学研结合上取得突破的同时力争实现双赢。  
(张绍良)



新华宜昌

## 举办“九九重阳节 乡约游花海”客服活动



10月28-29日，为不断探索创新服务模式，秉承“以客户为中心”的服务理念，湖北宜昌中支借节日契机，邀约客户赴中国最美乡村之一——枝江市问安镇同心桥村举办“九九重阳节 乡约游花海”户外活动。

金秋九月，天高气爽，登高望远可以达到心旷神怡、健身祛病的目的，而农历九月也正是菊花盛开之时。同心花海蜿蜒曲折的小道上，留下了客户游玩嬉戏的身影，与四周金黄绚烂的花朵构成了一道亮丽的风景线。同时，活动现场还积极为客户提供拓展训练体验项目，让客户及家人在紧张的工作学习之余，尽情地放松身心、舒展筋骨。前来参加活动的李先生表示，平时工作太忙，这次活动给了他们一个陪伴家人、享受自然之乐的好机会。  
(李贝)

新华湛江

## 举办健步走客户联谊活动



10月22日，广东湛江中支本着低碳环保的宗旨，在空气清新的海市山庄，以健步走健身活动方式，举办了“生命在脚下 健康丝路行”走出家门、走出户外、走向健康“健步走”

客户联谊活动。

本次活动在锻炼中放松身心，增进感情交流互动；同时也充分展示了新华人精神风貌，宣扬了保险的行业形象。  
(潘玢)

新华江门

## 举办客户侨乡丝路记忆之旅

10月29日重阳节之际，广东分公司江门中支邀请了130位客户一同参加侨乡丝路记忆之旅。

来自江门、开平、台山、恩平、鹤山的客户们齐聚红色劳动基地——新会劳动大学。新会劳动大学是1958年周恩来总理来新会视察的地方，也是江门的爱国教育基地。随后客户们先后来到国家4A级景区圭峰山登高、参观梁启超故居、新会陈皮村。江门中支通过细致的安排，带领客户一同领略侨乡文化，增进友谊，感受



新华保险的贴心服务。今后公司将继续开拓更多的侨乡丝路路线，推广当地文化，提升品牌形象。  
(黄妙聪)

新华中山

## 举办基因检测活动

10月22日，广东中山中支迎来了万众期待的高端基因检测活动。

检测活动在公司介绍和有奖问答中拉开序幕，现场气氛活跃。紧接着为大家介绍了目前常见的一些疾病，解析疾病与生活习惯和自身基因的联系，引发了在场客户对健康的关注。

随后，《解读自己的生命密码》专题讲座为客户介绍基因检测的重要性和拥有一份优质健康保障的重要性。活动最后，专业护士为客户采样，并送到检测机构检测。本次活动得到了客户的认可与支持，提升了客户的保险意识。  
(潘玢)



# 成功源于细水长流的坚持

——记四川广安中支武胜财富营业部经理蒋晓宇

■四川分公司 陈绍娇

2011年8月，蒋晓宇经朋友介绍进入新华保险。在新华的六年时间里，她从一个什么都不懂、什么都怕的家庭主妇变成了自信、干练的职业女性。一路走来，她流过眼泪，却伴着欢笑；她踏过荆棘，却嗅得万里花香。

初涉保险行业，蒋晓宇非常不自信，说话都很羞涩，更别提像其他人一样绘声绘色地讲保险知识。不仅客户，连家人和同事都不看好她在保险行业的发展。自尊心很强的她在心中暗暗发誓，既然选择了，就要全力以赴拼一回，这样人生才没有遗憾。为了能更顺利地与客户打交道，她白天熟悉公司的产品，研究学习保险知识，不断强化自身的专业度，每晚睡前花半个或一个小时浏览保险行业新闻资讯，学习各种理财方法。

在蒋晓宇看来，客户的风险意识不是一蹴而就的，而是需要长时间的积累。于是，在与客户相处的过程中，她经常从客户关注的社会

热点或身边的小事作为切入点，向客户传递保险理念，为他们讲解真实的理赔案例，这种潜移默化的力量让不少客户增强了保险意识，主动向她们咨询家庭的保障规划。

蒋晓宇说，有了保险意识，下一步就是为客户选择适合的保险产品，这一步是最考验功力的。因此，每次出保险方案前她都会做大量

的功课，了解客户自身经济条件、健康状况和家庭情况等，再为客户量身定制最合适的保险方案。

记得有一次，蒋晓宇认识了客户潘先生。她了解到，潘先生的家境比较优越，但因为担心保险是空头支票，无法从中得到保障，所以从未购买保险。针对潘先生的情况，蒋晓宇不仅展示了大量的理赔案例，还对比了各种保险产品的功能特点，条分缕析地讲解了哪些产品能够满足他的需求。

了解到这些信息之后，潘先生向她购买了

一份“惠康防癌险”。万万没有想到的是，一年多以后，潘先生患上了口腔癌。蒋晓宇第一时间上门慰问，并主动帮潘先生跑前跑后，收集各种所需单据，整理理赔资料，最终成功帮他申请到了理赔金。经历了这次理赔，潘先生对保险更加认同了，不仅为家人购买了保险，还向自己的朋友宣传保险的好处。

“这样的例子还有很多。”蒋晓宇说，“看到他们能够有保障，觉得再苦再累也值得。说心里话，最大的欣慰，不是他们购买了我推介的保险产品，而是他们从中获得了保障。”

一路走来，蒋晓宇的成绩来源于细水长流的坚持，最初是她的自尊心鞭策着她走下去，后来是她对保险事业的热爱让她走得越来越远。未来的日子里，她将会继续深耕保险行业，为更多客户送上合适的产品，帮助他们及家庭增强抵御风险的能力。



## 王进乾的自主经营之路

■乌鲁木齐中支 李璐

2001年从部队退役后，王进乾开始做物流生意，2007年生意失败，经朋友介绍，进入乌鲁木齐中支。提及公司，王进乾总是满怀感恩，他说：这是我人生的重大转折点。

2008年6月，他组建了自己的团队。这支由17个人组成的团队有着铁一样的纪律，注重个人素质提升，是人人都有着高收入的金牌绩优团队。2010-2011年两年间，荣获全系统“百强营业组”“百万营业组”荣誉称号。2014年4月，王进乾晋升为部门经理，2017年1月，再次晋升为总监，在册人力476人。

作为一名优秀的总监，王进乾有自己独特的自主经营管理方法。作为一个退伍军人，他在团队中严格执行准军事化管理，“严格出勤、必须穿职业装、要自信”这条铁一样的纪律深深地印在每一个部员心里。成为连续明星会员是一个总监首先要做的，王进乾认为，自己是怎样的，组员就是怎样的，组员就是自己的镜子。服务客户尤其是高端优质客户，需要从细节做起。

为更好地开展业务、增客增员，王进乾带领团队举办形式多样的展示活动，比如红包拜年、邀请晋升人员的家人朋友参加季度晋升表彰、自驾游等等。

“做事业就是做人，用心做事、诚恳待人是我深刻的感受。”王进乾说。新人如何成为绩优、成为明星会员呢？王进乾说，在公司“四班两会一早”制度推行以来，严格执行不打折扣，要求他们必须人人参与，挖掘他们的潜力，让他们更有自信。新人来后第一件事也是最基本的就是出勤要正常，进而岗

前班、新人衔接训练营、晋升战斗营、新人专属会等一系列学习培训后，再多辅导一下技能、实战陪访，新人能挣上钱了，留存应该不是问题，进入绩优专属会也没有太大问题。

正是有了这些明确规范的制度要求，王进乾的团队发展到今天，已经有1位全明星金质会员，1位全明星银质会员，11位全明星会员，35位明星会员。

增员对于怀揣寿险事业梦想的每一位伙伴刻不容缓。引导团队晋升，在新的《基本法》推行后，王进乾率先领悟要点，在早会期间对有晋升意愿的部员进行重点辅导、分析做主管的优势所在、传授增员要点，帮助谈增员。

提到增员，王进乾说，如果没有新增，团队就没有活力，没有生机，“老人”更容易遇到发展瓶颈，进而心态需要调整，团队就会失去活力。考虑到这个问题，王进乾通过增员等形式把增加团队活力如同做业务一样长期常年坚持下来，进而团队越带越活，进入良性循环。

2017年一季度，有41名组员顺利晋升主任层级以上，良好的开头源于他对团队的长期付出、用心经营。新的一年，团队需要有更新的销售理念，打造一支“三高”团队，需要有专业技能的支撑，这位80后总监重视团队成员的素质提高、重视公司的培训学习。他说，“我想把我的团队打造成为一支高举绩率、高产能、高留存率，拥有好收入、好生活的精兵强将型团队。”王进乾希望自己的团队不再是专业保险代理人的身份，而是以资深专业理财规划师的身份驰骋在市场上，为更多的客户服务。

## 雄关漫道真如铁 而今迈步从头越

——记湖北十堰中支银代财富团队

■十堰中支 林芳

回首2017年开门红，十堰中支财富团队通过“零点行动”在首爆日打出200万元保费的好成绩，惊艳全省。随后，在开门红当月达成保费515万元，排名全省第一，在开门红期间交出了一张人人称道的答卷。时光飞逝，2017年9月11日，对于十堰财富团队来说是一个历史性的时刻——十堰财富提前111天达成全年计划任务，用行动让全省见证了十堰中支财富团队的崛起。

十堰中支财富负责人王格惠回忆道：“十堰财富的发展之路充满了荆棘与坎坷。2015年4月是十堰财富的‘冬天’，一夜之间原来20人的队伍只剩下4人。刚刚接手时，我每天都在不停地谈增员，想通过不断的资源整合和外部引进达成年度任务。但是，队伍仅仅只有15人，质量不高，人均收入偏低，年底基本脱落。2016年开门红，十堰财富以失败告终，上半年仅完成280万元保费，年度达成仅30%，排名全省倒数。”

面对困境，身为负责人的王格惠经过深思熟虑，决定重新筹建一支新的财富队伍。2016年7月，通过内升外引，新的队伍达到了20人，当月保费突破百万平台。自此，十堰财富一路高歌猛进，最高人力达到72人，并于当年11月便全面达成了年度任务，年度达成率146%。仅用半年的时间，十堰财富实现了“逆袭”。

### 建立团队文化，强化基础管理

为进一步提高业务产能，十堰财富在经营过程中，建立起了“服务于客户”的经营模式，制定了严格的基础管理制度和简单务实的团队文化。在十堰财富人的心中，始终有一个天平，制度面前人人平等，捍卫制度、严守底线是每个人的职责。

基础管理从“出勤”管理开始。十堰财富团队要求全员全月出勤，并制定了严格的考勤管理制度，总监带头，以身作则；其次是“访量”管理，要求总监每日对“访量”进行检查，每日五访，坚

持“3+2”“白+黑”的模式；最后是“客户积累”管理，对于名单客户，十堰财富采取分类管理，将客户分为三类，“有电话有地址的客户”“无电话有地址的客户”“无电话无地址的客户”，通过对名单的科学分类管理将“沉睡”的客户激活。

良好的作业习惯、扎实的基础管理以及名单的科学分配，让十堰财富队伍积累了更多的客户。

### 落地周单元经营，关注日平台达成

所谓“经营”，就是要做什么和怎么做。关于周单元经营的落地，十堰财富已经有了一个固定的流程，即“周二启动、周三拉伸、周四提速、周五冲刺、周末活动、周一总结”。在经营过程中，做到“一部一周一活动”，点对点的精准营销，面对面的集体促成。

在周单元经营的同时，十堰财富也紧盯日平台的达成，要求队伍每日上报各项指标的落实与落地情况。他们深深地认识到，只有日平台的死守，才有周平台的达成。

### 稳扎稳打勤坚守，众志成城强突破

十堰财富通过团队重建、基础管理动作的真抓实干以及周单元经营动作的落实落地，稳扎稳打，用骄人的成绩实现了从无到有，从小到大，从大到强的突破。而突破的背后是全体财富将士默默地坚守，成绩的背后是辛勤地付出，崛起的背后是全体财富将士众志成城的决心。

今日的成绩已属于过去。对于未来，十堰财富人也心有壮志，他们希望能在“领头羊”王格惠的带领下，潜心打造一支“高素质、高绩效、高品质”的百人团队。在即将到来的2018年，十堰财富希望挺进全国前二十强，挑战4000万的年度目标，实现新的突破。正如十堰中支总经理夏坤的期许：十堰财富，将成为湖北分公司一颗耀眼的明星。让我们拭目以待！



新华保险转型巨献，  
品牌产品隆重升级！

# 健康无忧

安享版/乐享版

- 病种超多 • 加量赔付
- 自费报销 • 双重豁免

倾情上市  
10月10日

买得起，有保障



健康无忧（安享版）保险产品计划由健康无忧重大疾病保险（C1款）、附加投保人豁免保额A款定期寿险、康健华贵A款医疗保险构成。  
健康无忧（乐享版）少儿保险产品计划由健康无忧青少年重大疾病保险（C1款）、附加投保人豁免保额A款定期寿险、康健华贵A款医疗保险构成。

95567  
全国统一客服热线  
www.newchinalife.com

NCI 新华保险