



九大关键词

让你分分钟
看穿新华保险

1. 转型发展
2. 结构优化
3. 品质改善
4. 产品创新
5. 自主经营
6. 两高队伍
7. 高效运营
8. 政策业务
9. 理赔服务

新华保险 2016 年报

601336
01336

“十三五”展望
强大新华
价值新华
长青新华
和谐新华

| | | |
|-----------|------------|----------|
| 保费收入 | 1125.60 亿元 | 同比+0.6% |
| 净利润 | 49.42 亿元 | |
| 总资产 | 6991.81 亿元 | 同比+5.8% |
| 新业务价值 | 104.49 亿元 | 同比+36.4% |
| 内含价值 | 1294.50 亿元 | 同比+17% |
| 核心偿付能力充足率 | 259.74% | 同比+11.2% |



新华保险2016年报发布

价值增长 结构优化 转型成效大



万峰董事长接受央视财经频道记者采访



3月29日晚间，新华保险公布截至2016年12月31日止12个月期间业绩。

年报数据显示，新华保险2016年实现原保险保费收入人民币1125.60亿元，实现新业务价值104.49亿元，同比增长36.4%。全年实现净利润49.42亿元；总投资收益率5.1%，净投资收益5.1%，较上年增加0.2个百分点；派发2016年度股息每股人民币0.48元（含税），总计约人民币14.97亿元，约占公司2016年度财务报告中归属于母公司股东的净利润的30.3%。截至2016年末，总资产规模达到人民币6991.81亿元，同比增长5.8%；内含价值达1294.50亿元，同比增长17%；核心偿付能力充足率达到259.74%，同比增长11.2个百分点；综合偿付能力充足率为281.3%，同比增长0.34个百分点。

2016年，是新华保险第六届董事会履新第一年。万峰接棒董事长之后，确定了“加快转

型发展、强化自主经营”的工作主题，“规模稳定、价值增长、结构优化、风险可控”的发展基调，保持定力、回归本原、坚定转型。在新华保险发布的“十三五”规划中，上述经营理念得到了全方位的贯彻和体现。规划提出，未来五年的主要任务是实现“做强”，发展目标是建设强大新华、价值新华、长青新华、和谐新华。

这份规划的亮点是清晰阐明了深化转型的具体路径，即：调整保费结构，大力发展长期期交业务，形成续期拉动增长的业务模式；调整产品结构，重点发展养老、医疗、健康、一般寿险和意外伤害保险，以保障型产品引领业务增长；调整利润结构，确保利差收益稳定，逐步降低费差损，增加死差益，实现利润多元化增长。同时，建设“高举绩率、高产能、高留存”的销售队伍。

2016年新华保险业务规模同比增长0.6%，

与较高的市场增幅形成了鲜明反差。对于外界的质疑，万峰多次表示，规模稳定既是价值增长、结构优化、风险可控的主动策略，更是转型发展、走向做强的必然选择，不为市场诱惑所扰，不为眼前利益所动。2016年年报数据显示，新华保险全面达成预期目标，转型发展迈出了关键步伐，自主经营体系初步建立，创新发展取得良好成效，风险防范守住安全底线。

业务发展模式转变。2016年，在趸交业务按计划减少117亿元的情况下，保费规模略有增长；从保费结构上看，首年期交业务236.85亿元，同比增长41.3%；从年期结构上看，十年期及以上首年期交保费收入141亿元，同比增长23.2%；续期业务止跌回升，增长9.0%。公司期交业务引领增长，续期拉动发展模式初见端倪。

产品创新力度加大。健康险首年保费收入达99.5亿元，同比增长28.8%。公司集中开发

了一系列市场领先的保障类产品，“健康无忧”系列产品在市场众多重疾险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；东北地区专属防癌产品“康健吉顺”升级版在当地热销。

销售队伍产能提升。围绕着“高举绩率、高产能、高留存”，新华保险不片面追求规模人力增长，着力建设“三高”队伍。2016年末，个险渠道规模人力32.8万人，较上年末增长9%；月均举绩人力15.3万人，同比增长29%；月均举绩率54.1%，同比提升1.3%，月均人均综合产能5798元，同比上升3.8%。

万峰表示，围绕“十三五”规划目标，新华保险确定了“两步走”的发展路径：2016-2017年为转型期，调整业务结构、夯实发展基础；2018-2020年为发展期，形成新的发展态势。2017年坚持稳中求进，深化转型发展，力争取得转型发展的决定性成果，为实现做强奠定基础。

新华保险获A以上保险财务实力评级
穆迪A2 惠誉A

3月29日，国际两大评级机构穆迪及惠誉分别首次授予新华保险“A2”及“A”的保险公司财务实力评级，展望稳定。

在评级过程中，两大评级机构一致认为，新华保险拥有稳定的资本充足率和较高的综合偿付能力充足率，并对新华保险目前正在坚定推进的战略转型均给予了积极评价，同时，公司较强的业务实力、持续盈利的经营业绩、稳固的市场品牌和多元化的产品组合也反映在评级之中。

穆迪认为：新华保险已将（业务）重心从销售低利润率的趸交储蓄型产品重新转向期限更长的期交保费产品和健康险，销售

（渠道）重心也从银保渠道转向个险代理人渠道，同时侧重提高个险代理人生产力而非增加代理人数量。穆迪预计，新华保险如果能够顺利完成转型，改善盈利能力指标，未来评级可能会上调。

惠誉也同时表示：新华保险的财务业绩持续良好，部分反映了公司着重销售新业务价值率更高的长期期交寿险产品的战略。新华保险在优化业务组合方面已取得了稳步的进展，2016年上半年，十年期及以上的首年期交保费同比增长26%至人民币77亿元，健康险约占公司保费总额的16%（2013年为7%）。惠誉预计在未来一段时期内，新华保险的

死差益将稳步增加，尽管投资收益仍将是公司主要的盈利来源。

同时，两家评级机构均将新华保险的最大单一股东——中央汇金投资有限公司（持股比例32.24%）对公司运营的有利因素考虑在内。中央汇金是中国主权财富基金——中国投资有限责任公司的全资子公司，穆迪认为该公司出于为其投资的国有金融资产保值增值目的会为新华保险提供支持。

此次穆迪及惠誉两大国际权威评级机构给出新华保险较高分数的财务实力评级，充分证明了其对公司财务实力、经营管理能力，以及正在积极推进的战略转型的高度认可。

新华保险签约广东阳江
补充医疗保险项目

3月31日，广东省阳江市补充医疗保险项目签约仪式在阳江市社保基金管理局举行。新华保险总监、广东分公司总经理杨澍代表新华保险与广东省阳江市社保基金管理局签署了阳江市补充医疗保险服务协议。

该项目是新华保险迄今为止承办的最大规模的一揽子政策性保险业务，覆盖城乡居民、城镇职工和公务员全体参保人群，共计268.74万人，为推动社会保障事业的快速发展提供了充分可用的保险资源。

签约仪式上，阳江市社保局局长颜仰建表示，此次合作是一次很有意义的联姻，让城乡居民可以享受到更加便捷的医疗保障服务。同时，阳江市社保局对该项目的运营管理和理赔



服务寄予了殷切期望。新华保险总监、广东分公司总经理杨澍对阳江市社保局的鼎力支持表示诚挚谢意，并代表公司郑重承诺，新华保险将秉承“以客户为中心”的服务理念，聚焦保险姓保，聚焦服务，全力以赴配合阳江市社保局做好各项运营服务工作，让百姓满意，让政府放心，为阳江市的保险保障工作尽绵薄之力。



坚持稳中求进 深化转型发展

董事长致股东函

2016年回顾

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，但同时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，调整预算管理新模式，引导机构自主经营，着力发展高绩率和高产能（以下简称“两高”）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，公司取得了令人欣慰的业绩。

2016年，公司整体保险业务规模稳定并略有增长，全年实现保费收入1125.60亿元，实现新业务价值104.49亿元，同比增长36.4%。同时，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，公司总资产规模达到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。总体来看，公司2016年的经营业绩呈现出以下特点：

一是转型发展成效显著。2016年，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%。公司期交业务引领增长，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。针对公司代理人队伍发展现状，结合行业队伍发展趋势，公司聚焦“两高”，通过政策引导和指标考核等举措提升队伍绩率率和人均产能，促进了队伍的结构改善和健康发展。截至2016年末，个险渠道月均绩率率54.1%，同比提升1.3个百分点；月均人均综合产能5798元，同比增长3.8%。

六是公司管理效率明显提升。2016年，公司推广自助服务平台应用，提高了承保、保全、理赔效率，改善了客户体验，节省了公司运营成本。同时，在核保、保全、理赔、薪酬、职场建设等领域下放了一批审核审批权限，通过简政放权有效提升了公司管理效率和运营效率。

七是政策业务实现破局。2016年，公司加大了政策业务的发展力度，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，顶层设计工作已经基本完成。

2016年是新华保险全面推转型发展的第一年。公司上下顶住了重重压力和阻力，以出色的战斗力和执行力，在“十三五”开局大考中交上了一份圆满答卷。在此，感谢全体股东给予本局管理层的信任和支持，感谢奋力拼搏的新华全体同仁，也感谢支持和帮助新华发展的每一位朋友。2016年，新华保险迎来了成立20周年的纪念日，我们举办了一系列以“致敬·传承”为主题的纪念活动和客户回馈活动，邀请了新华保险股东代表、历届董事、管理层，以及退休员工和优秀内外勤代表齐聚一堂，借此表达我们对历史的尊重和未来的信心。我们将立足当前，着眼未来，发扬优势，弥补不足，在新的历史条件下创造新的辉煌。

“十三五”规划目标

新华保险历经二十年的发展，已跻身寿险行业前列，实现了公司的“做大”；但是，公司还没有“做强”，持续发展的基础尚待进一步夯实，部分核心指标与主要竞争对手还存在较大差距。致力于“做强”新华，这是历史赋予我们这一届董事会和管理层的使命。

2016年，在董事会的领导下，系统上下经过多次研讨和反复修改，制定了公司“十三五”规划，并将于近期提交股东大会审议。规划凝聚了董事会、管理层和干部员工的共识，明确了新华保险的发展愿景、未来五年的主要目标和发展举措。“十三五”及未来一段时期，打造“中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团”仍是新华保险的长期愿景。而在“十三五”期间，我们将着力建设强大新华、价值新华、长青新华、和谐新华。

强大新华，是指公司整体实力、市场竞争力、机构、投资、人才队伍等各个方面，在行业中均处于领先地位；公司健康、养老等控股子公司具有较强的自主经营能力，在业内形成独具特色的品牌，并与寿险主业产生良好的协同效应。

价值新华，是指公司经营价值持续提升，形成科学稳健的“三差”盈利结构，利差益保持稳定，死差益较快增长，费差方面实现收支平衡；服务社会和客户的价值不断彰显，成为广大客户优先选择的寿险服务品牌、风险管理专家和理财顾问。

长青新华，是指公司形成续期拉动增长模式，具备强大的可持续发展能力。期交保费在首年保费中占比70%以上，十年期及以上期交保费在期交保费中占比70%以上，续期保费在总保费中占比70%以上，保障型产品在首年保费中占比50%以上。同时，经营风险得到有效防控，偿付能力始终达标。

和谐新华，是指公司通过持续健康的经营活动为社会创造财富，通过积极参与公益慈善活动履行企业公民责任，成为建设和谐社会的重要力量；通过完善人才发展机制、提供有竞争力的薪酬待遇、营造和谐向上的文化氛围，成为员工和销售伙伴愉悦成长、提升价值的温馨家园。

上述四大目标是“十三五”期间新华保险的主要任务。为顺利达成这些任务目标，我们明确了“转型发展、自主经营、做强队伍、技术支撑、效率服务、防范风险”的经营思路。转型发展，就是要以效益为中心，兼顾规模与速度，通过不断完善机制和规范制度流程，逐步实现管理的精细化和科学化；自主经营，就是要通过计划、预算、激励的协调联动，引导机构全面提升经营能力；做强队伍，就是要以科学规范的市场化人力资源管理机制和激励约束机制，打造具有一流敬业精神和专业水准的内外勤

人才队伍；技术支撑，就是要通过建设总部集中的集约式运营体系和新的核心业务系统，提升整体运营管理能力；效率服务，就是要以技术为支撑，创新服务手段，改善客户体验，不断提高客户的忠诚度；防范风险，就是要形成科学有效的公司治理结构，建立全面风险管理体系和完整的内部控制体系，对经营管理活动进行全程监督，有效识别、预警、防范和处置各类风险。

以此思路为指引，我们制定了覆盖业务、财务、产品、投资、队伍、机构建设、人力资源、信息技术、子公司经营、运营管理、客户服务、品牌文化、风险控制等经营管理所有方面的具体举措，环环相扣、协调联动，确保一步一步有效推进转型发展战略落地。

2017年展望

围绕“十三五”规划目标，新华保险将分两步走：2016-2017年为转型期，这一时期的主要任务是调整业务结构、夯实发展基础；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。2017年，我们将“坚持稳中求进、深化转型发展”，争取全面达成既定的转型目标。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”，继续优化保费结构、年期结构、产品结构、费用结构和利润结构，加速业务增长，实现价值成长。

在业务发展方面，公司将在保持规模稳定的同时，进一步调整优化业务结构。重点抓好三个着力点：一是保险销售聚焦价值增长、聚焦主要渠道、聚焦主打产品；二是市场拓展重点放在城区市场，同时加快地市级空白机构布局，合理增加四级机构在城区的密度；三是积极参与和拓展大病保险、长期护理保险、税收优惠健康保险、新农合等政策性业务。

在队伍建设方面，打造专业的管理团队和“三高”（高绩率、高产能、高留存率）销售团队。管理队伍实行聘任责任制和末位淘汰制，强化后备干部梯队建设；营销队伍着重能力建设，完善优化组织管理体系和基本法制度，强化制度经营，重点关注队伍素质和能力的提升。

在服务能力提升方面，通过组建客户服务专员队伍，建立稳定的客户服务关系，提高客户满意度；以客户投诉处理为重点，提升基本服务质量和效率，在全公司形成“优先处理投诉”氛围，做到“投诉有人管、回应要积极”；以积分制度实施为抓手，形成附加值服务特色；继续简化理赔手续，建立分级理赔规则，建立公司理赔口碑。

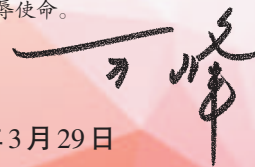
在管理体系建设方面，进一步明确各级机构职责，理顺管理关系，强化条线管理和垂直管控；建立健全规章制度，着手开展流程建设；加快核心平台建设，切实提升其对公司经营管理的支撑能力；进一步完善预算管理体系，不断增强机构的自主经营能力；健全科学的子公司管理机制，提高子公司经营能力和市场竞争力。

在风险管控方面，将风险管理工作的重点从“事后查处”转为“事前防控”。通过健全内控组织体系，加大内控力度、提高审计效率、开展内部巡视，确保守住风险底线。

2017年是公司转型发展的攻坚年。我将与全系统干部员工和销售伙伴一道，以百倍的信心和勇气，迎难而上，力争取得转型发展的决定性胜利，为新华保险“十三五”目标的圆满达成奠定坚实的基础。

再次感谢广大投资者、客户、合作伙伴、社会各界人士的关注和支持，我们将不辱使命。

董事长
 2017年3月29日



| 新华宜昌 |

为员工踊跃捐款献爱心



3月13日，在新华保险宜昌中支职场内，正发生着温暖人心的一幕。在公司领导的关心和重视下，全体员工发起了为秦明亮伙伴献爱心捐款的倡议。

秦明亮伙伴是新华保险宜昌中支续期渠道的一名外勤员工。入司8年以来，他用并不强壮的肩膀扛起了整个榔坪片区的服务，纵然客户分布极为分散，但他每个月访问量仍过百，且个人投诉量为零。然天有不测风云，2016年12月17日，因胃部突然疼痛到长阳县医院检查无结论，后于2017年1月3日到宜昌中心医院，被检查出患有淋巴瘤，这一噩耗无疑让本不富裕的家庭雪上加霜。

得知这一情况后，新华保险宜昌中支总经理室立即发出了爱心捐款的倡议，得到了广大内外勤员工的热烈响应。

3月13日上午，中支管理本部召开以“众人祈安康，善行爱无疆”为主题的爱心特别早会，由宜昌中支总经理宣读倡议书，并通过视频会议同步启动四级机构现场爱心捐款。公司领导率先垂范，带头捐款，大家都主动拿出二百元、一百元、五十元、二十元、十元……没有仪式，也没有渲染，却有一股暖流在宜昌新华人心中涓涓流淌。

短短的一个小时，公司上下共募集善款一万余元，更为感人的是，兄弟合作单位大地财产保险公司得知这一消息后，第一时间派专人将员工募集的善款3000余元送到了宜昌中支相关工作人员手上。

善款有价，爱心无价。此次爱心捐款活动的开展不仅增强了团队凝聚力，体现了新华员工的奉献精神和大爱情怀，更在业务发展的同时，自觉履行了社会责任，积极投身公益慈善事业，切实践行了“保险让生活更美好”的行业使命。（李贝）

| 新华中山 |

员工无偿献血传递爱心



日前，新华保险中山中支营销渠道联合广东狮子会香江服务队在中支职场组织了一场义务献血活动。本次活动以“无偿献血，爱心传递”为活动口号，在新华保险工作组和狮子会香江服务队的带领下，

号召中支全体内外勤伙伴献出博爱之心，用行动诠释爱心的意义。

营销部全体内勤积极配合服务队做好采血点必备物品的准备，伙伴们纷纷自愿、热情地参加了义务献血活动。填报表格、体格检查、血液初筛、献血、领取无偿献血证，一切都按照流程有序地进行。70位伙伴及30位客户共计100人参与此次义务献血活动，每人献血量200-400毫升，最终采集新鲜血液达2万多毫升。

义务献血是一种爱心奉献，也是对社会的强烈责任感，更是人道、博爱、救死扶伤的体现，是对构建和谐社会的奉献。这次义务献血活动不仅为公司员工提供了奉献爱心的平台，更为培养大家的公民意识、奉献精神和服务能力起到了积极的推动作用。通过这次活动，大家感受到，无偿献血不仅是勇于承担社会责任的体现，也是提升自我价值的过程。（颜笑）

| 新华新疆 |

“高考直通车”咨询服务助力学子圆梦

日前，新疆分公司从服务客户出发，延伸保险服务内涵，与权威专业服务机构和专家讲师团合作，启动了“新华保险高考直通车”志愿填报等系列咨询服务活动。本次活动为客户们搭建了专业咨询平台，解决了高考学子高考志愿填报、专业选择等问题，受到了高考家长们的极大欢迎与好评。

新疆分公司精心筹备两个多月，携手权威专业服务机构和专家讲师团，面向全疆高考家庭推出了“新华保险高考直通车”活动。活动向满足客户需求前进，向精准客户服务转型。在选择教育机构时，精选了新疆首家正规一站式高考服务中心，连续14年提供权威高考一对一志愿填报服



务，帮家长掌握高考政策。同时，“新华保险高考直通车”的讲师团也是名师荟萃，由7位教学资历深厚、演讲水平高超、教育界享有盛名的大师组成。

在举办活动前，新疆分公司进行了多种预热活动。为达

到知识传播和服务客户双赢的目的，分公司多次召集讲师们进行讨论和演练，使得授课风格更符合客户的口味和习惯，也能让大家感受到新华保险追求极致服务的态度。

活动现场，家长们齐聚新

华，听取了专家们的指导，解开了高考志愿填报的疑惑。活动中，家长们积极提问，讲师们旁征博引、引经据典，现场笑语频频、掌声不断。2个小时的讲座，无人离席。结束后，家长均不愿离开，依旧围着讲师提问。3月至5月间，新疆分公司预计将此项活动在全疆全面铺开，将惠及昌吉、哈密、克拉玛依、石河子、巴州、塔城、伊犁、阿克苏、喀什、奎屯等地的16万高考家庭。

保险服务不仅仅是销售保险和售后理赔这么简单，客户需要更广泛和深入的服务，特别是保险延伸服务，带给客户全新的体验，从而增加客户对新华保险的信任与依赖。（赵艳）

| 新华河北 |

助力并参加公益垂直马拉松大赛

3月25日，新华保险河北分公司为参加石家庄希尔顿第四届公益垂直马拉松（爬楼）大赛的每位选手提供比赛当天，保额为30万元的意外身故保险和5万元的意外医疗保险各一份，并为每个参赛人员提供参赛运动背包和T恤套装。分公司有29名员工参加了这次比赛，进

一步展示和提升了新华保险的品牌形象。

石家庄希尔顿酒店举办这次公益垂直马拉松（爬楼）大赛，以“蓝色WE，地球一小时”为主题，组织200名运动爱好者参加，攀登楼高53层、垂直高度245米、总阶数1424阶的河北第一高楼开元金融中

心，这是一次践行环保、热心公益的大赛。

到今年，河北分公司已是连续四届助力并参与希尔顿酒店的公益垂直马拉松大赛，旨在保障广大体育爱好者安全加入这项活动，在锻炼身体，保持健康生活方式的同时，投身公益，爱心开跑，增强环保意识。本次活动将每位报名参赛选手的报名费用汇入河北省青少年发展基金会，用于持续的爱心公益活动。（王占义）



| 新华佛山 |

举办关爱女性健康讲座



近日，佛山中支举办关爱女性健康讲座，邀请保健养生专家，从女性疾病预防、女性健康日常保健等方面进行详细讲解，现场客户们、业务伙伴们认真听讲，纷纷表示讲座内容实用、精彩而有意义。（黄仁波）

| 新华成都 |

志愿服务双遗马拉松比赛

3月19日，2017成都双遗马拉松在都江堰鸣枪开跑，来自美、英、德、法、中等十余个国家和地区的3万余名选手参赛。新华保险成都中支都江堰营销服务部积极与社区联系，出动全部内外勤员工近百人，为本次比赛提供志愿服务。

比赛当日，天空飘着淅淅沥沥的小雨，新华保险志愿小分队早早来到比赛场地，在指

定的服务区域进行布置，准备好矿泉水及医药箱等物品。比赛开始前，志愿小分队进行了分工，一组举着“文明旅行，畅跑双遗，新华保险，为你加油”标语，为参赛队伍加油呐喊，另一组负责提供递水、帮扶伤员等服务。虽天气寒冷，志愿者们仍坚守阵地、热情服务，卡通版熊猫标语与热情洋溢

的新华人组成了马拉松中一道靓丽的风景线。

据悉，本届双遗马拉松由中国田径协会、成都市人民政府联合主办，是西部马拉松里半马和全马人数最多的比赛，更是一次难得的展示城市形象的机会，新华保险主动参与其中，积极提供志愿服务，为地方社会经济发展贡献一份力量。（彭杰）



新华 黑龙江

百万理赔款 帮忙解燃眉

客户隋先生于2016年6月在黑龙江分公司购买“畅行无忧”交通意外保险，保额100万元。12月26日，驾驶私家车行驶在东宁开往绥芬河的高速公路上，不幸遭遇车祸，当场死亡。隋先生是家里的顶梁柱，撒手人寰留下孤儿寡母，一家人不知所措。

隋先生的妻子想起曾经购买过的保险，于是找到业务员。得知情况后，黑龙江分公司主动联系客户家属了解情况，随即开启绿色通道，兵分两路，查勘人员赶往东宁

市交通局了解事故经过，理赔人员帮助隋先生妻子准备其他理赔手续，并安抚家人情绪。2017年1月16日，隋先生妻子递交全部理赔资料，2月10日公司结案将100万元理赔款转入受益人账户。

隋先生妻子表示，自女儿出生后她就在家做全职太太，隋先生是家中的唯一经济来源，突然遭遇事故让她和年幼的女儿一度陷入绝境。一份仅生效半年的保障，让她们孤儿寡母未来的生活有了保障。
(张绍良)



理赔资讯

黄冈中支 21万元理赔获赞誉

湖北黄冈武穴客户廖先生于2009年6月12日投保《吉星高照A款》保险，年交保费4880元，保险金额10万元。

2016年11月14日，年仅43岁的廖先生因皮炎导致血液感染在医院抢救无效身故。年迈的父亲和刚成年的儿子在悲痛之余想到新华保险，立刻致电新华保险武穴营销服务部。接到报案后，理赔人员带着慰问品快速赶赴客户家中，协助客户报案，并详细告知需要准备的相关理赔资料。客户于12月1日提交索赔资料申请，新华保险立即处理，于12月15日完成了疾病身故保险金212317.39元的赔付手续。
(郑逸凌 王新玉)

河南分公司为年轻重疾客户理赔68万元

2016年11月27日，年仅28岁的客户邓某突发脑出血、急性白血病，经河南科技大学第一附属医院抢救无效，于11月30日身故。尚未娶妻生子的邓某就这样撒手西去，留下年迈的父母独自承受白发人送黑发人的痛苦。

老父亲在整理遗物时想起自己曾经为儿子投保了两份保险《吉祥相伴A款两全保险》《吉星高照A款两全保险》，并附加了08定期重大疾病保险。2016年12月27日，受益人提交了邓某因急性白血病身故的理赔资料，在理赔人员指导下又补充了重大疾病的索赔资料。最终于2016年12月30日给付重疾保险金20万元，2017年1月5日给付了身故保险金48.29万元，合计68.29万元。
(王叶)

安徽蚌埠两日完成 40万元赔付

客户陆女士于2012年2月、2014年1月、2014年3月，在新华保险蚌埠中支为自己购买了三份定期寿险A款，合计年交保费3360元。2016年12月18日，陆女士外出时不幸突发意外身故。

女士接到消息后迅速行动，慰问的同时，安排专人协助其家属准备理赔所需材料。2017年1月5日，陆女士家属将整理好的理赔材料递交公司，公司第一时间审核资料，于1月6日完成结案，仅用两天时间，便将40万元理赔金给到陆女士家属手中。
(庞丹)

一份学平险 获三次理赔

2016年7月，新华保险德阳中支的老客户芮女士为其四岁的女儿投保了保费为99元的学平险套餐。谁知在2016年9月至12月期间，她的女儿因感冒发烧3次住院，花费金额近1000元。随后，新华保险为其成功理赔。芮女士说：“孩子上幼儿园，磕磕碰碰、生病住院在所难免，学平险必不可少。没想到理赔了3次，而且每次理赔都是服务人员上门收集资料，帮助我们办理理赔。”
(朱虹)

深圳分公司3日结案 快速理赔18万余元

2月15日，深圳分公司一次性支付客户陶先生18.54万元重疾理赔款。

2015年12月，陶先生为女儿投保了《健康福星增额2014》，12月底女儿检查出成熟型畸胎瘤。得知陶先生女儿病情后，分公司续收保单服务人员第一时间前往医院慰问客户，在理赔人员的指导下协助客户于2月13日提交理赔资料。经公司确认，15日完成理赔，耗时仅3个工作日。客户表示：“大病3天理赔，新华保险真是神速，让女儿在抗癌路上多一份希望和尊严。”
(曲苗成)

新华 江西

客户乘车意外身故 快速赔付150万元

2016年1月31日晚，在新华保险投保了“畅行无忧两全保险”的江西樟树市民陈女士，乘坐朋友的私家车从樟树赶往上海，在进入上高县城城区左拐时不慎与对面的货车发生碰撞，陈女士当场死亡。

2月1日晚，新华保险95567电话中心接到报案，查勘员于2月2日前往上高交警大队核实出险情况，同时樟树营销服务部工作人员也在当天前往陈女士家进行慰

问，并告知家属理赔所需材料。因家属情绪悲痛，忙着料理陈女士的后事，没有精力办理理赔手续，工作人员多次上门关心慰问，并协助客户收集相关材料。

3月14日，陈女士家属前往公司提交索赔材料，公司于3月15日完成系统调查后，总公司审核转再保办理，最终认定陈女士符合保险条款中的乘车意外责任，再保审核通过后当天就将150万元理赔款转入受益人账户。
(朱良)

新华 广西

完成2016年单笔最大赔案

王先生是私企老板，2010年把企业交给女儿经营，自己则在家中享受晚年，同时考虑用商业保险补充养老金，还可以留下一笔财富给女儿“遮风挡雨”。2010年3月24日，王先生在新华保险桂林中支购买“尊享人生年金保险”，保额60万元，指定两个女儿为受益人。

天有不测风云，2016

年3月16日，王先生因胃癌在医院不治身故，给其家庭带来沉重打击。伤心之余，其家属于3月28日向新华保险报案。

新华保险在5个工作日内完成结案，赔付169.5万元给其女儿，让父爱得以延续。这是新华保险广西分公司2016年向客户赔付的单笔最大理赔款。
(万恒谦)

新华 内蒙古

理赔87万元送真情 包头中支谱诚信篇章

2016年11月5日，新华保险包头中支土右旗支公司召开理赔会，现场理赔87万多元，这也是2016年包头市寿险市场的最高理赔额。

程先生，男，47岁，从2011年开始，分别在新华保险投保“吉祥如意两全保险”保额10万、“祥和尊享”保额24万元和“福寿安康”保额5万元。

2014年1月28日，程某在包头市第三医院确诊为肺癌，2014年3月申请重大疾病理赔，索赔申请材料齐全、合法、有效。经核实，出险事故属实，属于大病责任范畴，无免责事项，系统2日内结案，重疾保险金理赔共计90791.81元。截至2016年9月，程某用于治疗的费用

共计花去上百万元，但不幸因病情恶化于2016年9月29日身故。2016年10月10日，受益人携带所需资料来公司进行理赔，理赔资料齐全，情况属实，属于保险责任范畴，于2016年10月14日结案，共计赔付身故金876477.45元。

理赔现场，家属激动地说：“我很

爱我的儿子，也很爱我的老公，我不想再在风险来临时将不幸延续给我最亲近的人，所以购买了‘两全保险’。新华保险快速便捷的理赔，阻止了悲剧的蔓延，非常感谢新华保险，让我拥有这份保障，同时也提醒广大市民，保险也许阻止不了悲剧的发生，但一定会让悲剧不再蔓延。”
(施兆宁)

新华 青岛

“健康无忧”11万元 赔付让健康无忧

近期，新华保险青岛分公司服务人员来到身患乳腺癌的郭女士家中看望慰问，并送上了11万元的理赔款。郭女士是普通的工薪阶层，刚过不惑之年，属于“上有父母赡养、下有孩子抚养”的中坚力量。2016年伊始，郭女士投保新华保险“健康无忧重大疾病C款保险”，交费期20年，年交费3570元，保额10万元，另附加个人住院费用(2007)，年交费457元，保额1万元。

2016年年底，郭女士因身体不适前往医院检查，一纸“乳腺癌”的诊断证明使其猝不及防。进行了手术治疗后，面对后期的康复治疗所需要的资金让郭女士

一家犯了难。这时，她想起在新华保险投保的保险，于是进行了理赔报案。

接到客户报案后，新华保险服务人员联系客户指导其准备理赔资料。根据郭女士的医疗花费情况，新华保险履行保险责任，为其赔付了医疗费1万元。此外，虽然重大疾病保险承保未满一年，但因其投保的“健康无忧”保险具有观察期180天的特色，客户的此次出险顺利获得10万元的重疾理赔金。合计11万元的理赔款，帮助客户渡过难关。客户表示，有了这笔理赔款，更加坚定了战胜病魔的信心。
(郑德佳)

新华 菏泽

一张保单两次赔付15万余元

家住菏泽曹县的张女士，家庭美满幸福，事业小有成就。2015年5月，张女士无意中发现大腿内侧有包块，因不影响正常生活未放在心上，10多天后腿脚麻木，到医院检查初步诊断为软组织占位，考虑是“肿瘤”。为进一步确诊张女士立即转院到山东大学齐鲁医院，经检查最终确诊为恶性肿瘤。

庆幸的是，2009年6月，张女士为自己投保新华保险《吉星高照两全保险(分红型)》以及《附加08定期重疾》保险，两款产品保额均为5万元，年交保费共计2670元。

病情确诊后，张女士第一时间拨打95567报案。接到报案后，菏泽中支理赔人员立即上门对张女士进行慰问，并积极协助其准备理赔

资料。2015年11月2日，张女士准备齐全理赔资料，向公司提起理赔申请。经核实，张女士本次疾病属于《附加08定期重疾》产品的保险责任范畴，2015年11月3日，赔付重疾保险金50290元。对张女士来说，这笔理赔款让她重燃生活希望，经过积极治疗，病情有所好转。

2016年11月，再次接到张女士家属报案，张女士因病情突然恶化于11月11日在家中病故。接到报案后公司立即开通理赔绿色通道，协助家属准备理赔资料，12月19日，收到理赔资料当天就把106053.05元身故理赔金汇入指定账户。两次理赔共计给付理赔金156000余元。
(刘永恒 郝慧)

新华 河北

税优产品首例理赔产生 医疗费客户零负担

近日，新华保险河北分公司个人税优产品首例理赔结案。客户王女士收到公司赔付的2810.78元理赔款到账短信后，欣喜地给公司业务人员打电话致谢，高兴地说：“个人税优产品太好了，补偿了我这次住院社保报销额度外的全部费用，自己没负担一分钱。我一定持续缴费，并支持家人、朋友们都购买个人税优产品。”

王女士是石家庄某企业的一名员工，2016年6月购买了新华保险的个人税优健康险。春节前在雾霾严重的那段时间，由于工作原因经常外出，造成呼吸道疾病住

院，治疗12天后出院，年后又进行了复查，确认完全康复后计算了一下，共计支付医疗费7077.27元，其中住院费用6486.51元，住院前检查和出院后复诊的门诊费用590.76元，社保报销住院费用4266.49元，门诊费用不在社保报销范围。

王女士向新华保险河北分公司提交个人税优健康险理赔申请后，公司按照保险合同有关条款责任，对除王女士社保报销额度外的2810.78元全部进行了补偿，她的医疗费用实现了个人零负担。
(王占义)



孙会玲： 忠诚服务 打造靓丽品牌

■河北分公司 王占义

河北衡水中支鸿运部经理孙会玲加盟新华保险12年来，取得了骄人的业绩，赢得了许多殊荣：2012年她被评为衡水市金融保险业“十大金牌客服经理人”；在衡水中支日前开展的“最美新华人”活动评选中，她光荣入选。日前，她荣膺新华保险“2016年全国理赔服务大使”称号。

孙会玲一直认为，做保险做的是人性和服务，要对客户充满爱心，提供人性化的服务，想客户之所想，急客户之所急，解客户之所难，力所能及地帮助客户解决实际问题。她入司12年来，只要客户打电话有需求，无论自己多忙，路途多远多难，孙会玲都会及时赶到，无论是办理理赔，还是交纳续期保费，只要客户没时间，她都会第一时间上门为客户办理，直至办妥为止。

理赔服务是客户最为关注的，这些年来，孙会玲对出险客户都会在第一时间看望慰问，并到医院、交警、同业公司等有关部门单位帮助客户收集理赔资料，有时需要跑好几趟，但她都不遗余力地帮助办理。一年清明节期间，一女孩从楼上摔下来身亡。当时一些单位正值休假。孙会玲放弃公休，费尽周折反复到当地派出所等有关单位帮助那女子家人收集理赔资料，使10万元理赔金很快到达客户手中。还有一个客户花130元购买了团体意外险，一次因交通事故出险，在医院里昏迷了一个月。在此期间，孙会玲多次到医院看望慰问客户，并帮助其解决对方赔偿问题，协助收集理赔资料，使客户在很短的时间内得到了1.8万元理赔金。面对这活生生的事实，那客户感激而动情地说，真没想到这次只花了180元就得到了18000元的理赔。

孙会玲从业12年来，理赔客户近百名，赔付总额一百多万元，为很多出险客户和家庭解决了风险所带来的损失。到位的服务，让很多客户转变和消除了以往“理赔难”的顾虑，更加信任公司，信任孙会玲，纷纷转介绍和加保，她每月都签署保单6-8件。

孙会玲是个有心人，她认为，仅仅为客户提供保险服务是远远不够的，应当不断拓宽服务范围，让客户享受到更多的服务和体验。她根据当地实际，经常为客户做好日常的其他服务和交流，组织客户参与一年一度的客户服务节、少儿书画大赛、徒步走运动会、民俗文化节等活动以及“新华健康行名医在身边”、爱心慈善捐助等社会公益活动，既使客户享受到了极致的服务体验，密切了双方的关系，又增强了客户的社会责任意识。

孙会玲从业以来，始终坚持用真心和爱心去对待客户，把每一位客户都当作自己的朋友、亲人，凭借爱心和责任心赢得了众多客户的信任和称赞，客户群体不断发展壮大，服务的客户已超过600人。一位多次通过孙会玲买保险的客户感慨地说：“本身买保险就是对我们自己有益的事情，由于前期的营销员销售方式的问题让我们很排斥保险。后来认识了孙会玲，发现她做保险和别人不一样。她从不死磨硬泡，而是真正把我的需求和问题放在第一位，把服务放在第一位。我最信任她，我不仅愿意从她这里买保险，还愿意和她成为一生的朋友！”



刘忠燕：不忘初心 诚信至上

■黑龙江分公司 张绍良

寿险营销是一项既简单又复杂的金融服务工作，这里大浪淘沙、英雄辈出，既有一闪而过的流星，也有价值连城的恒星。刘忠燕为黑龙江分公司的客户服务了15个年头，为1000个家庭送去了1.5亿元的保险保障，为236名客户提供了理赔服务，以专业、诚信赢得了广大客户的信任，15年来保持零投诉的纪录。

温婉知性、果敢自信，得体的穿着与谈吐，很难想象15年前的刘忠燕是一名文化水平不高的下岗女工，迫于生计曾经做过家政计时工，随叫随到工作辛苦收入也不高。年轻的刘忠燕不禁问自己：“难道一辈子都要这样吗？”偶然的一次机会，她陪同邻居去参加一场新华招聘会，新华人的热情与活力，授课老师的专业与敬业，让她找到了自己心中的那个舞台。她坚信只要自己以诚待人、以心交心，一定可以在新华这片沃土收获累累硕果。

带着信心与决心，刘忠燕在新华大展拳脚，不忘初心，方得始终，15年间刘忠燕始终坚持接单前充分了解客户的家庭情况以及经济情况，站在客户的角度合理地制定家庭保险规划，接触下来许多客户都说，刘忠燕比自己还了解自己。由于保险计划都是根据客户情况量身定制的，所以退保率也是始终维持在极低的状态。

真诚的付出换来真心的回报，一张张保单变成了连接客户的桥梁。2012年一位多年的老客户患病离世，留下了还在上小学的孩子和80



刘忠燕对组员进行辅导



刘忠燕为客户讲解保险条款

岁的老母亲，刘忠燕跑前跑后多次上门照顾老人和孩子，帮忙收拾家务，开解心情，同时，利用个人资源多次往返医院收集理赔材料，第一时间将理赔款送到家人手中，帮助一家老小度过了最艰难的时光。刘忠燕说：“在保险这个充满大爱的行业里，能够帮助别人就是我们的快乐。”如今，5年时间过去了，刘忠燕依然会抽出时间去看看孩子和老母亲，孩子常常说：“妈妈走了，阿姨就像我的妈妈一样疼我。”这

份信任，也坚定了刘忠燕在寿险行业、在新华继续前行的决心。

从最初的陌生拜访到现在的组织发展增员，刘忠燕实现了华丽转身，破茧成蝶，从一名普通寿险业务员晋升为资深业务主任，每一张保单背后都多了一个朋友和一份友情。2015年一位多年的客户秦先生也是刘忠燕的一位挚友因投资失败导致资金周转不灵，生意无法继续正常运转，这让曾经叱咤风云的三尺男儿一度陷入绝境。刘忠燕了解到他的情况，又分析了他的保单，建议他用保单贷款。刘忠燕的话让朋友看到了希望，最终渡过难关，生意回归正轨。秦先生说：“投资失败亲戚朋友都借不到几十万元，没想到刘忠燕和保单帮了我大忙。”正是基于刘忠燕对客户和朋友的了解，才能在关键时刻给予正确的意见和建议，这也让秦先生对保险行业的看法发生转变，事后又为妻子和孩子多次购买保险。

15年间，刘忠燕在实现自我价值的同时，不忘承担社会责任，目前，她已为300多名下岗女工解决了就业问题，同时还为那些家庭条件良好的家庭女性提供精神食粮，帮助她们走出家庭，来到外面的世界，成为自立、自强、自尊、自爱的职业女性。

刘忠燕说：“只要我在一天，就不会离开新华，目前国人的保险意识不断提高，还有更多的家庭需要我送去保障。我更要为那些相信我、需要我的客户和朋友坚守在寿险一线。”

郭玉英：一份错失的保单教会我保险的意义

■佛山中支 胡晓敏 谢冬



2015年8月，我与新华保险结缘；2017年1月，我遇到入司以来的首例理赔，百感交集。

我的好友王小姐，她有一个事业成功并疼爱她的丈夫，还有一对漂亮可爱的双胞胎女儿。她的丈夫李先生并不十分认同保险，刚开始我向他推荐《健康无忧C重大疾病》保险，但是客户侧重点在于收益，对于健康险暂未考虑。我向他解释：保险产品的收益不能与生意投资作比较，保险是用少量的资金防范未来可能会发生的风险。经过多次沟通，李先生最后只为自己购买了交通意外险，给两个女儿分别购买了健康险和教育险。

天有不测风云，2017年1月21日，一个电话传来了噩耗——

李先生因突发性心肌梗塞去世。听到这个消息，我的大脑一片空白。几天前我还跟李先生联系，约好过年两家人一起去喝咖啡，短短的几天，一个鲜活的生命就悄然离世了。因为李先生只买了意外险，根据保险合同，赔付金不多，家庭支柱突然离开，原本幸福的家庭就这样破碎了！更令人惋惜的是，他每年坚持定期体检，身体一直健康，想不到疾病来得如此突然。

在需要保障的时候，理赔金是那么珍贵。这个理赔事件一直萦绕在我的心里，我深刻体会到作为保险营销员的责任与使命，我们要尽自己最大的力量去宣传保险的意义，让更多有需要的客户和家庭在困难时刻得到温暖和保障。

康菊华：做保险需要持之以恒的用心服务

■四川分公司 赵波

康菊华于2005年6月加盟新华保险，如今已是四川绵阳中支高级业务主任、总公司“全明星终身会员”。在12年的寿险工作中，她始终恪守服务为先的理念。截至2017年3月，她已连续99个月达成新华保险绩优标准，荣获总公司“五星级业务员”、四川分公司“新华尖兵”、高峰会“优秀主任”等荣誉，并连续五年荣获绵阳市保险行业协会“保险之星”“银质会员”称号。

加入新华保险前，康菊华一直经商，深知客户服务的重要性。从事保险行业后，她发现，有时候并不是她需要客户，反而是客户更需要她，因此，她将“主动、用心、真诚”的客服理念融入到日常工作中，积极帮助客户解决问题，尤其是在客户陷入困境时，她更是义不容辞地伸出援手。

2009年的一个冬夜，外面下着

雨，天气非常寒冷，深夜的一个电话让康菊华顿时从暖和的被窝中跳起来，那是一个客户的求救电话：“老康，快来救救我！我快不行



了！”她记得这位客户的爱人走得早，子女又都在外地工作，平常是一个人住。听到客户的呼救，康菊华以最快的速度打车赶往客户家中，到达之后多次敲门无人回应，她推断客户此时很可能已经失去意识，她努力让自己从焦急的情绪中冷静下来，拨打了119和120急救电话。在消防和医生的帮助下客户得救了，这时康菊华一直悬着的心才稍微放下来，随后她联系了客户的子女报了平安。

原来客户突发急性胰腺炎，幸好抢救及时，否则后果不堪设想。人是救到了，但是工作并没有结束，反而才刚刚开始。康菊华马上回到公司清理客户投保信息，在后续服务期间也多次到医院看望客户，之后又帮助客户准备各种资料，及时跟踪理赔。客户感恩在心，后来又介绍了自己的朋友与康菊华认识。

康菊华从业以来，始终践行着

“以客户为中心”的服务理念，即便是因为工作累到住院，她也没有停下为客户送去保障的脚步。2014年，康菊华因身体透支住进了医院，躺在病床上的她本可以暂时放下手中的工作，绩优也可以暂时中断，但当她看到病房里四个病人中有三个都没有保险，她觉得肩上还有沉甸甸的责任。在病床上她和病友讲保险，和看望病友的家属、朋友讲保险，当月就在病床上为三个家庭送去了保障。

12年间，康菊华已服务了近千个家庭，她时刻将为客户送保障、做好客户服务作为工作的重心。因为她经历过重疾、意外击碎幸福家庭的悲剧，也见到过起初反感保险、出事后又急需保险的遗憾。她明白，唯有持之以恒的用心服务，才能让更多的人真正认识保险的意义，才能让更多的家庭拥有保险这把“保护伞”。

新华保险微信理赔上线以来，使理赔服务便捷性和时效性大幅提升，深受客户喜爱。近日，重庆市渝北区的何女士就体验了一次新华保险微信理赔所带来的便捷。



陈竹乘车前往何女士所在公司。



到达何女士公司，陈竹向何女士详细介绍新华保险微信理赔流程。何女士提供保单和相关理赔申请资料，陈竹逐项进行核实。



2月15日下午，何女士通过电话联系其在新华保险重庆分公司的客户经理陈竹，称自己因疾病医疗出险需申请理赔。陈竹在了解情况后，考虑到何女士平时工作繁忙，便告知何女士将通过微信方式为她办理理赔申请，并提示何女士准备好相关理赔申请材料。在与何女士约定好见面时间和地点后，陈竹调出何女士相关保单材料信息，做好前期准备工作。

何女士的一次 微信理赔体验

重庆分公司 李洪波

陈竹登录“新华保险E保通”公众号界面，进入理赔服务-理赔申请。



核实无误后，陈竹拨打公司理赔电话，报案申请微信理赔。很快收到公司发来的回执信息，陈竹记下赔案号以便登录。



陈竹协助何女士填写微信理赔申请材料，何女士签字确认微信理赔申请材料。



陈竹与何女士握手告别，何女士说：“新华保险的微信理赔服务真的很便捷，没想到这么快就完成理赔申请。”陈竹回公司后第一时间将材料提交柜面工作人员，何女士的案件迅速完成给付。



陈竹登录“新华保险E保通”公众号界面，进入理赔服务-理赔申请。

材料提交成功，完成微信理赔申请流程。

2017.3.30

21世纪经济报道

新华保险2016年业绩发布： 符合监管导向与自我预期

新华保险2016年实现原保险保费收入人民币1125.60亿元，实现新业务价值104.49亿元，同比增长36.4%。全年实现总投资收益率5.1%，净投资收益5.1%，较上年增加0.2个百分点；派发2016年年度股息每股人民币0.48元（含税），总计约人民币14.97亿元，约占公司2016年度财务报告中归属于母公司股东的净利润的30.3%。

新华保险内部人士认为，市场主体成立时间不同，资本结构不同，公司治理不同，经营模式不同，不能简单地拿规模、份额、排名作比较简单地加以对比并无实质意义，说到底还是能不能保持定力，走出符合自身的发展之路，这才是王道。

对于此前外界的疑虑，万峰曾多次表示，“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”。

对此，业内人士认为，新华保险符合“保险姓保”的监管导向，为其转型提供了时间窗口期。

在评级过程中，两大评级机构认为新华保险拥有稳定的资本充足率和较高的综合偿付能力充足率，并对新华保险目前正在坚定推进的战略转型均给予了积极评价；较强的业务实力、持续盈利的经营业绩、稳固的市场品牌和多元化的产品组合也反映在评级之中。（李致鸿）

2017.3.30

第一财经

万峰掌舵新华保险首年答卷： 净利润大降四成 但保费结构改善明显

新华保险3月29日晚间发布2016年年报，这也是万峰在履新华保险董事长后交出的首年答卷。

年报信息显示，去年新华保险实现保险业务收入1125.6亿元，微涨0.6%；实现归属于母公司股东的净利润为49.42亿元，同比减少42.5%。

尽管和中国人寿、中国太保一样，新华保险2016年的净利润遭遇了大幅下降，但是在转型的驱动下，新华保险的保险结构较以往呈现了明显的优化，去年新业务价值更是同比大增36.4%。

保险业务收入涨幅虽然低于行业平均增速，但万峰强调，这是在趸交业务按转型计划减少117亿元的情况下所达成的涨幅。

万峰似乎对新华保险在转型第一年所取得的成绩颇为满意，他在致股东函中写道，2016年新华保险“在‘十三五’开局大考中交了一份圆满答卷。”在未来五年的规划中，他表示，新华保险的目标是形成科学稳健的“三差”盈利结构，同时形成续期拉动增长模式，具备强大的可持续发展能力。

2017.3.30

澎湃

新华保险转型首年： 净利润下降42.5% 董事长称还未做强

3月29日晚间，新华保险发布2016年年度业绩报。2016年，新华保险实现原保险保费收入1125.60亿元，同比增长0.6%。当年，新华保险实现归属于母公司股东的净利润49.42亿元，同比下降42.5%。公司市场份额占比5.2%，同比下降1.9个百分点。根据公告，公司拟向全体A股股东及H股股东派发2016年年度股息每股人民币0.48元（含税），总计约人民币14.97亿元，约占公司2016年度财务报告中归属于母公司股东的净利润的30.3%，不过这一利润分配方案尚待股东大会批准。

“新华保险历经二十年的发展，已跻身寿险行业前列，实现了公司的做大，但是公司还没有做强。”新华保险董事长兼CEO万峰在致股东函中直言。从保费收入增速、净利润增速等核心指标来看，新华保险并不占据优势。早在新华保险2016年公司开放日上，万峰就公开表示，2016年至2017年是新华保险的转型期，公司将不再下达可以快速冲高保费规模的趸交任务，转而建立期交和续期拉动业务发展的模式。当时，万峰甚至表示，能否坚持转型是其最大的压力。

中国经营网

WWW.CJ.COM.CN

2017.3.30

转型取得预期目标 万峰迈出做强第一步

3月29日，新华保险发布2016年年度业绩报告显示，全年实现归属于母公司股东的净利润为49.42亿元，同比减少42.5%。公司整体保险业务规模稳定并略有增长，全年实现保费收入1125.60亿元，同比增长0.6%。

同时，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%，同比减少2.4%。

公告显示，截至2016年12月31日，新华保险实现总资产6991.81亿元，

同比增长5.8%；净资产达到591.25亿元，同比增长2.2%；归属于母公司股东的权益591.18亿元，同比增长2.2%；个人客户数2810.6万人，同比增长3.7%；机构客户数量7.2万个，同比增长1.4%。

此外，于2016年，该公司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；全年实现总投资收益率5.1%。

中金公司认为，新华人寿业务转型坚定，效果在今年逐步兑现。新华在开

门红期间，大幅压缩银保规模，在个险渠道主推长期期交保单，个险新单同比增长稳健。优化产品结构，显著提升重疾险占比。渠道、险种和期限结构的改善可能显著提升其寿险新业务价值率，驱动新业务价值快速增长。

中金公司还分析称，预计新华今年新业务价值同比增长25%，可能是上市寿险中唯一一家增速快过2016年的公司。同时，我们认为新华的转型基数更低、执行更坚决、改善力度更大，转型逻辑将在股价有所体现。

2017.3.29

eoo.com.cn

新华保险2016年总规模稳定 业务含金量提升

3月29日晚间，新华保险公布了2016年业绩。去年该公司业务规模保持稳定，全年实现原保险保费收入人民币1125.60亿元，比2015年略有增长，增幅约为0.6%。新华保险自2014年总保费增长至1099亿元以来，连续第三年维持在1100亿元的规模平台。但是记者注意到，即使是同样的规模，2016年的1100亿元所蕴含的价值和意义较前两年发生了巨大的变化。

2016年新华保险业务含金量大幅提升主要表现在，规模的稳定是在趸交业务按计划减少117亿元的前提下实现的，其业务结构已经发生了明显变化，期交保费占比增长明显。据年报显示，2016年新华保险首年期交业务236.9亿元，同比增长41.3%；首年期交占新单的比例由32%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%。也就是说其在2016年开拓的新单中，有大概一半都是期交业务，这其中又有60%的新单久期达到了10年以上。而且新华从去年开始，续期业务多年的负增长局面得到扭转，同比增长9%，越来越接近其依靠续期拉动发展模式的目标。

在去年保险业高歌猛进的大环境下，几家寿险公司依靠高现价趸交产品抢占了大量的市场份额，新华保险的战略选择略显孤僻，甚至引发了市场的质疑。到了2016年底，随着一系列投资监管政策的密集发布，以及保监会在“保险姓保”“回归保险本原”的理念下收紧了中短期存续产品的销售，新华的转型先优势才得以显现。而此时新华保险坚持不懈推动的保障型产品，健康险新产品已经在市场上打开了局面，仅健康无忧单一产品一年销售60多亿元；新华的业务队伍也逐步适应了转型的要求，年报显示，个险渠道去年月均绩率54.1%，同比提升1.3个百分点；月均人均产能5798元，同比增长3.8%。

2017.3.31

财新
Caixin

新华保险直面转型阵痛 今年消化200亿元 “不想要的保费”

“新华保险仍需消化约200亿元不想要的保费，预计2017年底能够消化完。新华保险要建立依靠续期保费拉动保费增长模式，坚定推动转型。”3月31日，新华保险董事长兼首席执行官万峰在新华保险业绩发布会上表示。

2016年新华保险一方面扭转了过去续期保费负增长态势，实现续期保费增长9%，消化了一些不想要的保费，续期保费增幅不大，同时退保率在下降。

对于转型阵痛，万峰坦言，阵痛期主要是在2016年上半年，刚刚提出转型发展的时候，上上下下对转型有不同看法。但随着下半年监管陆续出台监管政策，特别是今年开门红期间，新华保险内部对于转型已达成统一认识。

2016年3月，万峰执掌新华保险，并组建新的管理团队。在万峰新团队推动下，新华保险步入转型期。新华保险针对“十三五”规划目标提出“两步走”发展路径，其中2016-2017年为转型期，提出以期交和续期保费增量逐步替代趸交保费；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。

万峰表示，新华保险净利润下降四成，主要受市场投资收益变化影响。2016年，受市场投资收益下降、利率下行、经济下行因素影响，整个保险行业净利润呈下降态势，不过，各家公司净利润下滑幅度有所不同。（杨巧伶）

2017.3.30

和讯
hexun.com

万峰带领新华保险突围 2016年目标如期达成

自去年以来，保监会密集发布多项举措，引导保险业回归保险本原，而新华保险在历次政策调整中业务几乎不受波及。主要原因在于，尽管万峰就任董事长之时，新华保险保费已呈现出同比下降趋势，但其决意将铁腕进行到底，毫不动摇地坚持转型发展的战略，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。此举在2016年初中短期理财型保险大行其道时可谓逆流而上，但当“保险姓保”呼声逾高，中短期理财产品逐渐销声匿迹，新华保险产品转型优势则凸显出来。年报披露，2016年新华保险健康险保费占首年保费20.9%，同比提升6.1个百分点。“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；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。

在纯保障型的健康险带动下，新华保险年度保费结构显著改善。趸交业务按计划减少117.0亿元的情况下，保费规模仍同比实现增长；新业务价值104.49亿元，同比增长了36.4%。首年期交业务236.9亿元，增幅达69.2亿元，同比增长41.3%。新单结构方面，首年期交占新单的比例由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%，拉动整体保费提升。

2017.3.29

证券日报

新华保险2016年 实现净利润49.42亿元 全年总投资收益率5.1%

新华保险公布的2016年度业绩报告显示，该公司去年实现总保费收入及保单管理费收入达到1126.48亿元，同比增长0.6%，实现总投资收益322.79亿元，同比减少29.2%，实现归属于母公司股东的净利润为49.42亿元，同比下降42.5%，市场份额占比5.2%，同比2015年的7.1%下降1.9个百分点。