



万峰评价一季度经营状况： 非常成功的“开门红”

新华保险召开一季度经营分析会暨风控合规会议



万峰董事长作一季度分析会主题报告



王成然监事长作风控合规工作会议主题报告

又是一年春来到，又是一季开门红。4月的北京，春暖花开，绿意盎然，美不胜收。在这鲜花竞相绽放、一派生机勃勃的季节，从4月17日在延庆召开的新华保险一季度经营分析会上传来喜讯，董事长兼CEO万峰在会上这样评价一季度经营状况：这是一个非常成功的“开门红”，是首个以期交为主打业务的“开门红”，也是首个以保障产品为引领的“开门红”。

在新华保险一季度经营分析会上，万峰董事长发表了题为《认清当前发展形势，提升综合发展能力，顺利推进全年各项工作任务》的重要讲话。他指出，一季度开门红呈现出四大显著特点。

一是践行承诺，回归本原。对照计划，新华保险做到了坚持转型发展：核心业务增长，包括期交快速发展、价值大幅提升、续期稳步增长、创费不断提高；结构显著优化；品质不断改善。对比行业，做实了回归保险本原。转型的力度更大，包括主动停止销售中短存续期产品，已基本摆脱趸交依赖，业务结构改善幅度更大；转型的成果也更丰富，包括业务结构名列市场前茅，核心业务增速超市场，营销员基本销售能力高于市场。

二是期交为主，保障攻坚。纵观新华保险近年来的开门红发展策略，本年度开门红是首个以期交为主打业务的“开门红”，首个以保障产品为引领的“开门红”。

三是系统联动，有效协同。在渠道转型上，个险渠道聚焦长期期交和保障产品，银代渠道加大产品转型力度，团体渠道注重效益型短期险业务发展。在全员协作上，抢前抓早，做到精心准备；运营支持，提升了效率；系统支撑，实现平稳运行；品牌宣传，振奋了士气。

四是言行一致，广受认同。新华保险发展模式受到广泛认同，产品策略受到广泛认同，价值增长路径受到广泛认同。

对于二季度的工作，万峰董事长要求，围绕预算抓业务、围绕收支抓经营、围绕“三高”抓队伍、围绕方案抓整合、围绕客户抓服务，为推进全年各项工作任务全面完成继续努力。

本次会议由黎宗剑副总裁主持，分管个人业务及银代、法人业务的李源、于志刚副总裁分别作一季度业务经营分析报告。

随后，在一片欢乐喜庆的氛围中，会议对

个险、银代业务渠道年度达成前十的优秀机构进行了隆重表彰，万峰董事长和李源、于志刚副总裁分别为获奖机构颁奖。

转型发展是第一要务，风控合规是第一要素。在一季度经营分析会后召开风控合规工作会议，足见公司领导对风控合规工作的重视。4月18日上午，参加一季度经营分析会的全体领导、各子公司全体班子成员和总部相关职能部门负责人参加了2017年风控合规工作会议。会议由黎宗剑副总裁主持，新华保险合规、审计负责人分别通报了公司合规、审计工作情况。

会上，王成然监事长作了题为《全面提升风控能力，保障公司转型发展》的讲话。他指出，近几年来，公司的风控合规工作在制度建设、偿二代风险管理体系建设、审计监督成效等五方面取得了一定成绩，下一步，公司全体人员还要深入分析形势，明确思路，找准抓手，围绕转型发展、自主经营，全面提升风控合规管理能力。

4月18日下午，万峰董事长作题为《提高管理能力，做依法合规职业经理人》的一季度经营分析会暨风控合规工作会议总结讲话。他指出，随着公司转型发展的深入推进，各单位主要负责人已经实现了从单一渠道到全面负责的管理职责转变，为此，大家要有全面的责任意识。一是要从提高执行能力、谋划能力、协调能力、经营能力、研究能力五个方面入手，全面提高经营管理能力。二是要加深对风控合



万峰董事长为个险业务年度达成总量前十机构颁奖



李源副总裁为个险业务年度达成率前十机构颁奖



于志刚副总裁为银代业务年度达成率前十机构颁奖

规工作重要性的认识，加大在组织体系建设、制度流程建设、宣导培训、防范管理、巡视审计、配合支持六大方面的力度。三是对违法违规零容忍，加重处罚。

回首一季度开门红，公司取得的经营成果可喜可贺。会议最后，黎宗剑副总裁希望大家深入领悟两大会议精神，做好会议的宣导及贯彻落实工作，再接再厉，乘胜前进，做大做强已经取得的转型成果，不断提升综合发展能力，为做强公司添砖加瓦。

新华保险与中青旅签署战略合作协议

新华保险与中青旅战略合作协议签约仪式



4月10日，新华保险与中青旅控股股份有限公司在中青旅大厦签署战略合作协议。新华保险副总裁黎宗剑与中青旅副总裁袁浩等领导出席签约仪式，并代表双方在合作协议上签字。根据协议，今后双方将在商旅服务、员工福利保险和旅游意外险等多领域开展深度合作。

为满足客户多元化和多层次需求，跨界融合与共享日益

成为现代企业发展的新趋势。中青旅作为中国旅游行业的领先品牌和首家A股上市公司，在旅游市场诸多领域享有盛誉。中青旅旗下拥有中青博联、乌镇、山水酒店、遨游网、百变自由行等一系列国内知名旅游企业和产品品牌。本次合作，将是新华保险与中青旅已有良好合作的再度升级，将促使双方在更深的领域实现共赢。

(冯琳)

电子签名新疆首家试点 承保迈入全新时代

3月16日，随着新契约电子签名承保流程在新疆克拉玛依、昌吉、阿克苏、巴州、喀什五家机构顺利上线，标志着该项目完成在新疆分公司全疆范围的上线应用，比预定计划提前37天，成为公司运营迈入无纸化发展新阶段的里程碑事件。该项目于2016年12月在乌鲁木齐率先试点。截至3月底，累计使用电子签名投保成功715件。

公司E保通承保目前采取实时接单模式，在承保服务中嵌入电子签名以取代传统纸质投保，直接突破时间、地域的限制，全面提升承保时效、降低运营成本，存储更加安全，无须业务员为单证交接往返公司，也为客户带来全新的服务体验，最终实现全流程无纸化、在线化、移动化，进一步促进保险行业销售和服务模式转型。

(赵艳)

七台河中支 大病补偿开展上门服务

为提升服务满意度，以理赔树品牌，2017年3月，黑龙江七台河中支新农合大病补偿开展了为期一个月的走基层、送服务行动，上门为百姓讲解补偿政策，为尚未申请补偿的群众主动进行理赔服务。截至3月底，共走访10个乡镇、115个行政村，

共赔付1125件，赔付金额521万元。

2016年7月，新华保险成功中标《七台河市卫生和计划生育委员会新农合大病商业保险采购项目》，为新农合参保人员提供大病保险补偿服务。该项目为新华保险首单大病保险政企合作业务。

(张绍良)

深化转型的匠心巨制

新华保险推出重磅产品“美利金生”

3月31日，新华保险发布2016年年报。数据显示，2016年保费收入增长仅为0.6%，而十年期期交业务和一年期新业务价值等核心指标均有大幅改善。对此，新华保险董事长万峰表示，2017年是新华保险战略转型的决战决胜年，未来一个时期的主要任务是做强。新华保险以回归保险本原、主打传统保障型产品、建立续期拉动模式为核心的转型之路再度引发了市场关注。

日前，新华保险隆重推出“美利金生”新产品，并将之定位于“深化转型

的匠心巨制”，为转型决战决胜年又添新动能。

“美利金生年金保险计划”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。该产品是一款交费全返、年年领钱、双重增值的财富年金计划，兼具安全性、灵活性与收益性。作为消费者通常所说的“快返型产品”，其返还速度快、返还额度高、返还时间长的产品优势将会日益受到消费者青睐。该产品的保险利益正如其名称一样，可用“美利金生”四个字进行概

括：美不胜收、利益稳固、金益求金、生命护佑。

“美不胜收”即首期好利，交费全返。购买该产品满一年便可给付主险首期保费的20%，回馈力度大；85周岁返还客户全部所交保费。

“利益稳固”即年年领取，乐享金生。从交费一年之后直到终身，每年均有资金给付，让客户一生多金，有序规划生活。

“金益求金”即分红万能，双重增值。保单享有分红加万能双重增值功能，可缓解通货膨胀压力。

“生命护佑”即豁免无忧，资产传承。该产品的保单具有身故保障与保费豁免功能，可保全资产，传承无忧。

2017年国内经济继续处于L型周期的底部，经济仍有下行压力，随着持续低利率的到来，如何稳健实现财富保值增值成为民众普遍关注和热议的话题。兼具保障与规划功能的年金保险产品逐渐成为百姓尤其是高净值人群信赖的财富保障和传承方式。“美利金生”利益丰富、优势突出，满足消费者对财富管理、规避风险等方面的需求，预计将引发市场购买热潮。

让保险诉说真爱 用朗读直击心灵

《新华朗读者》征文活动开始啦

和新华保险一起，读出你心中的爱

2月18日，中央电视台播出由董卿制作并主持的节目《朗读者》，节目一经播出便产生巨大反响，两天内自媒体上与之相关的超十万阅读量的文章数不胜数。第一期节目嘉宾濮存昕朗诵的《宗月大师》出自《老舍散文》，旋即，这本书登上了微博热搜榜单。

无论是名人大咖，还是霸道总裁，无论文人巨匠，还是书生超模，作为父母、作为子女、作为爱人，他们在亿万观众面前，动情表达对家人那份最为淳朴的爱，让人动容，惹人落泪。

董卿原本预期的受众群是50后到80后，没想到90后甚至00后同样踊跃。作为聆听者，“朗读者”仿佛道出了每个人不曾开口的爱。

您有多久没有向家人诉说了您的爱了？您是否也想大声朗读出

您内心的那份情感？4月25日，新华保险独具匠心之作——《美利金生》即将震撼上市，这款产品不论对于父母、子女，都可以传递一份对家人浓浓的爱，可以说，这是一款有欣喜、有温度、有灵魂的产品。

结合本产品上市，新华保险推出“美利金生 为爱发声”《新华朗读者》活动，让关注此款产品的客户有机会大声朗读出您家人的爱，或表达出对自己想说的话，并在新华保险的官方微信或订阅号及《新华客服》报进行推送，让我们有幸成为您传递爱的平台与桥梁。

虽然不上荧屏，但我们会让您的表达更加靓丽、多彩；虽然不持麦克风，但我们会让您的声音更加清澈、远播。

参与征文，和新华保险一起读出您心中的爱。

活动内容：编辑文字、朗读语音、上传您家人或自己的照片，我们将选择不同的爱的表达在公司官微或订阅号及《新华客服》报进行推送传播。为增加朗读效果，配乐朗诵我们可以聘请专业人员进行。

1.文字：请写出您想对家人表达的爱，或写给自己的期许，可以以一段书中摘要为蓝本（需注明出处），再增添您的感触。请与新华保险相结合，表达出保险带给您家人的爱。字数在500字左右。

2.语音：请大声朗读出您写出的爱，可添加背景音乐让声音更动情。音频支持mp3、wma、wav、amr格式，文件大小不超过30M，时间在5分钟左右。

3.照片：请选择您家人的照片、自己的照片或与家人的合影，发送给我们（最好为横版照片），我们将编辑至图文中。

参与方式：

- 1.公司内外勤请与所在机构营销部联系，将稿件直接发送至活动联系人处。
- 2.公司客户请与您的新华保险营销员联系参与活动，或直接发送文字、语音、照片至活动邮箱（无法编辑语音可省略），并在邮件题目中注明您的姓名、省份、所在城市、联系方式，您的征文一经选中，新华保险有权对著作进行转发及引用。
- 3.社会友人请直接发送征文内容至活动邮箱，规则同上。

活动邮箱：nclreader2017@qq.com

征文时间：2017年4月6日-6月30日



美利金生 年金保险计划

深化转型发展

震撼

回归保险本原

登场

年年领钱

双重增值

交费全返

产品特色

- 美**不胜收：首期好利 交费全返
- 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

选择“美利金生” 即享财富密码321

3 返还 2 给付 1 账户

- ★返保费：65周岁前返主险所交保费
- ★返保额：65周岁前返主险基本保额
- ★返首次保费20%：满一年返主险首次保费20%

- ★年金给付：年年领取，直到终身
- ★年度红利给付：年度红利以现金方式分配给客户

- ★附加万能险账户：生存类资金自动进入附加万能险账户，按月复利累计增值

备注：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。

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。

“美利金生年金保险计划”是一款**交费全返、年年领钱、双重增值**的财富年金计划。

美利金生年金保险计划

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

产品要素

- 产品名称：美利金生终身年金保险（分红型）
- 产品代码：694
- 产品简称：美利金生
- 产品类型：分红型（现金分红）
- 投保年龄：出生满30天、不满60周岁
- 保险期间：至被保险人终身
- 交费方式：5年、10年交

责任简述

1. 关爱金：一年后返还首次保费20%
 2. 生存保险金：首年末至65周岁前，每年给付基本保额20%
 3. 养老年金：65周岁起，每年给付基本保额25%
 4. 祝寿金：65周岁，给付基本保额
 5. 长寿金：85周岁，返还已交保费
 6. 身故保险金：85周岁前，给付已交保费与现价较大者；85周岁后，给付现价
 7. 投保人意外身故或全残豁免保费
- 注：以上“周岁”给付时间具体是“周岁保单生效对应日零时生存”

责任解析

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。
释义：客户体验佳——使客户能迅速享受到保单利益，加强客户对公司的信任。万

主险：美利金生终身年金保险（分红型）

关爱金	首次缴纳的保险费20%
生存保险金	65周岁前，每年给付基本保额20%
养老年金	65周岁起，每年给付基本保额25%
祝寿金	65周岁，给付基本保额
长寿金	85周岁，给付已交保费
身故金	85周岁前给付MAX（所交保费，现价）；85周岁起给付现金价值
保费豁免	投保人意外身故或身体全残（满18周岁未满61周岁），免交续期保费

附加险：附加随意领年金保险（万能型）

附加万能险账户	复利增值
部分领取	年金领取
身故给付	

能增值快——附加万能险账户开始运作，提升资金增值速度。

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。

释义：注：客户满一年有两笔钱：主险首期保费20%+基本保额20%

生存保险金与年度红利自动进入附加万能险账户，可用于为将来积累财富，也可以选择按需领取，规划多彩人生。

给付次数=64-投保年龄

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。

释义：养老保障提高——65周岁起，每

年给付基本保额的25%

财富终身领——养老年金给付直至终身65周岁开始，养老年金给付的比例增加。为客户的养老生活提供专项资金支持，保障伴随终身。

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。

释义：65周岁，给付客户保额的100%作为祝寿金，祝福客户安享退休生活。65周岁，客户会收到两笔钱：基本保额（祝寿金）+基本保额25%（养老年金）

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。

释义：85周岁，给付客户实际所交保费的100%作为长寿金，为客户带去最美好的

祝福，祝客户长寿安康，为其实现晚年心愿，安排财富传承。

保费返还之后，客户依然享受每年25%的养老年金，直到终身。

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。

释义：所交保费与现金价值的较大者，简化表述为：MAX（保费，现价）

客户所得保证不低于所交保费，保证资金安全。

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。

释义：一旦投保人意外身故或全残，收入无法维持，保费也难以续交。享受豁免后，继续享受全部利益，并且无需再交保费，相当于“双保险”。

商务版案例



产品名称	保险期间	基本保额	交费方式	年交保费
美利金生终身年金保险（分红型）	至被保险人终身	10万元	10年交	162410元
附加随意领年金保险（万能型）	至被保险人终身	--	--	--

主要保障利益

关爱金：	合同生效满一年，给付主险首期保费的20%，即32482元。
生存保险金：	合同生效满一年起至64周岁（含），每年给付基本保额的20%，即每年2万元，共34笔，合计68万元。
养老年金：	65周岁（含）起，每年给付基本保额的25%，即每年2.5万元，直至终身。
祝寿金：	65周岁，给付基本保额，即10万元。
长寿金：	85周岁，给付实际缴纳的保险费，即162.41万元。
身故保险金：	被保险人身故，本公司按身故时所处的以下不同情形给付身故保险金，合同终止： （1）85周岁（不含）前，给付实际缴纳的保险费与现金价值二者之较大者； （2）85周岁（含）起，给付现金价值。
保费豁免：	交费期间内，若投保人意外身故或身体全残（18-60周岁），豁免续期保费，合同继续有效。

此外，该计划还享有每年分红红利附加账户利益，并具有保单贷款功能。

少儿版案例



产品名称	保险期间	基本保额	交费方式	年交保费
美利金生终身年金保险（分红型）	至被保险人终身	10万元	10年交	128000元
附加随意领年金保险（万能型）	至被保险人终身	--	--	--

主要保障利益

关爱金：	合同生效满一年，给付主险首期保费的20%，即25600元。
生存保险金：	合同生效满一年起至64周岁（含），每年给付基本保额的20%，即每年2万元，共64笔，合计128万元。
养老年金：	65周岁（含）起，每年给付基本保额的25%，即每年2.5万元，直至终身。
祝寿金：	65周岁，给付基本保额，即10万元。
长寿金：	85周岁，给付实际缴纳的保险费，即128万元。
身故保险金：	被保险人身故，本公司按身故时所处的以下不同情形给付身故保险金，合同终止： （1）85周岁（不含）前，给付实际缴纳的保险费与现金价值二者之较大者； （2）85周岁（含）起，给付现金价值。
保费豁免：	交费期间内，若投保人意外身故或身体全残（18-60周岁），豁免续期保费，合同继续有效。

此外，该计划还享有每年分红红利附加账户利益，并具有保单贷款功能。

美利金生

让您捧上“金饭碗”



新华福建 南安支公司举办首场公益学堂

3月25日，福建分公司泉州中支南安支公司举办首场公益学堂，为小朋友提供一个免费阅读学习的公益平台，有140位小学员参加新华公益入堂仪式，现场捐书393本。活动还邀请了张移峰老师等几位社会爱心人士参加捐书行动。
(杨璇璇)



《国家安全法》 知识问答

01 为什么要制定《国家安全法》?

答：根据《国家安全法》第1条规定，为了维护国家安全，保卫人民民主专政的政权和中国特色社会主义制度，保护人民的根本利益，保障改革开放和社会主义现代化建设的顺利进行，实现中华民族伟大复兴，制定《国家安全法》。

02 《国家安全法》的主要内容是什么?

答：《国家安全法》共7章84条，主要内容包括：第1章总则，规定了国家安全的定义，国家安全工作的指导思想、基本原则、全民义务、法律责任、全民国家安全教育日等；第2章维护国家安全的任务，规定了各领域维护国家安全的任务；第3章维护国家安全的职责，规定了各部门、各地方维护国家安全的职责；第4章国家安全制度，规定了十项国家安全制度和机制；第5章国家安全保障，规定了法治、经费、物资、人才等一系列国家安全保障措施；第6章公民、组织的义务和权利，规定了公民和组织维护国家安全应当履行的义务和依法享有的权利；第7章附则，规定了《国家安全法》的施行日期。

03 什么是国家安全?

答：根据《国家安全法》第2条规定，国家安全是指国家政权、主权、统一和领土完整、人民福祉、经济社会可持续发展和其他重大利益相对处于没有危险和不受内外威胁的状态，以及保障持续安全状态的能力。

04 维护国家安全的核心是什么?

答：根据《国家安全法》第2条规定，国家安全是指国家政权、主权、统一和领土完整、人民福祉、经济社会可持续发展和其他重大利益相对处于没有危险和不受内外威胁的状态，以及保障持续安全状态的能力。维护国家安全的核心是维护国家核心利益和其他重大利益的安全，包括国家政权、主权、统一和领土完整、人民福祉、经济社会可持续发展以及国家其他重大利益的安全。

05 为什么说国家安全既包括安全状态，也包括维护国家安全的能力?

答：根据《国家安全法》第2条规定，国家安全是指国家政权、主权、统一和领土完整、人民福祉、经济社会可持续发展和其他重大利益相对处于没有危险和不受内外威胁的状态，以及保障持续安全状态的能力。安全威胁的因素永远不可能根除，国家安全是一种相对安全。《国家安全法》强调国家安全是“相对处于没有危险和不受内外威胁的状态”，就是要通过不断加强维护自身安全能力建设，不断克服和防范不安全因素对国家造成实质性危害。因此，既要强调国家安全的状态，也要强调不断提升维护国家安全的能力，加强维护国家安全的能力建设。同时，《国家安全法》第五章还专门规定了“国家安全保障”。

06 国家安全工作的指导思想是什么?

答：根据《国家安全法》第3条规定，国家安全工作应当坚持总体国家安全观，以人民安全为宗旨，以政治安全为根本，以经济安全为基础，以军事、文化、社会安全为保障，以促进国际安全为依托，维护各领域国家安全，构建国家安全体系，走中国特色国家安全道路。

新华河南 “慈善基金”正式成立



3月29日，河南分公司举行“新华保险河南分公司慈善基金”成立仪式暨新闻发布会。

该慈善基金是由河南分公司捐资并联合河南省慈善总会成立的，首批已注入慈善资金30万元。该基金善款将全部用于救助因病致贫、因灾返贫、因贫辍学等社会弱势群体。通过开展扶困助学社会公益活动，传播扶危济困、与人为善的传统理念。

发布会上，河南省政协原副主席、省慈善总会会长邓永俭对河南分公司的善举给予高度评价。邓永俭说，河南分公司作为河南金融市场的重要一员，一直积极参与社会公益活动，发扬保险大爱精神，为河南慈善事业作出了积极贡献，为河南贫困群众提供了有效帮助，“慈善基金”的成立更是一项极具社会意义与功德的善举。邓永俭表示，省慈善总会将认真管好这支慈善基金，用好每一笔善款，联合新华保险河南分公司，共同助力打赢扶贫攻坚战。

2017年1月，河南分公司在河南省慈善总会的指导和帮助下，推动了“华满中原 慈善河南”系列活动，第一阶段成果显著。自4月1日起，第二季“一罐爱心”“保单助慈善”等系列活动也已启动。

发布会上，公司总监兼河南分公司总经理孙保收表示：“‘新华保险河南分公司慈善基金’成立后，我们将继续深化与河南省慈善总会的合作，持续开展‘华满中原 慈善河南’系列活动，发挥公司4万余名内外勤人员和300多万客户的传播优势，积极宣传慈善，搭建爱心人士奉献爱心的公益平台。”
(王叶)

新华呼伦贝尔 走访敬老院

4月9日，内蒙古分公司满洲里支公司组织全体员工来到道南莲花敬老院，在探望、了解老人生活的同时带给他们欢乐，为他们晚年孤寂的生活献上一份关爱，奉上一份物质保障。

一个多小时的探望活动，员工们感慨颇多。如果人人都献出一份爱，世界将会变成美好的人间。只要我们每个人既有对自己、对“小家”的小爱，又有对社会、对“大家”的大爱，那么世界处处是温暖，人心处处是良知。祝愿老人们身体健康，欢笑永驻。呼伦贝尔中支将继续秉持正能量，传播爱的种子，种下善的力量！
(商晓薇)



新华唐山 积极参与保险行业南湖健步走活动



4月8日清晨，河北省唐山市南湖世博园内，花团锦簇，春意盎然。坐落在南湖中心广场中央的巨型地标“凤凰涅槃”雕像前人头攒动，彩旗飘飘，在这里，新华保险唐山中支积极参与唐山市保险行业协会组织的“保险让生活更美好”健步走活动，展示了新华保险员工的良好精神风貌。

这次活动以“保险让生活更美好”为主题，主要目的是践行保险人“绿色环保行动”的理念，唐山市保险行业协会组织会员单位员工围绕南湖世博园开展健步走活动，全程4.4公里，行走1个多小时。唐山中支33名员工在总经理室领导的带领下，手舞司旗，精神抖擞，服装整齐，协调统一，健步走在众多同业队伍面前，展示了新华员工饱满的精神风貌。
(王占义)

新华湖北 潜江中支开展“敬老爱老”公益活动



近日，新华保险湖北潜江中支40位志愿者来到市老年托养中心，开展“敬老爱老”爱心公益活动，让老人们切身感受到了社会的关爱与温暖。

活动中，志愿者将带来的水果、点心分发到老人手中，还帮助老人整理房间、打扫卫生，陪老人拉家常，为老人剪指甲……一位谭奶奶十分幽默风趣，笑语连连，向志愿者们讲述了她一生的传奇经历，并亲密合影。
(严少静)





莱芜中支快速赔付 重疾客户10万元

莱芜客户王某，61岁，身体硬朗，平时做点小买卖。2016年底突然胃部不适，被医院诊断为胃癌。高昂的住院手术费用让这个家庭苦不堪言。一筹莫展之际想到了曾经投保过一份大病保险，遂向莱芜中支报案。

莱芜中支得知消息后，第一时间查询资料，王某的女儿于2015年6月3日为其投保《康健长青防癌重大疾病保险》，保额10万元，年交保费5070元。2017年1月6日，客户家属向公司提交理赔材料，经审核后于1月9日赔付重大疾病保险金10万元。（胥江）

泸州中支1500元 防癌险让治病无忧

52岁的许先生，家住泸州市江阳区况场镇中大街，2014年11月2日购买了“康健吉顺防癌保险”，年交保费1500元。

2016年12月，因身体不适到医院检查被确诊为直肠癌，并接受了手术。

2017年1月19日，在收集齐理赔资料后，向新华保险申请理赔，公司立即做出理赔决定，并豁免后期保险费，合同继续有效，1月22日癌症确诊金赔付5万元到账，1月23日癌症手术保险金及住院补贴10500元到账，客户后期若还要进行癌症手术、放化疗等治疗，新华保险将继续承担相应的赔付。（唐洪玲）

温州商人罹患重疾 获赔46万余元

34岁的赵女士是一位经商者，风险意识强。2015年，先后在温州中支投保防癌险、重疾险和分红险。2016年12月，赵女士被查出患有“甲状腺乳头状癌”。由于早诊断、早治疗，赵女士经医生治疗后康复出院。

温州中支理赔人员得知赵女士的病情后，和业务团队一起上门受理赵女士的理赔申请。递交材料三天后，公司通过审核，赵女士此次出险符合公司条款责任，迅速将46.2万元理赔款打入赵女士账户。（潘怡静）

合肥本部快速理赔暖人心

2017年1月12日，合肥市民夏女士不幸被确诊为宫颈癌。在承受身心痛苦的同时，高额的医疗费用更是给她的家庭带来了巨大的经济压力。夏女士想起曾在2009年7月为自己投保了一份“吉星高照附加08重疾保额的保险”，便立即拨打95567报案。

公司接到报案后，立刻安排工作人员登门慰问，并协助夏女士准备相关材料。2月12日，夏女士家属将整理好的理赔材料交给公司，经审核确认，夏女士符合附加险“08重疾保险”的理赔条款，迅速做出6万元的赔付决定，于次日将理赔款打入客户账户，并告知客户主险继续有效。（刘镇）

13万元理赔金 雪中送炭暖人心

谢女士，福建莆田人，常年随爱人外出做生意，一双儿女均已长大成人，生活幸福美满。2013年在朋友的推荐下，爱人郑先生为她购买了“康健吉顺定期防癌疾病保险”及“吉祥至尊附加08定期重大疾病保险”，保额分别为1万元和5万元。

2016年11月，谢女士因不规则便血到医院检查确诊为直肠癌，仅首期治疗费就花了5万多元，大大加重了经济负担。郑先生联系了业务员，得知直肠癌属于重大疾病范围。公司理赔人员也第一时间联系客户并指导办理理赔，仅5天时间130900元理赔款便汇入客户账户。（冯雪华）

新疆 两张病理报告 70万元理赔金送达患者

生命是脆弱的，特别是重大疾病降临的时候。日前，当新疆分公司工作人员将70余万元的理赔金递给王女士时，巨额的治疗费用一下有了着落。

2016年12月，王女士出现晕厥，就诊后诊断为“急性白血病”。得知病情的王女士在确诊的第一时间向新华保险报案。经查询，王女士在2013年到2014年投保了“康健吉顺防癌保险”保额6万元和40万元重大疾病保险。

核查后三个小时，理赔人员就

赶到病房看望了王女士。在聊天中发现，王女士虽然身患重病但始终面带微笑，唯一令她担心的就是看病费用。理赔人员了解到王女士的担忧后，很快找到主治医生，调取了王女士两张骨髓细胞学图文报告和诊断证明书。

12月23日，通过这两份病理诊断报告，王女士向新疆分公司申请理赔，经过全流程的服务，四个工作日该理赔案件结案，共计赔付理赔金708160元。

“对于新华保险的理赔速度我

们感到很意外，赔付的特别快。我现在想想特别幸运买了保险，不然这次就太困难了！”王女士的妹妹说。现在王女士一次化疗的治疗费用大概在8万元到10万元，一共要进行三次，理赔款解决了他们的燃眉之急。

饱带干粮晴带伞，一份重疾保

可以保障投保人病有所依、亲有所养、故有所顾。这笔70万元的理赔金并不是全部，按照保险合同，王女士不用再继续缴纳后续保险费，而且每年还可以享受12万元的化疗金，每天600元的住院津贴，60万元的造血干细胞移植术的手术金。（赵艳）



广东 购买保险90天出险 “多倍保”赔付15万元

客户邱先生2016年7月初购买了10万元保额的“多倍保障重大疾病保险”，年交保费8920元，交费期间10年。2016年10月初，邱先生无明显诱因出现双下肢乏力，伴尿频不适，于2016年12月13日确诊L1-2椎管内室管膜瘤WHO II级。



在本案中，客户

购买保险90天后就出现病症，在行业内重疾保险中是不能达到理赔标准的，而多倍重疾观察期短只需90天，客户满足理赔条件，经公司确认，邱先生达到“多倍保障”五组理赔范围中的第一组，即“癌症”中的赔付标准，公司一次性向客户支付15万元理赔保险金，其中包括“重大疾病保险金”10万元和“前十年关爱保险金”5万元。此外，邱先生将无需支付后期应交的保费80280元，且保险合同继续有效。（潘玢）

生活让我栽了大跟头 保险扶我笑对人生

李磊，28岁，大学毕业后在一家建筑公司担任设计师。如果不是一场大病给他的生活带来阴霾，此时的他应该正在筹备婚礼……

2015年，李磊为自己购买了两份保险：“健康无忧C款”重大疾病保险，年交保费5640元，保额20万元；“康健吉顺”防癌保险，年交保费486元，保额3万元。

和很多购买保险的年轻人一样，李磊认为这两份保单也许会在很遥远的未来派上用场，没想到在单位组织

的常规体检中，被发现鼻腔内有异常组织，经医院诊断为鼻咽癌。此时，距离投保仅1年零17天。

住院、放化疗，是每个罹患癌症患者的必经之路，但对李磊来说却如同一场噩梦。虽然家里的经济条件不错，手术费和医疗费还可以缴纳，但未来的康复治疗、营养费，甚至病休后不能继续从事本职工作带来的经济损失，都让这个大男孩对未来失去了信心。

陕西分公司的服务人员得知情

况后，立即拨打95567报案，并在客户出院后，将理赔资料准备齐全带回公司。2016年12月30日出院，2017年1月19日递交理赔资料，1月22日理赔结案，理赔金额35万元（其中健康无忧重大疾病赔付20万元，康健吉顺赔付癌症确诊金15万元）；1月24日理赔款到账。

2017年春节，对李磊一家来说是沉重的，但新华保险35万元的理赔金，却让这个布满阴云的家有了一点温度。李磊收到银行短信到账

提醒后，给新华保险的服务人员发来一条短信：生活让我栽了个大跟头，新华保险扶我再次笑对人生。

质朴的语言，也许无法表达他内心的感受，未来的康复之路还很漫长，但新华保险的“康健吉顺防癌保险”，还将陪伴李磊继续治疗，每次3万元的手术津贴、每次6万元的化疗津贴、每天300元的住院津贴以及从现在开始豁免的未来20年的保险费，都是新华保险关爱客户的体现。（穆丹）

河南 15万元理赔款 让见义勇为者走的更安心

年仅22岁的河南客户小吴，是一名刚从部队退役的年轻小伙，服役期间就因优异的工作表现多次获得嘉奖。作为家里的独子，父母也将所有的希望寄托于小吴身上，并于2015年12月为其投保了保额总计15万元的《健康无忧C款重大疾病保险》。

2016年12月14日，小吴与朋友小江来到杞县一处小河边游玩，小江一边沿着小河岸走，一边还拿出手机自拍，突然不小心掉进了冰冷的河水中。跟在身后的小吴见状后，来不及脱掉厚重的棉衣便跳进了河中救人，小江由于不会游泳，给小江的营救带来了很大的困难，最后小吴用尽了全身的力气将失去意识的小江推到了岸边，自己却由

于体力不支，永远消失在冰冷的河水中。

小吴的行为获得了社会大众的赞扬，但对小吴的父母来说，丧子之痛打垮了他们活着的希望。获救的小江，虽然对于小吴的救命之恩十分感激，但由于自家经济能力有限，也无法提供经济上的支持去代为赡养小吴年迈的父母。

河南分公司在得知小吴溺水身故的事情后，及时协助其家人将理赔材料准备完整，并于2017年1月4日将15万元的理赔款汇入了其父亲的账户中。收到理赔款的当天，小吴的父亲打来了电话，他情绪激动地告诉公司员工：这15万元的理赔款就是孩子留给自己的养老钱，感谢新华保险给予的帮助。（王叶）

湖北 近21万元理赔款 为客户免去债务之忧

2016年8月8日，家住湖北孝感市孝昌县季店乡的高先生骑摩托车时不慎撞到路边突然窜出的狗，由于躲闪不及摩托车摔倒导致其头部、脾脏及肺部受伤，当天被送往孝昌县第一人民医院重症监护室住院治疗，后转往武汉同济医院接受后续治疗。然而，因高先生伤势严重，虽经多次治疗，还是于9月6日抢救无效身故。

新华保险孝感中支服务高先生的业务员在得知其意外身故的消息后，立即前往高先生家中进行慰问，同时告诉其家人，高先生于2009年为自己购买了保额6万元的“吉星高照A款”，附加保额2万元的“08定期重大疾病保险”；2012年又为自己购买了保额4万元的“吉祥至尊”保险，附加保额1万元的住院费用A款和保额4万元的“08定期重大疾病保险”。目前可以申请理赔并指导其家人整理理赔所需资料。

新华保险在收到其理赔申请后，第一时间进行立案，快速审核，经核实，被保险人高先生符合公司保险责任约定的理赔范畴，予以赔付209485.52元。

当理赔款打入客户账户时，高先生家人对新华保险理赔人员一再表示感谢，声称这笔理赔款对他们来说是雪中送炭，为治疗欠下了不小的债务，这笔资金减轻了家庭负担，让他们在失去亲人的悲痛之余不必被债务所累。（程丹）

2017年2月，龙梅成为新华保险重庆分公司持续绩优100月第一人，这位伴随重庆分公司一起经历15年风雨的寿险精英，始终坚持对寿险事业的那份执着，用自己15年的寿险生涯讲述了一个坚守成就梦想的故事。

不做第一，就做唯一

2002年4月13日，还是一名白衣天使的龙梅来到重庆分公司，现场一首《感恩的心》手语舞让她深受感动，6年的护士工作让她见过太多的人情冷暖，痛苦无奈，保险是一个充满爱心的职业，她由此加入重庆分公司。

龙梅对入司初期那段艰辛记忆犹新：炎炎夏日，一个人穿梭在重庆的大街小巷，陌生拜访，逢人便讲保险，新人就是新人，费尽周折也难成一单。龙梅不想半途而废，从第二个月开始，她决定给茫然的自己一个清晰定位——“永远做自己，不做第一，就做唯一”。她开始摆台咨询，得益于她之前的护士工作，对医疗、保健都有一定知识储备，通过解答客户对健康、医疗、保健方面的问题，积累了不少客户。“从第一天摆咨询台开始，不论刮风下雨，我就没中断过，定时定点，我会准时出现。”一个月下来，她就名列公司前茅，这也坚定了龙梅从事寿险事业的信心。从那时起，不管是分公司的奖项，还是总公司的高峰会，龙梅都会拼尽全力入围：重庆市优秀保险营销员、重庆分公司高峰会会长、国际IDA铜龙奖、MDRT……“大大小小的奖项我都拿，每一次领奖讲台上都有我的身影，这就是唯一。”

回想当时那个决定，龙梅坚定地说：“选择比努力更重要。选择放弃就是一秒钟的事，可选择坚守却要花一辈子。我选择了人寿保险这一事业，一个可以奋斗终生的事业，就注定了坚守。”如同生长在山城岩石缝中的黄葛树一样，根深蒂固，坚韧不拔，龙梅从寿险这份事业看到了一种不服输的精神和成就梦想的希望。

客户的事就是自己的事

寿险经营离不开客户，“以客户为中心”也是新华保险的经营理念，望着电脑上一条条客户档案，龙梅深有感触：“这么多年，我感谢每一位支持和帮助过我的客户，他们都是我的贵人，

客户答谢会上我邀请了很多老客户，有很多故事都让我深受感动。”

龙梅始终不会忘记自己的第一位客户，那是一位鞋匠，在为龙梅修鞋时购买了一份意外险，尽管只有50元保费，却让龙梅兴奋不已。天有不测风云，一个月后，客户左手受伤，食指被切断，龙梅第一次遇到客户出险，需要申请理赔。为了让客户少跑路，龙梅立即找到公司的理赔人员，详细询问理赔需要的资料，满头大汗，跑上跑下地帮客户搜集资料。当龙梅再次出现在客户

龙梅： 寿险营销需要坚守

- ★重庆分公司渝中支公司部经理
- ★2008-2014年，连续六年重庆市“优秀保险营销员”
- ★2013年，新华保险“最美新华人”
- ★2013年，新华保险“百万营销俱乐部会员”
- ★2013年，重庆分公司高峰会会长
- ★2015年，国际IDA铜龙奖
- ★2016年，入围MDRT（百万圆桌会议）
- ★新华保险理赔服务大使
- ★新华保险全明星俱乐部连续100个月钻石会员

面前时，5000多元理赔款已汇至客户账户中，客户很感激龙梅为他做的一切，在后续不断加保并帮她转介绍了很多客户。

2011年，龙梅身怀六甲，双脚肿得连鞋都穿不进去，却恰逢又一个客户出险，要办理理赔。龙梅顾不上这些，依然挺着大肚子，拖着鞋子到医院病房看望客户，帮客户办理理赔。当客户见到眼前这个高龄产妇时眼泪汪汪地说：“我都不知道怎么感谢你，像你这种情况还要让你亲自跑一趟，你早告诉我，我自己到公司来办理啊！”

身为新华保险理赔服务大使，龙梅始终坚持客户的事就是自己的事，送保单、送发票、办理理赔……15年来，不管大小客户，凡事事无巨细，龙梅都亲力亲为。“我有一个坚定的信念，就是对客户负责，我希望我的客户在任何时候打电话来都能找到我，有需要就能见到我。”

寿险营销需要坚守

2017年2月20日，重庆分公司总经理韩敏等领导来到渝中支公司特别晨会现场，亲自向龙梅送上鲜花和蛋糕，对其达成100个月持续绩优表示祝贺。

“其实从第1个月开始到第12个月，再到50个月……直到100个月，我的感受都是一样的，因为每个月我都是这样走过来的，这已经成为一种习惯。”面对成绩，这位从业15年的寿险精英展现出一种执着的冷静。

翻看着柜子里那一张张尘封已久的老照片，龙梅有些许欣慰，也有不少遗憾。2008年，机构曾发生严重人员流失，最后只剩下龙梅一个团队，为了稳住团队，她每天都要花更多时间做团队思想工作，她给团队讲：“我们要对经营的每一个客户负责，信守承诺是我们的立身之本。今天放弃了从头来过，受伤的除了客户，还有我们自己。”龙梅曾谈过一笔时间最长的业务，她用自已的故事告诉团队坚守的意义：2002年她就和客户相识，当时客户对公司产品感兴趣，却没有购买，这种情况一般人都都会放弃，龙梅却没忘记客户，逢年过节，她依然会给客户发送祝福，登门拜访，问寒问暖……直到2005年春天，龙梅才从电话里等来客户的回音，客户最终购买了一份定期寿险。

3年等来一张保单，故事或许可以画上句号了，龙梅却没有停滞，祝福依旧，拜访依旧……7年后的2012年，客户又为家人加保健康险，2013年再次加保。“其实寿险营销和任何行业都一样，没有捷径可走，都需要坚守，不是每一次辛勤付出都能立即得到回报，与客户相识、相知、相依是在日积月累中形成的，寿险营销需要的就是这种持之以恒、永不放弃的勇气，我相信这份坚守是值得的。”

“十几年下来，当初和我一同进入公司的上百人，只有我一个人选择坚守，一直做到现在。”100个月持续绩优不是终点，15年的寿险征程也不是终点，眼前的龙梅已开始积极筹划，着手打造一支具有荣誉感，责任感，持续绩优，IDA、MDRT高产的团队。



郑晓燕：因为有梦 所以坚持

■乐山中支 吕飞

郑晓燕加盟新华保险那天是教师节，那时的她正处在迷茫之中，不知道自己为什么而活。一次偶然的机会，她的同学为她讲解保险，让她第一次接触到了保险。

到了2009年12月，她遇到了乐山中支吕延凤，吕总告诉她：“要做保险就做全明星。”这句话深深地印在了她的心里。全明星，那是多么神圣的一个称号，让她知道了自己为什么而活，从此开始，她有了最初的梦想——成为全明星。

当她持续绩优已达到18个月、第19个月已经过去了两分之三的时候，她还没有签到一张保单。因为所有认识的人都讲解过了，要买保险的都已经买了，不买保险的还是那样坚定地拒绝。她觉得上帝为她开的那扇窗又要关上了，但当她静下心来之后，她内心有股子劲儿，推动她一定要达成24个月持续绩优，因为那是让她不断前进的梦。

郑晓燕反思自己为什么签不到单，为什么一定要卖给熟人呢？为什么我们一定要分缘故市场和陌生市场呢？她的内心有个声音：“只要有缘，都是客户。”郑晓燕马上有了强大的动力。

第二天一早，郑晓燕就市场上摆点咨询，一天过去了，两天过去了……毫无所获。就在她摆点咨询的第四天，一位客户主动向她咨询教育险，在她专业、耐心地讲解之下，她终于签到了当月的第一张单子，成功达成了第19个月的绩优。后来，在她的不懈努力之下，成功达成24个月持续绩优，并获得

了公司颁发的全明星银质卡。就这样，郑晓燕为自己设定了一个又一个目标，一步一个脚印地去达成。

保险，保的是风险。当客户发生风险时，郑晓燕第一时间赶到客户面前，只为实现给客户许下的承诺。在她的保险从业生涯中，她为自己的客户举办了大大小小的理赔会，最高的理赔款达20万元，最少的也有267元。从加盟新华保险至今，她已经举办了86场理赔会。

让她印象最深刻的是2013年1月的那场理赔会，出险客户因为患了胃癌离开人世。当初她为这位客户推荐保险时，遭到了4次拒绝，但她没有放弃，坚持为这位客户讲解健康险。最终这位客户从最开始的不相信保险，到愿意接触保险，到最后接纳了她的保险计划。没想到客户购买保险3年之后，不幸患了胃癌，而且是晚期。得知情况后，郑晓燕迅速协助客户家属报案理赔，最终在报案的第四天理赔款就打到了客户家属的账户上。客户家属含泪紧紧地握住郑晓燕的手说：“真希望有像你这样的女儿。”看着客户家属对自己的感激和信任，郑晓燕明白了无论何时都要信守自己的承诺，更加坚定了自己实现全明星终身会员的决心。她信守承诺的决心与信心，让她在2016年获得了“全国理赔服务大使”的称号。

做全明星的梦想一直牵引着郑晓燕前行到更远、更美丽的地方，无论何时，她都相信一定会实现她最初的梦。

郑晓燕，2009年9月加盟四川乐山中支，只是为了找到生活的意义，3个月后，她心怀梦想，走上了持续绩优的道路，截至2017年3月已经持续绩优88个月，成为全明星钻石会员。2011年10月晋升主任，2014年10月晋升营业部经理。2016年获得新华保险“全国理赔服务大使”称号。



林丽红： 从理赔客户到寿险精英

■宝鸡中支 江莉



2009年6月，林丽红加盟新华保险宝鸡中支，2009年8月成为高级客户经理；2009年11月，晋升主任职务；2016年6月晋升分部经理，人力100人。

林丽红和保险的缘分是因为相信，林丽红和新华的缘分却是因为意外。2009年，她和家人都经历了疾病的困扰，保险公司的快速理赔让她认识到，以前单纯对朋友的信任，在关键时候是可以起大作用的。住院医疗保险解决了医疗费问题，住院补贴用来请护工，照顾病中的家人。虽然经历了病痛，但一家人却从来没有因为医疗费、看护费用发愁，这份从容对于疾病的恢复也起到了非常好的作用。正是这样的经历，使她对保险工作有了自己的体悟。在推荐人的鼓励下，她选择了这个让更多人从容应对风险的工作，开始了自己的寿险之路。

认准的事情，她便全力以赴。工作的动力来源于让更多的家庭具备应

对风险的能力。

2012-2014年，林丽红入围宝鸡中支个人保费前十名；2013-2014年，入围宝鸡中支小组保费前十名；2014年入围西北片区“虎贲军”称号。

林丽红用骄人的业绩，让大家看到了她夺目的光彩。自加入新华以来，林丽红服务了300多名客户、照顾了近200个家庭，但周围因意外致残、因病致贫的人这么多，林丽红觉得，如果他们有足够的保险，是不是就可以和家人在一起，获得更好的医疗和教育？为了让更多的人会讲保险，帮助更多的人，林丽红成为一名讲师。新人班的课堂上、衔接训练的教室里，她用心教授着专业知识，无私传承着工作经验。

圆梦的时刻欢欣喜悦，腾飞的时刻踌躇满志。我们欣赏着这个日渐强大而潇洒的背影，我们祝福着这个智慧而个性的统帅，2017期待更精彩。



人生溢美 岁月流金

美利金生年金保险计划

美利金生

95567
全国统一客服电话
www.newchinalife.com

NCI 新华保险