



世界五百强企业  
最受信赖的保险公司  
中国最具价值品牌企业  
国内首家A+H股同步上市的保险公司

# 新华客服

A股代码：601336  
H股代码：01336



2017年5月5日  
第8期 总第541期

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

记录新华成长的足音

京内注册字1317—L0002号 印刷资料，免费交流

## 新华保险转型代表作 “惠添宝”年金险正式上市

4月28日，新华保险发布2017年第一季度业绩报告。数据显示，公司一季度原保险保费收入373亿元，保费结构持续优化，首年期交同比增长48%，十年期及以上期交同比增长78%。新华保险回归保险本源、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。

为继续深入推进转型，新华保险今年5月份在银行代理渠道推出2017年转型的代表作产品“惠添宝年金保险计划”。该产品计划由“惠添宝年金保险”和“附加随意领年金保险（万能型）”组合而成，充分体现了“保险姓保”的转型思路，主打保

费期交的方式，为转型决战决胜年又添新动能。

“惠添宝”产品“保险姓保”的特点，首先体现在资金安全有保障。“家庭理财‘稳’当先”——惠添宝产品利益有合同约定，一经投保便锁定固定利益，因此更能获得安全保障，不会受到投资市场收益的波动影响；合同满期时还会给付一笔不低于保险费的资金，同时返还附加万能险账户价值，既保障了资金安全，又为财富做了长远规划。其次，“惠添宝”还具有身故的保障责任。被保险人在保险期间身故，

可以获得一笔保险金，为所交保费和现金价值的较大者，以及附加万能险账户价值。最后必须强调这是一款年金型保险。产品保险期间长达15-20年，生存金年年领，财富回报年年享，可谓是中长期财富规划、规避风险、财富传承的首选方式。

“惠添宝”主打期交的交费方式，这样做的优点在于避免一次性占用消费者大量资金，不会降低在其他领域的购买力。消费者通过对财富的长期规划，获得保障的

同时生活质量不受影响。

有人说，保险是一条退路，要在春风得意时布好局，才能在四面楚歌时看到光。无论是在孩子年幼时便开始积累的教育金，还是为今后养老做出的长远规划；无论是追求保底与收益的，还是以安全为首要前提的财富传承，“惠添宝年金保险计划”让客户有切实依托，为客户的人生规划助力，赢在未来。

## 新华保险三项赔案 入选2016年十大风险管理案例

日前，中国保监会与保险行业协会联合发布了“2016年度中国最具代表性十大风险管理案例”。新华保险的三项赔案以快速理赔和创新服务赢得了评委的一致认可，从全行业300余件参评案例中脱颖而出，顺利入选。

本次评选立足“保险姓保”的专业视角，重点突出了“最具代表性”和“风险管理”两大关键词。保险作为风险管理的重要机制，在重大灾难、意外、疾病中发挥了积极的保障作用。本次发布的十大案例旨在向社会展现保险业的责任意识，引导公众充分认识保险的保障作用，提高风险防范能力，让全民真正感受到“保险让生活更美好”。



### 案例1：创新远程鉴定助力保险快速理赔

**案件摘要：**2015年11月底，张女士因突发脊髓炎导致高位截瘫，使得原本拮据的家境更是雪上加霜。新华保险在获悉张女士致残后，第一时间启动远程鉴定服务，理赔人员迅速赶赴现场。因地处偏僻，网络信号时好时坏，视频画面非常不连贯，远程鉴定一度中断。在紧急商量对策后，由鉴定专家通过微信语音指导理赔人员对客户实施肢体检查，同时由另一位理赔人员将检查过程分段录成小视频传回总部。最终经鉴定，张女士符合条款约定的全残赔付标准，2万元理赔款在2日内顺利到账。截至2016年12月底，新华保险已完成37例远程鉴定服务，客户范围覆盖辽宁、河南、河北、吉林等15家二级机构，涉及伤残保险金额1479360元。与传统的鉴定机构鉴定相比，累计为客户节省鉴定费用约32580元，件均缩短鉴定周期逾13天。

**案件特点：**新华保险借助互联网思维和技术推出的伤残远程鉴定服务，打破了客户因地域偏远、经济困难等原因而无力支付鉴定费用的瓶颈。从客户申请远程鉴定到获知鉴定结果，总用时一般不超过一周，大大缩短了服务时效，使保险理赔真正成为客户的及时雨。

**专家点评：**远程鉴定服务内外配合、总分协作，利用先进技术主动为客户提供贴心服务，效率与专业兼顾，使保险理赔服务更加便捷、人性。此案充分体现了新华保险“更快、更易、更关怀”的理赔服务理念。

### 案例2：410万元重大疾病大额理赔

**案件摘要：**天津客户高先生自2009年开始陆续为自己投保了年金保险和两全保险等保险保障。2016年2月8日，高先生突发脑梗昏迷，生命垂危，急需巨额费用救治，但其名下银行存款却因家人不知道密码无法取出，治疗费用一度面临中断。新华保险接到报案后，第一时间安排保单服务人员协助客户家属准备各项理赔资料，并前往医院看望伤者、核实情况，于高先生昏迷4日后即支付了首笔赔款10.6万元，缓解了家属筹款治疗的压力。不幸的是，高先生终因病病情重去世。新华保险为其家属开通各环节VIP客户绿色通道服务，3月29日全部赔付工作完成，第二笔400万元身故理赔款顺利送达客户家人手中。

**案件特点：**重疾赔付如及时雨，当普通家庭遭遇急病急需救治时，大额治疗费用短期内难以周转，保险机构的及时赔付缓解了被保险人的筹款压力，充分体现保险保障功能。

**专家点评：**在此次的大额赔付案件中，集中体现了人寿保险在家庭资产配置中的重要作用。客户通过寿险销售人员的合理规划对家庭资产进行了有效的固化锁定，使得大部分资产在经济下行的大环境下得以有效保全，实现保值增值，最终在罹患疾病身故后使得家庭资产完整传承。同时重大疾病保险的及时

赔付，极大缓解了大额治疗费用短期内难以周转的压力，为客户的积极救治提供了物质保证。



### 案例3：丰城电厂事故人身伤亡赔偿合理

**案件摘要：**2016年11月24日7时左右，江西省宜春市丰城电厂三期在建项目冷却塔施工桥吊倒塌，造成横版混凝土通道倒塌事故。截至当日22时，事故造成74人遇难，2人受伤。获悉该事故后，保险行业启动重大突发事件应急预案响应程序，成立应急小组，主动展开事故者信息排查工作，以及协助开展人员救治，开通绿色通道，以人为本做好家属安抚和理赔工作。根据人身险公司数据统计，包括新华保险在内的几家公司合计赔付2268.94万元。

**案件特点：**在“丰城电厂倒塌事故”中，保险业凭借高效统一的应急指挥，在短时间内主动寻访到出险客户，及时兑现保险承诺。

**专家点评：**在重大突发事件处理过程中，保险行业联动，实现快速理赔，并积极配合政府做好家属的安抚工作，以实际行动兑现了保险的保障功能，也体现了在重大事故面前，保险主动承担风险的社会责任感。

## 新华保险 获评2016 “港股100强”



4月18日，首届香港上市公司发展高峰论坛暨2016“港股100强”颁奖典礼在香港举行，新华保险入选综合实力主榜单100强，位列第38名。

“港股100强”评选活动由香港财华社主办，至今已开展5年。评选分设多个榜单，公司营业额、税后净利润、总市值、股东回报率以及总回报率等五大指标排行加权复合得分最高的100家公司方可入选“综合实力”主榜。

新华保险于2011年12月实现A+H同步上市，自2014年以来已连续3年入选该榜单，且名次连年提升，本次相比2015年度提升了7个名次，显示了公司近年来的强劲发展态势。

据不久前披露的2016年业绩显示，新华保险2016年实现原保费收入1125.60亿元，新业务价值104.49亿元，同比增长36.4%，内含价值1294.50亿元，同比增长17.0%。此外，近期穆迪和惠誉分别授予新华保险“A2”及“A”的保险公司财务实力评级，充分证明了其对公司财务实力、经营管理能力以及正在推进的战略转型的高度认可。

## 产品要素

- 主险名称：惠添宝年金保险
- 附加险名称：附加随意领年金保险（万能型）
- 投保年龄：出生满30天，不满60周岁
- 交费方式：一次交清、3、5年交，每份1000元
- 最低保费：5000元
- 保险期间：15、18、20年
- 犹豫期：15天

# 惠添宝 年金保险计划

这是一款专属的**锁定利益、稳健增值、周转灵活、规避风险**，满足客户全生命周期重要阶段需求的年金保险计划。



## 产品特点

**惠添宝年金保险**

**生存保险金**  
 首次交清时给付比例=生存保险金给付比例  
 一次交清，给付比例3%  
 3年交，给付比例7%  
 5年交，给付比例10%

**满期保险金**  
 基本保险金额

**身故保险金**

实际交纳的保险费与现金价值的较大者

**附加随意领年金保险(万能型)**

自动进入附加账户  
 主险给付的生存保险金同时进入附加账户累积增值  
 附加随意领万能账户提升生存，身故总利益，万能险账户时部分领取

**年年见利**  
 主险合同生效满一年后，每年给付生存金坐享保单利益。

**财富增值**  
 主险生存金自动进入万能险账户复利累积增值，收益稳健。

**利益稳固**  
 主险满期金额不低于所交保费，稳中有升。

**周转灵活**  
 若急用资金可通过保单贷款进行灵活周转。

**惠存美好 增福添彩**

## 主险责任

**满期保险金：**被保险人生存至保险期间届满，按基本保险金额给付满期保险金，合同终止。

**生存保险金：**被保险人于合同生效满一年起至保险期间届满之前，在每个保单生效对应日零时生存，公司按以下方式给付生存保险金：

**生存保险金=首次交纳保险费金额×生存保险金给付比例**

- ◆一次交清，则生存保险金给付比例为**3%**
- ◆3年交，则生存保险金给付比例为**7%**
- ◆5年交，则生存保险金给付比例为**10%**

**身故保险金：**实际交纳的保险费与现金价值的较大者。

## 产品案例

秦先生经营一家进口汽车4S店，公司利润丰厚，他的儿子乐乐，今年3岁了。秦先生崇尚国外的教育模式，希望乐乐今后能够出国深造。为了积累教育金，他准备将家庭资产升级。经多方了解，他选择了新华保险“惠添宝年金保险计划”。

产品名称	保险期间	年交保费	交费方式	基本保额
惠添宝年金保险	15年	50万元	5年	2612000元
附加随意领年金保险(万能型)	15年	—	—	—

## 附加险责任

**身故保险金：**身故时保单账户价值。

**年金：**合同生效满三年后，年金受益人可申请年金。自申请后的首个保单生效对应日起，被保险人在每一保单生效对应日零时生存，公司按当时保单账户价值×10%给付年金。

被保险人生存至保险期间届满，公司一次性给付当时的保单账户价值余额，合同终止。

**乐乐享有的主要保障利益：**

**生存利益：**合同生效满一年后，每一保单生效对应日生存，每年给付主险首期保费×10%，即50000元，保险期间内共给付14笔，金额合计为700000元。

**满期利益：**若乐乐生存至保险期间届满，本公司按以下二者之和给付满期保险金，保险计划终止：  
 ①主险基本保额2612000元；  
 ②附加险保单账户价值。

**万能险账户利益：**主险给付的生存保险金自动进入附加万能险账户，按月复利增值，账户具有最低保证利率。犹豫期后，享有部分领取保单账户价值的权利。

**身故利益：**若被保险人身故，本公司按以下二者之和给付身故保险金，保险计划终止：  
 ①主险实际交纳的保险费与现金价值的较大者；  
 ②附加险保单账户价值。

主险满期累计固定利益 **331.2万元**

注：案例中人物信息为虚拟，仅供理解产品之用。

巴菲特这样总结自己的成功秘诀：“人生就像滚雪球，重要的是发现很湿的雪和很长的坡。”

从1965年巴菲特接管伯克希尔公司，到2010年，过去46年巴菲特平均取得了20.2%的年复合收益率，同期标准普尔500指数年复合收益率为9.4%，巴菲特每年只不过比市场多赚了10.8%而已，但是46年他累计赚了90409%，而指数累计增长了6262%。



## 产品优势



月复利

持续**27个月** 结算利率年化**5.25%**

结算期间	公布日期	结算利率 (日利率‰)	结算利率 (年利率%)
2017.03.01-2017.03.31	2017.04.01	0.014384	5.25
2017.02.01-2017.02.28	2017.03.01	0.014384	5.25
2017.01.01-2017.01.31	2017.02.03	0.014384	5.25
2016.12.01-2016.12.31	2017.01.03	0.014384	5.25
2016.11.01-2016.11.30	2016.12.01	0.014384	5.25
2016.10.01-2016.10.31	2016.11.02	0.014384	5.25
2016.09.01-2016.09.30	2016.10.10	0.014384	5.25
2016.08.01-2016.08.31	2016.09.01	0.014384	5.25
2016.07.01-2016.07.31	2016.08.01	0.014384	5.25
2016.06.01-2016.06.30	2016.07.04	0.014384	5.25

## 惠添宝强大竞争力



- 交费期短：**确定的交费期规划不确定的未来
- 资产安全：**保险条款约定明确保护资产安全
- 稳健增值：**利益锁定且省心实现稳健的增值
- 指定受益：**没有争议的资产就是有效的传承
- 快现金流：**为未来应急建造现金流的蓄水池

中指：**给付高**  
 每次给付主险  
 首次保费的3%/7%/10%

食指：**见利快**  
 一年未就给钱

拇指：**交费短**  
 主险1/3/5年就结束



无名指：**累积增值见利多**  
 主险年金自动进入万能险账户复利递增，保证利率为年化2.5%，截至2017年3月结算利率持续为5.25%（年化）

**精彩在握**

小指：**满期保险金高于实际交纳的主险保险费**

## 投保规则

**风险保额累计：**本保险为年金险，不参与风险保额累计。  
**加费规定：**本险种无职业加费和健康加费。  
**附加险：**附加随意领年金保险（万能型）（915）为必选附加险。  
**生调规则：**  
 1.交费期间为趸交、3、5年交时，单张保单趸交或期交保费大于200万元须生调；  
 2.分单投保的多张保单（险种、交费方式、投保人、被保险人均相同的1张以上保单），视为一张保单，累计后的保费大于200万元须生调。  
**起售金额：**每份1000元，最低投保5份。  
**未成年人投保：**本险种未成年人死亡保额按“0”计算。  
**体检规则：**无需体检。

## 保全规则

**解除合同**  
 1.合同生效后，本公司为投保人提供15日的犹豫期，犹豫期指投保人收到保险单并书面签收之日起15日的期间，投保人在上述期间内要求解除合同的，公司自合同解除之日起10日内在扣除工本费后退还本保险实际交纳的保险费。  
 2.投保人在犹豫期后要求解除合同的，公司自合同解除之日起10日内向投保人退还保险单的现金价值。投保人犹豫期后解除合同可能会遭受一定损失。  
**减保**  
**申请时间：**合同有效期内。  
**退还金额：**犹豫期内减保，退还减保比例对应的保费；犹豫期外减保，退还减保比例对应的现金

价值。  
 犹豫期内（15日）减保，减保后保费最低标准同新契约最低标准；犹豫期后减保，减保时基本保额同比例减少，减保后至少保留1份。  
**保单质押贷款**  
**申请日期：**保单有效期内（包含犹豫期），距保单满期日六个月以上。  
**贷款利率：**保单贷款利率为贷款时人行颁布的五年期贷款基准利率的90%，且不低于5.6%（目前为5.6%）；逾期期间贷款时点利率上浮一个百分点。  
**贷款限额：**保单贷款额度不高于现金价值净额的80%。其中“现金价值净额”指保险单的现金价值扣除其他欠款后的余额。

注：1.万能险账户结算利率截至2017年3月，结算利率超过最低保证利率的部分是不确定的。2.产品宣传内容仅供参考，责任免除等保险合同主要内容请详见产品条款并以其为准。

## | 新华东莞 |

冠名第九届  
华阳湖风筝节

草长莺飞四月天，  
拂堤杨柳醉春烟。春暖  
花开，又到了放风筝的  
好时节。

4月8日，新华保险东莞中支携手东莞时报、麻涌镇旅游贸易发展局举办的“新华保险杯”东莞时报第九届华阳湖风筝节，在风景优美的华阳湖湿地公园隆重举行。数百个家庭带着风筝肆意奔跑在松软的草坪上，小朋友们放飞想象画出自己心目中最美的风筝。作为本次活动的总冠军单位，东莞中支为活动准备了近千只风筝，并邀请300多个新华保险客户家庭参加活动。



风筝绘画大赛是每届风筝节的重头戏之一，小朋友和家长齐动手，大家利用手中画笔尽情发挥想象，萌萌的HelloKitty、五彩的蝴蝶以及各类鲜活的卡通形象，纷纷跃然“筝”上。用彩笔画出自己心中的未来，让五颜六色的风筝，随着梦想展翅高飞。最后，由评委现场评选出十个最佳创意奖。

风筝放飞大赛是本次风筝节的另一大亮点。活动现场举行了隆重的放飞仪式，特制“新华保险”专属风筝，预示着东莞新华的明天更美好。随后放飞大赛开始，大家拉着风筝在草地上飞奔起来。参赛者的风筝各式各样，有蝴蝶、老鹰等，也有市民自己动手制作的风筝。风筝漫天飞舞，经过风筝队专业人士评选，在10时45分那一刻飞得最高的3架风筝，获得了“风筝大王”的奖项。

2017年是东莞中支成立15周年。为此，东莞中支推出了一系列“感恩客户、回馈社会”的司庆活动，如新华电影节、风筝节、保险社区行、捐资助学等。  
(王宽)

## | 新华广东 |

“新华保险杯”  
首届DIY风筝比赛盛大举行

4月22日，世界地球日，广东分公司肇庆中支与西江日报社联合举办“手绘新华 筑梦未来”——2017年“新华保险杯”首届DIY风筝比赛。

2017年是肇庆中支成立五周年，为增强品牌力度，回馈五年来一直支持我们的广大客户，中支特与肇庆西江日报社合作，邀请150户客户家庭，会聚在肇庆市的地标之一牌坊广场，共绘地球故事。  
(郑小菁)



## | 新华河南 |

独家承保  
垂直马拉松联赛

4月16日，“2017郑开国际首届垂直马拉松联赛”在郑州摩天双子大厦——郑州绿地中心双子塔鸣枪开跑。该赛事由河南省体育局主办，郑开马拉松执委会和绿地集团承办，此次比赛距离为64层，垂直距离285米，共1875级台阶，来自五湖四海、各行各业、不同年龄阶段的2000余名选手参赛。

新华保险河南分公司作为本次赛事的唯一指定保险服务机构，为全体参赛选手独家承保，全程保驾护航。其间，郑州中支组织了近100名内外勤员工及客户现场参赛，感受活动的热烈氛围；公司在现场还设置有赛事服务站点，为参赛选手提供了E化推广、保险宣传、志愿者服务、运动员能量补给、公司专属小礼品等保险咨询及多种便利服务，切实提升客户体验感。  
(王叶)



## | 新华四川 |

## 放飞童心 奔向春天

## ——德阳中支什邡营销服务部举办户外风筝节

4月12日，德阳中支什邡营销服务部举办的“放飞童心，奔向春天”户外风筝节在什邡大广场启幕，活动吸引了60余户家庭，近200人报名参与。活动现场更吸引了不少群众前来围观，现场人头攒动，热闹非凡。

活动中，小朋友们与家长互动，共同在空白风筝上作画、涂色，现场充满着小朋友的欢声笑语。绘制完成后，大家纷纷放飞自己的风筝，振翅欲飞的蝴蝶、栩栩如生的金鱼、可爱的卡通人物陆续升空，在蓝天白云的映衬下，五颜六色的风筝争奇斗艳，场面壮观。

活动结束后，参与者的热情依然不减，很多孩子不愿离开，仍然兴致勃勃地放着风筝，家长也三三两两地聊着天。不少家长表示，放飞自己亲手涂鸦的风筝给孩子们不一样的新奇体验，孩子特别喜欢，去年绘制的风筝还很好的珍藏起来，所以今年一知道这个活动马上就报名参加了。

据悉，自2015年新华保险德阳中支什邡营销服务部风筝节举办以来，受到广大客户及小朋友的喜爱，

参与人数也逐年增加。据统计，2016年参与活动的家庭近200户。什邡营销服务部负责人表示，以前举办的风筝节都是以亲子活动为主，让更多的人参与到这个活动中来，今年更增加了以“放飞梦想”为主题的成人组活动，已达到让风筝节成为一次欢乐嘉年华的目的。2017年，德阳新华将继续探索创新经营活动，以更加专业、专注的态度为客户服务。  
(朱虹)



## | 新华黑龙江 |

## 为地球日徒步之约保驾护航

4月22日，以“地球日徒步之约”为主题的徒步活动在哈尔滨市举办，黑龙江分公司作为活动唯一保险赞助商，为5000余名参赛选手提供意外保险保障。

300余名黑龙江分公司员工及客户积极参与，并在活动现场设置公司展台，提供保险咨询服务，旨在借此项活动提升品牌形象，践行社会责任。

此次徒步活动掀起了倡导绿色简约生活方式的健康风暴，徒步参赛者尽享环保徒步乐趣，一路拥抱自然踏访春日美景，共同书写“绿色健康 热爱地球”的美好故事。黑龙江分公司以实际行动为“低碳出行”，节约集约利用资源，倡导绿色简约生活做出贡献，取得了良好的社会效应。  
(张绍良)



## | 新华西安 |

## 携手知名房企开展客户服务活动

4月15日，陕西分公司新城支公司中国好邻居携手恒大御龙湾联合举办大型团购优惠活动，参加客户突破1200人。

活动当天，1200多人统一由新城支公司楼下乘坐20辆大巴车，浩浩荡荡前往御龙湾，现场认购100多套房子。

该活动提升了客户对新华保险和中国好邻居品牌的认可度，增强了与客户之间的黏性。活动结束后，新华保险与中国好邻居签订长期合作协议，今后凡通过新华保险平台购买恒大御龙湾房产，均可享受超值优惠。据悉，此类活动将会固化为每月开展一次。  
(刘泽权)



新华江西

## “新华爱心”走进安福平都第二小学

4月13日，江西分公司吉安中支带着“新华爱心”前往安福县平都第二小学，看望并慰问了该小学的孩子，并为孩子们带去150个足球。(朱良)



新华宜昌

## 成功举办大型微检客户感恩活动

为传递“以客户为中心”的服务理念，积极创新服务举措，4月22日，湖北分公司宜昌中支在宜昌夷陵饭店举办“健康无忧 美利金生”大型微检客户感恩活动，参与客户达百余人。

活动特邀全国知名心血管教授宋国华女士带来《健康管理 从我做起》的专题讲座，由慢性病发展现状引出了健康管理的概念，并系统介绍了慢性病以及肿瘤的危害，呼吁在场客户积极关注自身健康，建立早检的理念，养成良好的饮食和运动习惯，有效预防疾病发生。活动还特为客户提供微检项目体验，由专业医疗团队进行一对一的健康管理服务，帮助客户了解自身健康状况，建立个人健康档案，评估健康及疾病风险，以达到健康干预的目的。现场客户踊跃参与，也对本次活动给予了充分地肯定，纷纷表示希望公司多开展此类活动。

在现今空气质量每况愈下，各种疾病高发的时代，此次感恩回馈活动的成功举办不仅为客户提供了体验式的微检服务，让客户更加关注和了解自身健康，也提高了客户对新华保险的认知度，树立了公司良好品牌形象。(李贝)



## 《国家安全法》 知识问答

### 《国家安全法》 01 关于人民安全 有哪些规定？

答：以人民安全为宗旨是《国家安全法》的一大亮点，突出体现在两个方面：一是对人民安全的重视和保护。比如，第1条在立法宗旨中明确“保护人民的根本利益”；第2条将“人民福祉”纳入国家安全要素；第3条强调总体国家安全观要“以人民安全为宗旨”；第7条突出“尊重和保障人权，依法保护公民的权利和自由”；第16条规定“国家维护和发展最广大人民的根本利益，保卫人民安全，创造良好生存发展条件和安定工作生活环境，保障公民的生命财产安全和其他合法权益”；第27条规定“依法保护公民宗教信仰自由”；第33条规定“国家依法采取必要措施，保护海外中国公民、组织和机构的安全和正当权益”等。二是妥善处理国家安全与公民权利之间的关系。比如，第7条强调维护国家安全应当遵守宪法和法律，坚持社会主义法治原则，把社会主义法治作为开展国家安全工作的准绳。第66条规定“履行国家安全危机管控职责的有关机关依法采取处置国家安全危机的管控措施，应当与国家安全危机可能造成的危害的性质、程度和范围相适应；有多种措施可供选择的，应当选择有利于最大程度保护公民、组织权益的措施”；第83条规定“在国家安全工作中，需要采取限制公民权利和自由的特别措施时，应当依法进行，并以维护国家安全的实际需要为限度”等。

### 《国家安全法》关于 02 全民国家安全教育日 是如何规定的？

答：根据《国家安全法》第14条规定，每年4月15日为全民国家安全教育日。2014年4月15日，中央国家安全委员会第一次全体会议召开，在这次会议上，中共中央总书记、国家主席、中央军委主席、中央国安委主席习近平同志提出了“总体国家安全观”重大战略思想，为新形势下维护国家安全工作确立了重要遵循。这是我国国家安全工作中的一件大事，也是党和国家事业发展中的一件大事。4月15日，是一个具有重要里程碑意义的日子，因此将其确立为全民国家安全教育日，今后每年这个时间都要开展形式多样的宣传教育活动，在全社会营造时刻不忘国家安全的良好氛围。

### 03 维护国家安全的 任务有哪些？

答：《国家安全法》基于国家安全外延和内涵大大拓展的实际，突出国家安全的总体性特点，规定了各领域维护国家安全的重点任务，以体现构建国家安全体系的要求。在立法中明确国家安全各领域重点任务，有助于调动国家各种力量和资源，形成维护国家安全的整体合力。因此，《国家安全法》第2章依次明确了政治安全、人民安全、国土安全、军事安全、经济安全、金融安全、资源能源安全、粮食安全、文化安全、科技安全、网络与信息安全、社会安全、生态安全、核安全、外层空间及国际海底区域和极地安全、海外利益安全等重点任务，基本覆盖了涉及国家安全的领域；同时，提出“根据经济社会发展和国家发展利益的需要，不断完善维护国家安全的任务，为将来可能变化的维护国家安全的任务留出了必要空间，体现了动态性、开放性。

新华广州

## 开展 “小小甜点师” DIY 活动



为回馈老客户对新华保险的信任与支持，4月22日，广州分公司客服中心联合财富渠道举办了“小小甜点师”DIY活动，共20余组家庭参与此次活动。

活动中，小朋友们踊跃参与，在观看完老师的示范操作后，兴致勃勃地大展身手，在老师与家长的协助下俨然一位小小甜点师，制作的曲奇更是造型百出，创意无限。小朋友们看着一个个自己亲手制作出的成果，脸上洋溢着满足的笑容。(潘玢)



## ——威海中支张浩的公益印记

4月6日，山东威海中支环翠支公司新东方的职场热闹非凡。还未进屋，就看到大家或拎着袋子，或背着包来回穿梭。走到室内，原本整洁宽敞的职场，被大大小小堆积如山的衣服占领，俨然一个衣服加工厂的规模。

我们在埋头分拣衣服的众多工作人员中找到了业务总监张浩。原来他们这是在分拣发给四川省甘孜州甘孜县的贫困农户和儿童的衣服。

四川省甘孜州甘孜县，海拔3390米，属于高山寒温带气候，冬长夏短，寒冷干燥，年平均气温5.6℃，冬季最低气温零下28.9℃。在漫长寒冷的冬季，那里的许多孩子因为贫困，衣不蔽体，大部分都光着脚丫，能够有一双满是洞的破鞋穿着就算是幸福的了。

2016年，一个偶然的的机会，张浩看到了他们的照片，了解到孩子们的困境，她立即召集属员，征集衣物、鞋子进行捐赠。大家得知孩子们的现状，每一个人的心都被揪着，很快他们就征集了几百件衣物。

面对数量庞大的捐赠物品，张浩又开始犯愁。她是一个严谨、追求完美的人，要和助理一起对衣物进行仔细分拣、整理、装袋，然后就是解决邮寄、接收、分发的问题。邮寄是可以用钱解决的问题，但接收和分发着实让张浩头疼。威海到甘孜相距2900多公里，必须找一个可靠的接收者才能把衣物真正发放到那些需要帮助的家庭手中，才能发挥它们最大的功用。经过多番打探、联系，她终于找到一位好

心人，负责将邮寄过去的衣物发放给孩子们，他们还将孩子们穿着捐赠的衣服的照片发回来以表感谢。

2017年1月至今，新东方便已陆续邮寄了六七次衣物，每次多则上千件，少则一两万件，光是邮寄费用已近2000元，全部由张浩自掏腰包，2016年全年的邮寄次数和金额更是无法统计。

张浩自身是一个公益爱好者，2012年之前，经常自己或带几个朋友到福利院看望孩子们。2012年12月，威海中支借着举办大型雷锋原创摄影作品展的机遇，将队伍整合，成立130余个学雷锋服务小分队，公益活动不再是个人活动，而成为公司行为。公司统一有序的公益活动，让张浩兴奋不已。她积极组织队伍多次到威海市立福利院，为那里的小朋友剪指甲、打扫卫生、帮助工作人员看护小孩……他们的行为逐渐影响到周围的客户甚至是市民朋友，大家会带着做好的蛋糕、饺子、水果等，有的客户还会带着孩子一起去帮忙，少则七八人，多则五六十人，形成了一股学雷锋小旋风。

张浩是威海中支众多公益活动典范之一。2012年以来，威海中支借助保险代理人数量庞大、人员分散的优势，穿梭于大街小巷之间，寻找那些孤寂窘困的身影，送去温暖的关怀。这些极具社会性、公益性、慈善性活动的参与，展现了公司的社会责任感，提升了公司的品牌形象。(周明玉)

新华邯郸

## 走进永年圣聪语训特教中心送关爱

4月15日，河北分公司邯郸中支永年营业区的员工与志愿者，走进永年圣聪语训特教中心，捐助了800多元的衣物、学习用品、玩具以及捐款物资。圣聪语训特教中心特向永年营业区送去了一面写有“关爱孤残儿童 传递人间真情”的锦旗。

圣聪语训特教中心收养着58位孤残儿童和10位无家可归的智障老人。

这里的孩子因患有先天性残疾而被父母抛弃，生理和心理都有比较严重的问题。还有部分老人也因智力原因被送来的。

这次捐助活动是邯郸中支继2016年帮扶活动后，第二次来到圣聪语训特教中心为孤残儿童和智障老人献爱心，送去了公司和员工的关爱与温暖。(王占义)





## 黄冈中支快速完成 10倍保费赔付

近日，完成了一起重疾身故理赔案件，为身故客户家属快速支付理赔款124454.64元。

家住黄冈蕲春的管女士于2012年6月6日投保新华保险“吉祥至尊两全保险”，保额6万元；并附加“08定期重大疾病保险”，保额2万元，年交保费3464元，交费5年共计保费17320元。2016年11月23日，因乳腺癌治疗无效不幸病世。

保单服务人员在全面了解详情和经过后，立即指导客户家属报案，主动协助其收集整理理赔相关资料。黄冈中支于客户提交理赔材料的三日后果案，将124454.64元重疾身故理赔款划入受益人账户。（郑逸凌 刘青）

## 济宁中支癌症客户两次获赠 移动理赔20万元当日办结

2015年4月，济宁刘女士被确诊为肺癌，花费巨大。不幸中的万幸，刘女士曾于2010年6月购买了《吉星高照A款两全保险（分红型）》，保额10万元；附加“08定期重大疾病保险”，保额10万元；年交保费8820元。2015年5月28日，客户提交理赔申请，5月29日，案件理赔完毕，5万元重大疾病理赔金汇入刘女士账户。

然因病情加重，2017年1月10日，刘女士医治无效身故。保单服务人员得知消息后第一时间前往客户家中看望并指导客户家属拨打95567报案。处理完刘女士的后事，客户家属将申请身故理赔所需的材料准备齐全。2017年1月18日，保单服务人员前往客户家中，用手机将理赔资料受理录入系统，当天下午案件结案，210631.26元身故理赔金划拨到受益人银行账户。（孙磊 王锐）

## 异地车祸身残疾 泸州中支四次赔付送关爱

姜某现年30岁，于2015年10月在新华保险购买了“健康无忧C款”“附加住院费用B款”“住院补贴（2007）”“附加个人（2014）意外伤害保险”，年交保费合计6813元。2016年5月15日，姜某在贵州乘坐小型货车不慎发生侧翻，导致颈椎骨折，因伤情较重，丧失行动自理能力，四肢瘫痪。

在接到报案后，新华保险为其开通绿色通道，先行赔付医疗费用，出具伤残鉴定后再进行后续理赔。先后将医疗费用25300元、意外残疾保险金10万元、意外导致重大疾病瘫痪的保险金199314.84元、住院补贴3500元打入客户账户。前后四次理赔款共计32.9万元，且后续住院仍可报销住院补贴费用。（唐洪玲）

## 泉州中支快速赔付 重疾保险金31.8万元

福建客户林某于2014年4月投保了“健康福星增额保险”，年交保费16230元。2016年恰逢公司20周年对客户进行健康筛查，保单服务人员黄某获得了公司奖励的两个体检名额，赠送林某一个。林某到公司指定医院检查后，发现心脏瓣膜关闭不全。2016年12月16日，在福建医科大学附属协和医院心脏外科住院治疗，2016年12月22日进行心脏瓣膜开胸手术。

理赔人员在接到林某提交的理赔资料后立刻进行立案处理，经核实，本次事故属实。在立案申请的后1天内，快速赔付31.8万元重疾保险金。（曾巧玲）

# 快速理赔 40万元重疾



的庄稼汉犯了难。这时，他忽然想到自己曾经在新华保险购买了三份保险，“健康无忧B款两全保险”，保额10万元；两份“华康团体重大疾病保险”，保额分别为10万元和20万元，于是拨打95567进行报案。

呼和浩特中支接到报案后，立刻组织查勘人员进行调查，经确认，安先生所得疾病在保险合同承保范围内，依据合同约定，将40万元理赔款打入安先生银行账户。（刘帅）

## 新华 呼和浩特

健康平安是每一个家庭所期盼的愿望，但命运却对乌兰察布市的安先生开了一个大大的玩笑。

安先生是一位本分的农民，平日里靠承包的农田种地和养牛来贴补家用。2016年12月19日，安先生在前往山东买牛途中，忽感心脏不适，紧急赶往北京安贞医院做检查，并在医生的要求下做了心脏瓣膜介入手术。所幸安先生及时就诊，手术十分顺利，但高昂的手术费用却让这个朴实

## 新华 山东

# 三地联手迅速理赔 40余万元助力“金领”抗癌

陈女士，39岁，在大连市一家大型会计师事务所任审计师，年薪接近百万。然而，就是这样一个处在事业巅峰期的女金领，她的人生轨迹却因一次看似偶然的体检出现了偏离。

2016年底，陈女士感觉脖子部位有些不舒服，一个月后到医院进行检查，原以为只是简单的发炎，但是医生的检查结果却让她始料未及——“甲状腺腺体伴钙化、甲状腺乳头状癌可能性大”。陈女士不相信一向健康的自己能够与癌症沾边，为了进一步确诊，陈女士到辽宁省肿瘤医院做进一步的检查，然而残酷的事实最终击碎了她的侥幸心理。所幸，陈女士在医生的建议下及时做了手术，癌细胞病变由于发现及时还处于早期，手术很成功。

陈女士曾经到山东威海为一家准备上市的公司做审计工作，并在此期间结识了后来成为她保单服务人员的林晓红，当时林晓红是这家公司的主管会计，由于工作原因，两人结识并建立了友谊。后来林晓红辞职到新华保险威海

中支成为一名保险代理人，在她的介绍下，从未购买过商业保险的陈女士在2015年6月16日为自己和丈夫每人购买了一份《健康福星增额（2014）重大疾病保险》，陈女士年交保费22760元，20年交，保额40万元。

在了解陈女士的情况后，林晓红一边安抚，一边向公司报案。由于异地就医，林晓红多次与客户及公司协调，确保客户能在第一时间提交理赔资料。2017年临近春节，陈女士的赔案经山东、辽宁和大连三家分公司的共同配合顺利结案，陈女士收到412000元理赔款。

在得知理赔如此顺利就结案之后，陈女士非常感激，她说原来以为自己身体很好，买一份重疾险只是为了将来年老之后不时之需，没想到自己刚刚交了2年保费就得了癌症，更没想到新华保险的理赔这么快捷、迅速。现在，经过短暂修整的陈女士又回到了自己的工作岗位上，她说通过这次的经历要更加珍惜自己的身体，同时也要把保险推荐给身边更多的人，做一名保险义务宣传员。（张新伟）

## 新华 荆州

# 防癌险让治病无忧

家住荆州岑河的王师傅，55岁，脸朝黄土背朝天的辛苦了一辈子，现在也是子孙绕膝，按说可以尽享天伦之乐了。

2016年11月，医生的一张诊断证明让王师傅痛不欲生。结肠癌，对于一个农村家庭，意味着支付不起的高额医疗费用；对于张师傅，意味着要面临生与死的选择。如果因为给自己治病，家人四处借钱，最后家徒四壁，作为一家之主的王师傅宁愿放弃治疗。主治医生习惯性地问他是否购买了商业保险，点燃了王师傅对生的希望。

12月7日，王师傅拨打95567报案。经核实，

王师傅曾于2015年5月购买“康健吉顺定期防癌疾病保险”，保额2万元，年交保费3134元。仅仅一个星期的时间，10万元的癌症确诊金就转到了王师傅的账户上。

此刻的王师傅还躺在医院的病床上，理赔人员告诉他安心养病，这10万元仅仅是癌症确诊金，后期保险公司会有癌症住院津贴的补助，同时还有放疗化疗费用的赔付。王师傅感慨地说：有两个没想到，没想到新华的理赔速度这么快，更没想到仅年交3000元左右的保费，能拿到这么高的赔付，感谢新华保险给了他第二次生命。（覃艳梅）

## 新华 陕西

# 儿子的未来有保险呵护，我放心了！

“儿子，爸爸只能陪你到这里了，爸爸无法留给你太多，只留给你一份坚强。你要学会坚强，照顾好你自己，替爸爸照顾好妈妈；还有一份呵护，如果将来需要，他们可以帮你。他们叫‘新华保险’……”

如果天堂有来信，那这就是爸爸最想对儿子说的话。

他生在陕北黄土地，长在绿色军营里。三十几岁家庭事业双丰收，是成千上万个幸福的陕北家庭中的一员。军旅生涯的记忆、艰苦创业的记忆、幸福家庭的记忆，都是他的珍藏。而他与新华保险的记忆是在2016年。这一年他刚好40岁，也许当时的他会觉得这是很普通的一年，然而故事会告诉我们这一年对他很特殊。

2016年，他在一次与堂妹的偶然谈话中，得知她在新华保险从事

保险销售工作，带着一份好奇与学习欲望，开启了他人生中第一次与新华保险的对话。

经过这次谈话，他最终决定为6岁儿子投保新华保险的“健康无忧青少年重大疾病保险(C款)”终身险，同时听取堂妹建议附加了一年期“住院费用（2007）”医疗保险，为儿子的未来做好了一份年交保费3242元、累计交纳20年的健康保障计划。

2016年6月，在儿子过完7岁生日后，保单服务人员（堂妹）和他闲聊中，对新华保险的“畅行无忧”意外保险印象颇为深刻，他似乎感觉要多一些保障准备，应该为家人再多一份责任。然而单位的忙碌，让他顾不上这件看似不重要的事情，“等我忙完，我再考虑考虑……”而这一等，就与这份低保费高保障的驾乘险擦肩而过。

2016年国庆假期，老家人通知要修缮祖坟，于是他顾不上休息，独自驾车回老家。路途中，一个让他来不及思考的意外夺走了他的一切，他的车坠入了黄土高原的一个不知名沟壑，他的生命在40岁这一年戛然而止，一切都是如此的让人措手不及。

他的生命再也无法挽回，他的人生记忆也停止在了那一刻。新华保险理赔人员接到客户家属的报案后，立即启动慰问和核实工作。受益人提交申请后，新华保险立即完成了这起不寻常的保单豁免理赔申请，共计为客户豁免剩余19年的保费，合计55860元。本次豁免金额虽然不是巨额数字，更不是一起惊天动地的保险理赔，但对于主人公黄先生的儿子和妻子，却是一场关爱的接力，一生照顾的延续，更是一辈子对亲人爱的记忆。

我们都想成为一位成功的人士，每天都在努力打拼，都想为家人的幸福安康而不停地奋斗，都想有个稳定和祥和的家庭……但是大家都忽略了一点，就是当风险和疾病无情地吞噬了美好梦想后，我们对大自然残酷现实的抵御，却显得苍白无力。

黄先生在一次偶然中获得了抵御这一残酷现实的方法，他在自己有能力的那一年为儿子做了保险计划，给了新华保险继续提供保障的机会。新华保险也早已接过黄先生的接力棒，继续为孩子提供保障，让父亲的关怀伴随其一生……然而，那份专为有车一族或经常出行客户倾力打造的长期意外险“畅行无忧”，却因“等等、等等、再等等……”与黄先生无缘。如果在那场夺命车祸发生前，黄先生挤出一顿饭、一根烟的时间，那么，他的家人获得的保障一定会更多。（刘瑞）

## 新华 河北

# 4G移动理赔再提速 服务高效获客户称赞



日前，河北省衡水冀州市的孔先生向新华保险衡水支中支送去了一面写有“新华服务暖人心 快速理赔显诚信”的锦旗，对新华保险的移动快速理赔表示称赞和感谢。

2011年1月4日，孔先生投保了“吉祥如意A款”保险，保额5万元，保费2735元；附加“08定期重大疾病保险”，保额5万元，保费780元。

2016年5月，孔先生因长期患有视网膜色素变性，导致双眼看不清东西。衡水支中支服务人员得知后，提醒客户保险中的重大疾病保险条款及全残条款中有双目失明条款，需在180天后做鉴定。2016年12月，孔先生经过一系列治疗后，疾病无好转，向公司申请重大

疾病及全残理赔。

在见到衡水市司法鉴定中心出具的鉴定报告后，理赔人员拿出手机现场进行“移动理赔签收”，按照合同条款，孔先生可获得主险的双倍赔付及附加重疾的全额赔付。在经过简单的拍照上传后，孔先生当日收到5万元附加重疾理赔款，次日，收到105072.18元全残理赔款。

为方便客户理赔，提升理赔时效，新华保险推出了“移动理赔服务平台”以4G移动技术为基础，可实现一站式的理赔受理、资料上传、审核等全流程服务，实现“零距离”现场理赔服务，免去了客户到柜面递交理赔资料的麻烦，简化了理赔流程，提升了理赔时效。（王占义）



柜面工作细致而琐碎，小的细节往往决定了客户对公司的第一印象，为了不让公司的窗口蒙尘，吴浩洋又是第一个到达公司，将柜面物品一一摆放整齐，整理仪容将自己最好的一面展现给客户。



所有客服人员均已到岗，吴浩洋像往常一样给大家开早会，强调工作要求以及客户应对技巧。没有刻板的讲授，也没有严厉的斥责，他像一位长者苦口婆心让人如沐春风，带来一天的好心情。



开始一天的工作，今天接待的是一位办理退保业务的男士，由于家中生意出现变故，急需用钱所以要求退保几年前购买的保险变现。得知客户是5年前购买的“尊享人生”保险产品，退保将产生不小的经济损失。了解情况后，吴浩洋建议客户用保单抵押贷款，既能解决燃眉之急又能为自己今后留一份保障。客户听取了他的建议，连连道谢。



处理完这笔疑难案件，吴浩洋继续接待其他客户，真诚的微笑，麻利的动作一气呵成，为前来办理业务的客户及时、妥善处理问题。

# 方寸之间自有天地 三尺柜面捍卫荣誉

——齐齐哈尔客服中心主任吴浩洋的一天

张绍良



接待完午休前的最后一个客户，吴浩洋匆匆吃了口午饭，驾车赶往四级机构进行业务支援。为了让柜面服务更加规范，提升客户满意度，吴浩洋坚持定期到四级机构进行业务指导，帮助解决疑难问题。



齐齐哈尔客服中心团队

客户服务是公司的窗口部门，齐齐哈尔客服中心主任吴浩洋坚持把公司的窗口擦亮，甘于奉献、以身作则，在平凡的客户服务岗一干就是15年。



上班前准时到达富拉尔基营销服务部，稍适整理后继续投入到工作中。富拉尔基营销服务部所服务的客户大部分是农民，文化水平不高，所以要求服务人员更加耐心和细致地讲解。



吴浩洋接待了下午的第一位客户，李先生的父亲于2014年购买了“康健吉顺”保险产品，近日被确诊为胰腺癌，至今未凑齐住院押金而无法入院接受治疗，于是寄希望于这笔保险理赔款。得知这一情况吴浩洋立即为客户开启快速理赔通道，协调总公司尽快为客户办理理赔。



吴浩洋已办理26笔业务，15年的客户服务工作经验，各项业务流程早已熟稔于心，准确快速地办理业务，缩短了客户等待时间，得到了客户的好评与认可。



处理完毕客户业务，吴浩洋将工位整理干净，这一习惯从进入客服中心已保持了15年之久。



关灯、关电脑，此时屋内已空无一人，吴浩洋走出公司，驱车赶赴家中，妻子和女儿早已在家中等候。

齐齐哈尔客服中心在吴浩洋经理的带领下已成为黑龙江分公司的一面旗帜，三尺柜面想客户之所想，急客户之所急，为客户办实事，赢得了客户口碑，捍卫了公司窗口形象。吴浩洋将继续带领齐齐哈尔客服中心一如既往地做好本职工作，在平凡的岗位上发挥专长，播撒爱心与希望的种子。



# 惠存美好 增福添彩

## 惠添宝年金保险计划

年年见利 · 利益稳健 · 财富增值 · 周转灵活