



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经营分析会主题报告



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



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



万峰董事长为新疆分公司颁奖（右三为新疆分公司总经理胡自洋）

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，做大做实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。

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”，为转型决战决胜年再添新动能。

“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出您的爱了？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》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对孩子的爱，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：请写出您对家人想表达的爱，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

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，尤其伊犁中支当月电子签名承保应用率突破25%。

公司E保通承保目前采取实时签单模式，在承保服务中嵌入电子签名以取代传统纸质投保，将直接突破时间、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，真正实现“让业务员少奔波，给内勤人员减负担”，也为客



电子签名留影

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，提升行业形象。

（赵艳）

基层心声

个险业务员张娇：我今天用电子签名录了第一张保单，录单很方便，而且很节约时间，不用至前台购买电子投保确认书资料，也无需至柜面交投保资料、回执等，特别方便，减少了我们来回交资料的时间。春节回家，只需带PAD回去，无需携带其他资料，可以继续展业，签大单。所以我建议伙伴们都使用电子签名方式为客户投保。

个险组训刘畅：我觉得电子签名真的很方便，真正实现了投保全程电子化、无纸化，随时随地有PAD即可签单，方便业务员展业。

链接

电子签名有哪些优势？

一、省时间

1.消除纸质单证处理耗时，全面实现承保流程E化操作。原来各类问题件、通知书及单证的寄送、签收、回扫、归档等需2-3个工作日完成的工作将一并大大缩减至10分钟以内。

2.实现“让业务员少奔波”，通知书交接、领取、签收各环节，可随时随地处理，业务员无须为单证交接往返公司与客户之间。

二、降成本：电子签名推广将取代纸质单证的使用，从而大大节约成本。按现有业务量预估，每年可节约近千万元。

三、增体验

1.投保过程全新体验：电子签名确认、电子回执回执、现场签收输入各类通知书等创新应用，将为业务员及客户带来全程无纸化的全新体验，投保体验更加便捷、诚信、安全，进一步促进保险行业销售和服务模式转型，提升行业形象。

2.客户签名可见可验：包含客户签名信息的单证一并打印在合同中，电子保单中同时实现客户签名信息，大大增强客户体验。

四、促安全

1.消除单证丢失风险。
2.消除纸质单证存储风险，可降低传统纸质资料的易灭失和易改动性。

3.技术加密安全可靠，电子签名主要采取技术措施进行加密并防篡改，有效保护了签订双方的合法权益。

新疆分公司荣获 “最受消费者欢迎寿险品牌”

3月30日，2016年乌鲁木齐晚报“奋斗在新疆”第十届风尚之巅年度评选颁奖典礼举行，5家保险企业荣登“风尚之巅”获奖名单，其中新华保险新疆分公司荣获“最受消费者欢迎寿险品牌”奖项。对于新疆分公司来说，在收获一份荣誉的同时，更是凭借良好的口碑和诚信服务，特别是“2016 爱满新华”亲子关爱讲座、“律动春天 畅享健康”肿瘤风险评估、“美丽新华，魅力人生”色彩讲座及少儿书画大赛等活动赢得了广大客户的青睐和好评。

作为乌鲁木齐晚报品牌活动之一，“风尚之巅”已成为新疆最具影响力的年度评选。本届评选，以成长力、贡献力、影响力、推动力、责任感为评选标准，评选出年度各奖项的最终获得者。（赵艳）



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

产品特点

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周岁前返还主险所交保费
★返保额：65周岁前返还主险基本保额
★返首次保费20%：满一年返还主险首次保费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缴纳。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162.4万元。
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派息附加红利累积账户利益，并具有保单贷款等功能。

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派息附加红利累积账户利益，并具有保单贷款等功能。

美利金生

让您捧上“金饭碗”



情系天山十五载 关爱人生每一天

2017年，新疆分公司喜迎成立十五周年

十五年的开拓与进取，让新疆分公司实现全疆网络布局，从乌鲁木齐到克拉玛依，从哈密到喀什，遍布全疆各地的45家机构、12000人的团队，为每一个客户提供着便捷、高效的服务。

十五年的诚信经营、高效服务，让新疆分公司已实现了快速稳健的发展道路。截至2016年底，累计实现保费收入165亿元，上缴税款4.05亿元，提供近万个就业岗位；累计完成48244件理赔，赔付金额达4.28亿元，为解决社会就业、服务各族人民及新疆地方经济建设做出积极贡献。

十五年的实力与见证，让新华保险新疆分公司，以耀耀梦想之“最佳保险营销服务团队”、“年度优秀保险服务满意度企业”，风尚之巅之“年度最受信赖寿险公司”、“年度最受消费者欢迎寿险品牌”著称。荣誉的背后，是新疆分公司铸就的实力和不懈努力。



我们的培训

完善队伍培训体系 助力新疆业绩腾飞

2017年，新疆分公司以“强基础、提品质、快发展、创佳绩”为工作思路，实施队伍驱动业务的发展模式，凝心聚力，着重打造一支高举绩、高产能、高留存并具有相当规模的营销队伍。

中层管理干部培养——领航计划培训



为更好地服务于营销队伍的经营管理和日常训练，提升区经理及五部经理的专业素养、核心技能和管理水平，同时加强区经理及五部经理人才梯队建设，选拔培养区经理及五部经理后备管理干部，新疆分公司从1月起连续举办“领航计划”中层管理干部后备培育计划。培训重点围绕绩优队伍建设、人力发展及合规基础管理等内容，通过视频教学与现场典范分享的创新培训模式，旨在打造专业的管理团队和高举绩率、高产能、高留存率的“三高”销售团队，为公司永续合规经营奠定了良好的基础。

基层营销骨干培养——组训专员培训



为响应公司“十三五”战略规划目标，加强队伍建设，新疆分公司举办2017年第一期组训专员培训班。来自全疆10家机构的48位学员参加本次培训班。培训由分公司班子成员、中层营销管理干部、专职讲师及销售总监联袂倾情授课，重点围绕“通寿功、懂行业、爱公司、明职责、遵合规、知荣辱”课程结构展开，包括《寿险意义与功用》《组训工作职责》《营销KPI指标解析》《行业与公司》《组训之路》《基本法原理》《新人育成体系》《营业区会议经营》《成长训练》《产品基础知识》《新华产品体系》《团队活动》《产创说会操作》《训练如此简单》《案例萃取三步法》《PTT有效表达》《警钟长鸣》等18门专业知识、典范分享及合规课程，旨在锻造组训精神，提升专业技能，打造具有一流敬业精神和专业水准的后备管理干部队伍。

营销管理干部提升——辉煌营业部经理轮训



为强化主管自主经营能力，推动新生产线在营业部层面的有效落地，新疆分公司以季度为单位，组织召开“辉煌营业部经理轮训”。4月7日至9日，二季度的大个险营业部经理大轮训圆满落幕，此次培训汇聚了全疆10家机构中支总、分管总、区经理、区经理后备及总监、营业部经理共计339人参加。培训重点围绕新人及初级主管生产线增员、培育及留存系统工作全面衔接，带动组织发展，夯实营销团队架构，提升业务团队收入，教会营销管理干部如何做做大做强组织发展，让组织发展再创新高。

专业培训——美利人生产品种子讲师培训

2017年2月，新疆分公司举办的“美利人生”产品种子讲师培训班取得圆满成功。



来自全疆个、续渠道的71位内外勤种子讲师参加了此次培训。本次培训采取“模压训练”授课方式，旨在通过不断地学习、交流、研讨，充分挖掘“美利人生”产品优势，精炼出让客户通俗易懂的有效表达方式和沟通逻辑，形成标准化、规范化的销售方式，为客户准确了解“美利人生”产品提供了有力保障。

专业培训——PT T 兼职讲师资格认证培训

为有效支撑公司快发展、满足销售队伍主管辅导需求，严格落实并执行总公司教育培训部主管讲师化要求，2017年3月7日至4月26日，新疆分公司派出SRT授权经验丰富的讲师到三级机构授课，举办年度PT T 兼职讲师培训班，历时40余天，连续35个班次，横跨1800多公里，以空间换时间，覆盖全疆10家机构个、续、银、团各条线。1200余位主管以上层级学员经过层层筛选进入最终参训名单，经过专业指导、示范与严格点评，最终圆满结业，并获得PT T 兼职讲师授课资格。



链接：

PT T是PresentaTion的缩写，是专业讲师培训（培训训练师如何训练 TRAINING THE TRAINER TO TRAIN）中的一部分，也就是讲授如何作“有效语言表达”的课程。它涉及教育学、行为学、管理学、行销学、心理学等多学科的启发性课程，不断制造问题，然后分析问题，并在训练过程中，消除学员心理障碍，从而让学员去表达自己的思想，整个教学过程中最突出的地方就是以学员为中心，要求学员高度参与投入。在教学过程中，讲师真正讲的地方并不多，更多的是要求学员不断参与、体会，通过别人和自己的回馈，感受每天一点点的进步。

我们的理赔

见微知著，以小见大，关爱人生每一天；
主动理赔，难有所帮，保险让生活更美好。



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，赔付得特别快。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，一份重疾险可以保障投保人有所依、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，王女士不用再继续交纳后续保险费，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)

3天完成理赔 客户感谢新华雪中送炭

2017年1月16日，客户陈先生给新疆分公司哈密中支送来了2017年的第一面锦旗——“感谢新华雪中送炭”。

2016年11月16日，陈先生的妻子王女士在哈密地区第二人民医院不幸确诊为甲状腺癌。接到客户来电后，新华保险查勘人员第一时间赶赴医院慰问，并协助客户准备理赔材料。12月12日，客户王女士提出理赔申请。经过资料审核及病理调查，新华保险仅用3个工作日就向客户赔付了16万余元的理赔款。

2014年1月，王女士为自己购买了“福如东海”附加安康提前给付10万元保额、年交保费5100元，确诊后获得理赔款10万余元。2015年5月，购买了“康健吉顺”防癌产品，保额1万元、年交保费1987元，确诊后获得癌症确诊金5万元、手术金1万元。在癌症治疗期间，依据保险合同，新华保险还将继续为其支付理赔款。

新华保险的贴心服务和快速理赔深深感动了王女士夫妇。接过客户送来的锦旗，工作人员说：“对于我们而言，客户的认可是我们不断前进的力量。服务无止境，我们一直在努力！”



健康无忧 还你一双天使的翅膀

每个孩子都是父母的天使，想给TA全世界所有的美好，但在意外来临时，生命却又那么脆弱，关键时刻“一把保护伞”还TA一双天使的翅膀。

2016年7月13日，孙先生与妻子带着9个月大的孩子去朋友的餐馆做客，然而不幸遇到店里有人发生争执，无辜的孩子遭到意外，破碎的酒杯刺伤了孩子的左眼。

就在意外发生之前，孩子的妈妈为他投保了《健康无忧青少年重大疾病保险(C款)》，保额60万元，保单刚刚生效了8天。接到报案后，理赔人员迅速联系孙先生了解孩子病情，得知其眼睛损伤严重，需花费巨额医疗费前往北京治疗，孩子父母根本无暇顾及保

险理赔。

2017年2月，在理赔人员的协助下，孙先生来新华保险申请理赔。经审核，此次出险符合健康无忧险中的单眼失明责任，第二天，公司将12万元轻症理赔款汇入孙先生账户。

当理赔人员将理赔审批单送给孙先生时，孙先生感激地说：“新华保险言出必行，按照保单立即赔付12万元，而且看病期间理赔人员主动跟进服务，真的很感动。虽然孩子的视力无法恢复，但有了这笔钱，我们可以给孩子重新安装晶状体，让孩子在成长的路上免受痛苦，能够和正常孩子一样健康自信地迎接未来的生活。”

远程鉴定 理赔服务到家

刘先生购买了公司的重疾产品。2015年被诊断为帕金森，2016年11月病情再次加重，希望公司能够赔付重疾中的严重帕金森责任。

收到客户的索赔申请后，哈密中支理赔人员驱车100多公里赶到客户家中时，发现客户已无法自理且不能出门了。

了解到客户的困难后，新疆分公司向总公司申请了远程鉴定。

2017年4月10日，公司的远程鉴定专家通过视频为客户完成了远程鉴定，确认客户达到赔付条件。

客户表示，原想公司会安排自己去几百公里外的市区或者去更远的其他鉴定机构鉴定，没想到在家里就完成鉴定了。这不仅减轻了客户长途奔走所消耗的精力和体力，还减轻了家庭的经济负担，感谢新华保险高效优质的理赔服务。

2016年，新华保险新疆分公司累计赔付1.03亿元，其中个银渠道不含卡单累计赔付0.70亿元，给付件数3142件；团体系列累计赔付金额0.33亿元，给付件数3825件。赔付金额最多险种——康健吉顺，单个客户最高赔付——256.45万元，赔付件数最多险种——住院补贴（2007）。

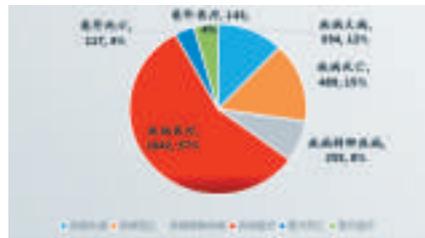
理赔关爱TOP榜

性别	年龄	出险原因	险种	地区	理赔金额(万元)	理赔类型
男	28	车祸	骑行无忧	阿克苏	256.45	死亡
男	40	窒息	审判相伴	乌鲁木齐	122.80	死亡
男	26	车祸	祥和万家	阿克苏	80.06	死亡
男	51	疾病	得意理财	昌吉	78.38	死亡
男	29	疾病	康健吉顺住院补贴	喀什	76.57	大病
女	48	疾病	附加06尊享款	乌鲁木齐	74.72	大病
女	42	疾病	康健吉顺定期寿险	喀什	74.44	大病
女	38	疾病	康健吉顺定期寿险	乌鲁木齐	70.82	大病
男	46	疾病	红双喜A款	乌鲁木齐	70.41	死亡
男	60	疾病	得意利	阿克苏	61.95	死亡

“关爱是一片照射在冬日的阳光，使贫病交迫的人感到人间的温暖；关爱是一泓出现在沙漠里的泉水，使濒临绝境的人重新看到生活的希望；关爱是一首飘荡在夜空的歌谣，使孤苦无依的人获得心灵的慰藉。”

新疆地区理赔大数据

赔付类型 (件数)



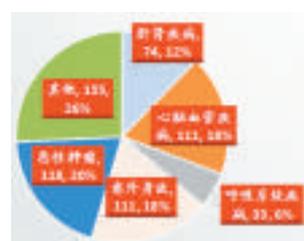
2016年，新疆分公司个银累计赔付件数为3142件，赔付件数前三的依次为疾病医疗、疾病死亡、疾病大病，其中疾病医疗赔付件数为1842件，占比约57%。

赔付类型 金额(万元)



2016年，新疆分公司个银累计赔付金额7009.68万元，赔付金额前三的依次为疾病死亡、疾病大病、疾病特种疾病，其中疾病死亡赔付金额为2414.09万元，占比约为34%。

身故原因分析



2016年，赔付个银身故案件602件，占比前三的依次为恶性肿瘤、心脑血管疾病、意外死亡。由此可见，客户首要的保险需求是重疾和意外险。



2016年，赔付件数与金额最多的年龄区间在41-50周岁。

2016年，新疆分公司个险重疾赔付1045件，其中，恶性肿瘤赔付741件，占比高达70.91%，甲状腺恶性肿瘤高发。女性患癌比例明显高于男性，易患癌器官中女性乳腺及甲状腺占比较高，女性购买保险应以重疾产品为主。

男性患癌器官中甲状腺与肺旗鼓相当，作为顶梁柱的男性，需要给自己更好地保护。

我们的客户服务

暖春行动——春风送暖入新疆



围绕“坚持稳中求进，深化转型发展”的战略目标，秉持着关爱新老客户、情满各族同胞的责任，新疆分公司在2017年一、二季度持续开展“暖春行动”系列活动，为各个阶层、各个年龄段的客户量身定制了高考直通车公益讲堂、新春新健康名家巡讲、生命在脚下户外健步、陪伴你成长萌娃学堂等活动，为客户提供覆盖全生命周期的关爱。

春风化雨润人心——高考直通车公益讲堂，助力高考学子圆梦

高考大战在即，新疆分公司向满足客户需求前进、向精准营销转型，总经理胡自洋率领客户服务部深入调研，面向全疆推出有着春风化雨作用的高考直通车公益讲堂，润泽了本区过万高考客户家庭。

面对高考家长们的抓耳挠腮和学子们的焦急心理，新疆分公司急客户所急、想客户所想，通过高考直通车公益讲堂，邀请7位具有丰富教育经验和志愿填报技巧的专家奔赴全疆各地州公司，采用校企联合、微信海邀、亲访精邀等方式，邀请客户进入高考公益课堂，听取考前亲子沟通减压、分数提升路径、志愿填报技巧等一系列知识。

公益讲堂因契合客户需求、活动时机精准，广受客户欢迎，在全疆掀起“高考直通车”的热潮。截至4月底，已举办25场活动，4000余位客户聆听志愿填报技巧，通过高考志愿填报专家们的广宣讲、亲面授，让高考家长和学子们牢牢掌握高考志愿技巧，从容应对高考大战。

高考直通车公益讲堂不仅吸引了广大高考家庭的聚焦，也吸引了主流媒体的关注，搜狐网、新疆金融网、新疆保险网、乌鲁木齐晚报、乌鲁木齐在线、亚心网等媒体均对活动进行了宣传报道，经过快速传播，刷新了广大消费者对保险保障的全新认知，提升了新华服务的价值。



3月22日，石河子中支“高考直通车”公益讲堂

4月23日，巴州中支“高考直通车”公益讲堂



2月18日，乌鲁木齐中支“高考直通车”公益讲堂

4月8日，塔城中支“高考直通车”公益讲堂



新疆分公司总经理胡自洋：新华保险进入新疆15年，我们的梦想不仅仅是为广大客户提供保险保障，更希望通过公司个性化的服务活动，能够为每一个家庭解决生活中的其他问题，成为大家信赖的好朋友，回馈大家的支持。

客户刘妈妈：我是从地州来陪读的全职妈妈，现在想想，2月18日这天是我来乌鲁木齐市陪读一年多以来收获最大的一天。孩子处在青春期，又面临高考，我和他交流都是小心翼翼。无法和孩子正常沟通，又希望他能多用功学习，身边也没有人可以商量，真是百感交集。

我带着孩子一起参加了18日高考直通车活动，李老师在台上讲，我在心里默默流泪，因为老师懂我的焦虑，让我看到了希望。老师一对一的解读让我和儿子都完全释然了，吕斌校长还为儿子制定了全方位的高考志愿填报计划。短短两个月的时间，我和儿子关系有了180度的大转变，儿子的三模成绩也提高了近80分，感谢老师让我的儿子更优秀，感谢新华让我成为了幸福的妈妈。



2月18日，客户刘妈妈参加“高考直通车”公益讲堂后跟讲师一对一咨询高考志愿填报问题

春寒料峭暖人情——新春新健康名家巡讲

2017年春节前后，新疆分公司推出新春新健康“大爱无疆”巡回健康讲座。活动邀请了国内知名的心脑血管病专家、心脏外科教授等6位讲师来疆授课，通过专家们讲述的大量案例、多年经历总结出的保健宝典，让在场的客户们深度接触了健康保健知识和保险保障知识。

新疆分公司新春新健康名家巡讲，共举办38场，为7500位客户送上了健康大餐，为客户搭建呵护健康的途径，在春寒料峭的年关时节为广大客户送上了最暖心、最温情的服务活动。



2月7日，昌吉中支“大爱无疆”健康讲座



2月25日，克拉玛依中支“大爱无疆”健康讲座

客户王先生：我和爱人2016年6月步入婚姻殿堂，我平常出差特别频繁，不能常常陪在她的身边。今天带她来听讲座，希望她多学习一些健康保养和日常保健知识，更好地照顾自己。听完老师的课程之后，我决定再送她也是送给我们这个小家庭一份新年礼物——保额50万元的“健康无忧”保险，既是新年礼物也是我的新年希望，希望我们的新家庭能够健康、能够长久。



2月18日，客户王先生参加喀什中支“大爱无疆”健康讲座

春风十里焕生机——生命在脚下户外健步



4月27日，阿克苏中支“拥抱春天”健步活动



4月28日，哈密中支“拥抱春天”健步活动



5月1日，石河子中支“拥抱春天”桃花活动

总公司“十里春风 健康人生”活动推出以来，新疆分公司结合各个地州公司的特色，举办了形式多样的“拥抱美利自然 品味金彩人生”户外健步活动。

在南疆阿克苏，面对最先萌发的南疆绿意，公司开展探春赏春游春行动，邀请各民族客户共同探访春日里的勃勃生机；在兵团城市石河子，结合电视剧《三生三世 十里桃花》的热浪，新华人组织客户观赏农八师蟠桃园的十里桃花美景；在北疆

客户张阿姨：真的很想说，新华开启了我美好的退休生活。原来总是忙于家庭和工作，现在终于可以去感受两点一线以外的生活了，我经常被他们邀请来参加活动，每次都不同。尤其是这次的植树活动，虽然衣服和鞋子都脏了，脸也晒黑了，但我为奎屯的绿化做了一点点贡献，哪怕是微不足道的贡献，我仍然感到很自豪。

奎屯，正在进行城市快速建设，新华伙伴们邀请客户一起参加美化家乡的志愿植树活动……

户外健步活动开展以来，各机构发挥自主经营能力，让新疆的春风活动大放异彩。截至5月初，新疆分公司已开展15场“拥抱美利自然 品味金彩人生”活动，790位客户跟着新华一起，探访了春天里的第一抹绿，观赏了电视剧中美如画的桃花林，感受了家乡建设中的辛勤和发展中的自豪。



4月28日，客户张阿姨参加奎屯“拥抱春天”植树活动

春风沂水伴童行——陪伴你成长萌娃学堂

新疆分公司在提供身体关爱的健康讲座、关注心理减压的考前讲堂的同时，也不忘关心小朋友的成长，推出了“陪伴你成长”萌娃学堂。

萌娃学堂邀约客户带领孩子参加蛋糕烘焙课堂、寿司制作课堂等，通过邀请专业老师带领小朋友们制作小小零食，从简单的蛋白发泡中让小朋友学会坚持，从卷寿司的动作中学会细心，让家长从工作中抽身出来，陪伴孩子体验自己动手的乐趣、体验亲子互动的乐趣。

萌娃学堂形式虽然简单，但是通过亲密互动、言传身教的形式，呈现的是丰富的内涵，传递的是家长对孩子浓浓的爱，传递的是新华对客户浓浓的爱。



3月18日，伊犁中支“陪伴你成长”烘焙活动



4月15日，伊犁中支“陪伴你成长”寿司活动

客户小叮当：

今天爸爸带我来这里和叔叔阿姨小朋友们一起学习做寿司，特别开心。我学会了而且还认识了几个小伙伴。我最喜欢海苔多多寿司，我给爸爸妈妈独创了“爱心款双层海苔寿司”。爸爸在旁边看着还帮了我小小的忙，一直夸我做的比别的小朋友的好看。我希望爸爸能经常带我来和新华保险的叔叔阿姨们一起玩、一起学做寿司。



4月22日，客户小叮当在参加寿司活动中展示自己制作的寿司

结语：新疆分公司“暖春行动”举办以来，参加的人在不断增长，影响面和力度也在不断加深，“暖春行动”让新老客户加强了与公司、与团队的互动，提升了客户的服务认知与体验；让业务团队广开维系客户之门，增加接触频次，减少服务成本。

新疆分公司将继续努力，面向客户推出更多更好的活动，为广大消费者提供更优质的服务。



我们的队伍

新疆分公司的快速发展，离不开这支有为的队伍，这支骁勇善战的队伍。面对竞争日趋激烈的市场，他们迎难而上；当新的挑战到来时，他们选择展翅飞翔。“营销的最高境界是服务，服务营销的价值回归是营销”，这一精辟论断在他们身上不断得以验证。他们在不同的岗位上，始终与公司共成长，为公司客户提供着温馨而周到的服务，为构建和谐企业尽心尽力。



乌鲁木齐中支功勋总监一级关鹤荣：忆往昔，峥嵘岁月十五载；看明朝，励精图治更美好。欢庆新华保险新疆分公司成立十五周年。



乌鲁木齐中支高级总监高燕红：祝贺新疆分公司十五周年生日快乐，未来创新不止，扬帆起航。



乌鲁木齐中支高级总监程强：一路有你，尽显新华精神；携手共进，勇创保险辉煌。让我们共同祝贺新疆分公司十五周年生日快乐。



乌鲁木齐中支高级总监夏爱新：发展涛声催人急，保险正是腾飞时。十五周年之际祝愿新疆分公司创伟业，铸辉煌。



乌鲁木齐中支高级总监荣春兰：在这十五周年之际，我们永怀逝去的日子，我们展望未来的美好，我们与新疆分公司久久相伴，携手并进。



乌鲁木齐中支总监杨婷：祝愿新疆分公司在未来的日子里越走越好，越走越顺，越走越辉煌。



乌鲁木齐中支总监刘忠萍：十五载的风雨相伴，十五载的努力拼搏，恭祝新疆分公司成立十五周年。



乌鲁木齐中支总监赵琼华：物换星移，岁月匆匆，新疆分公司继往开来，勇攀高峰，共创美好明天。



乌鲁木齐中支总监贾增英：十五年易春秋，风华正茂；十五载耕耘，硕果累累。祝贺新疆分公司十五周年生日快乐。



乌鲁木齐中支总监王进乾：一份耕耘，一份收获。回首往事，这十五年我们风雨同舟，让我们共庆新疆分公司一起走过的辉煌。



乌鲁木齐中支总监王瑞婷：时间记录了你的脚步，业绩证明了你的努力。祝贺新疆分公司成立十五周年。



乌鲁木齐中支总监胡燕：祝贺新疆分公司迎来灿烂的十五周年庆典，走过来的十五年里以诚信为左翼，以进取为右翼，架起优质服务桥。



乌鲁木齐中支总监郝小琴：在最需要的地方，架一把扶梯，助你勇攀高峰；在最关键的时候，撑一叶扁舟，助你畅游蓝海。祝愿新疆分公司十五周年生日快乐。



乌鲁木齐中支总监文静：过去的辉煌不容忘记，美好的明天需要奋斗，祝贺新疆分公司成立十五周年。



乌鲁木齐中支总监赵趁秋：鲜花为此刻的荣耀绽放，掌声为此时的成功响起。欢庆新疆分公司成立十五周年。



克拉玛依中支总监王惠丽：鲜花缤纷美酒醇，举杯同庆十五载。愿新疆分公司大展宏图，鸿运开来。



昌吉中支总监马世华：没有完美的个人，只有完美的团队。祝贺新疆分公司成立十五周年。



阿克苏中支总监邓绿群：十五年岁月，十五年经历，十五年发展，祝愿新疆分公司越来越好，越来越精彩。



喀什中支总监朱章奕：律回春晖渐，万象始更新，风雨十五载，前路更光明。祝贺新疆分公司成立十五周年。



石河子中支总监马文军：齐心协力共同奋斗，终会赢得硕果满园。祝新疆分公司十五周年生日快乐。



乌鲁木齐中支总监林红：有幸见证了新疆分公司这美丽的蜕变，也将陪伴她走的更久更远，祝愿明天更美好！



喀什中支银代渠道副总监杨科：十五年风雨历程，十五年创业之路，把最美的祝愿送给你，再创辉煌！



喀什中支银代渠道资深部经理李柯：新的起点，新的征程，祝愿新疆分公司十五周年生日快乐，再谱新篇！



哈密中支银代渠道部经理彭燃：感谢公司给予我成长的平台，我与新华共成长，祝愿新疆分公司明天更加美好。



乌鲁木齐中支银代渠道资深部经理杨德新：同仁同智共同心，十五载寒暑共迎新！祝愿新疆分公司越来越好！



乌鲁木齐中支银代部财富管理中心高级财富总监王茵：衷心祝愿公司未来创新不止，扬帆起航，我相信公司一定会稳步、持续、健康发展。



昌吉中支银代渠道高级部经理刘晓荣：在新疆分公司成立十五周年之际，衷心祝愿公司生日快乐，事业蒸蒸日上！



乌鲁木齐中支银代部财富管理中心高级财富总监袁铁梅：新起点、新目标、新时代、新机遇，我愿与公司共荣辱，同心协力，积极进取，向着美好明天迈进！



昌吉中支银代部财富管理中心财富总监张伟：风雨同舟十五载，携手并进创辉煌，愿公司再攀高峰，再夺新高！



石河子中支银代部财富管理中心高级财富经理郑艳丽：与拼搏并肩，与汗水一起，把成功留住，与新华同行，让幸福永驻！



伊犁中支银代部财富管理中心财富总监王文梅：是公司成就了我的事业，华丽了我的人生。感恩公司，感恩我的伙伴。愿新疆分公司大展宏图，鹏程万里！



乌鲁木齐中支银代渠道资深部经理李奇：鲜花竞放人心畅，成功之路在前方，愿新疆分公司一帆风顺，明天更加辉煌灿烂。



乌鲁木齐中支银代渠道资深部经理马洪亮：过去的十五年我们共同努力，一起开拓，在新的起点愿我们携起手来，再续新篇！