



群英荟萃 共谱华章

新华保险个险渠道召开第一届精英俱乐部会员代表大会

1月24日，新华保险个险渠道第一届精英俱乐部会员代表大会在新华保险培训中心胜利召开。万峰董事长出席会议，李源副总裁主持会议。来自35家分公司精英俱乐部分部的174名会员代表参加了会议。

会议对《新华人寿保险股份有限公司个险渠道精英俱乐部章程（试行版）》进行了介绍，对精英俱乐部理事会理事长、副理事长、理事候选人进行了介绍。精英俱乐部会员代表分组对章程及候选人进行了热烈地研讨。随后，大会通过举手表决的方式，全票通过了对俱乐部章程及候选人的表决。北京分公司金爱丽、浙江分公司宋明华、广东分公司蒙瑞英、宁夏分公司陈锋、河北分公司王宁等35人组成了精英俱乐部第一届理事会。

万峰董事长对个险渠道第一届精英俱乐部会员代表大会的召开表示祝贺，对新当选的理事会理事长、副理事长、理事表示祝贺，并做了题为《认清行业发展新形势，加快转型发展新步伐》的重要讲话。

万峰对行业发展大环境的变化以及环境的变化对寿险业产生的影响进行了分析，对如何加快转型发展的步伐进行了指示。他指出，业务发展的环境已经发生变化，及时顺应这种变化者，才是红利的获得者。“保险姓保”“回归保险本源”的新时代已经开启，我们不仅要转变观念，更要加快改变原有的销售方式和模式，才能走在行业的前头。机会永远是给那些有准备的人，跟上时代发展的步伐，走自己特色的发展道路，书写自己更加华丽的篇章。

新当选的精英俱乐部理事会理事长金爱丽进行了就职演说，并做了《精英俱乐部2018年工作报告》。金爱丽从精英俱乐部组织、精英俱乐部2018年主要工作、理事会向全国营销员提出的三点倡议，向各位精英代表进行了汇报。她在报告中提出，我们处在一个伟大的新时代，处在行业和公司转型发展的新时期，我们倍感自信和自豪，同时也深感责任重大。我们坚决承担起个险精英俱乐部的责任和使命，坚决执行公司各项规章制度和行业准则，坚决维护广大营销团队和营销员的合法权益。我们要结合公司战略要求，精诚团结，弘扬正能量，继续发扬锐意进取、奋发图强、敢打必胜的新华营销精神，为实现公司“十三五”战略规划所提出的“强大新华、价值新华、长青新华、和谐新华”的目标而努力奋斗。



何为精英俱乐部

“新华保险个险渠道精英俱乐部”由总公司发起成立，以树立正确的销售价值观，推动营销队伍专业化建设，共同分享销售经验，弘扬销售文化，凝聚销售队伍，维护共同权益，建设渠道长期持久荣誉激励机制为目的的个险销售精英群众组织。

俱乐部宗旨

促进绩优队伍发展，提高营销员职业道德和专业素质；加强自律，提升营销员社会形象和公信力；搭建销售精英交流平台，维护营销员整体利益。

新华保险2017年理赔 133万件

近日，新华保险2017年度理赔责任年报正式发布。数据显示，2017年，新华保险的理赔服务呈现出了“两增一快”的总体特点：一是理赔金额上升，2017年累计理赔金额超过65亿元，同比上升约28%；二是理赔件数上升，2017年共理赔132.7万件，同比上升超过40%；三是理赔速度更快，全部案件平均理赔时效缩短为1.21天，同比提速约40%。不难看出，新华保险大力推动保障类产品的效果正在显现，“快理赔，优服务”的品牌特色得到彰显。

小额理赔提速

从统计数据看，3000元以下的小额理赔占到了理赔案件总数的八成左右。

为使更多客户享受方便快捷的理赔服务，2017年，新华保险在行业内率先对保监会“小额理赔3000元封顶”的规定进行升级，将简易小额提高至5000元，并实现了个人客户5000元以下小额理赔1小时内快速结案，复杂案件不超过30日结案，全部案件平均理赔时效缩短为1.21天。



数据显示，2017年小额理赔案件获赔率99.8%，整体案件获赔率97.8%，客户理赔满意度达90.82分。

报告同时显示，移动理赔已成为新华保险小额理赔的主流模式。截至2017年12月，约有31万客户办理移动理赔，覆盖近80%的个人客户，超过50%的小额个人医疗案件无需经过人工处理即可自动结案。

主动服务办理赔付

为真正发挥保险保障作用，鼓励并引导消费者出险后尽快报案，新华保险还采取了推出报案后主动跟进服务、加强销售队伍培训、远程鉴定等一系列举措。

2017年，新华保险共启动理赔突发应急响应108起，累计排查3093人次，识别出保单客户119人，累计给付各类保险金约570万元。公司通过远程鉴定累计为87名客户给付伤残保险金285.7万元，为客户节省鉴定费用约8.3万元，缩短鉴定周期逾13天。

此外，新华保险自2016年5月起持续开展“健康回访活动”，组织业务员主动上门回访，为客户寻找赔付的理由。2017年主动回访“健康无忧”投保客户195万人，给付保险金4.26亿元，帮助5000多个家庭渡过难关，真正体现了“快理赔、优服务”的品牌特色。

大数据看投保：重疾+医疗组合最优

在参加社保的同时购买一份健康险，已成为很多人的选择。理赔报告对该购买怎样的保险组合也提出了建议。

数据显示，2017年，重疾和医疗类理赔同比分别增长了51.54%和37.98%，增幅最高。而全年重疾案件中，理赔金额排名前十的全部为恶性肿瘤引发。可见，罹患癌症已成为影响身体健康的主要风险之一。新华保险建议，客户购买保险时应优先购买重疾险，比如新华保险的“健康无忧C1”重大疾病保险系列产品。而考虑到治疗花费，新华保险建议重疾险保额配置应

相当于年收入的三倍以上为宜，并随着家庭结构的不断变化，应及时追加保额。

新华保险统计发现，超过50%的客户社保报销比例不足50%，不足以补偿大病医疗带来的经济损失。而获得商业保险补充后，约有88%的客户损失金额在1000元以下，有效改善了经济条件。新华保险提示，重疾险加医疗险是目前配置健康险的最优组合。近几年，新华保险推出的高额医疗险“康健华贵A款医疗保险”，不仅能够提供住院医疗费用保障，而且能够报销自费费用，保费相对低廉，可以作为社保的有力补充。比如“健康无忧（安享版）”保险产品计划，其中就包含“康健华贵A款医疗保险”。用医疗险支付日常可能发生的住院治疗花费，用重疾险负担重大疾病康复费用和收入补偿，可以有效抵御疾病为家庭带来的经济风险。

在刚刚结束的2018年度工作会议上，新华保险强调将以效率为中心，持续提升承保时效、保全时效和理赔时效，进一步提高客户服务水平，强化营销员主动服务意识，运用自动化理赔技术，努力缩短个人客户移动理赔时效。



大雪纷飞至 新华情意浓

——合肥庐阳支公司手写春联送祝福

2018年的第二场暴雪如约而至，窗外寒风呼啸而过，卷起一层地上未干的雪沫拍打在窗户上。在安徽合肥本部庐阳支公司，一批满怀激情的业务伙伴们，在为开门红大战积极准备着。

春节将近，为了给客户送去新春最诚挚的祝福，庐阳支公司正新营业部张文轩主任发挥所长，拿出准备好的红纸和墨水，在职场内挥毫泼墨，一倾书生意气，将对客户的美好祝福融进对联上每一笔、每一划，用真诚书写专属于自己的客户礼品。

一上午的忙碌过后，张文轩主任收拾好行囊，再次踏上拜访客户的道路，窗外积雪未化，路面早已上冻，他仍将每一副对联亲手送到客户家中，也将一份来自新华的温暖和关怀送到客户身边。

在他的周围，还有许多坚毅而又年轻的伙伴，他们也在用一个个坚实的脚步，践行自己走上寿险道路时的承诺，不顾雪后路面湿滑，将保障送往千家万户。
 (周正)



著名书画艺术家走进海南分公司



1月10日，海南分公司邀请大鹏美术馆的5名著名书法家们到海口中支职场，开展“著名书画艺术家走进新华保险”活动。

本次活动共有13名一线业务伙伴通过营销方案，获得国家著名书画家现场赠画。一天的活动得到大绩优队伍的高度认可，让新华精英拥抱文化气息，获赠墨宝，同时，也利用本次活动借势宣传公司品牌，提升公司在海南当地文艺界的知名度。
 (林榆珊)



云南省保险行业协会组织多家寿险公司参观新华保险客户服务中心

1月9日，新华保险云南分公司3.0代客户服务中心旗舰店迎来了一批特别的宾客——云南省保险行业协会及云南多家寿险公司代表一行莅临客户服务中心，参观指导工作。

本次活动由云南省保险行业协会组织，协会陶立新副秘书长带队，12家寿险公司代表共计26人参加。

新华保险云南分公司3.0代客户服务中心旗舰店地处昆明市区繁华街区主干道，伫立金融商圈、属于新华保险自有产权。客户服务大厅面积共960平方米，引入全新金融服务门店设计理念，以“快服务 乐生活”为主题，聚焦服务效率和客户体验，夯实基础服务，丰富服务内容，提升客户体验，塑造品牌形象，是新华保险全国面积最大、最具互动及人性服务的一站式客户服务中心。

在新华保险云南分公司客户服务中心门店负责人的引领下，全体来宾对服务大厅的“咨询接待区（温暖角）”“自助服务区”“柜台服务区”“客户等候区”“健康体验服务专区”“互动体验区”“多功能区”“捐书角”等14个功能区域进行了参观、体验。



参观结束后，各家寿险单位对新华保险的3.0代客户服务中心旗舰店给予一致好评和认同，纷纷表示，新华保险的3.0代客户服务中心旗舰店非常漂亮，无论从门店的地理位置、软硬件配置、智能设备及服务体验都是行业中的标杆和典范。

云南省保险行业协会组织的这次参观活动，是对新华保险云南分公司客户服务中心建设工作的充分肯定，活动提升了新华保险的品牌形象，增进了保险同业公司间的交流互动，激励云南分公司持续提升服务品质，为客户提供更加优质高效的全方位服务。
 (李婷婷)

新华西安 绿色采购助推2018年开门大红

1月13日，西安中支新城支公司借助“中国好邻居”的客户互动平台，携手厚道农业公益年货电商采购平台，组织外勤开展年货采购活动。营销伙伴邀约客户共计上千余人，赴商洛镇安县进行现场绿色、优质年货采购。

本次活动是西安中支创新营销活动的又一次尝试。活动契合年关良机，与扶贫号召相结合，既为营销伙伴提供有效接触客户的理由，赢得客户的信任；又为客户提供采购优质年货的渠道，提升营业员热情，有力助推2018年开门红

业务发展。活动受到镇安县人民政府及陕西省慈善协会的认可，新华保险新城支公司中国好邻居品牌被授予“公益大使”。
 (刘泽权)



新华佛山 举办高端客户财富论坛



经过两天四场的奋战，佛山新华-建行“法商护航，基业长青”高端客户财富论坛1月9日、10日在保利洲际酒店取得了圆满成功，到场客户合计306人，继续秉承了建行与新华高客活动的优质品牌。

本次活动助力公益，为佛山市启聪学校的孩子们献出爱心，彰显了保险不仅是金融事业更是社会责任。活动现场，启聪学校的师生联袂表演了精彩节目，他们特殊的表演方式，让客户们感动满怀。随后进行的大成律师事务所古致平博士精彩授课，更是让在场客户受益匪浅。
 (段冉)

新华安徽

积极组织参与除雪工作

近日，安徽全省各地市遇暴雪天气，突如其来的大雪落在地上很快就结成了冰，给来往的行人带来了极大的不便。

各地政府迅速组织环卫工人等参与到除冰的行动，为协助环卫工人铲雪，保障人民群众安全，尽公民一份力量，安徽分公司各机构迅速行动起来，组织员工加入到除雪队伍中来。其中，阜阳中支在1月26日上午，带着连夜买来的铁锹、扫帚、融雪剂，出动全体内勤加入到除雪的队伍中，帮助市政环卫工人一起，为方便行人贡献力量。
(周正)



新华宝鸡

组织志愿者参与积雪清除

近期，受强冷空气影响，宝鸡地区出现了持续大雪天气，道路积雪成冰，严重影响人车通行，极易造成交通事故，危害市民人身安全。

1月7日，新华保险宝鸡中支组织了40人的志愿者队伍，发扬“奉献 友爱 互助 进步”的志愿精神，在市区新建路、广元路、经二路西段、炎帝园广场等多地进行铲冰除雪活动，为保障广大市民的出行安全付出了努力，受到了往来市民的赞誉。
(江莉)



新华随州

开展暖心慰问活动



经过数天的低温风雪天气，茫茫大雪终于被阳光取代，气温依旧很低，积雪依旧未化，可一线的伙伴们还在努力地为荣誉奋斗，他们的冷暖时刻被记挂在心头。

1月10日，随州中支总经理历经三个多小时的严寒和风霜，带着分、支公司的浓浓关怀之情，对随县小林镇一线伙伴进行了走访慰问，并将一床床厚实的羊绒被送进伙伴们家中，温暖嵌进了他们的心里，让正在一线冒着风雪努力工作的伙伴们感受到了新华大家庭的温暖。大家纷纷表示，一定不辜负公司的期望，用实际行动回报公司的厚爱。
(陈荟茹)

新华贵州

精准扶贫共聚力 捐赠助学暖人心

1月9日、15日，贵州分公司管理层及员工代表分别前往普定县补郎乡等堆小学和剑河县南哨镇高定小学，为每所学校的孩子们送去了500多套秋冬校服。

2017年，贵州分公司积极与贵州省精准扶贫示范县扶贫办、政府进行联系，启动实施“精准扶贫，捐资助学”活动。截至2018年1月，已完成大方县、晴隆县、剑河县、普定县4家精准扶贫示范县的贫困学校捐赠活动，共捐赠价值20万元的教学物资。2018年，贵州分公司将继续履行社会责任，树立公司品牌形象，不断创新扶贫工作思路和举措，为助推脱贫攻坚贡献力量。
(文卉芬)



新华柳州

积极开展公益扶贫活动

1月18日，广西分公司柳州中支组织员工来到柳州市融水县香粉乡雨卜村，开展扶贫送温暖活动，为贫困户送去了价值2000元的爱心物资。

融水县香粉乡雨卜村是融水县的贫困村之一，地理位置比较偏僻，村民住房多为木楼结构，生活条件较为艰苦。柳州中支此次捐赠的物资将由雨卜村村委发放到十个困难家庭群众手中，在寒冷的冬天里为他们送去温暖。
(万恒谦)



新华江苏

捐赠农村小学 图书建设资金10万元



1月19日，2018江苏省共青团“暖冬行动”启动仪式暨“希望有约·快乐成长”冬令营开营仪式在江苏睢宁拉开帷幕。

仪式上，新华保险江苏分公司为睢宁县农村小学捐赠希望工程图书建设资金10万元，用于农村小学建设希望工程图书角项目。江苏分公司表示，将持续关注社会公益事业，关注青少年健康成长。
(康然)

新华濮阳

参加“献爱心 购莲藕 助脱贫”公益活动

近日，河南省濮阳市范县莲藕喜迎丰收，但却为销路犯愁，数万亩莲藕滞销，面临烂在地里的风险。此事件受到新闻媒体、企事业单位和社会大众的广泛关注，呼吁大家在关键时刻为贫困户搭把手。

为深入落实扶贫攻坚工作，勇于承担社会责任，河南省保险行业协会组织开展了“献爱心 购莲藕 助脱贫”活动，号召全省保险业购濮阳范县“有机莲藕”。新华保险濮阳中支积极行动起来，于1月9日开展了“献爱心 购莲藕 助脱贫”公益之行，组织员工走进莲藕种植基地参与义购，现场认购莲藕共计5500余斤，以实际行动帮助藕农渡过难关，助力扶贫攻坚。
(王叶)



新华濮阳

开展爱心捐助活动

1月17日，河南分公司濮阳中支携手中原大化集团走进范县辛庄镇盆窑小学，开展爱心捐助活动，为孩子们送去书包、篮球、排球等学习用品和运动器材。

据了解，盆窑小学的孩子们大多是留守儿童，父母常年在外务工，一年到头跟着爷爷奶奶一起生活，学校的教学器材等资源也并不十分充裕。了解到这一情况后，濮阳中支便筹划组织此次捐赠活动，希望能尽自己的力量，为勤奋努力的孩子们营造良好的学习环境，向辛勤工作的园丁表达感谢，让常年外出务工的孩子家长多份安心。
(王叶 邱瑞瑞)





1 8月22日 太原

2017年8月22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活动”首站捐赠仪式在山西太原举行。新华保险向太原市6城区，共计12764名环卫工人捐赠意外伤害保险保障，合计保额超过12.7亿元。

2 8月25日 南宁

2017年8月25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活动”第二站捐赠仪式在广西南宁举行。新华保险共向南宁市10个城区共计16408名环卫工人赠送了意外伤害保险保障，合计保额超过16亿元。



2017年8月29日，新华保险大型交响音乐会暨关爱全国环卫工人公益行动在广东阳江体育馆举行。新华保险向阳江市2086名环卫工人赠送意外伤害保险保障，合计保额超过2亿元，为阳江市环卫工人送去一份爱的保障。

3 8月29日 阳江



4 8月31日 济南

2017年8月31日，如诗如画的泉城济南迎来“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活动”捐赠仪式。新华保险向济南11500名环卫工人赠送意外伤害保险保障，合计保额11.5亿元。

5 9月7日 西安

2017年9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活动”第五站捐赠仪式在陕西西安举行。新华保险向西安市共计31000名环卫工人赠送意外伤害保险保障，合计保额31亿元，创捐赠以来规模之最。



6 9月14日 北京延庆



2017年9月14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活动”第六站捐赠仪式在北京延庆举行。新华保险向延庆城区1520名环卫工人赠送意外伤害保险保障，合计保额超过1.5亿元。

7 9月20日 杭州



2017年9月20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活动”第七站捐赠仪式在杭州举行。新华保险向杭州市各城区共计16650名环卫工人捐赠人身意外伤害保险保障，合计保额超过16亿元。

8 10月11日 郑州



2017年10月11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活动”第八站捐赠仪式在河南省人民大会堂举行。新华保险向郑州市共计24335名环卫工人捐赠人身意外伤害保险保障，合计保额超过24亿元。

9 10月13日 武汉



2017年10月13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活动”第九站捐赠仪式在武汉举行。新华保险向武汉市共计34534名环卫工人捐赠人身意外伤害保险保障，合计保额超过34.5亿元。

10 10月19日 福州



2017年10月19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活动”第十站捐赠仪式在福建会堂举行。新华保险向福州市各城区共计11451名环卫工人捐赠人身意外伤害保险保障，合计保额超过11.4亿元。

11 10月22日 长春



2017年10月22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活动”第十一站捐赠仪式在长春举行。新华保险向长春市各城区共计14681名环卫工人捐赠人身意外伤害保险保障，合计保额超过14.6亿元。

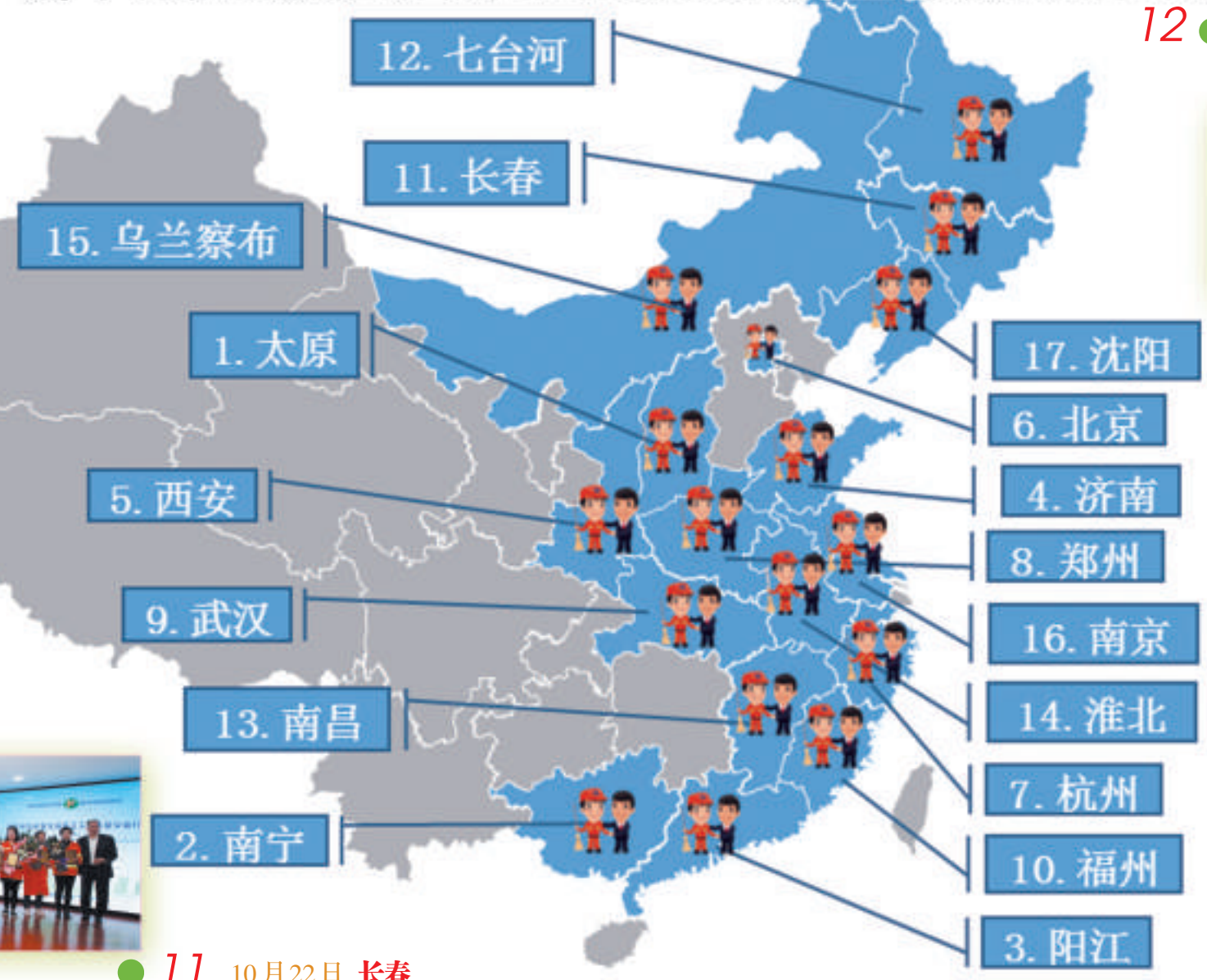
城市因你而美 新华伴你而行

——新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动2017回眸

“新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动”由新华保险通过其发起设立的新华人寿保险公益基金会这一专业公益平台实施。

2017年，新华保险为全国21.2万余名环卫工人每人捐赠10万元保额的意外伤害保险，捐赠总保额超过212亿元。

自2017年8月22日起，“新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动”在山西太原、广西南宁、广东阳江、山东济南、陕西西安、北京延庆、浙江杭州、河南郑州、湖北武汉、福建福州、吉林长春、黑龙江七台河、江西南昌、安徽淮北、内蒙古乌兰察布、江苏南京、辽宁沈阳等17座城市成功实施。



12 10月31日 七台河



2017年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活动”第十二站捐赠仪式在黑龙江七台河举行。新华保险向七台河市各城区共计1733名环卫工人捐赠人身意外伤害保险保障，合计保额超过1.7亿元。

13 11月2日 南昌



2017年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活动”第十三站捐赠仪式在江西南昌举行。新华保险向南昌市各城区共计2500名环卫工人捐赠人身意外伤害保险保障，合计保额超过2.5亿元。

14 11月7日 淮北



2017年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活动”第十四站捐赠仪式在安徽淮北举行。新华保险向淮北市各城区共计3000名环卫工人捐赠人身意外伤害保险保障，合计保额超过3亿元。

15 11月9日 乌兰察布



2017年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活动”第十五站捐赠仪式在内蒙古乌兰察布举行。新华保险向乌兰察布市各城区共计3862名环卫工人捐赠人身意外伤害保险保障，合计保额超过3.8亿元。

16 11月17日 南京



2017年11月17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活动”第十六站捐赠仪式在江苏南京举行。

新华保险向南京市各城区共计9679名环卫工人捐赠人身意外伤害保险保障，合计保额超过9.6亿元。

17 12月6日 沈阳



2017年12月6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活动”第十七站捐赠仪式在辽宁沈阳举行。新华保险向沈阳市各城区共计14966名环卫工人捐赠人身意外伤害保险保障，合计保额超过14.9亿元。

首例理赔案

2017年9月27日，新华保险向阳江市环卫工人邓先生的家人支付10万元人身意外伤害理赔金。这是新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动首例理赔案。

第二例理赔案

2017年11月3日，新华保险向西安市环卫工人李某的家人支付10万元人身意外伤害理赔金。这是新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动第二例理赔案。

第三例理赔案

2017年11月15日，新华保险向南宁市环卫工人韦某的家人支付10万元人身意外伤害理赔金。这是新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动第三例理赔案。

第四例理赔案

2017年11月24日，新华保险向黑龙江省七台河市环卫工人林某的家人支付10万元人身意外伤害理赔金。这是新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动第四例理赔案。

新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动 第五例保险理赔在南昌给付

1月26日，新华保险向南昌市环卫工人熊某的家人支付3万元伤残理赔金，这是自2017年8月22日新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动启动以来，完成的第5例环卫工人人身意外伤害理赔案。

1月10日，南昌市环卫工人熊某在清扫路面时，被一辆路过的小货车撞至重伤，当即被送进医院重症监护室。熊某肋骨骨折、左腿膝盖以下粉碎性骨折、胸腔积血，医院为其进行了脾脏切除手术。

1月25日，熊某所在环卫部门向新华保险报案当晚，新华保险理赔人员第一时间赶赴医院进行慰问，了解到熊某目前还住在重症监护室，短时间内无法出院提交相关材料进行理赔，而每天高额的医疗费用让其一家愁眉不展。

为了尽快帮助客户获得赔付，新华保险理赔人员主动协助熊某家属到医院获取相关资料，并积极走访交警大队了解事故情况。因被保险人已经进行脾脏切除手

术，达到八级伤残，新华保险开通理赔绿色通道，简化理赔手续，于1月26日为客户快速给付3万元伤残理赔金。本次赔付从报案到结案仅一天时间，为客户解了燃眉之急。

新华人寿保险公益基金会负责人表示，一方面我们将严格履行承诺，建立专业服务团队，开启理赔绿色通道，高效足额赔付。同时，也再次说明环卫工人的意外事故发生率很高，呼吁广大行人格外注意避让路上的环卫工人，既要尊重环卫工人劳动，更要保护环卫工人生命安全，减少和避免类似悲剧的高发生率。

近期我国中东部地区大范围寒潮天气，大雪之后那些干净整洁的马路、细致周到的防滑措施离不开一线环卫工人的辛勤付出，与此同时，雨雪天的交通安全问题更需提前敲响警钟，呼吁大家格外注意行车安全，避免危险事故发生。



泉州中支 快速赔付疾病身故保险金

2014年12月26日，陈女士为自己投保了“祥和万家”保额10万元、“福如东海”保额10万元。

2017年2月，陈女士在医院查出冠心病并进行手术治疗。在花费昂贵的手术费后，并未能挽回被保险人的生命。6月10日，陈女士在家突感不适，随即身故。

新华保险业务员得知客户出险情况之后，立即协助陈女士家属收集相关材料，并于7月18日提交理赔材料。泉州中支理赔人员在接到客户提交的理赔资料后立刻进行立案处理，经核实，出险人情况属实。在立案申请的当天就快速赔付35.9万元疾病身故保险金。
(蔡荣峰)

阳江中支 完成“多倍保”赔付

2017年3月，郑先生在广东阳江中支投保“多倍保障重大疾病保险”，保额40万元。2017年7月24日，郑先生被确诊为直肠癌。

阳江中支接到理赔申请后，迅速前往医院调查取证、搜集理赔资料，确认属于保险责任事故。8月25日，广东阳江中支将理赔款60万元打到了郑先生的银行账户。其中40万元是重大疾病保险金，20万元是前10年关爱保险金。郑先生可免交后续19年保费374680元，而合同继续有效。

郑先生表示，在购买这份保险时一直很犹豫，觉得自己身强体壮，疾病不会找上门来，如今非常感谢业务员的坚持不懈打败了他当初的侥幸心理，理赔金来得很及时，为他在后续的治疗中提供了有力的经济保障。
(林彩珠)

贵港中支 50万元赔付让爱延续

2017年4月17日，环卫工人黄女士在路上作业时，突遇车祸不幸当场身故。家里老人未来的赡养费用、幼小孩子后续的教育生活费让黄女士家人一筹莫展，而车祸的肇事者迟迟拿不出赔款，更是雪上加霜。

幸运的是，黄女士工作的单位为全体员工购买了新华保险的团体意外险——华平团体意外伤害保险，保额50万元。事故发生后，其同事立即向广西贵港中支报案。理赔专员立即上门慰问客户家属，并指导收集理赔材料。

接到理赔申请后，贵港中支及时审核完成结案，将50万元赔款打入客户家属指定银行账户上。
(梁勇)

新华保险 做客户家庭成员的保护伞

内蒙古乌兰察布市察哈尔右翼前旗的安某一家在当地算是一个大家庭，兄弟姐妹6人相邻而居，平日互帮互助各自过着自己的小日子。但很快一个噩耗打破了家庭的平静。大哥得了心脏病，急需住院治疗。近50万元的医疗费用令家庭成员陷入了沉寂，6个家庭努力凑出了医疗费，大哥的手术得以顺利进行，就在大家准备松了一口气时，更大的噩耗传来，四妹得了癌症，又需要大笔治疗费用。接连的噩耗以及巨大的经济压力几乎压垮了这个原本小康的家庭。

关键时刻，一家人想到了大哥、四妹曾在新华保险投保过“健康无忧C款”“康健吉顺”重大疾病保险，于是连忙打95567报案。很快兄妹俩共计106万元的理赔金到账。兄妹两人的理赔金帮助整个家庭渡过了难关。(张帅)

新华 黑龙江

完成单笔最大金额理赔

2017年8月1日，黑龙江分公司赔付完成开业以来最大一笔理赔金2626.38万元，豁免保费166.69万元。

出险客户李女士为新华保险老客户，从2001年至2016年分别投保“尊贵人生”“福享一生”，附加“随意领”“吉庆有余”“健乐增

额”“尊享人生”“华平团体意外”等多款保险。

2017年上半年，被保险人李女士赴境外旅游，因机械性窒息，经当地医院抢救无效后身故。

黑龙江分公司接到报案后，立即启动重大紧急案件处理机制，在第一时间前往被保险人

家中进行慰问，并就理赔所需资料向客户家属进行说明。

经总、分公司积极协作，新华保险向受益人一次性签收了理赔申请资料，并迅速完成了理赔核查等各项工作，最终赔付理赔金2626.38万元。
(张绍良)

新华 郑州

保险保驾护航 重疾单亲妈妈依然美丽

郑州的王女士多年前因婚姻变故成为一名单亲母亲，独自带着13岁的儿子生活。王女士家境殷实，离婚并没有改变她的生活，单亲妈妈的生活依然潇洒，她爱美丽、爱打扮、爱旅游、爱茶艺，生活丰富多彩，从未想过生活会改变。

2014年2月，在朋友的一再劝说下，她为自己投保了《健康福星增额重大疾病保险》，保

额40万元，同时投保“住院费用(2007)”一份，“附加个人(2014)意外”，保额10万元，“附加意外伤害医疗”，保额1万元，年交保费合计19281元。王女士也为儿子投保了《健康福星增额重大疾病保险》，保额10万元，同时投保“住院费用(2007)”一份，年交保费合计3897元。

2017年初，王女士不幸罹患尿毒症，2017

年5月24日，在保单服务人员的协助下，王女士向公司申请重大疾病理赔，3个工作日后，442920元重疾理赔款顺利到账。

保险不会改变你的生活，但会使你的生活不改变。患病后王女士依然乐观积极，除了配合透析治疗，依旧每天美美的享受生活。我们真诚希望王女士能尽快找到肾源，获得新生。
(陈玲)

新华 贵州

及时理赔助客户渡难关

2016年12月20日早8点，贵阳罗女士像往常一样走在上班的路上，一辆飞驰而来的电瓶车将罗女士撞倒。罗女士当场昏迷，被送往医院救治，因其脑部出血严重，必须手术治疗以挽救生命。突如其来的变故和高额的医疗费用，让罗女士的家人手足无措。

万幸的是，通过手术治疗，罗女士渡过了危险期，家人终于松了一口气。罗女士的爱人吴先生突然想到，多年前在新华保险为罗女士投保了一份重大疾病保险，不知道是否可以理赔。吴先生抱着试试看的心态拨打了新华保险的报案电话，贵州分公司理赔人员接到报案信息后，立即查看了罗女士的保单信息：2009年投保“吉星高照”附加“08定期重大疾病保险”，保额10万元。随后主动与吴先生联系，了解详细情况，并指导其准备索赔资料。

由于罗女士还在住院期间，医院按规定不予提供相关资料，需出院时才能获取。考虑罗女士后续治疗还需大笔治疗费用，且肇事方因经济困难无法做出赔偿，贵州分公司理赔人员第一时间赶往医院，与罗女士的主治医生及医务科进行了解和说明，医院最终同意先提供部分就诊资料。同时，根据就诊资料及医生核实，罗女士在治疗期间已达到重大疾病“深度昏迷”的条款责任。2017年1月9日，客户正式提交理赔申请，新华保险当日赔付重大疾病保险金10万元。

虽然罗女士已无生命危险，但后续康复治疗仍需高额的费用，新华保险的重大疾病保险金如雪中送炭，为罗女士家庭减轻了经济负担，且其投保的“吉星高照”主险还存在20万元身价保障，为罗女士家人解除了一些后顾之忧。
(文卉芬)

新华 湖北

“意外” 保险护佑家庭

2014年的一天，常年在上海打拼的刘先生偶感肝部隐隐作痛，正值壮年的他并未在意，直到2016年10月，他因肝部疼痛难忍，在上海某医院检查，被确诊为肝癌。面对突如其来的噩耗，年仅42岁的刘先生感觉自己的人生失去了色彩，病魔来袭打破了幸福的生活。

刘先生在湖北有一家自己经营的宾馆，也给家庭积攒了一些积蓄。但为了缴付高额的治疗费用，他的积蓄已所剩无几，妻子赵女士只好忍痛割爱，廉价出售经营多年的宾馆，为其治病。病魔无情，刘先生的病情渐渐恶化，于2016年12月25日医治无效身故。

2017年3月10日，赵女士在家中整理杂物时，意外发现了刘先生生前购买的保单。原来丈夫曾于2010年8月12日在新华保险购买了一份《吉星高照A款两全保险》，保额10万元；附加“08定期重大疾病保险”，保额6万元。

赵女士随即拨打了新华保险95567全国统一客服电话报案，接到报案电话后，理赔工作人员提前进行查勘审核。虽然刘先生不幸去世，但考虑到刘先生确诊癌症属于“08定期重大疾病保险”责任范畴，秉承“为客户寻找赔付理由”的理赔宗旨，公司于3月14日给付重疾保险金6万元。3月15日，赵女士将理赔资料交柜面办理，因事前查勘，刘先生身故属于“吉星高照A款”责任范畴，理赔案件于当天结案，公司当天即赔付金双倍保险金及分红210317.61元。至此，公司共计赔付270317.61元。

收到赔款，赵女士感慨万千：以前听说理赔难，并没有想到赔付会如此之快。丈夫虽然离我们而去，但生活还要继续。正是因为他生前的一个决定，让我们现在的生活不被改变。感谢新华保险细致周到的服务，感谢新华保险高效快速的理赔。
(吴欣)



十年忠诚如一日 只缘执着新华情

■ 新疆分公司 税学勤

提起王利文，熟悉她的伙伴们会给出这样的评价：热情、豪爽、坚毅、执着、奋进、敬业。在营销部眼里，她是腾飞部24位伙伴的领头人，是年度个人业绩先锋，连续91个月绩优的保持者；在培训部眼里，她是中文杰出的兼职讲师，是总公司授权的五星讲师；在客服中心眼里，她是入职10年以来零投诉的诚信服务明星；在客户眼里，她是业务娴熟，可信任的朋友；而在她自己眼中，她说自己只是一个让新华改变了命运的家庭主妇。

10年前，因一条招聘信息，王利文认识并加盟了新华，从而拥有了一份属于自己的事业。初入行业的她，除了迷茫也有对新领域的志忑，只因心中对寿险行业的期颐和对新华的认可，她坚定又执着地如一片海绵吸水般努力充实着自己的寿险知识。白天展业，晚上学习，她跟女儿约定：妈妈正在努力学习知识，要赢得公司的奖状，你也要好好学习，获得学校的奖状。

功夫不负有心人，2008年仅半年时间，王利文就完成了12.5万元的业绩，并在随后的10年中一直荣获中支年度保费王称号。

说到成功的秘诀，王利文说，听话照做，执着追求目标和荣誉，是她取得成就的基石，寿险道路上没有捷径，敬业是唯一的标准。只要学公司所授，用公司所予，施公司所措，按部就班地按

照公司节奏去完成自己的任务目标，就一定能够达成所愿。王利文清晰地记得自己刚开始做业务时，按照公司的要求坚持每天面见20个客户，娴熟地运用着公司的话术，带着宣传资料在华凌市场挨家店铺做问卷调查，最终收获了整个片区的资源。也正是这样的成功，让她对公司的指导更有信心，不遗余力地完成公司的要求，而惊喜总是会在下一个路口等着她。

一路走来，王利文也遇到了许多困难和挫折，每当自己稍有气馁时，公司领导总能适时给予鼓励和关怀，并尽可能地安排她去参加公司的培训，通过补充新知识来获取更多的能量，而在王利文这里，她从来都不会私藏这些知识，而是通过一次次的团队培训和分享，将这些能量传递下去，让更多的伙伴们受益。

能力越大，责任越大，这是王利文主任赋予自己的新定位。业绩做的越多，越让她感觉到了对客户沉甸甸的责任，而她始终将诚信展业作为自己的工作准则，尽心尽力为客户设计符合其需求的保险计划。无欺瞒、无诱导、真诚相待，这是她10年零投诉的秘诀，也是她将客户都变成朋友的诀窍。她经常说，客户愿意在我这里买保险，说明他们对我十分信任，这是无论如何都不可辜负的，我必须要对他和他的家庭负责。



王映红： 保险开辟人生新天地

■ 四川分公司 唐秋菊

王映红，2015年12月加入新华保险，现任宜宾中支资深业务主任。入司仅2年时间，王映红却通过自身的不懈努力取得了骄人的成绩，以24个月持续绩优成为总公司全明星银质会员和四川分公司天府群英会宜宾会长，获得“宜宾中支保费王”“增员王”“件数王”“宜宾市保险行业服务明星”等称号，成为宜宾中支一面闪亮的旗帜。

一次偶然的机会，王映红从国企跳槽至新华保险。因行业差异，很多知识需从头开始。王映红抱着空杯心态，认真学习，从不落下每一天的早会。会后独自留下继续学习枯燥的保险条款、分析客户的需求点。他还虚心向前辈、老师请教，直到完全消化为止。保险行业是一门行为职业，学习是基础，践行更为重要。

“刚开始真不好意思开口，迟迟迈不开行动的步伐。”王映红说。通过朋友介绍，王映红结识了他的第一位客户，在大家的鼓励下，他多次拜访客户，耐心解答客户疑问，终于成功签下人生第一份保单。信心倍增的王映红克服了前期的心理障碍，从此鼓足勇气不断开口谈保险。从朋友圈、同事圈开始延伸至陌生客户，从冷淡、误解、拒绝到理解、接受、接单，王

映红用真诚敲开了一扇又一扇的心门。

王映红经常分享的两个词就是：学习，行动。每晚临睡前，他都会通过手机学习保险知识，逢人便谈保险，真正做到保险生活化，生活保险化。两年来，他的团队不断壮大，从最开始的孤身一人到现在已经发展成为50多人的团队，王映红也从普通业务员成长为资深业务主任。他深知作为团队长更需要高度的责任感，不仅需要自己做好，还得带着团队奔跑。通过团队全员的辛勤付出，王映红的团队业绩在全省多次名列前茅。

团队中经常听到这样一些关于王映红的故事：某一次在陌生场所销售十来张保单；某晚上十一点打车去偏远的小镇与客户交流到凌晨三点，只为赶在外出打工一族六点出发前签下意外险，最终收获7张保单；曾经一日之内陪访三位新人拜访客户直到半夜十二点，一天签下16张保单……

王映红心怀感恩，感恩新华平台，感恩同仁支持，感恩所有客户朋友。随着对行业的深入了解，在对团队辅导、为客户理赔的过程中，王映红深深爱上了这份独具魅力的职业，铭记着上善若水、大爱无疆，在行业发展的新机遇下阔步向前。



深挖产品 打赢开门红攻坚战

——记陕西渭南中支营销总监苏利平

■ 渭南中支 赵杏

苏利平，1999年从事保险行业，2007年加盟新华保险。2016年，成功晋升公司总监。

又一年的开门红战役打响，进入寿险行业18年，让他感触很深。但他始终认为产品是公司实现大发展的第一要素，也是与客户沟通最直接的要素。

一路走来，他始终坚持做好产品的学习深挖和传承。熟记产品条款和费率表，已成为多年来的习惯，因为他心中有一种认知：我必须自己弄清楚产品，才能让队伍和客户了解到公司产品的好处。他针对新人、主任分层级授课，对待客户群体，重点是要把复杂的核算简单化，只有把专业的术语讲成客户能听懂、能了解的内容，才是至关重要的。

公司在2018年开门红主打“健康

无忧”“福享满堂红”两款产品，相对而言，健康险产品队伍接触的比较多，加上公司产品性价比的优势，在市场具备较大的竞争力，销售起来比较容易。结合队伍的实际状况，在下一步工作中，苏利平会对队伍产品的学习做重新的调整，加强队伍学习的热情，拉动年金险的突破。

业务增长50%是挑战，但更多的是机遇。成功来自于管理层的信心以及向队伍传递的信心。苏利平说：“首先要从心理上做好调整，要有必胜的信念，认真分析好当前不足，与队伍一起，迎头赶上。其次，我们当前要做好产品的再次学习，客户的积累，快速拉动活动的频次，在活动中不断提升，通过大训练来持续提升队伍技能，借助酒会、微客会、进社区等活动做好客户积累。



不忘初心砥砺前行 华丽转身完美蜕变

——记黑龙江七台河中支营业部经理李红艳

■ 黑龙江分公司 张绍良

“做一个明媚的女子，不倾城不倾国，以优雅的姿态摸爬滚打，追求自己想要的生活。”李红艳是幸运的，2009年5月加入新华，当年9月晋升业务主任；2016年晋升营业部经理，同年荣获国际金奖IDA；2017年召开黑龙江分公司规模最大的个人品牌见面会，客户及各界来宾共计300余人到场见证荣耀时刻。

八年前，李红艳放弃了阔太太生活，每日开着豪车逛街购物、美容健身，让她觉得自己就像一个寄生虫毫无价值。不顾家人的反对，她执着地加入了新华，从一名全职主妇蜕变为干练的职业经理人，李红艳说：“是新华成就了我，让我知道了什么是坚持、荣耀、梦想，让我的后半生闪闪发光。”

对李红艳来说，做保险起初最大的障碍就是爱人，而最后让她最感动、感谢的仍是自己的爱人。李红艳的爱人是一位大有成就的生意人，对妻子做保险他百分之百不赞同，他给李红艳立下了“三不”规矩，不准找他的同学、不准找他的哥们、不准找他的家人，但李红艳认为自己没偷没抢没骗人，还为大家送去保障，这是一份光荣的职业，夫妻俩为此没少吵架。最终李红艳明白了，不仅仅是自己的爱人，那些认为做保险丢人的其实都是对这个行业没有认知。李红艳加倍努力，经过时间的沉淀，她的爱人、朋友、亲人看到了她的改变与成长，认可她的同时也接受了保险。

2017年12月，在爱人的鼓励和全程参与、策划下，李红艳召开了首场

个人品牌见面会，优雅的谈吐、娴熟的交际、专业的知识、广泛的兴趣让所有到场嘉宾刮目相看。曾经李红艳不满足于因为对她的支持或碍于情面才签下保单，她希望所服务的客户是对保险的真正认可，而这场见面会她做到了，她用事实征服了所有人。

千里马也需要伯乐去识别，七台河中支领导的不离不弃，合理的生涯规划，关键时刻的助推点醒了李红艳。2015年7月，李红艳着手组织发展，2016年6月晋升营业部经理。李红艳说：“2016年职业生涯的改变也改变了自己的人生。”曾经单打独斗，一人吃饱全家不饿，如今有了队伍担子就重了，40多位并肩作战的姐妹都需要她，她更是一刻都不敢松懈，2016年个人签单40余件，2017年个人签单70余件。优秀是一种习惯，李红艳说：“只有身先士卒才能让人服气。”她相信虽然自己是新晋的营业部经理，团队管理也在摸索中，但只要大家凝成一股绳，团结一条心就能无往而不利。

身为两个孩子的母亲，虽然事业上的成功让她在家的时间越来越少，但她对孩子的影响却越来越大。看着妈妈为了事业拼搏奋斗，不需要别人的监督管理，他们也要像妈妈一样去实现自己的理想。

李红艳常说，“保险就是在你春风得意时布好局，才能在你四面楚歌时有条路。”2018年，李红艳将带领团队挑战更高的目标，让更多的人认可保险、接受保险，享受保险给生活带来的保障。



福金满堂红 保险产品计划

领得久 用得活 多保障 能传承

福享生

95567
全国统一客服电话
www.newchinalife.com

NCI 新华保险