



2016年9月6日,新华人寿保险股份有限公司迎来20周年华诞。作为中央汇金控股的唯一一家寿险公司、第一家A+H同步上市保险公司,新华保险以不屈不挠、奋发拼搏的精神,仅用20年时间闯入财富和福布斯双料世界500强,目前资产规模超过7000亿元,客户总量超过2700万,连续多年处于市场领先者地位。同年,新华保险上海分公司迎来15周岁生日。盛事相逢,木固枝荣,2016年总分公司联动发展,分公司营销业务部、银行业务部、法人业务部、保费部、财富管理中心五大销售渠道齐头并进,以品质促发展,以服务建口碑。公司的快速发展,与保险营销员的勤奋付出密不可分。对于新华而言,保险营销员队伍不仅是客户提供专业化、便利化保险服务的重要渠道,也是公司内涵价值的主要创造者。



“业务明星”徐陈

我叫邵玉霞,现任新华保险上海分公司银行业务部区域经理,2004年5月加入公司,在职期间已多次入围总公司高峰会,获得“金牌战士”、“绩优尖兵”等诸多荣誉称号。

我坚信保险事业是人类伟大的事业,具有滴水付出,涌泉相报的特点。在银行保险市场竞争激烈的环境下,新华以“客户为中心”的宗旨理念深深触动了我,加入新华后,我也与所有新华人一样,奉行公司“立足以人为本,坚持诚信待人”的司训理念。银行保险有其特殊性,展业时

我叫徐陈,2007年8月进入新华保险上海分公司大家庭,现任崇明支公司业务主管。我的保险之路走了九年,经历风雨,收获荣誉,2015年获得上海保险同业公会五星级业务员、中国保险行业百强保险营销员,至今更是连续4年成为MDRT会员、收获IDA国际银龙奖。

在一次偶然的接触中,我意识到保险具有极其强大的价值和魅力,它能够帮助在困境中的人们度过难关。本着好奇和憧憬,我毅然加入了保险行业,当时的新华公司还没上市,但名声不小,我想这样的公

司更具有未来发展潜力。

我从事的个险渠道是一对一、点对点的销售方式,这种方式极其考验个人的专业能力、沟通能力和抗压能力,凭着多年工作经验,代理人的身份使我拥有了广阔人脉和发展基础,也使我拥有了强大内心和个人价值,特别是客户发生风险理赔时,我真正体会到保险代理人的伟大!

5年前,在一次聚会中,我的一位同学非常认可防癌险,当即签字购买。但是回家后,夫妻一商量决定放弃,原因是我同学不喝酒不抽烟,患癌几率并不大。当时的我并没有过多坚持,这

件事就暂时搁置了。后来的一次机会,又与他们夫妻谈起了保险,经过沟通,夫妻俩每人购买了一份万能险。然而就在他们购买万能险后的某一天,我接到同学老婆的电话,她问:“徐陈,我的老公住有住院医疗保险吗?”我说:“没有啊,当初你老公说不要,你们都有医保的。”凭着职业的敏感性,我感到事情不妙,在追问下,同学老婆哽咽着说:“他得了肺癌晚期。”

我追悔自责,为什么没有让他了解购买防癌险和疾病险的重要性,不能理赔治疗。当时的我,能做的只有为他祈祷。后来,那份万能险

保单生效的一年半后,我同学不幸离开了人世,我深深记得那天是8月11日。8月23日,公司将理赔款13.24万打到他儿子的账户上。沉痛的教训让我深深感受到作为保险代理人的伟大和肩上沉重的责任!

风雨兼程20年,新华一路走来,已经成长作为一家实力强劲的《福布斯》和《财富》双料世界500强企业,凭着新华锐意进取的意志和稳中求新的管理,相信我所在的新华一定会继续创造辉煌,为代理人提供更优质的发展空间,为保险事业做出更大的贡献! 祝福保险! 祝福新华!



“绩优尖兵”邵玉霞

不仅要取得客户的信任,更要获得合作银行的认可。曾经某个网点客户经理向客户介绍产品时,客户始终无法理解产品的核心价值,便第一时间向我求助,在客户经理的陪同下我即刻向客户讲解了产品特点,分析了产品优势,同时结合客户情况,比较了市场各类产品的侧重点,客户非常认同并顺利签下保单。而客户经理被我的专业、敬业所打动,与新华建立起了长期合作。

在我心中,客户是最宝贵的资源,只有时刻把客户放在心上,竭力

提供最周到的服务,才能不断创造新的价值。2007年,银行客户经理向我推荐了一位客户,我根据客户的家庭财务状况认真准备了保险计划书,并亲自将保单送上门。谁料客户非常排斥保险公司出身的我,只愿意与银行客户经理接触,我理解客户的惯性思维,一次次登门拜访,一次次解释条款,从闭门不见到相知相信,从冷言冷语到坦诚相待,我用真心真意和专业敬业建立起了彼此沟通的桥梁,最终签下宝贵的一单,得到客户的高度认同。这些年

来,该名客户与家人先后在新华购买了27份保单,保费金额近1000万元,并向我引荐了许多亲朋好友。用心经营,真诚待人,才能得到他人的认可与信任,无论做人还是展业,要使客户不再对保险从业人员有偏见,人品和产品才是硬道理。

作为新华保险上海分公司成立不久就入司的一员,我有幸与公司同命运、共风雨,如今新华意气风发地走入第20个年头,在成长的道路上欣欣向荣,衷心祝愿公司的明天如锦绣山河,盛茂常春!

我叫张钰,是新华保险上海分公司法人业务部新渠道营业区总监,入司12年半,荣获多届高峰会奖项,更是获得过“感动新华十大人物”荣誉。

目前我在分公司负责团体保险渠道业务销售管理工作,主要涉及政府类保险项目、商业性渠道项目和互联网保险渠道的开拓与经营。当下越来越多的群体意识到保险的不可或缺性,人们运用保险保障来转移自身风险,从而让自己的生活不被意外事故、疾病而改变,

而不论是政府部门,还是企事业单位,都非常重视运用保险机制来解决问题,从而更好地实行管理职能。

这一切都让我感受到市场对于保险的强烈需求,也让我坚定了在这一个行业里勇往直前的信念。曾经我和同事一起开发独生子女保险计划,从初期介入到后期上线的经历让我至今难以忘怀,因为整个过程的参与,也培养了我现在的良好工作习惯。最初介入的原因只是在媒体报道中的



“法人精英”张钰

一份文件,仔细研读后,我们尝试拨打市里相关部门的电话,并前去洽谈,说明了我们的研发思路,受到高度认可。就在我们以为万事俱备时,相关领导给了我们一个建议,希望我们前往各个区域了解一线的实际需求,之后再次评估我们的操作模式和产品方案是否具有可行性。这一环节使我产生了极大触动,做事的最终目的应该是解决实际问题,在接下来的两个多月,我们跑了16个区县,收集到第一手资料并完成了整体保

险计划书。有了扎实的基础,项目得以顺利启动并上线,而我也培养了一个好习惯,凡事预则立,工作中制定行事历并按时推进,让工作方向与解决问题保持一致。我想,只有解决问题,才能创造价值,而创造价值,才能让我们走得更远。

很久以前,有位前辈告诉我,一个人的成长应当伴随企业的发展一同前行,在新华保险成立20周年之时,也是个人入司12年之际,衷心祝福我们新华保险茁壮成长,砥砺前行。

我叫陈伟,2006年2月加入新华保险上海分公司保费部,现任分部经理,在新华工作期间获得多项荣誉:“优秀主管”、“二级训练师”、“高级兼职讲师”等等,多次获得业绩竞赛旅游方案。

十年踪迹十年心,我见证了行业的大力创新,见证了公司的蓬勃转型,而最感同身受的,莫过于亲历了新华上分保费部的点滴发展。部门在“以客户为中心”的前提下,不断完善服务平台,为客户提供愈加便捷、愈加温馨的服务体验。从续期收费

到服务经营,从单纯收费到金标准,从单一的个人作业到丰富多彩的客户经营活动,作为上海分公司保费部的一员,我且学且成长,且行且珍惜。

做好服务是保险行业的关键。第一次协助客户办理理赔的经历仍然在目难忘。那时我入司才两个月,我的一位客户崔女士的爱人查出肝癌,医生明确表示她爱人的情况不容乐观。崔女士是保险人,而崔女士的爱人正是被保险人。得知此事,我一直在想,能为客户做些什么力所能及的事情呢?第二天,我便亲自前往

医院探望了他,代表个人也代表公司送去慰问。当期保费交完不久,崔女士的爱人就过世了。事后我协助崔女士办理了理赔手续,当十几万理赔款到账的时候,崔女士当着我的面留下眼泪,她说理赔款不能换回她的老公,也不能换回孩子的爸爸,但至少在令人最为痛苦最为绝望的时刻,为她们母女暂缓了一段时间的生活压力。后来的很多年,这样的理赔案在我的职业生涯中不胜枚举。可那一次是我入行后的初次经历,崔女士的眼泪让我真正理解了保险的真谛和



“续收先锋”陈伟

保险人的责任。保险是一份爱的延续,是一份爱的支柱,是一份爱的见证。事后崔女士愈加认同了保险的重要与价值,不仅为自己和家人增添了保障,也引领身边的朋友成为了新华的忠实客户!

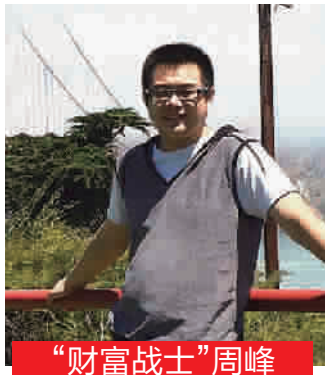
我热爱这份职业,它能雪中送炭,也能锦上添花。新华始终秉持“关爱人生每一天”的宗旨为客户提供保障和关怀。二十年厚积薄发,二十年茁壮成长,我庆幸自己身处其中,共同积累,共同成长。祝愿新华保险蒸蒸日上,生日快乐!

我叫周峰,2008年甫出校门,即成为了新华保险上海分公司的一名普通员工,九年后的今天,于财富管理中心担任助理总监一职,曾获分公司“优秀员工”以及财富营业区“优秀总监”等荣誉。在新华,我开启了职业生涯,收获了成长,也收获了荣誉。

我的大学专业与保险行业对口,通过四年的研究与学习,我深信我国保险行业一定有广阔的发展前景。当时的新华并未上市,是一家发展中企业,但已然展现不俗的实力,对于个人而言是很好的历练机会,值得托付。

而我所在的财富渠道,致力于客户的二次开发,为合作过的新华客户提供更全面、更专业、更有效的投资规划。它历经了创业期的艰辛和发展期的淬炼,时至今日已经成为了一支骁勇善战的队伍。虽然外部市场风云诡谲,但新华财富始终秉持初心,以人为本,提供真正适合客户的优质产品。

在新华奋战多年,今年5月接触到的客户王先生让我印象深刻。初见时得知他于去年12月份将我公司保险产品退保,9万保险金全部购买了某第三方理财机构产品,而该公司竟打着新华



“财富战士”周峰

保险的名义邀约客户并向其推介销售,考虑到目前互联网金融行业个别公司存在欺骗客户的情况,也考虑到王先生仍旧是持有我公司产品的客户,我无法坐视客户利益遭受损失,当即决定亲自去了解情况,帮助客户维权。经客户同意,我以其家属身份来到该公司,一番交谈了解后,确认该公司冒充新华保险名义揽业,毁坏新华声誉,欺骗广大消费者,其巨大的经营风险使我不得不对该公司的合规性产生强烈质疑。之后的一月,我先后四次与对方公司交涉,据理力争,全力维护公司与客

户利益,被对方辱骂、推搡、皮带被拉断,手部被划伤,但我并没有就此放弃。最终,我为王先生讨回全部资金,同时保护了客户在我司剩余的保单免遭侵犯。此事化险为夷,客户对公司、对我本人由衷感谢与认可,王先生执意赠送锦旗,被我婉拒:“客户的事,就是自己的事,每一个新华人都应该保护客户资金的安全,更应该维护自己公司的形象”。

今年是新华成立第20个年头,我们一路走来,一路成长,我想对公司说一句“二十岁生日快乐!”相信未来的路更加值得奋斗,也更加值得期待。