

NCI 新华保险

新华保险年度保费突破1000亿元大关

1月14日晚间，新华保险发布公告：公司于2013年全年累计原保险保费收入为1036.4亿元，同比增长了6.06%。这是新华保险历史上年度保费首次突破1000亿元大关。

成立17年以来，新华保险从最初的年保费2.6亿元、总资产7.7亿元、仅有一家机构发展到全国约1600家机构和网点，年保费超过1000亿元，总资产超过5000亿元的全国性寿险公司。2009年底，中央汇金控股以来，新华保险由社会化资本主导演变为国有资本控股公司，进而在2011年底实现

香港和上海两地同步上市，成为一家公众公司。

随着改革的持续深入，保险业也迎来了新的发展时期，监管理念发生根本性变化，真正意义上的市场竞争开始迫使行业思考突围、创新和变革之路。顺应行业发展形势，新华保险于2011年率先在行业提出并开启了转型之路，并明确确立了新的战略与文化。新华保险的战略简要概括为“132”，即围绕以客户为中心，坚持现有业务持续稳定增长、坚持改革创新、坚持价值和回归保险本原，抓住城镇化和老龄化

的历史机遇。

2013年是新华保险战略转型的关键一年，公司明确了整体转型方向和具体措施，持续推进价值转型，贯彻“以客户为中心”的经营战略，从客户服务、机构管理、产业深化等多方面强化自身在行业的综合竞争力。在管理变革上，为加速推进公司战略转型，新华保险在今年推进落实了多项具体措施。从总公司到各级机构建立并实施价值考核体系，全面地推进价值转型，新版《基本法》的实施将有助于提升一线待遇；建立七大区域管理中心，加强机构差异化管理，实

现管理下沉；兼顾客户对保险产品收益性、安全性及保障性的综合需求，适时推出资产导向型产品、费率市场化产品；加大保障型产品销售力度，提高了产品的价值感，这些举措将持续巩固公司在行业内的整体竞争力。

除了保费收入的稳步提升，客户服务整体满意度达到98%以上，新华保险还在去年一年获得了最受信赖寿险公司、2013最佳寿险品牌、2013卓越竞争力本土保险公司等20多项荣誉。

(新华)



中华财险周口中支深入学习总公司、分公司保险工作会议精神

日前，中华财险周口中支召开全体会议，传达学习总、分公司保险工作会议精神，深入分析2013年工作情况，并就2014年工作进行部署。

中华财险周口中支总经理钱修铠首先传达了控股公司陈景耀董事长、财险公司李迎春董事长及分公司副总经理孙书生的工作报告，认真学习领会、深入分析，逐条对照存在的问题，对中支公司2013年经营管理情况进行剖析，找出与兄弟公司之间存在的差距，并安排部署下一步中支公司

的发展规划，针对存在的问题进行逐条整改。

随后，钱修铠呼吁周口中支全体员工，要紧跟时代发展脚步，深入贯彻落实总、分公司要求，充实知识储备，提高综合素质与形象，同时年轻队伍要发扬青春朝气的冲劲，大胆创新，真抓实干，并及时与领导沟通，提出促进公司发展的可操作性建议，全面提升公司经营管理品质，为推动业务大发展，促使公司转型升级而努力。

(温馨)



平安产险周口中支举办客户观影活动

2月14日下午6时，平安产险周口中支在周口市五一路潇湘影院成功举办客户观影活动。

活动邀请了2013年商业险保费在3000元以上且无出险记录的个人私家车续保客户，200多名优质客户齐聚一堂，共同感受了3D大片《大闹天宫》。

电影开播前，通过现场微信的实名验证，

让广大客户领取了神秘小礼物。随后，通过滚动播放服务宣传片，向大家展示了我司良好的客户服务项目。

此次活动的成功举办，增强了平安产险周口中支与广大客户的联系，提升了公司良好的品牌形象。

(洪涛)

平安产险积极开展“壹钱包”推广工作

近期，平安集团公司推出了“壹钱包”内测版本。为积极推进“壹钱包”产品推广，产险成立了由总经理室领导挂帅的“产险壹钱包推广专项小组”，并已完成所有二级机构推广项目小组的成立及启动宣导会议，启动相关宣传物料印制及产品推广答疑等工作，目前产险全系统已完成超过4万的下载注册量。

平安产险各机构积极响应集团“科技引领综合金融”战略，全力落实“壹钱包”推广工作。各机构均在第一时间成立“壹钱包”专项工作小组、制定推广方案，并通过下发工作通知书、一把手宣导、产品知识培训、特别晨会等多种多样的形式开展项目推动，取得了良好的推广成效。

(洪涛)

孤儿卖石头

有一个生长在孤儿院中的小男孩，常常悲观地问院长：“像我这样没人要的孩子，活着究竟有什么意思呢？”院长总是笑而不答。

有一天，院长交给小孩一块石头，说：“明天早上，你拿这块石头到市场上上去卖，但不是‘真卖’，记住，无论别人出多少价钱，绝对不能卖。”第二天，男孩拿着石头蹲在市场的角落，意外的发现有不少人好奇地对自己的石头感兴趣，而且价钱越出越高。回到院里，男孩兴奋地向院长汇报，院长笑笑，要他明天拿到黄金市场去卖。在黄金市场上，有人出比昨天高10倍的价钱来买这块石头。最后，院长叫孩子把石头拿到珠宝市场上展示，结果，石头的身价又涨

了10倍，更由于男孩怎么都不卖，竟被传扬为“稀世珍宝”。

男孩兴冲冲地捧着石头，回到孤儿院，把这一切告诉院长，问他为什么会是这样。院长没有笑，望着孩子慢慢说到：“生命的价值就像这块石头一样，在不同的环境下就会有不同的意义。一块不起眼的石头。由于你的珍惜、惜售而提升了它的价值，竟被传为稀世珍宝。你不就像这块石头一样？只要你自己看中你自己，自我珍惜，生命就有意义，就有价值！”

保险故事



生命人寿周口中支召开“扬帆·2014”主管新春团拜会



在经过周口中支全体将士辛勤努力和付出下送走了硕果累累的2013年，在迎来了充满激情与挑战的2014年之际，为进一步强化业务团队核心力量的凝聚力，在2014年有一个良好的精神面貌，更好地推动个险工作，生命人寿周口中支培训部于2月12日在国秀大酒店召开“扬帆·2014”主管新春团拜会。

培训时间为两天。此次培训人员主要是主管层级，共参训学员104名。本次培训班讲师阵容强大，分别由中支营销总、营销部经理、培训部经理讲解此次培训班的课程。除此之外，培训班还安排了2014年元月份开门红战役中的分区承保在中支第一名的李华经理及标保王连君伙伴，在培训当中做精彩分享。

周口中支对本次培训非常重视，授课讲师在培训班开班之前首先对参训学员进行了训前测试(基本法、政策、2014年荣誉体系)。让参训学员从这次测试中了解自身对基本法、政策、2014年荣誉体系掌握的程度。史卫杰总的一节《经济转型话保险》让学员深受喜欢。培训部孙东丽经理又对《富贵宝》产品进行剖析，让大家结合自己的感受做出研讨及发表。孙东丽经理带来的一节《小交会》也深受大家喜欢，都说在实际操作过程中很实用，纷纷表示回去后大力开展小交会的运作来积累更多的准客户。最后，王永环经理结合培训前的测试情况又对大家回顾了基本法、政策、2014年荣誉体系以及2月份的方案，王经理的有序讲解让学员们知道了怎样才能让自己

及属员的利益最大化。让参训学员进行抽取利是红包再次将培训班氛围推向高潮。

褚立波总也参加了结训仪式。褚总回顾了生命人寿的发展及2014年的目标与中支三年规划，通过亲身经历让大家坚定从业的信心与决心，最后又给主管做出了要求：要熟记基本法、掌握产品、紧跟公司节奏让自己的利益最大化。

本次培训班的成功举办，充分体现出总、分公司有效战略方针，学员们全力投入培训，认真领会内容，有力传承本次课程，结合自身岗位，励志变革，共赢未来，为公司贡献力量。

(生命人寿周口中支)

保险动态

保监会拟建保险举报快速反应机制 一般性举报65个工作日内完成调查

保监会近日发布《保险举报处理管理办法(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》)，其中拟对保险举报处理设定时限，一般的保险举报有望在65个工作日内完成受理及调查。

《征求意见稿》规定，对于涉及保险方面的违法违规举报，相关单位收到举报后应在5个工作日内审查决定是否受理，如不属于受理机构自身处理范围，则应在5个工作日内转交其他能够履行受理职责的机构处理。值得一提的是，当保险举报涉及多个派出机构管辖，由违法违规行为发生地派出机构受理；当涉及多个发生地时，由违法违规行为主发生地派出机构受理；当无法确定违法违规行为主发生地时，由第一个接到保险举报派出机构或由保监会指定派出机构受理。

此外，保监会及其派出机构还可针对保险举报展开调查，此次《征求意见稿》同样对调查过程予以时间界定。在保险举报受理后，保监会及其派出机构应在60个工作日内完成对保险举报的调查工作；如果情况复杂，经相关部门主要负责人审批同意后才可适当延长期限，但原则上延期不得超过30日。

这意味着，对于一般的保险举报，通常会

**金融
保险
热线**
周口晚报
13903947963
周口保险协会
0394-6171223

展示形象的舞台 《金融·保险》
联系民众的纽带 第40期