

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。



新華人壽保險股份有限公司

NEW CHINA LIFE INSURANCE COMPANY LTD.

(於中華人民共和國註冊成立之股份有限公司)

(股份代號：1336)

海外監管公告

本公告乃依據《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》第 13.10B 條規定而作出。茲載列該公告如下，僅供參閱。

承董事會命
新華人壽保險股份有限公司
康典
董事長

中國北京，2013年3月26日

於本公告日期，本公司執行董事為康典和何志光；非執行董事為趙海英、孟興國、劉向東、王成然、陳志宏、張志明和趙令歡；獨立非執行董事為 *CAMPBELL Robert David*、陳憲平、王聿中、張宏新、趙華和方中。

新华保险 2012 年企业社会责任报告

关于本报告:

本报告披露的所有内容和数据,已经新华人寿保险股份有限公司第五届董事会第四次会议审议通过。

本报告中,新华人寿保险股份有限公司简称“新华保险”或“公司”,新华资产管理股份有限公司简称“新华资产管理公司”或“新华资产”。

报告时间范围: 2012 年 1 月至 2012 年 12 月,部分资料涵盖了此前的特定项目。

报告组织范围: 新华人寿保险股份有限公司及其分支机构。

报告周期: 每年一次,与公司年报同时发布。

信息来源: 公司内部统计及公开报道。

发布形式: 在上海证券交易所网站 (www.sse.com.cn) 和本公司网站 (www.newchinalife.com) 发布网络版,可供查阅下载。

一、关于新华保险

(一) 公司概况

新华人寿保险股份有限公司(简称“新华保险”)成立于 1996 年 9 月,总部位于北京市,是一家大型寿险企业,目前拥有新华资产管理股份有限公司、新华家园养老企业管理(北京)有限公司和新华卓越健康投资管理有限公司等子公司。2011 年,新华保险在香港联合交易所和上海证券交易所同步上市,A 股代

码为 601336，H 股代码为 01336。

新华保险拥有强大的寿险销售人员队伍及 5 万余名正式员工，全国各级分支机构 1596 个。迄今已为约 2700 万名个人寿险客户和约 5.7 万名机构客户提供了各类人寿保险、健康保险、人身意外伤害保险及养老保险服务。

2012 年公司实现保险业务收入人民币 977 亿元，实现保费收入正增长，继续保持行业三甲地位。

（注：以上数据均截至 2012 年 12 月 31 日）

(二) 公司战略与文化

公司愿景：中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团。

公司战略：以客户为中心，坚持现有业务持续稳定增长，坚持变革创新，坚持价值和回归保险本原，抓住城镇化和老龄化历史机遇。

公司使命：为客户提供幸福生活的保障；为股东贡献稳定持续的回报；为员工创造成就自我的机会；为社会增添和谐安宁的力量。

公司价值观：诚信 责任 公平 创新 进取

经营理念：创造价值 稳健持续

工作原则：简单 客观 协作 责任

(三) 企业社会责任沟通体系

2012 年是新华保险 A 股和 H 股同步上市后的第一年。这一

年，本公司对自己的使命和责任更加清晰，在致力于为股东创造价值的同时，亦为更好地履行企业社会责任付出了更多努力。公司深入学习国际、国内先进企业在企业社会责任管理方面的经验和做法，首次编制了《新华保险企业社会责任（CSR）管理规划》，制定并面向全系统下发了《新华保险企业社会责任管理规范》。本公司还积极与各利益相关者（本公司的利益相关者包括：客户、股东、员工、政府与社区、监管机构与合作伙伴、环境等）沟通，充分了解诉求，并结合自身业务与运营特点，深入分析，搭建了一套完整的企业社会责任沟通体系。

二、为客户提供幸福生活的保障

2012年，新华保险深入推进“以客户为中心”的转型，不断细化和推进各项“以客户为中心”的经营举措，为客户提供全方位的、覆盖全生命周期的保险保障和理财服务，让生活更美好。

（一）以客户为中心的产品理念

新华保险坚持“回归保险本原”，深入了解客户在不同生命阶段不同保障需求的特点，通过调整产品结构，强化保险保障功能，构建了特色鲜明、功能完善、品种齐全的产品体系。“吉祥至尊两全保险（分红型）”、“尊贵人生年金保险（分红型）”等通过个险渠道热销的产品，能够满足客户对于保障、养老等方面的需求；除颇具知名度的“红双喜”系列产品外，我们还通过银代渠道力推以“康爱无忧防癌保障计划”为代表的高保障型产

品；以“员工福利系列团体医疗保险”为代表的产品，为机关、企事业单位和社会团体的在职员工及其配偶、子女提供了全面医疗保障；同时，我们还积极开拓全新的保险营销方式，通过公司官网等平台销售各种网销专属产品，其中，“安心宝贝少儿重大疾病保障计划”等产品不仅为孩子的健康成长提供了全方位的保障，更实现了少儿保险产品的突破与创新。

1. 强大的产品开发创新能力

新华保险目前通过本公司个人营销员、客户服务中心、合作银行、合作机构、本公司官网及合作网站等多条渠道向客户提供各类寿险、健康险、人身意外险产品，产品形态包括非分红传统型保险、分红型保险、万能型保险等。其中，传统保障型产品能够为各个年龄阶段的客户提供养老、健康、医疗、意外伤害等方面的保障，规划功能强大的分红类产品以及理财功能较强的万能和投连产品，能满足客户的各类人生规划及保险理财需求。

强大的产品创新开发能力是新华保险的核心竞争优势。新华保险坚持“以客户为中心”的产品开发理念，深入了解人生不同阶段的不同保障需求，充分体现“为客户创造价值”的原则。

2. 新华保险的产品特色——保额分红

保额分红是新华产品文化的鲜明特色和核心内容，是新华分红险产品最显著的特征。

新华保险是国内最早开发分红产品的公司之一，从2001年1月推出首款分红保险至今，已覆盖风险保障、少儿、养老、资

产保全、遗产规划等各方面的保险需求，拥有定期、两全、终身、年金等多种形式。独特的保额分红的方式，受到了广大客户的青睐。

“保额分红”是分红保险以红利增加保险金额的方式，其符合经济发展规律与生命周期规律。

保额分红符合经济发展规律。经济发展势必会带来一定程度的通货膨胀，长期看会直接导致严重的资金缩水问题。保险作为一种期限较长的金融产品，通胀对其影响是不得不考虑的。保额分红可有效地提升保额，使保障能够随分红自动增长，在一定程度上适应经济发展的需要，抵御通货膨胀。

保额分红符合生命周期规律。人的生命周期分为出生、成长、成熟、衰老等阶段；不同阶段的人的收入与支出不同，所需的保障也不一样。一般而言，随着年龄增长，人身风险会不断加剧，保额分红不仅能帮助人合理平衡一生的财富，更可以通过增加保额的方式主动提高风险防御能力，使保障能符合各个生命阶段的需求。

案例：新华保险“康爱无忧防癌保障计划”

产品特点：

“抗”癌百分百：癌症确诊全额给付，让您健康无忧

“爱”心五相伴：五项特定疾病保障，及时治疗保安心

“无”忧领保费：保险期满，全额领取所交保费

“悠”享七八十：健康保障可安享到 70 或 80 周岁满期时

(二) 高效规范的营销与承保

1. 以客户为导向的营销管理

新华保险旨在成为一个遵守商业道德、严格合规经营、注重可持续发展的优秀企业。公司努力提高员工合规意识，通过不断完善、更新制度体系，确保公司经营适应市场发展、符合合规要求，对公司经营管理流程中的风险点进行定期梳理和及时完善，对于不负责任、违规甚至违法操作的行为严惩不贷。

2012 年，公司出台了《关于进一步推进综合治理销售误导工作的通知》、《关于印发〈个人业务销售规范指南〉的通知》及《关于人身保险业综合治理销售误导有关工作的通知》等一系列文件，并进一步加强对销售人员的系统培训，通过有力的培训和销售支持促使营销员队伍的产能、专业技能、诚信度、责任感和合规意识不断提升，寿险销售严格以客户为导向，为客户量身定做保险计划。

公司通过督导追踪体系、新人培育体系、培训管理体系、团队经营体系的建设，使营销管理追踪的督导、企划、人管、培训等各条线实现清晰的管理脉络和责权划分，规范管理流程，同时通过可量化、可实施、可考核的指标管理追踪体系，实现了管理过程和绩效目标的有效结合，做到了营销过程管理的高效、规范、公开、透明。

2. 新华保险的承保流程

为了提高承保时效、控制业务风险，新华保险就个人业务及法人业务分别制定了高效、严谨、完善的承保流程。同时，通过规范投保单证、保险条款、投保提示、核保规则等手段，确保核保运营的高效、规范、公开、透明。

• 个人业务承保流程

投保资料录入环节引进先进的 BPO 管理理念，在确保信息安全的前提下，提高承保效率，降低运营成本，提高业务数据的完整性和准确性。

核保环节开发了先进的自动核保规则引擎，实现了人工核保与自动核保的有效结合，通过高效、精确地设置自核规则有效提高核保时效、节约核保人力成本。同时，在 2012 年本着“流程集中、管理集中、服务前置”的原则，全面实现了 39 家二级机构的集中核保作业模式变革，建设成渠道共享、运作规范、风险可控的集中核保运营平台。

保单缮制实施全国集中管控、区域布点的全流程外包制单，通过专业外包服务公司的引进，利用其先进技术、设备和管理经验，降低成本、提升品质、提高运营效率，并在模式创新、流程精益、单证管控、物流递送等诸多方面取得行业领先。

在上述传统承保模式基础上，推出同时支持 PC、PAD 平台的移动展业承保模式，整个投保过程缩短至十分钟，向客户提供便

捷承保服务；同步引入第三方认证的电子保单，实现了保单加密、实时发送、短信提醒、网站验真等多种配套功能，使客户在完成投保同时即可获得高效、安全、便捷的保险合同；移动展业与电子保单的无缝衔接，向建设“绿色金融”、承担更多社会责任迈出坚实的步伐。

- **法人业务承保流程**

在投保环节，新华保险法人业务人员会与投保单位就不同层级参保人员的保险保障需求进行反复沟通，并将保险公司条款向投保单位进行解释，最终确定保险方案。公司设有统一的法人业务承保平台，支持法人客户差异化的保险保障计划定制、保险保障选择。

核保环节则通过自核规则设置大幅提供标准化业务的出单时效，满足合作渠道对于操作简便、即时出单的需求，同时也建立了集财务、业务、核保等多项参数设定、多方用户操作、 workflow 智能引擎、法人核保业务管理与询价于一体的核保报价平台，为大型客户、复杂业务开辟快捷通道。

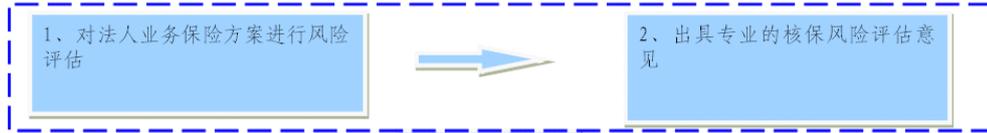
保单缮制过程将逐步采取分区集中打印保单，保单通过法人业务人员交接至投保单位，接收到保险合同后，投保单位需要对保险合同内容进行最终确认。

法人业务承保流程图

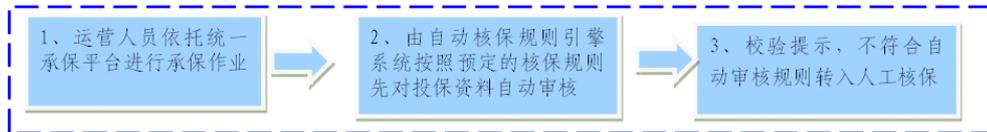
1、法人业务人员销售作业



2、法人业务核保风险评估



3、法人业务承保作业



(三) 功能完善的客户服务

1. “以客户为中心”的服务理念

新华保险紧密围绕“以客户为中心”的经营战略，秉承“服务制胜”的主导思想，以业务发展和客户需求为导向，以提升和扩充服务能力为目标，坚持以“客户满意”为唯一评价标准，逐步打造集中高效、协同共享的客户服务平台和以客户价值为核心的客户服务体系，致力于为广大客户提供水平更高、质量更好、体验更优的全方位、一体化服务。

2012年，公司不断提升服务能力，制订并发布了“十大服务承诺”，以为客户提供全方位的最佳服务体验为宗旨，通过各种方式提升客户服务水平和客户满意度，让客户享受到优质、高效、人性化的服务。新华保险的努力获得了客户和社会各界的认

可。

新华保险客户服务体系所获奖项

时间	奖项
2005 年	当选 2005 年中国企业客户关怀 80 强
2006 年	荣获“维护消费者权益诚信服务满意单位”称号
2007 年	在“搜狐财经 2007 金融理财网络盛典”活动中，荣获“服务最好的内资寿险公司”大奖
2008 年	在搜狐网评选中，荣获“寿险理赔最迅速的保险公司”荣誉奖项
2009&2010 年	荣获中国保护消费者基金会颁发的“保护消费者权益 3·15 信用单位”称号和“中国质量万里行”颁发的优秀会员单位称号
2011 年	荣获中国质量万里行促进会颁发的“产品售后（公众公共）服务质量优秀企业”荣誉称号
2012 年	荣获中国质量万里行促进会颁发的“产品售后（公众公共）服务质量优秀企业”荣誉称号
	95567 荣获《客户世界》主办的金耳唛杯“中国最佳呼叫中心”称号

2. 高效、协同共享的客户服务平台

新华保险恪守“创造价值，稳健持续”的经营理念，不断完善服务平台建设，涵盖服务柜台、网络平台、新技术手段的综合性服务平台，为客户提供了多维度、多形式的服务通道，使得客户服务手段日益多元化、个性化、便利化。

- 近千家标准化客户服务中心遍布全国，覆盖公司所有机构网点，为客户提供一站式便捷服务。
- 95567 是公司集中运营的电子化综合服务平台，集成有自助语音、人工服务、短信互动、webchat、电子邮件等多种服务媒介相结合的全方位服务体系，为全国客户提供

365天7*24小时的保险业务咨询、保单查询、理赔报案、信息变更、健康服务、增值服务、权益保障回访、客户维系回访等诸多特色服务。

- 新华保险官网 www.newchinalife.com 为全球客户提供在线服务；手机短信通知、慰问服务，掌上新华客户服务体验工具等电子化服务手段不断完善。
- 推出中医养生、12小时家庭医生、道路紧急救援和客户服务节系列活动等附加值服务，使客户感受到新华保险的特别关爱。

3. 丰富多彩的客户服务活动

一直以来，新华保险都非常重视通过各种类型的客户服务活动与客户开展面对面的沟通。2012年，公司客户服务活动的内容、形式进一步多样化，更好地满足了不同类型客户的需求。

• 3·15 主题客户服务活动

作为一家负责任的全国性大型保险企业和公众公司，新华保险从运作机制、管理体系等多维度搭建了诚信服务客户的综合管理体系。

为提升消费者依法维权的意识、普及保险知识，每年3·15来临之际，新华保险各地分公司都会举办形式多样的主题客户服务活动。2012年，公司各分支机构分别举行了服务质量监督员评聘及座谈、社会公益宣传等各种形式的主题活动。

- **客户服务节**

客户服务节是新华保险与客户沟通的重要渠道之一，每年定期举行。2012年，公司以“关爱人生每一天”为主题，围绕客户关怀、保单关怀两条主线推出六大类别的系列活动，通过少儿书画大赛、多主题专家讲座、服务进社区、轻松复效等丰富多彩的活动形式，变被动服务为主动服务，关怀客户价值，提升服务品质，并通过新华爱心助学主题公益活动，诠释了保险充满爱心的行业属性，也丰富了新华保险企业社会责任的内涵。

案例：新华爱心助学主题公益活动

2012年9月27日，新华保险东莞中心支公司领导及员工来到东莞虎门智升学校，为品学兼优但家庭贫困的学生送上公司的捐助资金。本次捐助活动约有500人参加，帮扶对象一共有6位，东莞中支分别为每位学生捐助了500元助学金，这些捐助对象都是虎门智升学校中家庭非常困难，但是对于生活依旧积极乐观，且学习成绩优异的学生。

案例：青海分公司举办少儿书画大赛

新华保险青海分公司在客户服务节期间通过组织少儿书画大赛，走进少年儿童的内心世界，展示孩子们对生活的理解和描绘，为客户打造亲子长假。本次活动得到了客户的热烈关注和积极参与，共收到来自3岁到15岁不等的参赛选手们100多件画作，活动最终评选出

了3个奖项，七彩斑斓的炫目画作让人们体悟到了孩子们的童真童趣，孩子们凭借笔下奇妙的色彩与线条表达出了丰富多彩的内心世界。

案例：江西分公司举办“名家面对面 关爱万里行”健康讲座

2012年7月21日，新华保险江西分公司举办了“名家面对面 关爱万里行”健康讲座，邀请清华大学第一附属医院施仲源教授为客户讲解有关如何预防颈椎病的健康知识。通过本次活动，客户们深切地感受到了来自新华保险的重视和关爱，活动现场通过有奖问答、颈椎病预防保健操等一系列互动活动让客户们参与其中，氛围十分热烈。施教授风趣幽默的讲授，让现场充满欢声笑语，现场指导颈椎病预防动作，让在场的客户受益匪浅，现场治疗更得到到场客户的如潮好评。

案例：上海分公司承诺“诚信服务，安全消费”

在2012年“3·15”期间，新华保险上海分公司客户服务部围绕“诚信服务，安全消费”的主题，内联外动，在分公司内部开展风险排查和预警工作，与此同时还招募社会监督员，通过上海第一财经广播3·15主题访谈建立健全有效的内外部质量监督体系。上海分公司通过开展“传承经典，延续关爱”新华大讲堂、“关爱老年健康”公益体检、“明白消费，诈骗预防”社区金融诈骗知识宣讲等活动，进一步强化客户维系和客户经营，打造诚信服务形象。

(四) 更快、更易、更便捷的理赔服务

截至 2012 年 12 月 31 日，新华保险当年累计给付金额达数十亿元，完成理赔案件数 77.2 万件，理赔满意度持续显著提升。其中，“7·21 北京特大暴雨灾害”、“8·26 陕西延安包茂高速公路特大交通事故”、“11·23 山西寿阳火锅店爆炸事故”等案件理赔服务的快速响应，全面赢得社会各界的认可。

为了完善理赔服务，公司在 2012 年对 190 家理赔服务星级认证机构中的 55 家进行星级复检，通过率为 91.4%。星级认证以理赔客户满意度与客户理赔服务感受为基点，围绕公司“以客户为中心”的发展战略为支撑，科学、客观地对机构理赔服务能力进行评价，以达到为客户提供更佳的理赔服务的目的。

公司始终从客户需求出发，不断提升理赔服务水平，致力于打造更快、更易、更关怀的理赔服务。

1.95 天——平均理赔时效 1.95 天。

60 分钟——2000 元以下的小额赔付 1 小时内办理完毕。（自 2013 年 1 月 1 日起，已调整为 3000 元以下的小额赔付 1 小时内办理完毕。）

30 天——复杂重大的赔案 30 天之内处理妥当。

为向客户提供更加方便、快捷的理赔服务，同时，公司还推出了保单一号通、保单无障碍迁移、保全免单服务、保全失单服务、保全失单保障、3G 移动理赔、理赔款预付、全球化人身风险服务管理方案、理赔星级标准管理模式、理赔关怀公益活动等

一系列创新举措。

案例：7·21 北京特大暴雨灾害，新华保险快速响应

2012年7月21至22日，北京市经历自1951年有完整气象记录以来最大降雨，暴雨洪涝灾害导致多人死伤、失踪。灾害发生后，新华保险总公司高度重视，北京分公司迅速启动理赔应急预案，切实做好客户身份排查以及出险客户的理赔及慰问工作。截至7月26日，北京区域内共发现77具遇难者遗体，其中四名将受到新华保险的保险理赔保障，赔付金额超过23万元，豁免保费45885元。在7·21特大暴雨理赔赔付过程中，理赔部门反映迅速，处理紧急突发事件作业得当，各部门积极配合协同作战，彰显了新华保险工作团队的凝聚力和战斗力，全体新华人用行动证明着“以客户为中心”的服务理念，新华保险将始终如一的用行动回馈客户对公司的信任，履行保险人的社会责任。

案例：11·23 山西寿阳火锅店爆炸事故，新华保险理赔紧急响应

2012年11月23日，山西省晋中市寿阳县一家火锅店发生爆炸燃烧事故，造成14人死亡，47人受伤。事故引起了新华保险山西分公司的高度重视，即刻启动重大事故紧急响应机制。晋中中心支公司积极配合，连夜制定行动方案，并由行政后勤室、客服中心、寿阳支公司三部门联合行动，以最快时间赶赴事故现场，主动寻访新华客户。经过行动小组的多方努力，终于获取客户名单，经排查发现事故中共

有四名新华保险客户遭遇不幸，其中一名客户已身故，三名客户Ⅱ度烧伤。山西分公司及时向两名受伤客户进行“保险金预付”服务，将理赔款用于客户救治，并积极联系身故客户家属办理相关手续。每位客户的安危，都牵动着新华人的心，晋中中支员工还自发组织了捐款活动，为受伤客户奉献一己之力。

三、为股东贡献稳定持续的回报

(一) 打造强有力的竞争优势

新华保险坚持“创造价值，稳健持续”的经营理念，在公司经营目标和绩效考核中，始终把价值作为重要的指标。自成立以来，公司实现了保费的快速增长，打造了强有力的竞争优势：

1、保费快速增长，占据市场领先地位

自1996年成立以来，新华保险一直保持着保费的快速增长，根据中国保监会的统计数据，公司在2012年全年保费规模达到977亿元，继续保持行业三甲地位。

2、勇于创新，战略规划与执行能力行业领先

在发展过程中，新华保险勇于创新，多次在关键时刻准确制定发展战略并顺利实施，为获得市场领先地位奠定了基础。在充分考虑当前市场情况、中国寿险行业发展规律和自身优势的情况下，公司制定了新的五年发展战略，并积极推进实施。

3、优质的业务结构和领先的产品理念

以价值为导向，长期致力于满足客户需求的产品创新。新华保险专注于发展分红寿险中的“保额分红”产品，在此产品

体系的设计和运营数据上享有先发优势，并不断以客户需求为导向开拓创新。

4、广泛高效的多渠道分销网络

截至2012年12月31日，新华保险的营销员总数约为20.4万人，分销网络已经覆盖了全国绝大部分省级行政区（港澳台和西藏除外）。公司通过中国最主要的商业银行销售银行保险产品，合作伙伴包括五家大型商业银行和邮政储蓄银行等。此外，公司还设立了续收业务专职团队，专门负责有效保单的期交保费收取及督导工作，有效维持了客户关系。

5、广阔的客户基础和知名的中国寿险品牌

截至2012年12月31日，新华保险拥有约2700万名个人客户和约5.7万名机构客户，在中国保险行业享有较高的市场认知度和良好的品牌形象。

6、高瞻远瞩的管理团队和境内外股东强有力的支持

新华保险的高级管理团队在保险和金融相关领域拥有平均超过十五年的管理经验。他们具有高瞻远瞩和锐意进取的品质，能根据客户需求和市场状况做出及时的战略与业务调整。本公司的中层管理团队，包括分公司总经理和总公司部门总经理，拥有扎实推进公司战略的执行能力，他们中的绝大多数已在寿险行业耕耘十年以上。本公司的子公司新华资产的核心人员也具备丰富的投资管理经验。本公司拥有良好的股权结构，主要股东在各自领域均享有较高声誉，为本公司完善治理结构、提升经营管理水

平提供了良好的行业经验和专业技能。

(二) 不断提升的风险管理水平

2012年，新华保险进一步健全全面风险管理体系，风险管控水平持续提升。

“提升合规，健全体系”：公司致力于建设合规经营典范，不断提升合规经营管理水平；持续健全全面风险管理体系，由分散管理转向体系化管理。

“三道防线，全面防控”：公司建立起“三道防线”的合规、内控与风险管理机制，第一道防线以从事销售和服务的各业务部门和分支机构为主；第二道防线以风险管控职能部门为主；第三道防线以审计监督部门为主。

“专业化管理，平台化运作”：公司持续完善风险管理工具、流程和系统，定性与定量管理相结合；以信息系统为支撑，建立非现场管理平台；完善应急管理体系，严格风控考核和问责。

(三) 效益良好的资产管理业务

寿险业务和资产管理业务是新华保险实现腾飞的两翼。除了做大、做强寿险业务外，新华保险通过旗下控股的“新华资产管理股份有限公司”实现资产管理业务的提升和超越。

新华资产管理公司于2006年7月正式挂牌成立，汇聚了来自金融业的专业精英人士，培养出一支熟谙资本市场，精通金融、

证券、财务和企业管理的复合型人才队伍。

新华资产管理公司坚持以价值投资为核心，追求长期稳定投资收益，确保获得长期稳定增长的投资业绩。

(四) 日臻完善的信息披露制度

作为一家上市企业，新华保险不仅不断提升业务品质，优化管理平台和业务发展模式，努力提高核心竞争力，公司还严格按照各级政府部门、监管机构制定的信息披露制度，建立了完备的公司信息披露制度和良好的投资者关系，按规定及时披露年报、半年报、季报及主要财务数据、风险管理状况、保险产品经营、偿付能力等相关信息，准确完整地向市场传递公司经营信息，有效增进投资者对公司的了解和认同，树立良好的公司形象。除此以外，新华保险在 2012 年还不断加强与监管机构的主动沟通，及时通报经营中的重大事项。

四、为员工创造成就自我的机会

优秀的员工队伍是新华保险的发展之本、强盛之基。公司始终恪守“诚信、责任、公平、创新、进取”的价值观和“惟德才兼备者为用”的用人原则，高度重视员工的权益和发展，努力为员工提供良好的工作环境、完善的薪酬福利、系统的发展规划，促进内外勤员工的不断成长。

2012 年，公司实现新的职位体系、职业发展体系、薪酬体

系的高效运转，并凭借公正公平、科学合理、高效规范、开拓创新、激励业绩的人力资源管理和用人文化，被北京大学企业社会责任与雇主品牌传播研究中心和智联招聘联合评为“2012年中国最佳雇主”之一。

(一) 保障员工权益

1. 遵守劳动法规，依法签订劳动合同

新华保险严格遵守《中华人民共和国劳动法》和《中华人民共和国劳动合同法》等相关法律法规，保障和维护员工的合法权益，构建和发展和谐稳定的劳动关系。在劳动用工中，公司坚持男女平等，同工同酬，依法向劳动者提供平等的就业机会和公平的就业条件。

公司通过企业文化理念的引领，通过薪酬福利、职业发展、培训等目标导向行为，创造良好的工作环境和人际氛围，积极引导员工的个人行为与公司的组织行为相契合，铸造公司的团队精神，加强组织的亲和力和凝聚力。

2. 依法建立健全工会组织

新华人寿保险股份有限公司工会成立于1997年，在上级工会组织和公司党委的领导下，认真履行工会组织的各项职能，充分发挥自身的群众工作优势，在引导员工成长成才，促进公司经营发展，营造和谐稳定的劳动关系等方面发挥着积极的促进作用。

2012年7月，公司工会组织召开了第四届工会会员代表大

会，通过民主选举产生了第四届工会委员会。截至目前，全系统 39 家二级机构已有 35 家建立了工会委员会和工会经费审查委员会，工会会员 22244 人。（由于 4 家三升二机构尚未建立工会组织，所以，39 家中只有 35 家建立了工会组织。）

近年来，公司工会为丰富职工生活，增强公司凝聚力，根据员工个人的不同需求和喜好，开展了各类喜闻乐见的文体活动，增进了员工间的友谊，增强了公司的凝聚力和向心力，营造了和谐健康的员工关系。

3. 多元化的福利保障体系

新华保险以中国保险行业薪酬水平作为目标薪酬依据，建立具有市场竞争力的薪酬管理体系和多元化的福利保障体系，吸引广大优秀人才，并有效激励员工队伍。

(二) 打造员工发展平台

1. 用人理念

公司恪守“公平、公正、公开”和“唯德才兼备者为用”的用人理念，尊重员工个性和创造力，关注员工成长，致力于在公司内部营造健康、积极、充满活力的氛围，凝聚和培养优秀的人才和团队。

2. 人才选拔

在人才选拔方面，公司坚持民主、公开、择优原则，多渠道、多方式延揽人才。通过云帆校园计划的深入开展，补充优质潜力人才；优化内部选拔程序，形成公平、规范、高效的选人用人机

制；持续推动挂职交流活动，盘活干部队伍。建设后备队伍体系，保障人才的持续供给。

3. 绩效管理

在绩效管理方面，公司构建并完善基于战略导向的以“全面覆盖、全程管控、全员参与”为特征的全面绩效管理体系。通过组织绩效管理和个人绩效管理，覆盖各级机构和全体员工，传导战略导向，关注战略重点，落实战略任务，促进绩效达成。构建并持续深化“以价值为核心、促进价值与规模均衡发展”的考核激励体系。以“价值提升、均衡发展”为目标，并实现价值目标的有效传导，促进公司战略目标达成。

4. 员工培训

在员工培训方面，公司全力做到总分联动、稳步推进“5+X”培训体系（源动力、赢动力、核动力、E动力、集体学习+各类专业培训），分阶段实施各个培训项目，全面覆盖从员工到中高级管理者成长需求，推进全系统干部员工的培养工作，促进各层级干部员工能力提升。

5. 荣誉盛典

除常规培训外，公司还建立了一套相对完整的荣誉体系，激励员工及合作伙伴融入、分享保险事业带给他们的荣耀和辉煌。

案例：公司级年度表彰盛典

为表彰各个团队及个人对公司做出的贡献，鼓舞士气，振奋精神，

新华保险每年都会举行隆重的公司级表彰盛典，对全公司各条战线、各个序列涌现出来的优秀团队和先进个人进行表彰。这是新华保险最高级别的荣誉，激励着更多的同事及伙伴为新华保险的可持续健康发展建功立业。

案例：新华保险高峰会

高峰会是新华保险为促进销售体系建设搭建的学习交流平台，是新华保险销售精英们的顶级荣誉盛典。2012年5月，新华保险第十一届高峰会荣耀盛典在日本隆重举行。

(三) 关爱员工生活

1. 注重人文关怀

新华保险形成了“以人为本”的文化传统，关心关爱员工工作和生活，注重营造“新华大家庭”氛围，增强员工的归属感和凝聚力。多年来，新华保险完善了员工生日祝福、节日祝福慰问、生活便利服务、充足的保险保障等制度、措施和福利项目，还将根据员工需要，提供心理辅导服务，为困难家庭提供生活上的帮助等。

2. 提供丰富的文化生活

为丰富员工业余文化生活，展示员工风采，引导广大员工培养和拓展积极向上的情趣和爱好，弘扬中国传统文化，提升艺术修养，努力构建文化型企业，推进全新新华文化的落地，公司成

立了摄影爱好者协会、书画爱好者协会等群众性团体，并邀请专家开展相关讲座交流活动。此外，公司还因地制宜地组织员工参加篮球、足球等球类项目和游泳、瑜伽、健身操、太极拳等健身俱乐部的活动，同时还通过组织员工运动会，举办羽毛球赛、乒乓球赛等赛事，增强员工的体魄，活跃员工的业余文体生活。

3. 搭建多样化文化交流平台

为给全体内外勤员工提供交流、学习的平台，公司创办了《新华保险》报、《新华客服报》、《新华营销》和《新华家园》两报两刊，2012年两报两刊共编辑、发行1100余万本/份，发行范围覆盖了全系统所有分支机构，有力地支持了公司的业务发展。

新华保险还于2008年2月投资组建了新华保险交响乐团，这是国内唯一由金融保险企业投资组建的专业交响乐团。乐团由国内几十位知名的优秀音乐家和毕业于国内、国外著名音乐院校的学子组成，其中包括多名曾在北京各乐团担任过首席的演奏家。乐团常任指挥是国家一级指挥高伟春先生。乐团首席是我国著名的小提琴演奏家向泽沛先生。乐团自建团以来，承载着新华保险的心愿与祝福，一直活跃在全国各地的音乐舞台上，先后在湖北、河南、吉林、四川、黑龙江、浙江、广东、辽宁、湖南、山东、陕西、大连等21个省市演出超过150场，把高雅、经典的音乐作品带给社会各界和广大客户，真正成为新华保险一张跃动着音符的企业名片。

五、为社会增添和谐安宁的力量

作为一家具有强烈社会责任意识的全国性保险企业，新华保险积极履行企业公民责任，为国家贡献税收，为社会创造就业机会，通过保险的保障、资金融通、社会管理三大功能，积极服务于国家经济发展、改善民生及和谐社会建设。此外，新华保险还利用自身在销售网络、营销队伍方面的优势，积极开发具有公益价值的保险产品、普及保险知识，主动参与到社区养老、文化建设之中，为打造和谐社会积极奉献自己的力量。

(一) 依法经营，贡献社会

1. 积极纳税、创造就业

自成立以来，新华保险严格履行纳税人义务，依法积极纳税，连续多年被评为“纳税 A 级企业”。随着营业收入的持续、快速增长，新华保险为国家的税收贡献持续提高。

新华保险的快速发展还在全国范围内创造了大量就业岗位，吸收了众多高校毕业生及社会各层次人才从事管理和销售工作，在满足企业发展需要的同时，也为全体员工提供实现自我提升和人生价值的舞台。截至 2012 年 12 月 31 日，新华保险已拥有 5 万余名正式员工及 20.4 万名保险营销业务员。

2. 普及保险知识，推动“保险下乡”

作为国内优秀的寿险公司，新华保险除了为消费者提供各类保险产品外，还通过各种形式的活动、宣讲、材料发放等方式，积极普及保险知识，提高人们的保险意识。2012 年，新华保险

39家二级机构纷纷举行各类保险知识普及活动，取得了明显的社会效果，得到了诸多好评。

除了在城镇居民中积极普及保险知识外，为充分响应国务院和保监会保险机构服务“三农”、支持西部大开发的号召，新华保险还相应推出了独具特色的“新华保险村”等保险推广的新模式。“新华保险村”模式不仅是要把保险产品推广出去，更强调要把先进的保险保障意识带到农村地区。本着普及、强化保险理念的目的，新华保险将自身企业公民责任与保险业务拓展有机结合，积极参与到村寨建设中，把每一个“新华保险村”，当成一个新农村村寨建设试点，努力促进当地经济社会发展，为探索商业保险与新农村建设的结合提供了经验和借鉴。

案例：唐山中心支公司开展“新华保险村”建设活动

新华保险唐山中心支公司通过开展“新华保险村”建设活动，鼓励农村发展客户群体，扩大保险覆盖面。唐山中支通过委派优秀业务人员进村开展有关活动，宣传保险的意义和作用，开展社会公益捐助活动，召开理赔现场会，为客户提供尽可能多的贴心服务。与此同时，唐山中支还充分发挥典范村的影响和带动作用，推广了滦南县“新华保险村”建设的做法和经验，使其他村学有榜样，赶有目标，有力地推进了该项工作的开展。现在，全市已有69个“新华保险村”，保险覆盖面逐步扩大，公司影响力逐步增强。

(二) 努力建设和谐社会

作为金融业重要支柱之一，保险业在建设和谐社会方面肩负着重要的使命，承担着特殊的责任。新华保险充分发挥保险保障和参与社会管理的重要职能，为社区养老服务、助推精神文明建设方面起着积极作用。

除通过开发专属产品为建设和谐社区提供支持外，新华保险还积极投身于各项公益事业，通过参与当地经济建设、环境卫生建设、帮助弱势群体、倡导健康的生活方式等形式，为创造和谐社会贡献自己的力量。

1. 助力社区养老服务

目前，老年人对经济供养、医疗保健、生活服务和精神文化等方面的需求日益增长，现有的福利性养老机构不能满足全社会老年人养老的需要，社区养老正在成为我国养老新趋势。作为国内领先的专业保险公司，新华保险十分重视商业保险城镇社区建设工作中的基本保障功能和补充作用，不仅积极响应政府和社区需求，着力开发公益性的保险产品，紧抓中国当前城镇化和老龄化两大历史机遇，成立新华家园养老企业管理（北京）有限公司，建立和完善社区养老服务体系，还举办了各类宣传养老、敬老的公益活动，大力支持养老社区建设。

案例：新华家园养老企业管理（北京）有限公司成立

新华家园养老企业管理（北京）有限公司成立于 2012 年 3 月，总部位于北京市，是新华人寿保险股份有限公司全资子公司，受其委

托，全权管理其在国内投资建设的全部养老住区，为入住老人提供相关的医疗、护理、康复、保健、娱乐等服务。

案例：芜湖中心支公司举办“关爱老人、温暖社会、情系新华”活动

2012年6月20日，新华保险芜湖中心支公司走进芜湖马塘养老中心，举办了“关爱老人、温暖社会、情系新华”爱心活动。20日上午，芜湖中支的爱心人士带着亲手包的粽子、绿豆糕、咸鸭蛋来到养老中心慰问老人，为老人们带去一份关爱。

2. 关爱青少年成长

青少年是国家未来的希望。长期以来，新华保险一直关注青少年的健康成长，无论是产品开发方面，还是客户服务方面，都深深体现出对青少年的重视和关爱。公司开发出的“安心宝贝少儿重大疾病保障计划”等产品不仅为孩子的健康成长提供了全方位的保障，更实现了少儿保险产品的突破与创新。此外，公司还通过各类形式的宣传推广活动，引领青少年培养健康的生活习惯。

此外，为弱势儿童奉献爱心更是新华保险义不容辞的责任。2012年，北京、安徽等分公司纷纷开展关爱弱势儿童的公益活动。新华保险呼吁全社会爱心人士共同关注弱势儿童这一特殊社会群体，用关爱播下种子，放飞孩子们梦的希望。

案例：北京分公司公益捐赠光爱学校

为了更好地履行企业社会责任，也为了让特殊儿童群体能有更好的生活和学习环境，2012年11月，新华保险北京分公司为北京市流浪儿童学校——光爱学校，进行了公益捐赠活动，为孩子们送去了用于过冬的慰问款和部分学习用品，同时还为他们修建了一间爱心教室。除此之外，在活动当天，北京分公司的员工还为光爱学校师生带去了爱心午餐，开展了篮球对决赛和钢琴比赛等别出心裁的活动，在温馨的氛围中和孩子们度过了一个难忘的周末。同时，为了长期关爱和照顾这些孩子，北京分公司还开展了“飞翔的爱心”活动，鼓励公司员工同光爱学校的孩子们结成对子，和孩子们进行长期书信往来或上门探望，为孩子们进行心理辅导，帮助他们更好地成长。

案例：聊城中心支公司设立并颁发“新华保险”奖学金

2012年3月14日，第一届“新华保险”奖学金颁奖仪式于聊城大学音乐学院会议室举行，近300人参加了此次颁奖大会，共有15人获得第一届“新华保险”奖学金。“新华保险”奖学金是由新华保险聊城中心支公司每年捐资3万元设立，旨在奖励聊城大学数学科学学院品学兼优的学生，以鼓励他们刻苦学习，积极参加社会实践，勇于创新，立志成才。

案例：大连分公司送交通安全小黄帽进校园

2012年，新华保险大连分公司特别制作了2.5万顶小黄帽，捐赠给大连市中山、西岗、沙河口、甘井子等6个区的2.5万名小学一年级新生，为他们送去一份平安和祝福，安全和保障。大连分公司在保证帽子材质、颜色的基础上，还在制作工艺上进行了改进，在帽檐处特别设计了一条发光体，当夜晚遇到灯光照射时，帽檐就会发出醒目的亮光，以提高驾驶员的注意力，强化其交通警示作用。

3. 推动社区文化建设

除了通过产品、服务等各类活动积极为创建和谐社会贡献力量外，新华保险还投入大量人力、物力，通过与文化机构联合开展活动、组建新华保险交响乐团并到全国各地巡演等形式，开展社区文化建设，倡导尊老爱幼、文明礼让等中华民族传统美德，提升社区的精神文化生活品质。

案例：广西分公司举办“师魂”大型公益主题音乐会

2012年，新华保险广西分公司联合广西保监局及北京桂馨慈善基金会共同举办了“师魂”大型公益主题音乐会，共有3000多名社会人士前来参加音乐会。本次音乐会除了陶冶了所有到场听众的情操，使大家充分地享受到一场音乐的盛宴外，当晚来自社会各界爱心人士和广西分公司员工还积极为慈善事业捐款，68300元的善款用于在广西的贫困山区小学设立爱心书屋，为大山深处的孩子们带去知识的光亮。

案例：大连分公司送电影下乡村

为进一步深化保险服务“三农”建设，普及乡村百姓保险知识，新华保险大连分公司在成立十周年之际推出万张影票礼惠滨城的“送电影下乡”活动，特别选映两部正在上映的热门影片，并通过穿插播放保险服务宣传片的形式将“送理念”、“送知识”和“送娱乐”有机结合起来，丰富普农惠农内涵，累计包场电影近50场，万名乡村百姓饱尝文化大餐。

4. 致力公益慈善事业

多年来，新华保险始终致力于公益慈善事业，广泛参与捐资助学、扶危济困、健康医疗、环境保护、体育事业等公益慈善项目，为改善民生、建设和谐社会做出了积极的贡献。

2006年以来，新华保险向甘肃、内蒙等严重缺水地区捐款1000万元，建设1万口“母亲水窖”，受益户数为11333户，受益人口达53421人。

2007年在四川省16个地市捐资兴建100所“新华保险——四川留守学生之家”，关爱农民工留守在家的孩子。

2008年，在南方雨雪冰冻灾害和“5·12”汶川地震中，新华保险均第一时间行动起来，寻找客户，主动理赔，以各种方式举全公司之力抗灾救灾。在汶川地震中，公司和员工捐款1500多万元用于救灾和灾后重建，为赴灾区救援的13000多名消防官

兵赠送总保额 35 亿元的意外伤害保险。

2010 年，在青海玉树 7.1 级地震中，新华保险快速反应，发起“一个也不能少”寻找灾区客户行动，公司和员工向灾区捐款超过 600 万元。

2011 年，新华保险全年共捐赠约人民币 412 万元，以及衣物、书本等大量物资，广泛参与了教育、环保、体育等方面的公益活动。

2012 年，新华保险继续致力于参与大量公益慈善项目，涉及家庭、教育、灾难救助等多个方面，全年共捐赠约人民币 602 万元，为改善民生、建设和谐社会做出了积极贡献。其中，公司在全系统内组织实施的“母亲邮包寄深情·新华大爱暖万家”大型公益慈善项目，1500 多家机构的内外勤员工自愿捐款，尽己所能，共为“母亲邮包”项目捐款超过 308 万元，惠及 17 个区/县/旗，259 个乡/镇，1975 个村/社区的 25800 个贫困母亲家庭。

六、探索行业健康发展之道

新华保险积极配合各级监管机构的工作，积极参与行业文化建设，规范行业秩序，促进行业健康有序发展。同时，积极探索创新发展之道，努力拓展与合作伙伴合作的深度与广度，实现与合作伙伴的互惠互利、和谐共赢。

(一) 促进行业健康发展，推动保险文化繁荣

公司积极配合中国保监会、中国保险行业协会、中国保险学

会等监管机构的工作，严格遵守各项法律、法规及相关政策，积极参与行业文化建设，规范行业秩序，发挥自身在产品创新、管理创新、渠道创新等方面的优势，积极探索促进保险行业健康发展、推动保险文化进一步繁荣的新思路、新途径。

公司始终走在时代的前列，勇于开拓创新，积极参与监管机构的各类活动，积极推动行业前沿理论的探讨与建设，积极参加保监会组织的各类关于行业发展的主题研究与讨论，并积极参与行业书籍编写、征文、问卷调查等活动。

2012年，不仅新华保险总公司积极参与保监会、行业协会、学会的各类活动，各地的分支机构也非常踊跃地参与到当地保监局、行业协会、学会的各类活动当中，旨在提高分支机构的业务水平并增加行业的影响力。

案例：保监会相关负责人就行业文化建设到新华保险进行专题调研和指导

为全面做好保险行业文化建设和形象提升，深入贯彻落实项俊波主席重要指示精神，充分了解情况和听取意见，2012年6月21日，中国保监会相关负责人来到新华保险总公司进行专题调研和指导。保监会领导在听取汇报后，对新华保险企业文化建设给予了较高的评价，并表示，项俊波主席高度重视保险文化建设，本次调研是保监会第一次专门针对文化建设而展开的，保险业的现状和业内对文化的渴求都迫切地需要共同的核心理念和共同的追求，保监会将在行业内充

分讨论，将在行业核心价值理念方案出台后加大对文化建设宣导的力度。

案例：江苏分公司举办反洗钱宣传月活动

2012年11月，新华保险江苏分公司积极组织反洗钱宣传月活动。鉴于近期网络诈骗洗钱、非法网络集资等网络相关犯罪活动频发，此次宣传月活动的主题为“警惕网络洗钱陷阱，增强反洗钱意识”，江苏分公司通过集中宣传，向公众提示网络洗钱风险。无锡、南京、常州、泰州等中心支公司亦纷纷开展了各种富有特色的相关活动。

(二) 与合作伙伴共赢

1. 与银行渠道的合作

作为银保合作的开拓者，新华保险一直坚持“以长期、稳定、双赢和战略的高度”来开展银保合作，主要从“加强对银行的培训服务”、“通过专业化经营提升合作水平”和“强化合规经营”三个主要思路提升银保合作的深度、广度与专业度，形成了业务渗透、优势互补、互利互惠、共同发展的银保合作新格局。

案例：河南分公司与中国银行河南分行共同召开 TCP 启动大会

为探索符合银行代理业务发展的成功销售模式，深度开发银行存量客户，缓解中介业务收入压力，新华保险河南分公司与中国银行河南分行于2012年5月25日在驻马店共同召开“单兵作战模式

(TCP)”营销培训活动。河南分公司推出的新型作业模式得到了中国银行河南分行各地市分管行长的高度认可，他们纷纷表示将通过此种作业模式来改变目前的销售方法，以达到双方合力的目标，最终实现共赢。

案例：湖南分公司与农发行湖南分行共同召开 2012 年代理保险业务培训暨启动会

2012 年 4 月 26 日至 28 日，新华保险湖南分公司与农发行湖南分行共同举办了 2012 年代理保险业务培训暨启动会议。本次会议对寿险的功用与意义及合作产品进行了培训学习，总结了过去六年来的合作情况，在过去六年的默契配合和共同努力下，本着“互利双赢”的原则，双方合作取得了重大的突破，大家共同期许新华保险 2012 年将在农发行渠道取得更加辉煌的成绩。

2. 与保险中介的合作

为了及时了解中介合作机构与新华保险在合作过程中的问题和期望，新华保险相关部门定期组织座谈会、专题研讨会等形式的沟通活动，邀请合作伙伴共同参与，探讨合作的方式方法、模式创新等问题。

(三) 同业交流

新华保险总公司建立了行业发展、渠道发展等方面的同业定期交流机制，共同探讨行业发展、渠道发展策略。同时，在分公

司层面也积极地开展同业交流活动。

案例：吉林分公司成功举办第 46 届同业交流会

2012 年 5 月,新华保险吉林分公司成功举办第 46 届同业交流会,吉林省保险行业协会领导及全省各同业寿险公司代表参会。会上,吉林分公司对四月份吉林寿险市场经营数据和信息进行了分析和点评,并对关键指标与各同业公司代表进行深入交流。全体参会人员还围绕“六月份经营策略”和“如何有效留存”两个议题,展开激烈讨论。此次同业交流会加强了同业公司之间的有效沟通,有利于进一步深化同业间的信息资源共享。

七、积极投身环境保护

新华保险始终将保护环境视作关乎自身发展的战略问题,“建设环境友好型企业”一直是公司企业运营的理念和目标。2012 年,公司除了继续强化员工的环保意识,还积极组织相关活动吸引客户及合作伙伴共同参与,进一步降低碳排放。

(一) 环保理念

公司认为,每一个具有责任感的企业都应该关注节能环保事业,都应该尽可能地减少经营活动对环境的负面影响;每一名员工都有责任从自己做起,从细节做起,践行环保理念;每一名员工都是环保宣传员,都应该多宣传、倡导、影响更多的人加入到节能环保的行列中来。

在企业经营过程以及全体员工的日常生活中，通过改善办公环境，倡导员工绿色出行、绿色消费，营造绿色生活的氛围，传递环保理念，从我做起，从细节做起，保护环境。

(二) 提倡无纸化办公，大力发展电子服务

2012年，公司投入大量资金进行企业信息化建设，开发了“掌上新华”等客户服务体验工具，电子化服务手段不断完善，给客户带来了贴心、便捷的全方位服务，提高了客户服务的品质；与此同时，公司通过现代化、信息化的办公手段，逐步减少对纸张、硒鼓等打印耗材的使用。另一方面，公司还进一步强化了短信、彩信、呼叫中心的功能，进一步降低客户服务的环保成本。

(三) 积极参与环保活动

公司不仅致力于尽量少地消耗能源、资源，还致力于通过植树造林，冲减企业经营过程中的碳排放量。2012年植树节期间，从总公司到各分支机构，新华保险各地员工自发参与、组织各类植树活动，并发动客户、合作伙伴加入，最大限度地参与到植树造林的行动中来。

案例：天津分公司组织开展“绿色新华”低碳环保活动

为纪念中国共青团建团九十周年，积极响应天津保监局团委号召，2012年5月4日当天，新华保险天津分公司团委发起“绿色新华”活动，开展节约一张纸、一滴水、一度电的低碳环保活动，并面向全体团员发出倡议，号召广大团员积极行动起来，从一点一滴做起，

从自身做起，践行绿色低碳的工作、生活方式，提高能源和资源的使用效率，将低碳举措落实到公司经营管理、业务发展和日常办公的工作中，让每一位新华人都成为低碳生活的倡导者，推动形成节约能源和低碳生活的良好氛围，为改善我们的生存环境贡献一份力量。

案例：丽水中心支公司开展“畅享绿色生活，废旧电池回收”公益活动

2012年5月9日，新华保险丽水中心支公司开展了“畅享绿色生活，废旧电池回收”公益活动。在本次活动中，丽水中支客户服务中心将“畅享绿色生活，废旧电池回收”公益活动的展台设立在市区体育健身大楼下，该活动以倡导绿色环保为主题，期望通过对废旧电池的回收唤醒人们对绿色生活的重视。

案例：湖北分公司组织“关爱江城，绿色环保行”活动

2012年11月，新华保险湖北分公司组织了“关爱江城，绿色环保行”活动，宣传低碳环保出行，提倡健康环保的生活理念，引导大家树立绿色交通意识。本次活动由环城骑行自行车宣传低碳理念、开展环保知识普及学习、联合签名承诺支持环保及团队活动四个环节组织，既很好地宣传了环保理念，也深深地加强了公司员工队伍的凝聚力。

案例：广西分公司组织“保护母亲河”公益活动

2012年9月7日，新华保险广西分公司组织了“保护母亲河”公益活动。广西分公司一百多位员工及热心环保的市民来到了南宁的母亲河——邕江岸，将一万多尾鱼苗放生，滤食水体中因富营养大量繁殖的浮游生物，清除水中杂草和有机碎屑等，使水质返清，并将大量的营养物质转化为鱼产品，修复水域生态环境。本次活动对于保护邕江水生物的多样性和净化邕江水质，有着重要的意义，大家以实际行动保护邕江生态资源，创造了和谐、文明的社会氛围，

八、公司荣誉

总公司所获荣誉

时间	奖项
2012年1月	在《保险经理人》主办的“2011中国保险业年度风云榜”中，获“年度杰出人身险公司”奖。
2012年1月	在和讯网主办的“第九届中国财经风云榜”中，获“2011年度十大公益事业奖”第一名。
2012年1月	在搜狐网举办的“搜狐金融德胜论坛——保险行业评选”中，获“金融德胜奖年度企业——2011最具成长性保险公司奖”。
2012年2月	在和讯网主办的“第九届中国财经风云榜”中，获“年度品牌保险公司”奖。
2012年2月	在凤凰网主办的“2012金凤凰金融盛典暨2011年度颁奖礼”中，获“2011最具发展潜力保险公司”奖。
2012年6月	在世界品牌实验室主办的世界品牌大会上，公司位居《中国500最具价值品牌》第98位。
2012年7月	在《中国证券报》举办的“2011年度中国上市公司金牛奖”中，获“2011年度金牛上市公司百强”奖。
2012年9月	在中国企业联合会、中国企业家协会主办的“2012年中国企业500强”评选活动中，公司排名第100位，同时，排名“2012年中国服务业企业500强”第37位。
2012年10月	在《每日经济新闻》主办的“2012年中国上市公司口碑榜”评选活动中，获“最佳商业模式上市公司”称号。
2012年10月	在第一财经主办的“2012中国资本力年会”评选中，获“年度最佳融资范例奖——年度最佳主板IPO上市公司”。

2012年11月	在《理财周报》主办的“2012中国百万中产家庭首选保险品牌”评选中，“祥瑞一生”获寿险产品奖；董事长康典获年度保险人物奖；公司获创新奖和十大保险公司奖。
2012年11月	在《大公报》主办的“中国证券金紫荆奖”评选活动中，董事长康典当选“最具影响力上市公司领袖”。
2012年11月	在《第一财经日报》主办的“第一财经金融价值榜颁奖盛典”评选中，董事长康典获“2012年度保险家”称号。
2012年12月	在《经济观察报》主办的“2011-2012年度中国卓越金融奖”评选中，获评“卓越中资人寿保险公司”。
2012年12月	在《每日经济新闻》报社主办的“2012中国金融论坛暨第三届金鼎奖颁奖典礼”中，获“2012年度最具竞争力保险公司奖项”。
2013年1月	在金融界“领航中国”金融业年度评选中，获“最佳保险公司奖”和“最佳服务奖”。
2013年1月	在《上海证券报》主办的“金理财”评选中，获“年度最佳保险品牌奖”。
2013年1月	在《保险经理人》主办的“中国保险业年度风云榜”评选中，获“年度最具社会责任奖”。
2013年1月	在和讯网主办的“第十届中国财经风云榜”中，获“2012年年度最受信赖寿险公司”奖。
2013年1月	在北京大学企业社会责任与雇主品牌传播研究中心和智联招聘联合举办的“2012年度中国最佳雇主”奖项中，获2012年中国最佳雇主奖项。

二级机构所获荣誉

时间	奖项
2012年1月	新华保险重庆分公司获《重庆商报》、腾讯网、大渝网授予的“2011年度最佳财富管理保险公司”称号。
2012年2月	新华保险贵州分公司获中国人民银行授予的“反洗钱工作先进集体”称号。
2012年3月	新华保险天津分公司获《天津日报》社、天津网共同授予的“消费者最信赖的保险公司”称号。
2012年3月	新华保险四川分公司获四川日报报业集团全媒体中心授予的“四川百姓信得过的保险品牌”称号。
2012年3月	新华保险大连分公司获辽宁省消费者协会授予的“辽宁省文明诚信单位”称号。
2012年3月	新华保险东莞中心支公司获中国质量万里行促进会授予的“产品销售（公众公共）服务质量先进企业”称号。
2012年3月	新华保险湖南分公司获湖南省消费者委员会授予的“保护消费者合法权益先进单位”称号。

2012年 3月	新华保险辽宁分公司在《辽沈晚报》主办的“3·15金融红榜调查——客户最满意金融机构”活动中，获“客户最满意寿险公司”奖。
2012年 3月	新华保险烟台中心支公司获烟台市工商管理局、烟台市消费者协会联合授予的“关心消费维权事业先进单位”称号。
2012年 8月	新华保险青岛分公司获青岛市委、市政府授予的“2011年度青岛市金融发展先进单位”称号。
2012年 8月	新华保险山西分公司获中国保监会山西监管局颁发的2011年支持和服务山西经济社会发展“服务创新奖”。
2012年 9月	新华保险山东分公司获山东省企业文化学会授予的“2012年度山东省企业文化建设先进单位”称号。
2012年 10月	新华保险山东分公司获《齐鲁晚报》颁发的“山东保险行业最佳理赔服务公司”奖。
2012年 11月	新华保险江苏分公司获南京市消费者协会、江苏省广电集团共同授予的“诚信守约典范金融保险机构”称号。
2012年 12月	新华保险北京分公司在《北京青年报》主办的“2012财智榜年度评选”活动中，获“2012年度金牌保险公司”奖。
2012年 12月	新华保险上海分公司获《理财周刊》颁发的“优质创新理赔服务年度大奖”及“品牌价值卓越成长寿险公司年度大奖”。
2012年 12月	新华保险陕西分公司获《理财联盟》、《华商报》共同授予的“2012年度陕西地区最佳服务保险公司”称号。
2012年 12月	新华保险新疆分公司获新疆大晨报集团、《都市消费报》共同授予的“2012年度最佳诚信人寿保险公司”称号。
2012年 12月	新华保险云南分公司在云南省银行业协会、云南省保险行业协会、昆明报业传媒集团、昆明广电集团、《上海理财周刊》等单位共同主办的“影响云南 金彩榜样 第五届云南金融口碑榜”评选中，获“云南保险业最具影响力品牌”奖。
2012年 12月	新华保险湖北分公司在湖北省政府、中国人民银行、中国银监会、中国证监会、中国保监会等单位共同主办的“2012中国金融博览会暨中国中部湖北创业投资大会”中，获“2012湖北省十佳优质文明服务金融机构”奖及“2012湖北省优秀理财团队”奖。
2012年 12月	新华保险广东分公司获《信息时报》社颁发的“年度最佳表现保险公司”奖。
2012年 12月	新华保险河南分公司获《河南商报》颁发的“2012年度最佳保险机构”奖及“2012年度最佳服务公司”奖。
2012年 12月	新华保险河南分公司获《郑州晚报》颁发的“2012年度最具竞争力保险公司”奖。
2012年 12月	新华保险吉林分公司获《城市晚报》颁发的“2012年度吉林省最值得信赖保险公司”奖。
2013年 1月	新华保险北京分公司在《信报》主办的“2012首都金融服务创新大赛”中，获“2012年度最受高端客户喜爱金融机构”奖。