

持续深化战略执行 新华保险肇画全新发展蓝图

9月26日,新华保险召开了第七届董事会第三十五次会议。根据新华保险发布的第七届董事会第三十五次会议决议公告,选举李全先生为公司第七届董事会董事长,同意自董事会作出决议之日起至李全先生获得中国银保监会任职资格批复期间,李全先生代行董事长职务。会议还审议通过了《关于聘任公司总裁的议案》,同意聘任张泓先生为公司总裁。张泓先生的任职资格尚待中国银保监会核准。会议还审议通过了《关于提名公司第八届董事会董事候选人的议案》,同意将本议案提交股东大会审议。

“1+2+1”战略落地三年 资产、保费、价值全面增长

新华保险第七届董事会于2019年8月正式组成,同年底,公司提出“二次腾飞”的发展目标,“资产负债双轮驱动、规模价值全面提升”发展模式和“1+2+1”战略构想。其中,“1+2+1”战略构想即推进以寿险业务为主体,以财富管理、康养产业为两翼,以科技赋能为支撑的“一体两翼+科技赋能”布局,重塑具有新华特色和长远生命力的发展格局。

三年来,面对突如其来的新冠肺炎疫情,以及复杂多变的内外部形势,

新华保险坚持秉承高质量发展导向,深入落实公司发展战略,不断巩固经营优势,夯实市场地位,取得了资产规模突破万亿元、保费收入和业务价值稳健增长的经营成绩。

从主要经营指标来看,年度保费由2019年的1381亿元连续迈上1400亿、1500亿、1600亿三个台阶,至2021年的1635亿元,2022年上半年保费保持了增长。总资产由2019年底的8790亿元增长至2020年底的1万亿元、2021年底的1.1万亿元,再到2022年上

半年总资产1.2万亿元,年均增长率10%以上。内含价值由2019年末的2050亿元提升至2021年末的2588亿元,增长约26%。公司续期保费规模由2019年的1058亿元增至2021年的1169亿元,占总保费的规模始终保持在七成左右。公司近三年总投资收益率分别为4.9%、5.5%、5.9%,均保持在行业前列。

2021年-2022年,新华保险回归《财富》《福布斯》双世界500强,公司品牌影响力站上新台阶。

“十四五”发展规划出台首年 三大重点工程落地实施

2022年6月,新华保险2021年年度股东大会审议通过了《公司“十四五”发展规划纲要》,纲要确定了“十四五”期间公司愿景,提出围绕上市以来的长期愿景和蓝图,聚焦深耕寿险主航道,推动“一舰三擎 提速远航”,即聚焦深耕寿险主航道,着力推

动养老产业、发展健康产业、做强做稳资产管理业务三方面,助力实现“二次腾飞 卓越新华”阶段目标。这是引领公司应对当下寿险市场的深度转型,迈向高质量发展的一个纲领性的文件。

为保证落地执行,规划配套了

包括产品、渠道、投资、财务、资本、人才队伍等十个领域的子规划作为整个“十四五”规划的落地抓手,并从中确定营销能力、康养产业和科技赋能作为三项重点工程。目前,“三大重点工程”都已取得阶段性成果。

新华保险东莞中心支公司召开入驻新职场特别晨会

2022年9月26日,新华保险东莞中心支公司(简称“中支”)职场装点一新,四处洋溢着喜庆祥和的气氛。为庆祝东莞新华入驻自购新职场后的首个工作日,东莞中心支公司隆重召开新职场特别晨会,中支全体班子成员及管理本部内勤员工参加了此次晨会,以崭新的精神面貌和昂扬的战斗姿态踏上东莞新华发展新征程。

会议伊始,播放了“我们搬家啦”祝福视频。来自管理本部各部门、各渠道通过录制温馨、创意的短视频来表达乔迁新址喜悦之情以及对公司的良好祝福。

会上,新华保险广东分公司党委副书记、副总经理兼东莞中支党支部书记、总经理梁启文发表了讲话。他表示,搬入自购职场是东莞新华具有里程碑意义的事件。东莞新华从此真正地拥有自己的“家”,真正地扎根莞邑。公司在合理、合规的预算内,精心设计和装修,为大家呈现出一个现代化、智能化、高规格且温馨的办公职场。他号召大伙同心协力,以优异的成绩献礼东莞新华20周年司庆。(王宽)

新华保险东莞中支开展2022年金融知识普及月活动

为切实提升社会公众金融素养,普及金融保险知识,有效防范化解金融风险,营造良好的社会金融环境,结合监管工作要求,新华保险东莞中心支公司(以下简称“公司”)组织开展了“金融知识普及月 金融知识进万家 争做理性投资者 争做金融好网民”为主题的金融宣教活动。



统一宣传 营造氛围

公司在中支管理本部、各机构客户服务中心、办公职场悬挂活动条幅、张贴活动海报、放置活动易拉宝,并通过LED显示屏、液晶电视等滚动播放活动主形象和标语,积极营造宣传氛围,广泛传播金融知识。

同时,公司在各级柜面设置“公众教育宣传区”“老年人服务专区”,为临柜客户特别是老年客户展示宣传折页,普及金融知识和保护消费者权益保护知识。在客户办理业务时,特别是办理退保、保单质押贷款业务的客户,柜面人员向客户发放防范非法集资小知识的宣传材料,同时提醒客户注意资金安全。

教育培训 提升素养

公司将金融宣教融入员工教育培训,制作专题课件,在所有业务渠道及内勤早、夕会进行金融知识学习培训和警示教育宣讲,提升全员金融素养,增强合规经营意识,从而更好地服务客户。

线上传播 广泛宣传

公司通过官微转载发布系列金融知识普及卡通图文、“消保学堂”消费风险提示等内容,宣传普及保险的功能作用、保险产品服务的种类等相关知识,增进消费者对保险产品和服务的了解,明白消费。

线下普及 深入民众

本次聚焦重点人群,围绕“一老一小”,公司精心组织开展了“金融知识面对面”系列线下活动。活动走进公园、小区,通过现场咨询讲解、派发宣传资料等形式,向社会大众宣传普及金融知识。

接下来,新华保险东莞中心支公司将以金融知识普及月活动为契机,不断强化客户服务和金融知识教育宣传,不断提升金融消费者的获得感、幸福感和安全感,共同营造优质的金融环境。(王宽)

中国银行为您提供购车分期服务支持,缓解购车用款压力,满足您购车和相关装饰、延保、维修、充电设备等需求,最长支持60期,还款方式灵活,申请渠道便利,现在办理还有热门车型可享分期低费率或零费率优惠。详询中国银行营业网点