

金融青年书写“五大文章”答卷

2023年召开的中央金融工作会议提出：“做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章。”这为新时代新征程推动金融高质量发展指明了方向。作为金融行业的主力军，申城金融青年经风雨、见世面、壮筋骨、长才干，金周刊龙年推出《书写“五篇大文章”问卷 金融青年站前列》系列报道，与公众一起见证90后奋斗者的开拓奋进、矢志前行。

青年报记者 孙琪

■ 资讯

中信银行开创 财富管理新模式

本报讯 记者 孙琪 近日，中信银行正式上线“财富产品协同管理平台”，打造了以协同运营模式驱动下的财富产品管理新方案。该平台结合客户实际诉求，借助数字智能，通过同业领先的“开放式货架”模式，为投资客户和投资管理机构提供多元化的服务。

在理财、基金、保险等各类财富产品代销过程中，管理机构、销售机构以往依靠人工传递信息，极大影响销售机构的产品上架速度和规模，进而影响客户实际购买体验。

通过星型开放链接的模式，中信银行“财富产品协同管理平台”与百余家基金、理财、证券公司等合作机构完成链状对接，彻底解决产品上架和运维中信息传递低效、标准化低等痛点问题。同时，依靠个性化的营销数据赋能合作机构和分支机构，促使产品设计和销售更加具备人民性，贴合大众要求。

中信银行“财富产品协同管理平台”借力量化投资大脑，应用机器学习、知识图谱、自然语言处理等AI技术，实现产品智能打分评价、双边智能对账、智能参数校验等功能，产品管理效能和质量提升，为商业银行产品运营提供新的解决方案。

商保支付新平台 “一码直付”上线

本报讯 记者 孙琪 2月27日，镁信健康重磅推出商业保险医疗支付平台——一码直付。该平台旨在为商保客户提供一体化医疗费用支付和理赔服务解决方案，让用户享受“随时即付，就医无忧，理赔轻松”的全新保险支付优质体验。

医疗险当前的主流支付模式是患者“先自付，后理赔”，从入院到获得理赔款周期大约在30—60天，无法切实解决患者当下的资金压力；先行垫付虽然可以缓解部分患者住院的支付压力，但这种模式又受限于复杂的流程，而且覆盖面积有限；时效最高的保险直付服务目前仅能在高端医疗领域内实现，高昂的保费让寻常百姓难以企及。

一码直付™平台在政策的引导下，实现了“先就医、后支付”“免押金、先住院”的服务模式，为用户提供了更加便捷、灵活、省心的多维体验。

镁信健康总裁王润东介绍，一码直付™产品创新性实现了三大突破：一是医疗网络广覆盖，用户在家门口公立医院就医就能享受直付服务；二是极致商保支付体验：患者无论是在药房还是医院、门诊还是住院，只需在结算时出示一码直付™二维码便可直接结算；三是保险风控全面升级：基于一码直付™智能高效的风控系统，可以有效简化直付及后续理赔的烦琐流程。

陶庭君：“青”力书写养老金融新章

“体恤爷爷奶奶的心，理解我们的老年客户。”这是兴业银行上海浦东支行副行长陶庭君经常对95后、00后网点员工说的一句话。在浦东支行的办公区内，老年客户赠送的感谢锦旗被悬挂在最醒目的位置，老年客户手写的感谢信也被一沓沓整理好放置在抽屉中。陶庭君认为，为市民尤



老年客户给兴业银行浦东区域银行网点送上了感谢的锦旗。
本版均为受访者供图

其是老年市民提供有担当、有温度、有特色的服务，是谱写金融为民的最佳着力点，金融青年作为“生力军”更要多作为。

陶庭君自2008年入职兴业银行上海分行以来，从理财经理逐步成长为团队负责人，从管理一家银行网点，到如今分管浦东区域14个网点的零售工作。她深知，想要做好业务，就需要以身作则，调动网点的积极性。为此，她坚持每天八点到岗，为晨会做充足准备，并坚持主持夕会、周例会，以了解辖内网点困难，帮助各网点更好地服务客户。日日精进，久久为功，陶庭君为她下属的60多个“兵”，强“本手”、创“妙手”、弃“俗手”，以身作则当好新时代金融业的“先旗手”。

为缩短老年客户业务办理时间，兴业银行上海浦东支行优化厅堂功能分区，打造智能化、综合化、场景化的服务区域。“硬件升级，软件也要跟上去！”陶庭君经常带领网点党员先锋队活跃在服务金融民生、履行社会责任的一线，“在网点，只要出现老年客户，网点工作人员都会提供热情指

引，客户经理会为老年客户介绍无纸化柜台及自助设备的使用方法，帮助老年人熟悉移动支付产品与服务的使用流程”。

如今90后、00后也开始“为老筹谋”，陶庭君结合该行丰富的养老金融产品货架，为各年龄层不同风险偏好的客群，给出了自己的“兴业解法”。在兴业银行举办的2023年首期“五虎山”论坛上，陶庭君作为兴业银行上海分行的代表，进行了主题为《商投私同广开源，数字化经营促提升》的分享，并介绍了她与团队关于养老金融服务的思考。

在陶庭君等一众“一线员工”的努力下，兴业银行上海分行个人养老金业务交出优异“答卷”。据悉，截至2023年12月末，该行个人养老金累计开户31万户，累计缴存金额2.69亿元；累计为1.07万人次提供养老储蓄配置3.23亿元。

有温情、有情怀的金融服务没有完成时，只有进行时。“三月学雷锋日即将到来，我们聚焦孤寡、残障、特困等老人群体的切实需求，策划多个为社区困难老



陶庭君。

[金融青年心语]

养老金融，“青”注全力。

人群体提供帮助的活动。”陶庭君表示，这些活动包括生活物资配送、义剪理发、打扫卫生，“我们还会将线上业务使用方法送教上门，帮助老年客户跨越‘数字鸿沟’，进一步延伸网点的社会服务功能。”

朱平：在养老金融的蓝海上，筑一座灯塔

三月初，有了春天的气息，泰康保险大厦18层会议室窗外是陆家嘴无限旖旎风光，可总监朱平无心于此，他正在电话回访客户。

“您在三亚享受阳光，真是太好了！”朱平高兴地与对方交流，客户刘先生1月15日在仁济医院确诊甲状腺肿瘤，当时被安排3月7日手术，家属担心间隔一个月会延误病情，于是联络了朱平。“刘先生购买的保险有‘就医绿通’，于是我第一时间联系他意向就诊的仁济医院及主治医生，重新确定就诊时间。”朱平告诉记者，刘先生2月3日入院，2月5日动手术，2月9日治愈出院，在家中用完年夜饭，前往三亚开始疗养。近年来，朱平协助众多客户享受该公司就医绿通等权益，安排相关客户优先入住该公司的养老社区。在朱平看来“五篇大文章”中，做好养老金融与寿险业的关系尤为密切，他非常认同泰康人寿思变、创新的理念，“我们要打破大家对于保险代理人的刻板印象，组建一支专业化、职业化、高素质的精英团队，致力于为客户提供高品质的金融保险和健康养老服务。这也是时代赋予每一位有志青年在践行金融为民的伟大理想下担起的新责任。”

在家中长辈的职业指导下，朱平大学毕业就进入泰康人寿，至今深耕寿险已十余年，是泰康

人寿上海分公司中为数不多的90后总监，他服务的客户既有市井中爷叔阿姨，也有世界500强的高管和上市公司的创始人，既有年近古稀的老人，也不乏90后的E世代；他的职业生涯经历了我国保险业最初阶段，到如今的转型向高质量发展的阶段。在不断成长中，他形成了的自己事业信念：“作为一线金融青年从业者，想成为一名合格的HWP健康财富规划师（泰康人寿打造的全新职业，指引从业者从传统保险领域，拓展为将保险顾问、全科医生、理财专家融合一体的全能型健康财富规划师），除了足够专业、创业的心态，企业家的斗志和终身从业的责任感，还要能形成自己的打法。”

新寿险，新时代，泰康人寿以创新商业模式为保险行业的高质量发展添砖加瓦。在这样一个广袤的创业平台上，朱平带领着一支专业化、职业化、高素质的260多人大团队，更多的精力放在建设一支不断发展、长期可持续的绩优队伍上。“一个体面、健康、富足的养老生活是无数人的共同目标，需要我们跟随客户的全生命周期，提供售前、售中、售后更适配、更精准的产品及服务。”朱平时常观察团队，给挫败者以激励，给优秀者以表扬；帮助团队成员做好规划，以身作则为人们对长寿、健康、富足的需求做更多努力，以市场经



朱平(右一)。

[金融青年心语]

我坚信养老金融仍将是最具活力、发展速度最快的市场之一，我希望未来三年能带出一支千人团队，我们的事业锚定长期主义。

济的方式和方法逐步实现为人民服务的伟大理想。

为者常成，行者常至。朱平带领的团队在泰康人寿银保系列排名第一，荣誉随着成绩纷至沓来，他本人也荣膺泰康25周年星光大道一级勋章获得者。

“随着社会环境、家庭结构和大众生活方式的转变，如今90后、00后的年轻人也开始有了

‘养老焦虑’，我要做一名终身从业者，把产品和服务带给更多的客户和家庭。”这不仅是朱平，也是他团队全体伙伴的愿景和前进的动力。在养老金融的一片蓝海中，朱平憧憬通过努力筑一座新的灯塔，力争帮助那些寻求幸福的人找到正确的方向，收获更长寿、更健康、更富足的美好生活。