



2020线上中国国际智能产业博览会

智能化：为经济赋能 为生活添彩

智慧金融

2020年9月23日 星期三
编辑 屈苒 王萃 美编 刘键

招商银行企业APP

积极拥抱数字化转型 打造极致“轻型”银行



瞄准痛点 为企业精准“开方”

某外企员工较多,对薪酬发放的时间要求严格,企业配置专人跟进网银代发事项,然而有权审批的领导常年出差在外,严重影响薪酬发放进度;同时,如发生异常,重新操作又费时费力。

招商银行企业APP代发模板要素少、容错高且可以在线预填,完美解决了企业的痛点。该外企使用招行企业银行APP后,在系统上实现了移动审批和查询,薪酬发放变得更便捷、安全且准时,大幅度提升了员工体验感。

此外,通过招行企业APP,企业可自行设计发薪明细表模板和自定义审批规则,全程线上一站式操作,随时跟踪发薪流程。对企业HR而言,可以全程在手机上完成薪资明细上传以及内部审批流程,审批结果会自动传递到招商银行企业APP,可有效避免现金发放工资、奖金出现的差错,同时可随时查询历史数据,大大提高工作效率;对企业财务而言,可以收到付款任务微信提醒;对于员工而言,通过招商银行企业APP,可实时收到发薪通知,还可在企

业微信查询到工资明细。

招商银行企业APP充分调研市场,从关注传统银行业务的“客户”,转变为聚焦互联网世界中的“用户”,突破了服务模式,用金融科技“对症下药”,解决企业基础管理的基本难题。截至8月底,招商银行APP已为1339户企业客户提供移动代发工资、奖金。

“金融+非金融” 满足碎片化需求

值得一提的是,招行企业APP提供金融场景输出之外还实现了非金融场景内嵌。在二维码O2O信息交互和API开放接口等技术的加持下,以微服务输出的形式为产业连接赋能,无缝嵌入企业日常生产经营场景,使金融服务变得无处不在、触手可及,为中小企业提供了便捷低成本的移动金融服务。

“招行的企业APP真是太方便了,没想到我们这样的小企业也能享受到如此智能的服务。”提到招行企业APP,某电器公司负责人赞不绝口。该企业是一家主要从事销售空调、安装、维修

等服务的老字号电器公司。像这样的小微企业占招行企业APP用户的96.9%,移动支付型小微企业占比更高达98.8%,笔均支付金额3.7万元,充分解决了其小额碎片化的支付需求。

特别是疫情防控期间,企业的日常经营活动大受限制,招商银行借助企业APP线上服务平台提供多种场景服务。“税票申请”“电子对账单”“电子回单”金融场景,实现增值税票自助申请、下载打印、预约领取;电子对账单、电子回单线上查询申请、下载打印,疫情期间有效地减少客户出门办理业务的频率,助力中小企业线上经营管理,满足其居家办理银行业务的需求。

深度赋能 构建风控新生态

随着科技在金融业务中的应用越来越广泛,金融安全也面临着新的挑战和要求。招商银行企业APP内含全时账户管理、移动支付结算、移动投融资、企业云服务和贴身金融助理五大业务板块。并为此打造了一套多层次安全

防控体系,通过生物特征识别,如人脸识别、指纹识别,平台能够确保核心数据的唯一性;通过手机数字证书,平台还将手机数字证书无形化,打破UKEY自身的物理性,保证安全的同时增加便捷性,从而率先实现支付结算、内部转账、代发、外汇买卖和公司卡等多项业务的移动化处理和实时查询,全新推出银行通知、金融资讯等多项即时信息服务。

“当企业经办和审批的实时交易因子以变量方式传入时,风控系统可以用实时智能决策用户交易风险等级,在用户无感知的情况下启用相匹配的核身策略,如密码、动态码、指纹识别、人脸识别、人工核实等,确保交易指令的真实性。”招行重庆分行相关负责人介绍。

招商银行重庆分行负责人表示,“科技终究是推进金融服务时空转化的工具和手段,客户需求是一切商业逻辑的起点,我们始终坚持以‘打造最佳客户体验银行’为目标,将客户体验作为指引金融服务发展的北斗星方向始终未变。”

徐一琪
图片由招行重庆分行提供



重庆水利电力职业技术学院

适应时代需求打造“人职匹配”育人新模式

作为重庆唯一一所水利类职业院校,重庆水利电力职业技术学院立足水利行业,紧密结合行业需求,早在2013年就对职业教育中的“人职匹配”问题进行了广泛而深入的理论研究,构建了基于“人职匹配”的“3+1”就业模型。“3”指的是三个指标体系:人才培养评估体系、岗位分析体系、人职匹配结合体系;“1”指的是影响匹配模型建立的环境变量。

以“3+1”就业模型为起点,重庆水利电力职业技术学院提出人才培养模式改革方案,并于2017年在水利水电建筑等9个专业进行了试点和推广,重点在校企合作、课程体系、教学管理和质量评价体系等方面进行了探索,经过3年的实践,取得了显著成效。

整合资源 提高办学适应力

为提升学生的职业能力,2017年9月,重庆水利电力职业技术学院根据“人职匹配”的理论要求和人才培养模式改革举措,提出制订“1+1+1”人才培养方案的指导意见,构建1个主修专业课程模块,夯实学生文化基础知识和专业实践能力;构建1个辅修专业课程模块,使学生文理兼修、培养学生的综合素养;构建1个素质拓展课程模块,培养学生健康的体魄和心理、健全的人格,养成良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力。

在此基础上,2018年该校在产教融合、校企合作方面开展了一系列措施,牵头100多家单位成立重庆水利水电职教集团,与央企中国普天集团联合成立混合所有制的普天大数据学院,与多家行业领袖企业开展合作办学,积极探索现代学徒制培养模式,进一步提高了办学适应力。

教学校本管理 走向精细化

近年来,重庆水利电力职业技术学院明确提出实施“精细化”管理,并采取一系列有效措施,推动“人职匹配”育人新模式走向深入。

首先是建立了“1+6”规划体系及完整的质量管理标准链条。

根据国家、产业需求及学院发展规划,编制形成了专业规划、实训基地、课程建设、教师发展、学生成长、质量体系建设等1+6教学质量规划体系,并将规划分解入年度实施计划,建立了紧密联系的目标链、标准链、实施链,并配套相应的考核性制度体系。

其次是建立了“四评五优二对接”的质量管理内控体系。

一是建立了五级督导制度、全天空查制度及“一课四责”和“一考三责”责任对接机制;二是建立了专业建设、课程建设、课堂教学及二级院系教学管理评价机制;三是建立了教学质量激励机制,与优质课堂主讲教师、优秀学生学习过程管理教师、优秀实训教师、优秀教师、年度考核优秀等评定挂钩。这些制度为不断改进教学质量提供持续的内生动力。

同时学校还建立了“教学训考评”一体化质量管理信息体系。比如搭建云服务数据中心+教学云平台+优质专业资源库平台+教学过程管理系统,实现课堂教学质量的全过程实时诊断,又如建立的实训室管理系统、顶岗实习远程监控系统,强化了实训课程监控、实训室利用率考核、学生顶岗实习的远程管理。

“四方联动” 重构学生评价

在学生评价方面,学校改变了“以学校为主体”的传统评价模式,

形成了学校、企业、第三方机构和学生主体四方参与的四方评价体系。

基于“人职匹配”该校建立起专业 and 人才监控体系。通过完善专业人才培养全过程监控,依托专业发展评估系统,实现了资源与条件建设、管理与机制建设、师资队伍建设和教学科研成果、课程教学质量、人才培养质量、认可度与满意度等8个一级监控指标、17个二级监控指标、166个三级监控指标的有效监控。

同时建立起以学生为主体的“自主评价”。2016年起,引入学生自主测评系统,对学生开展综合素质与发展能力测评,测评维度包括心理素质、发展素质、身体素质与健康、社会责任与国家认同、思想品质、人文底蕴与文化修养、学习方法与能力、行为能力、创新实践能力9个维度,共包括37个测评要素。

依据“人职匹配”就业模型创新管理制度和评估方式,在建构以学校为主体的评价指标、实施办法的同时,学校还建构以企业为主体的评价指标、实施办法,形成“校企双鉴”的学生发展评价模式。“校企双鉴”学生发展评价模式,采取目标预设、过程监测、结果生成、允许申诉的机制运行。

截至目前,学校先后有35个专业进入15个不同类别或层次的重点专业(群)建设项目,占专业总数的75%,建成了全国水利示范专业2个、全国水利优质专业2个、全国水利示范高职院校重点专业群5个、中央财政资金支持专业3个、重庆市教育教学改革试点专业1个及重庆市骨干院校重点专业(群)5个,5个重庆市优质高等职业院校建设专业群、25个重庆市优质高等职业院校建设专业、3个重庆市市级产业能力提升建设专业和4个重庆市骨干建设专业。

徐伟 陈吉胜

普及金融知识 共创美好生活

太平财险重庆分公司积极开展金融知识宣传教育活动

9月,太平财产保险有限公司重庆分公司(简称“太平财险重庆分公司”)启动金融知识宣传教育活动,向群众宣传金融知识和金融风险防范技能,帮助金融消费者和投资者理性选择适合自己的金融产品和服务,远离非法金融活动,助力实现全面建成小康社会、决战决胜脱贫攻坚目标任务。

内容活起来 线上线下齐发力

为保证金融知识宣传教育活动的顺利实施和效果,太平财险重庆分公司根据行业特性和分公司实际情况制定了活动专项方案,并成立了活动专项工作小组。

为满足农村居民、在校学生、老年人、小微企业等不同群体的金融需求,本次活动宣传内容涵盖保险基本知识、防范非法集资、反洗钱等,采用消费提示、以案说险等方式,以人民群众喜闻乐见、易于接受的方式进行宣传。

为扩大金融服务受众面,公司采取线上线下相结合的方式,不仅在职场设置金融知识宣传专栏,利用电视、

LED、报纸等传统媒介展示本次活动主题和内容,还在官方微信公众号等新媒体平台开设“金融知识普及月”专题,发挥媒体矩阵传播优势,最大程度实现不同人群全覆盖。

氛围热起来 活动形式多样多样

为了营造良好的活动氛围,公司各营业场所均在职场醒目位置悬挂了主题口号横幅、张贴了宣传海报、放置了宣传折页,并在前台设置宣传台及咨询台,选派熟悉业务的工作人员向前来办理业务的客户进行保险知识宣传和疑问解答。

同时,公司要求业务人员在投保、保全、电话回访等环节结合实际告知客户关于保险从业人员违规销售非保险金融产品的风险,对保险消费者进行保险知识普及和风险提示,帮助保险消费者提高防范和应对非法保险活动的的能力。

此外,公司还在全辖各地组织开展线下宣传活动,通过进入社区、企业、学校等方式向群众发放宣传材料,

并进行现场答疑解惑,落实金融消费者教育主体责任,提升群众金融素养。

财产保险保什么 太平财险来揭晓

公司专门为消费者提供财险相关知识解读。介绍财产保险定义:

财产保险是指投保人根据合同约定,向保险人交付保险费,保险人按保险合同的约定,对所承保的财产及其有关利益,因自然灾害或意外事故造成的损失而承担赔偿责任的保险。

财产保险包括财产损失保险(有形损失)、责任保险、信用保险等。

与家庭有关的仅指财产损失保险,主要有家庭财产保险及附加盗窃险等。

物质形态的财产损失保险。如飞机、卫星、电厂、汽车、船舶、机器设备保险等。

非物质形态的财产是指各种责任保险、信用保险等。如公众责任保险、产品责任保险、雇主责任保险等。徐平



丰富传播内容 扩大宣传规模

太平人寿重庆分公司多举措开展金融知识宣传活动

为深入宣传基础金融知识,帮助金融消费者理性选择适合自己的金融产品和服务,远离非法金融活动,引导金融消费者自觉抵制网络金融谣言和金融负能量,共建清朗网络空间,从9月初开始,太平人寿重庆分公司积极组织全辖各机构开展“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”的金融知识普及宣传工作。

建设金融宣传阵地 打造公众教育专区

太平人寿重庆分公司各机构均在客服大厅规划宣传教育专区,制作资料展架放置反洗钱、防范非法集资等宣传材料,便于客户取阅;同时在分公司全辖各营业网点电子屏滚动播放金融知识主题宣传海报,向消费者提示金融风险,提高消费者风险识别和自我保护能力,营造金融知识宣传氛围。

太平人寿重庆分公司还借助分公司微信公众号文章向公司客户和潜在

线上线下同频共振 金融宣传云端起舞

“保险知识进社区”是太平人寿重庆分公司近年来一直坚持的线下金融知识宣传活动,组织分公司志愿宣讲队前往人流量密集的社区为居民开展金融知识宣传,在居民社区开展义务知识宣讲,“什么是保险?”“保险有什么用?”“保险的种类有哪些”,诸如此类的金融知识贴近消费者,为消费者厘清保险的基本知识,受到消费者的好评。

当金融知识宣传活动遇到战“疫”,线下活动受阻时,太平人寿重庆分公司的工作人员纷纷化身“主播”,制作“以案说险”风险提示,用通俗易懂、轻松活泼的方式,讲述典型案例,例如“买保险,哪些方面必须关注”、“家庭保险怎么买?”等保险基础知识。通过利用喜马拉雅APP等线上平台,向公众发送“金融知识大使”“全民闯关‘金融街’H5互动游戏”,结合音频节目、游戏互动场景创新等多种新媒体形式,丰富传播内容,扩大宣传规模,倡导理性金融消费理念。

倡导理性消费,普及金融知识,太平人寿重庆分公司在行动,太平人寿重庆分公司将创新宣传形式,丰富宣传内容,进一步向公众普及保险知识,传播保险理念,在提升公众保险意识的同时,真正让太平走进千家万户,让更多的市民享受到太平人寿优质、高效、贴心的客户服务。胡小清

