

主笔记

不懂不学风险很大

□记者 崔烨

刷脸领养老金、20 秒病例审核 AI 接管保险让保障更简单

央行降准,加上降息预期,余额宝等各种“宝”类产品收益节节降低,传统银行理财产品纷纷净值化,就连大额存单的利率也有所降低……投资者手里有钱,却生出强烈的退缩之心,手握资产却充满困顿:仿佛古代绘制地图者,在画到世界边缘时,他们往往写着“在此之外,充满猛龙”——那就是我们现在的处境,很多投资者对除了银行存款以外的产品充满戒备。

投资其实是反人性的,收益与风险永远成正比,何时追加何时止损,没有一个选择是容易的:渴望与克制、率性与责任、冒险与安全等一系列困境一直将挑战我们的内心。

金融市场发展至今,对普通投资者的基本金融知识提出了更高的要求。最近恰逢金融知识普及宣传月,看了不少银行制作的公益漫画:象征一款结构性产品的大象陷入沼泽,而四个投资者有如盲人摸象般环绕着它,一个贪图象臀的丰厚收益,一个抱象腿安然打瞌睡,一个摸着高台卷起的象鼻赞叹海外资产就是好……恍然不知即将灭顶的风险。

新时代的一种好笑,就像网络上很多扎心的段子,戳中了某一个细微的心理。但是漫画并不能治愈你的不开心,它只是暂时帮你缓解一下,漫画也不能帮你一下子就秒懂手里所有的金融产品。我有一位师长,近期就面临两难:某 APP 理财的产品到了兑付期,平台付不出,给出的解决方案是要么干等,要么即刻拿回 15% 的本金,签署延期半年的投资协议。一个荒诞且流氓的方案居然严丝密扣投资者的心理,甚至每一步都是仔细琢磨和推敲过的。

2019 年是互联网思维习惯化的一年,不少文娱类文章都以“都 9102 年了……”开篇,强调与时俱进的重要性。都 9102 年了,做个合格投资者也并不容易,在购买一款金融产品之前,需要你多花一点时间,去了解你打算投资的产品;多分一点心思,给手里的资产做一个配置。一旦迈出这一步,再选择有专业资质的理财经理来辅佐指导,方能买到令人安心且适合自己的理财产品。

多懂一点点,这是对投资者的要求,对理财师来说,则提出了更高的要求,有的甚至超过专业知识之外。在互联网时代,传播知识是需要想象力的。怎样的知识才易于被接受?假如一个头发油腻,本身自我管理看起来就不太妙的人,说的内容就不大容易被人接受,正如一个自己化了一脸假面装油光满面还浮粉的营业员去推销彩妆一样不易被人信任。

纵观当下的知识网红,不仅颜值要高,为了阐述一个观点、撰写一篇稿件要看很多资料,免费下载论文,下笔每一句话都要有科学依据,还要让人看得进去和乐于转发。在传播知识得到快乐满足的同事,其实对自己也有很大提升。所以如果看到此文的你恰好是个理财师,可能不仅要检查一下自己的专业资质、表达能力、亲和力,甚至还要去做个美妆造型呢。

崔烨

eyiluc@163.com

如果您有任何金融理财方面的问题或者投诉建议,欢迎您

在浦江财富公共订阅号下留言。我们将在三个工作日内及时回复,并邀请业内资深人士为您量身定制理财产品。您可以通过微信号:shanghaifortune2013,或直接扫描下方二维码联系到我们。



□记者 崔烨

从与机器人客服“对话”到“刷脸”领取养老金,从智能保险顾问量身定制“家庭理想保险建议”,到仅需手机上传资料就可完成“智能赔付”……科技对于保险业的影响正在逐步深入,人工智能在保险领域的跨界、突破与颠覆令人目不暇接。

足不出户订制个性化方案

传统的险企往往以销售为导向,比起用户需求,销售顾问更在意业绩,从而会对自身有利的角度出发推荐产品,而对于智能保顾在产品选择上不存在任何主观倾向,其问世很好地解决了这一行业痛点。

作为业内首款智能保顾,太平洋保险推出的“阿尔法保险”运用大数据和人工智能技术,为用户家庭资产配置提供保险保障建议。同时阿尔法保险具备自然语言理解能力,客户通过手机就可以随时随地咨询保险,花几分钟时间、回答机器人的几个问题,即可获得个性化的保险建议报告。运用深度学习算法,打造多模型融合的语义理解模型,用户可以通过语音或文字聊天方式咨询“阿尔法保险”机器人,了解保险常识,获取个性化保险建议。

此外,招商信诺人寿也在官方 APP “完美人生”上全新推出升级版智能保险顾问产品——“北斗智保 2 号”。北斗 2 号的核心进步在于围绕客户在不同人生阶段的诉求,从现阶段的家庭结构、资产配置、子女教育、未来规划等处着眼,并结合其已有保障,智能测算出客户家庭在人寿、意外、重疾、医疗、养

老、教育等六个维度的保障需求,并形成专业风险测评报告,让客户全面了解风险构成。

20 秒极速病例审核不再等

极速查勘、智能核保、秒赔……得益于尖端科技的介入,保险新概念、新产品、新模式层出不穷,“数据多跑路,百姓少跑腿”则令保险服务的“速度”和“温度”都获得了显著提升。

以平安寿险推出的“AI 客服”为例,其可通过人脸、声纹等生物认证技术,匹配大数据完成客户身份信息的远程核实,帮助客户完成“在线一次性业务办理”。而平安医保科技发布的“云享 e 通”智慧商保服务解决方案利用先进 AI 智能科技,以商保医院联网平台为基础,远程调阅平台为核心,以线下共享平台为补充,旨在打造“线上 + 线下 + AI”三位一体的服务网络。目前,“云享 e 通”商保医院联网平台已接入 3000 家医院,影像调阅平台覆盖 1000 家医院,地级市网点分布近 300 个。

以往的保险运营服务全靠保险公司人员上门,时效长、成本高,且无法覆盖无网点的地区,“散、难、慢、贵”等一直是行业难题。未来,通过“云享 e 通”区块链技术认证的当地医院员工,将能第一时间代表保险公司慰问关怀客户、协助收集材料、陪诊和垫付诊金。保险运营服务从此不再受人力成本和地域的限制。

通过科技助力,一件普通的理赔审核调阅病历,时效从传统的 4 天缩短至最快 20 秒钟,一名调查服务人员,从传统的一天完成 3 件任务提升至超过 30 件任务。最重要的是在客户服务需求地没有铺设机构的保

险公司,有了平台共享近 300 个地市的能力。该平台还为保险运营风险筛查提供强劲支持,使保险公司可快速确认申请事项及告知事项的真实性,风险管理也得到了提升。

每秒可处理 3.2 万笔保单

“经过几年的发展,保险科技行至中段,科技对保险的赋能已从初期更多侧重于渠道创新,转向侧重于精细化管理创新的攻坚阶段。未来,我们对内将深化科技对风控、理赔等环节的重塑,对外则通过境内外的科技输出,敬畏金融边界,深化科技普惠,打造众安生态集群。”众安保险 CEO 陈劲表示。

在服务新生代的过程中,众安的“保险 + 科技”双引擎相互驱动,科技赋能保险,保险验证科技。比如,为了处理海量保单,众安的科技团队便着手搭建国内首个跑在云上的保险核心系统无界山,并持续迭代优化。目前,无界山可支撑每秒 3.2 万笔保单的峰值压力,并解决了线上出单的稳定、安全、效率和成本问题。

在消费金融生态中,为推动保险业务发展,众安目前已与近百家生态场景合作,触达 3000 多万用户,由此衍生出万级的特征衍生变量,从而构建全面而立体的用户画像,同时又以此为基础沉淀了智能风控能力。

快资讯

北欧最大收单机构 开通银联卡受理

文 石佳盈

近期,银联国际宣布北欧最大收单机构 Nets 将开通旗下在芬兰的所有商户受理银联卡,未来芬兰的商户受理覆盖率将大幅提升至 70%,其覆盖餐饮、零售、购物、景点等各类场景。

欧洲现已成为中国游客的第二大旅行目的地区域,北欧正迎来越来越多的中国游客。今年前 8 个月,近 15 万中国游客到访芬兰,当地政府也计划将芬兰建成中国游客赴北欧的“枢纽站”。目前,芬兰有超 1.5 万家商户支持银联卡,基本满足到访游客的支付需求,比如赫尔辛基机场是欧洲最早受理银联卡的机场之一,芬兰航空也能用银联卡在其官网预订机票。中国银联总裁时文朝表示,欧洲是银联国际化战略实施的重要市场,顺应赴欧持卡人目的地选择更广泛、消费场景更加多元的趋势。

首届中国保险业健康管理论坛在沪召开

文 石佳盈

9 月 19 日,首届中国保险业健康管理论坛在上海召开。本次会议围绕贯彻落实“健康中国行动”相关精神,紧扣深化健康险领域供给侧结构性改革、推进健康管理与健康保险深度融合与高质量发展的主题进行了充分交流与热烈讨论。

此次会议的一大亮点就是从影响健康因素的前端入手,把“预防为主”的理念落到实处。该行动将在未来 10 年内,让全民健康素养水平得到较大幅度的提高,并使健康科普更加规范科学。此外,“健康中国行动”还将针对重点人群、重大慢性病、重大疾病防治等开展专项行动重点干预,并为公众从自我健康管理、膳食、运动等生活方式方面给予指导建议。为推动“健康中国”战略的实现,近年来保险行业正积极探索从疾病发生后的被动理赔到主动健康管理的角色转变。