主笔记

职场一年 人生十年

文 崔烨

时至今日，终于可以拍胸脯保证：如果我哪一天把你惹毛了，让你大光其火，对不起，我肯定是故意的——

受邀给职场新人写个鸡汤文，理由是我运气好，带的实习生个个出挑，让我谈谈经验。作为典型的上海小囡，33岁之前，幼儿园、学校、工作都是送上门来的，还都挺令人满意。本科毕业顺理成章成为一名记者，因为发稿量大，无须为收入担心，就有闲心可以来谈谈“喜欢不喜欢”这个问题。

我的前小半生，是职业记者，专注码稿，给人看脸色的那种。后大半生，是考虑营收，看人脸色，所谓要顾全大局牺牲小我的那种人。其实这篇手记，我不希望只是我带的小朋友看到，也希望跟我同龄的“大朋友”能看到这些有感：因为即便行业不同，很多好友同我一样，一路收获师长偏爱，名校毕业，工作又自带光环，到了30多岁，不免自认看过了大半个世界，积累了一些人脉资源，也有了一些脾气：我总可以选择做我爱做的事情了罢！

但就在此时，我的职业生涯中，出现一个插曲：我去机构当了一年办公室主任。平心而论，谈及根骨资质，我并不十分契合这个岗位，而且最终也没有把它作为终身职业。但就是这样一个看似违和的岗位，带给我之前顺风顺水十年都没有的巨大变化——

首先，因为职责所在，我必须顾虑别人的感受，包括老板、客户、同僚。虽然不可能做到人人满意，但我会尽可能地注意细节，并且不增加别人无谓的麻烦。重回媒体后，至亲好友问我要快递方式，除了地址我都会录入名字和手机号，免得别人再到通讯录里找——这是一些励志书里所谓“细节决定成败”的小事；当记者的时候，因为活动多，机构发的公司简介通常一目十行，现在则会认真查看公司结构，前中后台员工比率，进而推测公司的展业风格；同时，除了关注发布会本身快递的内容，还会换一种眼光去观察会务的效果、执行力；甚至因为曾经的办公室主任习性，走进一间公司，无意间就会留意到茶歇室的整洁度、座位排放、员工衣着。这些变化深入骨血，当我摩挲着一个合作伙伴的名片判断是不是环保纸的时候，也会哂笑自己中毒太深。

这种感觉，怎么说呢，就像这两天热映的电影《毒液》，感觉身体里多了一个自己。前两天看本杂志，据说测验一个人的智力是否上乘，只看他脑子里能不能同时容纳两种相反的思想，而无碍于其行事出世。天真又务实，耐心且精明。

这种兼容感，也像最近互联网大会的举办地江南小镇乌镇——它在庙堂与江湖之间切换，在浪漫的戏剧表演和严肃的国家会议之间，既承载着舞台、艺术、自由表达的梦想，也汇聚着互联网、大人物、高科技的规整严谨。

哪怕同一个脑袋，思维碰撞、观点摩擦也在所难免，自己也要常常跟自己打架，但和谐起来便是成长。

崔烨

eyiuc@163.com

解决“散、难、慢、贵”行业难题
互联网商保赋能高效医疗

文 崔烨

“现在挂个专家门诊太难了，想尽早知道化验结果，我一连跑了6家医院，抽了3次血。最后看完病想走医保也要等好久才能理赔完成，这一个流程下来差不多要一个月，太苦太累了。”市民张女士向社区晨报大吐苦水。

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。平安医保科技在沪发布的“云享e通”智慧商保服务解决方案就较大程度上的解决了这个问题，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。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”平台已为多家地方保险行业协会、商业保险公司、商业保险服务类公司提供持续、稳定、高效、安全的数据传输与应用，实现了保险客户零诊疗材料申请理赔。在数据全面的基础上，该平台的自动化理算引擎也为申请理赔的客户实现了零等待获得赔付。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。

近期太平洋寿险上海分公司“太保蓝本服务升级”发布会也在沪召开，并首次发布健康的礼物——“太保蓝本”。“太保蓝本”为给客户提供充分的健康保障和高效就医协助服务，全面打通就医流程，诊前、诊中、诊后一站式服务，彻底解决看病难、看病贵、看病烦的就医痛点。作为“太保蓝本”项目承接方的太平洋寿险上海分公司充分发挥地区优势，借助太保集团资源共享平台，整合多方资源，丰富完善“太保蓝本”健康服务体系，可以在最短的时间帮助客户找到权威的医院、选对顶级专家，提供一站式健康服务，免费陪诊更省心、重疾MDT更安心、垫付理赔更贴心，让普通人都能享受到特需服务。并全面践行“做一家负责任的保险公司”的使命，扩大合作、加快创新，提升能级，持续打造“保险+健康管理”创新服务模式。

新金融

警惕不实用的“雷人”保险

文 崔烨

雾霾险、中秋赏月险、世界杯遗憾险、忘穿秋裤险、鹿晗恋爱险……这些奇葩保险近来层出不穷，引起了不少争议，称其披着“互联网+”的外衣，有创新之名，无创新之实。这些保险到底是为了赚眼球，还是能切实有所保障？

大多数奇葩的互联网保险费用并不高，便宜的仅需1元，“毛毛雨”随手投；多的百十元，花得也不心疼。此外，很多险种提供定制化“套餐”，微信、支付宝就可以转账。因为个性化、去中介化，使其得到越来越多消费者尤其是年轻人的热捧。

根据保险法关于保险的法定解释，“奇葩险”不属于真正意义上的保险，只是冠以保险之名，实质上不具有财产保险或人身保险的属性。从保险利益的角度而言，“奇葩险”的购买者多出于粉丝情结或猎奇心理。这类“雷人”保险不过是营销策划的噱头，是为了吸引眼球的炒作而已，而且违反了《保险法》，突破保险产品创新的底线。保险作为一种理财金融产品，存在着投资与收益的关系。依据现行《保险法》明确规定的保险标的是指财产及有关利益，或是人的身体寿命。

保险作为风险管理的有效手段，是以转移和化解风险为目标的，而“奇葩险”更类似一种赌博行为，把原本稳定的收入反而转化为不稳定的风险。

这些险种之所以受到热捧，一是由于现代社会快节奏的生活使人们缺乏安全感，二是我国社会保障体系仍有待进一步完善，三是险种的多样化、个性化使得投保群体趋于年轻化，奇葩的名字使投保成为一种时尚，当然，这些消费者消费的并非仅仅是保险产品，而是一种猎奇心理。这些多样的险种背后可能是商家诈骗或非法集资的阴谋，亦或是网络赌博的黑暗力量。

保险专家表示，这些违法违规的销售行为不仅损害了消费者的合法权益，还冲击着我国保险行业的良性发展。这种所谓的“保险创新”犹如金融市场的蛀虫，侵蚀着金融行业的肉体。如果不加以整治和规范，终将导致“千里之堤溃于蚁穴”的悲剧。

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。