

主笔记

守住你的基本盘

□记者 崔烨

2020年宏观经济面临巨大不确定性,加上疫情以来企业收缩人工成本,保就业成为重中之重。晨报新媒体上周做了一个主题“先就业,再择业;先尝试,再努力”深得我心。报道传递了一种态度:与其苦苦等待理想中的职业,不如脚踏实地地从第一份工作岗位开始,在实践中完善自己的职业规划。

如何面对一份并不百分百遂自己心意的工作?我想转述大咖王石的自白:我没有严格的人生计划要当一个企业家,甚至当年对做商人这件事也是非常讨厌的。他建议年轻人:“不要急于大学毕业,就希望能马上找到一个如何发财和终生相伴的职业。当你不确定的时候,把你正在做的工作做好。可能待遇不遂你的意,可能所处的环境不遂你的意,但是要拥有一颗平静的心。所谓的自由选择,本身就是不自由的;不自由的过程中,仍然要把它做好,当作人生的经历和积累,而经历本身就是财富。”

再完美的想法总是虚幻的,再笨拙的行动也是实在的;无论进入哪一个行业,通往成功的不变路径,就是努力。

“难”的岂止是应届生,中小企业则在品尝更为实际的“难”,但他们一直在积极行动——疫情让企业项目招引、洽谈、落地等受到不同程度的影响,不少企业纷纷开启“线上模式”,开展网上“不见面”“线连线”“屏对屏”招商和项目推介;而在零售行业,加码直播带货成为新常态,全员线上营销也变得常见;面对滞销的农产品,父母官们放下架子,甘当推销员。

最近各路民间智慧围绕小店经济编成各种搞笑段子,支付宝今日发布《小店经济“五一”报告》显示:在劳动节期间消费券的刺激下,全国800多万小店实现逆风翻盘,单日收入超去年同期水平,其中500多万小店单日收入是去年同期的两倍以上。其中,同比增长小店数量前十的为:广州、上海、温州、杭州、深圳、成都、郑州、重庆、北京、武汉。

直播经济已经开始发挥越来越多的消费集聚效应——以至于网友们面对即将到来的“6·18”消费节,已经开始呼吁即兴消费也需要理性思考。建议大家在购物之前,点付款之前,把商品先放在购物车里,两个礼拜依然想买就是真爱。

面对突如其来的疫情,无论个人也好、企业也好,守住自己的“基本盘”是如此重要。对即将开启职业生涯的年轻人:踏踏实实找到一份工作,成功驾驭自己的情绪,不对结果过于看重;对职业经理人:预留出3个月的KPI;对家庭经济支柱:预留出6个月的生活费用以防万一;对企业:坚守正常的财务现金流,以及为突发事件所做的储备金,可以承担3个月不开工的经营成本。

人有多大的担当,才会有多大自由。在当前的环境下,尤其不应只是谈论我们应该争取什么权益,更应该守住自己的基本盘,精心想想我们应该对社会、对家庭承担什么责任。复制你的好,复制微小的成长,这是美好生活的核心技术。

崔烨

eyiuc@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:shanghai-fortune2013,或直接扫描下方二维码联系我们。

中美寿险公司高管共同认为
疫情加速行业线上化转型

□记者 崔烨

受新冠肺炎疫情波及,一季报显示各大险企寿险业务不同程度受到影响。而从全球行业角度看,形势更为严峻,尤其是美国寿险业仍处于最艰难时刻。在此背景下,由美中保险促进会发起,中美多家寿险公司高管召开连线会议,共同探讨新冠疫情对行业带来的颠覆性变化和未来规划。

参加连线讨论的中方公司有珠江人寿、北大方正人寿、百年人寿、轻松筹科技等;美方公司有纽约人寿、Nassau Re、Haven Life(互联网保险公司)、North Star 财富管理公司等。

美中保险促进会 CEO 盛宝良在华盛顿接受记者连线采访时表示,受疫情及游行影响,纽约市仍未复工。突如其来的疫情是今年最大的突发事件,对全球保险业更是带来革命性的改变。从短期看,险企一季度业务负增长、盈利能力下降,消费者购买行为也趋于保守:自美国各州2月中旬至3月陆续颁布居家令以来,寿险代理人无法正常展业,客户也不愿意接受上门拜访。相较中国国内寿险公司业务已步入正常化,美国仍在经历“至暗时刻”,部分企业5月中旬开始陆续复工,二季度的数据可能“更难看”。

然而,从长期角度看,与会的10余位寿险公司高管不约而同地表示:疫情对保险行业也带来诸多正面、积极的影响,甚至可以说是巨大的、革命性变化。从市民投保意识上看,疫情的突发性、严重性让市民投保意识增强,购买人寿保险的意愿空前强烈。在纽约等重点灾区,出现很多主动询问、想要增加寿险保额或保障范围的案例。

更重要的变化,则是疫情带来的社交距离影响敦促各大保险公司进行科技赋能方



面的尝试和投入,令寿险业务大面积向线上转移。“其实美国不少传统寿险公司是比较‘老派’的,与国内新崛起的寿险公司相比,互联网程度、办公系统先进性都远远不如,此次疫情,反而令高管痛下决心,加大对科技的投入。”盛宝良介绍。

值得注意的是,为了克服疫情带来的冲击,不少美国寿险公司也在尝试“自救”,比如纽约人寿就对65岁以下的人群豁免了体检要求,而是根据历史病例、近期的验血报告、个人信用度等进行风险控制,放宽了核保要求。

在渠道方面,美国寿险公司积极尝试利用科技手段,如Zoom等视频软件,建立业务员与客户的互动,同时推出线上会议及培训——网上培训、网上获客、网上签单、电子理赔。多位美国寿险公司高管表示公司已经

下决心投入科技基础设施建设,将电子化建设付诸行动。

“远程办公不可避免。”一家美国保险中介公司的高管举例,自3月疫情以来,他们对员工工作效率的追踪显示:宅家办公的效率分为三档——20%的员工觉得远程更有效,60%的员工觉得与职场办公效率差不多,20%的员工呈现出不适应,不能熟练地操作电子化展业工具。

“疫情对未来保险科技人才培养提出新要求,线上作业要提速,从人才缺口到人才竞争都无可避免;而寿险行业的传统模式与科技融合将更加深入,给客户带来更快捷和更方便的购买体验,同时节约公司成本。”记者注意到,与会高管达成共识:谁在线上业务链上做得细致、完整,谁就拥有行业的未来。

新金融

明星产品守护市民健康生活

文 石佳盈

5月30日,社区传媒活动品牌“社区奇妙日”与Neighborhood Market坊间市集联合举办的Healthy Life在老上海新地标JULU758举行,太平洋寿险上海分公司、新华保险上海分公司等金融机构受邀参加,与前来午餐、下午茶的市民零距离互动,普及健康和金融知识,为守护上海市民的健康生活贡献出自己的一份力量。

集市中,太平洋寿险和新华保险的展位吸引了大部门居民驻足,除了桌面互动小游戏外,这两家机构带来的明星产品格外吸睛。太平洋寿险的两款明星产品为“至尊超能宝B款保险产品计划”和“少儿超能医门急诊医疗保险”。第一款产品兼顾财富储蓄和重疾保障,产品责任涵盖重疾保障、少儿教育金、创业婚嫁金,同时还搭配太保的万能账户,实现资金的保值增值,在为小孩做好教育金、创业婚嫁金储备的同时实现少儿105种重大疾病的呵护,对于20种少儿常见特定重疾更可实现双倍赔付。第二款产品是目前市场为数不多的可报销未成年入疾病门急诊医疗费用的

产品之一,填补市场空白,意外、疾病门急诊费用都可保,保障额度高,保险期间内累计最高可赔10万元,保险期间内累计最多可报10次门诊,同时承担质子重离子相关住院+门诊相关费用,优享先进医疗科技,最高30万保障;免赔额低,赔付比例高,性价比高,普通疾病/意外门急诊免赔100元/次,在获得医保补偿的情况下,赔付比例最高可达80%,保费一年只需500元左右。

而新华保险上分带来的产品为“健康无忧重大疾病保险(宜家版)”和“颐养金生终身年金保险”。第一款产品是惠客产品,让客户以更低的保费享受到更全面的保障。相比于市场主流健康险10/20年交费,老客户专享9年/18年交费,交费期更短,交费更便宜,切实减轻客户保费负担。产品覆盖57种轻症,110种重疾,18种青少年特定疾病,轻症重症兼顾守护。第二款产品可为客户提供全生命周期的资金规划,五年之后可年年领取,通过持续稳定的现金流支持,满足客户子女教育、养老规划等多重需求并实现爱的传承,是一款符合生命规律、体现保险保障功用的终身年金保险产品。

社区行

大数据多跑步,小企业少跑腿

文 石佳盈

近日,浙商银行最新数据显示,截至2020年5月28日,浙商银行上海分行成功拓展6个合作贷项目,累计投放167笔,金额合计7383万元,使百余位小企业主切实感受到数字普惠带来的红利。

“合作贷”是“点易贷”系列产品中的一个子产品,浙商银行通过与核心企业合作,签订业务合作协议,核心企业提供保证金、担保责任等担保措施,向具有真实贸易背景的上下游企业发放小额信用贷款。

该产品办理流程简便,由核心企业在指定平台上传认可的借款人白名单信息后,借款人自主通过微信小程序,完成人脸识别、征信授权、资料填写、资料拍摄动作,提交申请后系统通过大数据风控模型分析客户信息,半小时内完成自动审批,借款人收到审批通过短信后前往浙商银行任一网点办理银行卡和网银,即可在线自助签约提款,最快可以实现审批到放款仅需一小时。除到银行网点开户“跑一次”外,其余流程均在线上完成,以“大数据多跑步”实现“小企业少跑腿”,切实降低了信息不对称程度和单笔交易成本。

卜先生是浙商银行上海

分行“天地岛川”合作贷核心企业的供应商,也是该项目的首批受益客户,项目5月26日系统正式开通。27日,卜先生等5名客户在浙商银行网点办完借记卡和网银后下午来到核心企业办公地,在企业经办人的指导下现场通过手机小程序点一点,5分钟完成人脸识别和资料上传后提交申请,20分钟不到便收到系统审批通过的短信,经客户经理完成资料审核后自助通过网银签约,一笔50万元的信用贷款成功发放,当天5名客户全部审批通过。

张先生是上海市宝山江杨市场的一位批发农产品的小企业主,长期向浙商银行合作的核心企业供应蔬菜批发,因为没有抵押物无法贷款,以往张先生都是自筹资金向菜农采购蔬果,遇到临时采购量大的还需要向亲朋好友借款。今年,经过企业介绍得知与浙商银行上海分行有合作针对供应商的专项贷款产品,抱着试一试的心态,张先生当场在微信小程序上申请贷款,仅半小时不到即收到审批通过的短信。第二天“收摊”后张先生来到银行网点办了一张卡和网银后,通过网银在线签约,便成功自助提款了50万元,解决了资金的燃眉之急。