

党建引领金融服务 赋能主业高质量发展

推动财务公司高质量发展

中国财务公司协会特约刊登

□岳海涛

通用技术财务公司(以下简称财务公司)作为通用技术集团唯一持牌的非银行金融机构,肩负着集团资金管理的重要职能。近年来,财务公司党委以党建引领金融服务,打造形成了以做到“六个坚持”、发扬“六者”精神为核心的党建体系,赋能主业高质量发展。

一、坚持政治铸魂,当好信念坚定的“播种者”

(一)坚持政治高标站位。认真落实“第一议题”要求,通过党委会第一时间传达学习习近平总书记重要讲话和重要指示批示精神。抓好党委理论学习中心组集体学习,推动学习成果转化。

(二)坚持党的全面领导。坚持“两个一以贯之”,发挥党委领导作用,将党的领导融入公司治理各环节,把方向、管大局、保落实。制定重大权责事项决策流程清单,科学民主高效决策,保障公司全面聚焦资金管理深化和金融服务提升。

(三)坚持提升党建质量。坚持年初签订党建工作目标责任书,按季度听取工作情况汇报、加强对党支部日常工作督导、年底开展党建考核,形成明责、督责、述责、考责闭环。5个党支部获评2023年度集团五星党支部。

二、坚持服务赋能,当好客户需求的“响应者”

(一)抓调研共建交流有动作。聚焦做好金融“五篇大文章”、服务集团主责主业、全面落实公司“1256”总体工作方针,2024年以来公司领导带队调研30余家成员单位,与农业银行、北汽财务公司等多家单位党组织开展联学共建活动,并签署多项党建共建结对协议,实现多项成果落地。

(二)抓服务集团主业发展有措施。推动共建交流成果转化,精准识别成员单位金融需求。落实科技金融,首次推出机床板块专属优惠金融服务方案。推进绿色金融,为国际公司屋顶光伏项目办理绿色贷款。关注养老金融,为康养公司重点项目提供固定资产贷款相关融资方案。为多家医院推出金融服务方案。

(三)抓服务集团高质量发展有成果。经过努力,公司传统的存款、贷款、结算业务规模屡创新高,保险统筹、财务顾问等创新业务取得重大突破,司库系统和公司新核心业务系统全面上线,成功推出“机床票”“健康票”“银发票”,在跨境收付、质押式回购等多个领域实现零的突破。集团整体资金运作效率大幅提升,2024年公司助力集团降本增效12.35亿元,完成全年预算的132%。

三、坚持科技护航,当好金融安全的“守护者”

(一)大力推动数字体系建设。2024年初实现新核心系统全新上线,为公司换上商业银行级别的核心引擎,接续启动二期项目建设,实现业务100%线上处理,系统性能水平提升十倍以上。系统建设成果获评工信部“ICT中国(2024)杰出案例”和人民银行“金融科技应用创新奖”。

(二)大力打造金融“数”智化大脑。2024年,公司新核心系统、集团司库系统、金融数据中台等重点数字化一体化协同推进,致力于打造集团智慧金融大脑,相关工作取得突破性进展。

(三)大力推进数据治理工作。升级完善“金融数据魔方”数据治理可视化工具,实现数据标准等六个模块在线应用,达到行业较为领先的水平。“金融数据魔方”获评“2024DAMA中国数据最佳实践奖”,《基于金融大

数据的智慧风险防控》荣获工信部信通院“2024星河案例”殊荣。

四、坚持全面从严治党,当好纪律规矩的“捍卫者”

(一)抓好纪律教育。开展深入贯彻中央八项规定精神学习教育。

(二)抓好廉洁风险防范。制定22项廉洁文化建设具体举措,巩固“私事不沾公、公事不超标、示范作用好”的营商环境。坚持防患于未然,梳理公司廉洁风险防控清单,采用“清单式”管理,与监察机关有权管辖的101个职务犯罪一起“上墙”示范。

(三)抓好“三项监督”。落实谈心谈话机制,2024年,党委书记开展谈话近200人次,纪委书记开展谈话近100人次。强化对员工遵纪守法情况的日常监督,及时听取掌握员工“八小时”外情况。

五、坚持人才强企,当好创新活力的“激发者”

(一)坚持正确选人用人导向。选配优强管理干部队伍,2024年,内部选拔干部2人,公开招聘干部1人。持续加强干部历练,全年挂职借调国务院国资委和机床公司2人,内部交流调整1人,向集团输出干部1人。

(二)坚持激励与约束并重。扎实开展经理层成员任期制契约化管理和全员绩效考核,确保将公司改革发展各项目标落到实处;稳步推进员工职位职级晋升,逐步建立起多维度员工晋升体系。

(三)坚持加强人才引进与培养。2024年,招录到岗8人,分层分类组织新形势下2024年金融机构管理人员履职能力建设等系列培训,依托“通财学堂”组织业务、合规管理等集中培训,累计培训400余人次。

六、坚持文化聚力,当好集团精神的“践行者”

(一)建设创先争优的“通财文化”。以集团企业文化为指引,传承弘扬“马恒昌小组精神”,用“喊破嗓子,不如做出样子”激励干部员工不懈奋斗。同时打造具有财务公司特色的“通财文化”,明确公司愿景。积极营造创新文化,连续四年举办员工创新大赛。扎实推进“合规风控提升年”行动,推动形成合规及风险管理文化。积极打造廉洁文化,推动建设风清气正的政治生态。

(二)建设内外发声的“通财宣传”。对外,加大宣传力度,在外部媒体发稿30余篇。对内,创新搭建“微、网、册、刊”四位一体宣传格局。每年编发4期《通财》内刊;2024年官方微信公众号发稿600余篇。

(三)建设内外赋能的“通财关怀”。发挥工会、团支部分作用,组织春秋游、团建活动,增强员工凝聚力。提升员工保险保障水平,切实帮助员工解决实际难题。在门头沟斋堂中心小学挂牌“通财图书馆”,向山区小学捐赠图书数百册。

下一步,财务公司党委将坚持遵守金融监管要求,立足业务发展需求、群众需要,努力打造财务公司行业、集团系统党建精品工程,为实现以产融结合赋能主业高质量发展的央企一流财务公司不懈努力。

(作者系通用技术财务公司党委书记、总经理)

专家点评:

通用技术财务公司的探索实践表明,企业党建工作只有坚持以政治铸魂,才能更好地凝心聚力强根基,让组织活力充分迸发;只有坚持以服务赋能,才能更好地把党建优势转化为创新功能,引领发展提质增效;只有坚持以人才塑形,才能更好地锻造敢打必胜的先锋队,推动攻坚克难无往不胜。三管齐下协同发力,贵在发挥财务公司自身优势,既当好信念坚定“播种者”、客户需求“响应者”、金融安全“守护者”,又善于做纪律规矩“捍卫者”、创新活力“激发者”、集团精神“践行者”,为企业高质量发展贡献力量。

趋势瞭望台

中小保险公司如何拥抱AI时代

□刘睿文

近期,以DeepSeek为代表的国产大模型以优异的性能迅速火爆,掀起了一波AI推广热潮,保险业也先后有数十家公司相继接入DeepSeek,宣示着保险业的AI时代悄然到来。

值得注意的是,与两年前ChatGPT引发的AI热潮不同,此次中小保险公司参与的热情明显更为高涨。其原因在于DeepSeek不仅开源,还通过高效算法替代大量算力,大幅降低了推理模型成本,让AI大模型对中小保险公司而言第一次变得“触手可及”。而中小保险公司能否抓住这次AI大模型应用的新机遇突破自身发展瓶颈,决定了其未来发展的前景乃至成败。

AI对中小保险公司意味着什么

个人认为,当前中小公司对于AI时代仍然存在一些认知偏差和误解,因而有必要加以明晰。

AI带来的不只是降本增效的加速推进,更是组织的变革与重构。AI不仅是推动降本增效的利器,也会推动公司组织体系的改造。实际上,现有的保险公司组织架构和管理体系是基于常规的人力资源能力与效率现状而设置的,然而在AI大模型融入保险公司的管理体系后,其对人力资源潜能的全面释放、对数据信息的开放式管理、对组织协同模式和运行模式的颠覆式改造,都要求保险公司要对其现有的组织架构进行彻底的变革与重构。

AI带来的不只是效率的提升,更是经营逻辑和理念的根本转变。当前中小险企普遍更关注AI大模型提高经营效率的强大功能,然而随着AI在公司经营中的应用走向深入,从动态分析客户需求、精准个性化产品设计、智能理赔、智能营销到精准化风控管理、精准化资产负债和偿付能力管理,再到智能化资产交易,其对公司的基础经营逻辑的颠覆性改造将会逐步展现,并最终推动公司经营理念实现根本转变。

AI带来的不仅是便利性的提高,更是市场关系和营销逻辑的改变。中小公司普遍看到了通过AI工具能够为营销员提供一揽子自动化辅助支持从而极大地提升了营销的效率。但却忽略了客户同样可以借助AI技术实现对保险产品的精准评估和市场比较,从而打通产品与用户之间的信息隔膜。这意味着过去从C端到B端市场关系转变为C端-AI再到AI-B端,即未来的保险营销极有可能是站在不同视角的AI工具的博弈,这意味着未来的保险营销逻辑将发生根本改变。

AI不仅是能力效率提升机制,更是平权机制。过去,大公司具备能力优势,而中小公司则具有效率优势,从而达成相对平衡。但AI引入后,中小公司可以借助其提升能力,从而实现了与大公司的能力平权;但同时大公司亦可借助其提升效率,又实现了对中小公司的效率平权;而消费者更是借助AI打破信息隔膜,实现了对保险公司的信息平权。中小公司不能只关注了能力平权的机遇,而忽视了效率平权

和信息平权的挑战。

中小保险公司应该怎么做

中小保险公司应当从以下几个方面入手,应对AI时代的到来:

一是要科学规划、分步推进。中小保险公司资源、资金和能力有限,加之当前AI很多技术方向还未明确,因而中小公司推动AI应用一定要根据自身实际和发展规划,科学规划算力,合理选择技术路径,依据各职能板块对AI应用的需求强度以及AI技术在不同板块的成熟度,结合投入回报率分析,分阶段推动,从而让有限的算力物尽其用。

二是借助AI推进特色产品服务供给。中小保险公司需立足自身优势领域和区域,借助AI模型分析客户需求,快速开发个性化、定制化保险产品和服务;通过大数据分析不同客户群体的风险偏好,动态调整产品策略,缩短新产品开发周期;同时利用AI技术优化理赔流程,提升理赔效率和透明度,借助AI客服提供24小时服务,快速响应客户咨询和需求,优化保单管理流程,缩小与大公司在服务上的差距。

三是推动新型市场关系下新营销模式构建。中小保险公司要结合不同渠道特点,推动AI的全场景、全流程应用;利用AI强大的数据分析和自主学习力,既要实现精准获客引流、需求分析、产品精准匹配、营销方案制定的一揽子智能化营销辅助支持,又要实现从培训、人员管理、业务管理、佣金管理、合规管理的智能化服务管理,全力打造系统化、流程化、智能化的营销赋能管理服务体系,推动适应AI时代的新型市场关系的新营销模式的构建。

四是借助AI分析辅助决策,打造特色资金运用能力。中小保险公司要结合公司整体战略以及自身优势,积极推动AI技术在投资板块的深度应用,利用机器学习分析市场数据,预测利率走势和资产收益,动态调整投资组合;积极推动AI大模型在量化交易等方向进行重点应用实践;通过算法模型优化久期匹配,缓解利率下行导致的压力,科学做好资产负债匹配。

五是AI带动公司组织重构,全面提升经营管理效能。中小保险公司要结合AI应用的场景,推动数据的分层开放式管理和组织体系的扁平化重构,带动沟通及协同模式的转变,培育形成高效协同的企业文化,全面提升经营管理效率。要加大AI技术人才的引进和培养力度,提升员工的数据素养和AI应用能力。

六是将AI与风控体系相融合,全面提升公司风险管理能力。中小保险公司要依托大模型的多模态数据处理能力,利用医疗数据、行为数

据等非结构化数据源,构建动态风险画像,定制差异化保费方案,提升核保精准度,降低长期负债风险,将保险公司从“风险转移中介”转变为“风险管理服务商”。结合偿付能力管理、资产负债等场景,构建AI风险评估模型,实现智能化动态风险监控及实时管控。

把握好几个关键点

中小公司推动AI应用需要把握好几个关键点,包括:

1.不必高估AI当前的作用

虽然AI是当前及今后的大趋势,但目前AI对于保险公司的作用也不宜过度夸大。AI虽然有无限应用可能,但目前尚不完善,因而AI只是工具不是神,无法帮助中小公司解决所有问题,中小公司长期稳健发展,从根本上靠的依然是遵循规律科学经营。

2.要合理平衡成本与效能

中小公司财务承受力有限,必须根据自身战略定位和需求的迫切性科学确定AI应用目标,合理规划AI部署范围和规模,在满足自身需要的同时,合理控制成本,避免一味追求All in AI和本地化部署,让成本失控。

3.做好数据安全治理

本地部署AI大模型成本很高,加之升级不便导致模型性能降低,因此中小公司只能采用线上化部署,但这样虽然能够实现性能成本最优,却存在数据安全隐患,因此中小公司部署AI过程中,必须高度重视并加强数据安全治理,尤其要确保客户数据的合规使用。

4.做好AI与人力的合理分工

要充分认识到当前的AI尚不完善,人力依然具有一定优势以及不可替代性。因此必须明确AI的工具定位,充分发掘AI与人力各自的优势,把AI的高效、准确、逻辑严密以及无疲劳等优点与人力的灵活、独立、责任担当以及情感交流等优点结合起来,在AI部署的过程中,对两者进行科学合理的分工。

5.要注意管控合规风险

AI技术的应用需符合监管要求,特别是在风险评估、模型可解释性和数据使用合规性方面。中小保险公司需关注监管与合规要求,建立严格的管理体系,并遵循相应的监管规则,确保AI应用依法合规。

6.切勿高估自身能力,积极借力

中小公司自身AI专业技术能力和经验不足,因而切不可高估自身的能力选择独立开发部署,以免失败。应当主动与AI部署专业机构开展合作,借助其专业力量和实施经验,高效地完成部署并持续更新完善。

(作者系北京人寿保险股份有限公司副总经理、董事会秘书)

记者观察

代理人要走专业化之路

□本报记者 赵辉

近日,金融监管总局发布《关于推动深化人身保险行业个人营销体制改革的通知》(以下简称《通知》)。《通知》提出,提升保险销售人员专业化水平。代理人专业化是未来的方向,那么如何推动代理人走专业化之路?

第一,要从选人环节考虑。寿险公司要在代理人招募时,严把入口,寻找高素质、高潜能的人才,寻找最有培养和发展价值的人才。要尽量用良币驱逐劣币,而不是劣币驱逐良币。

第二,要加大对代理人的培训。提升在代理人培训方面的投入,寿险公司要愿意下苦功、投入充分资源培训代理人。要请优质的讲师,开发更为系统的课程,尤其在培训内容方面,要针对新一代客户的需求进行迭代,与时俱进。

第三,要从佣金机制改革方

面着力,强化绩效导向,为专业代理人的成长提供土壤。要从佣金改革方面鼓励代理人的长期服务,减少短期和机会主义导向。

第四,要加强科技赋能,通过人工智能应用的赋能,提升代理人服务的专业化水平。人工智能可以成为代理人提供专业化服务的助手,对客户的多样化需求进行跟踪反馈和满足。

第五,产品转型是代理人专业化的有效牵引。要加快产品转型,推动从固定收益型保险产品向浮动收益型保险产品转型,在这个过程中倒逼代理人提升专业化服务水平。

第六,要从公司战略着手,公司必须将以客户为中心作为最核心的战略。唯有如此,才能超越对短期业绩的追求,真正从长远的客户经营上要效益,真正将客户服务作为自己的核心竞争力,从而耐心推动代理人专业化成长。

公告

根据国家金融监督管理总局衡水监管分局衡水复〔2025〕30号文件批复,中银保险有限公司衡水中心支公司(机构编码:000046131100)于5月22日起予以撤销,任何单位或个人不得以上述机构名义开展业务,其所有债权债务等相关事宜,由中银保险有限公司河北分公司承继。特此公告。

变更公告

新华人寿保险股份有限公司北京分公司兴大营销服务部机构住所变更,现予以公告。机构名称:新华人寿保险股份有限公司北京分公司兴大营销服务部 机构住所:北京市大兴区忠凉路1号院3号楼8层804、805、806 机构编码:000019110115001 发证日期:2025年5月20日 联系电话:(010)50950566

四川颁(换)发许可证公告

换证公告

机构名称:华泰人寿保险股份有限公司遂宁中心支公司 机构编码:000076510900 许可证流水号:00165989 业务范围:由华泰人寿保险股份有限公司授权决定。机构住所:四川省遂宁市河东新区五彩缤纷路1018号鼎盛国际银座公寓写字楼17层11号-17号 邮政编码:629000 负责人:肖林 联系电话:0825-2267201 发证日期:2025年05月27日 发证机构:国家金融监督管理总局遂宁监管分局

山东颁(换)发许可证公告

机构名称:中国太平洋财产保险股份有限公司蒙阴支公司 机构住所:山东省临沂市蒙阴县垛庄镇东蒙路西侧沿街楼 经营范围:在临沂市蒙阴县经营企业财产损失保险;家庭财产损失保险;建筑工程保险;安装工程保险;货物运输保险;机动车辆保险;船舶保险;能源保险;一般责任保险;保证保险;信用保险;短期健康保险;意外伤害保险;与中国太平洋人寿保险股份有限公司分支机构建立代理关系和业务往来关系;经保险监督管理机构批准的其他财产保险业务。批准日期:2016年03月23日 颁发日期:2021年12月07日 流水号:00047933 邮政编码:276200 联系电话:0539-8125102

机构名称:中国太平洋财产保险股份有限公司聊城支公司 机构住所:山东省聊城市东昌府区杨集镇人民路5号

机构编码:000014371328001 机构地址:山东省聊城市东昌府区杨集镇人民路5号 经营范围:在聊城市东昌府区经营企业财产损失保险;家庭财产损失保险;建筑工程保险;安装工程保险;货物运输保险;机动车辆保险;船舶保险;能源保险;一般责任保险;保证保险;信用保险;短期健康保险;意外伤害保险;与中国太平洋人寿保险股份有限公司分支机构建立代理关系和业务往来关系;经保险监督管理机构批准的其他财产保险业务。批准日期:2018年07月26日 颁发日期:2021年08月23日 流水号:00047933 邮政编码:276121 联系电话:0539-8125102