

银保转型路上的“实干家”

2020年,董壮智加入新华人寿盐城中心支公司银行业务部,成为一名渠道推动岗员工。面对银保业务转型的严峻挑战,这名“90后”青年,用五年如一日的坚守,诠释了新时代金融从业者的专业精神与责任担当,以实际行动诠释了“服务一线,赋能业务”的职业精神,用脚步丈量盐城银保市场的每一寸土地,成为业务伙伴最信赖的“解决方案专家董老师”。

传统的培训往往停留在理论层面,而董壮智从一开始就确立了“实战为主”的工作理念。他深知,在银保转型的关键时期,书本知识远远不够,他主动走出办公室,深入盐城9个县(市、区)的合作银行网点。无论是前往盐城最南端东台渠道网点的产品培训,还是奔赴最北端响水渠道网点的业务督导,总能看到他忙碌的身影。他的日程表总是排得满满当当:白天跑网点、晚上做培训、深夜写方案。

“有问题找董老师”已成为业务伙伴的口头禅。他的电话永远保持畅通、微信永远在线,凌晨一两点的咨询信息也能得到专业回复。一次,



新华人寿 董壮智

书写热血青春 致敬平安岁月

出生于1989年的朱岑岑是个“纯平”,大学毕业后便扎根平安人寿盐城中心支公司,从基层员工成长为消保室主任。十年如一日,她以专业与热忱守护金融消费者权益,先后获得平安人寿总公司及江苏分公司“优秀员工”,盐城保险业消保权益保护工作先进个人、“清廉金融文化建设优秀个人”等多项荣誉,成为青年员工的示范者。

加强金融消费者权益保护是防范和化解金融风险的重要内容,对提升金融消费者信心、维护金融安全与稳定、促进社会公平正义和社会和谐具有积极作用。作为公司消保部门负责人,朱岑岑深知金融知识普及的重要性。她带领团队小伙伴们以创新形式开展形式多样的金融宣教活动,在“3·15”、金融知识宣传月等宣传节点,深入社区、企业和乡村,将金融知识、反诈防骗、理性投资等知识送到群众身边。

客服门店是连接公司和客户的桥梁,为客户提供简单便捷、友善安心的服务一直是平安人寿客服人员秉承的工作宗旨。面对线上化趋势,朱岑岑



平安人寿 朱岑岑

为了给临柜老年客户提供更贴心和便捷的服务,她带领团队小伙伴对柜面进行了适老化改造,每月还和门店店长检视适老硬件设施落地情况,对不符合要求的布置限时整改,确保老年人在获取和使用金融服务方面的获得感、幸福感和安全感。

“青春的价值在于奉献,党员的责任在于担当。”朱岑岑始终以这句话鞭策自己。面对未来,她目标坚定:“我将保持党员本色,以细心、耐心和恒心,带领团队持续服务客户和业务队伍,为守护金融安全、服务社会民生贡献更多青年力量。”

风雨中绽放的青春芳华

去年一个暴雨如注的深夜,国寿财险理赔大厅犹如暴风眼里的灯塔。电子屏幕上跳动的报案数字如潮水漫涨,此起彼伏的电话铃声交织成特殊的夜曲。玻璃幕墙外是翻涌的雨幕,幕墙内那个清瘦的身影正将手机紧贴发烫的耳廓:“我们的查勘车正在突破积水区,请您保持手机畅通。”这是理赔员吴警连续奋战的第36个小时。从业8年,这位“90后”青年将委屈酿成奋进的养料,把汗水凝作专业的勋章,在2.2万起赔案中锻造出科技与温情并重的理赔利刃。

2017年初入行时遭遇的谩骂,至今仍历历在目:“你们保险就是合法诈骗!”新烫的工装沾满车底油污,烈日下将安全帽烤得发烫,这个倔强的青年却在油渍斑斑的笔记本里写下:“专业是被除偏见的密钥。”《机动车保险实务手册》的书脊被翻出毛边,《民法典同编司法解释》的页脚蜷曲如浪,他将晦涩的条文转化为实战利器,让23起偏保案无所遁形,成功为公司挽回损失80余万元。

“吴经理,我车子跟人撞了!”凌晨两点的求救电话炸响寂静。事故现场,电动车碎片在积水中泛着冷光,肇



国寿财险 吴警

事司机蜷在护栏边发抖,伤者托着受伤的手腕呻吟,吴警跪地查看伤者。正因为第一现场第一时间给到客户及伤者的是专业且温暖的关怀,让客户和伤者感受到了被尊重和重视。

办公桌抽屉里锁着褪色的锦旗,旗面上“理赔及时雨”的金线已有些斑驳,却是吴警最珍视的勋章。这个暴雨中逆行的青年,用20万公里查勘车辙在盐阜大地上编织风险防控网,以年均98%的客户满意度浇筑保险业的信任基石。在风险与安宁的永恒博弈中,吴警正用青春芳华构筑起一道温暖而坚固的堤坝。

砥砺风控初心 守护合规底线

在保险行业高质量发展的浪潮中,利安人寿盐城分公司李珺以青年特有的闯劲与担当,在合规岗位上精耕细作,将严谨合规的理念融入业务拓展、服务创新与社会责任履行的全过程,展现出新时代保险从业者的青春风采。

初入岗位时,李珺面临寿险业务周期长、条款复杂、监管要求高的挑战。她白天跟随业务团队走访客户,深入了解销售场景中的合规风险点;夜晚研读人身保险相关法律法规、行业案例,总结出寿险合规审查“三查三核”工作法,快速成长为团队中的合规“多面手”。

作为市级机构唯一的专职合规人员,她管理着覆盖7个县(市、区)机构、200余名销售人员的庞大网络,每天要应对数十项不同类型的合规事务,“叮”——手机又响了,是下辖县域支公司咨询销售话术合规性的消息。这已经是当天第11个咨询电话。李珺苦笑着摇摇头,快速在脑海中检索相关政策规定,给出明确答复。

反洗钱审核更是如履薄冰。每天要审核几十条可疑交易审核报告,从“敏感群体大额交易”到“怀疑将理赔金



利安人寿 李珺

额转账至第三人账户”。通过细致的审核,在蛛丝马迹中发现问题,去年她共上报了8名客户涉及的31笔可疑交易。

在李珺办公桌抽屉里,珍藏着一封客户感谢信。那位客户因为她的及时干预,避免了被误导购买不适合的保险产品。李珺说:“虽然没人看得见我们阻止了多少风险,但每想到保护了客户的利益,所有的辛苦都值得。”

这就是利安人寿盐城分公司合规风控岗员工的真实写照——没有轰轰烈烈的业绩数字,有的只是在繁琐中坚守专业,在重压下把好风险关口的默默付出。

财务岗位上的“95后”保险人

在泰康人寿江苏盐城中心支公司的计划财务部,有一位入职未满3年却屡创佳绩的“95后”青年——王雯倩。自2022年5月以应届生的身份加入泰康人寿以来,她以“起步就是冲刺”的劲头,从保险财务新人迅速成长为独当一面的业务能手。在工作中,她用巧思化解难题,以实干诠释担当,在短短3年内书写了属于新时代保险青年的奋斗答卷。

蓬勃向上、砥砺奋进是她的代名词。初入职场半年多内,王雯倩先后经历了两位财务前辈的退休。在面临变成两人财务机构,工作量剧增,还需完成非全日制研究生课程的巨大挑战下,她细分工作内容和流程,制定了一套按优先级排序的工作时间表;她记录、总结、复盘遇到的疑难杂症,寻找最优解,短短半年内写满了整整一本笔记本。仅就报销单量而言,2023年和2024年都相较于前一年同比增长19%和5%,但退单率却分别下降了25%和16%。王雯倩以她积极进取的工作态度和卓越的财务工作质量荣获2023年度泰康人寿盐城中心支公司“优秀员工”和2023、2024年度江苏



分公司财务“优秀员工奖”。

热心负责、勇于担当是她的底色。作为“超体统领一切”的新寿险公司的一名财务人员,王雯倩深谙财务需在坚守底线的前提下为业务发展赋能。当有报销疑问时,她是大家的“小灵通”,不管什么问题基本都能找到全其美的解决办法。

从初出茅庐到独当一面,王雯倩在保险行业这片广阔天地中,绽放出属于自己的青春光芒。她以实干为笔,以拼搏为墨,在财务岗位上,继续书写着精彩的奋斗故事,为保险行业的发展贡献自己的青春力量。

青春在保险事业中绽放光芒

32岁的王梦天,在申能财险盐城中心支公司深耕八载。8年间,他以实干为笔,以创新为墨,在保险事业的画卷上,书写着属于自己的奋斗诗篇。

初涉保险行业,王梦天每日穿梭于盐城的大街小巷,叩响一扇又一扇客户的门扉。从最初的屡屡碰壁,到渐入佳境,他在挫折中积累经验,在实践中打磨本领。

面对客户的疑虑,他以春风化雨般的耐心,解读晦涩的保险条款;面对激烈的市场竞争,他以敏锐的洞察力,剖析客户需求。为拓展业务,他大胆创新,推出“定制化服务”模式。为小微型企业量身打造“灵活保”套餐,恰似量体裁衣;为家庭客户设计“家庭安心计划”,如同构筑避风港湾。凭借这份创新与执着,他的业绩节节攀升。2023年保费收入258万元,2024年再次突破300万元,成为公司当之无愧的业务尖兵。

王梦天始终将客户需求铭记于心。他敏锐察觉到传统理赔流程的痛点,决心“破旧立新”。他牵头组建快速理赔小组,借助数字化技术,搭建线上线下服务平台。曾经漫长的7天等待,



申能财险 王梦天

如今缩短至48小时,实现了理赔服务的“加速度”。

有位客户家中突发水灾,损失严重。王梦天接到报案后,立即奔赴现场,与时间赛跑。他协助客户整理资料,当天完成审核,次日客户便收到理赔款。这份及时雨般的服务,让客户感动不已,送来锦旗致谢。

8年光阴,王梦天从青涩新人成长为行业精英。他用青春热血浇灌保险事业,以实干担当诠释职业精神。未来的征程中,他将继续秉持初心,砥砺前行,为更多客户送去温暖保障,在保险之路上绽放更加绚烂的光彩。

青春勇担当 护航金融路

沈超,“90后”金融青年,太保产险盐城中心支公司查勘督导,盐城金融业人民调解员。从业6年,他以专业与热忱践行“金融强国有我,青春建功有为”的誓言,先后获评盐城保险业“优秀消保员”“分公司先进个人”,成为新时代金融青年的榜样力量。

2024年9月,盐城突遭暴雨袭击。沈超第一时间冲锋在前,按照总经理室工作要求迅速组织救援团队,全面投入到对受灾客户的救援理赔工作中。在积水严重路段、倒灌严重地库等处设立警示标志,警保协作引流车辆并开展排水工作,冒雨涉水安抚受灾客户情绪;针对受灾严重区域,协调临近县公司快速增派救援,确保每起案件都有专人对接,同时主动协调线上工厂快速增援,并联系大案组备支援。他的行动不仅得到了受灾群众和政府的高度认可,也彰显了金融青年在应对自然灾害中的积极作用。

作为盐城金融业人民调解员,沈超始终秉持“客户至上”理念。在纠纷化解中,他认真处理每一起车险理



赔纠纷,坚持换位思考,用真心换诚信。在一起消费者因车辆损失大要求数百元的案件中,他重新梳理案件材料,反复核查定损报告,耐心解释标准,最终促成双方协商一致,圆满解决纠纷。在他的带领下,团队各项工作取得优异成绩,今年2月获得太保产险江苏分公司2024年度先进个人。

“金融工作者的价值,在于用专业守护万家安宁。”沈超常将这句话挂在嘴边。从暴雨中的逆行者,到客户权益的守护者,沈超用行动诠释了新时代金融青年的使命与担当。

风雨无阻查勘路 平凡岗位展风采

刘畅,中华财险盐城中心支理赔服务中心查勘定损员。2015年加入中华保险,曾多次被省分公司和市支公司表彰为理赔先进个人、挽损先进个人、年度服务标兵。2020年度荣获“盐城保险业金牌车险理赔员”称号。

爱岗敬业,常怀一颗“匠心”。在查勘定损工作中,刘畅极力做到一次性解决客户的所有问题,缩短理赔周期,精简理赔材料,为客户提供高效快速的理赔服务,始终做到快、准、稳。2024年9月的一天,我市突遇极端降雨,突发灾害天气,车辆事故案件量骤增。当夜,刘畅共接到涉水车辆报案50余件,他以客户为中心,努力安抚客户情绪,与合作单位对接协调救援力量,主动加班加点快速核定损失,急客户所急,做到“雪中送炭”。

勇于担当,牢记一颗“公心”。2024年4月,沈某报案称其驾驶承保车辆发生追尾事故,气囊弹出,刘畅立即赶赴现场查勘。怀着对每个案件认真负责的态度,刘畅敏锐地觉察到该驾驶员精神状态异常,且在做笔录期间其对事故经过描述



不清楚,神态亢奋,车辆里还放着电子烟,随后请交警对沈某进行血检。最终通过向交警部门核实,驾驶员吸食的为国家管制的精神类药品,此案拒赔金额5多万元。刘畅凭借多年的查勘经验和职业敏感度,为公司减损22万余元,用实际行动做车险反欺诈的排头兵,用一颗公心维护社会正义。

入职9年来,刘畅始终坚守初心使命,在平凡的岗位上勤奋敬业、优质服务,展示了“90后”中华财险人的青春风采,彰显了新时代优秀青年的忠诚敬业担当。

把困难踩在脚下 把责任扛在肩头

五四青年节前,仲玲燕坐在农银人寿盐城中心支公司的办公室里,看着电脑屏幕上最新的双录数据:首检合格率75%,远程双录使用率55%。一年前这两个数字还是45%和8%,这中间的改变,要从一场“攻坚战”说起。

问题摆在眼前。曾经作为运营部的契约岗,仲玲燕负责公司的双录(录音录像)质检工作。在刚开始着手时,问题接二连三:网点提交的视频里,不是客户没露脸,就是合同条款漏读;远程双录系统明明能节省时间,但大家宁愿跑好几公里当面录制。每天看着系统里越来越多的整改清单,听着客户经理不停地抱怨“客户都嫌麻烦”,仲玲燕心里特别着急。领导在例会上提醒:“双录合规是底线,再不整改会影响公司整体的经营指标。”

跑出来的答案。仲玲燕决定去网点找答案,那段时间,仲玲燕联合客户经理多家网点拜访,销售人员一边调试平板设备,一边联系客户说道:“远程系统总提示网络异常,客户不耐烦就不想弄了。”在建湖,销售人员更直接:“这系统操作比较麻烦,我们年纪



大的不会弄!”带着这些反馈,仲玲燕做了三件事:一是把远程双录流程简单可视化;二是联系分管设备处更新系统;三是网点遇到问题立马回复并给出解决方案。

青年就该往前冲。作为入党积极分子,这次经历让仲玲燕深深体会到:解决问题不能靠表格和通知。脚上沾泥、手上沾灰,才能真正听到大家的需求。现在每次看到销售人员熟练地使用远程系统,听到客户说“现在办业务真方便”,她都觉得,这就是青年党员该有的样子——把困难踩在脚下,把责任扛在肩头。

青春如炬 责任如磐

在英大财险盐城中心支公司的晨光暮色中,有一个身影匆匆,目光、步履却坚定的人,她叫申彩云,她是客户心中的“贴心人”,更是年轻同事眼中的“先锋榜样”。

“理赔服务无小事,客户需要的就是我要做的。”这是申彩云做车险理赔、理陪内勤时经常挂在嘴边的话。在机构理赔部门工作时,她主动让客户留下电话和微信,不仅在班时能够及时提供咨询服务,下班后仍耐心给客户解答疑问。

在申彩云看来,服务客户不仅仅是流程上的规范,更多的是心与心的交流。2024年11月5日,公司接到两年前已结案的一起车险案件中客户要求重开人伤理赔的申请,原案未申报5名乘客轻伤。申彩云迅速调阅档案,主动对接客户及对方保险公司,经积极协调,交强险限额内按责赔付,高效完成5笔小额人伤理赔。

1987年出生的申彩云,自2013年入职英大财险,12年中她先后在车险理算、营销管理、法律合规及反洗钱、文书档案、理赔内勤等多个岗位工作,每一次转岗都是“从零开始”,但每



次交出的答卷都闪耀如金,书写着新时代保险人的青春答卷,多次荣获上级公司“优秀工作者”称号。

作为该公司党支部纪检委员,申彩云将创新的要求不断注入自己的各项工作之中。这股“活水”更流向公益领域,她用盐城方言在盐城廉政公园里为大爷大妈宣讲金融知识;用微信视频,让一些客户足不出户办好了业务。

从青涩职场新人到业务多面手,申彩云在英大财险用12年的青春诠释了服务如春风、担当似真金、创新若活水的时代精神。