

188 高分彰显专业实力 平安人寿宁夏分公司勇夺宁夏保险业合规知识竞赛冠军

12月15日,由宁夏保险行业协会精心筹备、自治区金融监管局指导的保险机构合规知识总决赛圆满落幕。平安人寿宁夏分公司参赛队伍凭借扎实的合规知识储备、默契的团队协作与沉着临场的应变能力,以188分的优异成绩脱颖而出,成功斩获本次竞赛一等奖,尽显行业合规践行标杆风采。

本次决赛汇聚平安人寿宁夏分公司、平安财险宁夏分公司、建信财险总公司、人保财险宁夏分公司等9家优秀保险机构队伍同台竞技,竞赛设必答题、抢答题、风险题三大核心环节,最终以累计总分排名决出名次,竞争异常激烈。平安人寿宁夏分公司组建了由法律合规部张雯、消费者权益保护部赵轩、培训管理部陈晨组成参赛团队和财务部代静、两核风险管理部马越组成的智囊团队。他们赛前充分备战、深耕合规知识要点,赛场之上精神抖擞、斗志昂扬,展现出良好的专业素

养与团队风貌。

在必答题环节,平安人寿参赛队伍稳扎稳打,凭借扎实的基础功底从容应答,每题均精准作答,顺利拿下全部分值,为最终夺冠奠定坚实基础。进入抢答题环节,选手们反应敏捷、果断出击,严格遵守抢答规则,在与对手的速度与知识比拼中牢牢把握答题主动权,持续积累比分优势。在“勇者无畏”风险题决胜环节,该环节分值越高难度越大,且须各队伍依次选题作答,答题结果直接决定最终排名走向。平安人寿参赛队伍在面对领先优势的情况下,依然选择30分题目展现了强大的自信心和实力。面对高难度题目,选手们沉着冷静、条理清晰,围绕标准答案采分点充分阐述观点,既展现出对合规知识的深度理解,又彰显出强大的心理抗压能力。

本次合规知识竞赛是自治区金融监管局“合规管理提标专项行动”成果



比赛颁奖现场。

检验的有力举措之一,竞赛以赛促学、以赛促练,不仅为宁夏保险业搭建了合规知识交流提升的平台,更强化了行业合规经营意识。平安人寿宁夏分公司此次夺冠,既是对公司合规管理工作成效的充分肯定,也是参赛选手专业能力与团队协作能力的集中体现。未来,平安人寿宁夏分公司将以

“合规管理提标专项行动”及本次知识竞赛为契机,切实融入经营发展各环节,推动实现被动合规向主动合规转变,条线合规向全员合规转变,形式合规向尽职合规转变,成本合规向价值合规转变,为宁夏保险业高质量发展贡献更大力量。

潘明杰 文/图

激活消费新动能 建行宁夏区分行解锁政银协作新范式

“没想到领券这么便捷,导航直接定位就近药店,核券购物能省不少钱,政府和建行真是把便利送到了家门口!”11月20日,银川市民王阿姨通过建行“塞上家园”小程序顺利核销“大健康”消费券后,连连为这场惠民活动点赞。当日,由建行宁夏区分行全量承办的全区“大健康”促消费政府消费券正式发放,覆盖银川核心区域及全区9家连锁医药企业的572家门店,在“非药品”消费领域开启政银协作创新的破冰之旅,以金融力量赋能民生健康,在银川市冬季促消费活动季中写下浓墨重彩的一笔。



建行工作人员指导客户打开“塞上家园”小程序。

破局从「固化格局」到「双向奔赴」

这场广受好评的惠民实践,源于一次精准的市场洞察与高效的政银共鸣。建行宁夏区分行凭借敏锐的市场洞察力、高效的协同作战能力与过硬的责任担当,成功打破银川市消费券发放市场形成相对固化的合作模式,与银川市商务局实现“双向奔赴”的政银协作升级。

面对过去政府消费券发放的固有合作格局,建行宁夏区分行党委主动出击,领导班子带队直达市场一线对接政府高层,业务管理部门与经办二级分支机构协同发力,以专业方案和务实态度回应个性化诉求,用“能扛事、敢创新”的担当赢得合作信任。

“因冬季促消费活动整体安排,决定由建行全量承接‘大健康’非药品消费券发放任务,要求两天内完成所有筹备工作,确保周一顺

利推进。”11月7日下午,银川市商务局传来紧急通知。“时间就是信用,承诺必须兑现。”当晚,建行宁夏区分行迅速组建涵盖网络金融部、金融科技部、灵武分行及银川四行一部的“前中后台”一体化联合工作团队,锚定“速度快、形式新、渠道全、风控稳”四大核心要求,开启与时间赛跑的攻坚行动。

建行工作团队分工明确,同步推进协议对接、功能开发、商户征集、宣传制作等工作。仅用48小时,所有文书材料全部就绪并呈送银川市商务局,“塞上家园”小程序功能开发完成并具备上线条件,用实打实的效率兑现建行承诺,彻底打消政府对“陌生合作”的顾虑,让这场创新实践稳稳落地。“没想到你们能这么快!建行的效率和担当,让我们彻底放心了。”银川市商务局相关负责人由衷称赞。

赋能利他之心 换共赢之果

“大健康”消费券是政府首次在该领域的探索实践,主要适用于药店销售的保健品、药食同源产品、医疗器械、日用品等商品,无成熟经验可循。建行宁夏区分行工作团队秉持“利他就是助己”的理念,把政府的顾虑、企业的难题、市民的需求放在心上,用一个个细节让合作更有温度。

“非药品营收占比多少?优惠标准如何制定?”为了帮助政府科学制定补贴标准,建行工作团队精心设计“非药品”销售调查问卷,深入银川三区两县药店,调研日均客流量、非药品销售占比、客均单价等核心数据,将鲜活的市场数据汇总形成报告呈送银川市商务局,为活动

方案制定提供了坚实数据支撑。

“宣传该如何开展?除了优惠力度还有哪些亮点?”得知药企受市场环境经营压力较大,建行工作团队不仅简化核销流程,还制作突出“有为政府”民生关怀的宣传视频,经市商务局转发后引发广泛共鸣,为药店带来更多客流。考虑到老年群体使用智能设备不便,“塞上家园”小程序专门优化操作界面,药店也安排专人指导,让老年人轻松享受优惠。“以前领消费券要切换多个平台,现在在一个小程序全搞定,还有导航功能,太方便了!”市民的口碑、药企的认可、政府的肯定,让这张小小的消费券,成为连接三方的情感纽带。

创新科技赋能精准滴灌

针对“大健康”消费券的使用场景特点,建行工作团队创新整合资源,打造“政府满意、商家便利、市民受益”的三方共赢模式。

依托建行宁夏区分行自主研发的“塞上家园”小程序,消费者实现“一键领券+智能导航+无感核销”闭环体验,不用烦琐操作即可享受优惠;药店商户通过小程序完成消费券派发、核销与ERP登记联动,确保交易真实可溯;后台数据系统精准定位领券与使用人群,动态追踪消费券使用进度,有效防范套现、刷单等风险,让财政资金真正用在“刀刃上”,精准滴灌实体消费领域。“这种全流程智慧化服务,既提升了用户体验,又保障了资金安全。”建行工作团队相关负责人介绍。

活动上线仅6天,1821张“大

健康”消费券成功核销,实实在在拉动非药品消费;建行宁夏区分行官方微信公众账号新增关注1119人,“塞上家园”小程序用户数增长1700人,日均访问量从200人跃升至1000人,实现民生效益、企业效益与品牌价值的多重提升。

一张“大健康”消费券,看似是一次“小而美”的合作,却彰显了建行宁夏区分行服务实体经济、践行社会责任的使命担当。未来,该分行将持续深化“顶层设计定方向、破墙拆网保执行、科技赋能优体验”工作模式,在支付消费、农业灌溉用水缴费、线上资金提升解决方案等细分赛道精耕细作,为宁夏地方经济高质量发展与民生改善持续贡献建行动能,书写更多政银协作、共创共赢的精彩篇章。

田原 王佩军 文/图