

银行变身算法工程师,助力企业“身兼数职”

中信银行开放银行“开薪易”产品发布

日前,中信银行发布了三大开放银行零售产品,其中,“开薪易”开放代发平台备受市场关注。中信银行表示,“开薪易”联手众多合作伙伴及行业头部企业一起提供开放代发业务,在服务个人客户的同时,为企业人力资源、行政、财务系统提供“三合一”智能操作。

与合作伙伴共建开放生态平台

“开薪易”开放代发平台是中信银行开放银行零售业务的应用模式之一。以用户需求为中心,以代发薪为平台,应用大数据、云计算和人工智能去帮助企业优化财务管理、人力资源管理和行政管理。

为了推进银行数字化转型,让科技赋能的银行适应5G时代的市场环境、金融生态和商业模式,中国银行业正在进行一场与全球银行业潮流同步的行动:建设开放银行。对于开放银行,银行同业有称之为“打造第二抛物线”“金融+科技+生态”“将支付入口提升为移动端高频客户入口和交互界面”等。

对于开放银行的理解,中信银行行长方合英表示:“我们希望与各行各业合作伙伴共建开放银行的生态平台,让用户随时、随地、随需、7×24小时、无处不在地享受金融和非金融服务的新机会、新变化和新体验。”

在日前举办的中信银行开放银行零售产品发布会上,中信银行聚集了中国银联、腾讯、阿里、华为、京东、顺丰、FESCO等行业龙头企业,并开展题为“开放、无界、有温度”的论坛,描述了“开放银行”的现实画像。

三步理解“开薪易”应用场景

第一步,“开薪易”可以为定制一个智能的发薪系统,员工可任意选择银行卡,设置到账时间,完全私密智能。中信银行不再将发薪到账限定在本行,而是包容发放各个不同银行的银行卡。

第二步,“开薪易”可以在企业内部平台内嵌一个“中

信银行”,员工在线就可以享受到中信银行网点的一切服务:支付、转账、申请贷款、跨境汇款、买理财、买车险,以及交党费、医疗报销、出国旅行、代理签证等等。用户不用从一个平台切换到另一个平台,只需在自己日常使用和熟悉的企业内部平台上即可一站式享受金融和非金融服务。

第三步,“开薪易”还可帮助企业人力资源平台实现数据化管理和人工智能应用,人力资源总监或行政主管不再是“一个人在战斗”。中信银行联合各行业头部企业,向企业输出“钻石团队”的后台支持;与企业人力及薪酬管理系统头部企业合作,为企业提供专业人力薪酬解决方案;与互联网头部企业合作,为企业和员工提供智慧行政服务。“代发薪”平台还能进行积分管理、健康管理、员工学习课程设计等,可以看做企业内部交互系统的高配升级版。

“连结了中信银行开放的各项功能和服务,人力资源平台变得更加智能、行政管理变得更加便捷,从这点上看,中信银行像是一位算法工程师,数据研究和计算功力很高。”中信银行零售银行部有关负责人说。

四大中心敏捷接入各合作方

“‘开薪易’就是中信银行与众多合作伙伴一起为中国上亿企业和十多亿个人客户提供的发薪产品。”中信银行开放银行项目负责人说,“唯有开放,才能把更多各行各业优质的企业结合在一起,我们才能给客户更为综合和全面的服务,形成1+N等于无穷大的可能。”

据悉,中信银行在研发开放银行“开薪易”代发平台期间,建立了客户、产品、运营、接入四大中心,通过这四大中心和底层几百个服务组件,实现快速敏捷地接入各合作方,从而给用户提供更快捷、方便的服务。

从“开薪易”代发平台看,微信、支付宝、小程序、京东支付、美团支付都可以和“开薪易”平台联手为用户服务;银联、华为、顺丰、FESCO都是中信银行开放和接入“开薪易”的合作伙伴。

新华保险举办“赢在新华”大型组织发展活动



9月23日,新华保险“赢在新华”大型组织发展活动启动会在北京召开。活动深入贯彻公司2019年中工作会议精神,坚持“围绕队伍抓营销,围绕发展建队伍”的渠道工作重心,坚持

“晋升文化为引导,部组扩张为抓手”的队伍发展策略,旨在推动年末人力目标达成,并为明年人力大发展奠定基础。公司党委书记、首席执行官、总裁李全,副总裁刘亦工、李源,总分公司相关部门主要负责人出席会议;分公司负责人,总分公司营销和培训条线全体干部员工,以及营销精英现场或通过视频参加会议。

李全在会上作题为《赢在新华,以强大的队伍助力二次腾飞》的讲话。他表示,实现公司振兴与二次腾飞要求我们从一点一滴做起,从每个细节做起,切实将团队建设、将增员晋升融入到日常工作中,本次“赢在新华”活动是公司为此推出的一项重要措施。

半年报显示,新华保险上半年个险规模人力达到38.6万人,同比增长15.5%,达到历史新高。2019年,新华保险个险渠道转向大力发展销售队伍的首年。公司将坚持围绕保障型业务,以健康险、重疾险等作为切入口,满足客户日益多样化的需求。

中信银行开放银行零售产品发布 助推平台经济实现新价值

中信银行在开放银行建设上又迈出坚实的一大步。9月5日,中信银行开放银行零售产品发布会在北京举行,中信银行宣布推出基于“开放、无界、有温度”应用体验基础上的三大开放银行零售产品:“开薪易”开放代发平台、“信视界”开放出国金融平台、“无卡”账户,并通过与腾讯、阿里、华为、京东、顺丰、FESCO等合作伙伴合作,以用户需求为中心共同搭建中信银行开放银行广阔平台。

会上,中国人民银行科技司副司长罗永忠在致辞中表示,开放银行创新实践与我国金融供给侧改革方向保持一致。供给侧驱动因素包括充分适应客户需求,打造更加智能多元、“无处不在”的银行服务新模式。加强商业银行与金融科技结合,将有助于丰富银行智能服务,提升客户体验。

中国互联网金融协会副秘书长杨农认为,科技赋能银行的核心意义是加强银行运营能力。要从提升客户体验、创新应用场景、重塑银行与生态合作伙伴关系和共建平台经济四个方面进行考量,不断提升客户满意度。

中信银行方合英行长表示:“开放银行是领先商业银行竞争的战略高地。中信银行开放银行的初心始于‘数字化转型’战略和‘做有温度的银行’服务理念,我们希望与各行各业合作伙伴共建开放银行生态平台,让用户随时、随地、随需、7×24小时、无处不在地享

受金融和非金融服务的新机会、新变化和新体验。”

中信银行发布的三大开放银行零售产品包括:“开薪易”代发业务平台,个人代发用户可使用多家银行卡领工资,同时整合企业财务、人力资源、党建和行政管理多种功能,实现企业全方位赋能。“信视界”出国金融平台,将有效解决用户签证、换汇、汇款、订酒店机票等出国留学、旅游痛点,向出国金融客群提供一站式综合金融服务。“无卡”个人账户,具有永不挂失、永不换卡、长期有效等特点,借助高科技提升安全等级。

会上,腾讯、阿里、华为、京东、顺丰、FESCO等行业龙头企业相关负责人就“场景应用连接开放银行无界服务”及“科技赋能驱动开放银行无处不在”两大主题发表精彩观点。与会嘉宾纷纷表示,未来银行将随着高度数字化和人工智能时代到来发生变化,将改变银行与客户及其它利益相关者连通方式。加强银行与生态合作伙伴在产品、服务、渠道等方面深入协作,有助于提升金融服务质量和效率。

基于中信集团“共生共享”的品牌理念,中信银行将不断丰富开放银行零售产品体系,助力平台经济实现新价值,努力建设成为“有担当、有温度、有特色、有尊严”的最佳综合金融服务企业,和合作伙伴、客户一起共创可能。



薪金煲 天天利

闲钱躺赚钱

3.2%~3.6%

1万起购,近7日年化收益区间

自动理财 自动还款 联动转账、支付 赎回秒到账、不限额

交易日0-15点快速赎回不限额,其他时间段赎回限50万元/日。

中信银行 国有银行
要理财 找中信!

信守温度°

电话: 0551-62898073

全国统一客服热线
95558
www.citicbank.com

理财非存款 产品有风险 投资需谨慎;
历史业绩不代表未来收益表现,具体信息以我行官方app或官网公告为准。

