



德生誌

以“数”为擎 赋能发展

德生科技首批数据产品
成功挂牌深圳、福建、贵阳等数交所

城市就业情况分析

个人职业背景调查

失业保险业务核验

养老保险业务核验

本期重点导读：德生科技：发力数据要素赛道
起底居民服务一卡通
就业有“数”，招聘“加速”

搭建政务与民生的桥梁

愿景
VISION

务实

创新



合作

共享

使命
MISSION

让社保卡成为幸福生活的载体

刊首语

数据要素引领新发展格局

——德生科技经营解读暨数据要素产品交流会
董事长发言

在2022年年度报告和2023年一季度报告公布之际，德生科技于4月26日晚19:00举行了经营解读暨数据要素产品交流会，德生科技创始人、董事长魏晓彬对公司民生服务发展脉络、数据要素产品的理解和思考进行了分享。分享内容如下：

我本人是一个大数据的爱好者，曾经在部队从事过数据有关的研究工作，直到现在对数据研究也是乐此不疲。数据要素市场、大数据、人工智能是当下的热门话题，德生科技扎根社保领域二十多年，数据服务是如何产生的？当下的业务与数据要素产品有什么关联？到底能做些什么内容？不追热点、不赶时髦，借助这次专题交流会，我们一一研讨。

饮水思源不忘本，摸石过河终明朗。

德生科技成立于1999年，最开始做各种智能卡，2004年将主营业务确定为社保卡。有别于其他只注重美观和加工的卡种，尽管当时的社保卡还不是政务大卡，但是有各种定制的软件和系统，也已经有了一些场景应用，德生的业务方向从此围绕帮助政府发卡和用卡展开。2008年左右，德生在确定公司愿景时提出“搭建政府与百姓生活的桥梁”，秉承“为国家真真实实地做点事情，为人民群众带来实实在在的好处和便利”的初心，以卡为基础延伸与个人相关的应用与服务。

百折不挠下城池，数据为要定乾坤。

2020年8月，习近平总书记明确提出“探索以社会保障卡为载体建立居民服务一卡通”。当年9月，安徽省人社部就组织召开了落实习近平总书记讲话的现场会，全国各地区纷纷响应居民服务一卡通的建设。早在2016年，德生就在安徽芜湖实现了全国首个一卡通项目；2021年又创新性提出“以社保卡为载体的居民服务一卡通，本质是实名数据的一卡通”的认知，同时推出了包括IT支撑系统、可持续叠加场景运营、能够不断迭代和优化的一卡通服务体系。在人社推出的160个场景建设服务清单中，大多数通过德生的平台都可以快速落地，过程中德生进一步提炼出了具有代表性的产品，比如资金发放服务、信用就医、智能知识运营服务、就业服务等，本质都是基于数据的服务产品，通过数据赋能政务服务化被动为主动。

德生科技董事长兼总经理
魏晓彬 先生



数据要素添砖瓦，乘势而行促发展。

过去，德生一直坚持大数据应用方面的探索和创新，一直努力寻求第三方数据的融合与叠加，但由于合规性、交易规则、定价等很多原因，始终没有找到合适的路径。现在适逢国家推出数据要素市场，各方主体踊跃参与，提供了丰富的数据通道，德生也在积极拥抱数字经济，根据具体的业务需求寻求合作，做了各种各样的尝试，一方面在原有数据的基础上增加了更多算法的标签，另一方面融合更多交叉验证的数据手段拓展产品渠道。相信随着数据要素市场的成熟，政府还会出台相关政策鼓励支持使用数据产品。

守正创新掘金山，奋楫笃行谱新篇。

二十多年来聚焦民生服务领域，德生已经形成了围绕“居民服务一卡通”与围绕“居民数据”的两大商业闭环。围绕现有的业务基础融合新的数据要素，以统计、分析、核验为标志的浅服务；定制化服务；数据+服务3类产品形态已有应用，德生有能力把握数据要素释放的红利，打开新的成长空间。随着行业深入发展，数据要素有关的产品类型还会得到进一步的细化和拓展。借助新一代信息技术，我们仍将研发、探索更丰富的产品，帮助政府和企业提升数字化运营能力，服务数字中国建设大局。

为推动数据交易产品快速发展，德生目前已经与粤港澳大湾区数据标准协会形成合作，并且即将作为首批数据经纪人正式签约入驻福建大数据交易所。“地区就业情况分析、政务业务核验和个人征信认证”等标准化的数据交易产品，未来还将加入深圳、贵阳等数交所，在平台的帮助下持续发力，成熟一个上线一个，

德生所有做的事情都是基于原有的理解，基于数据要素市场可能带来的机会，结合现有的业务开展的产品和服务，永远不会为了数据而做数据，更不会涉足不熟悉的领域做数据产品。数据要素市场带来了巨大的发展机遇，在多方主体的合作和贡献下，我们有理由期待，德生必将走出一条新的增长曲线。

谢谢大家！

A handwritten signature in black ink, reading '魏晓彬' (Wei Xiaobin).

德生科技中心



CONTENTS



第20期 德生科技半年刊 2023年07月

编辑部

总编辑：陈曲
执行主编：邹芬
责任编辑：吴芳
美术编辑：黄丽明 陈晓彤

地址：广东省广州市天河区软件路15号二、三、四层
电话：400-000-9585
官网：www.e-tecsun.com



让社保卡成为幸福生活的载体

01 民生政策聚焦

01 人社部2023年上半年工作重点回顾

02 德生动态

03 增长极
09 影响力
13 荣誉榜
15 官网焕新

03 媒体视角

17 媒体解读：德生科技：发力数据要素赛道
19 深度研报：一卡通筑基，民生数据要素打开成长天花板

04 行业观察

21 起底居民服务一卡通
27 就业有“数”，招聘“加速”
29 浅谈“信用就医无感支付”

05 德生学院

31 赋能升级 百将出营 | 首期“百人计划”顺利结业！
33 方法学习：学会这一招，提升你的靠谱值
35 好书悦读
36 世界读书日 | 书香德生，“阅”启新篇

06 人在德生

37 了不起的德生WOMEN
39 寻梦罗浮山

07 客户认可



人社部2023年上半年工作重点回顾

7月21日，人力资源社会保障部举行2023年二季度新闻发布会，介绍2023年上半年人力资源和社会保障工作进展情况。

01 | 就业

1-6月，城镇新增就业678万人，完成全年目标的57%。6月份全国城镇调查失业率为5.2%，低于预期控制目标。6月底脱贫人口务工规模3259万人。

下一步工作安排

一是挖掘岗位增长潜力。

研究制定对带动就业强的行业企业扩岗激励政策，抓好稳就业政策落实，推行“直补快办”模式，加速释放政策红利。

二是激发创业创新活力。

落实完善创业担保贷款和贴息政策，组织创业服务主题活动，加强零工市场规范化建设。

三是强化市场供需匹配。

推行15分钟就业服务圈，建设一批“家门口”就业服务站。筹备第二届人力资源服务业发展大会。实施制造业等实体经济人力资源服务支持计划。优化农民工等重点群体职业培训补贴政策。

四是着力促进青年就业。

深入实施就业服务攻坚行动，落实未就业毕业生实名制服务。持续组织市场机构、国家级人力资源服务产业园为高校毕业生等重点群体提供就业服务。遴选推荐2023年“最美基层高校毕业生”。

五是兜牢困难群体就业。

举办劳务协作暨劳务品牌发展大会，实施防止返贫就业攻坚行动，稳定农民工特别是脱贫人口务工规模。加强失业人员和困难人员就业帮扶，强化对大龄劳动者的就业支持。

02 | 社会保障

截至6月底，全国基本养老、失业、工伤保险参保人数分别为10.57亿人、2.4亿人、2.94亿人。1-6月三项社会保险基金总收入3.91万亿元、总支出3.37万亿元，6月底累计结余7.95万亿元。全国社保卡持卡人数达13.74亿人，覆盖97.3%人口。电子社保卡领用人数达到8.08亿人，覆盖57.2%人口。

下一步工作安排

一是扎实推动制度落实。

做好企业职工基本养老保险全国统筹资金调拨，确保基本养老金按时足额发放。指导各地加快推进退休人员养老金调整工作。规范发展第三支柱个人养老金，开展先行情况评估。积极推动提高城乡居民养老保险待遇水平。

二是做好管理服务工作。

推进社保基金管理巩固提升行动。推动各地扩大养老保险基金委托投资规模。推广社会保障卡居民服务“一卡通”试点经验。

03 | 便民服务

启动实施数字人社建设行动，着力打造一体化办理、精准化服务、智能化监管、科学化决策、生态化发展应用场景，持续完善人社一体化信息平台、人社大数据平台、公共基础设施，建立健全政策标准、安全保障。全面完成人社信息化便民服务创新提升行动，部级开通73项跨层级跨部门数据共享服务、76项网上服务事项，信息化便民服务水平大幅提升。全国人力资源社会保障政务服务平台已开通126项全国性服务，以及404项各地属地化特色服务。印发人社政务服务“跨省通办”事项办事指南，为企业群众提供办事指引。

下一步工作安排

构建以数字赋能为支撑的就业工作体系，支持精准化就业管理和便捷化就业服务。组织实施数字人社建设行动工作任务，鼓励各地创新数字化应用场景，推动数字人社行动落实落地。深入实施人社服务快办行动，深化“一件事”集成改革，动态调整政务服务事项清单，不断拓展“一网通办”、“跨省通办”事项范围。

增长极

01

智慧城市 居民服务一卡通

2022年7月，广州在全国首创“住院就医信用无感支付”便民服务，该项目由广州医保局牵头，广东银联携手德生科技、服务银行和医疗机构共同推出，方便群众就医结算，实现“先看病，后付费”“亲情付”等创新体验，已被列为“2023年广州十件民生实事”之一，截至2023年6月底已在广州、东莞、中山、珠海等地市的20余个医院成功上线，未来将计划上线100家广东医院。



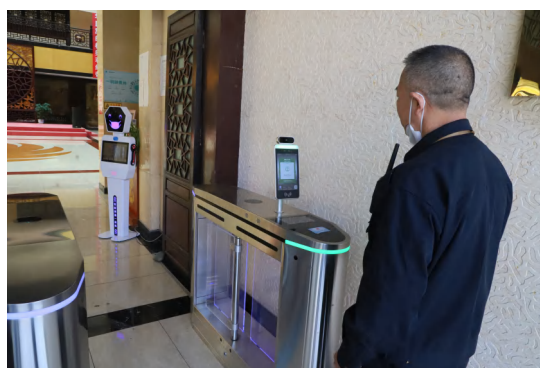
2022年8月，德生科技助力中国邮政储蓄银行北京分行完成首批叠加数字人民币硬件钱包的北京民生一卡通样卡制作。



2022年9月，由江苏省人社厅和南京市人社局共建的南京市社会保障卡办卡体验大厅升级圆满完成并正式启用。德生科技作为“体验大厅”的规划设计施工运维一体化服务商，在人社部门领导的指导下，以数字化、沉浸式的体验方案，展现了南京居民服务一卡通建设的丰硕成果。



2022年9月，德生科技深度参与清远、铜仁、鹰潭等地一卡通服务体系建设升级，以大数据为基础开展城市居民服务一卡通运营服务，提供“卡码融合”技术支撑，助力打造“一城一卡一码”居民服务新模式，实现食堂用餐、超市消费、门禁通道、公交出行、图书借阅、景区入园、场馆进出等场景“一卡（码）通”。



2022年11月，德生科技与广州羊城通有限公司正式签署战略合作协议。德生科技董事长兼总经理魏晓彬，副总经理凌琳、陈曲，广州市公交集团大数据总监、羊城通公司党总支书记兼董事长谢振东，副总经理温晓丽及相关部门领导出席了此次签约仪式。双方将携手推进民生领域发展，以智能物联网技术赋能居民服务“一卡通”场景升级，让智能和美好生活同频共振。



2023年3月，德生科技与中国电信全资子公司广东亿迅科技有限公司（以下简称“亿迅科技”）达成战略合作协议。双方将在广东省内就“城市民生一卡通”领域展开深度合作，共同提供智慧城市文旅、智慧校园等数字化服务解决方案。截至目前，德生科技与亿迅科技共同合作的首个城市“一卡通”项目正有序在职业院校中推进，将提供社会保障卡校园一卡通解决方案，涵盖门禁通行、食堂消费、考勤管理、图书借阅等16大场景应用服务，以科技创新赋能智慧校园建设。

2023年4月，广东省肇庆高新区劳动和社会保障局和德生科技签订战略合作协议。德生科技董事长兼总经理魏晓彬和肇庆高新区劳动和社会保障局局长龚志宏代表双方进行签约。根据协议，双方将通过“政府推动+市场化运作”的方式，共同促进高新区居民服务一卡通、人力资源服务产业园运营、人力资源数字化建设等民生服务升级，实现双方共赢。



2023年4月，“智慧市民卡 民生一卡通”东莞市民卡宣传推广活动圆满举办，由德生科技搭建和运营的“东莞社保智能客服”精彩亮相。据统计，该智能客服上线两年间，累计服务人次178.77万，问题解决率达98.71%以上，实现了“全天候一站式”业务咨询与办理的智能服务，为东莞市民卡应用、推广和普及奠定了良好的基础。目前，德生科技已助力东莞市民卡“一卡通”服务体系完成覆盖就医、购药、日常消费、图书借阅等应用场景，多项服务创新走在全国前列。



02

数字引领 就业服务启新篇

2022年12月，安徽芜湖市南陵县人社局以德生科技搭建的“毕节市劳动力大数据分析应用平台”为基础，上线运行“三级联动平台+撮合平台”，建立常态化对接联络协调机制，持续开展跨区域务工人员引进工作，有效打通人才培养、人才输送渠道，实现精准就业的长效服务机制。

2022年12月，眉山市人力资源服务产业园揭牌仪式在眉山高新区隆重举行。眉山市人力资源服务产业园是眉山市首家挂牌成立、即将运行的人力资源服务产业园，填补了眉山人力资源服务产业园的空白，德生科技作为产业园的运营管理方，受邀共同揭牌并致辞。



2023年5月，在中国国际大数据产业博览会上，德生科技的《就业大数据分析报告》数据产品进行了贵州首发仪式，并与贵阳大数据交易所等5家专业机构共同启动了《数据要素赋能地区高质量就业研究》课题规划，该课题通过以铜仁市就业数据分析为案例，研究如何结合必要的政府和社会数据，进行合规的隐私计算，产生劳动力画像的统计数据，为人社部门开展就业分析工作赋能。



03

科技创新 社会治理效能大跃升

2022年6月，德生科技积极响应安徽阜阳市人社局需求，依托阜阳市居民服务“一卡通”平台，建设完成“安康码+疫苗+核酸检测结果”一体化自助核验门禁系统，运用云计算、大数据、人工智能等信息技术手段，助力提升政府数字化管理效率，实现科技“慧”民。



2022年11月，广州市白云区三元里街积极探索多方联动，推进党建引领城中村防疫治理新模式。德生科技全程参与三元里村智慧防疫建设，提供制定全场景数字化防疫方案，以“管理平台+防疫设备”为支撑，运用物联网、云计算、大数据、人工智能等信息技术手段，助力三元里村成为广州市首个社区智慧防疫试点样板示范。



2023年4月，德生科技与东莞社会保险基金管理中心共同推出的“社保数据主动服务”，一个月内东莞通过抖音共推送三代社保卡宣传片达6万人次，广受参保人好评。这是德生科技“大数据+新媒体精准主动服务”解决方案的生动实践，方案以数据应用分析为抓手，通过政务公共数据与新媒体流量数据汇聚、融合、分析、应用、回流闭环管理，打通政务服务与群众的线上交互链路，实现“政策主动找人”“服务精准到人”。



2023年4月至6月，德生科技全资子公司德生智能携居民服务一卡通系列产品精彩亮相西安、南京、成都、郑州等多个城市的安全博览会，向广大客户展示以一卡通为载体的智慧城市服务解决方案，以科技之力促进城市数字化转型，为智慧城市高质量发展注入新动力。截至2023年1月，德生智能的“智能安防+智慧办公”的综合运营解决方案服务已深度覆盖北京、陕西、广东、安徽、云南等近20个省份。



影响力



2022年6月，德生科技董事长兼总经理魏晓彬先生受邀参加第二届东西部协作助力乡村振兴论坛，并就“人力资源开发助力乡村振兴”发表主题演讲。基于“毕节项目”的实践总结，德生科技在论坛上成功发布了《数字化城乡就业服务蓝皮书》，为西部人力资源开发、乡村振兴贡献力量。



2022年7月，贵州省毕节市委副书记、市长吴东来到毕节市人力资源和社会保障局调研毕节日全口径劳动力大数据分析应用平台建设情况，并对由德生科技搭建运营的全口径劳动力大数据分析平台取得的阶段性成效给予肯定。



2022年9月，在2022中国（北京）数字金融论坛上，德生科技作为发起单位之一与20余家机构联合成立“数字金融创新发展联盟”。联盟将加强数字金融领域的资源协同、数据共享，强化风险防范，推动成员单位共同探索数字化金融综合解决方案，实现业务链和服务链拓展，从而促进数字金融上下游资源集聚，构建友好的产业生态。

2023年2月，德生科技自主研发产品“德生政数通”正式上架“粤复用”广东数字政府应用超市，为广东省数字政府建设提供了德生智慧城市方案。“德生政数通”拥有明确的知识产权，已形成标准的政务大数据领域技术规范，荣获首届数字四川创新大赛“十佳案例”奖。截至目前，“德生政数通”已在北京、四川、贵州、广东等地多个政府部门上线应用，实现数字赋能政务服务。



2023年3月，德生科技受邀参加穗毕人力资源开发协作产教联盟成立大会，并被选举为联盟常务理事单位。穗毕协作人力资源开发协作产教联盟是由东部地区和西部地区的院校、企业和社会组织共同发起成立的一个跨区域、跨行业的合作平台，旨在促进东西部人力资源开发领域的交流与合作，推动产教融合，提高人才培养质量和水平，为国家经济社会发展和区域协调发展作出贡献。



2023年3月，海南社会保障卡“一卡通用”作为制度创新案例，得到国家发改委、商务部等部门采纳并在全国复制推广。作为海南社会保障卡一卡通建设服务商之一，德生科技积极响应海南一卡通顶层设计，协同海南农信全面发力，推进全民发放社会保障卡工作，筑牢以社会保障卡为载体的一卡通服务管理模式。



2023年4月，贵州第十一届人才博览会重要论坛之一的“人力资源服务业发展论坛”在贵阳举行。德生科技董事兼副总经理朱会东先生作为贵州省毕节人力资源服务产业园宣讲嘉宾出席论坛。会上朱会东先生以“贵州省毕节人力资源服务产业园”为主题发表了演讲，向与会嘉宾分享数字化就业服务“毕节模式”，得到现场领导嘉宾的高度认可与关注。



2023年4月26日，由福建省数字福建建设领导小组办公室指导，福建省大数据集团有限公司主办，福建大数据交易有限公司、福建大数据一级开发有限公司共同承办共建数据要素产业生态高峰论坛在福州举行。德生科技应邀出席，作为首批数据经纪人正式签约入驻福建大数据交易所，将共同开启“数据变金山”的创新探索之路，这是德生科技在数据要素领域的重要里程碑。



2023年4月29日，数字中国建设成果展览会同期论坛“2023数字中国建设与数据可信流通论坛”作为第六届数字中国建设峰会重要组成部分，在福州海峡国际会展中心召开，德生科技受邀出席，共同参与《数据经纪人评价规范标准》立项启动。这是全国首个数据经纪人评价规范标准，将为数据经纪人行业提供统一的评价体系和服务标准，促进数据要素市场化配置和高质量发展。



荣誉榜

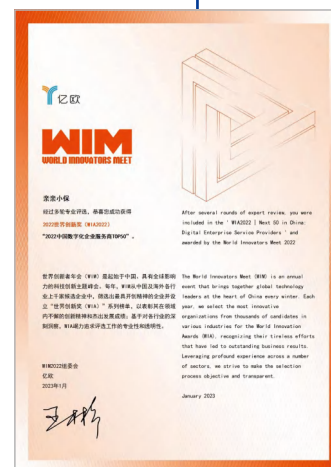
2022年10月，中国电子信息行业联合会公布了2022年第十四批拟授予信息系统建设和服务能力贯标企业名单。德生科技成功通过信息系统建设和服务能力良好级（CS3级）认证，这是公司取得的又一项重要行业资质认可！

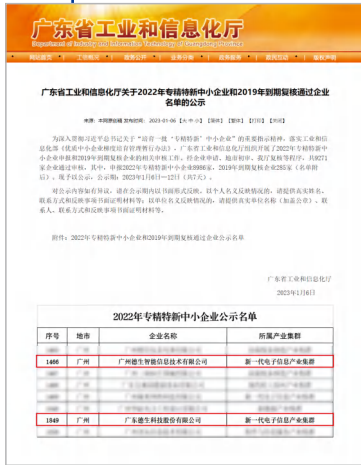


2022年11月，德生科技荣获第三届财联社精英董秘高峰论坛“最佳市值管理团队奖”。此次获奖，体现了广大投资者及资本市场参与各方对德生科技信息披露、投资者关系、规范运作、诚信经营等方面的高度认可，也是对公司董事会建设、董秘管理工作的充分肯定。

2023年1月，德生科技子公司金色华勤旗下app亲亲小保凭借优秀的企业解决方案和扎实的数字化服务，荣登2022世界创新奖(WIA2022)“2022中国数字化企业服务TOP50”。

作为国家高新技术企业，亲亲小保以企业服务为核心，针对企业的“人”与“业务”，依托先进的IT服务技术和资源整合的能力，聚焦人事代理、灵活用工、员工福利和企业拓展服务四大核心业务板块，借助自有品牌与技术产品“亲亲小保APP”“HRS100”“福利宝”“人才快递”等，匹配专业服务，为百万中小微企业、千万企业员工提供一站式的企业服务全面解决方案。





2023年1月，广东省工业和信息化厅公示了“2022年专精特新中小企业”认定通过名单。德生科技和子公司德生智能均在众多企业中脱颖而出，荣获广东省“专精特新”企业认定。

2023年2月，德生科技受邀出席2023广东联通合作伙伴大会，并获评为联通“优秀合作伙伴”。作为联通的优秀合作伙伴，德生科技积极融入联通生态圈建设，与联通紧紧围绕智慧城市场景应用和技术创新展开全方位、深层次的合作，实现了景区、园区、社区、校园、工地五大场景智慧应用的创新突破，共同助力数字政府建设。

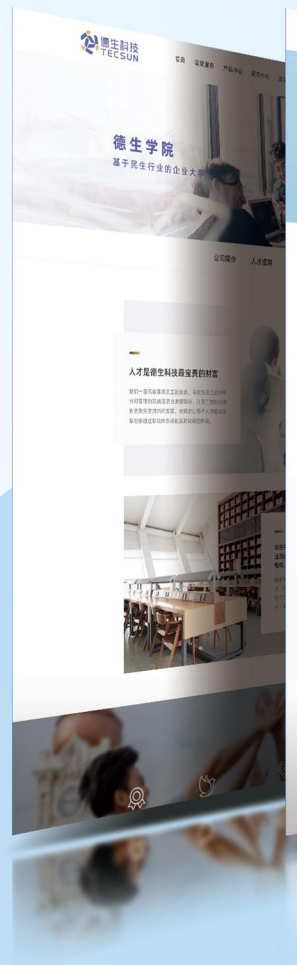


2023年5月，铜仁市十佳场景大数据评选总结活动在贵州举行，在本次评选活动中，由德生科技与贵州梵云大数据集团有限公司共建的铜仁市民生一卡通有限公司运营建设的“铜仁市社会保障卡居民服务一卡通应用”被评为铜仁市十佳大数据应用场景。

官网焕新

2023年2月，德生科技官网新版本全面上线，视觉更简约灵动、结构更清晰直接、内容更全面多元，全新的设计理念和视觉风格进一步提升了品牌形象，体现了公司的企业文化和精神创新。未来，我们将持续带着那份探索者的初心，与时俱进，与势俱进，续写民生服务新篇章！

<https://www.e-tecsun.com/>





【媒体解读】

德生科技： 发力数据要素赛道

中国证券报 记者武卫红

今年以来，德生科技加速拓展数据要素业务。日前，公司获得由福建大数据交易所颁发的《数据经纪人授权证书》，且公司首批四款数据产品在福建大数据交易所成功挂牌。

德生科技董事长魏晓彬表示，数据要素业务将是公司未来重点发展领域，在坚持做好“一卡通”建设和运营服务的基础上，数据产品和数据服务有望成为公司核心业务板块。

首批数据产品成功挂牌

5月8日晚，德生科技披露公告，近日公司取得福建大数据交易所颁发的《数据经纪人授权证书》。同时，公司自主研发的四款数据产品“地区就业情况分析”“个人职业背景调查”“失业保险业务核验”“养老保险业务核验”在福建数交所成功挂牌。

德生科技表示，公司一直致力于数据赋能政府提升数字化治理能力，并在就业、就医、征信核验、政务数据融合分析等领域不断探索和创新。上述证书的取得标志着公司成为福建数交所垂直领域的首批数据经纪人，是公司在数据要素领域创新发展的重要里程碑。

根据公告，本次挂牌的四款数据产品聚焦就业和政务服务等领域。德生科技将通过建立高效的数据服务模式，为政府和企业提供就业数据、个人职业数据等服务，实现让“数据多跑路，群众少跑腿”，充分释放数据要素的应用价值。

除福建数交所外，德生科技与其他数据交易所也在陆续开展深度合作。魏晓彬表示，通过与数据交易所深化合作，进一步融合公共数据，帮助政府、企业提升数字化运营能力，将充分释放数据要素应用价值，共同开启“数据变金山”的创新探索之路。

城市就业情况分析

个人职业背景调查

失业保险业务核验

养老保险业务核验

加速拓展数据要素业务

据介绍，德生科技一直深耕民生服务领域，以专业服务打造数字化民生综合服务体系，目前已经形成“居民服务一卡通”与“居民数据”的两个商业闭环。在数据要素业务方面，公司主要聚焦民生领域，如就业数据分析服务、政务核验服务等。下一步，公司将以数据经纪人的身份，整合其他优质的社会数据资源，不断开发运营数据产品。

魏晓彬表示，数据要素业务是公司重点关注的领域，以社保卡为载体的居民服务“一卡通”，本质上是实名数据的“一卡通”。数据要素不断完善为公司发展创造了良好契机，将成为公司未来重点发展领域。

根据广发证券最近发布的研报，在数据要素产业政策红利不断释放的背景下，德生科技立足社保领域的优势，结合前期数据要素产品开发及运营经验，未来有望在全国层面大批量复制，打开更为广阔的业务空间。

按照计划，德生科技将持续加大对技术中台的投入，大幅提升产品服务的效率和交付速度，为客户“降本增效”。同时，公司将继续坚持大数据应用方面的探索和创新，整合更多数据资源，积极响应客户需求，保持在行业内的领先地位。

战略布局人工智能领域

2023年第一季度，德生科技实现营业收入约1.72亿元，同比增长9.66%；实现归属于上市公司股东的净利润约1554.63万元，同比增长55.70%。2022年，公司实现营业收入约9.05亿元，同比增长21.91%；实现归属于上市公司股东的净利润约1.23亿元，同比增长31.37%。

在主营业务稳健增长的同时，德生科技密切关注人工智能等前沿技术的发展和运用，部分技术已在相关业务领域得到应用。

日前，德生科技在业绩说明会上表示，公司积极开展AI领域的研发，并作为公司深度数据运营的组件和引

擎。目前，公司在智能知识运营服务领域已经成熟应用AI知识图谱、虚拟人等技术，为居民提供咨询经办一体化的智能服务。AIGC也是公司关注和升级的方向，后续公司将持续推出更多创新产品。

魏晓彬表示，公司在社保民生行业拥有20余年的积累，基于对“一卡通”场景的深入理解，公司将客户需求与前沿技术进行结合，目前在人工智能、虚拟人、隐私计算等领域已有成熟的产品应用。“公司将在数据产品和服务领域进行更多技术创新，在满足数据合法合规的前提下进行有效开发，并在安全多方计算、区块链等领域进行更多技术创新。”



深度研报

——节选自《申万宏源研究》报告

上市公司

公司研究 / 公司深度

证券研究报告

计算机

2023年06月21日

报告原因：首次覆盖

买入 (首次评级)

市场数据: 2023年06月20日

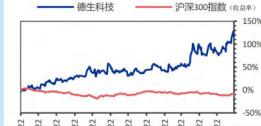
收盘价(元)	17.83
一年内最高/最低(元)	24.8/11.32
市净率	4.8
息率(分红/股价)	0.56
流通A股市值(百万元)	5503
上证指数/深证成指	3240.37/11305.36

注：“息率”以最近一年已公布分红计算

基础数据: 2023年03月31日

每股净资产(元)	3.71
资产负债率%	19.21
总股本/流通A股(百万)	431/309
流通B股/H股(百万)	-/-

一年内股价与大盘对比走势:



相关研究

证券分析师

黄忠煌 A0230519110001
huangzh@swsresearch.com

联系人

崔航
(8621)23297818x
cuihang@swsresearch.com



申万宏源研究微信服务号



德生科技 (002908)

——“一卡通”迎新周期，数据产品焕新活力

投资要点:

- **从社保卡供应商，到民生综合服务商。**公司以多年积累的民生“一卡通”能力为基础，开展运营服务，并在“数据”的底座上开拓数据运营和产品，目前已有四款数据产品上架福建、贵阳数交所，形成城市居民服务一卡通体系建设和数据运营及产品两大板块，目前已经开拓城市政务、就业、生活、金融等多种场景。
- **一卡通业务高速增长，数据类业务实现开拓。**2022年全年实现营业收入9.1亿元，同比+21.9%；实现归母净利润1.1亿元，同比+24.34%，保持稳健增长。一卡通业务2020-2022两年实现收入翻倍，数据服务类业务实现快速突破，22年实现收入1.65亿元，同比+150%，随着标杆案例更多落地，软件属性的服务类产品有望实现快速成长。
- **数据要素强调效率与公平，就业类民生数据符合整体规划。**数据要素天然非排他性，在合理的分配制度下，将兼顾效率与公平，实际上是共同富裕的重要举措。就业数据的充分利用和赋能，符合整体路线，就业作为“六稳六保”中首位的工作，意义重大。因此率先在就业和民生领域进行数据要素赋能，既符合整体工作部署，又能带来实质性降本增效。
- **一卡通是数字人民币重要载体，短期收益换卡周期，长期受益场景丰富及软件比例提升。**短期看，受益于卡+设备的“三代替换周期”，将实现业绩快速增长；长期看，受益于硬件基础，软件产品粘性高且利润率高，将支撑公司长期成长。此外，通过场景不断突破，提升未来业务空间。
- **人社数据运营打造标杆方案，数据产品已上架。**1) 公司打造了“毕节模式”服务样板，搭建了面向全市600多万劳动力的大数据平台，采用SAAS模式，帮助政府提高公共就业服务效率，快速实现就业服务的规模扩张。2) 子公司金色华勤旗下“亲亲小保”是互联网运营思维下的就业服务，APP注册用户数已达300多万，付费企业接近2万家；3) “城市就业分析”、“个人职业背景调查”、“失业保险业务核验”、“养老保险业务核验”四款数据产品已上架福建、贵阳数交所，展现民生数据领域资质与能力。
- **首次覆盖，给予“买入”评级。**德生科技是民生数字化综合服务商，一卡通业务充分受益于社保卡替换周期，数据运营业务标杆案例落地，展现高成长性。公司积极参与数据要素的探索，利用多年民生数据沉淀及商业模式拓展，在民生数据要素市场具备先发优势，有望在政策指引下实现第二曲线高成长。**预计公司23-25年实现归母净利润1.8、2.7、4.2亿元，给予23年56xPE，对应101亿元。**

风险提示: 1) 三代卡推广不及预期；2) 民生数据运营推广不及预期；3) 数据产品拓展受政策限制；4) 竞争加剧导致利润率下行

财务数据及盈利预测

	2022	2023Q1	2023E	2024E	2025E
营业总收入(百万元)	905	172	1,401	2,087	3,029
同比增长率(%)	21.9	9.7	54.8	48.9	45.2
归母净利润(百万元)	114	16	182	270	425
同比增长率(%)	24.3	55.7	60.3	48.0	57.3
每股收益(元/股)	0.37	0.05	0.42	0.63	0.98
毛利率(%)	45.3	49.0	44.6	45.6	46.4
ROE(%)	10.1	1.4	13.9	17.1	21.2
市盈率	68		42	29	18

注：“市盈率”是指目前股价除以各年每股收益；“净资产收益率”是指摊薄后归属于母公司所有者的ROE

请务必仔细阅读正文之后的各项信息披露与声明



投资案件

投资评级与估值

首次覆盖，给予“买入”评级。德生科技是民生数字化综合服务商，一卡通业务充分受益社保卡替换周期，数据运营业务标杆案例落地，展现高成长性。公司积极参与数据要素的探索，利用多年民生数据沉淀及商业模式拓展，在民生数据要素市场具备先发优势，有望在政策指引下实现第二曲线高成长。

预计公司 23-25 年实现归母净利润 1.8、2.7、4.2 亿元，给予 23 年 56xPE，对应 101 亿元，首次覆盖，给予“买入”评级。

关键假设点

营收端：一卡通及 AIOT 应用 23-25 年增速分别为 45%/40%/30%；人设运营及大数据服务 23-25 年增速分别为 120%/80%/80%；传统社保卡类 23-25 年收入增速 -40%/-40%/-40%；

毛利率端：一卡通及 AIOT 应用 23-25 年毛利率分别为 44%/45%/46%；人社运营及大数据服务应用 23-25 年毛利率分别为 47%/47%/47%；传统社保卡类 23-25 年毛利率分别为 35%/35%/35%。

有别于大众的认识

1) 市场认为，公司主要从事社保卡相关业务，周期性明显，长期成长价值偏弱。实际上，公司基于一卡通，已经形成了围绕“卡”和“数据”的两大商业闭环。三代卡换卡周期会给公司带来未来几年的高增，除了搭配销售管理系统等软件之外，还形成了就业数据平台等数据运营类服务，以及上架数据产品，此类都将为公司带来长期成长价值，打造第二曲线。

2) 市场认为，数据交易尚处探索阶段，未来竞争格局不明朗。实际上，公司作为长期深耕民生社保领域的标志性企业，具备资源和数据能力上的先发优势；其次，数据交易市场未来空间广阔，做为生产要素意义重大，公司积极探索数据产品商业模式，走在前列，目前数据产品也已经上架获得验证，预计会成为直接受益者。

股价表现的催化剂

数据交易规则进一步完善，政策催化民生类数据交易规模扩大。

核心假设风险

1) 三代卡推广不及预期；2) 民生数据运营推广不及预期；3) 数据产品拓展受政策限制；4) 竞争加剧导致利润率下行

起底居民服务一卡通

总编辑：魏晓彬 执行编辑：李桐

导语

面对百年未有之大变局，商业市场已陷入存量市场的厮杀，环境的不确定性更甚以往。在社会趋势奔向“共同富裕”的新阶段，居民服务一卡通的建设如火如荼，数据要素正在全面融入日常生活，如何在激烈的市场竞争中找到正确的发展方向、打开成长空间，对服务商而言至关重要。这场紧锣密鼓的生死之争，曙光何在？



01 一卡通风起，热闹过后路在何方？

过去，以美国为代表的西方国家象征着先进技术和科学管理，引领全球生产力的革新，经济的快速发展体现在增量市场，中国则通过“世界工厂”为增量市场提供保障。随着以互联网、大数据为标志的基础建设进入成熟期，中国走向高端制造，经济发展陷入存量市场的争夺，贸易战、科技战、人才战等暗流涌动。在日益激烈的同质化竞争中，如何找准方向、打出差异化优势、获得持续增长，是企业实现突破性发展不得不面对的严峻挑战。

尤其在经过三年疫情后，全球经济遭遇了极大的冲击，市场环境动荡、产业加速更迭、不确定性加剧，个体紧张与焦虑的情绪泛滥。尽管市场有所回暖，社保民

生行业受到的影响也相对较小，但政府的民生保障工作承受了巨大压力，稳定经济、增进民生福祉更加成为推动社会发展，促进社会公平正义的重中之重。

社会保障卡作为民生服务的基础性载体，已经经历了三次迭代。新增了非接功能、储存生物特征功能等支持SM系列算法的第三代社保卡，是当前国内安全性、应用面最优最广的电子政务卡。截止2022年12月，全国社保卡持卡人数达13.68亿人，普及率为96.8%，其中第三代社保卡持卡人数达2.67亿人。尽管发卡服务仍然存在较大的市场空间，但社会保障卡作为独立卡种的价格优势不复存在，基于社保卡的运营服务愈发成为相关服务商把握市场机遇的关键。

自习近平总书记2020年在合肥主持召开“扎实推进长三角一体化发展”座谈会的重要讲话，强调要探索以社会保障卡为载体建立居民服务一卡通，在交通出行、旅游观光、文化体验等方面率先实现“同城待遇”以来，党中央、国务院、各省市地方政府陆续出台多项全国及地方性一卡通应用政策和服务清单，使一卡通逐步由人社部单一部门工程升级为整个政府的总体工程，为促进基本公共服务便利共享提供了有力的法治保障。

什么是居民服务一卡通？一卡通的关键在于“通”，包括基础设施、数据、应用等多个层面，能够基于唯一身份和统一数据，面向民众提供高效、便捷的政务服务和公共服务 [1]。结合中国式现代化的特点，坚持以人民为中心的原则，居民服务一卡通经过多年发展，整合了财政惠民一卡通、城镇职工基本养老保险、城乡居民基本养老保险、原医保卡、旅游年卡、读者证等多种卡片，集成了各类政府公共服务如身份凭证、缴

费、自助查询、待遇发放、就医结算等功能，已经基本实现了线下跨业务、跨地区、跨部门的通行通用和线上的“一网通办”，在高效赋能政府部门提升数字化服务治理水平的同时，不断增强人民群众的获得感和幸福感。

广义而言，居民服务一卡通至少包括社会保障卡、一卡通平台、应用场景三个要素。其中，社会保障卡是载体，一卡通平台是工具，应用场景是实例，三者构成一个完整的系统 [2]。围绕政策要求和应用清单，在技术架构的基础上，各地掀起了居民服务一卡通的建设热潮，场景应用是普遍的切入点。但费了九牛二虎之力跨部门协调、建成场景后，无论政府部门还是人民群众都会产生诸多困惑：已经2023年了，能有多少人刷实体卡？没有人用，场景建设还有什么意义？怎么样才能做出创新的应用？同城待遇是当真可以实现的吗？

02 居民服务一卡通，形式上通，更是数据上通

洞见1：居民服务一卡通本质是实名数据的一卡通

从推进社保卡信息化建设，统筹城乡社会保障体系，再到居民服务一卡通的综合应用，社保卡早已渗透在生活的点点滴滴，成为了承载民众幸福生活的一份依托。随着新一代信息技术的发展，持卡人对全场景智能服务的需求更加强烈，精准到人的技术创新和生态融合势在必行。

在三代卡发行的大潮下，发卡技术、软硬件系统平台已经足够成熟，但仅靠实体社保卡及相关终端难以构成行业生态，并且政府业务多以定制化为特征，难以迅速在规模上体现出巨大的效益。居民服务一卡通一方面为行业发展带来了机会，另一方面也成为了生死存亡的命运之战。唯有深刻理解居民服务一卡通的本质并将服务做实，才能打开行业发展的天花板。

再没有一张卡片，能够像社保卡这样令人兴奋、令人充满遐想。社保卡具有“身份凭证”和“金融支付”两大核心功能，每一张卡片背后，都是持卡公民全面而

精准的身份数据、社保数据、就业数据等，在具体的使用场景中，社保卡便成为了“人+场景+数据”的综合体。经过二十多年的演进、实践和研究，一种独创性的认知应运而生：居民服务一卡通本质是基于实名数据的一卡通，所有能证明个人身份的物理介质或电子凭证都是社保卡的延伸。

也就是说，社保卡与身份证、交通卡、校园卡、旅游年卡等其他类型的卡片并不是“你死我活”的替代关系，而是“百花齐放”的共生关系。只要能够证明个人身份，无论卡片、二维码、还是刷脸等形式，用户都会产生标签信息、行为轨迹等数据。在原始数据的基础上，这些数据可结合政务数据和服务数据回流至相关政府部门，经过清洗和分析后满足数据调取、印证和共享等具体需求，为政府的科学决策和服务管理工作提供有力抓手，突破应用场景各自割裂、政府部门各自为政的局限。

洞见2：居民服务一卡通不是简单的系统，需通过服务体系保障运营

居民服务一卡通在实际应用中大多体现为硬件的功能，但功能本身无法自动带来经济效益，更不会自动实现广泛的社会效益，需要借助第三方服务商的力量，维持、运营和保障服务体系的顺畅和效率。居民服务一卡通不是简单的系统，而是涵盖了三个阶段、三方面内容的服务体系：

首先是单个场景的建点阶段，这一阶段IT系统是支撑，是实现“卡码脸”通行、通用的基础；其次是“以点带面”的生态阶段，这一阶段的重点在于叠加功能，围绕基础功能纵向深耕、横向拓展，将更多与个人相关的权益导入社保卡，如旅游年卡、消费补贴等，放大社保卡的价值，引入银行等更多主体，共同完善商业生态；最后是数字化治理阶段，这一阶段聚焦于服务体系的迭代优化，在大量用卡场景下沉淀数据，开发、运用数据赋能精准服务和更多应用，增强用户黏性、提升服务价值。

从各地的实际情况来看，省厅层面主要负责整体的规划监管、数据集中，具体的场景建设和运营则在各地市层面依据本地特色规划落实，主要形成了自上而下的城市级集中式建设模式和自下而上的民生应用场景拓展模式两种，前者由市政府牵头依托行政力量整合各方资源统一规划建设，后者由各部门根据自身需要从场景建设切入，逐步实现“多点开花”。

两种建设模式各有优点，但要保障服务结果，服务于谁、怎样服务、用什么服务就成为了必须要回答的问题。“人+场景+数据”正是进入服务的支点，用多样化的使用场景、庞大的用户基数、精确的用户数据占领场景、触达个人、积累数据并良性循环，过程中既可以通过单一场景带入服务体系，以灵活的某项业务作为快速切入的突破口卡位、再叠加场景，也可以通过多业务产品联动的方式推进服务，整合多项业务资源，输出数据处理和分析的能力，如此形成服务的闭环，构筑竞争壁垒。

洞见3：清晰角色定位，政府部门可与服务商携手共赢

全国社保卡一卡通应用目录共计有160项，其中包括人社领域95项，其他民生保障领域用卡65项。民生场景建设方面，除一卡通起步较早的安徽省、江苏省拥有丰富的场景建设案例外，大多数省、市的一卡通建设仍然还处于摸索、试点的状态。

究其原因，人社部门是居民服务一卡通建设的承办部门，而场景建设涉及多个业务部门，如果每个场景都由人社部门主导，将面临业务复杂多样、协调难度大、周期长等困难，不同场景建设的做法、经验也无法以同样的思路推进。

作为“组织方”，人社部门熟知居民服务一卡通建设的指向和要求，在组建相关工作小组的同时，带着需

求向其他业务部门引荐专业的服务商，不失为一个能够加快建设效率的办法。

一方面，专业的服务商得到了人社部门的背书，可以根据业务部门的目标提供经过检验的、成熟的解决方案和技术支持，破解建设过程中遇到的难题；另一方面，人社部门也能够极大地缓解跨部门协调难、时间紧、任务重的问题。通过业务与人的精准对接，确保以更快的速度、更好的质量、更为见效的方式，呈现居民服务一卡通建设的工作成果和亮点。

03 放飞社保卡的想象力，场景+数据运营

洞见1：深挖用卡场景“金矿”，以标准化数据产品引爆增长



自2020年数据被我国正式列为第五大生产要素以来，不仅成为了提升全要素生产效率的重要引擎，亦是解决生产过剩、供需错配等关键性问题的关键抓手，日益成为战略性的要素资源，数据要素概念随之产生，是指参与社会生产经营活动，为使用者或所有者带来经济效益、以电子方式记录的数据资源。近年来，国家政策层面对于数字经济的布局重点也由“互联网+”和“大数据战略”向“培育数据要素市场”转移，致力于更有效地配置数据资源。

2022年12月，中央发布《关于构建数据基础制度更好发挥数据要素作用的意见》（又称《数据二十条》），提出构建数据产权、流通交易、收益分配、安全治理等制度，初步形成我国数据基础制度的“四梁八柱”。2023年两会期间，国家提出组建国家数据局，负责协调数据基础制度建设，统筹数据资源整合共享和开发利用，可见国家对数据生产要素和资源属性的高度重视。

数据是现实世界在数字世界的场景投影，与现实世界是一一对应的。数字经济时代，所有传统业务和产品形态都将通过数据的方式得到重塑。谁能够在经营中产生数据，并且利用数据释放更大的价值，谁就更能把握发展机会。

数字技术全面融入社会交往和日常生活，与人民生活相关信息的数据资源，即民生数据要素在提升社会运转效率方面的价值已经显现。相关研究资料显示，2022年中国民生数据要素市场规模呈现较大幅度增长的趋势，随着居民服务一卡通等互联互通的宏观政策部署不断推进，预计未来3年，民生数据要素行业将迎来新的机遇期。

民生数据涵盖了人口、社保、教育、医疗、交通出行、文化旅游等诸多方面，正是居民服务一卡通的服务场景，这些数据不仅反映了人民群众基本生活的状况和需求，也体现了国家的治理水平和发展成果。一卡通的用卡场景能够源源不断地产生数据，服务商如果能够依托自身的数据资源和技术能力，融合多源数据要素形成市场认可的标准化数据产品，为政府决策提供有力的数据支持，实现更加精细化和高质量的民生服务，必将引爆新的发展空间。

别看一卡通好像只是实现了识别通行、优惠补贴等功能这么简单，实际上却是一座挖不尽的“金矿”！尽管在有些城市，一卡通的应用场景尚且还不多，但建设一个场景就有一个场景的数据，场景越多、使用越多，数据也就越多。通过深度挖掘一卡通背后的数据价值，形成包括数据清理、数据分析、数据报告、数据可视化、智能算法等多种衍生的服务业务，这些标准化的数据服务产品，将能够带领服务商在推动智慧城市建设和政府数字化治理中占据巨大的领先优势！

洞见2：左手数据，右手互联网运营，打造服务到人的在线服务体系

民生数据要素是数据要素市场不可或缺的重要类别，不仅数据体量庞大、时效性强，涉及的维度也十分广泛，价值意义重大。居民服务一卡通的各种应用场景能够产生丰富的数据，但也需要懂得用互联网运营的手段将民生数据要素的社会价值和经济价值充分展现出来。

要在更大的范围里更精准地触达并服务好C端客户，绕不开互联网运营的流量思维。从首次获客，到用户运营的活客，再到培养用户忠诚度，需要经过商业闭环的验证。

民生数据主要依靠信息主体的行为或采集上传产生。在具体的应用场景中，可以通过智能终端、AIOT设备、小程序等方式采集，也可以通过安全合规下的数据交易产生。有了流量入口，基于某项服务的触达与C端用户建立线上互信通道，通过满足需求、叠加实现更多服务业务逐步积累信任度，在每一次的互动中完善数据信息。随着个人画像越来越完整，更多个性化、人性化的服务就可以快速、精准地主动推送至个

人，以“管家式”的贴心服务不断强化C端用户的使用习惯，同时持续迭代优化服务体系，将过去“广撒网、回应少、路径长”的被动服务，转化为“精准推送、主动上门、省时省心”的智慧服务。

面对海量的C端用户，服务商对数据的承载和处理分析能力，运营服务的精细化程度都将经受考验。以数据为基础，服务事项不仅要通过数据关联起来，还要在时间上具有持续性，在空间上实现联动互证，保证数据的鲜活性、有效性，再通过社群管理、专人服务等方式为不同标签类型的用户提供有温度的服务。随着交互频率增加，还可以建立撮合平台整合各方资源，不断提升“随时有需求，随时有响应”的即时性和匹配度。

要盘活流量，数据基础、互联网运营、服务的产品形态缺一不可，但政务服务商往往缺乏互联网运营的经验，除了聘请专业人才，选择与经验丰富的互联网企业合作也是一个不错的办法。左手数据，右手互联网运营，打造服务到人的在线服务体系，做得越扎实，就越能够构筑坚实的竞争壁垒，与同类对手拉开差距。

洞见3：围绕“国民账户”属性，激发用户参与和贡献

作为唯一一个覆盖全民的实名金融账户，通过社保卡发放政府补贴、就业资金等各项待遇，社保卡已是集合多项资金来源的“国民账户”。随着数字经济不断拓展，更为安全、通用、普惠的金融服务需求日益旺盛，数字人民币的推行进一步增加了社保卡的“含金量”，为一卡通打通了更多应用空间。

2022年2月，中国人民银行同市场监管总局等四部门联合出台《金融标准化“十四五”发展规划》，对数字人民币的研制标准等进行了明确。同时，中国人民银行发布《扎实开展数字人民币研发试点工作》文章，强调数字人民币在批发零售、餐饮文旅、教育医疗、公共服务等领域已形成一大批涵盖线上线下、可复制可推广的应用模式。2023年1月，江苏省政府印发《江苏省数字人民币试点工作方案》中明确提出“支持数字人民币通过社会保障卡拓展在经济社会领域的更多应用”。

数据要素的积累对构建数字人民币应用生态也会起到加速助推的作用，民生数据要素为数字人民币提供了全新的价值创造和价值分配方式。通过对民生数据要素的评估、定价和交易，数字人民币可以实现价值激励，激发用户参与和贡献。

以养老金为例，2022年国家养老保险制度进行了历史性变革，要求“应将个人养老金由个人养老金资金账户转入本人社会保障卡银行账户”。社保卡加载个人养老金账户既能够降低社会成本，为居民带来许多便利，又能够基于利益点引导银行出资，解决政务服务商和数据服务商受制于政府财政预算的难题。社保卡加载数字人民币亦是同样的思路，在各种场景中通过实名金融账户使用数字人民币，不仅带入了相关利益吸引银行出力，消费券等补贴优惠也可以通过更安全的路径得到应用。

结合数字人民币的智能合约功能，定向消费、精准扶持、动态追溯更加具有可行性。目前，首张加载数字人民币硬件钱包的北京民生卡样卡已经发出，山东已经实现了线上买券、线下核销功能，江苏也在推动资金以数币形式发放的基础上，探索将“钱到个人手上”的链条扩充至使用消费的全程管控。未来，更多社会保障卡加载数字人民币的应用还将涌现。在这之中，保障资金发放到位、以数据化呈现发放结果的服务体系依旧是运营真正的价值所在。

如果说数字经济运营是智慧城市的大脑，那么居民服务一卡通场景建设可比作四肢。以社会保障卡为纽带，以场景应用建设为核心，加载数字人民币等优势资源拓展社会影响力，沉淀民生大数据，实现从“海量数据”到“高质量数据”，再到“数据业务落地”的全流程服务，这不仅是推动产业融合发展，创新数字经济模式的重要组成部分，也是进一步丰富和完善智慧城市内涵的重要手段。

04 每日精进，在重复中创造佳绩

社会保障宏观上是关乎国家政治经济社会治理全局的重要制度安排，微观上涉及每个人的切身利益，是社会“稳定器”“调节器”，甚至是“促进器”，是我国以人民为中心发展取向的最集中表现。

大国博弈，一个很主要的内容即是社会保障制度。和发达国家相比，我国在社会保障体系方面的投入还有巨大的提升空间，2021年中国社会保障和就业类开支为3.39万亿，在GDP的占比约为3%，而发达国家该比例平均为10-20%。合理的社会保障支出有助于推动中国人口从“数量红利”向“质量红利”转变，长远来看，社会保障事业作为“共同富裕”的重要组成部分，长期发展的空间巨大。随着我们向2035年远景目标迈进，我国社会保障体系的支出将逐步增加，经营社保民生服务的企业还会迎来可期的发展机会。

围绕居民服务一卡通和数据要素两项社会保障事业最受关注的内容，6条洞见回应了市场上普遍的疑惑，厘清了政府部门与服务商的角色关系，展望了未来的发展空间。居民服务一卡通本质是基于实名数据的一卡通，可以说任何能够与实名身份关联的应用场景，都是一卡通建设的一部分，都需要通过服务体系保障运营。

这套服务体系在大量的服务场景下沉淀数据，借助互联网运营工具打造而成，以精准的主动服务促进公共服务均等化。

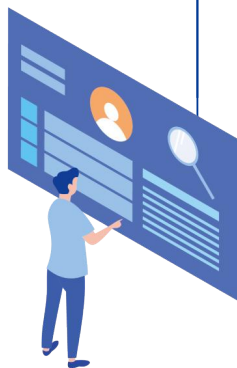
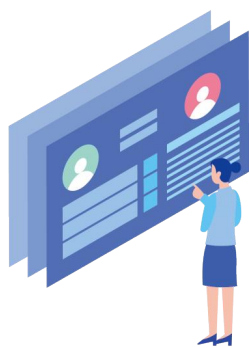
理想很丰满，思路很清晰，回到现实，难免还是比较骨感的，再好的想法也需要在现实中打磨成有效可行的打法。立足当下的重点，扎扎实实做好每一个场景，踏踏实实积累每一份数据，从小处着手再上高度，从一个阶段走到下一个阶段，保持敬畏尊重市场规律，看上去好像很“慢”，但如果能够扛得住动荡、穿越过周期、实打实地解决社会需求，这种“慢”就成为了坚不可摧的堡垒，成为了“快”到他人遥不可及又难以效仿的秘籍。

企业经营如同打仗，每一天都是实战，每一战都有代价。在快速变动的环境下，保持精进或许才能勉强跟得上，要想领先，更需投入超常的精力和付出。日复一日的重复，同样也是日复一日的经验，在寻常中发现不凡、在枯燥中寻得突破、在艰辛中验证构想，业绩的腾飞并不是奇迹，而是对做对了事情、做到了事情的反馈，是那万亿滴水珠积累到一定的程度，终究滴穿了坚硬的石头。

部分文字摘抄出处：

[1] 李峰：“守护‘一张卡’背后的‘大民生’”，《上海人大月刊》2022年第10期。

[2] 刘锋：“居民服务一卡通思考”，《电子元器件与信息技术》2022年第5期。



就业有 招聘

随着互联网技术的不断发展和应用，数字化就业服务已成为就业市场的新趋势。越来越多的企业开始采用数字化手段招聘、培训和管理人才，这不仅提高了效率，也为求职者提供了更多的机会，大大推动了就业的快速匹配。

网络招聘市场高速增长

网络招聘市场的增长迅速，招聘平台的用户规模和收入也在不断增加。根据艾瑞咨询发布的《中国网络招聘市场研究报告》，2019年，中国网络招聘市场规模达到了203.6亿元，同比增长了24.1%。预计到2023年，中国网络招聘市场规模将超过300亿元。

人才服务行业快速发展

数字化就业服务的发展也将推动人才服务行业的发展。人才服务行业包括人力资源服务、招聘服务、培训教育等，数字化就业服务的发展将提高人才服务行业的效率和质量，推动行业向着更加专业化、智能化和服务化的方向发展。数字化就业服务的发展将加剧人才市场的竞争。企业和求职者都将更加关注数字

化手段的使用，提高效率和优化服务质量。

就业服务的数字化趋势

招聘平台数字化。近年来，招聘平台的数字化程度越来越高。比如，智能搜索引擎能够根据求职者的简历和意愿，匹配合适的工作机会；在线面试软件能够帮助面试官更加高效地筛选人才。这些数字化手段提高了招聘效率，缩短了用人单位的招聘周期，也为求职者提供了更多的机会。

业务培训在线化。在线培训已经成为数字化就业服务的另一个趋势。企业可以利用网络培训平台为员工提供更为灵活的学习方式，不受地域限制，同时节省了时间和成本。在疫情期间，远程培训和在线课程更是得到了广泛的应用。

招聘和人才管理数据化。数字化就业服务还包括数据化招聘和人才管理。招聘平台可以通过大数据技术，分析求职者的背景和经历，更好地为企业匹配合适的人才。人才管理系统也能够通过数据分析，帮助企业更好地管理和培养人才，提高员工的满意度和忠诚度。

“数” “加速”

金色华勤 臧远杰



尽管数字化就业服务有着广阔的发展前景，但行业目前还存在数据隐私问题、技术应用不足、信息不对称等问题。因此，我们要正视问题，不断创新，推动数字化就业服务健康有序发展。

一是要强化数据保护。

企业和平台需要强化对数据隐私的保护，建立健全的信息安全管理制度和技术手段，确保数据安全和隐私保护。

二是推动技术升级。

行业应该积极推动技术的升级和应用，提高数字化就业服务的技术水平和效率，推动数字化就业服务向着更加智能化和服务化的方向发展。

三是优化信息传递机制。

降低信息不对称问题的影响，提高数字化就业服务的效率和质量。行业可以通过优化信息传递机制，建立全方位、多维度的信息平台，实现信息的共享和传递，降低信息不对称问题的影响，提高数字化就业服务的效率和质量。

四是建立信任机制。

行业需要建立起信任机制，增强企业和求职者对

数字化就业服务的信任度。可以通过建立评价体系、提供优质服务等方式，积极树立良好的行业形象和口碑，提高用户的满意度和信任度。

随着数字经济生态的不断优化，数字化就业服务将充分发挥数字经济促就业、稳就业作用，也将进一步发展新就业形态、建立适应数字社会的终身学习和就业培训体系，构建适应数字就业的服务体系。让就业服务向着更加专业化、智能化和服务化的方向发展，更加高效、精准地匹配企业和求职者，提高就业成功率和求职者的满意度。



浅谈“信用就医无感支付”

新业务拓展部 陆健翔

什么是“信用就医无感支付”

“信用就医”是打通政府数据和银行信用体系的创新支付模式，以智能化为手段升级就医服务，打造基于社保、医保参保人个人信用的就医无感支付新型服务体系，覆盖门诊就医、住院押金结算、缴费结算等就医场景，实现“先看病、后付费”的就医体验，助力解决参保人“排队长、缴费烦、看病难、费用贵”的问题。

“信用就医”可帮助患者在医疗场景实现全流程无感支付，免除挂号、检查、检验、取药等环节反复排队缴费的烦恼，绑定医保个账或银行卡即可实现无感免密支付。

就医信用 无感支付



落地实施

2020年，上海市医疗付费“一件事”业务上线，上海市卫健委、医保局等六个委办局联合中国银联总部、多家试点银行及医疗机构，正式开展“信用就医无感支付”试点工作。

2021年，广州市医保中心与中国银联广东分公司以及中国光大银行、中国农业银行等7家医保服务银行正式签订“医银创新项目”合作协议，推出“医保+银行”合作模式，将就医信用无感支付应用场景扩大至住院业务，推出国内首个医保住院业务信用就医无感支付。

目前广州市已在五十三家医院上线“信用就医无感支付”，在原有医保移动支付的基础上进一步提升全市医疗健康服务的水平，为广大市民带来更优的医疗体验，打造广州“医保15分钟服务圈”。

2023年，在广州市十六届人大三次会议第三次全体会议闭幕会上，广州市人大代表通过投票表决出2023年广州市十件民生实事，“信用就医无感支付”被列为广州市2023年十大民生事件之一。

多角度看“信用就医无感支付”

在用户的角度，使用信用就医可以缩短患者60%就诊时间，简化自助设备的操作步骤，方便老人操作，实现出院床边结算，简化出院手续，同时改善就医体验，在就诊全过程解决排队缴费问题。就医过程中，医保专项信用额度支持预先支付，享受一定免息期服务，如诊疗费用过高，也可以通过银行进行分期付款。涉及保险范围的，也可对接保险赔付服务。此外也可以通过亲情账号绑定家人信息，使用无感支付，代家人缴纳医疗费用，从而解决带小孩，老人看病，缴费流程多，分身乏术照顾难的问题。

在政府的角度，信用就医是推进民生工程采取的积极举措，是提高公民生活水平，实现为民办实事、办好事的“民心工程”和“德政工程”。可助力政府实现更多的便民就医场景，为更多的群众提供信息化就医的便利。

从医院的角度，信用就医可以逐步减少人工窗口的设置，节省人力资源，简化自助设备缴费操作步骤，减少自助机的排队人数。财务上医疗资金通过银行垫付实时划付，避免逃欠和医患纠纷。

从银行的角度，信用就医的推广有利于银行推广业务，为银行带来交易资金聚集，提升银行的交易量，为收单银行带来可观的资金沉淀。另外，通过数据服务推动金融产品创新，吸引客户使用银行信贷产品，吸引优质且有明确医疗服务标签的用户，提升发卡银行信用卡产品知名度、渗透率以及市场占有率。

无感支付是否安全

“信用就医无感支付”基于国家平台的安全认证手段，签约过程中电子凭证的身份验证、银联账户验证、国家与省中台身份信息核验、银行卡四要素验证等核心系统之间的信息交互，对用户身份信息进行交叉验证，保证人实名，确保用户信息的合法性、真实性、安全性，同时也保证了用户账户及资金的安全。

未来前景

随着数字技术的不断发展成熟以及消费逐步升级，人们对线下体验的追求持续提升，无感支付概念已开始出现在各个领域。当越来越多消费者及经营者习惯了无感支付带来的便利后，这种采用数字技术打造的数字化、智能化方案有望成为医疗场景一大标配，将重新定义数字经济时代的消费模式。

近年来，德生科技充分发挥民生服务深厚积累的优势，积极助推医疗便民服务水平，与银联携手推出的“信用就医无感支付”业务已在上海、广州、东莞、中山等地共上百家医院上线。未来，德生科技将持续创新，以科技助力医疗领域提升服务能力，以实际行动为用户提供更多便利！

赋能升级 百将出营

——首期“百人计划”顺利结营！

2023年1月13日上午，德生科技首期“百人计划”人才培养项目顺利结营。公司董事长兼总经理魏晓彬、高管团队、全体导师以及学员都共同出席了结营仪式。

人才决定企业发展的持续性，团队能力决定企业成功的高度。“百人计划”人才培养是公司为满足业务高速发展的经营需求、加速落地公司差异化优势而推进的一项人才发展战略。

首期“百人计划”人才培养历时十个月，以“眼睛盯着客户、脑袋装着公司、事事都是商机、件件都有着落”为人才培养标准，聚焦战略共识，赋能经营意识，夯实专业实力为内容主线，通过集中培训、大咖分享会、产品通关等培养模式，实现分班制精准赋能，形成稳定高效的人才供应链，为公司发展提供了人才保障。



根据综合课程学习、岗位实践成果追踪和年终360度述能评估，共有19位学员脱颖而出，被评为“优秀学员”。

优秀学员代表发言



新生力班
高建勋

在百人计划培养项目中最显著的成长亮点——能力自信。

- 1、在工作态度上，珍惜每一次学习和工作实战机会，并在事后定期进行复盘总结提升自我；
- 2、在沟通能力中，善于结论先行，把握汇报重点，提高沟通效率，解决工作问题；
- 3、在专业能力上，我已经具备良好的技术水平，在多项目并行时也有信心和能力的保质保量完成每一次开发任务。



启明班
陈天宇

在参与百人计划的过程中，我认识了很多正能量的导师同学，从迷茫小伙子获取到积极向上的生活态度，主动规划好自己的工作和生活，让我归属感爆棚！

除了精神层面的改变，我还学习到很多实质性的知识和工作技能，比如说项目管理的经验、向外沟通的技巧等等，并在实践中“以战养战”、“活学活用”，让我成就感倍增！



启明班
陈彦含

在参与百人计划培养项目的过程中，通过销售类、项目管理类等业务与技能知识的拓展，使我的综合实力得到提升，也让我在客户面前变得更加自信，从而也促成了我自己独立对接的第一个项目“毕节创业担保贷款一站式服务平台”。往后的工作中，我要用这满腔的热情和坚定的目标持续努力，推动更多的业务落地，为德生业务在贵州市场的扩大做出最大努力，并朝着省级运营官的角色目标不断奋进。



领航班
张金海

通过在德生学院的系统学习，明显提升了我对公司、产品、商业模式、客群的认知，让我更快的找到了如何带好队伍，干好工作的成功秘诀。我也完成了从单打独斗的“游侠”到调动资源、知人善任的“将军”的蜕变。通过不断实学实用我提升了自己的认知水平和业务能力，支持区域超额完成了2022年的业绩目标。新的一年，面对拓展战略产品、补位区域销售，带领团队迎接更大的目标和挑战，我充满了信心，我愿为德生科技贡献出自己的全部力量。

董事长寄语

“百人计划”人才培养项目培育出了一批优秀人才，对德生文化认同，对业务了解清晰，能够匹配支撑业务的高速增长。2023年，“百人计划”要继续办下去，把品牌做得更响，做得更好。

根据学员情况和公司对人才需求分班制培养的运营非常成功。学员无论是知识，见识，能力以及实践上，都发挥了非常好的带头作用。

德生的未来事业既符合国家的方向，也符合经济的要求，德生的发展壮大需要年轻人来创造，路很长，做的事情非常多。在今天共同富裕的时代，期待德生人能够在共同富裕的旗帜下，通过自己的努力，推进共同富裕的目标。

百将启新程 沙场再出发

结营不是终点，而是起点。愿各位学员们继续扎根德生平台，驰骋在民生服务路上，坚定笃行、闪耀发光！2023年，德生学院将继续以“让优秀的人才更快成长”为己任，启动二期“百人计划”，打造德生事业的人才生产线，不断为公司培养更多优质人才！

学会这一招，提升你的靠谱值

——职场好习惯之“及时反馈”

德生学院 程榕榕



武侠电视里高手常说“天下武功唯快不破，换算到工作中则是“天下大事唯快不破。”很多事速度提上来了，胜算才会高，速度是制胜的法宝。怎么提升做事的速度？光有速度没有质量怎么办？事虽然很快做完，但没有效果产出，“快”有什么用呢？以下三个技巧帮我们快而有效修炼好“及时反馈”这个职场好习惯。

技巧一：擅用4W1H反馈小工具，每次反馈时罗列4W1H，提高效率。



Who → 向谁反馈

What → 反馈什么：日常汇报/项目进行中遇到突发情况的汇报

When → 反馈时间：周报/月报定期汇报/按照项目时间节点汇报/里程碑节点

Where → 在哪反馈：一对一的汇报/在会议上汇报/其他特殊场合

How → 反馈形式：面对面沟通/钉钉/微信/电子邮件/正式的书面

技巧二：不同场景采用不同的反馈方式。

场景1：接到工作/制定工作计划后

及时反馈的目的：让上级了解你的规划，把握方向，得到指导。

具体做法

一、接到工作后第一时间回复“收到”并第一时间澄清确认指令，不明白立即问，更详细一些可在回复中附加完成时限+所需资源。

二、制定工作计划后立即反馈上级或填写至日周报中。

例：因工作需要，跨部门的同事约你一起去外出做市场调研时，请问您会怎么做？

1、(澄清、确认指令)与对方了解清楚外出时间、地点、事项。

2、第一时间反馈上级，告知详情，征得同意。

3、确认能够外出后第一时间回复跨部门同事。

4、回来后将外出获得的情况第一时间与上级反馈。

场景2：工作有一定进展时

及时反馈的目的：让上级了解任务进展情况，避免出大错。

具体做法

- 一、第一时间反馈
- 二、按照里程碑节点进行反馈
- 三、反馈内容可以包含以下三点(仅供参考):
 - 1、工作进度和状态：目前已经取得了哪些确定的成果？
 - 2、工作目标/结果：与领导设想是否一致？距离完成目标还有哪些差距？需要什么支持？
 - 3、取得这些成果的效率如何？(投入产出比)执行过程中发现了有哪些机会？

场景3：工作出现意外/不达预期时

及时反馈的目的：及时让上级清晰现状，掌控全局，给予支持。

具体做法

- 一、第一时间反馈上级
- 二、注意反馈对象

有疑问、情况/计划有变更第一时间通报给指令发出者/关联者；如果指令发出者不是直接上级，要在第一时间同时向直接上级汇报；如果变更对上下游及左右协同部门有影响的，要立即汇报各方；发现任务在某个节点时间不可能完成，要在第一时间向上级和指令发出者反馈并予以求援。

场景4：工作出现意外/不达预期时

及时反馈的目的：汇报整体工作情况，体现工作价值。

具体做法

- 一、第一时间反馈
- 二、结论先行，层次分明
- 三、反馈格式(仅供参考)：【反馈工作说结果】结论先行(结论+理由分析+行动建议)
【总结工作复盘价值】找出关键点、失误点、反思点

技巧三：不同的汇报方式采取不同的方法。

- 一、口头汇报，建议先说结果，再讲理由或依据，方便领导快速捕捉重点。
- 二、书面文档汇报，可以用序号123让内容层次分明，并标记出重点。
- 三、用PPT汇报，一页内容最好只传递一个结论，并在结尾精简列出关键点。

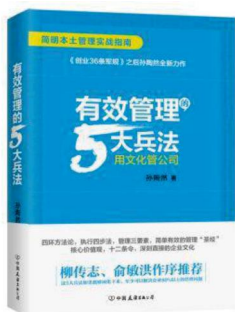


想要提高工作效率，既要“低头拉车”，也要“抬头看路”，希望大家能够积极养成“及时反馈”的职场好习惯，在工作的过程中及时校对航线，让我们永远保持在正确的航线上，先做正确的事，再把事情最对，提高我们的工作效率，成为一个更棒的职场人！



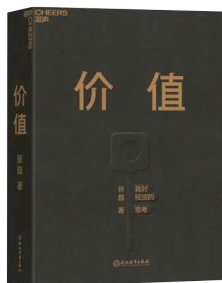
多读书，读好书！

好书悦读



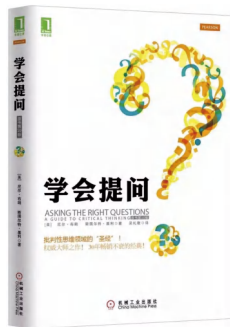
《有效管理的5大兵法》

推荐理由：不管处于职场哪个阶段，本书都是一本职场工作方法指导大全，可以让管理者变得更强，让员工变得更好！这本书简单到能用一张图讲清楚，从下往上首先是求实、进取、创新、协同、分享的核心价值观解读，和德生的文化很相似，每一个维度的解读都很深刻，值得我们一看更进一步理解公司的价值观；然后是关于指令、行动、沟通、汇报的12个职场好习惯，这是作为优秀员工必备的听说读写能力的经典总结；再往上是管人4环论理事4步法，每一步都有方法工具展示；最后是建班子、带队伍、定战略的领导力三要素解读。总之，这完全就是一本可执行手册，完全可以作为工具书，也可以自己配置当下最需要的方法。



《价值》

推荐理由：投资和工作都需要秉持长期主义的理念，与伟大格局者同行，自己也会行稳致远。这本书的作者，是一位善于思考和学习的人，他从自己30多年学习、工作、创业的实践中，提炼出不少人生感悟，干货满满。本书可以从投资人、企业家、公司高管、员工等多种维度来阅读，应该都有收获和共鸣。希望可以通过阅读此书，正确理解公司战略和方向，成为公司价值的创造者和贡献者。



《学会提问》

推荐理由：书名叫《学会提问》，书里却没有任何关于提问的方式方法，反而是引导人怎么学会批判性思维。在信息泛滥的时代，每天都会遇到许多他人兜售的观点。如何合理“抬杠”，将批判性思维延伸到发言甚至客户沟通交流中，让自己的提问更为理性、正确？《学会提问》给出了答案和具体的练习方式，让读者得以拨开迷雾，一语中的。

书香德生，“阅”启新篇

谷雨刚过春未尽
 正是读书好时光
 2023年4月23日
 第28个世界读书日
 德生学院举办了
 “读万卷书·阅见春天”读书会
 把企业文化与阅读致远融合
 构建浓浓书香氛围



阅读能启智创新，推动高质量发展。未来，德生科技将继续以德生学院为素质提升平台，以丰富多样的活动为载体，寓教于乐、融学于趣、化人于心，不断提升职工综合素质和实践能力，促进交流分享，让德生学院真正成为职工不断进步的“加油站”！

WORLD BOOK DAY

图书角一隅



德生学院图书角开放啦！
 藏书近300本，
 欢迎小伙伴们来借阅哟~



了不起的德生WOMEN

阳春三月，春意浓浓。一年一度的“三八”国际妇女节来临，德生科技举行了“了不起的women”主题活动，向公司五百多名女职工送去了鲜花和礼物，感谢她们一直以来的辛勤付出和努力拼搏，为公司建设贡献了巾帼力量。

在德生科技这个多元包容的平台上，越来越多的女性凭借自身实力与努力，在职场上不断突破自我，实现个人价值，向社会绽放德生风采，诠释为民服务情怀。

展望未来，德生科技将继续深耕民生数字化服务，为全体德生人创造更宽广的舞台，希望女同胞们在今后的工作中充分发挥自身优势，为公司发展再添光彩，撑起德生“半边天”！





寻梦罗浮山

——没有什么路是行不通的，没有什么梦是不能实现的。

罗浮元不是罗浮，自是道家古蓬丘。

在德生人的心中，惠州罗浮山有着不可比拟的意义——它是梦开始的地方，也是最终圆梦的地方！

2011年7月，德生“一百座大山”计划启动，罗浮山是德生人梦想开始的第一站。此后的八年间，德生一直坚持一件事——每个月登上一座千米大山。



2011年，他们在这播下梦想的种子。

2020年1月，德生人回到梦开始的地方，给梦想画上圆满的句号。



2020年，梦想的果实布满整个山头。

“到达山顶的那一刻，感觉人生圆满了，原来幸福就是这么简单！”



2023年，当生活与工作都回归正轨，德生人“登峰”的心蠢蠢欲动，于是，“一百座大山”计划再次启航！

2023年5月，德生人又回到梦开始的地方——惠州罗浮山，新老伙伴共同寻觅追梦的心情。

本次寻梦之旅，不出意外地意外重重——原登山路线的路被封了！登峰的路出现了一个大坑！在大家纠结是否还要继续上山的时候，登山队长一句“没有撤退可言”，把大家的士气一下子点燃——冲！一定要登峰！



原本的路行不通就找新的路，总有一条能行得通！拦路的大坑跨不过，那就走到坑地再爬上来！越过障碍固然需要勇气和毅力，小伙伴们互相加油打气、搭手帮助……

这些大大小小的困难，好像也算不上什么——一个人的力量很渺小，但一群人的力量凝聚在一起，那便是无限可能。

跨越障碍后，德生人一路往顶峰迈进。山中美景应接不暇，一路欣赏美景，也就走过去了。无限风光尽在险峰，只有坚持的人，才能领略不一样美景。



“一百座大山”梦想进行中！冲吧，勇敢的德生人！

花趣时光

——德生人风采展示

工作上努力拼搏方可成就事业。
生活上衷心热爱方能无悔一生。

——本期风采人物：品牌宣传部 黄丽明

