



扫二维码关注现代+、无锡头条、快报无锡微博，参加活动将有机会获得丰厚奖品。

## 友邦人寿与香港理工大学签署合作备忘录 打造立体化老龄健康产业生态

近日，友邦人寿保险有限公司（以下简称“友邦”）与香港理工大学（以下简称“香港理大”）合作备忘录签约仪式在香港理工大学顺利举行。此次签约标志着双方在养老领域的深度合作正式开启。未来，双方将在居家护理照护领域探索并应用高级护理实践的模式，构建标准化的健康管理服务体系，打造立体化的老龄健康产业生态，最终服务于亿万中国老人与家庭。

香港理工大学护理学院讲座教授及主任 Janelle Yorke 教授、香港理工大学医疗及社会科学学院副院长、护理学院讲座教授黄金月教授、友邦人寿首席客户官张敏女士、友邦人寿大健康管理部负责人孔庆坤女士、友邦人寿大健康管理部雷文瀚先生共同出席签约仪式。仪式上，友邦人寿首席客户官张敏与香港理工大学护理学院讲座教授及主任 Janelle Yorke 教授在合作备忘录上签字。

育和研究方面的优势，为友邦康养管家的护理照护服务提供强有力的专业支撑。

香港理工大学护理学院讲座教授及主任 Janelle Yorke 教授在签约仪式上介绍了护理学院四个卓越研究领域，包括黄金月教授带领的高级护理实践领域，并说道，“我相信与友邦的合作也将帮助香港理工大学护理学院在未来取得更大的成就，我很期待签署这份协议，希望会是未来丰硕合作的第一步。”

### 携手专业，共谋发展

未来合作中，友邦计划引入奥马哈系统(Omaha System)，助力构建标准化的健康管理服务体系。奥马哈系统是经北美护理协会(ANA)认证的标准化护理语言术语，由美国奥马哈家访护士协会(Visiting Nurse Association of Omaha)在20世纪70年代研发。经过不断的完善和成熟，其应用已延伸至如临床护理、延续护理等多个领域，并相继在英国、德国、日本、韩国等多个国家应用实践。

友邦也将特别邀请美国护理科学院院士、香港理工大学医疗及社会科学学院副院长、护理学院讲座教授、首届粤港澳大湾区卫生与健康合作专家顾问黄金月教授担任重要角色。黄金月教授在高级护理实践(APN, Advanced Practice Nurse)上取得了丰富的科研成果和成功实践案例，是整个亚洲社区居家护理的先行者和标准制定者之一。

她带领团队将奥马哈系统翻译为中文，并通过临床实践证实了该系统在中国人群中的有效

性。现如今，由奥马哈系统框架衍生出的各种慢病综合护理模式在我国公立医疗机构广泛使用，促进了我国长期护理、过渡护理、居家护理等发展，为有护理需求的群体带来了福祉。

签约仪式上，黄金月教授介绍了奥马哈系统的悠久历史及其应用，并分享了其团队在过去的20年里将奥马哈系统在多领域诉诸于实践的经验。

黄金月教授说道，“我已经将这一令人兴奋的合作分享给了奥马哈系统的创始人之一和现今的负责人 Karen Martin，她让我向大家转达对这次合作的祝福。我希望这份备忘录的签署能够成为与友邦深度合作关系的开始，未来双方一起将学术转化为实践，最终造福于病患和大众。”

友邦也将在合作过程中，与黄金月教授一起共同打造适合商保客户健康养老需求的高质量服务标准，如居家护理、居家照护、慢病管理、健康咨询等内容。

### 友邦“康养管家”，四大板块陪伴客户人生全旅程

近五年来，友邦人寿深度挖掘市场痛点，积极布局“健康+养老”两大生态圈，已有超330万客户享有健康管理服务。友邦“康养管家”服务品牌上线3年以来，通过“链接、选择、品质”，为客户提供涵盖“居家养老、机构养老、医养协助、旅居养老”的四大板块暖心服务，服务权益已覆盖超20万人。截至2024年9月底，友邦人寿签约超1400家国内直付医疗网络、超70万家海外医疗网络和超400家康养机构。

### 香港理大护理学院，护理教育的先行者

香港理工大学创办于1937年，是香港历史最悠久的公立综合性研究型大学之一。香港理大护理学院更是中国香港护理教育的先驱，被世界卫生组织任命为“世卫组织社区健康服务合作中心”。学院重点研究领域为家庭及社区健康、精神健康护理、过渡期照护等。此次与友邦合作，香港理大将充分发挥学院在护理教

## 无锡交行：聚焦民生 促消费 金融服务再升级

无锡交行积极落实国家各项促消费、保民生政策，积极部署“普惠金融”“科技金融”等方面的经营战略，结合本地区经济发展新动向，持续优化调整产品结构，与业务策略，强化“五个全做”“全员营销”理念，紧紧把握无锡消费市场热点，围绕“新市民”“以旧换新”“新能源汽车”等客群场景，积极打造消费贷新增长极。

提升“新市民”金融服务精准度。无锡交行持续强化数据赋能，积极携手政府部门，通过对接政务公共数据辅助判断客户新市

民身份，开通专属认证渠道，为新市民服务提供强有力的数据支撑。该认证渠道仅仅上线2个多月就已吸引了超6000位市民参与，超半数成功认证为无锡新市民。截至目前，无锡交行已累计办理新市民主题借记卡3400余张，贷记卡870余张，同时，该行不断加大新市民投融资服务支持，向新市民群体发放惠民贷超600万元，个人住房贷款超3300万元，线上抵押贷款超2400万元。

完善汽车场景消费贷管理。认真落实党中央和总行关于支持

汽车消费和新能源汽车发展的决策部署，充分利用车贷产品，主动加强业务营销拓展，成功推广当地“比亚迪项目”，有效形成了车贷多驱动展业的良性业务格局。截至目前，该行已累计拓展近200家标贷汽车经销商，当年累计投放超17亿元。

下一阶段，无锡交行聚精会神做好“五篇大文章”，为无锡地区的经济繁荣与社会进步贡献力量。



## “医惠锡城2025”向困难群众捐赠保险1505份

在全国第15个“敬老月”来临之际，在2024梁溪区敬老月活动暨以旧换新居家适老化改造启动仪式上，“医惠锡城2025”携手梁溪区民政局为梁溪区最低生活保障、特困人员、孤儿和百岁老人等特殊困难群众送去1505个“医惠锡城2025”商业补充保险公益名额，助力提高该特殊困难群体的医疗保障水平，减轻其医疗费用压力，完善多层次医疗保障体系。此次活动由无锡市民政局、梁

溪区人民政府指导，梁溪区民政局主办。“医惠锡城2025”公益捐赠仪式环节，梁溪区民政局副局长李伟平代表受捐群体和国联人寿临时负责人赵雪军代表爱心企业进行了授牌并合影留念。

医惠锡城项目是在无锡市医疗保障局指导下，由国联人寿承保的无锡市普惠型商业补充医疗保险，是无锡市委市政府2024年重点工作目标任务和国联集团为民办实事项目之一。此次“医惠锡城

2025”项目在去年捐赠1270份的基础上，再次向梁溪区最低生活保障、特困人员、孤儿和百岁老人等特殊困难群众捐赠共计1505份“医惠锡城2025”普惠版，提供一份更坚实、更全面的医疗保障。

未来，“医惠锡城”持续坚持政府指导、市场运作、惠民导向，发挥因病致贫返贫防范长效机制作用，不断提高服务水平，以高质量普惠保险保障，不断满足群众多样化的医疗保障需求。

## 从“新”出发 工行无锡分行让金融服务跑出加“数”度



工行无锡分行走进商业广场积极推广数字人民币、三方绑卡

今年以来，工行无锡分行认真贯彻落实党中央和总行党委关于做好“五篇大文章”的部署安排，深刻把握数字金融新内涵，找准科技和金融结合点，深耕数字赋能、线上服务、场景建设、乡村振兴等重点领域，强化服务“内生态”，拓展金融“外生态”，推动各项业务数字化应用落地，不断提升金融服务质效。

以数赋能，打造新基建。今年以来，工行无锡分行积极引入各类智能设备，以科技力量推动网点服务升级和高质量发展。走进营业部大厅，一台智能机器人成为引人注目的新亮点。这款机器人不仅具备基础业务咨询和导航指引功能，还能与客户进行自然流畅的对话，解答各类问题，为客户带来智能化、人性化的服务体验。此外，智能柜员机的引入更是让服务自动化、智能化水平迈上了新台阶。该设备集成了账户查询、转账汇款、信用卡还款等多种业务功能，并配备了数字员工语音交互系统和适老服务系统，客户只需简单操作，即可快速完成业务办理。同时，智能柜员机还融入了人脸识别、指纹识别等生物识别技术，进一步提升了业务办理的安全性和便捷性。

为了进一步提升服务效率，该行加速构建远程为主、开放为辅的轻型运营模式，深耕预约和识别引导服务。针对不同客户群体，如到店熟客、新客、老年人等，有针对性地采用“线上提前约、到店现场约、客户自助约、银行人员约”等不同方式，推广“线上约”“扫码办”“在线查”的业务办理模式，有效促进网点业务受理“削峰填谷”。在今年9月，实现“柜面通”全行投产，逐步形成先自助、再远程、再开放式和实物交付的“漏斗式”分流模式，并固化以店长为核心的“进门有引导、智能重分流、远程注推介”的“铁三角”厅堂服务流程，为客户提供全流程的陪伴式服务。

以数惠民，培育新动能。为全力打造第一个人手机银行，工行无锡分行推广存款、贷款、理财等六项重点业务的线上办理，促进手机银行月活跃度提升。充分利用“中国工商银行客户服务”微信公众号，推出首绑有礼活动，推动微信公众号绑卡，让客户能够轻松实现账户查询、余额变动提醒等基本金融服务需求。截至2024年9月末，该行个人手机银行月均动户达到超110万户，个人手机银行净增客户超10万户，交易笔数、交易金额较去年

同期均上涨明显；全行微信公众号绑卡累计增加近8万户，进一步夯实数字金融服务用户基础。

为不断丰富个人手机银行的生活场景，该行持续发力以提升用户的线上消费体验。围绕市民出行、生活缴费等高频场景，推出“1分钱乘地铁”“数币乘公交”“数币充话费”等一系列线上运营活动，并通过手机银行本地服务定期发放数币红包、美团消费券、微信立减金等权益奖励，有效拉动个人客户线上消费。同时，充分利用E10P系统部署手机银行消息中心、腰部轮播、弹窗等活动推送，结合短信批量外拨、微信公众号、朋友圈、头条、抖音等渠道，提升手机银行各类活动的触客效率和转化率。9月，成功签约国内知名潮流品牌“得物”，上线全省首家手机银行惠精选项目，并在开学季期间重点向江南大学、无锡学院师生推广，优惠券转化率高达50%以上。截至2024年9月末，该行手机银行生活专区已完成交易6万笔，交易额近700万元。

以数助企，构建新生态。在江苏从事茶叶批发生意的小林，自两年前初次体验中国工商银行的手机银行后，便对其便捷性青睐有加。作为企业财务总监的小林表示，无论身处何地，只要登录手机银行，就能迅速向遍布全国的几十个茶叶供货商支付货款，既安全又便捷。同样，企业的财务负责人程总也对工行企业手机银行赞叹不已。频繁出差的程总如今在路上就能审批企业的财务款项，大大提升了工作效率，也让他更加安心。截至2024年9月末，该行对公数字金融服务平台月均活跃用户已超6万户。

工行无锡分行不断提升数字金融领域创新实力，积极深化数字金融业务发展，持续构建多元化的场景服务生态。今年7月，该行成功落地江苏某速聘网络公司的灵活用工平台项目。通过自主研发的数字灵活就业智慧管理平台，该项目实现了灵活就业市场的全面数字化转型升级，有效解决了用工企业发薪难、报酬拖欠等问题，为灵活就业人员提供了权益保障。这一创新举措不仅推动了数字金融的发展，也为灵活就业市场的规范化、透明化作出积极贡献。(王安)