



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。

友邦江苏荣耀绽放

MDRT文化助力行业高质量发展

近日，友邦人寿保险有限公司江苏分公司（以下简称“友邦江苏”）营销员凭借其卓越的专业能力及优质的服务品质，再度于MDRT会员（百万圆桌会员）评选中崭露头角。据最新数据披露，截至2023年底，友邦江苏共有1028名营销员顺利达标MDRT，其中COT（超级会员）达129人，TOT（顶级会员）22人，终身会员更是突破至40人。这是对友邦江苏营销员始终致力于保险事业的肯定，亦是他们对持续提供卓越服务的高度赞誉。

MDRT（百万圆桌）被公认为寿险理财专业人士的卓越组织（The Premier Association of Financial Professionals®）。MDRT会员（百万圆桌会员）展现了卓越的专业知识、严格的道德操守和杰出的客户服务，会员资格被国际公认为人寿保险和金融服务业的卓越标准，这也是全球寿险精英的最高盛会。MDRT倡导的是一种高标准、高度职业化的保险销售和服务体系，这与友邦人寿长期以来深刻践行的“卓越营销员”策略不谋而合。友邦人寿凭借对渠道的长期深耕以及围绕营销员专业销售能力、客户经营能力的持续培

养，致力打造“新人最容易成功的平台、汇聚MDRT的平台和孵化‘保险企业家（保险企业家是指公司对保险营销员的培育定位。)’的平台”。

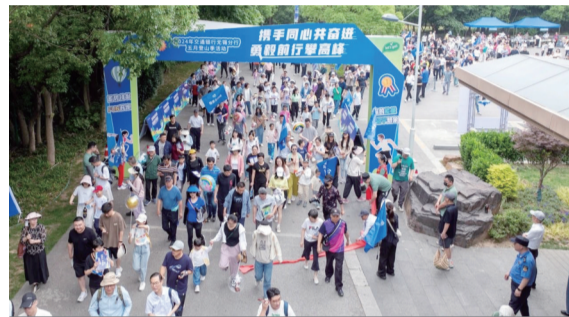
根据MDRT官方截至去年7月公布的排名名单，友邦人寿保险有限公司（以下简称“友邦人寿”）2023MDRT注册人数再次登顶全球榜单，连续第二年成为全球以及中国内地MDRT会员人数最多的寿险公司。此外，友邦人寿女性MDRT会员人数也名列全球第一。同时，友邦人寿取得的佳绩助力友邦保险控股有限公司及其附属公司（以下简称“友邦保险集团”）连续9年成为全球拥有最多MDRT会员的公司。

在极具挑战的市场环境下取得这一成绩，彰显了友邦人寿卓越营销员团队的高质量发展成果和“卓越营销员3.0”策略的扎实推进。友邦人寿“卓越营销员3.0策略”自2022年全面升级，通过围绕“新人发展、产能提升和主管发展”三大核心维度的系列举措。兼顾营销员入行初期的专业能力培养，产能绩效提升和长期职业发展的信念坚定，通过优化系统建设为渠道高质量发展注入“活水”。同时，也为营销员向上晋升

发展提供全方位的支持，从而实现渠道优质招募后的行稳致远，引领新时代保险营销员渠道的高质量发展，打造陪伴客户一生的“健康及财富管理伙伴”和“保险企业家”。此外，为培养更多的MDRT会员及领袖级主管，友邦人寿自2023年起推出“保险企业家”孵化项目，通过搭建更高效的晋级推动体系助力新一代卓越领袖的培育。

对此，友邦江苏总经理杨东强表示：“友邦始终坚持以客户为中心，能够连续9年成为全球拥有最多MDRT会员的公司，正是代表着广大客户对于我们营销员卓越的专业能力以及优质的服务品质一以贯之的高度认可。MDRT文化倡导高标准、高度职业化的保险销售和服务体系，也与我们致力培养重信誉、讲质量、崇尚服务的卓越营销员渠道的理念相一致。友邦江苏将MDRT文化深深根植在营销员队伍的文化建设中，坚定不移聚焦‘卓越营销员3.0’策略，持续培育优秀的MDRT卓越营销员及‘保险企业家’，用扎实的核心能力和差异化优势筑牢公司发展根基，为公司可持续经营提供保障，为行业的高质量发展贡献力量。”

交通银行无锡分行 相聚惠山，成功举办五月登山活动



活动现场 银行供图

初夏五月，惠风和畅。在这春末夏初的美好时节，交通银行无锡分行在无锡惠山森林公园成功举办“携手同心共奋进 勇毅前行攀高峰”五月登山活动。此次活动包含员工团建登山活动、重点客户银企联谊及六一亲子互动活动，近千名重点客户、员工及家属相聚在郁郁葱葱的惠山脚下，一起感受初夏登山的意趣。

登山运动是一项富有挑战性和团队精神的户外活动，不仅锻炼了员工的体魄，更促进了团队成员之间的沟通与协作，进一步丰富了员工的业余生活。随着一枪令响，沿着“无锡市十大最美古道（步道）”，所有意气风发的登山选手们充满热情、勇往直前、勇攀高峰。他们用双脚去探索步道的肌理，去丈量登山的意趣，为登上二茅坪终点欢呼雀跃，更为登临

三茅坪—无锡之巅饱览锡城风景而享受无尽盛意。

同时，正逢六一儿童节即将到来之际，活动还邀请了员工的孩子们一起来参加登山和趣游动物园活动，一起走到户外，拥抱自然，感受大手拉小手的温情，增强亲子间的交流。本次登山活动，同时邀请了分行各重点客户，大家携手同心共奋进，勇毅前行攀高峰。活动为广大客户和员工沟通交流提供了良好的平台，增进了感情。在广大客户和社会各界的关心支持下，在全行干部员工辛勤努力下，无锡分行始终坚持服务实体经济根本宗旨，必将持续为无锡经济社会发展作出更大的贡献！



江苏银行无锡河埭支行：“社保就近办”主题宣讲走进社区



活动现场 银行供图

近日，江苏银行无锡河埭支行联合滨湖区人社办事处来到青山社区开展“社保就近办”主题宣讲活动。此次活动是该行积极响应市人社局“双百”宣传推广的一次落地行动，有效提升社保“就近办”网点

实办、精办、快办能力，打造人民群众“家门口的社保服务”。

活动中，江苏银行工作人员通过PPT直观地介绍了企业职工基本养老保险、工伤保险、城乡居民基本养老保险、就业创业等居民

比较关心的业务，让社区居民真正了解何为“就近办”，能办什么，如何办。此外，该行工作人员还着重介绍了三代社保卡的优势与换发的注意点，让居民切实体会到社保就近办的方便、快捷。

滨湖区人社办事处沈主任还在活动中向居民们介绍了社保最新政策以及社保业务就近办的“双百行动”，邀约大家至就近银行网点体验社保业务。

未来，江苏银行无锡分行将继续发挥“就近办优质网点”服务优势，加强与社区联动效能，提升群众金融服务的便利性，真正打通了便民服务的“最后一公里”。（许霖）



工行无锡梁溪支行：持续跟进优化现金支付服务

自国务院办公厅印发《关于进一步优化支付服务提升支付便利性的意见》以来，工行无锡梁溪支行始终把支付服务优化工作放在心上，集思广益想点子，全员发动办实事，多点发力搞服务，组织辖内网点开展自查工作，及时整改问题，全方位提升客户满意度，成效显著。

统一思想，高度重视。该行始终秉承“以客户为中心”的服务精神，激励全行员工认真学习并践行服务要求。各网点于晨会、夕会期间及时反馈运营情况，及时整改问题，收集改进建议，将提升现金支付

服务质量的责任落实到个人，确保一线人员态度积极，思想端正。

多措并举，聚焦重点。针对特殊群体的支付服务需求，该行精准提出改进措施并认真实施。其重点围绕适老化改革，通过开设零钱包兑换窗口、及时维护现金设备、外拓开展拒收人民币整治活动等多举措促进现金支付服务便利化，保证全员参与，各司其职，共同助力改善现金使用环境。

自查自纠，持续优化。该行依据上级行《关于持续做好现金支付服务优化工作的通知》中所列

重点问题，通过多渠道对辖内基层网点开展摸排检查，建立完善的考核评价指标体系，对于现存问题“零容忍”并及时跟踪整改情况，保证现金支付服务质量持续提升。

未来，工行无锡梁溪支行将坚持“金融为民”的服务理念，持续跟进现金支付服务优化工作，践行大行担当，维护金融秩序，推动实体经济高质量发展。（冯翼展）



招商银行江阴新桥支行正式开业



银行供图

全国特色小镇、中国纺织服装名镇、中国乡镇综合竞争力100强、国际花园城市……

江阴市新桥镇早已成为一座小而强、精而美、优而特的“时裳”小镇。如今，招商银行落子江阴新桥，旨在以金融活水为新桥及周边区域再添助力，以“水”之温润，养“镇”之毓秀。

5月22日，充满温暖人文、科技创新气息的招行3.0plus网点，在江阴澄东南的活力品质共富小镇精彩亮相！

中国人民银行江阴市支行行长周海平，国家金融监督管理总局无锡分局江阴监管组主任朱立新，江阴市地方金融监督管理局副局长章伟斌，新桥镇党委书记王文平，华士镇党委副书记刘延平，顾山、长泾、华士等澄东南功能区相关领导，招商银行无锡分行党委书记、行长余晓燕，招商银行相关领导和部门负责人，以及江阴地区重要的企业及个人客户

参加了开业仪式。

新桥镇副镇长陶培鸿在致辞中表示，自招行成立以来，始终秉承“因您而变”的理念，不断推陈出新，以优质的金融产品、贴心热情的服务赢得了广大客户的认可。当前的新桥正处于“一镇一区一城”建设的重要发展时期，围绕“133”产业集群建设的目标，新桥立足现有产业基础，瞄准未来趋势，促进辖内企业转型提质，辖内拥有大批极具成长性和发展能力的中小企业，这些企业的成长都离不开金融服务的支撑。本次招商银行选择在新桥镇设立3.0plus网点，正当其时，恰逢其势。希望招商银行江阴新桥支行为新桥镇的产业升级提供更强劲的金融动力，与新桥携手并行，共同助力新桥“一镇一区一城”建设、“133”产业集群建设迈上新台阶。

