



“五折嗨购+球衣抽奖”

“盐支有爱·付能苏超”再燃消费激情



球迷驻足了解活动情况

□李梅 记者 祁佳 李永宁

8月30日,“苏超”联赛盐城队主场对战无锡队。当天下午5点,大战未启,热度已至,市奥体中心再度热闹起来,大批球迷已怀揣热情奔赴而来。场外,“苏超联赛·消费集市”依旧活力满满,其中“盐支有爱·付能苏超”展台前更是人气爆棚,扫码、抽奖……讨论声与试吃区的欢笑声交织,一场融合体育热血、金融惠民与惊喜抽奖的消费盛宴火热开展。

“盐支有爱”展台内,浓郁的美食香气四处弥漫:建湖恒济大鱼圆现场揉制、下锅,金黄的圆子浮起时香气扑鼻;滨海凯兴午餐肉切片后煎至微焦,免费试吃的队伍排起了小长队;建湖藕粉圆裹着细腻的糖粉,咬开是清甜的馅料,引得球迷们驻足品尝。展台后方,30余种盐阜老区农特产品整齐陈列:东台大米颗粒饱满,包装上印着“盐城优质农产品”标识;阿倩嫂辣椒酱瓶身鲜亮,“非遗工艺”字样格外吸睛;还有肉质紧实的滨海香肠、清亮醇厚的条河菜籽油……每一样都能通过云闪付享受五折优惠,而实付满100元即可参与的正版球衣抽奖活动,更让大家购物热情高涨。

“刚买了两盒翔鸿皮蛋,用云闪付付款直接五折,算下来省了不少。听说实付满100元还能抽正版球衣,我再凑单买益林头道鲜酱油,说不定能把球衣带回家。”来自盐都区的球迷张先生一边在工作人员指导下操作手机,一边兴奋地和同伴分享。屏幕上五折支付成功的提



球迷试吃



实付满100元参与正版球衣抽奖

示弹出时,他立刻拿着付款凭证前往抽奖区,郑重地将抽奖券投入奖箱,“要是能中一件正版球衣,这场观赛就圆满了。”一时间,“五折优惠”与“球衣抽奖”的双重吸引力,让“盐支有爱”展台成为集市里的“人气焦点”,不少球迷特意提前到场,就为了选购好物、参与抽奖。

作为人民银行盐城市分行倾力打造的移动支付服务的优质品牌,“盐支有爱”在本次盐城对战无锡主场日,依旧延续了“五折暴击”福利,让球迷既能为支持的球队呐喊,也能为生活“省”出实惠。

活动当天,“我的盐城”App“盐支有爱”专区开放五折优惠:云闪付App及其他参与活动银行App用户,只要绑定指定银行卡,在专区选购商品(单用户单类商品限购5件),使用银联云闪付支付即可享受五折,单笔交易最高优惠150元。优惠名额先到先得,用完即止。

“早上9点专区刚上线,凯兴午餐肉就被抢了大半,光明牛奶也卖得特别快,很多球迷都是多件囤货,既享优惠又能凑满100元抽奖。”负责线上运营的工作人员介绍,“相比上一场主场日,这次因为多了球衣抽奖活动,大家的下单意愿更强,不少外地球迷也在线上咨询,想趁着优惠买些盐城特产。”

除了主场日专属的五折福利,从8月1日至9月30日,“盐支有爱·付能苏



活动现场热闹非凡

超”日常优惠也在持续:活动期间,用户通过云闪付或参与活动的银行App绑定指定银行卡,在“我的盐城”App“盐支有爱”专区购物(单用户单类商品限购5件),使用银联云闪付支付可享六折优惠,单笔最高优惠120元。若本次主场日没赶上五折,也能通过日常六折福利选购心仪的盐阜特产。

人民银行盐城市分行支付科负责人介绍,借助“苏超”联赛这一“流量入口”,进一步将金融服务与体育、助农、消费相

结合,“盐支有爱”把“苏超”流量转化为情感“留量”,“今天我们把球迷的终极梦想——正版球衣带到现场,就是想让支付服务成为连接市民与城市的情感纽带,既让移动支付的便利触达更多人,也让盐阜老区的农特产品借助赛事‘出圈’,更让‘支付为民’的理念通过一场场活动走进千家万户。”据统计,8月30日当天线上销售额28.79万元,总销售额55.76万元,活动自8月1日起,线上线下累计销售额达150万元。

光大银行盐城分行

□吴银青

光大银行盐城分行积极响应国家号召,将提升老年客群服务体验置于重要位置,倾力打造“适老”金融服务体系。该行通过制定专项方案,涵盖服务指引、应急处理、金融宣教、投诉处理等环节,以实际行动为“银发族”撑起一把安心、便捷、温暖的“服务伞”。

专属窗口优先办
适老服务“零距离”

光大银行盐城分行专设“爱心窗口”,为老年客户优先办理现金存取等高频业务,减少等待焦虑。厅室内,老花镜、放大镜等适老设施触手可及,营业柜台、填单台等区域也配备了辅助签名工具等便民物品。更有爱心专员全程耐心引导、陪同办理,让每一笔业务办理都轻松省心。厅堂设置“公众教育区”,提供老年人常办业务简介、风险提示,内容包括所需证件、办理渠道、流程等必要手续提示和反诈诈骗提示等。

该行组建了专业的“适老服务志愿队”,成员均经过严格筛选与培训,他们不仅精通业务,更善于倾听与沟通。主动询问需求、耐心解答疑问、贴心陪同办理,是他们服务的日常,力求让每一位步入网点的长者都感受到如家人般的关怀。该行深知受到金融服务的日常,该行定期组织员工进行适老服务专项培训,重点提升帮助老年人跨越“数字鸿沟”、识别金融诈

为“银发族”撑起暖心“服务伞”

骗等实用技能,确保每位员工都能及时、有效地响应老年客户的特殊需求,成为他们值得信赖的金融助手。并保有良好的尊重和关爱老年人的风尚,倡导尊老爱老敬老理念,关心老年人需求。

筑牢反诈防火墙
守护最美“夕阳红”

光大银行盐城分行定期走进射阳养老中心,开展以“银发金融知识课堂”为主题的县域基层活动,推动金融教育直达基层老年群众。重点向老年人普及金融常识,并针对近年来高发、频发的“非法集资”“电信网络诈骗”等骗局,详细讲解其风险与防范措施,倡导理性投资理念,切实帮助老年群体提升风险防范意识和能力。

光大银行盐城分行全体捐赠走进郭猛镇民乐残疾人之家,通过捐赠物资为残疾老年人送去温暖,同时宣讲“防范电信网络诈骗”等金融知识,帮助残疾老年人提升金融安全意识,防范个人信息泄露风险;通过金融服务和公益行动相结合的方式,积极参与社会助残行动,践行社会责任。

针对近年来老年人高发骗局,光大银行盐城分行与当地公安机关建立反诈联动机制,做到快速响应、协同处置,切实保障老年客户资金安全。同时,该行创新宣传方式,原创制作了“保障权益防风险”主题的反诈短视频,聚焦常见骗局,以真实案例揭示风险。该视频除在



反诈宣传现场

网点循环播放外,还通过微信公众号等线上渠道广泛传播,助力防骗知识“看得见、听得懂、记得住”,为老年客户筑牢金融安全“电子防护网”,有效提升其风险防范意识与能力。

“阳光驿站”暖人心
适老服务有温度

光大银行盐城分行倾力打造特色党建品牌——“阳光驿站”,特设适老公益专区,这里不仅是办理业务的等候区,更是长者们可随时歇脚、充电的“暖心港湾”。驿站内常备饮用水、雨伞、纸巾等便民物品,更贴心配备了方便阅读的老

花镜、放大镜,以及血压仪、小药箱和轮椅等,以备应急之需。驿站内还配备了《老年客户信息交流簿》,登记并采纳老年客户关于金融服务的各类需求。这些服务旨在为老年人提供暖心、便捷的关怀,让金融服务更具人情味。

光大银行盐城分行将持续深耕“适老服务”,从便捷的硬件设施到温情的软性服务,从网点内的“阳光驿站”到走进社区的“金融课堂”,不断优化服务细节,创新服务模式。该行承诺,用“暖心、用心、贴心、安心”的“阳光服务”,全力守护老年客户的获得感、幸福感、安全感,以实际行动诠释金融为民的责任与担当。

农行盐城亭湖支行

开展青年员工礼仪素养提升培训



主题培训活动现场

本报讯(周璇)近日,农行盐城亭湖支行围绕总行关于员工关心关爱工作推进会的要求,组织青年员工开展“礼赢职场,筑梦未来”主题活动,走进仁恒·公园世纪项目现场,让青年员工在实景中感知市场动态,让礼仪培训为纽带,深化银企联动,全面提升青年员工职业素养,塑造专业、优质的服务形象,助力青年员工成长。

作为职场新力量,不少青年员工正是购房的刚需群体。此次活动,是农行盐城亭湖支行从员工实际需求出发的贴心安排。在项目讲解员的引导下,青年员工们实地参观了楼盘的样板间、社区配套设施,详细了解户型设计、建设标准等细节;同时,工作人员结合当前楼市政策、信贷支持举措等内容进行解读,让大家直观感受到政策如何与民生需求衔接,也对当下房地产市场的真实态势有了更清晰的认知。

“平时总听人说购房政策,这次在楼盘现场结合实际案例了解,一下子就懂了!”有员工笑着感慨。这场探访不仅满足了大家对住房需求的信息获取,也间接为楼盘引流——刚需群体的真实关注,让项目方更精准触达潜在客户,形成了“员工得信息、

楼盘聚关注”的双赢场景。

楼盘现场的“服务必修课”活动的另一亮点,是将礼仪培训“搬”到了楼盘现场。在项目接待区,该行特意安排了专业礼仪讲师,结合金融服务场景与楼盘接待场景的共通性,为青年员工开展实操培训:从与客户初次沟通时的眼神交流、肢体姿态,到介绍产品时的语言表达逻辑,再到应对咨询时的耐心倾听技巧,讲师通过情景模拟、现场示范等方式,让新员工们边学边练。

此次培训还邀请了该行运营负责人周美玲进行现场分享,通过理论和实践相结合,系统向青年员工讲解了银行服务的核心规范,并聚焦常见服务盲区和风险点,用真实案例逐一解析检查中的扣分项及典型客户投诉事件。她提醒青年员工要时刻保持专业意识,在每一次客户服务中做到既体贴又合规,令大家进一步意识到规范服务的重要性,也对日后处理实际业务充满了信心。

本次活动让农行盐城亭湖支行的青年员工们既收获了实用信息,也夯实了服务素养。该行以“员工成长”为切入点,联动优质楼盘资源的举措,展现了农业银行作为国有大行在服务民生中的积极作为。

工行铁军在行动

工行盐城分行

特事特办为临产家庭排忧解难

本报讯(陆建丰)近日,工行盐城分行以高效、暖心的服务,及时帮助一位即将迎来新生命的客户解决燃眉之急,用实际行动诠释了“以客户为中心”的服务理念。

当天上午8点30分左右,大丰区的赵先生和妻子陈女士入住市妇幼保健院,准备迎接宝宝的诞生。在办理住院手续时,赵先生使用妻子的工商银行借记卡在医院的离行式ATM机上取款,不料机器突发故障,将银行卡吞没。由于该ATM机附近没有工行营业网点,且妻子即将分娩,急需刷卡支付医疗费用,赵先生一时手足无措,焦急万分。

情急之下,他拨打了工行盐城分行ATM中心的服务热线求助。接到电话后,ATM中心负责人高度重视,在了解情况后立即启动应急服务机制,迅速安排工作人员赶往现场处理。

由于正值周末,最近的工行开发区支行营业室并未营业。但考虑到客户情况的特殊性,ATM中心负责人迅速协调,紧急联系开发

区支行工作人员临时到岗,为赵先生开通“绿色通道”,特事特办处理吞卡领取事宜。

工行工作人员抵达医院后,第一时间从自助设备中取出被吞没的银行卡,并陪同赵先生前往开发区支行办理相关手续。业务办理完毕后,为确保客户顺利返回医院,工作人员又主动驱车将赵先生安全送回。整个过程中,工行员工的专业、高效和贴心服务让赵先生深受感动。

“当时我妻子马上就要生产,卡却被吞了,真的特别着急。没想到工行反应这么快,不仅派人来取卡,还专门协调网点开门办理,最后还把我送回医院,真的太感谢了!”事后,赵先生对工行的服务赞不绝口。工行盐城分行相关负责人表示,此次事件既是银行应急服务能力的体现,也是对“客户至上”理念的践行。未来,工行盐城分行将继续优化服务流程,提升应急处理效率,确保在客户最需要的时候提供最及时、最温暖的金融服务。

工行阜宁支行

深耕普惠金融助力小微企业发展

本报讯(徐正林)今年以来,工行阜宁支行积极响应国家大力发展普惠金融的号召,深入贯彻落实总行关于普惠金融业务的战略部署,立足本地实际,深耕小微市场,不断创新产品和服务,加大普惠贷款投放力度,取得了显著成效。

党建引领,凝聚发展合力。该行始终坚持党建引领业务发展,将普惠金融作为“我为群众办实事”实践活动的重要抓手,成立了以党总支书记为组长的普惠金融工作领导小组,制定专项营销方案,明确目标任务,压实工作责任。同时,积极开展“党建+普惠”主题活动,组织党员先锋队深入园区、市场、商圈,宣讲普惠金融政策,了解小微企业融资需求,将金融服务送到企业身边。

创新产品,满足多元需求。针对小微企业“短、小、频、急”的融资特点,该行不断创新普惠金融产品,推出了“经营快贷”“e抵快贷”“税务贷”等一系列线上化、信用信贷产品,有效满足了小微企业多样化的融资需求。该行还积极与

政府性融资担保机构合作,推出“设备担”业务模式,为缺乏抵押物的小微企业提供增信支持,切实解决小微企业融资难题。

优化服务,提升客户体验。该行始终坚持“以客户为中心”的服务理念,不断优化普惠金融服务流程,提升服务效率。该行在辖内网点设立了普惠金融专柜,配备专职客户经理,为小微企业提供“一对一”的专属服务。积极推广线上化服务模式,引导客户通过手机银行、网上银行等渠道办理贷款业务,实现“数据多跑路,客户少跑腿”,极大提升了客户体验。

精准滴灌,助力乡村振兴。该行积极响应国家乡村振兴战略,将普惠金融服务的触角延伸至农村地区,加大对农业产业化龙头企业、农民专业合作社、家庭农场等新型农业经营主体的信贷支持力度,助力农业产业发展和农民增收致富。该行积极推广“种植e贷”“兴农村社贷”等特色产品,为涉农企业提供便捷、高效的金融服务,为乡村振兴贡献金融力量。

江苏银行盐城分行

本报讯(朱心雨)8月30日,“苏超”联赛第十轮焦点战在市奥体中心激情上演。盐城队坐镇主场迎战劲旅无锡队,超过3万名球迷涌入现场,共同经历了一场难忘的足球之夜。

绿茵场外,江苏银行盐城分行再度强势助阵,以金融力量赋能体育热情。该行零售业务部联动辖内支行,进驻市奥体中心赛场二楼看台及外围集市,设立“江苏银行金融服务站”。工作人员统一着装、精神饱满,无论烈日当头还是风雨交加,始终奋战在一线为球迷提供卓越周到的金融服务。经过前几场驻点活动,江苏银行盐城分行不断改进服务,不仅为早到的球迷发放定制“苏超”周边、定制球衣、助威棒等助威物资,还精心准

备了降温贴、冰棍、风扇等降暑物资,极大提升了现场观赛体验。同时,在市区及七大县域同步设立“第二观赛现场”,通过巨幕实时转播,打造热烈如临现场的助威氛围。

借助本次“苏超”赛事的超高人气,江苏银行盐城分行再一次将金融服务嵌入城市生活高频场景。现场吸引大量群众驻足咨询,此次驻点活动还为我们市广大居民提供了消费贷、医保电子凭证、个人养老金等金融产品服务。

以足球为纽带,江苏银行盐城分行不仅助力了体育文化传播,更实现了金融服务与市民情感的同频共振,用实际行动为零售业务高质量发展注入满满的活力。



工作人员为球迷提供物品

以金融力量激发体育热情