

盛夏的上海,金融活水正沿着兴趣的脉络悄然渗透进城市的消费肌理。在南京东路霓虹闪烁的六合路,手持话剧票根的观众排成长龙,等待参加建行“满50减8”的微信支付优惠活动;60公里外的乐高乐园,微信绑定建行龙卡支付可享至高106元的专属福利;BW漫展人潮中,年轻人举着印有“2233娘”的建行联名信用卡欢呼自拍——这些看似割裂的画面,正被建设银行用“金融+场景”的丝线编织成生态巨网。

兴趣为脉 场景为轴

建行上海市分行编织消费金融生态网

圈层破壁

激发消费场景新动能



七月的上海国家会展中心,Bilibili World的热浪裹挟着青春荷尔蒙。建行展区设置了互动打卡、转盘抽奖、舞蹈串烧、联名周边兑换等环节,融合视觉潮感与玩法创新,充分调动年轻客户参与度和分享热情。

在展会现场,建设银行展台意外成为00后“朝圣地”。展会现场同步应用了建行“碰一碰”NFC技术,客户只需轻触卡片,即可打开申卡页面,这一“实时触达”的技术能力,打通了线下场景与线上金融的最后一公里,为Z世代客户带来既便捷又有趣的服务体验。“我们不是在推销信用卡,而是提供加入兴趣社群的入场券。”现场负责人介绍。

此次亮相BW,是建行布局年轻化战略的又一重要里程碑。近年来,建设银行持续深耕年轻客群,通过联名卡、兴趣场景权益、定制周边、社群互动等方式,构建起涵盖办卡、用卡、互动的完整生态链。本次BW展会亮相,不仅进一步提升了建行在Z世代客户中的品牌认知度,也为未来“金融+”跨界融合提供了样板路径。

在上海南京路商圈“中华商业第一街”西首的六合路上同样声浪鼎沸。“演艺大世界促消费·暑期特别活动”启动仪式暨“天天有戏”演艺市集在此举行,建行上海黄浦支行深度参与其中,并在集市开展特惠活动,助力消费。

在这场市集中,到处能看到建行此次在活动市集现场设置了“满50减8”的微信绑卡满减活动,涵盖现场票务摊位,让更多消费者在市集现场享受了折上折。在现场售票百元均价的票务场景下,促进客户通过使用建行卡绑定微信立减,普惠更多客户与消费者,促进线下消费的进一步提升。同时,建行在市集现场设摊,对于有需要参加满减活动的客户现场指导办卡绑定,并推广信用卡、“建行生活”APP以及手机银行,将金融服务融入市集,为客户享优惠提供便利。

生态深耕

开创融合发展新范式

今年六月底,上海乐高乐园度假区与建行上海市分行举行隆重签约仪式,正式确立商业合作伙伴关系。作为长三角文旅产业新地标与全球领先国有商业银行的强强联合,双方将围绕消费金融、场景化服务、品牌联动等领域展开全方位合作,共同开创“文旅+金融”融合发展的全新范式。

在支付结算领域,建行上海市分行打造了“线下+线上”“境内+境外”“传统+数字”的立体化支付网络。园区内实现餐饮、零售等全消费场景覆盖,支持银联卡、VISA、MasterCard等多卡种受理;针对国际游客需求,在乐园核心区域及酒店区域设置了自助外币兑换机,支持多种主要货币实时兑换,解决境外游客支付痛点。同时,整合微信、支付宝、云闪付等主流扫码支付方式,让收银台实现“一码通扫”,结算效率显著提升。

为打造便利化支付环境,在广泛使用移动支付和境内外银行卡刷卡支付的基础上,建行上海市分行协助上海乐高乐园度假区全面推广使用数字人民币,共同创建大型主题乐园数字人民币典型应用场景。

家装领域的生态合作也有突破。建行上海市分行成为上海市装饰装修行业协会的合作金融机构,实现宣传共享,在行业规范装修合同露出建行装修分期产品介绍,客户扫码即可报名申请装修分期或手机银行申请信贷产品;实现活动共办,参与“设计展颜”空间设计大赛,今年吸引百余名设计师参赛,带动近十万消费者关注,形成“以赛促产”的良性循环。通过“协会搭台、金融赋能、产业联动”的创新模式,构建行业优势。



结构突围

跑出绿色能源加速度



建行上海市分行捕捉到了新能源汽车市场崛起的商机。针对新能源汽车“技术迭代快、购车成本高”的消费痛点,建行上海市分行创新设计差异化金融方案——超长周期+超高额度+超低门槛+超优利率,通过“四维一体”的金融支持体系,有效降低消费门槛,让更多消费者能够“选心仪品牌、享高端配置、获优质服务”。

“作为一个工作繁忙的人,我最怕的就是繁琐的手续和长时间的等待。建行的‘专人’服务让我感到非常贴心,他们为我分配了一位客户经理,全程指导我完成购车分期的申请,不仅帮我解答了许多贷款方面的疑问,还及时帮我解答新能源政策方面的疑问。”客户王先生是一位忙碌的职场人士,平时工作繁忙,在选择新能源汽车时,出于对新能源政策的不熟悉以及对金融服务流程的担忧,王先生始终犹豫不决,直到建行的出现打消了王先生的后顾之忧。

随着绿色低碳成为更多人出行的首选,越来越多像王先生这样的客户选择新能源汽车作为代步工具之一,对金融服务的需求也随之水涨船高。建行上海市分行不断丰富服务内容,提升服务能级,通过搭建客制化品牌系统,实现专业产品化服务,赢得了品牌方的认可;配置专人服务,及时响应客户诉求,让每一位客户都能感受到专属的金融服务体验:从新能源分期咨询到受理,为客户带来实实在在的便利。

消费金融关乎老百姓生活方方面面,是连接金融服务与民生福祉的重要桥梁。建设银行将始终认真践行金融政治性、人民性,聚焦百姓在教育、医疗、养老、安居、出行、日常消费等领域的迫切需求,持续创新普惠、便捷、安全的消费金融产品与服务,运用科技力量提升服务可得性和体验感,让金融发展成果更多更公平惠及全体人民,切实增强人民群众在金融服务中的获得感、幸福感、安全感,为服务国家扩大内需战略、促进经济高质量发展贡献建行力量。