

上海之夏 这个夏天来上海!

上海银行信用卡已备好“吃喝玩乐住行”全攻略

盛夏的黄浦江畔，老字号门店飘出上海熏鱼的甜香，邮轮甲板上传来游客的欢声，商圈橱窗里闪耀着国际品牌的时尚光芒——这座城市正以独有的“国际范”与“烟火气”，编织着一张立体消费网络。

作为扎根上海的本土金融机构，上海银行以“上海之夏”国际消费节为契机，秉承“金融为民”的初心，将金融服务深度融入市民生活的六大核心场景，以可触摸的城市温度，让金融活水精准浇灌城市消费沃土。

看 和偶像来场双向奔赴：

夏日的夜晚，因音乐而沸腾。这是一场粉丝与偶像的“双向奔赴”，也是城市与活力的激情碰撞。G.E.M.邓紫棋 2025 I AM GLORIA 世界巡回演唱会 2.0、任贤齐《齐迹 2025 演唱会》、王力宏「最好的地方」演唱会、易烊千玺 2025 演唱会「聿聿」……一场场演唱会轮番上演，点燃了无数人的激情。上海银行敏锐地捕捉到了这股“演艺经济”的热潮，联合大麦网、票星球、摩天轮等主流票务平台，推出满额立减 50 元的优惠。这意味着，无论是追忆青春的“70 后”，还是为偶像呐喊的“Z 世代”，都能以更低的门槛，走进这场视听盛宴。

行 向着自由畅快出发：

作为国际大都市，上海的交通网络四通八达。上海银行信用卡的促消费布局，也构筑起一个“空地”联动的立体出行网络。“云端”携手东方航空、春秋航空，为商旅人士的飞行旅途送上特惠；“路面”与滴滴出行合作，提供最高 10 元的打车满减。无论是日常通勤还是深夜赶路，让每一次出发在享受安心与便捷的同时，都多了一份自由和畅快。

住 把生活过成一首诗：

无论是想在武康路的老洋房里感受历史的回响，还是希望在陆家嘴的星级酒店里枕着江景入眠，短暂的栖居也能把生活过成一首诗。上海银行信用卡与 KLOOK 客路旅行合作，为预订酒店住宿的消费者提供最高 30 元的满减优惠，让这份诗意更添一份惬意。

玩 让快乐在时光里沸腾：

这个夏天，上海的文旅地标星光熠熠。从上海之巅中心大厦的云端漫步，到迪士尼乐园的童话世界，再到新晋网红“耀雪冰雪世界”的清凉体验，上海银行的优惠活动几乎覆盖了所有热门景点。通过与都市旅游卡、KLOOK 客路等平台合作，无论是购买门票，还是挑选一份别致的 IP 主题纪念品，使用上海银行卡支付都能享受满减。而最引人注目的，无疑是“海上”的旅程。作为国内首艘自主建造的大型豪华邮轮，“爱达魔都号”承载着国人的骄傲与期待。上海银行开启“金融+邮轮”的跨界合作，提供信用卡、借记卡满 2000 享 96 折最高立减 200 元的船票优惠和信用卡满 1000 港币享 96 折最高减 128 港币的船上消费优惠，助力市民游客从黄浦江畔扬帆起航，驶向更广阔的诗与远方。

买 将心动统统收入囊中：

购物的乐趣，在于将所有心动瞬间都变成囊中之物。上海银行深度聚焦南京东路、陆家嘴、徐家汇等核心地标商圈，以及青浦奥特莱斯等卖场，发动了一场规模宏大的“商圈引力”活动。从月球环球港到真如环宇城 MAX、第一八佰伴，合作热门商圈超 30 家，覆盖了百货、餐饮、精品乃至停车等各方面，最高满减额度达到 108 元。



吃 让味蕾环游全世界：

在上海，足不出“沪”便能让味蕾环游全世界。而这趟环球美食之旅的第一站，往往是最能代表城市灵魂的“上海味道”。对于许多老上海人而言，光明邨的鲜肉月饼、凯司令的栗子蛋糕、新雅的粤式点心，是味蕾深处的集体记忆；对于初来乍到的游客，这些“老字号”则是品味海派文化的必经之地。

来上海，用上海银行“上海之夏”乐刷信用卡：

为了让刷卡乐趣更精准地触达到每一位前来上海的客户，上海银行还特别推出了“上海之夏”乐刷信用卡，这张卡片将优惠权益与日常生活紧密相连：为上海银行信用卡新客户备上了高达 120 元的云闪付立减优惠“见面礼”，让初体验就充满惊喜；每周持卡人参与“上海之夏 与礼同行”专属抽奖活动。

从一张小小的银行卡，到一次盛大的城市节庆，上海银行用“金融为民”的初心，将自己深度融进上海的烟火与繁华。这个夏天，来上海，带着上海银行信用卡，让每一次消费都饱含着便利与温暖。

宁波银行上海分行
金融活水润消费 创新服务惠民生

宁波银行上海分行自 2007 年成立以来，始终深耕本地市场，累计服务超 146 万个人客户。在“扩大内需、提振消费”的政策背景下，宁波银行上海分行积极发挥金融支持作用，以个人信用消费贷款拳头产品“白领通”及信用卡业务为核心，为沪上企事业单位在职员工提供高效、便捷的金融服务。

为更好地满足市民消费需求，上海分行通过开展形式多样的特色线下活动，优化消费金融体验，助力市民提升生活品质，为上海消费市场注入新活力。



创新服务场景，激发消费活力

为进一步扩大消费金融服务覆盖面，宁波银行上海分行探索多样化的线下活动模式，积极开展“金融服务进万企”活动，搭建了与客户深度互动的桥梁，由银行资深客户经理深入园区、楼宇和企业，为企业员工普及消费金融知识，提供金融服务。今年以来，上海分行已累计举办 600 余场线下活动，内容涵盖个人消费贷款申请指南、信用卡优惠权益解读、金融反诈知识宣讲等核心板块。通过情景化案例解析与互动式答疑相结合的方式，帮助客户深入理解消费金融产品，提升风险防范能力。

在传统节假日及重要消费节点，上海分行与优质商户携手进驻重点园区和企业开展便民内购活动，为持卡客户打造集消费优惠、分期付款、消费信贷于一体的综合金融服务方案。活动现场，客户使用宁波银行借记卡或信用卡消费可享受专属折扣；针对大额消费需求，银行同步提供中短期消费贷款支持。这种服务模式既为合作商户引流赋能，又有效降低了消费者的支付门槛，形成银行搭台、商户让利、客户受益的良性循环。

特色服务出新，多元需求得解

在重点消费活动联动方面，宁波银行上海分行精准对接“乐品上海”“五五购物节”等市级促消费活动，创新推出“线下消费刷卡金”“线上消费天天减”等特色权益，鼓励市民进行线下、线上同步消费。特别是在民生消费领域，分行与上海公共交通卡股份有限公司合作，推出“公交地铁 88 折”优惠活动。通过整合银行金融让利、商户专项补贴和政府政策支持三重资源，形成了“银行让利+商户补贴+政府支持”的多重激励效应，让市民在衣食住行各环节都能享受实实在在的优惠。

围绕年轻客群“品质生活与精打细算”并重的消费特点，宁波银行推出信用卡“笔笔返现”特色权益体系。该产品深度覆盖新茶饮、精品咖啡、城市出行等年轻人高频消费场景，每笔消费自动生成返利金，形成“消费-奖励-复购”的良性循环机制。这种设计让年轻群体在享受品质生活的同时，轻松实现“精致消费，聪明省钱”的双赢体验。

深化经验积累，赋能长效发展

在金融助力消费的过程中，宁波银行上海分行立足市场需求，不断优化服务模式，积累了丰富的工作经验，为业务高质量发展奠定了坚实基础。

首先，坚持“以客户为中心”的服务理念，通过定期开展客户满意度调查，深入分析客户需求与反馈。针对不同客群，分行动态调整产品结构和服务策略，推出个性化金融解决方案，持续提升客户体验。同时，加强金融科技赋能，优化线上服务渠道，提高业务办理效率，进一步增强客户黏性。

其次，深化多方协同，构建开放共赢的消费金融生态圈。一方面，加强与政府部门的合作，积极参与消费促进活动，争取政策支持；另一方面，携手行业协会精准对接企业需求，为企业员工定制综合金融服务方案。联合商超、文旅、餐饮等重点商户，通过消费满减、分期优惠等多样化营销活动，有效激发消费潜力，实现资源共享与优势互补。

站在消费金融发展的新起点，宁波银行上海分行将持续深化创新驱动，优化消费金融服务体系，通过强化多方协同合作，为消费者提供更优质、高效的综合金融服务方案，以实际行动助力上海打造具有全球影响力的消费中心城市，为区域经济发展持续注入金融活力。

