

# 江苏13市国庆快闪视频上线

## 南京首秀,大家齐唱《我和我的祖国》

祖国,你好!  
70周年

—江苏13市国庆快闪—

主 办 中共江苏省委宣传部  
承 办 江苏13市市委宣传部分  
统筹策划 现代快报+

**快报讯** 为迎接共和国七十华诞,国庆前夕,江苏13市联合开展了“祖国,你好”快闪活动。

南京城市快闪昨天惊艳亮相:伴随着悠扬的乐曲,一朵神奇的茉莉花飘过璀璨的金陵之夜,来到台城、南京眼……花样游泳世界冠军顾笑、男篮前国手胡雪峰亮相,和各行各业

的群众一起引吭高歌!

“祖国,你好”系列快闪活动由中共江苏省委宣传部主办,13个设区市市委宣传部分承办,现代快报总体策划统筹。

快闪视频近期陆续在江苏公共新闻频道播出,中国江苏网、交汇点、荔枝新闻、现代快报+、ZAKER南京以及各市新媒体平台同步上线。

## 10月11日宁启铁路全线贯通 将开行“绿巨人”复兴号

从10月11日起,从南京到启东不仅可直达,还能坐上“绿巨人”复兴号。届时,宁启铁路将开行7.5对CR200J复兴号动力集中型动车组列车。

通讯员 许文峰 现代快报+/ZAKER南京记者 刘伟娟

现代快报记者了解到,宁启铁路西起南京,东至南通市启东,是国家快速铁路网和长三角地区城际轨道网的重要组成部分。2016年5月,宁启铁路一期南京至南通段复线电气化工程开通运营,并首开动车组列车。2019年1月,宁启铁路二期南通至启东段开通运营,该段开行旅客列车4对,开行的列车与宁启铁路一期并不相通,启东的旅客去往南通以远,需要在南通换乘其他火车。

此次调图后,宁启铁路将首次全线贯通,全线开行列车达到41.5对(其中D字头列车21.5对、Z字头列车4对、T字头列车5对、K字头列车11对),南京至启东间将首开CR200J复兴号动力集中型动车组列车,启东至南通间列车由原来4对加密开行至6对,旅客乘车选择更多、出行更方便。南京至启东间开行7.5对CR200J复兴号动力集中型动车组。

与18节长编组复兴号动力集中型动车组不同的是,宁启铁路开行的CR200J复兴号动力集中型动车组列车为9节短编组车型,定员720,最高运营速度160公里/小时。该车型参照既有和谐号CRH动车组进行优化设计,在平面布置、内部装饰、人机界面等方面与和谐号CRH动车组相差无几,选乘该型列车性价比较高。

铁路部门提醒旅客,宁启铁路CR200J复兴号动力集中型动车组列车的开行和售票时间,请关注铁路12306网站或相关车站公告;铁路候补购票服务已扩大到所有旅客列车,如暂时没有买到所需车票的,可通过中国铁路12306网站(含App)使用候补购票服务功能;乘车出行请按车票票面标注的车次、日期、区间、座号有序乘车,共同维护良好的旅行环境。



扫码看视频

顾笑

花样游泳世界冠军

胡雪峰

省篮球运动管理中心副主任

胡雪峰、顾笑和市民一起高唱《我和我的祖国》(视频截图)



自成立以来便以服务见长的招商银行,始终坚持为客户创造超越预期的价值获得感。2018年,招行行长田惠宇在年报行长致辞中提出:招行要打造最佳客户体验银行,把客户体验作为前行的北斗星,一切工作都以提升客户体验为准则。田惠宇行长提出“最佳客户体验银行”已经一年,招行南京分行紧跟总行战略布局和规划,在提升客户体验方面,招行南京分行取得了哪些成绩?有哪些值得分享的经验?未来在哪些方向做努力?

# 升级“金葵花”服务 招商银行南京分行深耕品牌化零售业务

零售业务一直是招商银行的强势业务,招商银行始终致力于巩固和发展零售业务,打造品牌特色。随着行业监管越来越强,截至今年上半年,多数银行的中间业务收入增速急剧下降。在此背景下,招商银行继续发力财富管理业务,“金葵花”服务再次升级。

## 售后升级服务创新 积极试点“金葵花”新模式

## 双线发力三方布局 大力发展零售业务

一直以来,招商银行的零售业务突出表现在财富管理业务、私人银行业务、信用卡业务、零售信贷业务等方面。南京分行始终致力于零售业务布局,分别在网点、社区以及APP三个方面提供线上和线下的贴心服务。

在线下网点体验的提升上,南京分行依托技术支持,实现客户到访实时知晓。当客户步入网点,连接银行WIFI,或到柜办理业务时,专属客户经理即时收到提醒,随即出现迎接,大幅提升了客户服务满意度。

在客户到访时,招商银行依托强大的“W+”客户管理系统,结合AI人工智能及理财经理智慧结晶,为每一位“金葵花”理财客户提供了行业内独特的家庭财务规划建议书。建议书依据客户风险属性、家庭投融资状况,结合复杂多变的市场环境,向客户全面解读符合当下和未来需求的投资、养老、保障、子女教育、投融资等个性化规划方案,真正做到“一人一规划”,并可线上直推至客户端,科技与专业兼备。

为了让零售业务走出网点,走

进社区,南京分行常态化利用周末时间及营业闲时,举办“网点线下微课堂”,主要有理财、定投和保险三项课程内容。客户可以在微课堂中建立理财知识体系,了解宏观经济和资本市场,学习基金定投技巧。在保险大讲堂中,南京分行邀请相关领域专家、保险公司培训师或者保险产品经理作为主讲人,传授相应知识,唤醒客户的保险配置意识。通过开展“金葵花在行动”金融消费服务升级工程,南京分行积极承担社会责任,帮助大众提升理财知识,了解时事政策,增强金融风险识别与防范能力,培养资产配置意识,进而推动全社会金融消费升级、树立正确财富管理理念。

在线下提供服务的基础上,南京分行还基于招商银行APP开展本地化线上经营,为用户提供“衣食住行”及专业化的金融场景服务。

据悉,招行有两大APP,分别是招商银行APP和掌上生活APP,前者定位在金融及全方位的生活场景,后者定位在生活娱乐场景。南京分行因地制宜,在招商银行App中融合本地特色,针对政务、

出行、生活、金融四类场景为客户提供便捷服务和优惠活动。

在政务场景中,南京分行在APP内建立个税查询、交通罚没、不动产查询、公积金查询、证件优惠寄送等政务服务,让信息多跑路,让群众少跑腿。出行时,通过招商银行APP,用户不仅可以享受公交、地铁优惠,还能享受到T3出行、12306购票等出行优惠。此外,用户可在APP中免费申请ETC设备,过高速享受95折优惠。

贯彻“心动服务,感动服务”理念,南京分行十分重视生活场景的服务。用户在招商银行APP中可享受周三饭票5折、周末优惠观影、生日当月免费领生日礼等惊喜服务。在金融场景中,招商银行APP适用的客群庞大,不仅为本行借记卡持卡客户提供存款、理财、贷款、账户管理等服务,主流的28家银行储蓄卡、信用卡用户均可使用APP。

同时,南京分行还在招商银行APP的城市服务频道打造“车主专区”、“亲子专区”等聚合服务,提供本地化洗车、停车优惠,以及品类繁多的亲子免费或优惠课程体验。

通过线上线下经营手段的创新融合,招商银行打出了零售业务的“特色牌”——金葵花理财服务。践行线上直营、代发渗透、厅堂整合、私钻联动等流程改革,提供并覆盖财务规划及投融资一体化等个人金融综合服务,招商银行南京分行努力做好为客户持续创造价值,全面提升客户体验。

在实践金葵花理财服务的过程中,南京分行发挥主动性和创造性,借力科技,创新服务,慢慢形成了一套模式,也给客户带来了更贴心的体验、更多的优惠活动。

在权益类市场面临调整,内外部环境剧烈变化的情况下,南京分行升级了金葵花理财售后服务,给予客户专业的投资建议。在总行的资讯、师资支持下,南京分行在同城地区及7家二级分行举办金葵花投资策略报告会,邀请行内外名师现场解读市场,提供资产配置建议。迄今为止,活动已经连续举办5年,每年超过20场次,覆盖客户数近6万人。

品牌的尊崇感,也增加了客户认同感。

此外,南京分行还在传统佳节,为金葵花理财客户在线上App投放专属的节庆活动,客户通过完成简单任务,即可在线领取惊喜好礼,既为欢庆佳节增色,也是实实在在的感恩在线,感恩在心。

通过不断丰富和完善金葵花一对一服务内容,南京分行一步步地构建起财富管理的专业服务模式。从最初的单纯服务,到第二步的产品销售,再到第三步的资产配置,最后到第四步的财务规划。

今年,南京分行在3家网点实行金葵花管户新模式试点工作,将由客户经理为客户提供服务的现有经营模式,变更为由AI平台、网点客户经理、网点FC(财富顾问)共同为客户提供服务。简单需求线上办,服务需求专人办,财务规划专家办。新模式带来服务体验升级的背后,是招商银行对于财富管理业务创新的不懈追求。

金葵花理财服务体系的建设,本质是提升客户关系,满足客户需求。未来,南京分行将锻造专业经营能力,增强为客户创造价值的能力,推动“金葵花”服务新模式全面落地。同时,深耕客户个性化需求分析,提供个性化的解决方案,依托现有的财务规划系统完善个性化服务。 通讯员 王一