

# 强省会 树品牌 兴消费

2023长沙晚报 3·15 暨中国品牌日特别报道

## 人之信 诺千金

中信银行长沙分行践行“金融为民”理念,让服务更有温度

### 构建宣教体系,金融宣导更用心

中信银行长沙分行充分发挥多渠道联合宣教优势,着力构建综合、科学、高效的立体宣教体系,持续扩大金融知识普及的覆盖面。

除充分发挥辖内各营业网点主阵地作用外,中信银行长沙分行积极推动金融知识宣传进社区、进学校、进厂区、进农村,工作人员通过发放金融知识宣传折页,向办理和咨询业务的客户普及防范电信网络诈骗、保护个人信息安全、辨识非法集资等金融知识,营造身边的宣传氛围。同时,充分利用微信公众号、视频号、互联网平台等新媒体开展“非接触式”金融宣传,最大程度提高宣传覆盖广度,触达更多消

费者群体。坚持金融知识宣教有计划、有重点。一是聚焦重点人群,围绕“一老一小”、新市民、障碍人士等重点人群开展金融知识宣传教育,弥补重点人群金融知识的短板;二是聚焦金融常识,对如何选择合适的金融产品、如何保护个人信息、如何正确使用金融互联网服务等涉及消费者日常高频金融服务场景开展教育宣传,提高金融消费者维护自身合法权益的能力;三是聚焦社会热点问题,针对非法集资、养老领域金融诈骗、电信诈骗、非法代理维权等侵害金融消费者权益和金融稳定安全的行为,加大风险提示力度,切实营造良好的金融生态环境。

### 聚焦重点群体,金融惠民更暖心

中信银行长沙分行持续优化适老化金融服务。一方面深化线下服务,坚持提供暖心的网点适老化服务环境,持续提供老年客户熟悉的传统柜面业务办理渠道,保留纸质存单、存折、保单等老年客户熟悉或习惯的传统服务方式;坚持在营业厅堂设置老年客户专属“爱心窗口”,配备爱心座椅、老花镜、验钞机、雨伞、饮水机、轮椅、医药箱等便民设施;坚持在业务合规的前提下开辟“绿色通道”,为行动不便的老年客户提供方便的上门服务。另一方面优化线上服务,对手机银行APP升级推出专门服务老年客户的“幸福+”版本,字体更大,功能更简洁,解决老年客户使用银行APP过程中“看不清”“找不到”“打字难”“怕受骗”等问题。

持续加强出国金融服务水平。中信银行作为国内最早开办出国金融业务的商业银行(1998年,在同业中率先推出出国金融服务,是美国驻华大使馆在中国境内唯一授权签证办理代缴费、代传递和护照返还的商业银行),是国人出国梦

的铺路者和出国金融的领航者,拥有25年出国金融业务服务经验,截至目前已服务2200多万客户。面向留学家庭,中信银行推出的EasyGo会员体系,不局限于提供优质的金融产品,还有更多陪伴式的服务,服务更加个性化和全面化,帮助客户解决各种问题。“要出国,找中信”已深入人心。

持续提升乡村振兴金融服务能力。在对口乡村推进“农村金融教育基地”建设工作,守护好农民的“钱袋子”。在结对的长沙县石燕村和望城区新阳村因地制宜打造“农村金融教育基地”,通过设立“一个宣传橱窗、一个阅读书架、一个咨询展台、一个宣讲讲堂”,将金融教育基地建设为金融知识宣传、金融教育活动开展和金融服务的场所。中信银行多次在结对乡村举办金融知识专题讲座,以案例警示、现场答疑相结合的方式,为村民深入浅出地讲解各种金融知识,形式多样的宣传活动获得村民一致好评。



### 丰富服务内涵,金融便民更贴心

中信银行长沙分行致力为各类群体提供贴心的便民服务,延伸服务深度和内涵。帮助解决出国金融问题。“我办理了一笔跨境汇款业务,给孩子缴纳学费,但到9月6日,学校表示仍未收到学费,这可能使孩子入学的不确定性极大增加。”去年,客户罗女士向中信银行袁家岭支行求助。中信袁家岭支行紧急成立服务小组,安排支行与境外银行沟通,但因涉及多个银行,沟通效果并不理想,于是向总分行发出求助。总分行通过深入分析,认为客户因为反洗钱等原因出现资金损失的概率不大,督促境外银行加快处理效率是解决问题的关键。总分行相关部门通过各渠道积极与清算行及收款行沟通,最

后了解到,因该收款识别号已过有效期,资金无法顺利处理。为了不让资金退回,总分行继续协助客户,多次电话、报文与境外银行及学校进行沟通,最终,资金在最后期限内按时到账。想客户之所想,急客户之所急,中信银行上下合力、协同沟通,最终为客户解决问题,获得客户高度认可。客户事后专门致电95558,表示中信银行的个人外汇业务服务专业且有温度,为其点赞。

帮助解决老年客户问题。南航宿舍楼中老年群体居多,多户居民反映行动不便,雨天下楼买菜较为困难。长沙三一大道支行走访调查,开展“学雷锋”活动,送菜进社区,为行动不便的居民提供送菜上门服务,并开

### 持续创新升级,手机银行更舒心

富有温度,中信银行手机银行APP9.0把“温度”体验做到了极致,细节到色彩、光线、氛围感,都遵从“温度”原则。APP9.0视觉上去掉了大面积的深色背景色,采用浅色系背景,凸显实质内容;采用有通透性的毛玻璃质感,界面轻盈、有呼吸感,视觉舒适、极简体验,让这款APP更适应当今用户的审美需求。其还推出全新的“养老账本”服务,增加了养老计算

器、房产计算器等养老小工具,使养老规划更清晰便捷;又增设了第三支柱账户预约功能、资讯和话题互动专区,真实洞见养老金融服务新需求、新趋势。

用心、暖心、贴心、舒心,中信银行长沙分行始终践行“金融为民”理念,不断完善消费者权益保护体制机制建设,做好各项服务工作,用实际行动保护好金融消费者的长远利益和根本利益。

中信银行作为国内最早开办出国金融业务的商业银行,拥有25年出国金融业务服务经验,截至目前已服务2200多万客户。  
长沙晚报通讯员 胡方秋 供图

长沙晚报全媒体记者 周丛笑 通讯员 陆小琴 胡方秋

维护消费者权益,是服务广大客户、防范金融风险、履行社会责任的重要内容。中信银行长沙分行入湘二十余载,高度重视消费者权益保护工作,多措并举深入践行“金融为民”理念,让服务更有温度。

3·15消费者权益保护教育宣传周

人之信 诺千金

共筑诚信消费环境 提振金融消费信心

活动时间:2023年3月13日至3月22日

95558

让财富更有温度

## 经济

责编/唐英 美编/易昊 校对/肖应林

### 走,赶集去

春天的活力在长沙传统集市里散发



硕士研究生摊主吉康平正忙着将辣椒苗搬下车。均为长沙晚报全媒体记者 刘攀 摄



每当日期逢2和6,雨花区万科魅力之城附近的一片空地就成了热闹的集市。

### 长沙晚报全媒体记者 刘攀

一日三餐,市井烟火。一座城市的菜场、集市总是最抚凡人心,它们既能体现当地的风土人情,也反映着这座城市的温情和包容。如今在长沙,不只是大型商场正以新业态、新场景激发商圈活力,城市中的众多传统集市也再度迎来旺盛的生命力。赶集,变成这个春天不少城里人的新时尚。

### 卖草莓的大姐早上4时起床占位子

“今早刚摘的新鲜草莓,25元一斤,走过路过别错过!”“砂糖橘好吃又便宜,来试味咯!”3月12日,在雨花区万科魅力之城附近的一片空地上,熙熙攘攘的人群中各种叫卖声、讨价声此起彼伏,一派热火朝天的景象。每当日期逢2和6,这片空地就成了固定的集市。

跟随人群往前挪步,记者注意到,集市内不仅有常见的农副产品、水果蔬菜、服饰衣帽等,特色小吃和各类日用百货也一应俱全,令人目不暇接。“都是自家散养的鸡,买鸡蛋绝对放心!”来看看衣服鞋子咯?可以试穿,有镜子。”不时有摊贩向记者推销自家的商品。

大多数摊贩都是“到处赶集”。“今天去这个集市,明天去那个集市,有些老集市在长沙郊外,这个集市就在小区马路边,都有三四年了。”集市里卖草莓的卢大姐告诉记者,她的草莓园在望城月亮岛,从城北到城南,为了赶上这个集市,她早上4时就起床,从大棚里摘好草莓后驱车来这占位子。

集市里的位置基本固定,但也有一些临时位置需要赶早,先到先得。“选位子后交钱给管理方,来一次交一次是30元;也有按月缴费的,每月两三百元就能固定位置。”卢大姐说。据悉,集市管理方租下了这片空地,报批后再分租出去,因此管理人员会负责维护秩序,待到中午集市散场后,再负责将空地打扫清理干净。

在一处售卖鲜花和盆栽的小摊前,摊主刘永华忙得为顾客介绍花卉养护小知识。“为了占个好位子,我一早就往集市赶,今天是周日,赶集的人蛮多,生意不错。”她笑着说,逢赶集的日子,花店就请家里人帮忙打理,自己带着鲜花出来摆摊,“生意好的时候,一上午一场集能卖出一千多元哩!”

“小吉来啦,我上次辣椒种子买少了,专门等到今天再来买点!”“要得要得,感谢支持!”集市上,讲着一口地道流利的长沙话、正熟练地介绍蔬菜价格的小伙子,是去年刚从湖南农业大学毕业的硕士研究生吉康平。1996年出生的他是上海人,被大家亲切地称为“小吉”。

12日这天,他早上6时赶到,在集市管理处报备并交了摊位费后,便老练地张罗起摊位。他的摊位上有番茄、苦瓜、丝瓜、辣椒、水果黄瓜等各种秧苗,其中辣椒苗的种类就有螺丝椒、线椒等五六种。

“几乎没有人能空着手走出集市。”这句评价丝毫不夸张,除了中老年人赶集,年轻人也开始跻身赶集爱好者之列。在“Z世代”眼中,打卡、逛吃、拍视频、写攻略,赶集俨然成了一种新时尚。大家有时并不抱有明确的购买目的,只是倾向于体验不一样的休闲娱乐活动。

“很有小时候赶集的感觉,不仅能在买到很多平常见不到的小玩意,还有正宗的农家菜。”前来赶集的年轻人张晓楠表示,在这个充满柴米油盐的集市中,她感受到了人们对生活的热爱。

除了当地居民,红红火火的集市也吸引了不少周边住户光顾。家住中南家园的杨欣雅就常常开车来这里购买新鲜

### 学农的研究生吆喝卖辣椒苗

小吉告诉记者,普通辣椒的种子25元一包,种出来的辣椒售价只有5到6元一斤,而他的辣椒种子是150元一包,也可以零卖,“这个种子是在我们学校一起参与研发的,种出来的辣椒吃起来又香又软”。

早在本科期间,他就已经走进学校周边的集市,开启了自己的卖菜之路。“我们上课需要种出一定数量的菜,取一部分当样本进行研究和实验。但每次会剩下大部分蔬菜,我们可以自己带回家。我一个人在长沙吃不了太多,就想

### 赶集的“Z世代”爱上浓浓烟火气

着把多的菜卖出去,也能赚取一些生活费。最开始别说吆喝了,连话都听不懂。现在用长沙话跟大家打交道完全没问题。”他笑着说。

小吉表示,如今在长沙县得龙河他们有一块蔬菜基地,平日里他会到基地提供技术指导,也帮忙销售。自己还有个固定门店在农大附近,但只要遇上赶集的日子他就会到处跑一跑,“现在是春天,集市上秧苗卖得比较多,到后面就卖蔬菜,只要肯努力,一年到头都有活干”。

致部分市民“踩雷”。张晓楠告诉记者,自己曾买到“10块钱3个的海南椰子”,在摊主“包甜”的承诺里将椰子扛回家后,都是酸的,变质了,如果是家门口的超市还能找上门去,但集市一散就找不到了。

作为一种门槛低、体验强、流动性强的卖场形态,逛集市已经成为市民休闲消费中不可或缺的一部分。随着“场景消费”时代的到来,期待接下来长沙各地的传统集市也能与时俱进,不仅为消费者提供更多高性价比的商品和优质的消费体验,也为城市烟火气复苏带来更多创新实践。

### “探春”系列报道之②

## 8宗688亩,总起始价67.95亿元

2023年长沙市住宅用地开启网上挂牌

长沙晚报3月15日讯(全媒体记者 刘攀 通讯员 周佳乐)3月15日,长沙市国土资源网上交易系统发布《长沙市国有建设用地使用权网上挂牌出让公告》,正式开启长沙市2023年住宅用地供应。

本次供地共挂牌8宗国有建设用地,总面积688亩,总起始价67.95亿元,其中,纯住宅用地6宗、商住用地2宗。从分布区域看,开福区1宗、天心区1宗、岳麓区(会展片区)1宗、湖南湘江新区5宗。这些地块区位优势明显,周边配套成熟,以纯住宅用地为主,且竞买门槛较低。全部宗地已在长沙“供地云”平台推介,有意向购买者可以通过该平台进一步了解各地块详细信息。

长沙市自然资源和规划局相关负责人表示,为有序做好土地供应、稳定市场预期、维护市场公平,进一步优化营商环境,按照自然资源部关于优化土地供应工作有关部署和要求,本次挂牌的8宗土地均将于3月9日在中国土地市场网发布的《长沙市2023年住宅用地拟供应地块清单(第一次公布)》,该清单涉及拟供地块共计31宗,总出让面积2752亩,挂牌总评估价268.75亿元,出让时间段为3月9日至6月9日。后续将于6月9日前就清单中的其他23宗地块陆续发布出让公告,近期还将有部分优质地块推出,值得期待。

下一步,长沙市将坚决落实中央和省、市房地产政策和要求,坚持“房住不炒”的定位,坚持稳字当头、聚焦服务大局,全力强保障、稳增长,有效促进房地产市场平稳健康发展。

## 月创净利润上亿元

永杉锂业成为望城经开区最快实现纳税过亿元的企业,二期项目即将开工

长沙晚报3月15日讯(全媒体记者 周斌)项目一期正式投产仅半年,为母公司创造的净利润预计达5.5至6.5亿元,成为望城经开区最快实现纳税过亿元的企业!随着母公司吉翔股份公布2022年度业绩快报,永杉锂业“爆发式”成长业绩15日展现在大家眼前;公司二期项目即将开工,其业绩更是令人期待。

随着“双碳”时代来临,锂电池产品已被广泛应用于新能源汽车市场、消费电子产品、工业应用、储能等领域。而永杉锂业主要产品氢氧化锂和碳酸锂,正是生产锂电池不可或缺的重要原材料。项目总投资30亿元,总用地362亩,分两期建设。作为湖南首个锂盐项目,永杉锂业填补了湖南先

进储能材料产业原料端的空白。“去年6月一期全线贯通投产,同年10月满产,且批量化供应核心正极材料客户,目前已形成年产1.5万吨电池级氢氧化锂和1万吨电池级碳酸锂的生产能力。”公司负责人介绍,目前二期建设已完成规划环评公示,将于近期开工,建成后,一、二期合计形成年产3万吨电池级氢氧化锂和1.5万吨电池级碳酸锂的生产能力。公司凭借在锂电材料领域的市场积累以及优质的产品和服务,与全球主流锂电池制造商建立了长期稳定的合作关系,包括ATL、LGC、CATL、比亚迪、亿纬锂能、国轩高科等国内外主流电芯企业,并与苹果、华为、特斯拉等终端应用制造商保持着密切沟通和联系。