



# 暑期消费热潮来袭 金融抢抓“夏日经济”

台传媒记者葛星星

暑假到来,各地因地制宜创新消费场景,打造文体休闲、特色旅游等新增长点。记者注意到,为满足消费者在暑假期间的出游和消费需求,各大银行推出了丰富多元的优惠活动,涵盖购物、出行、旅游等多个方面。

## 金融助力激活消费

临近暑假,金融机构延续了春节、端午节等各类促消费活动,仍然以补贴让利为切入点,通过免息券、商城满减券、现金红包、提额等活动,实现金融服务与线上线下消费场景融合。

以暑期系列活动为例,中信银行将开启“快乐暑假真减单”系列活动,在有关平台投入消费权益券,为持卡人提供消费立减。工商银行在随机一分游活动基础上,开展“爱购酒店”计划,在酒店场景通过银联支付可享优惠折扣。

在出行方面,交通银行推出“最红星期五”活动,加油充电等多场景消费即享“五折”优惠;广发银行加油卡买一送一;华夏银行加油满200减50元;邮储银行消费返30元加油优惠券;民生银行推出1分钱乘公共交通产品……

有的银行与电商平台、实体店等协同发力。比如,即日起至12月31日,建行龙卡信用卡银联单标卡(卡号62开头)持卡人,在飞猪旅行APP购买支持银联云闪付付款的商品(包括酒店、门票、部分酒店套餐等),在收银台通过银联云闪付方式选择龙卡信用卡银联单标卡(卡号62开头)全额在线支付,有机会享单笔订单实付金额满200元减16元优惠。而中国银行也携手猫眼平台推出最高立减15元的活动。

业内分析称,与其他节庆消费不同,“夏日经济”有着持续时间长、活动种类多、群众参与广的特点,金融

机构也是希望借助节假日旺盛的出行、购物等消费需求,做好获客、提升用户黏性的同时,进一步激发消费意愿,带动居民消费增长。

## 银行升级境外服务

携程发布的《2024“五一”旅游趋势洞察报告》显示,今年“五一”旅游热度在去年高位基础上稳中有增,出境游同样成为热门之选。这个暑假,出境游同样成为热门之选。

“7月下旬计划去韩国旅行,提前在银行预约了外币兑换服务,第二天就能取现,还支持换成‘零钱包’,对于境外购物消费来说太方便了。”市民王女士说。

记者注意到,商业银行推出的“零钱包”服务不仅让外籍人员的外币兑换更加便利,也满足了消费者在境外旅行期间对零钱组合的需求。除了“零钱包”服务外,各家银行聚焦客户的出境旅游需求,还提供出国金融咨询、境外刷卡返现等一站式全方位的金融服务。

以银联为例,银联国际表示,“出境带银联·三重惠一夏”暑期优惠季正式启动,涵盖低至6.7折的商户折扣、笔笔优惠的汇率优惠和高达12%的银行返现三重优惠。

在跨境服务方面,中国银行进一步扩充信用卡产品与服务品类,持续为客户提供更优质的金融服务。“持有卓隽留学信用卡的客户在境外消费可享单笔返消费金1%;此外,使用指定中行信用卡在境外消费,可享每月最高返660美元消费金等专属优惠。”中国银行官方客服介绍。

在消费优惠方面,今年以来,平安银行信用卡境外活动将消费8.8折返现由日韩、港澳、东南亚等亚洲地区扩展至全世界,并增加首刷88返现、办签证至高立减100元、赠送境外旅行保险券等权益。

## 保险配置需留意

在旅游过程中,意外、医疗救援等风险不容忽视。对于消费者而言,应该如何配置旅行保险,为旅程“护航”?记者发现,与旅游相关的保险产品拓展保障范围、提升针对性,有利于为消费者提供更多选择,保障游客放心出行。

相较航延险、航空意外险,境内旅游保险的保障更为全面。以某款境内旅游险为例,其保障责任包括10万元保额的境内旅行意外身故/伤残、1万元保额的旅行医疗费用(意外伤害)、1万元保额的猝死、10万元保额的公共交通意外身故及伤残等保障责任,基本上覆盖了出行旅游方方面面的风险,而这款旅游险保10天也只需要5.5元。

针对自驾游,市面上也有专门的自驾游旅行险,与普通境内旅游险主要保障公共交通工具相关意外责任相比,自驾游旅行险主要保障自驾游意外伤害风险,所以相应的自驾游旅行险更能覆盖自驾游的风险。

此外,目前保险公司推出多款境外旅行保险。从保障范围来看,主要包括紧急救援、个人意外伤害和医疗保障、旅游障碍保障、个人财务保障、个人责任等方面。根据保障额度、保障期限、保障内容不同,保费在数十元到上千元不等。

境外旅游险有国别之分,消费者要确认好旅游目的地是否在保险的保障范围之内,当然,也有不少境外旅游险将大多数的目的地国家涵盖在保障责任内,但某些国家依然无法覆盖。

消费者在投保境外旅游险时,还应关注产品背后保险公司的境外救援能力。目前,大多数保险公司的网点布局主要在国内,境外服务能力不一定跟得上,在这方面,外资险企更有优势,一旦在境外发生意外,不至于手足无措。

# 保险,让每一步前行更有底气

台传媒通讯员洪国楠

7月8日是第12个“全国保险公众宣传日”,在国家金融监督管理总局台州监管分局的指导下,台州市保险行业协会积极响应浙江省保险行业协会的号召,精心组织各机构围绕“保险,让每一步前行更有底气”年度宣传主题,多区域、多时段、广覆盖、全方位开展形式多样、内容丰富的系列宣传活动。

## 公益徒步走宣传保险知识

7月4日上午,台州市保险行业协会400多名员工组成宣讲队,宣讲保险知识,让更多人意识到保险在生活中的重要性。

“你拥有哪些保险?”“你觉得保险有用吗?”宣传员与张女士展开对话。“保险真的很有用!”张女士由衷感叹,“家里的亲戚之前得了甲状腺癌,多亏了重疾险,能够让他安心治疗,现在已经回去工作了。”

在互动环节中,中国太保产险台州中支的宣传员小张热情地向路过的王先生解答关于家庭财产保险的问题,小张耐心解释:“王先生,财产保险能够为您的家庭财产提供全面的保护。比如,在您家装修期间,如果发生火灾、水灾或者盗窃等不可预见

的事故,导致家具、电器或是房屋结构受损,财产保险都可以提供相应的赔偿,减轻您的经济损失。”王先生听后表示:“原来家庭财产保险有这么多保障,今天真是长知识了。”

此次徒步走活动不仅增进了同业员工之间的凝聚力,也加深了公众对保险行业正面形象的认识,为构建和谐、推动保险业健康发展贡献了积极力量。

## “六进”活动解难释疑

7月5日下午,多家保险公司员工齐聚温岭九龙湖商圈,向过往群众普及保险知识。

互动环节中,店主张先生对保险理赔相关问题很感兴趣:“买了保险,理赔的时候会不要很多材料,理赔是不是很难?”

平安人寿台州中心支公司宣传员小梁向店主张先生解答,现在很多保险公司都有直赔理赔服务,以平安

人寿为例,客户前往直赔合作医院住院,在住院期间提交“直赔”申请,经公司审核符合保险责任后,出院时社会基本医疗保险和商业保险会同步结算,理赔款直接抵扣客户的住院费用,客户只需支付余下部分即可。

“人保财险在理赔方面有什么创新服务?”“针对不同年龄段,有什么保险推荐?”“客户在承保过程中,有什么雷点需要注意的?”全国保险公众宣传日期间,人保财险台州市黄岩支公司走进黄岩人民广播电台FM95.7演播厅,为群众送上一节保险课堂。

台州保险业场景化“六进”宣传服务活动深入基层,面对面普及金融保险理念,提供真诚便捷服务。

## 多渠道宣讲接“地气”

为了让宣传活动通俗易懂,台州市保险行业协会编制了《保险助力企业高质量发展》《保险助力个人(家庭)共富路上不掉队》两本保险知识宣传小册子,对与企业生产、经营和个人(家庭)密切相关的主要保险产品、保险知识进行介绍。

平安财险台州中支的宣教小组在玉环湖绿道广场设立了宣传展位,发放保险知识宣传小册子,对来往市民一对一讲解金融保险知识。宣讲员罗青看到一对叔叔阿姨路过驻足,依据年龄,罗青针对性地翻到小册子中“台州利民保和重大疾病保险”的内容热情介绍起来:“叔叔阿姨,你们去年投保利民保了吗?好多人切切实实享受到了这个投保红利呢……”

台州市保险行业协会还联合新华联播网等媒体在辖区内13个大屏幕上滚动投放行业形象宣传短片和保险知识短视频,并充分利用户外LED大屏幕贴近市民群众的优势,有针对性宣导保险理念与服务,营造浓厚的知保险、学保险、懂保险、用保险的氛围。

# 工行台州椒江支行—— 零币兑换无障碍

本报讯(通讯员林晨)近日,一位客户提着个沉甸甸的大袋子走进工行台州椒江支行营业部,寻求工作人员的帮助:“我这里有不少零钱,平时摆摊忙,没有时间去银行换。最近要出远门一趟,想着把这些钱换成整钱,可又怕银行嫌麻烦不收,你们能帮我换一下吗?”

工作人员了解情况后,初步估计这么多硬币如果由一个人清点,至少

得1个小时才能完成。为节约客户时间,工作人员耐心地说:“放心,我们会为您兑换的,但因为清点硬币需要点时间,我找同事来一起,这样快一些,您先在大厅休息一会儿吧。”

经过半个多小时的仔细清点,2位工作人员成功将1000多枚不同面额的硬币清点完成,虽然金额不大,但切实满足了客户的需求。客户临走时,网点已下班时间,厅堂只剩她

一人,面对耐心而热情的工作人员,她连连道谢:“真是太感谢你们了,帮我解决了一个大麻烦!”

零币清点是一项特殊业务,它需要通过人工逐个挑选、分类、清点、再扎捆,耗时又费力。但工行台州椒江支行营业部立足金融“利民、惠民、安民”的宗旨,切实履行社会责任,让特殊业务变得不特殊,让零币兑换实现“0”阻碍。

# 党建引领,为产业“绿”注入“金”动力

## 台州首个CCRC康养社区项目绿色贷款落地建行路桥支行

台传媒通讯员王旭莹 郭锦涛

“后年我就搬到前面去,住在康养城。到时候拉上隔壁的老张、桥头的李大娘,我们一起讲白搭、下象棋,热热闹闹的。行动不便的时候还有护理人员照顾我们,就像你们在身边一样。”日前,82岁的余爷爷握紧一名路桥建行“张富清金融服务队”党员志愿者的双手感慨道。原来,余爷爷是一位土生土长的螺洋人,五年前失去了老伴,儿女又在外奔波忙碌,常常不能陪伴在身边,一个人生活的他常常感到十分孤独。当他得知在自己家乡的土地上将会打造一个未来康养城项目后,激动地拍手叫好。

据了解,台州首个CCRC康养社区综合体——路桥未来康养城,是路桥区首个独立投资、自主经营的市场化养老项目。项目通过嫁接周边医

疗、公共养老资源优势,构建“兜底有保障、中端有市场、高端有选择”的养老服务新模式。项目计划总投资约7亿元,预设床位不少于1500张,建成后,将成为现代化老年健康生活的乐园,成为浙江省内县级养老项目标杆,极大满足老年人的多元化生活需求,让老年人享有高品质的康养生活。

小张是路桥建行“张富清金融服务队”的一员,同时也是支行的对客户经理。自从五年前,支行成立服务队后,小张就主动成为了重点客户和关键项目的“排头兵”,扎根红色沃土,为百姓办实事,为企业解难题。了解到康养城建设计划后,小张立即向上级领导报告,在业务流程上,支行选择启动“绿色”通道给予快速响应和定价倾斜,为区域产业“绿”注入“金”动力,并成功成为了路桥未来康养城项目的首家获批银行。

“我们争取这个项目的初衷也是为了让更多儿女不在身边的老年人顿顿吃到可口饭菜,让这里能够成为他们心里最温暖的‘第二个家’。项目所需资金投入较大,现在,有了建行的资金支持,我们的项目就有了保证,让我们更加坚定了我们的选择。”计划投资于路桥未来康养城项目的台州市路桥区社发集团负责人收到来自建行投放的3亿元贷款后感叹道。

一直以来,建设银行路桥支行坚持深化“党建+金融+养老”新模式,以“红色”党建为引领,探索绿色金融发展新路径、养老金融服务模式,积极助推“五篇大文章”走深走实。路桥未来康养城项目不仅与绿色发展理念高度契合,有效为路桥区民生幸福“加码”,且项目符合构建社会化养老服务体系需要,对养老产业发展也具有探索性和引领示范作用。

# 台州银行:金融“活水”浇灌葡萄园

本报讯(通讯员李亚妮)炎炎夏日,一大早,家住温岭松门镇的老颜便迫不及待地骑上电动车赶往南塘二村的大棚里。大棚里,种植的是他近几年引进的葡萄新品种,各串葡萄饱满圆润,晶莹剔透。从选种到种植,他在这50多亩土地上耗费了无数心血。站在葡萄藤下,看着满枝头的果实,他知道,今年葡萄的收成差不了。

扎根农业十几年,他从最初的10多亩田地到如今葡萄销售额达100万元每年,渐渐成为葡萄种植“土专家”。老颜在自己寄予厚望的这片土地持续深耕,台州银行同样也与农

们共同深扎在希望的沃野里。

早在2018年,在老颜的农场创立之初,台州银行温岭松门支行便向其提供了20万的金融支持。源源不断的“金融活水”灌溉着葡萄苗萌芽、结果、丰收,见证了老颜的日复一日、年复一年的辛勤劳作。今年6月,在得知老颜需要扩大承包地后,台州银行客户经理也主动上门,为其办理了50万的贷款支持,再一次助力老颜的致富梦。“以前是我们去银行办理,现在都是他们送产品、送政策上门。”葡萄棚里,老颜收到来自台州银行的到账短信提示。

老颜葡萄种植产业的发展壮大,是台州银行服务“三农”,普惠金融的一个缩影。一直以来,台州银行通过各类惠农政策,推出“葡惠贷”等特色贷款产品,引入金融“活水”,滋润各类农产品种植的土壤,加快乡村振兴步伐,推动普惠金融落地。

近年来,温岭围绕各农业优势,持续提升葡萄种植管理水平,推动村民共富。台州银行南片区域创新金融举措支持地方特色产业,持续为葡萄种植户提供金融支持,截至6月末,共为754户葡萄种植户提供授信金额达1.29亿元。

# 最新解读来了:债券市场影响几何?

中国人民银行7月8日发布公告称,为保持银行体系流动性合理充裕,提高公开市场操作的精准性和有效性,从即日起,中国人民银行将视情况开展临时正回购或临时逆回购操作。

据介绍,相关操作时间为工作日16时至16时20分,期限为隔夜,采用固定利率、数量招标、临时隔夜正、逆回购操作的利率分别为7天期逆回购操作利率减20个基点和加50个基点。

从市场表现来看,9时30分至10时30分,30年、10年、5年国债期货一度下跌。长端现券收益率普遍上行3BP左右,30Y国债230023也一度上行至2.5225%。同时,特别国债2400001上行至2.54%,10Y国债240004上行至2.3060%。中短端现券收益率上行5-7BP,1Y口行债230302上行7BP,1Y国债240009上行6.5BP至1.58%。

业内人士认为,每逢月中、月末、

假期前等时点,市场流动性需求较大,本次创设临时隔夜正、逆回购操作工具,能够满足金融机构精细化管理流动性需求,平抑资金面大幅波动。

那么,后市债券市场该如何操作?华创证券投顾部认为,从2024年3月份开始,10年国债和30年国债月度均值已经低于2.3%和2.5%,这意味着市场机构买入的债券的安全边际并不高。一旦央行卖债,可能这些债券面临浮亏的压力。据中国基金报

建行建易贷 公积金专享贷 年利率3.35%起

# 中国人寿台州分公司机关党支部开展主题党日活动—— 赓续红色血脉 传承井冈山精神

本报讯(通讯员裴柳杰)近日,中国人寿台州分公司机关党支部组织党员前往江西井冈山开展“赓续红色血脉,传承井冈山精神”主题党日活动。

井冈山革命博物馆馆长肖郁华带来《井冈山斗争与井冈山精神》

专题教学,中国人寿台州分公司机关一支部书记周剑为大家讲授《学党史 筑牢“防火墙”》,讲规矩成为行动自觉》党史学习教育专题党课。

到达井冈山革命烈士陵园后,全体同志为长眠于此的烈士敬献花圈,

并参观了碑林、革命纪念碑、雕塑园。随后大家走进井冈山革命博物馆、小井红军烈士墓、茨坪革命旧址群等地。

此次活动,中国人寿台州分公司机关党支部党员重温红色历史,对井冈山精神有了更深入的理解。