

金融赋能激发消费活力潜力

创新服务，汽车消费添动力

6月20日上午，家住湖北省武汉市东湖高新区的罗希早早出了门。他此前在东湖高新区大学园路鸿蒙智行用户中心预定的一辆问界M8已到店，被通知当天去提车。

6月14日，东湖高新区启动第二轮汽车“嗨购节”活动，对于超过25万元的车辆，每台补贴4000元，同时可叠加二手车置换。错过了第一轮汽车“嗨购节”活动，这次罗希第一时间就跑到汽车销售中心，订购了新车。

“购车补贴叠加二手车置换补贴，综合优惠达到了2万元。”罗希说，此次购车，他首付了20.28万元，贷款20.2万元，分5年还清，月供3785.82元。

除了直接现金优惠，贷款便利化也提升了罗希的购车体验感。“从提交资料到贷款发放，1天就完成了所有流程。”罗希说，付款之后，又另外赠送了他1888元京东消费券以及360元3C消费券，进一步丰富了消费体验。

据了解，东湖高新区第二轮汽车“嗨购节”一共持续了17天，由东湖高新区商务外事局、建设银行光谷自贸区分行、汽车经销商三方携手举办，共吸引超1100人参与，拉动消费金额超3亿元。

东湖高新区商务外事局相关负责人介绍，本次活动覆盖全市26个品牌79家门店，消费者通过“建行生活”APP申领补贴资格，购置20万元（含）至25万元新车可获2000元补贴，25万元（含）以上新车补贴4000元。今年东湖高新区举办的两轮汽车销售额超8亿元，有力激发了大宗商品消费活力。

为更好促进汽车消费，银行等金融机构积极创新汽车金融产品服务，降低购车门槛、提升购车体验。“我们出台了购车分期‘零首付’支持政策，将原本购置新能源汽车贷款发放比例从车价的85%增加至100%，减轻客户首付款压力。”建设银行光谷自贸区分行信用卡中心负责人邱

焱介绍。

“对于与建行总对总合作的部分汽车厂商和车型，客户在办理我行购车分期业务时，由厂商向客户提供贴息补贴；对于湖北本土生产的东风系列汽车，客户可直接享受费率优惠政策。”邱焱介绍，他们还联合湖北省汽车流通协会，组织了50余款车型园区巡展活动，吸引超2700名消费者，拉动汽车销售额5.62亿元，其中新能源汽车订单占比超70%。

今年以来，湖北积极引导辖内金融机构加强居民个人消费金融服务。“我们鼓励金融机构创新消费信贷产品，丰富服务场景，提升消费金融服务力度，为居民购车、购房、消费品以旧换新等消费活动提供金融助力。”中国人民银行湖北省分行信贷政策管理处处长吴剑峰介绍，该行还依托重大项目和重点企业融资服务对接平台，引导金融机构加强与服务消费领域经营主体的融资对接，提供精准高效的融资服务。

信贷支持，文旅产业火出圈

暑期来临，走进广东省韶关市丹霞山风景名胜区内，前来观光的游客络绎不绝。

“近年来，为了提升景区服务水平，我们对景区进行全面升级，但资金需求却成了摆在面前的一道难题。”祥源丹霞山旅游有限公司副总经理张栋说，“多亏了邮储银行韶关市分行的贷款，给了我们完成景区改造的资金底气。”

“面对文旅行业融资难、融资贵的痛点，邮储银行韶关市分行获悉丹霞山项目需求后，迅速成立专项小组，通过大数据风控系统快速评估企业资质，同时开通绿色审批通道，省、市两级分行联动协作，将传统的数月流程压缩至30天。”邮储银行韶关市分行副行长胡蝶飞说。

去年底，邮储银行韶关市分行向韶关市祥源丹霞山旅游有限公司发放了9000万元贷款，这是该行首笔文旅项目及特许经营权转让贷款。“这笔贷款的背后，

是一套针对文旅行业的差异化政策。”胡蝶飞介绍，邮储银行韶关市分行对丹霞山这类国家5A级旅游景区实行专项倾斜，推出低息贷款和特许经营权质押融资模式；针对中小微企业，则设置了1亿元的专项额度。

“资金到位后，景区立即启动了索道技术升级、游船更新换代、停车场扩建等工程，目前已相继投入使用。”张栋说，如今，丹霞山景区内的智慧游客中心、度假酒店正陆续建成，景区外的交通接驳、商业配套日益完善，游客体验极大提升，客流量和收入都跟着涨了一大截。

在江门开平，金融“活水”同样为当地文旅产业发展注入了新活力。1800多座中西合璧的华侨建筑群“开平碉楼”构成了广东省唯一的世界文化遗产，为了激活这一独特的文化资源，当地创新实施“国资整合+政企联动”模式，整合7个镇的优势农业文化旅游资源，打造全域旅游示范区，“侨海华韵”夜经济项目应运而生。然而，资金问题成为项目推进的拦路虎。

“文旅项目普遍存在投资周期长、回报慢的特点，传统融资模式难以匹配其发展需求。”邮储银行开平市支行相关负责人表示，该行通过创新授信模式，结合新型城镇化建设政策，为“侨海华韵”夜经济项目匹配了期限长、利率优的融资方案，投放超1亿元的开发贷款。同时，针对景区周边的酒店、民宿和文创纪念品、小吃等小微商户推出了产业贷款，加大力度支持优质旅游资源的开发和配套建设。

在金融杠杆的撬动下，“侨海华韵”夜经济项目迅速落地，成为开平文旅转型升级的示范样本。今年“五一”假期，项目一经推出便吸引了众多游客。据测算，该项目每年将吸纳500万人次以上的客流。

近年来，邮储银行广东省分行积极探索“文旅+金融”的发展路径，因地制宜推出旅游金融服务新模式。截至今年5月末，该行已在文化、体育、娱乐、住

宿、餐饮等泛文旅行业累计投放信贷超20亿元。

专属产品，体育产业跑起来

在山东威海一家渔具生产企业直播间内，主播面对镜头，手持钓鱼竿卖力介绍产品；与此同时，企业生产线上，一根根鱼竿经过裁布、打磨、涂装等环节成为热销产品。

“有了资金，产能跟上来，我们就能施展手脚进一步打开线上渠道了。”该企业负责人说。

“现在线上销售比线下发展得好，市场在变，我们不转型就会错失机会。”去年，该企业探索电子商务，很快便闯出一条新路。除了主力鱼竿、钓箱、鱼线、鱼钩、浮漂等新品供不应求，年销售额迅速攀升。

但新烦恼也随之而来：新品需求急剧增长，该企业急需资金扩大产能，否则刚上市的新品就可能面临夭折的风险。

一筹莫展之际，邮储银行威海市环翠区支行普惠金融代表孙骥的电话打了过来：“我们推出了‘威海体育贷’，您要不要考虑一下？”

今年，邮储银行威海市分行与威海市体育局联合推出专项金融产品——“威海体育贷”，为地方体育产业高质量发展注入金融“活水”。由于产品销量好、技术过硬，该企业之前就被纳入了邮储银行威海市分行的高新技术企业目录库。“企业的流水和资产情况正常，信用良好，无须抵押就可以申请‘威海体育贷’，到期还能做无还本续贷。”孙骥说。

为滋养更多体育产业中小企业更好成长，山东将3000家体育企业纳入金融服务名单，量身定制融资方案，累计解决融资需求16亿元。今年，该名单升级为“体育产业白名单”，进一步强化政策引领与资源倾斜，为体育制造业、赛事经济、健身培训等全产业链助力，预计2025年山东体育产业总规模将突破6000亿元。

山东省体育局党组成员、副

局长栾风岩表示，未来将通过金融机构发布差异化金融产品，推出一系列体育消费金融补贴政策，打造消费生态圈，让金融成为推动体育产业发展的强劲引擎。

支付保障，消费权益有护栏

支付是最基础的金融服务之一，也是消费过程的重要环节。针对预付费等消费者权益保护的难点、痛点，相关支付机构与企业携手创新金融服务模式，让消费者花钱更舒心、买得更放心。

今年3月，美团联合校宝在线以及13家兴趣课机构在上海成立“安心学联盟”。消费者通过美团、大众点评APP，购买平台上带有“安心学”标识的短期课，可以实现“上一次课、核销一次款项”的按次扣款模式。同时，消费者还能享受安心退款服务保障，如遇商家闭店无法提供服务，消费者可向平台申请退回剩余未使用的费用。

记者注意到，在“安心学”相关页面，平台标注“按次扣款、安心退款”等规则，并提到“经平台核实，如商户因停业/倒闭等无法继续提供服务的，用户可联系平台申请退款”。目前，美团“安心学”合作商户数超3.6万户，覆盖超270个城市。

灵活的短期课团购，成为越来越多消费者的选择。在浙江，已有不少健身房开始在美团等平台推出按次或是按月的灵活付费新模式。美团数据显示，截至6月中旬，仅杭州地区提供月卡等短期课团购的健身商户数，较去年同期增长97%，“次卡”“月卡”的健身团购订单量增长64%。

“我们超过40%的新客都来源于美团，这次平台推出的‘跑路赔’服务，让消费者下单顾虑大大减少。”健身品牌乐刻首席执行官夏东表示，只有给用户创造一个便捷、安心、信任的消费环境，才会得到用户的喜爱。

据《人民日报》

建设银行巴彦淖尔分行联合巴彦淖尔市民政局开展福利院金融知识宣教活动

近日，建设银行巴彦淖尔分行联合巴彦淖尔市民政局，在巴彦淖尔市社会福利院针对老年人群开展“守住钱袋子 护好幸福家”主题宣传活动。活动以“政策宣讲+案例教学+视觉传播”三位一体模式，为福利院百余位老人及工作人员

送上专业化、定制化的金融安全知识礼包。

建设银行巴彦淖尔分行和市民政局宣讲人员主要围绕老年人常见的“养老投资骗局”“保健品理财陷阱”等风险场景，以讲解PPT形式拆解非法集资“高息利诱”“熟人介

绍”“虚假项目”三大惯用手段，结合本地典型案例制作“风险识别三问”口诀（问资金用途、问收益来源、问亏损承担），通过互动问答强化记忆。

活动现场，建设银行巴彦淖尔分行工作人员播放原创反诈宣传片《远离非法集资，抵

制高利诱惑》，以本土实景拍摄还原“菜市场推销”“电话诈骗”等真实场景，通过“情景再现+民警解读”的形式增强代入感。

下一步，建设银行巴彦淖尔分行将联合更多政府机构构建“常态化宣传+个性化服务”

机制，以实际行动守护老年人的“钱袋子”，助力构建和谐稳定的金融消费环境。

（温玲霞）