

财经眼

拓展多元化消费融资渠道,加大消费重点领域金融支持,持续优化支付服务……日前,中国人民银行等6部门印发《关于金融支持提振和扩大消费的指导意见》,推出19条重点举措,明确了当前金融支持消费增长的方向和重点。

支持提振和扩大消费,是金融服务实体经济的重要内容。如今,随着金融服务深入渗透各类消费场景,金融产品更加贴近日常生活,金融“活水”正不断流向消费领域。如何不断完善金融服务体系,提升金融服务能力,更好满足消费领域金融服务需求?本报记者近日探访多地消费市场,看金融更好支持提振和扩大消费的新实践。

——编者

创新服务,汽车消费添动力

本报记者

吴君

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,被通知当天下去提车。

“之前买的是燃油车,开了好多年,这些年国产新能源汽车不断发展,我也想体验一下。”罗希说,问界M8刚推出来的时候,他就一直关注,还带着家人去商场看了。当看到实车外观,体验了智驾功能、安全配置和车机系统后,他完全被吸引住了。

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“嗨购节”活动,累计拉动汽车销售额

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。”中国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%。

多种金融政策的支持,不仅给消费者带来了购车实惠,也为汽车经销商带来了效益。“有了各类金融支持,我们的销量在不断增加。”武汉三环盛通科技有限公司鸿蒙智行问界中心交付经理陶德麟介绍,6月份他们单店的汽车销量就突破了400台,环比增长超10%。

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。截至5月末,全省个人消费贷款(不含住房贷款)余额4806亿元,同比增长12.1%。

信贷支持,文旅产业火出圈

本报记者

李纵

暑期来临,走进广东省韶关市丹霞山风景名胜区,前来观景的游客络绎不绝。“今年游客相较往年明显增多,游客的体验反馈相对往年也有较大提升。”祥源丹霞山旅游有限公司副总经理张栋说。

丹霞山以其独特的丹霞地貌而闻名。该山占地面积约292平方千米,是世界自然遗产地和全球首批世界地质公园之一,也是国家5A级旅游景区。“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。”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。”

“面对文旅游业融资难、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,是一套针对文旅游业的差异化政策。”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。



图①:农业银行深圳分行工作人员在坪山比亚迪4S店指导消费者使用农行“智付安心”平台,用数字人民币支付购车订金。潘锐摄影

图②:建设银行重庆南坪支行员工为年轻人介绍与夜间经济相关的专属金融服务。张益铭摄

图③:在第十四届中国(广州)国际金融交易·博览会上,中国光大银行广州分行员工为市民介绍光大兴农惠农产品,展示金融支农助农成果,邀请市民购买。徐志华摄

本版责编:王观 版式设计:张丹峰



专属产品,体育产业跑起来

本报记者 王沛

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。这个盛夏,该企业负责人感受到另一份“火热”。

“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。

作为一家渔具生产企业,钓鱼竿是该企业的拳头产品,已经营了10余年。随着户外运动兴起,垂钓受到不少人喜爱,渔具销量也稳步增长。

“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?”

“没有重资产可以抵押,我们靠啥贷款?”该企业负责人将信将疑。

他的担心不无道理。在威海,有钓具生产及配套企业1400多家,形成了百亿产业集群。走到当地渔具市场逛上一小时,就能配齐全套

钓具。然而,像这家企业一样,一些中小微渔具生产企业受限于轻资产、缺抵押等特点,在融资时普遍面临融资渠道窄、成本高等问题。

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,无需抵押就可以申请‘威海体育贷’,到期还能做无还本续贷。”孙骥说。

“签完合同,3天后300万元准时到账,真是解了我们的燃眉之急。”该企业负责人说。

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

本报记者 刘军国

在浙江省杭州市拱墅区一家音乐工作室内,市民李女士体验着架子鼓的韵律。60分钟课程结束后,她通过美团“安心学”产品服务,线上验证并确认支付了本次课程费用。

“从前一直不敢报机构的课,害怕商家‘跑路’,自己的钱可能打水漂。现在选了‘安心学’的课程,就不用担心这个问题了。如果上课不满意,退款也能有保障。”李女士说。

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。

“体验起来很方便,找到自己喜欢的店铺,直接付款买课,到店核销,上完一节课就结算一节课。”李女士说,有了“安心学”,就可以在平台上购买更多课程,既丰富了生活,又能提升自我。

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,覆盖超270个城市。

6月,美团在杭州首发“安心乐生活计划”消费保障,面向运动健身领域推出“灵活付费、门店跑路/平台赔付”的“跑路赔”解决方案。购买“跑路赔”产品后,如果遇到门店“跑路”情况,消费者可以找平台赔付。

“我不太敢购买长期预付的健身卡,但是这种单次的就让人很放心,不怕过期,也不害怕健身房突然倒闭了。”家住杭州市西湖区的许女士最近购买了健身房的体验次卡课,按次付费、按月付费的消费方式让她可以更放心体验课程。

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。



找准促消费惠民生的金融支点

赵展慧

金融提振消费的落脚点是服务实体、改善民生,要把促消费与惠民生结合起来,让金融服务找准支点,进一步聚焦到满足人民群众对美好生活的需求上来。

“国补”叠加分期免息,以旧换新优惠多;房贷、车贷利率降了,还款压力小了;刷信用卡消费,享受一定比例的现金返还……近年来,在政策支持下,越来越多消费者享受金融服务带来的便利与优惠。近日,金融促消费有了更加系统全面的“路线图”——人民银行等6部门联合印发指导意见,提出19项重点举措,为更好发挥消费对经济发展的基础性作用提供有力金融支撑。

这份“路线图”,既促进消费需求,也发力消费供给。一方面以消费者为服务主体,支持提供更优质更优惠的金融产品和服务;另一方面以消费行业的经营主体为重点支持对象,加大信贷、债券、

股权等渠道金融供给力度。从供需两端入手,让金融不仅成为消费需求的催化剂,也成为消费产业升级的加速器,促进形成需求牵引供给、供给创造需求的消费市场良性循环。

这份“路线图”,既优化消费体验,也提升消费能力。政策不仅立足当下,通过开展促消费活动、优化支付服务、加强消费者权益保护等助力创造更好的消费体验,更着眼长远,通过支持居民就业增收、优化保障体系等支持增强消费能力。

更好发挥提振和扩大消费的金融力量,要把促消费与惠民生结合起来,让金融服务找准支点,进一步聚焦满足人民群众对美好生活的需求。

推动消费金融更普惠。近年来,我国金融服务的可得性持续提升,应在这一基础上以促消费为抓手,进一步扩大金融服务的覆盖面,让更多利消费者的同时,还要平衡规模扩张与自身的风险管理。

老百姓的“购物车”里装的不仅是商品,更是对美好生活的向往和信心。站稳惠民生的落脚点,坚守为实体经济服务的宗旨,金融一定能为消费注入更强动力。