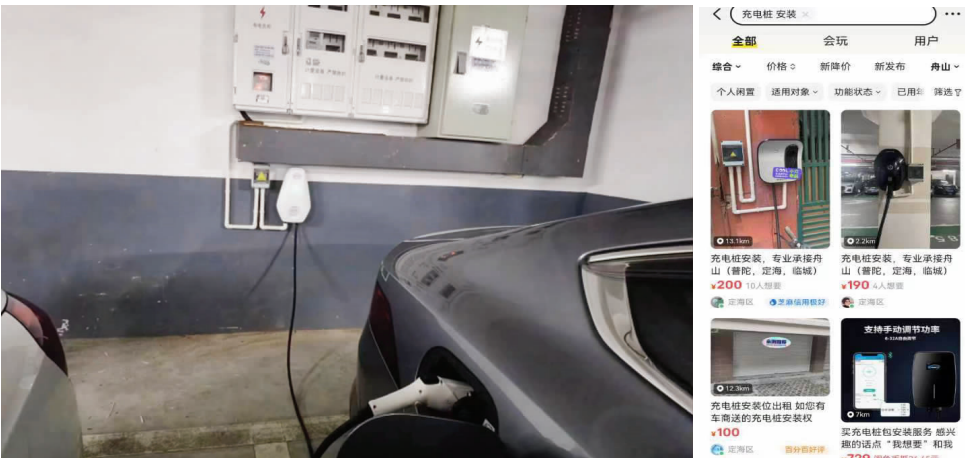


新能源汽车市场火爆,孕育出行生产业——充电桩安装服务各显神通

包工包料的基础费用一般500元起步,物业配合很关键

□记者 裴驰宇 文/摄

当下舟山新能源汽车保有量已超过万辆,那些新能源车主是如何解决汽车充电问题的?给电动汽车充电,好比给马儿喂食草料,电动汽车充电桩就相当于喂马的食槽。舟山的新能源车主们,又是如何给爱车装“食槽”的?



新车一般由4S店提供“安装包”

新能源汽车,不像燃油车到加油站加了油就可以遍地跑,车主还得考虑有个给电车充电的地方。目前,舟山区域的新能源充电站建设已经比较普及,在手机地图上就可以很方便找到充电站位置及价格。公用充电站价格相对较贵,每千瓦·时电在1.4元左右;而家里自己充电价格不到0.6元/千瓦·时,如果申请了峰谷电,谷电仅0.308元/千瓦·时。

因此,给新能源汽车装个家用充电桩,显得相当必要和实惠。没有车位可以租,租用一年以上的车位,也可以向电力部门申请新能源充电桩电表,经现场勘察后上门安装。而新能源汽车的4S店,通常提供一次充电桩免费安装服务。

以比亚迪王朝系列新能源汽车为例,车商提供一次价值2300元的充电桩安装套餐。主要包括:从电表到车位30米内的线路铺设、空气开关盒、一台7KW充电桩等。如果线路超出30米,再另行计费。

舟山新能源车友毛先生(微信名“毛大大”)就花了300元买了份比亚迪官方充电桩安装套餐(包30米电缆),自己另外再付了29米的电缆费,每米27元,共计花费1000余元,解决了爱车的充电问题。

网上商家提供专业服务

新能源汽车4S店在舟山当地一般都有指定的电工师傅,由其向车主提供充电桩安装服务。如果没有4S店的这项服务,车主要找安装充电桩的专业师傅,也不难,在网络上搜索,就可预约安装。

记者在某二手购物APP上查询,输入“舟山、充电桩安装”,跳出来十余个项目。

台州银行舟山分行观影《孤注一掷》,筑牢反诈“安全墙”

近日,台州银行舟山分行组织员工及家属200余人观看反诈题材电影《孤注一掷》,提升大家的反诈意识,进一步筑牢反诈“安全墙”。

《孤注一掷》是国内首部揭秘境外网络诈骗全产业链内幕的犯罪电影,取材自全国上万起真实诈骗案例,通过揭示境外诈骗团伙伎俩、网络诈骗受害者倾诉、反诈一线民警不畏艰险等多视角还原了“诈骗集团”内幕,揭示了诈骗背后的黑暗和残忍,让观众者深刻体会到诈骗的残酷性和危害

报价基本为以下水准:30米以内800元套餐(含30米国标硬铜线缆,空开盒,漏保,套管,一年线路质保);超过30米线缆,超出一米按35元/米算;如果是客户自己买材料,装一个200元,布线8元/米。

早在2016年就购买了一辆北汽新能源汽车的何先生(微信名“自然”),地下车位线路50多米,花了2000元不到的费用;另一位车友“毛毛鱼“,买了80米电缆,请家里装修电工两个人装,工钱就出了800元。

由于安装充电桩得预先勘察线路、测算材料,安装师傅得过来两趟,这样,充电桩包工包料的基础费用一般需500元以上。

安装充电桩,物业配合很关键

这几年以来,随着居民对充电桩报装的需求越来越大,电力部门加快小区充电桩配套电网改造工作,满足用户需求。原来小区地下车位没有预留充电桩配套电力管线的,须整体规划布局电力线路。这其中,物业的配合十分关键。

去年底,定海玉兰花园小区统一安装了地下车位的充电桩供电配套设施后,业主申请安装充电桩比较踊跃。据了解,目前,小区内已有20余户业主安装了充电桩。

据介绍,由于小区业主安装充电桩大都是通过4S店合规电工安装,线路敷设比较规范,业主一般能够按照要求套管贴墙走线。

舟山一家充电桩安装服务商陈师傅介绍,目前,本地从事充电桩安装服务的专业团队有五六家。“干这活,取得物业认可,规范施工很要紧。走线必须横平竖直,电线得有套管,否则这活就干不长。”

相对于买辆电动汽车的10万元左右费用,花千把元请专业师傅规范安装充电桩,对于舟山车主来说,应该是一笔十分值得的投入。

性,也切实感受到反诈工作的惊心动魄。

“以前总觉得诈骗离自己很远,通过本次观影活动让我对电信网络诈骗有了更深入的了解,今后我得多学习反诈知识,也会带动身边的亲人朋友一起学。”一位员工家属说道。

反诈是场“硬仗”,更是一场“持久仗”。下一步,台州银行舟山分行将持续探索反诈反诈宣传活动形式,在提供优质金融服务的同时,守护好群众的“钱袋子”。

(洪倩)

工行舟山分行以金融力量助力杭州亚运

今年以来,工商银行舟山分行深入开展网点亚运氛围营造、网点服务环境靓化、网点员工礼仪培训等系列活动,当好亚运官方银行服务合作伙伴,打响工行服务品牌。

工商银行舟山分行在网点增添亚运元素,比如张贴亚运元素防撞条、窗花,在厅堂显眼位置打造亚运展示专区,将低柜背景灯箱更换为亚运款式,并在咨询台或展示柜等客户视线停留区摆放亚运相关物件和亚运贵金属类特许商品,推广亚运专用存单,在网点灯箱、电子显示屏投放亚运合作宣传素材,营造亚运氛围、传播亚运理念。目前,该行已累计销售亚运存单近3000笔、金额1.4亿元。

另外,该行通过对营业网点、自助银行、服务设施、无障碍通道等的靓化,确保标识、标牌、门楣及户外灯箱的整洁、完整、清晰,为客户提供温馨舒适的窗口服务环境;在设立核心保障网点、重

点保障网点的基础上,结合辖内网点区位优势 and 客群特征,主动融入周边生态,打造“工行驿站+”服务场景,提升网点服务的广度与深度。目前,该行一级网点、三级网点分别支持24种、12种外币兑换服务。

与此同时,该行邀请专业培训机构老师举办服务礼仪、外币反假鉴别等培训,从厅堂服务、沟通识别、营销技能等方面入手,提升网点人员厅堂营销服务能力;组织本外币现金、本外币账户等与亚运密切相关业务及对应业务异常处理、应急处置等全流程测试演练,为亚运提供更优质的金融服务保障;在核心保障网点、重点保障网点配备外语服务人员,确保涉外服务无障碍;严格落实“首问负责”制和应急管理,做好关键时期守稳守好“零舆情、零服务事件”这一底线。

(陈文光)

中信银行养老金融服务获评2023年服贸会服务示范案例

9月4日,中国(北京)国际服务贸易交易会组委会发布2023年服贸会服务示范案例名单,中信银行“‘幸福+’养老金融服务”案例以领先性、创新性、惠民性的优势成功入选。

服贸会是由国家商务部和北京市人民政府共同主办的国家级、国际性展会,也是全球首个、规模最大的服务贸易领域综合型展会,和广交会、进博会并称中国对外开放三大展会平台。据了解,中信银行养老金融服务是此次养老金融同类业务中唯一入选案例。

早在2019年,中信银行就与中国老龄协会、中国老年大学协会达成战略合作,成为中国养老金融50人论坛核心成员,并正式推出“幸福+”养老金融服务体系。2022年4月,国务院办公厅发布《关于推动个人养老金发展的意见》,中信银行快速响应,同年5月率先在业内推出“幸福+”养老账本,并于11月成为全国首批上线个人养老金业务的商业银行,为客户提供了一个跨周期、跨平台、跨资产类别的养老服务平台。

近年来,中信银行积极响应“应对人口老龄化”的国家战略,深入践行“金融为民”理念,积极服务居民全生命周期

的养老规划需求,推出“幸福+”养老金融服务,通过一个账户、一套产品、一个账本、一套服务、一支队伍、一个报告“六大支撑”,打造养老金融服务的一站式办理平台。

养老规划周期长、计算难、产品多,中信银行借鉴诺贝尔经济学奖获得者Richard Thaler“心理账户”的理念,运用大数据支撑和科学算法,业内首创并持续迭代“幸福+”养老账本,通过归集呈现养老三支柱和更多养老储备打造“实体”养老心理账户,帮助居民管得住、算得清、投得好,攒好养老钱。

此外,面对愈发复杂的市场环境和多元的客户养老需求,中信银行与清华大学联合培养了一支经过专业培训、历经实战、服务优良的“养老金融规划师”人才队伍,懂政策、懂需求、懂配置,为居民提供定制化的养老金融规划服务。

同时,为满足居民非金融养老需求,中信银行依托集团协同,整合内外部资源,提供覆盖财富、健康、学院、舞台、优惠、传承的一站式服务;定期发布养老财富管理报告,分享养老金融发展的最新趋势,助力居民更好决策。

(夏靓彬)