



分析投资策略 分享理财故事 提供金融维权

热线 86901890



银行这笔及时款给了我们信心！ 台州银行寒潮下送 暖心钱

记者 曹钰 通讯员 王亚妮

原本再过十多天，王阿姨的8.5亩草莓地就可以开启第二批采摘了，然而一场寒潮让整片草莓地一夜间受损严重。除了草莓园地受损，王阿姨正在扩建的50亩枇杷园地，也受到寒潮影响，扩建计划不得不暂停。

幸好有银行这笔及时的资金，要不然真不知道怎么办！王阿姨说，年底要交田租，又要购买新苗，原本还指望草莓地的收成，幸亏这时候接到台州银行的电话。

一场降温 农户苦不堪言

我们原本认为农户就是春秋收，一分投入一分回报，其实没那么简单。农作物利润看上去可观，但受外界环境影响大，只要遇到一点外界灾害，就白忙一年。台州银行温岭坞根社区支行邵君平介绍说。邵君平是负责温岭坞根片区的主管，自调到坞根社区支行一年多，带领支行团队扶持农户近500多户。

邵君平说：我们想要扶农、助农，就要了解他们的实际困难。以草莓农户来说，平均一亩草莓地产出3万多元的销售额，但小苗成本就得6000多元，钢架大棚得1万多元，田租加上其他支出也有几千元不等，看上去一亩地有1万元左右的利润，但若遇到一场台风、一次寒潮，辛苦一年的投入就要泡汤，农户来年的收成也会受影响。

据邵君平介绍，草莓平均一株长4颗果实，分不同批次成熟，整片草莓地的采摘期持续4



个多月。如今大部分草莓处于第一批成熟期。受寒潮影响，后面3个月的草莓产量要大幅下降，受损严重的，估计产量要减半。如今，草莓农户连草莓苗的成本都还没收回。

前年台风、今年寒潮，农户真是苦不堪言。邵君平说，坞根很多像王阿姨一样的小型种植户，没有资金的支持，就只能东拼西凑渡过难关。

金融及时雨 争分夺秒送上门

今年年初，一场小雪落下的第二天，零下6摄氏度低温，邵君平和支行客户经理一大早就出门走访周边各乡村的种植户和养殖户，看看他们现况如何。

我们分线路，有的客户经理

专线走访枇杷、草莓一类的大棚种植户，有的客户经理走访鲈鱼、海蟹虾养殖户，还有的走访红美人、葡萄柚种植户，我们当天一户一户地走过去，打电话问过去。当时了解到有20户受到损失，10户接受了我们提供的贷款方案，其中就包括王阿姨。邵君平说。

台州银行真是我们本地银行，我们小农户没有抵押物，也不懂银行的贷款产品，当时没想到可以通过贷款来解决困难。台州银行客户经理冒着风雪送服务上门，真的是雪中送炭！王阿姨如今正忙着给周围村里的商贩们装草莓。看着一盆一盆的草莓被买走，王阿姨对第二年生产又有了信心。有银行及时到位的资金，年底能按期交付田租，还能采购新苗，相信明年一定是个好年！

据了解，温岭坞根社区支行在寒潮期间加强走访力度，为7户鲈鱼养殖户发放贷款共290万，为红美人和葡萄柚等水果种植户发放贷款100多万。台州银行表示，今后，将继续坚持服务三农 市场定位不动摇，为三农发展施足底肥。

卡通世界

牛 转乾坤的生肖信用卡 这几家银行均有推出

牛年开年，各家银行相继推出多款蹭牛年热点的产品，其中包括银行年初都会推出的生肖主题信用卡。

工行牛年生肖信用卡 甲骨文卡面文化底蕴十足

工行的十二生肖信用卡推出时间相对较早，刚推出时，这款卡因其甲骨文界面，在新加坡很受欢迎。该卡分金卡、白金卡两个等级，卡面设计精美，由清华大学古文字艺术研究中心专家、博导陈楠教授创作设计，卡面采用红、黑、金三色组合，搭配甲骨文字，整体呈现简约且磅礴的质感。年费与其他普通卡种差不多，金卡年费300元，只要累计消费满5笔或5000元即可减免当年年费。

民生牛年生肖信用卡 生肖剪纸

民生银行的生肖信用卡也是兴起较早的信用卡，卡面设计较为传统，以本命红为底色，生肖剪纸搭配其中。该卡的金卡和标准白金卡年费都不高，首年都是免年费，金卡主卡300元/年，刷卡5笔免次年年费；标准白金卡600元/年，刷卡18笔或5

万元免次年年费。从权益和专属优惠上来看，该卡并无特别。

交行牛年生肖信用卡

交行的生肖卡发行于去年7月份，国潮风。与他行相比较，这套生肖卡的首年免年费，并且刷满6次免次年年费。福利较为吸引人，虽然是普卡级别，不过这张生肖卡权益还是比较丰富，此外无论是新客户还是老客户，激活消费任意金额就有超值奖品。

邮储牛年生肖信用卡

邮储生肖信用卡卡面设计有一定收藏价值，以生肖邮票作为卡面主图案，对集邮爱好者非常友好。该卡为金卡等级，首年免年费，消费满6笔免次年年费，生日当天消费享双倍积分。其中，辛丑年生肖卡卡面以《辛丑年》生肖邮票“奋发图强”为主题，邮票图案由著名画家姚钟华先生创作，结合烫金工艺凸显邮票轮廓的书法，表达出不畏艰险、勇往直前的美好寓意。目前，该卡与几大App平台都有联名活动，消费就有满减和无门槛券等优惠。

详情请咨询各行网点。

刷卡族·本地福利

工行牛年福利有点牛 积分兑换奖品多

近日，工行信用卡中心推出新福利，只要持卡客户当月累计消费188元（包含银联云闪付、微信、支付宝等平台绑卡消费），次月可参与抽奖，最高可以1分钱换购价值2000元的中石化油卡。在中奖奖品栏里，从20元的滴滴快车券、30元的话费券、100元的星巴克券，到2000元的加油卡，应有尽有，活动贯穿2021年一整年。值得一提的是，此次刷卡福利支持微信或支付宝绑卡用户，只需要信用卡卡友累计消费188元就可参与，卡友不妨登录工行的App，查询一下活动详情。

此外，记者昨日走访万寿路的工行台州温岭支行，看到营业大厅摆放整齐的60多款年货，基本都是国际品牌，包括英国的JOHN BOSS、美国康宁、瑞士索利斯、德国双立人等，品类包含厨具电器、家纺、箱包等。该行营业厅负责人说，一年一度的积分兑换活动又来了，大部分信用卡都有3到5年积分时效性，持卡市民不妨带上信用卡来万寿路的营业厅现场兑换礼物，此次现场兑换是免费兑换活动，仅需积分，并且奖品和线上商城不同，兑换时间即日起到本月28日。

（记者 曹钰）

工行台州温岭支行协助警方捣毁窝点 涉赌金额达十亿

通讯员 傅慧娴 记者 曹钰

这起网络诈骗案涉案资金流水高达10多亿元，能和警方联手破案很有成就感，让我们意识到银行配合反洗钱工作的重要性！工行台州温岭支行反洗钱专员昨天在接受采访时感叹。

去年年初，工行浙江分行反洗钱中心监测发现，工行台州温岭支行一名客户账户资金交易异常，经分析确认该客户存在涉嫌非法经营问题，便立即向中国反洗钱监测分析中心报送可疑交易报告，并由工行台州温岭支行向中国人民银行温岭支行和公

安机关报送重点可疑专报。最终，工行协助警方成功破获一起涉案金额高达10多亿元的网络赌博案。

接到上级行风险提示和风险排查通知后，我们温岭支行反洗钱专员马上下发该通知到工行各网点，加大对可疑账户、交易开展尽职调查的力度。不到一天时间，我们就通过流水发现了这名客户的可疑资金往来，当即和温岭公安对接，报送重点可疑专报。该行工作人员表示，为警方及时提供的专报，对此次破案起到关键作用。温岭警方收到专报，立即抽调精干警力迅速成立

专案组，依据温岭支行提供的精准数据及资料，立案侦破。

最终，警方查明，可疑账户背后隐藏着一个惊天大案，表面看来是一家科技公司，实则为跨境网络赌博提供赌资充值、代付等洗钱服务的懒人支付跑分工作室。该网络平台代理人和参赌人员遍布全国各地，代理和赌博会员账户多达19余万个，查证的流转资金超过10亿元之巨。

据该行工作人员介绍，温岭警方专案组自2020年9月开始，就在省、市两级公安机关的统一部署指挥下，分赴云南临沧、山

东潍坊、湖南邵阳、陕西汉中等10省50市，捣毁跑分工作室6家，抓获非法开办贩卖两卡等涉嫌犯罪人员134人，缴获涉案电脑20台、手机200余部，收缴银行卡500余张、手机卡300余张，涉案资金流水高达10多亿元。

这次警银联动对警方破案有着很大的帮助，对银行开展打击治理银行卡等两卡违法犯罪活动也起到了至关重要的作用。工行台州温岭支行相关负责人表示，接下来将继续为维护和谐的金融环境守好最后一道关口，全力为市民生命财产安全保驾护航。

线上 杀熟 情有可原 线下 杀熟 危害更甚

记者 曹钰

用我手机点外卖比你的贵，还是用你的点。90后的刘女士在点外卖的时候和同事说。不同人不同价这个在过去屡被吐槽的线上杀熟行为，似乎被越来越多的90后、00后年轻市民习惯和默认。

这很常见啊，就像在App点咖啡，第一杯免费，新客比充值会员更优惠，看电影也一样，不需要太在意。刘女士表示，同样的商品，新老用户优惠不同，VIP会员要付出比普通用户更高的价格，这对于这群互联网原居民不难接受。不过，记者看到也有部分网友表示，从知道网购会被杀熟，就再也不愿意注册会员，不想被大数据归类成伪土豪，多付冤枉钱。

大数据 杀熟 线上平台无处不在

大数据下，我们即便不注册会员，迟早还是会被数据精准归类。

去年年底，就有网友爆出，在一家外卖平台点单，同一店铺、同一地址、同一时间，会员价比非会员价更高。其实，大部分App对用户确实有不一样的定价策略，比如电影票、住宿费、打车费。此外，还有网友反映，不同手机系统线上定价也有不同。

随着大数据算法越来越高级和精细化，在满足了用户多元化和个性化需求的同时，也为我们量身定做。大数据分析完我们的注册信息、浏览

习惯、个人喜好、购买频率和价格甚至手机型号后，进行分类画像，然后看人下菜，采取不同的定价策略。

在记者看来，传统消费普遍存在会员折扣、两杯半价、消费者自行砍价等差别定价，线上消费不过是基于大数据技术采用新型的差别定价规则，本质上没有区别。加上线上线下购物模式不同，线下实体店购物体验真实，信任感强，线上平台只在新客户下单拿到货了，才能达到实体店同样的感受，两三次消费后，才能认可这个平台。因此，线上平台，对于新客户定价低，或者首单优惠，是可以理解的。引发少数网友不满的应当是，线上消费背后的隐秘性和不可预测性。

线下 杀熟 危害甚于线上

不仅在线上，在传统消费里，杀熟现象也频频出现。近日，有市民张女士反映，在一家健身机构健身了四五年，去年续了两年卡，5000多元。结果今年遇到熟人，一问才知道对方仅花300多元就办了季度卡。想到长期会员卡还不如临时卡，心里很不是滋味。

其实，传统消费里老客户享优惠，本来是一种行之有效的引流手段，通过会员卡、积分制、店员自由定价等形式，随着老客户消费次数增加，就会享受到更优惠的政策。然而，线下对老客户也开始杀熟，确实让人更为愤慨。

不过，比起这些，杀熟最早用于描述熟人之间为谋取利益发生的宰客、坑人的行为。比如找同乡、同事、朋友等熟人买东西反而比陌生人贵；比如画大饼拉亲戚朋友入伙、传销欺诈，甚至诈骗。

商家为了营销采用千人千价，情有可原，而推人入火坑的杀熟是触犯刑律的，比如超过2000元可定性为诈骗，属于数额较大，3万元以上，属于数额巨大。

总体来看，相较于传统杀熟的恶劣影响，大数据杀熟其实也没那么不堪。大数据通过分析用户购买力，做出不同的定价，虽有价格歧视的嫌疑，但因对用户做了精准分析，在一定程度上也满足用户的需求。



温岭市金融工作中心 宣