

“取暖”经济升温

传统派与年轻派取暖方式大不同

□本报记者 张五阳 文/图

进入冬季气温骤降,取暖设备热了起来。近日,记者走访市场发现,今年市民取暖设备选择“两级”分化明显,中、老年人与年轻人在选择取暖设备上各不相同。中、老年人仍以传统电热器、电热毯、热水袋为主,年轻人则以新奇智能小电器为主。

传统派取暖:保质保量

11月14日下午3时许,在市区繁荣街市场一家小电器专卖店内,61岁的李女士正跟店老板讨价。一个热水袋15元,最终以12元的价格成交。李女士告诉记者,家里虽然开着空调暖风,但手脚还是冰凉。“女儿给我买了个暖手宝,但是充电很不方便,不如热水袋便宜好用。”李女士说。

据该店老板介绍,入冬以来,购买热水袋的人还是比较多的,一天能卖十几个。“来买热水袋的以中、老年人居多,我们这儿还有一种插电款的热水袋,卖20多元,销量不如装热水的这种。”店老板说。

在市区开源商贸城内,市民陈女士正在选购油汀加热器。经过几番挑选,她最终花800多元购买了一台“先锋”牌15片组的油汀加热器。“我是买给老人用的,插上电就能用,很方便。”陈女士说。

店老板张先生告诉记者,这种油汀加热器根据加热片数不同,价位不同,便宜的399元,贵点的也就800多元,比较适合小房间使用。大多

数是中、老年人购买,年轻人嫌这个笨重不方便。

“俺孩都不用这种油汀,觉得笨重,他在网上买了一堆新奇的取暖设备。”张先生说,他虽然是卖电热器的,但他家孩子还是在网上买了很多便携取暖设备,拿到学校宿舍用。

在市区繁荣街市场一家老年加绒护膝专卖店,今年64岁的王先生告诉记者,对于孩子们给他们购买的取暖设备,他更偏向于传统取暖装备。“你看我,厚护膝一穿晚上看电视也不冷,热水袋怀里一抱,照样热乎乎的,被窝里开着电热毯,啥时候上床都不冷。”王先生说。

年轻人取暖:玩点花样

相较于中、老年人的传统保守,年轻人的取暖设备可谓花样繁多。“我今年买了石墨烯暖脚垫,还买了桌面暖风机,这样晚上看电视追剧,就不冷了。”今年25岁的刘女士可谓全副武装。

刘女士说,她属于高科技取暖派,鼠标垫是加热的,杯子是加热的,电脑桌下还有加热脚垫,桌上还有小暖风机,所有设备一开,电脑桌周围暖洋洋的。

今年27岁的李先生也同样如此,“双11”刚刚买了电热护腿神器,四面加热的围挡把腿护得严严实实的。“我还准备买一双电暖袜。”李先生说。

记者通过淘宝网络平台了解到,小家电类的取暖设备可谓花样多多,有标价158元、

月销7000单的桌面暖风机;有标价108元、月销3000单的电暖桌下暖腿神器;有标价188元、月销6000单的可当充电宝的暖手宝;还有78元、可调温的暖手鼠标垫;更有价格168元、月销1000单的无线电暖袜以及价格179元、月销1万单以上的石墨烯暖脚垫。在这些产品中,有些甚至卖断了货。

“年轻人穿得不多,所以身上需要有点高科技,兜里揣个暖手宝已经是常态了。待新产品出现后,我一定会试一试的。”李先生说,便携、智能是年轻人选择取暖设备的标准。

专家建议:各取所需,但注意安全

那么到底是传统派取暖靠谱,还是年轻派取暖更胜一筹呢?市质量检测检验中心专家认为,人群不同,使用习惯不同,无法定义哪一种取暖方式更好。但不管选择哪一种,都要注意安全。

专家认为,传统取暖设备,比如:加热水的热水袋,一定要拧紧盖子防止泄漏烫伤;电热毯不能久开,避免引起漏电着火;加水的加热器记得添水,防止熬干等。同样的,年轻派的取暖设备一样依靠电力驱动,这样就应严格按照产品说明书操作,以免发生不必要的危险或损失。另外,在网上购买的取暖设备,一定要认准渠道或品牌。“三无”产品或明显售价低廉的电子设备,最好不要购买。



顾客查看挑选油汀加热器

工商银行以数字金融促进数字经济和实体经济深度融合

党的二十大报告提出:加快发展数字经济,促进数字经济和实体经济深度融合。数字金融作为数字经济的重要驱动力,在加速经济发展方式转变、推进数字产业化和产业数字化进程、强化系统性风险防控等方面发挥着日益重要的作用。

工商银行坚持数字化发展道路,经过多年发展,率先迈入以智能化、开放化为特征,利用数字技术引领全面变革的数字化2.0阶段。截至目前,工商银行数字化业务量占比超过98%,手机银行、网上银行等数字金融核心服务平台的客户规模和活跃程度持续引领市场,为“数字中国”建设和经济社会高质量发展注入金融动力。

利民便民 推出“云工行”非接触金融服务品牌

工行手机银行不断升级线上化服务水平,目前已基本实现了产品在线、服务在线、员工在线、组织在线,涵盖9大类别、100余项栏目、3000余项服务,覆盖全量个人业务。针对银发、县域、小微个体经营者、新市民等客户群体的差异化需求特点,工行分别打造了手机银行幸福生活版、美好家园版、私人银行版、普惠版、青春版等不同版本。截至2022年9月末,工行个人手机银行客户规模率先突破5亿大关。

另外,工行在业内率先推出“云工行”非接触金融服务品牌,通过对“云网点”“云工作室”“云客服”等服务场景的线上化整合,真正实现业务云办理、急事屏对屏、沟通全天候、服务一体化,打造企业微

信、工银农交通APP等服务入口,并将服务触角延伸至外部互联网平台。

惠企优政 打造全景对公数字金融服务平台

工行充分发挥对公金融服务优势,持续加强以企业网上银行、企业手机银行为核心的对公数字金融基础平台建设,为大中集团型企业和中小微企业客户提供便捷高效服务。截至2022年9月末,工行企业网上银行客户超过1300万户,企业网上银行、企业手机银行的客户规模、增速与活跃度均领先市场。

在服务中小微企业方面,工行积极运用数字技术创新普惠金融服务模式,构建了涵盖手机银行、“工行普惠”微信小程序、“云网点”普惠服务的立体化数字普惠金融服务矩阵。同时,针对广大小微企业

和企业主、个体工商户、农户、新型农业经营主体等客群的融资需求,工行运用大数据、物联网等手段赋能信贷尽调、审批、授信、贷款发放全流程,以数字手段全方位优化金融供给。截至2022年三季度末,工行普惠贷款余额比年初增长超4100亿元,增幅37.6%,其中线上普惠贷款增量占比超过84%。

夯基垒台 扎实提升数字经营能力

为提升数字金融运营效能,工行创新打造了企业级数字化精准运营模式,推动线上运营向生态运营、价值运营、数据运营、集约运营、联合运营转变,实现客户全量精准触达、全旅程陪伴和全流程闭环,持续提升线上经营活力和价值转化。例如,通过挖掘代发工资等客群的需求特点,工

行推出手机银行客户旅程运营机器人、重点客群数字化运营机器人等新服务手段,围绕客户典型需求实现自动化运营。

在远程服务创新方面,工行持续加快人工智能等技术在远程银行的融合应用,打造“极智”远程银行服务。例如,通过智能外呼系统为客户提供到期提醒、活动及权益通知、产品介绍等全方位贴心服务,覆盖全行14大业务条线,目前智能外呼量超过4亿通,累计服务1.8亿客户。

在加强创新的同时,工行积极构建全面、智能、立体的线上数字化风控体系,有效拦截电信网络诈骗等不法操作,网络金融交易事中风控系统累计成功拦截欺诈交易近70万笔,全力守护客户资金与信息安全。

(工宗)