

“潮玩法”激活文商旅 金融助力消费新生态



宁波银行绍兴分行推出的端午内购会活动现场。秦琪霞 摄



银行工作人员走访华东国际珠宝城,摸排商户金融需求。沈烨 摄

老字号焕新:百年咸亨的金融“及时雨”

鲁迅笔下的咸亨酒店,从《易经》“品物咸亨”的命名深意,到成为小说经典场景,再到百年后焕新为五星级文化地标,见证着传统与创新的完美交融。这个被鲁迅写进《孔乙己》《风波》等名作的百年老店,如今已成为绍兴文化地标和游客必到的打卡胜地。

早在2005年,当地政府就立项对咸亨酒店进行升级改造,希望其在本市消费中发挥更大作用。当时,银行为其提供了4亿元项目贷款支持其改扩建。后来,突如其来的疫情让酒店客源大幅减少,餐饮收入占比达60%的咸亨酒店面临巨大压力,高额的融资成本及外部形势转变让这家百年老店面临双重压力。

转机出现在2024年年初。招商银行绍兴分行在一次与企业高层的交流中,敏锐地捕捉到企业的困境。“我们立即意识到,可以通过低成本融资置换帮助企业渡过难关。”招商银行绍兴城东支行负责人冯楠表示。经过多次深入沟通,最终确定发放3亿元经营性物业贷,期限8年,利率2.85%,仅此一项每年就为企业节省近200万元融资成本。

这对银企双方来说就像一场及时雨,银行方获得了业务合作机遇,同时为企业方降低了财务成本,为咸亨酒店后续的大展拳脚奠定基础:新建绍兴菜博物馆、推出鲁迅主题特色宴等创新服务,吸引了大量游客。2024年末,酒店营收较2023年增长4%,2025年上半年较2024年末再增4.5%,百年老店开启新征程。

供应链金融:巧解“轻资产”困局

“运动休闲基地升级迫在眉睫,但我们这类轻资产运营企业,最愁的就是缺足额抵押物。”绍兴市上虞

东湖运动休闲有限公司负责人杨言荣的这番话,道出了无数轻资产企业的心声。就在企业为资金发愁之际,华夏银行绍兴分行主动上门,上演了一场精彩的“破局”大戏。

银行团队深入企业调研后眼前一亮:企业与区域核心企业存在稳定合作关系。这不就是突破口吗?于是,一场金融创新大戏拉开帷幕——“核心企业担保+供应链金融”模式横空出世。今年6月,该行快速为企业审批发放1000万元流动资金贷款,执行2.41%的优惠利率,较同类贷款平均利率直降0.6个百分点。

“这不仅是雪中送炭,更是锦上添花!”杨言荣兴奋地表示。这笔资金立即变身升级为“加速器”,专项用于水上运动设备采购、智慧导览系统搭建及夜间照明工程改造。最让企业惊喜的是,项目得以提前三个月启动,抢在了旅游旺季前完成升级。

据测算,升级完成后,基地年度接待游客量预计提升20%,水上运动、山地露营等特色消费项目收入将增长30%。令人欣喜的是,周边餐饮、住宿等消费场景同步受益,间接带动约100人就业。环保游览设施与智慧化改造的加持,让游客体验感直线上升,真正实现了社会效益与经济效益双丰收。

直播带货:银行变身“带货天团”

“内购会品类真全,现在每个月都盼着宁波银行的内购会通知!”上虞区新生代企业家梁先生道出了不少企业主的心声。宁波银行绍兴分行把“幸福周四内购会”直接送进企业园区,但这只是他们创新举措的“开胃菜”。

今年7月24日,一场别开生面的直播引爆微信朋友圈,该行与本地生活头部达人联手的“元港海鲜肥牛宴造”专场直播,2.5小时曝光3.1万次、订单超百

笔。直播间里,168元双人套餐、49抵100元等优惠轮番上阵,达人与观众热情互动,让消费者在“云逛街”中畅享实惠。

这已是宁波银行在直播领域的再次发力。早在6月,“鼎鼎融合厨房”专场直播就创下2小时观看超千人、成交超百单的成绩,赢得了商户的广泛认可。两次直播的成功,充分展现了该行精心打造的“美好生活”平台的资源优势。通过精准触达目标客群,既为消费者提供了便捷的购物体验,也帮助商家突破了线下客流的局限,有效拓宽了销售半径。

目前,该平台已汇聚本地优质商户700余个品牌、超10000种商品,涵盖家纺、服饰、居家日用等20个系列,真正实现了“银行搭台、商家唱戏、消费者受益”的完美闭环。

珍珠贷:三天放款演绎“速度与激情”

在“中国珍珠之都”诸暨市山下湖镇,华东国际珠宝城一颗璀璨的明珠闪耀。这个全球最大的淡水珍珠集散地,年交易量占世界淡水珍珠的70%以上,2024年销售总产值突破400亿元。

在这片热土上,土生土长的诸暨人何侃的创业故事正在上演。大学毕业后返乡创业的他,凭借独特的设计理念和扎实的线上运营,生意蒸蒸日上。最近,他看中市场一间店面准备收购,却遇到资金问题。

“正当我发愁时,兴业银行绍兴分行在市场走访中主动找到了我。”何侃回忆,“经过细致评估,银行指导我申请信用贷款,仅用3天便成功获得120万元授信,及时补上了资金缺口!”

兴业银行绍兴分行副行长俞雅娟表示,通过逐户走访挖掘,他们为市场内有资金需求的商户量身定制方案,推出优惠利率专项信用贷款,符合条件的商户

供给侧协同发力 “贷”来消费新图景

珠宝消费、家装分期、新能源汽车、文旅体验……今年,国家金融监督管理总局浙江监管局等六部门转发《关于金融支持提振和扩大消费的指导意见》,在相关政策引领下,衢州银行业以创新金融服务精准对接多元消费场景。当地的金融机构围绕推进支付便利化工程、加强信用体系建设、强化金融消费者权益保护等要求,优化产品设计、创新服务模式,在线上线下、大小场景中充分释放消费潜力,勾勒出金融与消费深度融合的生动画卷。

通讯员 徐子维 本报记者 郑谦

分期付款,把珠宝“贷”回家

“过去总觉得珠宝首饰是奢侈品,现在通过分期付款,我也能轻松拥有一件心仪的首饰了。”一位正在办理分期业务的消费者说。曾经令人望而却步的高端珠宝消费,如今正通过温州银行衢州分行的创新分期服务走入寻常百姓家。

随着居民消费升级趋势加速,兼具情感价值与投资属性的消费需求持续升温,但高单价产品带来的消费门槛也成为市场扩容的掣肘。为破解这一难题,温州银行衢州分行精准对接企业需求,创新推出“贵金属饰品分期消费”项目。该项目依托信用卡分期支付模式,为消费者提供单户最高10万元、最长12期的灵活分期服务,有效缓解资金压力,让更多消费者轻松拥有心仪珠宝,以金融“小切口”撬动消费市场“大潜力”。通过数字化风控体系的保驾护航,消费者仅需携带身份证和银行卡,就能在短时间内完成分期申请,享受便捷安全的金融服务。

值得一提的是,该行还推出“首付+分期”的灵活付款模式,进一步降低了消费者的购买压力。在保障便捷的同时,温州银行衢州分行通过动态监测消费数据与评估客户还款能力,实现了业务的健康可持续发展。

“贵金属饰品分期消费项目彻底改变了市场格局,既点燃了消费热情,也为我们打开了新的市场空间。”一位本地珠宝企业负责人道出了市场的新变化。他补充说,自从推出分期服务后,门店客消费单价显著提升,特别是节假日期间,分期购买珠宝成为许多年轻消费者的首选。

这一系列创新服务的背后,是温州银行衢州分行深耕本地市场的深度布局。在国家全面推进扩大内需战略、促进消费提质扩容的背景下,该行积极响应政策号召,以金融创新为抓手,创新构建“品牌连锁+普惠服务”业务模式。通过与优质珠宝企业建立深度合作,一方面通过专项授信支持帮助企业拓宽销售渠道,另一方面依托零售门店独立运营的模式,结合区域消费特点,精准触达县域客户,将金融服务与消费场景深度融合,



温州银行常山小微企业专营支行对周福生珠宝黄金店进行实地贷前调查。

形成了“品牌连锁+金融普惠”的良好协同效应,为消费市场稳健增长提供了切实助力。

在分期消费服务领域,工商银行衢州分行同样展现出创新特色。该行围绕家装、购车、教育、旅游等大额消费场景,精准定位目标客群开展多渠道宣传,与相关行业商家建立稳固合作关系,深入开展场景化营销。这些举措让市民在装修、购车、旅游等消费时有了更灵活的选择,分期服务正逐渐成为当地消费市场的重要组成部分。

贴息红包,令家装“更省心”

“现在只需要1000多元,足足省下了800元,我都可以买个小家电了!”刚办理完装修贷款的市民王女士欣喜地分享着这份意外之喜。建设银行衢州分行推出的财政贴息消费贷款,让她的新房装修计划变得更加轻松可行。

政策出台前,部分居民虽有消费意愿,但面对信贷成本,难免踌躇。正如王女士最初所言:“最近为了新房装修,我申请了一笔8万元的贷款,原来要承担2000多元的利息支出。”这笔利息,可能就成为阻碍消费潜力释放的“最后一公里”。



建设银行衢州分行工作人员指导客户办理财政贴息消费贷款。

这一便利得益于该行深度优化的智能服务系统。“系统会自动识别符合条件的消费贷款,精准累计贴息金额,并在还款时自动抵扣,全程无需客户额外操作。”建设银行衢州分行客户经理黄美珍介绍,这种“无感贴息”服务让政策红利精准直达消费者,大幅提升了金融服务效率。该系统还能根据不同消费场景智能匹配最优贴息方案,确保每位客户都能享受到最适合的优惠政策。作为国有大行,建设银行深知打通政策落地“毛细血管”的责任,迅速优化流程、升级系统,确保客户能够便捷享受贴息,生动诠释了其“服务大众、促进民生”的品牌理念与社会责任。

以王女士的8万元装修贷款为例,通过贴息政策,贷款利息从原来的2000多元降至1000多元,降幅超40%。这种实实在在的优惠不仅减轻了消费者的负担,更有效激发了居民在家装领域的消费热情。许多像王女士这样的消费者表示,贴息政策让他们更有信心进行家居改善,从而推动了装修、家电等相关行业的消费增长。建设银行通过高效、便捷的服务,不仅降低了居民的消费信贷成本,更点燃了大众在家装、文旅等多领域的消费热情,为内需市场注入了金融“活水”。

建设银行的创新实践展现了衢州银行业优化消费金融服务的积极探索。江山农商银行同样通过数字化改革,打造“线上申请、数据驱动、机审为主”的智能审批模式,将消费贷款审批时长控制在“分钟级”。该行针对装修等消费场景设计标准化产品,客户通过手机即可完成申请,系统实时



中国银行衢州市分行新能源汽车服务专区。

对接多维度数据源进行信用评估,实现资金快速到账。这些从理念到行动的务实举措,共同构成了一次“金融为民”的温暖实践。

绿色通道,让购车“一站到位”

在中国银行衢州市分行新能源汽车服务专区,前来咨询的客户络绎不绝。“从线上选车到分期办理的全流程服务,让购车变得如此简单便捷!”一位刚办理完分期业务的客户兴奋地说。该行创新打造的新能源汽车线上服务平台,正在重塑传统购车模式。

中国银行衢州市分行积极响应国家出台的多项支持新能源汽车消费及以旧换新政策,从购车成本、系统支持、宣传渠道等方面入手,持续做好汽车金融的供给侧支持,优化新能源汽车金融服务工作。在降低客户购车成本方面,该行依据相关实施方案,加大新能源汽车用户优惠支持,对于采用直营模式且全国定价统一的新能源汽车品牌给予单笔分期订单定价优惠,推动综合融资成本稳中有降,切实降低了消费门槛。

在系统支持方面,中国银行浙江省分行着力推动新能源汽车线上服务平台建设,加快与厂商的金融系统对接。中国银行衢州市分行已与包括理想、小鹏、极氪、零跑在内的10家新能源汽车主机厂完成系统对接,成功开展“总对总”分期业务。中国银行的新能源汽车线上服务平台充分发挥新流程、新渠道、新服务、新风控的优势,支持客户线上看车、选车、购车、分期的一站式服务,全面满足消费群体高效、快捷、方便的购车需求。

在宣传推广方面,中国银行衢州市分行积极响应国家新能源汽车下乡巡展活动,开展常态化新能源汽车巡回车展——与理想、小鹏、零跑等品牌联手举办多场车展。同时,该行积极推广由中国银行浙江省分行视频号推出的“小唐带你去看车”新能源汽车系列短视频,与蔚来、极氪、问界等多个品牌合作制作短视频,以生动直观的方式展示车型,广受好评,让绿色出行理念深入人心。

令人瞩目的数据印证了服务创新的成效:截至2024年8月末,中国银行衢州市分行绿色分期累计交易额达5169.46万元,同比增长141.37%;截至2025年10月末,这一数据已突破7120.05万元。中国银行衢州市分行相关负责人表示,该行将持续以建设新能源汽车分期行业领导品牌为目标,将绿色金融和消费金融有机结合,推动经济高质量发展。

绿色消费的推广离不开衢州金融系统的协同发力。除了中国银行,柯城农商银行推出“碳惠贷”等特色产品,将个人碳账户积分与信贷优惠挂钩,引导市民践行低碳消费;工商银行衢州分行则为低碳环保企业提供专项信贷支持,从供给端激发绿色消费活力。这些创新举措共同构建起多层次、全方位的绿色金融服务体系,为衢州绿色消费市场注入持续发展动力,描绘出金融助力绿色生活的崭新图景。