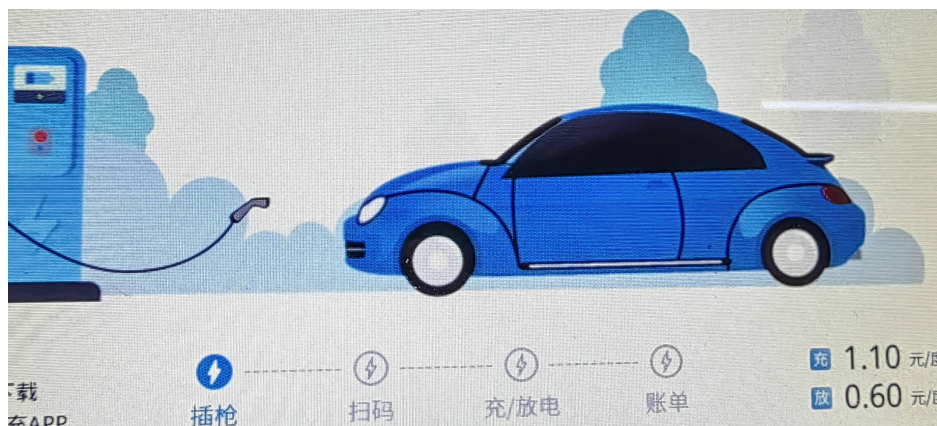


# 新能源汽车可以“卖电”赚差价了？

## 目前赚差价所得有限，倒是“外放电”功能值得一说

□记者 裴驰宇 文/摄

新城赛丽广场地下车库新近安装了一台白色的充放电柜。这台机器名叫“直流V2G充放电柜”，它不仅可以给新能源汽车充电，也可以让新能源汽车反向充电给它。这是我市首个V2G充电示范站，新能源车主可以通过它放电来赚差价。



### 三角钱一千瓦·时的电费差价，略有薄利

上周末，记者走访赛丽广场地下车库时看到，这台V2G充放电机的显示屏界面上标明充1.10元/千瓦·时，放0.60元/千瓦·时。也就是说，用户通过这台机器充电的价格是1.10元/千瓦·时，而放电给它的价格是0.60元/千瓦·时。

据相关人员介绍，投放这台直流V2G充放电柜，可以让车主在谷时充电、峰时卖电，赚取差价的同时，进一步减轻电网负载压力，达到削峰填谷、消纳可再生能源的效果。

新能源车主利用这台V2G充放电柜赚钱的原理是：在家里用谷电充满电，电价约0.3元/千瓦·时，而放电给V2G机器，是0.6

元/千瓦·时，这样就产生0.3元/千瓦·时的差价。

以一台电池容量为60千瓦·时的普通家用新能源车为例，在家使用谷电充电，成本约0.3元/千瓦·时，在V2G充电桩送电价格0.6元/千瓦·时，一次放电40千瓦·时，这样车主可赚12元。

不过，这12元的利润仅是理论上的数值。有新能源车主说，如果算上地下车库停车的费用，以及充放电对电池的损耗，实际所得就很有有限了。估计真正利用峰谷电差价赚这钱的车主，不会很多。

### 并非所有新能源车都能“外放电”

要想在这台V2G充放电柜上放电赚钱，首先，车主的新能源汽车得有“VTOL外放电”功能。而并非所有“电车”都配置有外放电功能。

记者在新城甬东上海大众4S店里，看到了展厅几台出样的ID.3X、ID.4X、ID.6X新能源车型。记者向销售人员咨询这几款车型是否带有220V的外放电功能，客服回复：“没有220V的外放电装置，但12V的直流输

出是有的。”

包括特斯拉的热销车型Model 3、Model Y也尚未配置外放电功能。舟山的一位特斯拉Model车主在被问到有没有外放电功能时，回答说：“不清楚有没有。”

虽然这种外放电功能用来“卖电”的效率有限，但其在个体使用中应用场景丰富，特别适合户外露营时使用，比如户外照明或者使用电磁炉做饭的要求，都能较好满足。

### 未来，更多新能源汽车将配置外放电功能

随着新能源车“驶入”越来越多的舟山家庭，越来越多新能源车型为满足更多的使用场景，开始增加对外放电功能。目前带外放电功能的新能源车型，除了比亚迪的一些高配版车型外，还有理想ONE、广汽埃安AION Y等。

一些没有外放电功能的新能源车，如果

在户外需要接220V电器时，得另外加装一个“逆变器”。但这种方式不仅需另外花钱，安全系数也相对低一些。

据我市一名新能源汽车业内人士介绍，以后车企生产电动汽车，都会考虑自带放电功能，包括原来的老车型，也会考虑升级。

## 泰康人寿“幸福有约”上半年件数同比增长46%

今年上半年，泰康人寿“幸福有约”件数同比增长46%，已超越2022年度全年。进入寿险新时代，泰康虚拟保险与实体医养康宁相结合的创新商业模式结出硕果，并以“幸福有约”这一综合性产品为承载，为保险业高质量转型作出重要探索。

泰康顺应时代发展的潮流，提前洞察人口老龄化的大趋势，在医养大健康产业前瞻性布局，探索虚拟保险与实体医养结合，并于2012年正式推出“幸福有约终身养老计划”。

“幸福有约”通过保险产品结合“确认函”的方式对接医养实体服务，将虚拟的保险金融产品与实体养老服务有机结合，依托保险公司投资养老社区的独特优势，一站式解决养老资金和养老资源两大养老核心问题，为长寿时代的幸福生活提供了坚实的保障。

11年间，“幸福有约”以保险筹资模式满足人们对健康、养老和财富管理的追求，打造从个人到家庭到家族全生命周期的泰康方案，这一颇具开创性的产品如今已成为泰康人寿乃至全保险行业的闪亮名片，其不断延展的保险服务和经营半径，赢得了市场的检验和客户的认可。

目前，泰康已在全国29个城市布局了33家长寿社区，基本完成全国化布局。打造泰康家族办公室，进一步完善客户及家族长寿、健康、财富需求的解决方案，家族办公室目前已在深圳、北京、杭州、青岛、武汉、成都、宁波、广州及上海发布，未来还将继续完善在全国重点城市的布局。同时，泰康的投资能力、投资回报名列前茅，利润和偿付能力稳定，成为泰康商业模式的有力支撑。

(夏文武)

## 中信银行舟山分行营业部获评“百佳示范单位”

近日，中信银行舟山分行营业部获评“百佳示范单位”，是浙江省内率先获此荣誉的股份制商业银行，也是舟山金融机构率先获得该荣誉的网点，为舟山打造“全国文明城市”增添了一道亮丽的风景。

舟山本地的老龄化程度较高，如何更好地服务好老年群体，以“温暖之桥”温暖老人之心，是中信银行舟山分行一直努力的方向。该行营业部研究出台了“‘信’福助老”双“五个一”服务计划，通过机制保障适老敬老服务的规范化。

“构建一片助老公益区域、完善一套便民服务体系、组建一支志愿服务队伍、畅通一条快速服务通道、每季一次助老沙龙活动。”这是营业部的“五个一”服务承诺；“一次全程陪同服务、一次智能化服务指导、一次健康体检体验服务、一次金融知识宣教服务、一次关怀电话服务”，这是“五个一”厅堂服务

项目。营业部还在厅堂打造“‘信’福助老”服务区，轮椅、免拨电话、助听器、老花镜等各种适老设施配备齐全。

在持续开展爱老“三送”服务中，该营业部一送新知识，开展金融知识、智能设备操作知识、防诈骗知识教育；二送健康，推出“95558幸福专线”健康咨询服务，邀请全科医生一对一在线解答；三送快乐，组织老年人广场舞大赛和观影活动，提升老年人生活情趣。

至此，该行营业部率先登顶银行业服务高峰，跻身全国22万多家网点前100强，实现了舟山银行业在该领域的历史性突破。

截至2022年末，营业部存贷款规模达140.23亿元，存贷款均列舟山股份制银行网点前列；2020年至2022年，营业部存贷款规模增幅达154.84%，成为舟山金融业当之无愧的领军者。

(夏靓彬)