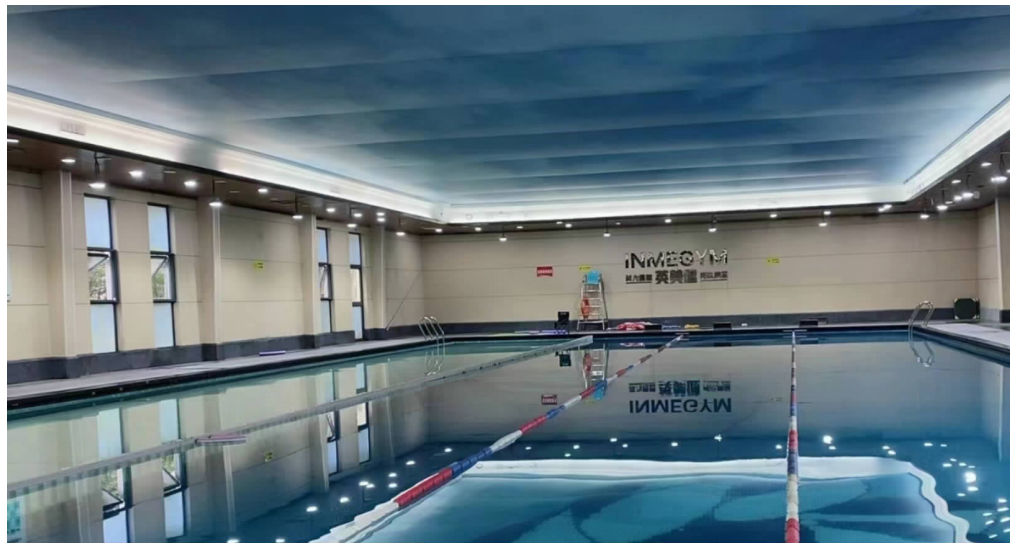


年卡消费多在1500元至2000元之间

秋风起，岛城的恒温游泳馆渐入佳境

□记者 裴驰宇 文/摄

一阵秋雨一阵凉。步入新城桂花城小区的会所负一层游泳池，温暖的水汽扑面而来。这家小区内的会所游泳池，自今年9月起重新开放，接待游泳健身爱好者。而与此同时，岛城的一些宾馆、酒店会所游泳池，在户外游泳池关闭后，也陆续迎来了营业的黄金期，主打的就是两字：恒温。



室内游泳馆以会员卡消费为主

在舟山市区，对外经营的室内恒温游泳馆有近十家。其中有星级酒店附设的游泳馆，如绿城喜来登、威斯汀、玫瑰园酒店，财富大酒店、元森假日酒店的游泳馆，还有定海、普陀的全民健身中心游泳馆，以及凯虹广场、市儿童公园以及一些小区会所的游泳馆等。

这些室内游泳馆，主要的消费模式是购买会员卡入场。其中，年卡的消费多在1500元至2000元区间，分为按次抵扣以及不限次数。以绿城喜来登游泳馆为例，目前年卡优惠价在1500元，可以分50次消费，这样折算下来，每次价格在30元。而桂花城会所游泳馆，不限次数的会员卡，目前每张价格在2080元。

而按照次数收费的游泳馆，价格多接近100元/次。如长峙岛上的绿城玫瑰园酒店游泳池，价格为100元一次，包括健身项目；在酒店官方微信上，优惠价为90元一次。桂花城会所游泳馆，标价为99元/次。

恒温泳池的运营成本不低

恒温泳池最主要的成本是维持水温。元森假日酒店游泳馆的前台客服说，泳池的水温一年四季保持28℃恒温。天气越冷，加热水温的开支越大。而桂花城会所游泳馆前台客服也表示，他们游泳馆恒温设施基本一直运转，以给客人适宜的游泳水温。

冬天给水加温，相当于“地暖”一直开着。据了解，供暖的成本还是相当高的，以桂花城会所泳池为例，长20米，宽17米，水深1.2米至

1.4米，平均每个月燃气费用在2万元左右，也就是每天要“烧”掉至少600元。以每人30元的最低消费计算，相当于一天至少要有20名客人来游泳，才能抵过供暖成本。

这只是给水加温的支出，还不算游泳馆的安全员、前台客服等人工费用、场租费用等。因此，不少游泳馆还开设了游泳教练服务，增加赢利渠道。

实际上，在夏季的小区室外泳池，一般按次收费的价格也是在每次20元至30元，但这样的价格，小区泳池也是营利艰难。由此可见，恒温泳池运营成本相当高。

本市游泳爱好者心有期盼

到室内恒温泳池游泳，消费不低。不过，在游泳馆不仅能游泳健身，连带热水洗浴也在内了，这样算下来，也还划算。但在舟山，有限的几家室内泳池满足不了游泳爱好者的需求，但这样的矛盾解决起来也不可能一蹴而就，因此一些市民会到户外的公开水域去冬泳。

不过，据我市的一些冬泳爱好者反映，在本岛区域，能够允许游泳的公开水域很少，他们希望能够开放部分非水源保护地的小水库、山塘。

前不久，我市公布了“拟禁止垂钓、游泳的水库、山塘、景观河道名录”，有市民致电管理部门，是否名单之外的水域，就允许市民游泳了？回答是：目前正在征求意见中。

在外地，如衢州市，有清洁的河道公开打出了“此地允许游泳”的公告牌，还在水面设置了泳道，让游泳爱好者欢欣鼓舞。

这家银行是这样保护消费者权益的

近年来，中信银行以客户为中心，聚焦“一老一小一新”等重点群体，从提供高质量产品服务和普及金融知识两方面发力，持续加大金融消费者权益保护。

中信银行是国内最早推出老年客群专属服务的商业银行之一。近年来，中信银行不断升级“幸福+”老年客户服务体系，搭建了“幸福+财富”“幸福+健康”“幸福+优惠”“幸福+学院”“幸福+舞台”“幸福+传承”六大服务板块，不断满足养老客群的个性化金融服务需求。截至2023年6月末，中信银行服务的50周岁以上客户超过2200万户，管理资产达到1.78万亿元。

中信银行高度重视青少年金融知识普及教育工作，注重把握青少年群体的知识水平和行为特点，针对性开展“送金融知识进校园”“少儿财商课”“青少年消保书画大赛”等活动，帮助广大青少年更好、更多地了解金融行业，学习金

融知识，掌握金融工具，树立合理借贷、理性消费观念，助力推进金融教育融入国民教育体系。

中信银行高度重视新市民金融服务工作，针对新市民在社会融入过程中的相关痛点及需求，通过安居、创业、消费、生活四个方面积极提供应对并有效解决。中信银行对符合当地“限购限贷”住房信贷政策的异地户籍客户开放个人住房贷款业务，并创设安居场景消费贷款产品，满足新市民在新城市的购房和装修需求。中信银行通过优化现有个人经营性贷款产品政策、探索创设政府担保类新市民创业贷款产品等举措，持续加大贷款投放力度。中信银行通过搭建信用卡“健康服务平台”、丰富“动卡空间”APP生活缴费场景、打造“幸福+”养老账本等举措，为新市民提供一站式的医疗、生活及养老服务。

(夏靓彬)

工行舟山分行首笔军人住房专属商业贷款落地

“在媒体上看到过有属于军人专属贷款业务的相关报道，于是抱着试试看的心态咨询了你们，没想到没多长时间就办成了！”陈先生激动地说。

为主动适应军人住房政策改革需要，加大对军人购房的金融支持力度，工商银行舟山分行持续优化军人住房贷款服务，于9月6日顺利完成该行首笔军人住房专属商业贷款业务。

9月上旬，陈先生来工行舟山分行网点咨询，作为军人购买商品是否有专属的商业贷款政策。该行紧跟政策指导，学习军人住房专属商业贷款业务相关要求，了解客户诉求，多方沟通协调，加快服务进程，高效推进业务，为客户办理及发放贷款，获得客户、房地产公司和中介机构的认可。

工行舟山分行具有

拥军优属的光荣传统，积极为军人军属、退役军人和其他优抚对象提供优先、优质、优惠服务。设立军人优先服务窗口，为军人客户开通绿色通道，向驻舟部队官兵发放军人市民卡；联合“崇军联盟”商家提供商贸商超、餐饮住宿、文化旅游、教育培训等方面的专享消费优惠；发挥渠道、产品、科技优势，主动配合做好退役军人优待证申领发放工作，让他们在第二故乡更有归属感、幸福感。

继军人住房公积金贷款后，军人住房专属贷款业务的成功办理，为工行舟山分行持续打造拥军爱军服务品牌打下了良好基础。后续，该行将加大军人住房专属商业贷款的宣传力度，提高产品知晓度，提升为军服务体验，促进个人住房贷款业务高质量发展。(陈文光)