

“双十一”购物节预售活动表现平平 拒绝囤货，岛城年轻人回归理性消费

□记者 高阳

10月24日晚8时，“双十一”电商购物节正式开启预售活动。与往年频频上微博热搜不同，今年的“双十一”预售似乎低调不少，部分网友表示：都忘了“双十一”快要到了。

“双十一”自2009年诞生至今，已迈入第15个年头。2009年的天猫还叫淘宝商城，“双十一”在全场五折包邮中登台亮相。那一年的“双十一”，销售额是5200万元，27个品牌参与了活动，原计划的一次促销，却不小心创造了历史。

在持续了14年的“双十一”购物狂潮后，今年真的遇冷了吗？岛城年轻人参与“双十一”的热度如何？10月25日，记者采访了部分我市消费者，大家表示：回归理性消费，避坑消费陷阱。



回归理性消费，去年的囤货还没用完

“去年‘双十一’我大概花了15000元，今年直接砍半，估计还不到6000元。”31岁的市民小丁拿出手机翻看消费记录，她告诉记者，今年她主要买一些类似面霜、面膜、水乳等刚需日用品，按需购买，像洗衣液、肥皂等日用品今年没有购买的原因，就是去年“双十一”囤货太多，到现在还没用完。

29岁的市民小陈也有同感，她说自己今年买护肤品、面膜一直在计算能用几天，就怕买多了用不完又过了保质期，会浪费。

“去年买的面膜太多了，这个便宜也买，那个划算也买，到家几百片面膜，只好亲戚朋友都送一点。今年我就严格控制量，绝不囤货。”小陈还说，不少朋友和她一样，只买刚需用品，不再为花里胡哨的促销买单。

“前两年看‘双十一’预售直播，这也买那也买，而且很多商品秒没。但今年整体情况好多了，大多数商品不需要盯着直播抢购，半个小时后去买也还有货。”28岁的市民小王虽然从预售当天下午6时开始看直播，但一直到晚上11点，也只下了两单商品。

满减玩法一年比一年复杂

“同事的老公是厦门大学会计专业研究生毕业的财务人员，但是他也算不出来卷纸的具体优惠价格，无奈放弃算了一整页的纸，盲下4箱卷纸。”市民娜娜和朋友在微信群吐槽，“双十一”活动的满减玩法一年比一年复杂，一不留神就容易下错单，损失几十元甚至上千元。

对于有家装需求的年轻人来说，买家电更需要全平台比价了。27岁的市民小范提前半个月就和女朋友在网上挑选家电了，但是复杂的满减玩法让他们“头大”。

“一台冰箱，天猫旗舰店预售定金

500元，可以优惠500元，在付尾款时前100名还能赠送小烤箱，付尾款还有满300元减50元优惠，88VIP还可以享受九五折，乍一看很优惠，但是京东平台的电器可以抢5折优惠券，还有以旧换新的活动。有朋友淘宝买的同品牌洗烘套装比京东贵了3900元。”小范直呼，优惠活动太复杂了！

小陈在采访时也一脸无奈地对记者说：“白天工作忙到焦头烂额，晚上还要为尽可能多的优惠蹲直播、抢产品、付定金，绞尽脑汁研究‘双十一’规则，这就是当代打工人被‘双十一’活动捆绑的现状。”

小丁也表示，“能少点套路，让‘双十一’回归原来粗暴的打折模式吗？复杂的满减玩法让人逐渐失去耐心和购买欲望了。”

促销活动越来越多，购物欲疲软

“以前看路边有商店促销，大横幅上整几个大字‘不干了，全部甩卖’，大家还会兴奋地进入店内挑选一番。一年过去了，每次经过都会发现，店面和横幅仍在。”32岁的市民小徐说，现在的购物节也是如此。

12月“双十二”购物狂欢节、年终盛典活动，1月年货节，2月情人节活动，2~3月开学季，3月“38”女王节、春夏新风尚，4月超级大牌狂欢，5月母亲节活动、表白节，5~6月端午节活动，6月“618”年中大促，7月狂暑季，8月秋冬新风尚、中秋节活动，9月开学季、国庆节活动……小徐说：“现在这种活动促销的机会变得越来越多，购物欲疲软了。”

“毫不夸张地说，每天都是‘双十一’。”小王说，她还有点节日的仪式感，总是把一些近期需要的但又不是很着急用的东西，留到“双十一”再买，但是她的母亲童女士则天天都过“双十一”，“今天有折扣她就买，我妈妈还对我东西留到‘双十一’感到很奇怪。”小王感慨，“双十一”一直以来最具吸引力的价格优势也荡然无存，“希望明年或者以后的‘双十一’有更多惊喜。”

工行舟山分行 开展反诈拒赌校园行

当前，学生群体被电信网络诈骗的案件及参与网络赌博危害的事件时有发生，近期，工商银行舟山分行组织辖内机构网点走进校园，开展以“反诈拒赌校园行”为主题的集中宣传活动，面向在校学生开展反赌反诈和支付安全知识宣传，打击涉赌涉诈黑色“资金链”，增强社会公众安全支付意识。

该行工作人员向在校师生发放有关防范电信网络诈骗、远离网络赌博等宣传折页，并结合PPT、短视频等形式，分享校园贷诈骗、冒充购物平台客服诈骗、购买游戏装备诈骗、刷单类诈骗等高发诈骗案例等众多警示案例，以案说法，

以案为鉴，使师生了解电信诈骗类型、手段及甄别防范要点知识，增强防范意识和警惕性。

针对学生银行卡规范使用管理，该行工作人员还就银行卡相关政策、使用要求对学生进行合规用卡宣传，重点对出租、出售银行卡所面临的信用惩戒、账户管制、法律处罚等后果进行宣讲，提升学生群体合规使用银行卡的意识。

接下来，该行将不断延伸宣传触角和覆盖面，运用多种形式开展反诈拒赌宣传，营造全民反诈拒赌氛围，为构建安全、稳定、健康的金融生态环境贡献“工行力量”。

(陈文光)

泰康人寿获经营证券期货业务许可证 基金销售扬帆起航

泰康人寿保险有限责任公司于2023年9月28日取得中国证券监督管理委员会核发的《经营证券期货业务许可证》。此前，泰康人寿于今年3月22日获得中国证监会北京监管局发布的行政许可，核准泰康人寿证券投资基金销售业务资格。至此，泰康人寿财富闭环布局建设再落一子，证券投资基金销售扬帆起航，为日益增长的中高净值人群及其家庭打造长寿、健康、财富的一体化服务平台。

“长寿时代 泰康方案”是泰康作为一家大民生工程核心骨干企业，对长寿时代重要的理论和实践贡献。泰康延伸寿险产业链，创新性地将虚拟保险与实体医养结合，推出首个对接养老社区的年金保险产品——“幸福有约”，并以此为核心，打造长寿、健康、富足三大闭环。三大闭环中，长寿闭环是购买寿险和年金，在养老社区安享晚年；健康闭环是购买健康险，在医疗体系收获健康；财富闭环则是用财富管理收益来保障医疗及养老需求。

泰康人寿积极践行财富闭环战略。一方面，在寿险领域不断创新与完善产品体系，并依托泰康

投资实力的良好支撑，助力客户从单纯的保障向为长寿时代筹资转变。另一方面，积极拓宽财富管理赛道、布局证券投资基金销售业务，提供更加多元化、标准化、工具化的投资理财产品和服务，满足客户财富管理诉求。

泰康人寿作为市场领先的保险公司，凭借在客户资源、销售能力、专业能力等方面的优势，具备基金销售持续展业能力。作为一家保险系的基金销售机构，泰康人寿能把证券投资基金融入与保险协同的销售服务场景之中，发挥与保险主业的协同效应，形成与其他基金销售机构不同的竞争特色。

站在财富管理时代洪流的潮头，泰康人寿将积极与行业伙伴携手，在《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》的指导下，全面落实《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》及配套规定要求，秉承长期主义信念，主打专业深度服务，坚持以投资人长期利益为核心，提供“基金+保险”的综合财富解决方案，拥抱寿险新时代，以更好的产品和服务回馈客户、奉献社会。

(夏文武)