

# 舟山家长晒出“后高考”账单 一个假期花掉三四万元，属“大路消费”

□记者 裴驰宇

高校开学的日子临近了，大学新生的家长们正在喜滋滋地准备开学的行程。高考结束后的这一两个月里，伴随着忐忑和憧憬的，还有一份不轻松的账单。

为了孩子奔赴新的人生旅程，舟山的大学新生家庭，花掉三四万元是正常的，支付五六万元甚至更多的也有。

这种消费，被称为“后高考经济”。

## 宁愿自己不吃“活蟹”，也要力挺孩子上大学

家住定海的王先生，在舟山一家国企上班。8月初，等来了女儿的高考录取通知书，是在江西的一所民办高校。

因为今年高考文科的志愿出现滑档，王先生女儿没有被意向中的第一志愿省内公办院校录取，倒是“命中”了随意填的江西那所民办高校。这意味着一年的学费要付2.8万元。好在这所江西的民办高校排名还可以，女儿也就接受了命运的安排，准备到省外就读大学。

为了女儿读大学，王先生已经支付了如下账单：手机4000元、笔记本电脑8000多元、平板电脑4000多元，驾照照6000元，还有孩子假期旅游吃饭等费用至少8000元，这样已经是3万元了，这还不包括一年2.8万元的学费。

8月份螃蟹上市，作为“吃蟹爱好者”的王先生，在朋友圈里叹苦经：“今年的蟹太贵，活蟹要七八十元一斤，只好买甘来元一斤刚死掉的蟹，味道也蛮好。”王先生自嘲说，不吃活蟹，省下钞票为女儿攒学费。

另有一位孩子考上南京一所大学的郑先生，这个暑假，孩子除了手机、电脑、驾照照外，去了趟成都花了4000元，去东港奥特莱斯置办行头，打对折也花了1500元，另外还染了两次头发800元。“这还算是节省的。”郑先生说。

郑先生的孩子考上了公办学校，学费一年几千元。为了开源节流，郑先生说：“我现在开始在闲鱼上买东西（二手货）了。”

## 一个假期三四万元，属“大路消费”

记者了解一圈下来，今年高考的舟山学子家庭，一个假期花掉三四万元是

很正常的，家长们也愿意为孩子上大学花钱。

在舟山一所高中学校任教的林老师，他的女儿去年读大一，属于“过来人”。林老师说，舟山的家长们为了孩子读大学，一个假期花三四万元属于“大路消费”，“江浙沪的高校学子，手机、电脑、平板电脑是基本配置，如果电脑买的是‘苹果’，那还要贵。有的还去做眼睛激光手术，那就得再增加一万元。”

到了学校里，一个大学生每月生活费大概在三千元，舟山考出去的学子普遍如此。“相对而言，一些内陆省份的孩子们消费略低一些，一个月两千元左右。这方面还是有所差异的。”林老师说。

## 从读大学开始，就培养孩子的“财商”

为了孩子上大学，花掉三四万元，这种消费是在明处，家长们也愿意为孩子花钱。不过，也有学子体谅家长，尽量少花钱的。

“人家花七八千元买苹果手机的，我女儿说，花两千元也能买个能用的手机了。”在我市一家企业工作的胡先生说。胡先生的女儿今年考上了省内一所高校，为上大学的装备，女儿早早就跟大人说，手机电脑什么的不用太好，够用就行。”这样，一个假期下来，也就花了不到两万元。

眼看大学即将开学，胡先生打算一家三口一起去趟西安。“孩子还是很懂事的。要上大学了，和大人在一起的时间越来越少。趁着假期一家人出去旅游，该花的钱还是要花的，顺便培养她的财商。告诉她，在学校里在经济方面，不必和别人比较。有比我们富的，也有条件不宽裕的。作为工薪家庭，得学会量入为出。”胡先生说。

融课堂、产品推介、优惠活动等线上微沙龙，针对代发业务中客户们所提出的难点，该行坚持把客户需求放在第一位，强化“一站式”服务，用最短的时间解决客户所提出的要求，努力做到让群众“少跑腿”，高效、快捷、专业的代发工资服务让企业及员工均感到非常满意，让忧“薪”从此成为了“过去式”。

同时，该行不断增强服务意识，积极推进员工业务技能培训，确保相关工作人员熟悉业务流程和规定，全力提升工作效率。截至2024年6月末，该行代发工资余额达72.71亿元，同比净增2.37亿元。

下一步，工行舟山分行将不断优化代发工资业务流程，持续提升客户服务水平，为广大客户提供更优质、更高效、更贴心的金融服务，以国有大行担当助力实体经济高质量发展。（王立）

## 工行舟山分行 做好代发工资金融服务

“你们的服务真的是太周到了！没想到，我们不用出门就把业务办好了！”一位农民工朋友高兴地拿着新办好的工资卡说道。

这一幕发生在舟山定海一工地，因工地距离工行的网点路途较远，工人去银行办理业务交通不便，而且现在天气炎热，人也比较容易中暑，工行舟山城北支行得知情况后，立即制定服务方案，将“银行柜台”搬到了工地，直接在工地里为工人提供金融服务，获得了工人们的一致好评。

积极做好代发工资业务是工行舟山分行持续提升金融服务体验的一项举措。一直以来，该行主动对接对代发工资业务客户，在做好代发工资业务的同时，还努力为客户提供投资理财、金融防诈骗等咨询类综合服务，定期开展金

## 泰康连续7年荣登 《财富》世界500强

8月5日，2024年《财富》世界500强排行榜正式发布，泰康保险集团以394.116亿美元的营业收入位列榜单第381名，排名较上年提升50名，连续七年入围《财富》世界500强。

在全球迈向长寿时代的背景下，泰康将医养康宁服务引入传统寿险“负债端+投资端”的二维结构中，开创“支付+服务+投资”三端协同的新寿险商业模式，引领公司高质量发展，同时为转型中的中国寿险业提供了方向与路径，也为全球寿险业的长期稳定发展提供了有益探索。泰康前瞻的战略、持续的创新以及坚定的执行，以渐进的方式拓展出第二增长曲线，也为在经济转轨过程中寻找出路的企业提供了一个可参考的案例。

拥抱新寿险，泰康充分发挥商业模式特色，发挥耐心资本优势，以高质量发展，服务人民群众对美好生活的向往。“支付+服务+投资”三端协同，泰康经营稳健，成果丰硕。在支付端，泰康为客户定制的全生命周期健康财富解决方案——“幸福有约”客户突破22万人，成为经过市场检验、受到市场认可的长寿时代主流筹资方案；金融行业标杆职业——健康财富规划师（HWP）队伍突破2.3万人，成为客户身边的“保险顾问+医养顾问+理财顾

问”。在服务端，泰康之家养老社区布局全国35城42个项目，实现19城20社区连锁运营，泰康居民超13000人。泰康医疗在全国布局五大医学中心，其中泰康仙林鼓楼医院、泰康同济（武汉）医院、四川泰康医院和宁波泰康脑科医院已开业运营，深圳前海泰康医院也于8月9日开业启航。泰康拜博口腔近160家门店连锁经营，齿险结合，为客户提供一站式齿科健康服务。在投资端，截至2024年6月30日，泰康管理资产规模超38000亿元，泰康管理养老金规模超8900亿元，已成为最大的养老金投资管理公司之一，同时也为实体经济提供规模大、来源稳、长周期金融活水。

泰康积极变革传统寿险的生产方式，打造长寿、健康、财富三大闭环，构建大健康产业生态体系，极大地拓展了客户服务的广度和深度，提升了服务客户的范围和能力。寿险行业正在进入专业化经营的新阶段，泰康着力打造“服务好、业务好、财务好”的三好公司，将“服务好”作为重中之重，以客户为中心，把“服务好”作为战略来抓。泰康保险集团创始人、董事长兼首席执行官陈东升要求，面向未来，泰康“支付+服务+投资”三端都要践行“服务好”，致力于做服务好的优等生、模范生。（夏文武）

## 中国平安发布 居家养老“乐联体”

日前，中国平安正式发布居家养老“乐联体”，推出管家“三伴”服务体系，同步上线治愈系慢综艺《寻找我们的阿“乐”泰》，诠释快乐享老的全新主张。

据介绍，中国平安自2021年开始启动构建居家养老服务构建，2022年推出居家养老服务品牌“平安管家”，为客户提供一站式居家养老建议解决方案。截至2024年一季度末，平安居家养老服务已覆盖全国54城，累计近10万名客户获得服务资格。此次发布会上，中国平安正式推出居家养老“乐联体”服务体系。“乐联体”为管家“三伴”服务，为长者提供全方位的享老文娱解决方案。一是“伴聊”，涵盖AI聊个天、管家友伴、心灵友伴三类伴聊服务，为长者一键解忧；二是“伴学”，联合权威高校，打造北京大学—平安居家芳华班，并携手优质老年大学等合作方，帮助同城长者相伴学习，重温课堂美好时光；三是“伴游”，医生管家、生活管家线上全程陪伴，帮助长者在享受旅游和旅居服务过程中更省心。

为保障客户权益，平安还为“三伴”服务体系配备了严格的人员和流程质控体系。在服务人员方面，平安管家平台对服务商的授课讲师、旅行导游、咨询师等人员的资质进行严格审核；在服务流程方面，以市场乱象颇多的旅游服务为例，平安管家特别设计了一套质量监督体系，用线上化管理工具监督服务质量，提升客户体验。

“三伴”服务体系也收获了客户的好评。一位体验了伴聊服务的叔叔说：“音箱是24小时的，你说每一个字，它都在认真倾听，非常耐心。”一位参加旗袍秀学习班的阿姨说：“趁着现在能走、能动的时候，多学一些东西，丰富自己，还能交到朋友，觉得很开心、很放松、很享受。”另一位阿姨在体验适老旅游行程后，对服务赞不绝口：“导游对老人很细心，下车、上台阶、找房间都会提醒，走的时候还提醒我们茶杯都带好。我们毕竟年龄大了，出来玩多少会有点累，导游还安排了下午茶，让我们边玩边休息。”

（平安人寿舟山中心支公司）