

## 纯电车对燃油车已形成“碾压”之势？

# 舟山年轻购车族力捧 10万元级新能源汽车



车展现场 照片由受访单位提供

□记者 裴驰宇

6月13日至14日，由“FM交通97”参与协办的2026舟山夏季车展在市体育场落幕。受阴雨天气影响，现场客流同比去年6月略有下滑。不过，据车展承办单位舟山帮客会展服务有限公司负责人李津光介绍，本届车展两天共实现新车成交464台。其中，新能源车型成交占比达55%，虽略低于全国新能源汽车渗透率水平，却是舟山本地新能源车市日渐升温的明确信号。

### 二季度承压 首购年轻化催热 10万级纯电

来自本地汽车经销商的汇总数据显示，舟山第二季度新车销量同比去年下滑约20%。据李津光分析认为，除整体新车消费市场预期偏谨慎外，部分新能源意向客户因本地尚无“小米”等新能源汽车品牌门店，转而赴宁波等周边城市下单，对本地终端造成一定分流。

尽管大盘收缩，购车人群结构却在悄然生变。目前到店客户以置换改善型和刚需首购型为主，性价比为第一考量。外地来舟山定居的新居民及购买人生首辆车的年轻群体，主流预算锁定在10万~15万元区间，偏向轿车或小型SUV，且明显青睐新能源版本。

两天的车展，尽管细雨蒙蒙，但撑着雨伞过来逛展的人络绎不绝。“现在的年轻人过来不问发动机参数，先问有没有大屏、语音控制和辅助驾驶。”在车展现场，多位自主品牌的汽车销售经理表示，为适应这类需求，车企普遍采取“增配降价”策略维持市占率——10万元出头即可买到搭载L2级辅助驾驶、OTA升级、皮质座椅的纯电或插电混车型，这在同价位燃油车上几乎不可想象。

某品牌汽车销售经理王先生说，舟山消费者对新能源汽车的接受度正在快速攀升，“新能源汽车对燃油车已形成产品力层面相当大的优势。说句实话，10万级纯电车都开始配置激光雷达、智驾了，而同价位的燃油车，基

本还是‘铁壳子’。”

### 全国新能源车渗透率破63% 舟山追赶态势明显

宏观数据佐证了这一趋势。据全国乘用车市场信息联席会（乘联会）最新统计，2026年5月全国新能源乘用车零售渗透率攀升至63%，继4月首破60%后再刷历史新高；1~5月累计零售715万辆汽车中，新能源贡献373.2万辆。“这63%的渗透率是包括东北寒冷地区在内，江浙沪一带新能源车会渗透更高，如宁波估计渗透率可达70%左右。”王先生说。舟山受限于品牌网点布局暂落后，但追赶态势明显。

使用成本仍是新能源汽车最大卖点。在家用充电桩条件下，纯电车每公里电费低至0.1元甚至几分钱，百公里花费约10~20元；而燃油车按百公里7L油耗计，油费需50~60元。对于日均通勤30~80公里、具备私桩安装条件的年轻上班族，纯电车型的经济性极具吸引力。当然，对于频繁跑高速或无固定充电位的用户，燃油车或长续航插混仍是务实选择。

### 豪车溢价退潮 政策变量引关注

与入门市场“卷配置”并行的是中高端消费回归理性。就在本月初，定海居民乐先生跑到宁波，以不到25万元的价格购入宝马325Li，“前两年这车起码要三十多万，现在划算多了。”坐进车厢里，乐先生摸着车内大屏，脸上乐开了花。

值得注意的是，近期有关新能源汽车是否纳入养路费征收的讨论在车友圈升温，加之购置税减免等国家红利逐年退坡，部分高要求消费者选择持续观望，或通过人脉渠道赴外地寻找更低车源。

受访车商普遍认为，随着小米、华为智选等头部新势力加快下沉布局舟山，本地新能源汽车渗透率有望在一两年内追平长三角平均水平。短期内，“10万元级智能新能源+增配降价”将继续主导舟山刚需首购车市格局。

## 金融活水润民企 建行跑出助企“加速度”

近日，建行舟山分行联合舟山市融资担保有限公司，成功落地分行首笔民间投资专项担保计划（以下简称“民间投资保”）业务。一笔200万元中长期信贷仅耗时5个工作日完成从申请到放款全流程，高效金融服务为深耕舟山十余年的新车零售小微企业纾解周转资金难题。

此次获贷企业主营新车零售，眼下恰逢备货旺季，存在中长期资金缺口。企业负责人坦言，原本预估审批流程需半个月，没想到上周四晚交材料，次周一早贷款便到账了。

据了解，接到申请后，舟山

分行迅速响应，分行支行层层联动。工作人员主动放弃休息，加班完成核验与尽调，并与担保公司建立“日对接、并联办”机制，大幅压缩审批流程。该笔业务不仅有效降低了企业融资成本，更通过中长期贷款精准匹配资金使用周期，助力企业扩大备货规模、升级消费场景，提升服务能力。

据悉，作为舟山建行落地的首笔此类业务，该笔贷款不仅为企业注入了金融活水，更为本地同业运用政策工具服务民营经济打造可复制实践样本。

（张帆舟）

## 工行舟山分行组织开展 爱心助考志愿服务

2026年高考期间，工行舟山分行践行“金融为民”服务理念，积极组织辖内网点开展爱心助考志愿服务活动，用暖心举措为莘莘学子逐梦之路保驾护航。

在舟山定海，工行舟山市城西支行、舟山城东支行联合设立爱心助考点，为考生准备了高考专用文具礼包、饮用水以及寓意“一举夺魁”的向日葵，工作人员还在候考间隙向家长普及防范金融诈骗知识。舟山嵊泗支行则在营业网点开通考生业务办理

绿色通道，提供复印、充电等便民服务，并组织青年志愿者走进嵊泗中学考点，向家长讲解虚假查分、志愿填报退费常见骗局，筑牢家庭财产安全防线。舟山分行营业部志愿者在舟山中学考点外身着红色马甲，为考生和家长送上爱心礼包与真挚祝福，一句句“祝考生金榜题名”的鼓励，传递着工行的暖心关怀，也为奔赴考场的少年们注入了满满力量。

（王立）

## 中国平安推出“服务年·好物节”活动 升级“萌宠服务” 综合金融解决方案

日前，中国平安宣布启动“平安服务年·平安好物节”活动，将围绕客户在“综合金融+医疗养老”方面的需求，推出居家、出行、健康系列尖刀产品与服务。“好物节”首场活动聚焦养宠客群的“宠物生态”综合金融解决方案，旗下银行、产险、寿险升级多款宠物相关的金融产品，为养宠家庭提供一站式、有温度的金融服务。

《2026年中国宠物行业白皮书》数据显示，2025年中国城镇犬猫宠物数量约1.26亿只，养宠人群达到7874万人，其中近七成成为90后、00后年轻人群，针对宠物服务的年均消费金额持续提升。

平安银行发布“爱宠信用卡”，不仅可根据养宠人群进行定制化卡面设计，持卡人还可享宠物消费优惠、积分兑换、携宠出行及宠物友好酒店预订等专属权益，高端版更附赠专属宠物保险权益。

平安产险还推出“宠无忧·爱它保”2.0升级版，该款宠物险主打“0免赔额”，提供高达5万元的年度医疗保额，同时涵盖宠物身故保障及50万元高额的第三者责任险。产品覆盖全国超7000家定点医院，赔付比例灵活，每年可提供宠物体检、进口驱虫药等实用服务权益。

平安寿险宣布将在旗下高品质养老社区“颐年城”打造“宠物友好”型社区，创新推出生命尊严宠物托管服务，关怀“老小孩与毛孩子”的双重情感需求，并依托“平安i动”健康平台，提供专属运动课程与趣味陪伴服务。

相关负责人介绍，目前平安集团生态合作的线下洗美、用品服务覆盖全国30省、100余城，线上商城涵盖国内外主流品牌上千品类。未来，平安还将积极拓展“上门喂养、遛狗、携宠出游”等新兴服务场景，围绕“宠物+主人”需求持续创新。

（中国平安浙江分公司）