

双节预订热,价格同比持平

今秋“小包团+定制游”成旅行社新引擎



AI制图

□记者 李晓旭

2026年中秋、国庆“双节”尚未到来,舟山各大旅行社的门店已经提前热闹起来。记者连日走访发现,今年双节期间,舟山旅行社预订量明显升温,但整体价格与去年基本持平;赏秋线路中,呼伦贝尔海拉尔和坝上草原延续了夏季以来的热度;团队出行方面,两三户家庭组成的小包团和定制游成为新趋势。

赏秋线路热度延续 呼伦贝尔、坝上草原受捧

“‘十一’报团游的价格相比其他时间段肯定是会高一些,但是又比自己出行划算很多。”浙江海中洲国际旅行社有限责任公司副总经理毛建平在接受记者采访时表示,旅行社提前和航空公司锁票、提前预订酒店,因此具备一定的价格优势。如果游客自己出行,在交通和酒店这两块很难拿到同等的价格。

记者对比多家旅行社报价发现,今年双节期间,国内长线游价格与去年同期基本持平。

线路方面,除了一些常规线路以外,今年双节赏秋热门目的地集中在呼伦贝尔海拉尔和坝上草原。毛建平介绍,这两条线路在暑期就是热门选择,热度一直延续到了秋季。“夏天去是看草原,秋天去是感受深秋,完全是两种不同的体验。很多游客夏天没赶上,就想趁着‘十一’去感受一下北方的秋天。”由于这两条线路在夏季已经积累了较高人气,旅行社在秋季产品设计上更加成熟,行程安排和接待资源也相对充裕。多家旅行社表示,目前这两条线路的双节团期已基本报满,仅剩少量余位。

家庭定制出行 选择“轻陪伴”体验

团队出行方面,今年最大的变化是小包团的兴起。毛建平介绍,现在比较热门的是两三户认识的家庭一起做定制团,人数通常在十人左右,比传统25人的大团灵活很多。

“很多年轻人现在都比较社恐,有导游一直在旁边跟着,也会感觉不是很自在。”毛建平说,小包团和定制游正好契合了这部分游客的需求,既有

旅行社的专业服务,又保留了足够的私人空间,司机可以兼任向导,承担驾驶、沿途讲解、行程对接、门票预约等工作,虽然小交通这块支出会多一些,但是这样可以节省全陪导游的费用。

除了小包团,定制游也成为今年双节的一大亮点。毛建平介绍,旅行社帮客户订好酒店和机票后,会拉一个客服群,群里有客服人员全程指导客户行程,对接景点导游。“客户有什么需求随时在群里说,我们随时响应。到了景点,我们对接好当地导游,客户想听讲解就听,不想听就自己逛,完全看自己心情。”

这种“轻陪伴”模式受到不少年轻游客欢迎。传统跟团游中,导游全程跟随、统一行动的模式,对追求自由和隐私的年轻人来说反而是一种负担。定制游则把选择权交还给游客,旅行社退居幕后提供支持和服

秋假分流拼假需求 家庭游客宁愿出行两次

值得注意的是,浙江部分地区在11月还有秋假,所以拼假游的家庭并不多。“毕竟还要给孩子请假三天,大家宁愿出行两次,国庆一次,秋假一次。”业内人士指出。

这一变化对旅行社的产品设计提出了新要求。以往双节期间,家庭游客是长线游的重要客源,拼假出行较为普遍。但今年,由于秋假的存在,部分家庭选择将长线出行安排在秋假期间,双节则以短途或周边游为主。旅行社也相应调整了产品结构,增加了周边游和短途线路的供给。

在采访中,市民王女士的经历颇具代表性。她计划“十一”期间带刚上小学的儿子去坝上草原看秋景,对比了自由行和报团之后,最终报了旅行社的团。“十一”看完草原的秋景,到了秋假再陪孩子去港澳转一圈。

“一开始想自己订机票酒店,算下来一大一小交通和住宿就要六千多,还不算门票和吃饭,报团两个人一共也就7000元。”王女士告诉记者,她平时工作忙,做攻略、订票、规划路线都要花不少精力。王女士说,报团最大的感受就是省心,“不用自己抢票、不用查路线、不用跟酒店扯皮,带着孩子轻轻松松出门,性价比还是可以的。”

清朗金融网络 守护安心消费 工行舟山分行开展金融教育宣传周活动

9月,工行舟山分行以“清朗金融网络 守护安心消费”为主题开展了一场形式多样、覆盖广泛的金融教育宣传周活动,旨在普及金融知识,提升金融消费者权益保护意识。通过线上线下相结合的方式,分行将金融知识精准送达群众身边,切实增强公众的风险防范能力,营造安全、诚信的金融消费环境。

在金融知识普及的“最后一公里”,工行舟山分行组织各支行网点因地制宜,开展针对性宣传。定海支行走进昌东菜场,嵊泗支行走进县农贸市场,在提供零钱包兑换便民服务的同时,向商户和市民普及反诈防骗知识;舟山分行营业部深入学校,精准对接在校师生,围绕校园贷、电信网络诈骗、个人信息泄露等高发风险开展宣讲,通过真实案例剖析,引导学生树立正确的金融观念,提升自我保护意识,筑牢校园金融安全防线。

针对老年人和新市民等易受骗群体,舟山分行特别注重金融知识的通俗化和实用性。嵊泗支行深入五龙乡渔村,重点提醒

老年人防范短视频误点、线上自动扣款等新型陷阱;岱山支行在市民广场用通俗易懂的“大白话”讲解理性理财与个人信息保护,切实守护海岛居民的“钱袋子”。普陀支行走进周边社区,面向社区老年居民开展厅堂及户外科普,重点讲解养老诈骗识别技巧,现场答疑解惑,帮助老年群体认清各类养老金融骗局,守护老年群体养老钱。

为营造诚信经营的金融环境,舟山分行营业部走进核心商圈,向商户讲解出租、出借收款码的法律风险,警示商户切勿因小利而成为洗钱犯罪的“帮凶”;自贸试验区支行则走进企业,面向财务人员和员工普及企业账户合规使用、反诈防骗及个人信息保护知识,引导企业严守合规底线,筑牢金融安全屏障。

此次活动累计覆盖金融消费者4900余人次,工行舟山分行通过进乡村、进学校、进社区、进商圈、进企业多场景下沉宣传,真正将金融知识送到群众身边,有效提升了公众的金融风险防范意识。(程珏涵 王立)

泰康人寿“三好两通”全程健康解决方案正式发布 十四年守护 1248万客户

泰康人寿“三好两通”全程健康解决方案日前正式发布。作为泰康绿通十四年迭代的最新成果,它标志着泰康“健康保险+健康服务+健康管理”三位一体健康产品体系走向成熟。从2013年行业首推重疾绿通,到如今累计守护1248万客户,泰康绿通用十四年完成了从单一就医协助到全程健康解决方案的跨越,其背后是对国民健康需求变迁的持续回应,以及“以人为本、商业向善”的长期坚守。

纵观国内健康险市场,传统产品多聚焦事后财务补偿,而客户真正的焦虑往往发生在就医过程之中:确诊后能否找到对症专家,住院押金如何筹措,出院之后由谁照护。随着《国民健康“十五五”规划》发布,群众对医疗健康的需求正从“病有所医”向“病有良医、医有良效、养有优服”升级,商业健康险也从“财务给付者”加速转向“健康服务提供者”。

2026年7月,首届泰康人寿健康节上,“三好两通”全程健康解决方案正式发布:以“好医、好药、好器械”整合资源,以“泰康绿通、医疗直通”搭建桥梁,链接自建、投资、合作三层医疗网络,解决就医过程中信息分散、流程

复杂、资源匹配困难等痛点,使客户“看得上病、看得好病、看得起病”。

目前,泰康已构建起以自建五大医学中心为核心、全国三甲医院合作网络为支撑、全球创新药械供应链为保障的医疗服务体系,形成覆盖诊前预防、门诊诊疗、住院治疗、术后康复、长期管理及居家养护的全流程医疗闭环。

泰康绿通的不同之处,正在于把资源与服务一同锁定:服务有效期与保单有效期等长,如保单保至终身(105岁),服务亦陪伴更久;自2023年起,个险绿通在保单理赔终止后还可延长5年;如客户拥有可转让绿通服务权益,绿通服务从“一单一人”,通过行使转让权,转让给父母、配偶、子女直系亲属使用。

确定性还体现在时效上。2025年1月至2026年7月的平均数据显示,主任门诊绿通、大型影像检查、住院等床等医疗过程中的“等待”,根据患者病情得到有效协调和极大缩短。十四年来,泰康绿通累计服务11.6万人次。依托“支付+服务+投资”新寿险的三端协同,泰康绿通的服务,已转化为对客户的长期守护和承诺。(夏文武)