



建行云汽支行

“现金异步”提效能 服务升温更贴心

“以前来存零钱，少则等四五十分钟，多则一两个小时，看着柜台里一摞摞纸币过机，真是心急如焚。”一位经营果蔬生意的李大姐，说起过去到银行存储营业款就头疼。但前两天，她在家门口的建行云汽支行体验了一次“前所未有”的快捷，“几分钟签完协议，转身回店继续忙生意，下午手机就收到入账短信，分毫不差。”李大姐说。

原来，这是建行云汽支行近期积极推广的“现金异步”服务新模式。作为“中国银行业文明规范服务百佳示范单位”，该行周边商户密集，不少个体商户、小微企业客户零钞存储需求旺盛。传统模式下，柜员必须逐张清点、反复核验，一笔几千元的零钞存款往往占用一个窗口一两个小时，后面的客户排队，前面的客户干着急。

如今，流程被重新拆解为“现场核对”与“后台清算”两步走。客户携带现金到店后，大堂经理会主动引导至专属窗口，由工作人员当面对封包进行初点、登记总额，并签署委托协议，全程公开透明。整个过程从过去的“论小时”骤降至“论分钟”。客户无需驻留，签署协议后便可离场；网点则利用非高峰时段，集中进行二次清算和复核，最终入账结果通过短信自动推送，形成“即签即走、事后通知”的闭环。

“这不仅解决了客户等待时间长的问题，更把宝贵的柜面资源释放给了普通业务。”该行营业部经理介绍，试行一段时间以来，窗口高峰期平均排队时长明显下降，普通存取款、转账业务不再“被迫陪等”，服务承载力明显提升。

(冬梅 贺璇)

建行魏都大道支行

关门之后 36万现金“连夜入账”

近日，建行魏都大道支行结束当日营业，款箱已完成押运离场。正在例行夜间巡检的管理人员却被一阵急促的敲门声叫住——个体户王先生的车停在网点门口，车里放着36万元现金。

“当天回笼了36万元现金，第二天一早急需用于货款结算，今天晚上存不上，生意就黄了。”抱着一线希望，他赶到银行网点求助。

了解情况后，网点负责人迅速与营运主管沟通——款箱虽走，但网点大额存取款一体机仍在运行。于是，他们决定使用大额存取款一体机为客户办理该笔紧急存款业务。营运主管迅速核查自助设备后台数据，确认大额存取款一体机钞箱容量充足、设备运行正常，完全满足缴存条件。随后，两名工作人员立即到场，引导王先生分批存入、逐笔核对。在工作人员的协助下，36万元现金全部实时到账。“太感谢了，下班了还能帮我存上，真是解决了我的大难题。”看着账户余额，王先生松了一口气，对网点超出营业时间、主动为民解忧的暖心服务给予高度赞扬。

金融服务无时限，暖心为民有温度。此次服务，是该支行突破传统柜面局限、活用智能设备、延伸服务边界的充分体现。

(冬梅 张苗苗 杨雪峰)

车船税新政引市场新涟漪

本报记者 焦燃



7月2日，财政部、税务总局、工业和信息化部联合发布了车船税优惠政策调整公告。新政的出台恰逢行业传统销售旺季，汽车市场对政策的变动反应敏感，已出现微妙变化。

记者走访我市多个汽车销售区域了解到，市场上主流燃油车型的终端优惠仍维持高位，部分库存车型降幅超过指导价的20%至30%；混动车型用车成本的变动成为近期的市场咨询热点，价格走势与政策调整共同影响着消费者的购车决策。

合资品牌降幅显著

今年6至7月，燃油车销售价格较5月再次下探，降价覆盖豪华、合资、自主全梯队汽车品牌。其中6月是降价力度的绝对峰值，随着国六A标准的库存车型清仓进入尾声，7月市场上的极端甩货价有所收窄，但整体终端价格仍处于历史低位。

在庞大汽车文化园区，多家合资品牌4S店的展厅内都摆放着醒目的促销展板。记者从一汽奥迪、上汽大众、广汽丰田等门店了解到，7月主流燃油车型的现金优惠幅度与6月相比并未明显收窄，部分长库龄车型的让利力度仍处于年内高位。

据园区门店公开报价显示，大众朗逸车型现金优惠达4万元，宝来优惠2.6万元，探岳综合优惠甚至超过7万元；卡罗拉等紧凑级家轿优惠后价格下探至10万元以内。中高端车型的一些合资B级轿车综合降幅普遍超

过20%，部分库存车型折扣接近7折。

“国六A的老款车型优惠最高，新车型也有大幅优惠政策。”风华奥迪4S店售后顾问王跃文告诉记者，7月以来门店到店客流较6月下旬提升约两成，多数消费者是冲着燃油车降价来的，“大家普遍觉得现在价格已经到了低点，入手比较划算”。而在园区哈弗、吉利等国产品牌门店，店内在售燃油车型的降价幅度则相对温和，优惠多集中在2万至4万元区间，新车型的价格让利也相对克制。

混动车使用成本引关注

7月2日，财政部、税务总局、工业和信息化部联合发布《关于调整节能汽车、新能源汽车车船税优惠政策的公告》(2026年第19号)，明确自2027年1月1日起，取消对节能汽车减半征收车船税政策，取消对纯电动商用车、插电式(含增程式)混合动力汽车、燃料电池商用车免征车船税政策。

根据《中华人民共和国车船税法》规定，排气量1.6升以上至2.0升的乘用车，年基准税额幅度为360元至660元。这意味着此前可享受免征或减半优惠的插电混动、增程式等绿牌车型，明年起将按照对应排量全额缴纳车船税，车主每年将新增500元上下的用车支出。

政策发布后，我市多家新能源及混动品牌4S店的相关咨询量明显有所上升。“最近三周，每天都有三、四批客户专门问车船税的事，其中大多是考虑买插混车型的消费者。”某混动品牌销售顾问告诉记者，不少消费者会仔细算账，对比燃油车降价省的钱和混动车型每年多交的税费，重新权衡购车选择。

记者注意到，政策调整对消费决策的影响更多体现在心理层面。车船税一年几百元的差额并非购车的决定性因素，但政策信号让部分原本倾向混动的消费者转向了降价后的燃油车，“油车现在又便宜了上万元，够交

十几年车船税了。”多位消费者表示。

按需购车是理性之举

我市行业职业经理人指出，7月燃油车优惠维持高位，核心原因仍在于“去库存”与“守份额”两大任务。一方面，尽管国六A车型清仓已告一段落，但行业整体库存规模仍处高位。合资品牌库存压力尤为突出，持续的价格优惠是消化库存、缓解经销商资金压力的必要手段。另一方面，新能源汽车对燃油车市场的挤压仍在加剧。2026年上半年，国内新能源乘用车渗透率已突破60%，燃油车市场份额持续收缩。对多数合资品牌而言，电动化转型尚未形成规模销量，燃油车仍是营收和利润的核心支柱，通过降价维持市场份额是现实选择。

从大同本地市场来看，8月后，我市汽车市场仍将呈现“燃油降价走量、新能源稳步增长”的格局。这提醒消费者，在购车时，要咨询清楚4S店给的综合优惠有多少能转化为现金减免，还要了解优惠车辆的车况和后续服务保障，同时理性看待政策调整带来的心理影响，避免盲目消费。



“油电共存”时代 购车当按需选择

焦燃

近期车船税新政发布后，混动车型用车成本的变化成为消费者咨询热点。这一现象背后，是车市正从燃油车主导的单一格局，稳步进入油、电多元共存的新阶段。面对不断变动的市场与层出不穷的技术概念，消费者应保持理性，按个人需求选购车型才是最优解。

大同地处晋北，属温带大陆性季风气候，冬季漫长而寒冷，低温期长达4个多月，最冷月平均气温低至零下11摄氏度，极端低温接近零下30摄氏度。这一气候特征，恰好击中当前纯电动汽车的技术瓶颈。受物理特性限制，低温环境下动力电池活性下降，主流纯电车型冬

季实际续航普遍打6至8折，极寒天气下衰减幅度更大，叠加暖风耗电，续航缩水更为明显，纯电车的使用便利性存在明显场景局限。

购车选择的核心，从来不是“追新”，而是“适配”。按出行距离看，日常仅市区通勤、短途代步的消费者，新能源车型使用成本低的优势突出；若经常往返周边区县、跨市长途出行，燃油车补能便捷、无续航焦虑的特点更具实用性。按使用频率看，高频长途用车更依赖车辆的可靠性与补能效率，燃油车是更稳妥的选择。低频短途使用，则可根据家用充电条件灵活选择。

事实上，燃油车远未到“过时”阶段。历经百余年的技术迭代，燃油车的动力体系、安全性能、可靠性已十分成熟，加油网络覆盖城乡各个角落，受气候、环境的影响远小于纯电车型。当前燃油车价格持续下探，也让其性价比进一步提升。对于看重稳定、省心的消费者而言，燃油车依然是优质且可靠的出行工具。

汽车技术的迭代是渐进过程，油电共存将是长期的市场状态。消费者不必被“新能源替代燃油”的论调裹挟，也不必因短期降价冲动消费。立足自身用车场景，结合本地气候与配套条件，选择最匹配自身需求的车型，才是理性的消费选择。