

疫情导致暂无收入 房贷能否推迟还?

“在上海工作，因疫情原因无法工作，没有收入，每月1日还要还5000元左右的房贷，希望能够暂缓房贷还款期限或者能够减免半个月房贷。”近日，一张“因疫情希望延缓房贷”的截图在网上流传，随即引发网友热议，#因疫情推迟还房贷有必要提上议事日程#登上热搜第一。

在疫情防控形势严峻，多地采取封控措施的情况下，能否推迟还房贷？房贷缓交又可延期多久？

多家银行回应

对于上述网传截图，某股份制商业银行回应称，目前该行暂无由于疫情减免房贷相关规定。根据该行规定，房贷还款延迟1天会影响征信记录，延迟3个月将会启动诉讼程序，请务必按时归还房贷。

记者注意到，疫情下，受时间和地域限制，目前不同银行对因疫情申请延迟还贷的政策不一。

工商银行客服表示，对于像吉林这样的封控地区，若因疫情无法按时还房贷，可申请延期代扣，但无法确定具体可延长的时间。“因为这个是临时性的政策，等封控结束，往往就取消了。”客服强调，延期代扣期间办理者的征信不会受到影响。

建设银行客服称，部分地区因疫情封控可申请延期还房贷，吉林省最长期限为28天。由于目前封控地区的网点处于停业状态，客服可帮助办理者联系贷款经办行经理，先行进行相关登记。

中国银行客服则表示，目前吉林省可申请延期还房贷，但上海暂时没有相关政策。客服建议，可先与贷款经办行联系。

五部门曾发文

“疫情可以暂停一座城市，却暂停不了房贷。”对此，有不少网友表示，收入降低，但还有房贷、信用卡、日常消费、老人和小孩……实在扛不住了。

也有网友指出，贷款买房时有必要考虑自己的购买能力，留出对抗风险的余地。贷款买房的还款金额最好不要超过总收入的三分之一，每个月除掉还贷的钱最好能存下来一点。

那么，因疫情导致无法按时还房贷，银行究竟应不应该宽限还款期限？

早在2020年2月，中国人民银行等五部门就下发了《关于进一步强化金融支持防控新型冠状病毒感染肺炎疫情的通》(以下简称《通知》)。

《通知》明确提出，对因感染新冠肺炎住院治疗或隔离人员、疫情防控需要

隔离观察人员、参加疫情防控工作人员以及受疫情影响暂时失去收入来源的人群，金融机构要在信贷政策上予以适当倾斜，灵活调整住房按揭、信用卡等个人信贷还款安排，合理延后还款期限。

而对因感染新冠肺炎住院治疗或隔离人员、疫情防控需要隔离观察人员和参加疫情防控工作人员，因疫情影响未能及时还款的，经接入机构认定，相关逾期贷款可以不作逾期记录报送，已经报送的予以调整。对受疫情影响暂时失去收入来源的个人和企业，可依调整后的还款安排，报送信用记录。

不过，有网友担心，对个人贷款实行延期还本付息，在实施层面上仍有难度。比如，如何鉴别哪些人是真困难，哪些人手头仍然富余。(据新华社)

全市已完成新冠疫苗接种 819.9万剂次

本报讯(株洲晚报融媒体记者/王晖 通讯员/尹志华 马健)记者从市医保局获悉，截至4月1日，全市已经完成接种新冠肺炎病毒疫苗8199181剂次。

2021年2月，我市正式启动居民免费接种新冠病毒疫苗，疫苗采购和接种费用由医保基金和财政共同负担。截至今年4月1日，市医保局解除新冠疫苗采购费3.86亿元，按每剂次10元拨付接种费8199.181万元，共计拨付4.68亿元。下一步，市医保局还将根据情况及及时调度预拨医保基金，确保“钱等疫苗”，保障全市人民群众健康并最大程度为财政减负。

延伸阅读

老年人有基础疾病能打疫苗吗?

60岁以上老年人有基础疾病能否接种新冠疫苗?老年人接种疫苗有哪些注意事项?国务院联防联控机制有关专家对热点问题回应。

国家卫生健康委疾控局副局长雷正龙介绍，截至4月5日，60岁以上老年人接种覆盖人数超2.24亿人，完成全程接种超2.12亿人，完成加强免疫接种超1.46亿人。

雷正龙表示，为进一步组织做好新冠疫苗接种工作，近期对老年人接种工作进行了再部署、再安排，一些省份在实际工作中创新了服务模式。

“老年人大都有基础性疾病，一旦感染新冠病毒，重症、死亡的风险要高于其他年龄段人群，接种新冠疫苗后可以有效降低老年人的重症和死亡风险。”雷正龙呼吁大家及时按程序完成全程接种，同时符合条件的及时完成加强免疫。

针对一些老年人担心接种新冠疫苗后会出现不良反应，中国疾控中心免疫规划首席专家王华庆介绍，从接种疫苗后不良反应报告的情况分析，60岁及以上老年人不良反应报告发生率低于其他年龄段人群。

王华庆提示，有慢性基础性疾病的人和正在服用药物的人，如果在慢性病的急性发作期，建议缓种疫苗。

“老年人周围的人，做好个人防护也非常重要。”王华庆建议家里和其他接触老年人的人及时接种疫苗，从而对老年人形成保护。(据新华社)



▲漫画:鼓励接种 新华社发 王鹏 作

援吉日记

“阳性标本数量一天比一天少”

编者按

这个春天，又一轮疫情不期而至。疫情就是命令，防控就是责任。株洲的广大医务人员白衣执甲，冲锋在前，不远千里，驰援吉林。

在抗疫前线，他们有着怎样的故事?又被哪些人和事感动?让我们看看这些“逆行者”的“援吉日记”。

讲述人:省直中医院主管检验师黄振翼

今天是我支援长春市的第25天。这几天，长春市在开展核酸检测“清零”攻坚行动，要求利用5天时间集中开展三轮大规模核酸检测。所以，连轴转成了我和其他队员的工作常态。

我并不畏惧这种工作节奏，因为今年1月，我也曾驰援河南安阳的抗疫工作。

此次抗疫，我和队员的主战场在方舱实验室。每一组队员每天需承担3万—4万管的检测量，工作时间长达12个小时。我还记得3月28日的晚班，我们组检测出几百个阳性标本。为了确保结

果的准确性，我们反复进行筛查。

事实上，做核酸检测并不是个简单的活，基本都是手工操作，要求快、稳、准。这意味着，我们必须全神贯注，不能有丝毫闪失。每天下班后，我都觉得自己精疲力竭。

让人欣慰的是，这段时间，方舱实验室检测出的阳性标本数量一天比一天少。我知道，胜利的日子不远了，家乡的小龙虾在向我招手了。

(株洲晚报融媒体记者/刘琼 通讯员/谭盼盼 整理)

“哥”们快看看 这条提醒专门为你发的

本报讯(株洲晚报融媒体记者/刘琼 通讯员/朱卫健)国内疫情形势仍然严峻，穿梭于大街小巷的外卖配送员该如何做好防护?4月7日，省疾控中心发布提醒，建议外卖小哥采用非接触方式配送外卖。

“3月中旬以来，我省报告的大部分本土病例感染的新冠病毒属于奥密克戎BA.2.2变异株。该变异株的特点是传播能力强、潜伏期短、传播速度快、无症状感染者、轻症所占比例高，它的代间距非常短，基本2—3天传播一代;有的病例感染后第二天就可以传染给他人。”省疾控中心相关负责人介绍，奥密克戎

传播途径主要包括呼吸道飞沫传播、密切接触传播、气溶胶传播，甚至接触被病毒污染的物品也可能被感染。由于外卖配送人员活动范围广，接触人员多，更需要做好防护。

外卖配送人员如无接种禁忌症，均应全程接种新冠病毒疫苗，符合条件的，还应接种加强针。上岗前要检查工作服、口罩、手套和手消毒剂等个人防护用品的数量和质量，并测量体温。此外，应当保持餐饮外卖的配送箱清洁消毒。配送过程中，尽量减少直接用手接触楼梯扶手、电梯按钮、门把手等公共设备和设施。完成配送后，要及时做好手卫生。

新能源车企为何扎堆进商超卖车

这样的生意经好念吗

策划/蒋胜金 执行/株洲晚报融媒体记者/叶昆红 成婉兰 实习生/张佩瑶



▲小鹏新能源汽车在万达广场开的体验店。记者/叶昆红 实习生 张佩瑶/摄



▲比亚迪新能源汽车在神农城商场开的体验店。记者/叶昆红 实习生 张佩瑶/摄

特斯拉的直营模式获得不少消费者的认可后，很多中国造车新势力纷纷把目光聚焦在人流更大的市中心、商场等更繁华的地段。株洲多家车企也不例外，纷纷抢滩各大商圈。车企离消费者更近了，不过，消费者看车往往并不带有很强的购车目的性，商圈人气也直接影响到店铺客流，汽车进商圈的消费习惯还有待进一步培育。

新能源汽车扎堆热门商圈

4月4日，极氪新能源车在万达广场中厅布置了展厅，展期一个月。这家拥有数家长沙门店的新能源车企，此次特意来了解株洲的市场情况。“这几天已经有顾客达成了购买意向，如果销售情况达到我们的预期，我们会考虑以商超模式入驻株洲。”极氪新能源汽车相关负责人钟先生说。

早在极氪新能源汽车布展前，万达广场已有理想汽车、上汽大众、上汽飞凡、小鹏汽车等多家新能源汽车品牌入驻，比亚迪新能源车在神农城商场开起了体验店，造车新势力蔚来则在神农城设了展厅。

“新能源车作为近几年的新兴行业，想要抢夺市场，就要尽量提高曝光度，客流量大的商场能够获取源源不断的客流，是非常理想的推广方式。”理想汽车李主管介绍。

比亚迪神农城王朝店罗店长介绍，在商场内超过半数进店的顾客，对电动车和品牌的了解比较浅显，进店只是恰好路过，吃完饭好奇逛逛的也不在少数。“这个时候我们就可以跟他们讲讲我们是什么品牌，有机会的话可以带他们试一试，这是一个了解和‘种草’的过程。”

作为株洲第一家理想汽车直营店，理想汽车最初是收到了万达广场的合作邀约，可见商场也看中了这种新颖的汽车商超模式。多家汽车品牌直营店的集聚效应无疑也有利于吸引更多有意愿购买新能源车的客户。

传统车企也来“尝鲜”

商超模式的吃香，无疑也吸引了传统车企的目光。清明假期，红旗在美的时代广场设置了展厅，摆放着两款车。株洲红旗体验中心市场部彭经理介绍，去年在天虹步步高广场第一次“尝鲜”后，今年在万达广场进行了新车发布展，这次在美的时代广场布展，主要是为畅销款车型做展示和增加曝光度，展期一个月，“我们也是慢慢尝试，如果效果好的话，未来我们考虑在商场建一个城市客厅。”

传统燃油车品牌中，吉利汽车在神农城商场北栋和南栋的显著位置，设了两个体验店，每处摆放了2-3款畅销款车型。销售人员介绍，厂家也是受到了新能源车进商场销售方式的影响，开始入驻商场，看重的就是商场的人流量，在大家边喝茶边逛街的时候，随意地逛一逛，了解下车型，在这种随意的了解过程中，潜移默化地给消费者“种草”。

上汽大众汽车体验中心相关负责人刘女士介绍，作为上汽集团旗下产品，商超模式是一次试水，未来会尝试将商超模式运用到燃油车上，换句话说，“把4S店也搬到商场里来”。

商超模式带来新便利

商超模式和4S店有什么不同?

刘女士给记者打了个通俗的比方。传统4S店就像离家较远的大超市，商超模式更像互联网线上加线下的新零售业态。顾客可以选择花上几个小时去大超市挑选产品，但也可以是足不出户通过App和网站了解下单。用销售的专业术语来说就是，4S店的销售本质是“让客户来我这里”，商超模式则是“我到客户身边”。

因为占地面积大，成本高，4S店一般不太可能建在市中心，比起专门驱车去找一家4S店，开商超店或设展厅就开在消费者熟悉的商场里，逛街的过程中就可以进来咨询，大大降低了时间成本。

与传统4S店相比，这些位于商圈的汽车品牌体验店，更多是向消费者传递品牌理念，展示最新技术或产品。

罗店长介绍：“客户大多是在逛街的时候顺便进来看看，会简单了解一下车型信息、看看展示区等。虽然我们也有提供试驾服务，但试驾的客户并不算多，所以很多时候，我们更多是在展示品牌形象、传递品牌理念。”陈小姐逛街时被理想汽车造型吸引了，一抬脚就进店逛了下，“就是逛街的感觉，纯粹就是一下子来了兴致，未来换车，我可能也会关注理想。”

大多数新能源车的商超模式下看车可以通过App、网站、商超店的产品专家了解车辆;试驾有专门的试驾专家，可以通过线上预约在下班路上进行试驾，不用局限于4S店的场地限制;成交是由专门展厅经理进行完成，交付则是由专门的交付专家进行完成。这种不同环节的专门对接可以为客户提供更专业精准的服务，也为后续的售后服务提供基础。

销售情况不稳定 品牌认知和消费习惯有待培养

汽车品牌进商圈是一把双刃剑。好的一面是商圈固有的购物中心属性，可以为汽车品牌不断吸引具有高消费能力的客流;商场也能通过引入汽车品牌店，为消费者带来更好的购物体验。另一方面，我们也应该看到，商超模式的汽车销售，和商场人流量捆绑在一起，变量比较大。

在万达广场人流量的加持下，理想汽车达到月平销售20台的预期。比亚迪的销售量也不错，商圈店能接触到更多潜在客户，但如果商场客流情况不理想，汽车品牌的推广曝光只是一句空谈。比如，目前受到疫情的影响，逛商场的消费者肉眼可见地减少，没有了人流量，汽车商圈店的消费者转化率自然是不理想。工作日，美的时代广场红旗车展销点和和神农城吉利、比亚迪新能源品牌店光顾者寥寥无几。相比较而言，能光顾4S店的消费者，一般目的性比较强，在疫情的影响下，迫切想买车、的消费者增多。另外，商圈店尽管部分环节可以在线上完成，但对购车客户来说，试车、提车这两个部分仍然要接触实车。作为一种新的消费模式，汽车品牌店开进繁华商圈，市场消费习惯和品牌认知也都还需要进一步培养。

