

# “6·18”将至 咱厝商家也“疯狂”

随着一年一度的“6·18”年中大促日益临近,咱厝商家也不甘示弱,纷纷开启了一系列精彩的促销活动,为消费者带来了一场年中购物盛宴。在这个时期,商家借助“6·18”,通过线上线下联动的方式,不仅为消费者提供了丰富的购物选择,还带来了实实在在的优惠和便利。想要淘实惠的小伙伴,千万不要错过。

## 打折促销成活动亮点

据了解,此次咱厝商家的“6·18”促销活动涵盖了多个领域,包括鞋服、美妆、数码等。在各大商场,商家纷纷推出了满减、折扣、赠品等多种优惠措施,吸引了不少消费者前来选购。同时,线上平台也同步开启了促销活动,通过直播带货、限时抢购等方式,进一步提升了消费者的购物体验。

## 超市也开启促销活动

另外,记者在走访中发现,今年不少超市也加入“6·18”促销活动中。他们纷纷推出了满减、折扣、赠品等多种优惠方式,旨在吸引更多消费者前来选购。如大润发世纪店推出“年中大促囤货季”活动,覆盖了食品、饮料、生鲜、家居用品、个人护理等多个品类,几乎涵盖了消费者日常生活的方方面面。

无独有偶,永辉超市也推出“6·18”年中大促活动,精心挑选了众多热销商品,通过打折、满减、赠品等多种方式,为消费者提供了实实在在的优惠。无论是家庭日常用品,还是节日礼品,都能在此次促销活动中找到。与此同时,还有超市推出了线上促销活动,将优惠信息传递给更多的消费者。

## 小贴士:选购注意事项

此外,“6·18”除了咱厝各大商家推出了一系列丰富多彩的促销活动,线上商家也开启各种促销让利活动,为消费者带来了前所未有的购物体验。消费者在享受购物乐趣的同时,也需要提高警惕,避免陷入商家的陷阱。因此,不少业内人士表示,小伙伴们要注意以下三个方面。

## 父亲节礼物清单大搜罗

本周日将迎来父亲节,许多人开始为如何给父亲挑选一份特别的礼物而犯愁。在这个充满感恩与敬意的节日里,一份精心挑选的礼物不仅能够表达小伙伴对父亲的深深感激,还能传递出对他们无尽的关爱与祝福。接下来,本报记者特意搜罗出市面上比较畅销的父亲节礼物,供大家参考。

**推荐一:剃须刀**  
推荐理由:对于许多男士而言,剃须刀是日常生活中不可或缺的用品,选择一款品质好的剃须刀作为父亲节礼物,能够让他在日常剃须时感受到你的关心。目前,有电动剃须刀、手动剃须刀、智能剃须刀等,小伙伴可根据自己的预算,选择合适品牌,剃须刀的价格从几十元到上千元不等。此外,在选购时,小伙伴要综合考虑剃须刀的清洁与维护、噪声与振动等方面,通过仔细比较不同产品的特点与性能,选择适合的剃须刀。目前,线上商家针对父亲节推出各种优惠,小伙伴可根据自身需求选购。

**推荐二:智能手表或手环**  
推荐理由:在科技日新月异的年代,智能手表或手环成为许多人的日常佩戴品。这些智能设备不仅具备计步、心率监测、睡眠监测等实用功能,还能提醒父亲关注身体健康。同时,通过智能手表或手环,小伙伴还可以随时与父亲保持联系,让他们感受到你的关心与陪伴。小伙伴在选购时,要了解智能手表或手环的功能等,同时还应重视与其相连的手机应用程序数据的全面性、准确性及可靠性等。

**推荐三:衣服**  
推荐理由:选一套衣服作为父亲节礼物是不错的选择。从休闲风格的T恤、衬衫,到商务风格的西装、夹克,再到适合户外运动的运动服,都能满足父亲不同的需求和喜好。记者在走访咱厝百货商场中发现,不少品牌还推出了父亲节专属款式,通过独特的设计和精致的工艺,让礼物更具纪念意义。小伙伴在为父亲挑选衣服前,应了解他的喜好和风格,考虑他的身材和尺码,选择舒适耐穿的面料和款式,让他在穿着时感到舒适自在。

**推荐四:手表**  
推荐理由:在众多的礼物选择中,手表因其独特的象征意义和实用性,成为许多人送给父亲的的首选礼物之一。手表是时间的象征,它陪伴着人们度过每一个重要的时刻。对于父亲来说,他们总是默默

地付出,为子女提供无私的支持和关爱。在这个特殊的日子里,为父亲挑选一款合适的手表,无疑是一份贴心又极具意义的礼物。当下,各大百货商场的手表专柜针对父亲节推出优惠活动,感兴趣的小伙伴不妨前往瞧瞧。

**推荐五:皮带**  
推荐理由:皮带作为男士日常穿搭的必备单品,既实用又具有一定的时尚性。选择一条高品质的皮带作为父亲节礼物,既能让父亲感受到你的关心,又能提升他的整体气质。小伙伴可以选择长度可调、双面可用的灵活设计,以适应父亲不同的穿搭需求。皮带的选择也要考虑父亲的喜好和风格,可以选择简约大方的款式,也可以选择具有特色的造型。目前,咱厝不少商场的品牌男装有推出各式各样的皮带,小伙伴可前往挑选。



## 夏季适合喝什么茶?



随着炎炎夏季的到来,一杯清茶成为许多人消暑解渴的首选。但是你知道吗,夏季喝茶也是有讲究的。国家一级评茶师、安溪铁观音茶王赛特邀评委、老茶收藏家、咱厝资深茶人林时贤表示,在不同的季节里,选择适合的茶叶来饮用,能帮助身体适应季节变化。

**老白茶 有助于降火去燥**  
“如果仲夏酷暑难耐的话,建议选择喝老白茶。”林时贤说道,因为老白茶的口感是清润甘甜,同时它也有降火去燥的作用。炎炎夏日喝点甜甜的老白茶会感觉特别解渴,而且喝完之后,整个人会感觉没那么暴躁易怒,小伙伴甚至还可以选择白茶中的白毫银针做一些冷泡。

**陈年六堡茶 有助于排湿气**  
“在夏天,尤其是沿海地区,特别像最近天气老是下雨,容易湿气重。”林时贤说道,在这样的情况下,小伙伴可以适当喝陈年六堡茶。如果家里有陈皮的话,也可以放一点陈皮一起煮。这样喝完之后,身体里的一些湿气、寒气会随着汗液一起排出,整个人就会感觉更加轻盈舒畅。

**喝绿茶可解苦闷**  
“在天气燥热难耐的情况下,可以选喝新鲜的绿茶,一解夏日的苦闷。”林时贤表示,绿茶有清热的作用,适当喝一点可以帮助降火,人变得没有那么心烦气躁了。在炎热的夏季,绿茶的

清凉口感给人们带来一丝丝凉意。绿茶汤色清澈明亮,口感鲜爽回甘,能够迅速降低体温,带走身体内的热量。与此同时,绿茶中的茶多酚等成分还能刺激唾液分泌,起到生津止渴的作用,为人们在高温天气中带来一丝清凉。

此外,夏季适当喝一些菊花茶、金银花也是不错的,它们是清热祛火的佳品。菊花茶是夏季常见的养生茶饮,具有清凉解毒、养眼护眼的作用。菊花含有丰富的维生素A和矿物质,有助于缓解眼睛疲劳,保护视力。在夏季,饮用菊花茶可以清热解暑,减轻身体负担,同时对于预防感冒、咳嗽等疾病也有一定的帮助。

夏季气温高,人们容易感到口渴、疲劳,金银花茶具有生津止渴、提神醒脑的作用,可以有效地缓解这些症状。喝上一杯金银花茶,不仅能够带来清凉的口感,还能够让人们在炎热的夏季中感受到一丝丝的凉意。

选购保险有讲究

保险市场快速发展,保险产品日益丰富,为广大消费者提供了多样化的选择。然而,近期频频曝出的保险销售误导现象,却让不少消费者陷入了困惑和误区。

业内人士表示,部分保险销售人员为提高业绩,在产品营销宣传过程中,时有夸大产品收益、掩饰产品风险等易引人误解的行为,侵害了消费者的知情权。在购买保险时,如何防范保险销售误导行为?本周我们一起来关注。

## 认清保险销售误导

不久前,王女士遭遇了一起典型的保险销售误导事件。据其描述,一名保险公司的业务员通过电话向她推荐了一款“即将停售的高息理财保险”,声称该产品收益远高于银行利率,是行业内收益最好的产品。王女士被高收益所吸引,决定投资。由于手头资金不足,她甚至利用之前购买的终身寿险办理了保单贷款。然而,当她进一步咨询客服时,才得知所购产品为万能保险,其投资收益并不确定,与销售员的描述大相径庭。

王女士的案例是保险销售人员误导销售行为的一个典型。这种误导行为通常表现为隐瞒或误导消费者,夸大产品收益,用保险产品的分红率与银行利率进行简单对比,误导消费者。这种行为不仅侵害了消费者的知情权,也损害了保险行业的健康发展。

据了解,保险销售误导行为主要有以下几种表现。一是隐瞒、混淆产品属性,将具有相近保险责任的产品进行混淆,或将保险产品与其他理财产品混淆,让消费者难以分辨。二是夸大产品收益。部分销售人员对保险公司的股东情况和经营状况及过往经营成果进行虚假、夸大宣传,或对保险产品的不确定利益承诺保证收益等,误导消费者购买。三是隐瞒重要信息。有的销售人员没有如实向消费者说明与保险合同相关的重要信息,如保险产品的除外责任、提前退保可能产生的损失、费用扣除情况等,导致消费者在理赔时遇到难题。

看清产品再下手

保险作为一种风险管理工具,本应为消费者提供安全保障。然而,不当的销售行为损害了消费者利益。针对这些销售误导行为,消费者应如何防范呢?

首先,消费者在购买保险产品时,应确认销售人员的销售资质,避免被无证人员误导。

其次,消费者应仔细阅读产品销售文件,了解产品类型及期限、所属机构、保障责任、风险情况、缴费情况等关键信息,理性评估产品是否符合自身需求及风险承受能力。保险产品所提供的保障范围以合同条款中的保险责任为准,消费者不盲目听信宣传营销,防范识别营销过程中混淆、模糊、夸大保险责任等风险。在投保缴费时一定要仔细核对投保险种,了解合同重要条款后再投保。

再次,消费者在选择和购买保险产品时,不要随意委托他人办理投保,不要随意签字授权,注意保管好重要证件、账号密码、验证码、人脸识别等个人信息,线上、线下投保务必做到本人确认,谨慎对待签字、授权、付费等重要环节,确保自己了解所签署或授权的协议内容。

最后,应谨防“代理维权”,通过合法渠道维权。若消费者在购买保险过程中与保险公司发生消费纠纷,要通过正常渠道维护自身权益,不轻信“代理维权”“代理退保”等虚假承诺,及时向保险公司投诉或向行业调解组织申请调解,必要时可根据合同约定,申请仲裁或向法院起诉。

## 看准产品再下手

保险作为一种风险管理工具,本应为消费者提供安全保障。然而,不当的销售行为损害了消费者利益。针对这些销售误导行为,消费者应如何防范呢?

首先,消费者在购买保险产品时,应确认销售人员的销售资质,避免被无证人员误导。

其次,消费者应仔细阅读产品销售文件,了解产品类型及期限、所属机构、保障责任、风险情况、缴费情况等关键信息,理性评估产品是否符合自身需求及风险承受能力。保险产品所提供的保障范围以合同条款中的保险责任为准,消费者不盲目听信宣传营销,防范识别营销过程中混淆、模糊、夸大保险责任等风险。在投保缴费时一定要仔细核对投保险种,了解合同重要条款后再投保。

再次,消费者在选择和购买保险产品时,不要随意委托他人办理投保,不要随意签字授权,注意保管好重要证件、账号密码、验证码、人脸识别等个人信息,线上、线下投保务必做到本人确认,谨慎对待签字、授权、付费等重要环节,确保自己了解所签署或授权的协议内容。

最后,应谨防“代理维权”,通过合法渠道维权。若消费者在购买保险过程中与保险公司发生消费纠纷,要通过正常渠道维护自身权益,不轻信“代理维权”“代理退保”等虚假承诺,及时向保险公司投诉或向行业调解组织申请调解,必要时可根据合同约定,申请仲裁或向法院起诉。

最后,应谨防“代理维权”,通过合法渠道维权。若消费者在购买保险过程中与保险公司发生消费纠纷,要通过正常渠道维护自身权益,不轻信“代理维权”“代理退保”等虚假承诺,及时向保险公司投诉或向行业调解组织申请调解,必要时可根据合同约定,申请仲裁或向法院起诉。

最后,应谨防“代理维权”,通过合法渠道维权。若消费者在购买保险过程中与保险公司发生消费纠纷,要通过正常渠道维护自身权益,不轻信“代理维权”“代理退保”等虚假承诺,及时向保险公司投诉或向行业调解组织申请调解,必要时可根据合同约定,申请仲裁或向法院起诉。

最后,应谨防“代理维权”,通过合法渠道维权。若消费者在购买保险过程中与保险公司发生消费纠纷,要通过正常渠道维护自身权益,不轻信“代理维权”“代理退保”等虚假承诺,及时向保险公司投诉或向行业调解组织申请调解,必要时可根据合同约定,申请仲裁或向法院起诉。

最后,应谨防“代理维权”,通过合法渠道维权。若消费者在购买保险过程中与保险公司发生消费纠纷,要通过正常渠道维护自身权益,不轻信“代理维权”“代理退保”等虚假承诺,及时向保险公司投诉或向行业调解组织申请调解,必要时可根据合同约定,申请仲裁或向法院起诉。

最后,应谨防“代理维权”,通过合法渠道维权。若消费者在购买保险过程中与保险公司发生消费纠纷,要通过正常渠道维护自身权益,不轻信“代理维权”“代理退保”等虚假承诺,及时向保险公司投诉或向行业调解组织申请调解,必要时可根据合同约定,申请仲裁或向法院起诉。

最后,应谨防“代理维权”,通过合法渠道维权。若消费者在购买保险过程中与保险公司发生消费纠纷,要通过正常渠道维护自身权益,不轻信“代理维权”“代理退保”等虚假承诺,及时向保险公司投诉或向行业调解组织申请调解,必要时可根据合同约定,申请仲裁或向法院起诉。

最后,应谨防“代理维权”,通过合法渠道维权。若消费者在购买保险过程中与保险公司发生消费纠纷,要通过正常渠道维护自身权益,不轻信“代理维权”“代理退保”等虚假承诺,及时向保险公司投诉或向行业调解组织申请调解,必要时可根据合同约定,申请仲裁或向法院起诉。

## 中国民生银行陈埭支行 积极提升服务质量



本报讯 记者从中国民生银行泉州陈埭支行获悉,近期,该行持续优化网点服务水准,提升支付便利性,切实提升支付服务质效,充分发挥现金兜底作用,更好地满足外籍来华人员、老年人及行动不便人员多样化支付服务需求。

为方便百姓日常生活所需,解决市民在日常生活中对小面额现金的需求,民生银行陈埭支行推进“零钱包”服务,在网点大厅,大堂经理直接引导客户到窗口办理兑换业务,尽量做到“随到随换”。柜台配备有1元、5元、10元、20元、50元等面额不等的“零钱包”,以满足不同面额的兑换需求。支行还对网点周边商圈、商铺、街道及企业持续组织开展人民币知识和“零钱包”服务宣传,帮助老百姓更多地理解金融产品、强化风险意识和金融消费者权益自我保护意识。

## VIP财富管理中心



保险市场快速发展,保险产品日益丰富,为广大消费者提供了多样化的选择。然而,近期频频曝出的保险销售误导现象,却让不少消费者陷入了困惑和误区。

业内人士表示,部分保险销售人员为提高业绩,在产品营销宣传过程中,时有夸大产品收益、掩饰产品风险等易引人误解的行为,侵害了消费者的知情权。在购买保险时,如何防范保险销售误导行为?本周我们一起来关注。

不久前,王女士遭遇了一起典型的保险销售误导事件。据其描述,一名保险公司的业务员通过电话向她推荐了一款“即将停售的高息理财保险”,声称该产品收益远高于银行利率,是行业内收益最好的产品。王女士被高收益所吸引,决定投资。由于手头资金不足,她甚至利用之前购买的终身寿险办理了保单贷款。然而,当她进一步咨询客服时,才得知所购产品为万能保险,其投资收益并不确定,与销售员的描述大相径庭。

王女士的案例是保险销售人员误导销售行为的一个典型。这种误导行为通常表现为隐瞒或误导消费者,夸大产品收益,用保险产品的分红率与银行利率进行简单对比,误导消费者。这种行为不仅侵害了消费者的知情权,也损害了保险行业的健康发展。

据了解,保险销售误导行为主要有以下几种表现。一是隐瞒、混淆产品属性,将具有相近保险责任的产品进行混淆,或将保险产品与其他理财产品混淆,让消费者难以分辨。二是夸大产品收益。部分销售人员对保险公司的股东情况和经营状况及过往经营成果进行虚假、夸大宣传,或对保险产品的不确定利益承诺保证收益等,误导消费者购买。三是隐瞒重要信息。有的销售人员没有如实向消费者说明与保险合同相关的重要信息,如保险产品的除外责任、提前退保可能产生的损失、费用扣除情况等,导致消费者在理赔时遇到难题。

看清产品再下手

保险作为一种风险管理工具,本应为消费者提供安全保障。然而,不当的销售行为损害了消费者利益。针对这些销售误导行为,消费者应如何防范呢?

首先,消费者在购买保险产品时,应确认销售人员的销售资质,避免被无证人员误导。

其次,消费者应仔细阅读产品销售文件,了解产品类型及期限、所属机构、保障责任、风险情况、缴费情况等关键信息,理性评估产品是否符合自身需求及风险承受能力。保险产品所提供的保障范围以合同条款中的保险责任为准,消费者不盲目听信宣传营销,防范识别营销过程中混淆、模糊、夸大保险责任等风险。在投保缴费时一定要仔细核对投保险种,了解合同重要条款后再投保。

再次,消费者在选择和购买保险产品时,不要随意委托他人办理投保,不要随意签字授权,注意保管好重要证件、账号密码、验证码、人脸识别等个人信息,线上、线下投保务必做到本人确认,谨慎对待签字、授权、付费等重要环节,确保自己了解所签署或授权的协议内容。