



### 江门首只绿色金融债券成功发行 助力经济社会高质量可持续发展

江门日报讯(记者/陈倩婷 通讯员/李淑英 谢莉莉)近日,在人民银行江门市中心支行、江门市金融工作局、江门银保监分局等部门的指导下,江门农商银行成功在全国银行间债券市场发行江门市首只绿色金融债券。该债券发行规模为5亿元,期限为3年,发行利率3.05%。

据悉,本次绿色金融债券所募集资金将用于支持太阳能利用设施建设和运营、农村人居环境整治、生活垃圾处理设施建设和运营等绿色项目建设,推动江门节能减排,改善人居环境,助力实现碳达峰碳中和目标。

本次绿色金融债券的成功发行不仅加强了江门农商银行绿色信贷的有效供给能力,推动该行向绿色银行加速转型,更培育和壮大了江门地区绿色金融市场。江门农商银行相关负责人表示,下一阶段,该行将科学运用绿色金融债券资金进行绿色信贷投放,加大对改善生态环境、资源高效利用等方面的支持,助力经济社会高质量可持续发展。

### 江门人保财险深入落实农险“保防救赔”举措 为全市春耕保驾护航



近日,江门人保财险向我市各县(市、区)捐赠防灾减损物资。

春回大地万物苏,春耕备耕正当时。连日来,中国人民财产保险股份有限公司江门市分公司(简称“江门人保财险”)向对接的江海、台山市、恩平市提供红火蚁防治药物、植保无人机、翻地机、农用挖掘机、抽水泵等农资价值约200万元,积极护航春耕保粮安;工作人员走进田间地头,为农户介绍农险服务流程,力求做到政策深入千家万户……为抓好春季农业生产,响应今年中央一号文件要求,推动春耕掀起生产热潮,助力江门市乡村全面振兴,在市农业农村局、江门银保监分局和市财政局等政府部门的指导和支持下,江门人保财险持续深入落实农业保险“保防救赔”一体化服务工作,多措并举为春耕备耕保驾护航。

国家气候中心预测2023年全国气候年景总体偏差,极端天气气候事件总体呈现多发强发态势。为协助市县镇农业农村部门做好防红火蚁、防春旱、送农资(农机)、传农技等护耕工作,在2023市县春耕会上,江门人保财险投入春耕防灾防损资金约200万元。

#### “救”是重点 筑强风险屏障

2022年底,人保财险联合开平市新大农业有限公司,在开平市成立全国首家农业保险防灾减损服务中心和水稻生产应急服务中心,实现了将农业保险防灾救灾服务嵌入农业生产过程管理,打造“保险+农服+托管+救灾”的合作模式,真正打通深度服务农业生产的“最后一公里”。在2021-2022年秋季灾害发生后,人保的应急服务中心及时为农户提供秋粮抢收服务,为种植户减损达到800元/亩。

#### “赔”是基本功能 织密兜底网

江门人保财险通过完善大灾应急机制和理赔演练等,实现农险快速理赔。其中,2022年“龙舟水”和“暹芭”台风两次特大自然灾害的理赔金额4463万元在一个月内部赔付到受灾农户、农企,赔款的快速全面赔付展现了人保温度,得到各级党委政府、受灾群众的充分肯定,有效助力灾后迅速复产。

#### “防”是关键 优化风险管理

做好“防”是保险作为市场经济条件下基本风险管理手段的重要体现,从“赔”到“防”意识的转变背后,是对农业保险经营模式的重新思考。江门人保财险近三年已投入超1100万元农业保险防灾减

### 广东首笔商业性森林台风指数保险在我市落地 服务江门林业发展

江门日报讯(记者/吕胜根 通讯员/林树俊)服务江门林业发展,保险创新永远在路上。昨天,记者从阳光农险江门中支获悉,该公司不久前成功出具广东首笔商业性森林台风指数保险,为恩平、开平两地林户提供29.28万元风险保障。

“在投保了阳光农险政策性森林保险的基础上,听到他们新推出商业性森林台风指数保险后,我们立即进行投保作为政策性保险的补充,这让我们得到更充足的保障。”投保了商业性森林台风指数保险后,恩平企业客户冯先生如是说。

据悉,商业性森林台风指数保险是在广东省内首创以林木为保险标的,通过设置巨灾保障圈和台风预警圈两层风圈作为触发赔付依据的台风指数保险,在保险期间内,一旦台风进入任一风圈,且风速达到约定等级,则赔付触发。该保险的推出,是阳光农险江门中支对“政策性+商业性”创新系列险种探索运用的又一具体体现,除了作为政策性险种的补充,提高林户的风险保障外,商业性森林台风指数保险具有定损更加精准、理赔更加便捷的特点,破解传统农业保险存在的理赔定损困难、道德风险难控、矛盾纠纷较多等问题,充分发挥保险支持林业发展的保障作用,有效推动了农业保险“扩面、增品、提标”,为江门农业产业的高质量发展保驾护航。

## 《狂飙》余热不减,游客纷至沓来,店主表示辛苦但值得 江门老街商家“赢麻”了

### 餐饮店生意火爆 网红店最高峰 日销500多碗猪脚面

“找到了,就是这里,张颂文同款肠粉。”3月8日上午,和团队在长堤历史文化街区城顶老街拍完照后,游客曾阿姨跟着手机导航一路找到了河记肠粉店。她告诉记者:“我们是从广州过来的,出门前做了旅游攻略,听说这家店的肠粉很好吃,所以专门来尝一下。”

河记肠粉店是江门老字号,创立至今已43年。《狂飙》主演之一张颂文曾发微博推荐广东肠粉,而照片中的肠粉店正是河记肠粉店。今年初《狂飙》播出后,这条微博也被细心的“狂飙”粉丝们发现,并相继前来打卡,河记肠粉店也因此变成了“明星网红店”。

“从大年初十开始,店里的客人突然多了起来,周末的出餐量比以前多了三成。”河记肠粉店老板马女士告诉记者,由于客流量增加了,该店每天延长营业2小时,早市从早上6点30分到下午2点,晚市从晚上8点到凌晨3点。

除了肠粉外,近期河记肠粉店也推出了猪脚面,同样受到游客欢迎。“我在老街生活了20多年,第一次看到这里这么火爆的场景,很多游客过来打卡,也带旺了店铺生意,所以我们在店里增加一些《狂飙》的元素,满足游客打卡的需求。”马女士说。

无数游客前来打卡,让原本平静的老街,一下子热闹了起来,剧中多次出现的猪脚面更是成为游客打卡必吃的美食。一夜之间,猪脚面在老街遍地开花。

“以前店里是做其他生意的,《狂飙》播出后,老板才把店改成卖猪脚面。”一家猪脚面店的店员孙荣浩告诉记者,为了吸引客户进店用餐,他还从淘宝上淘了一批小灵通,再搭配《孙子兵法》以及印有“强盛集团”字样的工帽,组成“狂飙”三件套,摆在店铺门口供游客打卡拍照。

说起猪脚面,人气最旺的还要数李永坚的徐记面馆。该店原本是一间床上用品店,在《狂飙》剧中是高启强与安欣吃猪脚面的取景地。电视剧《狂飙》播出后,随着越来越多人过来打卡,李永坚决定给“狂飙”粉丝们建一间真实的“徐记面馆”,“街道办、有关政府部门很支持我们,希望我们能还原剧中的场景,吸引更多游客来江门打卡。”李永坚说。

从装修店铺到正式对外营业,李永坚仅仅用了一周时间。2月25日,徐记面馆开业首日,面馆就人气爆棚,食客大排长龙,等候品尝强哥同款正宗猪脚面。李永坚告诉记者,目前店内最高记录日销500多碗,有的游客还特意从黑龙江过来打卡。

徐记面馆带来的巨大流量,让李永坚也成为了“网红达人”,游客喜欢与他合影,各大媒体的采访更是络绎不绝。当记者谈及他高人气的话题时,他却显得比较谦虚,并认为一时的热度终会褪去,好的口碑才能让店走得更远,“我们希望和剧中一样,能把店铺打造成为老字号店。”李永坚憧憬着。

近日,位于江门长堤历史文化街区的同班同学文具店门前人头攒动,前来打卡拍照的游客络绎不绝,店老板秦焱和他的姐姐秦淼、妹妹秦鑫正在摊位前忙碌地招呼游客,一边帮忙拍照,一边帮游客选购“狂飙”折扇。秦焱告诉记者:“自《狂飙》播出以来,为方便游客打卡,对江门留下好印象,我们每天晚上10点才关门。虽然辛苦,但值得!”

近期,随着电视剧《狂飙》的走红,作为剧中取景点之一的长堤历史文化街区也成功火出圈,全国各地游客蜂拥而至。面对巨大的客流量,江门老街商家怎么抢抓机遇,如何满足游客的消费需求?如何实现流量变现?为此,记者走进江门老街进行实地采访。

文/图 江门日报记者 陈倩婷 吕胜根



徐记面馆开业首日吸引媒体前来采访。

### 《狂飙》周边产品走俏 商家10天卖出2万把“狂飙”折扇

随着大量游客跟着剧中场景过来江门老街打卡,沿线的商家也纷纷开始售卖《狂飙》周边产品,其中“狂飙”折扇最为热销。近日,记者走进新市路,多家商店的门口都挂满了折扇,上面写着《狂飙》的经典台词,吸引了不少游客前来选购。

秦焱的“狂飙”折扇推出后,受到了游客欢迎,连周边的商户也主动联系他,把扇子批发回店里卖。“目前江门老街有七成的折扇是从我们这边批发出去的,商家每次拿100把回去,一般3至4天就卖完。”秦焱说,江门老街10天可以卖出2万把折扇。

为了应对突然增加的客流量,秦焱的家人也前来支援。每天店里加上员工一共有10个人,其中一部分在店里摆摊。结束营业时间也从以前的傍晚6点30分延长至晚上10点。“虽然很累,但值得!”秦焱说:“其实游客多了,商家上下货不方便,对店里的批发生意影响很大,但看到有那么多游客喜欢我们的店,我们内心还是很高兴的。希望能抓住这波热度,把流量变现,这样既能维持店里的经营,又能满足游客的打卡需求。”

除了扇子外,秦焱还打算围绕江门老街主题制作一批文创产品,让更多游客了解江门老街的历史文化。“通过这段时间的传播,大家逐渐从‘狂飙’粉转为江门粉,很多人到江门老街是为了这里的特色建筑和文化,我觉得这是一个积极的信号,《狂飙》的热度正在慢慢转变为为江门的温度。”秦焱说。

### 业态多元化 综合商店营业额是以前两倍

“以前每天营业额只有三四百元,现在来打卡的游客多了,也带旺了店里的生意,游客逛累了就进来买些饮料、雪糕,营业额是以前的两倍。”潮远综合店老板林莲英说。

潮远综合店位于三十三级青石板梯旁,是《狂飙》剧中高启强身穿“强盛小灵通”蓝色马甲打电话的取景地,也是当前客流量最大的打卡点之一。“从大年初六开始,突然来了很多游客,一天比一天多,后来别人告诉我,才知道原来自己的店上了《狂飙》,连招牌名字都没改。”林莲英说。

江门老街火了后,林莲英也开始在店里卖起了“狂飙”折扇,以及新会陈皮等特产。在该店门口,记者还看到一位“安欣”的扮演者,现场吸引了不少人围观拍照。记者原以为是林莲英请来的演员,了解后才知道对方名为文永发,是某短视频平台的推荐官,每天打扮成“安欣”在现场派送折扇,《孙子兵法》等小礼品,吸引人们下载平台App。当记者问及是否会担心被抢生意时,林莲英笑着说:“不怕,大家有钱一起赚。现在这个片区多了很多临时的小摊档,卖茶饮、咖啡还有小吃,各个业态集合在一起,才能带旺整个街区生意。”