

去酒吧听一场“上头”的学术讲座,可好?

台上PPT,台下威士忌,长沙两博士创“学术酒谈”社群,两周不到入群超千人

消费调查



8月22日晚,长沙某酒吧的学术酒谈现场。

3%利率保险产品即将退场

9月1日前停售,该抓住末班车吗

三湘都市报8月25日讯 根据国家金融监督管理总局下发的《关于健全人身保险产品定价机制的通知》,自9月1日起,普通型保险产品的预定利率上限将由3%降至2.5%,分红型保险和万能险的上限将于10月1日分别下调至2%和1.5%。3%利率保险产品即将退场,对消费者有何影响?该抓住最后的时间上车吗?

8月份,中国人保寿险、泰康人寿、阳光人寿、太平洋健康保险等多家保险公司发布公告,明确部分终身寿险、两全保险、年金保险等将于9月1日前停售,停售的产品有上百款。

每逢新旧产品切换的重大时间节点,保险业通常都会加大推销力度。

记者浏览多家保险经纪平台发现,即将下架的产品往往被推荐在产品页面的醒目位置。此外,有的平台会在开屏广告中展示重点产品,有的平台会在产品详情页增设倒计时营造紧迫感。

“3.0保险产品告别中”“仅剩最后几天!告别3%”“八月的产品且买且珍惜”……近期,长沙不少保险、银行从业人员频频在朋友圈晒出“3%增额终身寿险产品下线倒计时”海报,采取花式营销策略以抓住最后的销售机遇。

记者从湖南多家寿险公司了解到,目前预定利率3%的产品还有售,预定利率2.5%的新产品也已上市,两相对比之下,老产品是很受欢迎的。

预定利率下调将产生哪些影响?是否应该在预定利率下调前“上车”?这是消费者普遍关心的问题。

所谓预定利率,通俗来说是指保险公司提供给消费者的回报率。预定利率的下调,意味着保险产品的价格可能会上涨,同时保险产品确定的投资回报率会降低。

举例来看,蚂蚁保在推荐一款增额终身寿险时计算如下:以30岁男性一次投100万元,持有30年预估,若预定利率从当前的3%下调至2.5%,购买同款产品可能少领约30.6万元。

■文/视频 全媒体记者 潘显璇

经济信息

阳光人寿湖南分公司走进社区开展“情系环卫工 夏日送清凉”关爱慰问活动

骄阳似火,为关爱坚守岗位、奋战一线的环卫工人,让他们感受到社会的温暖,8月22日,阳光人寿湖南分公司组织志愿者走进枫树山社区开展“情系环卫工·夏日送清凉”关爱慰问活动,为他们送去清凉与关怀。

活动现场,公司志愿者为环卫工人们送上了西瓜、葡萄、木耳、榛菇等慰问品,感谢他们为保障城市整洁做出的贡献,叮嘱他们在高温时段要做好防暑降温措施。同时,针对他们个人和家庭的需求,强调了全面健康保障的重要性。并为他们发放金融知识宣传手册,以提高他们的金融知识和保险意识。

据了解,阳光人寿湖南分公司一直致力于公益事业,以社会责任为己任,坚持做有温度的企业。未来,阳光人寿湖南分公司还将继续秉承“我是一缕阳光·温暖整个世界”的公益格言,开展更多的爱心公益活动,彰显阳光人的“爱与责任”。

■彭溪

台上PPT,台下威士忌,在酒吧听学术讲座是一种怎样的体验?近日,“学术酒吧”在社交媒体上大火,当下年轻人已不满足于借酒释放情绪,而把酒吧变成了学术交流、思想碰撞的场所。“学术酒吧”为何走红?连日来,三湘都市报记者在长沙进行了探访。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体见习记者 罗艾敏 通讯员 龚新

酒吧里开起跨学科交流

夜幕降临,霓虹闪烁,随着烟火气的升腾,长沙的夜晚生活开始了。8月22日晚,一场以“回到汉朝做事业编是一种什么体验?——两汉基层吏员的对抗性活动和官僚结构变化”为主题的学术酒谈在一家酒吧里举办。

湖南大学法律史学博士研究生主讲,律师、摄影师、211汉语言文学专业本科生、985计算机专业博士研究生等近百名拥有不同专业背景的人参与,堪称豪华的阵容与专业的报告主题令人不禁感叹,这样的场景是可以在酒吧出现的吗?

发起人刘博士(化名)没有想到,初次试水会得到这么多人支持。酒谈不设门票,没有低消,参与者可以坐在台下放松聆听,也可以点一杯酒,在微醺中分享自己的观点。刘博士还和酒吧老板赵海晨商量,给酒水打折,设计了抽奖互动环节。

现场效果远超预期

赵海晨告诉记者,这也是他们店第一次承办学术酒谈。“大家互不相识,却能因共同感兴趣的话题相聚在这里,一起喝酒,交流学习,还有专业的学者解答,这是一个很好的社交和提供情绪价值的场景。”

当晚到场的人数远远超过了微信群里报名的人数,酒谈开始之前,原定为活动场地的酒吧二楼就已经坐满了人,很多参与者只能移步三楼露天吧台。

“我是在社交平台上看到的活动信息,我对文学和历史感兴趣,又看到主讲人的法学专业背景,抱着好奇的心态过来听一听。”在三楼,何军律师说起了自己的兴趣和专业背景,即便没有参与主题研讨,大家也很快热络起来。

“不仅学到了知识,还认识了优秀的人”,在二楼参与酒谈的杨婧怡注意到,现场大多是青年人,“也有一些中年人,甚至是带着孩子的‘宝妈’,和他们的交流也会有不同的收获。”

是创新还是自嗨?

一开始,看到“学术酒吧”这一模式的刘博

士只是想让志同道合的人有机会交流,便在社交平台上发帖,结果两个星期不到,入群人数就超过了千人。

事实上,学术酒吧已经火了一阵了。在北京、上海等地,最热门的学术酒吧几乎每天都有学术讨论主题,涉及多类学科和领域,而且从酒吧老板到讲座嘉宾,都是来自国内外顶尖高校的博士和准博士们。

“Science + Bar”的新场景一时间受到不少年轻人的追捧,被描述为“公共讨论空间的延伸与重塑”,但也有人评价,学术酒吧不过是将学术当做仪式符号在消费,是“精英主义”的自嗨。

“网络上对科研工作,尤其是人文社科学者的错误想象相当多,在许多人眼里,学术应该是一个封闭严肃的持续性过程,所谓博士必须几十年如一日坐冷板凳,这才符合人们心中对学术的想象。”实则不然,刘博士认为,如果能通过入门级的学术讲座、学术工作坊等活动,增加社会对学术研究的参与度和认可度,或许能减少大众误解。“学术酒吧说不定能成为连接学术研究与真实社区的桥梁。”

让“冷门绝学”也能被看到

结束了当晚的分享,酒谈主讲人、湖南大学法律史学博士生吴棋子薇深受鼓舞。作为一名研究“冷门绝学”的博士,吴棋子薇深知处于象牙塔的寂寞。

“一届只有一个学生,甚至没有学生。”吴棋子薇坦言,很多人的研究是相对孤寂的,所以当刘博士找到她,并且同意她以法学视角讲述简牍材料时,除了激动,她同时想到,这将是“冷门绝学”走进大众视野的一次机会。

“未来学术酒吧的主题也许会更有普适性、互动性。”酒谈之后,吴棋子薇、刘博士和部分观众留了下来,讨论学术酒吧这一模式的可行性。“学术酒吧必须把知识放在首位,学者放在末位,不能引导观众为了解学者的生活而掩盖了传播知识的本质。”吴棋子薇说。

“学术酒谈的核心还是应该保证知识传播的纯粹性,如何找到它与商业经营的平衡,我们也在探索。”刘博士告诉记者,接下来他们还会做更多尝试。