

距离中秋节尚有将近一个月的时间,月饼市场的“预售大战”却已打响。记者走访发现,多家星级酒店、烘焙店、餐饮店、商超的月饼正陆续上市,团购、预订优惠纷纷而至。产品方面,在传承传统的同时,商家还纷纷推出时尚新颖的口味,迎合年轻消费人群。其中,无添加健康月饼成为今年主打。

预热中秋节 月饼抢“鲜”至

本报记者 苏立萌

市场:月饼销售提前至

近日,一些月饼宣传广告已悄然登陆我市各大街,提前预热市场。与此同时,各个商家的月饼也争相上市,供市民选购、尝鲜。“虽然还没到中秋节,但看着口味多种多样的月饼,还是想买来尝尝。”正在超市挑选散装月饼的董女士说。

“裕达贡饼在8月下旬就开始销售了,价格为239元、399元,与去年基本持平,今年还新增了几种口味,很受消费者喜爱。”郑州裕达国贸酒店现代传媒部经理李慧敏告诉记者,虽然距离中秋还有一段时日,但前来购买月饼的消费者已不在少数。

在一些大型商超,月饼预售也已启动,针对各品牌不同包装规格的月饼搭建的“专卖区”,零售、礼盒月饼纷纷上架。而在品牌烘焙蛋糕店,月饼也已成为当下的主打产品。“前来咨询、选购的市民最近明显增多。”一家超市销售人员表示,目前,公司或团体采购的订单多以礼盒装月饼为主,个人购买主要倾向于散装月饼。

记者注意到,咖啡馆、餐饮店、烘焙店、糕点店、网红私房等涉足月饼市场的商家都于近期展开月饼销售,“月饼大战”已然拉开序幕。

价格方面,除了少许品牌月饼价格上涨10%左右,大多与去年持平,而对于提前预订的客户,元祖蛋糕、西湖春天、华美月饼等还推出各种优惠活动,如提前订购享折扣、低价团购等,助力月饼市场。

“一般来说,中秋节前一周是月饼销售旺季,但为了预热市场,让市民提前尝鲜,会提前一个多月启动预售。”西湖春天万象城店负责人说,“今年,我们主推的五仁、白莲双蛋黄口味在8月底就开始接受客户预订,大批量提前预订的客户还可享受88折优惠。”

商家:健康月饼人气旺

今年,月饼商家依然在口味上下足功夫。除了豆沙、莲蓉、枣泥、五仁等传统馅料外,还有不少品牌走起了创新路线,推出口味新颖的“高颜值”月饼,以满足年轻人的喜好。其中,裕达国贸酒店今年特别增加了孜然牛肉、红酒蔓越莓、三文鱼等新口味,搭配轻奢礼盒,精致大气;星巴克也提前推出浓缩咖啡玛奇朵、抹茶玄米等9种口味月饼,并采用3D手艺,颠覆传统的印花风格,自带艺术气息。

记者发现,商家每年都会推出一些新奇口味月饼博人眼球。但归根结底,健康与否才是消费者关注的话题。正因如此,商家愈加注重月饼选材,没有色素和添加剂、馅料采用进口原料、当天烤制新鲜月饼……纷纷以好吃、健康重新定义月饼。

“随着生活水平的提高,大家更偏爱健康的高品质产品,健康食材已成月饼销售的主要卖点。”李慧敏表示,裕达国贸酒店的裕达贡饼坚持十多年自制,保证绿色健康无添加,从选料到制作、烘焙,整个过程都会严格监督,保证出品品质。

“今年元祖月饼馅料十分丰富,有坚果松露、山药桔梗、核桃枣泥、莲蓉蛋黄等口味。”元祖蛋糕郑东新区店负责人告诉记者,不仅选材层层把关,还打造出低糖、低脂、低卡的冰淇淋月饼,满足消费者的健康需求。

提醒:私房月饼谨慎购

如今,月饼销售渐入佳境,节日气息扑面而来。在商家月饼销售硝烟弥漫之际,微信、微博上的网红私房、私家烘焙也相继加入月饼销售队伍,抢占市场。在业内人士看来,竞争商家增加会对部分品牌月饼销量产

生冲击,但线上线下结合的销售渠道也将给品牌带来更高知名度。

“现在很多商家都结合线上线下联动销售,我们也是如此,线上活动吸引客流量,线下则覆盖多家商超进行实体店销售,扩展了销售渠道。”卢师傅月饼郑州总经理负责人说,“虽然月饼商家日益增多,但对我们的销量还未产生影响。”

对于以线下销售为主的星级酒店、餐饮店来说,影响亦不明显。记者从裕达国贸酒店了解到,酒店和餐饮业在月饼市场优势较为突出,较高的品牌认知度和品质信任度使其拥有良好的群众口碑,得到消费者的青睐,在竞争方面起到了不可估量的作用。

需要提醒的是,一些网红私房、私家烘焙的私房月饼没有注明生产厂家、生产日期、保质期、食品生产许可证号及食品标签,不仅在食品安全上无法保障,同时也违反了国家相关法律法规,一旦出现质量问题,维权困难。因此,建议消费者谨慎购买。有专业人士建议,购买月饼应尽量选择老字号产品,注意查看生产标识、厂址、卫生许可证号、生产日期等,避免买到“三无”产品。另外,月饼保质期一般不宜超过1个月,如果保质期过长,肯定是放了防腐剂。



消费相对论 栏目记者 陈茜

喊停校园贷 就是一及时雨

新闻:9月6日,教育部财务司副司长赵建军表示,根据教育部、银监会、人力资源部联合印发的规范校园贷管理文件,任何网络贷款机构都不允许向在校大学生发放贷款。为了满足学生金融消费的需要,鼓励正规的商业银行开办针对大学生的小额信用贷款。

对乱象丛生的校园贷问题,权威声音终于出现,这声平地而起的棒喝注定会像一场及时雨,浇灭一直笼罩高校的校园贷“咒语”。教育主管部门以鲜明的态度“一刀切”叫停校园贷,既彰显了监管的力度与力度,也必然纯净大学消费金融市场。

为什么要对校园贷喊停?如果仅从字面去分析,所谓校园贷不就是向大学生发放的一种贷款吗?这种贷款如果管理是规范的,对大学生来讲未必不是一件好事。但低门槛、高额度、无抵押……伴随着夸张甚至虚假的宣传,校园贷越来越背离了它的设计初衷,学生在这种情况下,由于金融知识不是很丰富,去借了贷款,最终有的学生到了还不起的地步。

校园贷套路深,虽然绝大多数大学生已经达到18岁的法定年龄,但由于金融财务知识的缺乏和识别能力的薄弱,高消费、攀比消费、奢侈意识等不良风气也就在悄然兴起,学生们很容易掉进他人预先挖好的贷款“陷阱”之中。

眼下正是开学季,一些人又试图以“求职贷”“培训贷”“创业贷”等名目继续坑人。当此之时,教育主管部门作出毫不含糊的表态,很必要、很及时。是时候对校园贷说再见了,作为学校,应在树立学生正确消费观和普及金融、网络安全知识上下功夫。而作为大学生,更要养成良好的金融消费习惯,合理借贷,及时还贷,保持自己良好的个人信用记录。同时,要保护好个人信息,不轻易对外提供,特别是不能轻易提供给网上非正规金融机构。



金融·理财

光大银行举办个贷产品发布会

中原银行举行反洗钱宣传活动

本报讯(记者王震)为切实履行反洗钱义务,提高社会公众对非法集资和反洗钱危害的认识,增强自我防范意识,近日,中原银行第八大街支行在恒大绿洲社区开展防范和打击非法集资、反洗钱宣传活动。

活动当天,该支行通过摆放宣传展板,发放宣传资料、金融知识问答等形式向群众宣传反洗钱知识,引导群众识别非法集资参与形式,认识反洗钱的危害性,远离经济犯罪活动。同时,工作人员通过在支行营业厅显著位置和营业柜台摆放宣传折页,不间断播放宣传教育视频等形式,提醒客户注意防范非法集资和洗钱等犯罪活动,避免自身财产受到损失。

此次反洗钱教育宣传工作的开展,提高了社会公众对非法集资及洗钱危害性的认识,也进一步树立了中原银行良好的品牌形象。



体彩豪赠“金银大礼” 顶呱刮“富贵有余”新票上市

鱼有吉祥的象征意义,许多传统的吉祥画或摆件都和鱼有关。且“鱼”与“余”同音,有吉利有余、富贵有余的寓意,因此颇受人们喜爱。近日,体彩顶呱刮新票“富贵有余”带着满满的吉祥与“金银大礼”,“燃爆”河南彩市。

即日起,彩民在我省任一体彩销售网点购买30元面值“富贵有余”主题即开票,刮中“牡丹花”图案可获赠“金鱼”(纯度Au999)一份,奖品共计240份,先刮先得。刮中“双鱼”或“单鱼”图案,则可获赠“银鱼”(纯度Au999)一份。记者获悉,活动将于9月28日截止。

“富贵有余”采用“数字匹配”+“找中奖金额”+“找中奖符号”的方式。刮开覆盖膜,如果出现金额标志,即中得该金额;刮开覆盖膜,号码中任意一个号码与中奖号码之一相同,即中得该号码下方所示的金额,如果出现“钱袋”标志,即中得该标志下方所示金额,如果出现“元宝”标志,即中得该标志下方所示的金额。中奖奖金兼中兼得。

该票采用3D立体设计,动感十足,正中央一条憨态可掬的红色锦鲤精巧灵动,呼之欲出,意蕴悠长,有极强的视觉冲击力。在给人深刻心理感受的同时,充分表达了富贵、喜庆、年年有余的良好愿景,是不可多得的一款经典票种。

本报讯(记者张慧)近日,光大银行郑州分行举办个人贷款重点产品新闻发布会,向社会推广光大银行个人贷款产品二手房按揭贷款、二手房交易资金网上托管业务和综合消费贷款三款重点产品。

光大银行郑州分行小微金融业务部副总经理范文奇表示,光大银行郑州分行通过不断创新,率先推出标准化产品模式和案卷流转辅助系统。其中,二手房按揭贷款要为客户提供实现安家的梦想,二手房交易网上托管业务为二手房交易“保驾护航”,着力于保障客户交易资金安全,综合消费贷款要为更多的客户实现幸福生活的理想。

据介绍,二手房按揭贷款作为光大银行个人贷款重点产品之一,是光大银行向购买二手房房的自然人发放的住房按揭贷款,致力于满足广大客户购房贷款的需求,凭借资料简、服

务优、安全便捷等特点赢得市场的广泛认可。据了解,光大银行二手房按揭贷款最长可贷30年,30年以内房龄均可申请,而且单人收入证明5万元及以内无需提供流水等。截至今年8月末,光大银行二手房按揭贷款规模已突破30亿元,本年累计投放超过15亿元。

资金安全是客户在二手房交易过程中最为关心的问题。而光大银行二手房交易网上托管业务较好地解决了这个问题。据介绍,光大银行二手房交易网上托管业务是指在二手房买卖交易中,交易双方委托光大银行对资金进行托管,当交易双方履行交易合同,实现约定条件后,光大银行按协议约定并在双方授权后,协助双方完成房屋交易资金的交割;若双方因故不能达成交易,光大银行则按照协议并根据客户授权对交易资金进行退回处理。无论客户是否

拥有光大银行卡,是否在光大银行申请二手房按揭贷款业务,均可办理二手房交易资金网上托管业务,该产品着力于保障客户交易资金安全,成就客户安家梦想。

综合消费贷款则是光大银行在发布会上推出的另外一个重点产品。这是光大银行向借款人发放的以借款人住房作为抵押,以个人消费为资金用途的贷款。该产品用途广、用款易、额度高、期限长、压力小、利率低、申请易等多种优点于一身。

据范文奇介绍,该产品可满足客户装修、买家具、购车、旅游、教育等多种消费需求,而且可取现、可刷卡消费,额度最高可贷500万元,期限最长可达30年,有多种还款方式可供选择。“综合消费贷款真正让客户实现了不动产‘动’起来,让房子的价值实至名归,为广大客户的消费资金贷款需求提供便利。”

金融FAQ

栏目记者 苏立萌

★问:基金单笔投资和定投哪个更稳定?

答:定投是储蓄兼投资的理财规划,单笔投资则是较为积极的投资策略。选择时,可根据资金多少、风险偏好选择适合自己的投资方式。若资金比较充裕,投资额较大,建议选择单笔投资的方式。资金状况较不充足者,则可选择定投,小钱积累大财富。如果投资者风险承受能力较弱,对市场的高低点没有经验,建议选择定投;风险承受能力较强,可选单笔投资,逢低入场,逢高获利离场。

★问:想买债券,政府债、金融债、公司债该怎么选择?

答:从风险性来看,政府债风险性最低。金融债按照发债主体又可分为政策性金融债、商业银行债券、证券公司债券、保险公司债券等。从发债主

体可以发现,金融债实质上也是由国家背书,只不过主体是金融公司,所以风险次于政府债。按照相关规定,公司债发行主体的净资产额不低于6000万元,股份有限公司则可以放宽条件到3000万元。总之,有规模的大型公司才可以发行债券,是一种低风险投资品种。

因此,建议投资人在选择债券时根据自己的风险承受能力来选择债券类型,同时,也要根据自身的投资适配性以及投资需求进行不同类型的选择。

★问:在银行购买保险需要注意哪些事项?

答:首先,要清楚银行作为一家保险兼业代理机构,只负责代理销售保险。因此,客户在银行购买保险前需了解该产品出自哪里,确保选购到自己理想的产品。

其次,要注意缴费期限不等于满期时间。一些保险公司推出期缴型银行保险产品,如缴费5年、10年后满期领取生存保险金。一些客户会把5年当成产品的期限,实际上5年后仍然不能领取全部保险金。其实,缴费期限与满期时间是两个不同概念,满期时间一般比缴费期限要长。客户在选购银行保险产品时须清楚满期时间,即最后领取保险金及合同终止时间。

另外,要巧用犹豫期保障自身利益。犹豫期也称冷静期,是指投保人收到保险合同并书面签收后的一段时间,在此期间投保人提出解除保险合同的申请,保险人扣除工本费后退其所缴保险费,犹豫期一般为15日。在犹豫期内,客户应仔细阅读保险条款,确保自己对于产品特性、利益分配、满期时间、退保方式、保险责任等问题有全面了解。

兴业银行 参股中金珠宝

本报讯(记者张慧)日前,兴业银行集团成功参股中国黄金集团黄金珠宝有限公司(以下简称“中金珠宝”),正式成为中金珠宝的战略股东。此次参股中金珠宝是继参与中粮资本投资有限公司混合所有制改革后,该行再次布局国企混改,有力支持了实体经济的转型升级。

兴业银行自2009年起就与中国黄金集团公司建立了良好的合作关系,该行有关负责人表示将通过参与本次混改,支持中金珠宝引入外部战略股东,夯实资本实力,完善公司治理体制,强化运营能力。同时,进一步深化该行业与中国黄金集团的合作关系,成为客户共享、渠道共建、互利共赢的全面战略合作伙伴,促进该行募集资金账户托管、代发工资、结算等一系列综合金融服务发展。

此外,兴业银行充分发挥集团综合化、多牌照经营优势,将推动国企改革作为业务拓展重点,通过参与国企混改的方式落实国家战略,支持实体经济发展。目前该行以投资银行部为平台,已经搭建专业的权益类投资团队,全方位支持国企混改进程。近期,该行还出资8亿元,成功参与中粮资本混合所有制改革项目,并将就中粮资本员工持股计划融资支持方面展开合作。

郑州银行 员工扶助老人传递正能量

本报讯(记者王震)9月7日,郑州银行锦艺城支行员工因在路边勇扶一位跌倒的老人,并协助医护人员救助老人,举手之劳传递了社会正能量,也获得了客户的一致好评。

据了解,当日清晨,郑州银行锦艺城支行员工正在做班前准备,一位老人突然晕倒在支行门口的人行道上,头部斜卡在墙角的空调护栏上。该行员工一边拨打120急救电话,一边将陷入昏迷状态的老人从护栏上轻轻移开,放平身体,端来温开水,并拿来速效救心丸放进老人舌下……救护车赶到时,老人也渐渐恢复了意识。经询问,老人已85岁高龄,有高血压和心脏病史,家里只有老伴和一个女儿,但都不在家,也不记得电话。该行经过发动来办业务的客户辨认,找到了一位认识老人的邻居,并由该邻居一起联系老人家人。

最终,该行员工在核实确定各项信息后,协助医护人员将老人送上急救车,又迅速投入到忙碌的客户服务工作中去。

近年来,郑州银行秉持“服务到心”的品牌理念,坚持建设“精品市民银行”,积极参与慈善公益活动,传递郑州“正能量”,累计向郑州公交公司、郑州慈善总会、省敬老老老总会、河南省关心下一代基金会等单位捐款1亿多元,积极履行社会责任,用心做“有温度”的银行。