



### 专题策划 童乐六一

在儿童节，每一位父母，都希望给孩子一份最好的礼物，为其童年增添更多“养分”。

今天，你为孩子准备了哪些礼物？抽出时间陪孩子一起快乐玩耍；精心挑选一份保险守护孩子长大；时刻关注孩子健康中的细枝末节……这些也许就是最好的答案。

本报记者 苏立萌

## 消费相对论

栏目记者 陈茜

### “车载便利店”便利的同时莫忘安全

**新闻：**今年5月，上海海博出租车上开始售卖饮料、零食，后排座椅上摆放着简易货架，司机可以从销售额中提成15%。但目前，这种还不到一个月的“车载便利店”，由于不符合现行法律法规要求，也没有取得相关许可证，被监管部门叫停了。上海浦东市场监督管理局表示，在出租车上销售食品，涉及食品安全、行车安全等多个方面，对于这种新型经营业态，下一步如何防范风险，如何进行有效监管，需进一步研究。

在出租车上扫码就能直接购买零食饮料、享受按摩服务……这些新装备正在多个城市的出租车上搞试点，反响似乎不错，不少出租车司机也乐见其成，因为没有额外增加成本，还可以从中分成净赚一点伙食费。“车载便利店”作为一种全新的出租车增值服务，既丰富了乘车体验，拓展了服务内容，也确实方便了乘客，同时也给出租车公司和司机带来了增收新途径。但看似“双赢”的背后，是人们对“安全”的担忧：运营中的机动车体积越小，安全隐患相对越大，司机会不会因为推销商品而分心，影响交通安全呢？

究其根本，出租车的核心服务属性是便利人们的出行，其第一要务是要确保乘客安全到达目的地。把超市搬进出租车，虽然可以让乘客享受到购买零食或身体按摩等服务的便利，但因其车厢内空间狭小，乘车人舒适出行的感受难免大打折扣。因此，无论“车载便利店”带来多少便利，都不能忘记“安全第一、遵章行驶”的底线与原则。

其次，“车载便利店”的零食在食品安全上也存在一定隐患。按照食品安全法等规定，从事食品销售和餐饮服务活动的企业或个体，应当依法取得食品经营许可证。目前看来，出租车销售食品，监管存在难度，食品安全无法保障。如果造成食品安全事故，损害了乘客利益，该怎么追责？

任何创新都是一把双刃剑，关键是要扬长避短、逐步完善。基于鼓励创新的市场导向，面对这种新模式、新业态、新现象，期待相关的制度供给步伐可以快一些。作为监管部门，应保持高度关注，既有开放态度，同时也有相对周全的考虑。视情适时出台科学、合理的监管制度和调控措施，及时防范各种可能存在的风险，确保这种创新事物在安全、有序、可控的轨道内运行。此外，营运车辆对安全性能的要求应当是首位，乘客安全大于一切，出租车司机搞副业，可以选择更安全、更保险的方式，不能因小失大。

# 儿童经济 持续升温

## 六一促销童趣十足

近期，走进郑州多家商场，儿童节氛围浓厚，仿佛置身一个童话乐园，儿童汇演、亲子活动、水上乐园等各种营销活动夺人眼球。在丹尼斯大卫城，冰上乐园、儿童玩乐区人头攒动，孩子们在家长的陪同下玩得不亦乐乎。

“天气炎热，带孩子逛商场是不二之选。商场不仅环境好，还有餐饮和各种游乐项目，孩子吃喝玩乐都能解决了。再加上六一期间商场还有各种各样的儿童活动，孩子也能玩得尽兴。”一位80后妈妈说。

记者了解到，今年六一，郑州杉杉奥特莱斯在保持促销姿态的同时，还将于6月1日~3日举行“童星音乐节”“童声咏经典”专场演出以及动漫展、小小世界杯、汉服文化展、平衡车大赛等多项主题活动；二七万达广场的儿童文艺汇演、宝贝王亲子跑、英雄联盟争霸赛等活动也将举行，给孩子一个精彩的童乐六一。

锦艺城购物中心企划经理赵怀志说，儿童主题活动越来越注重体验感，考虑到目前家长对孩子的健康、教育非常看重，锦艺城今年的活动侧重于寓教于乐。“除了儿童汇演、儿童艺术展，我们六一期间还将与音乐培训机构联合举办少儿演出，增强家长与孩子的参与感，同时，各种游乐设施也准备到位，家长可以带孩子尽情玩乐。预计，今年六一销量会增长20%。”

对于商场而言，儿童经济已不是简单的消费补充，而是吸引家庭消费的重要利器。六一节营销前来助阵，无疑又给商家提供了一个“吸金”好时机。正如业内人士分析，儿童节活动对商场客流是一个很大的支撑，

“儿童活动+家庭亲子消费”这样的搭配将成当下促进我市商场销售的一个流行趋势。

## 商家掘金儿童业态

随着“二胎”时代的到来，儿童消费市场加速增长，中国儿童消费市场规模已达到万亿级，这也意味着儿童消费需求正在快速扩张。郑州丹尼斯大卫城负责人在采访中提到，面对庞大的儿童经济，商场开始侧重儿童业态，其已成购物中心必不可少的项目。

儿童早教、儿童乐园、童装、婴幼儿超市……无论是丹尼斯、锦艺城等老牌商场，还是美景·万科广场、睿达广场·木兰里等新兴商家，儿童业态的比重都格外显著。“之前，商场只有单一的儿童零售，现在，儿童业态项目更立体、多样，儿童智力、美术、音乐、培训、游乐、健康等各种多元化项目开始出现。”赵怀志说，丰富的儿童业态有着更强大的聚客能力，一定程度上带动了餐饮、百货类消费，因此，商场也乐于引进儿童业态。

记者从郑州国贸360广场获悉，目前郑州儿童业态并不是单一的零售维度，还有体验类、活动类和服务类的多元化延伸。比如早教、游乐场资源，并以IP展、快闪店的形式引入亲子互动体验类的内容。

儿童业态的消费者虽然是儿童，但买单结账的却是家长。有业内人士表示，“儿童业态‘一拖二’‘一拖N’”的带客能力，为商场带来大量人流，提高消费者黏性，是实体商场的重要支点。可以预见，发展儿童业态将成商城未来一段时间内的趋势。

## 创意体验尤为关键

“商场里引入的儿童教育、文化、技能型项目让孩子能够现场参与，给孩子一个自我展现的舞台，我还是很愿意带孩子来玩的。”一位家长告诉记者。

儿童业态遍地开花，不少家长表示欢迎，认为孩子有了更多玩乐的空间，同时，一些亲子活动也增强了家长和孩子的互动。不过，一些问题也接踵而来。

“造型风格一致的玩具、千篇一律的培训课程、流程相似的儿童活动。很容易让孩子和家长失去兴趣，因此，商场在活动设置方面应该时常创新，保持新鲜感。”赵怀志告诉记者，这就需要商场分析并把握目标客群的视野、喜好和消费理念，以此来提升活动的新颖度。比如，锦艺城在设置儿童和家庭亲子活动时，会融入更多潮流和年轻元素，吸引目标客群——年轻家庭。其中，今年六一活动就特意穿插了世界杯和餐饮活动，在满足儿童消费的基础上，去满足年轻父母的需求。

而在郑州杉杉奥特莱斯，儿童业态的创新也未止步。该购物中心推出了许多针对家庭客群的市场活动，并尝试为家庭客群进行一些量身定制。

“其实，儿童业态本身就在不断创新。除了传统的早教、英语、游乐园，现在不少商场还引入创意美术和运动馆等，让商场的儿童业态显得更加时尚。”行业人士透露，未来，商家应在增强体验和趣味度的同时，加入更多教学、训练、户外拓展等创意元素，增加亲子互动和寓教于乐的内容，让儿童业态拥有更持久的吸引力。



今天是六一儿童节，在这个节日里，不少家长打算选择一份保险，为孩子成长保驾护航。那么，儿童保险该如何选择？哪种类型的保险更适合孩子？面对市场上各种各样的儿童保险产品，很多家长陷入选择困境，建议家长在选购时，提前掌握一些儿童投保知识，为孩子合理添置保障。

# 儿童保险 保障为先

## 本期理财专家：王丹丹

华夏银行郑州分行财富管理中心 私人银行财富顾问

问：孩子的第一份保障，应选择哪种类型的保险？

答：建议首选保障型险种。目前市面上少儿险基本可以分为三类：少儿意外伤害险、少儿健康医疗险及少儿教育金保险。这些产品可以在孩子成长阶段，给他们提供健康及教育储蓄保障。不过，由于儿童年纪尚小，又缺乏自我保护能力，遭受意外伤害和生病住院的概率比较大，所以为孩子购买保险时的顺序应当是优先购买意外险及重大疾病险，在这些保障型保险都齐全的基础上，可考虑购买教育金等其他保险。

问：孩子多大时购买保险更合适？

答：一般从孩子出生28天之后，就可以购买保险了。不过，不同年龄段认购需求是不一样的，主要分为四个阶段，一是0-3岁阶段，此时身体抵抗力较弱，少儿医疗险很有必要，另外还建议配置意外险、健康险。二

是3-6岁阶段，这个年龄段的孩子处于爱玩爱动的活泼阶段，意外随时都可能发生，此时要着重配置意外险。三是7岁以后的小学阶段，这个时候，孩子的教育也是整个家庭关心的重点，可以考虑教育金保险，同时，建议再为孩子配置一份重疾险，毕竟孩子购买重疾险越早划算，而且还能给孩子更全面的保障。四是12岁以后的成长阶段，此时，孩子的各种教育经费需求增加，父母的经济实力也处于稳定期，可以根据经济情况，加大教育金保险的投入以及重疾险的投入。

问：儿童教育金保险有用吗？选购时有哪些注意事项？

答：目前，家长对孩子的教育越来越重视，很多家长认为提前为孩子准备一份教育金尤为重要。教育金保险针对少年儿童在不同成长阶段的教育需要提供相应的资金支持，是一种储蓄型险种，既有强制储蓄的作用，又有一定的保障功能。父母可以根据孩子的预期和孩子未来接受教育水平的高低为孩子选择险种和保

障金额，一旦为孩子建立了教育保险计划，需要每年或者每月存入约定金额，而孩子到一定年龄后保险公司会按期给付教育金。建议选择具有现金返还功能的保险，同时家长要根据家庭经济状况和需求，适度投保。

问：为孩子选择意外保险时，多大保额相对合适？

答：相对其他少儿保险，少儿意外险的保费低，保额高，一般每年花费少许保费即可获得10万元到50万元的保额。目前，我国对儿童保险的保额设有限制，根据相关规定，对于被保险人不满10周岁的，赔付保额不得超过人民币20万元；对于被保险人已满10周岁但未满18周岁的，赔付保额不得超过人民币50万元。所以投保时保额需在此范围内。

如今，暑假即将到来，不少家长打算在假期为孩子购买意外险，此时就可以额外选择保费100元的意外险，保额一般为10万或者20万。由于在售的意外保险产品很多，建议选择综合素质高的专业人士咨询购买，选择真正适合孩子的产品。



# 儿童墨镜 科学佩戴

### 本期话题

现在，大街上的时尚“潮童”越来越多，而太阳镜是孩子夏季必备的潮流单品，在家长看来，太阳镜不仅可以提升孩子的时尚感，还能防止紫外线对眼睛的伤害。那么一副炫酷的太阳镜真的可以阻挡紫外线？殊不知，太阳镜若选择不当，很可能伤害孩子的眼睛。

本期医师：刘平  
郑州人民医院眼科主任

**真相探索：**孩子的眼睛还处于生长发育期，非常娇嫩，也很容易受到外界的刺激，太阳镜对孩子并不是“扮酷扮萌”的道具，而是很有必要的防护用品，但是，在选择太阳镜时，一定要去专业机构给孩子买质量合格的太阳镜。若不慎选购到质量不合格的太阳镜，孩子的视力可能会受到影响。

儿童的视力发展有着特殊的生理特性，他们的视觉发育需要正常光线对视网膜黄斑区形成有效刺激，否则很可能会造成弱视，因此，儿童太阳镜的光透射比一般不低于30%，以保证视网膜黄斑区能得到有效刺激，保证正常的视觉发育。但是过度的紫外线照射又可能会造成角膜上皮、眼底黄斑区的伤害，甚至过早出现白内障。所以，家长要把握一个度，既不要让孩子眼睛缺少紫外线照射影响视觉发育，也要防止眼睛被过度照射。一般来讲，三岁以下儿童是不建议戴太阳镜的，到一定年龄后，在一天中阳光最猛烈的时间佩戴，遮挡强紫外线就够了。

劣质太阳镜对孩子伤害很大，所以给孩子选择太阳镜时，家长们要注意以下几个问题：首先是镜片的透光性，这是关键。市面上有一种玩具式的太阳镜，花花绿绿很漂亮，大多是塑料制成的，镜片透光性很差，戴久了眼睛就缺少正常的光线照射，另外透光率低的镜片会造成视力模糊，从而诱发近视。其次是镜片加工工艺，玩具式太阳镜，便宜又好，但加工时如果不注意镜架和镜片的拟合度，很容易发生扭曲的应力效应，结果导致东西变形，戴久了会头疼、眼睛疼，还会影响孩子的视觉质量及眼睛正常发育。最后，要看镜片的颜色，尽量不要选择颜色太深的镜片，深色镜片虽能有效阻挡强光，但也会影响儿童对光的敏感度，长期佩戴深色镜片太阳镜可能会造成儿童眼睛畏光，进而对眼球发育和视力产生影响。

在此提醒家长，太阳镜不是孩子玩具，而是具有功能性的防护用品，一定要根据孩子的眼部发育情况，使用专用的、有质量保证的产品才行。

**结论** 三岁以下孩子尽量不要佩戴太阳镜，另外，孩子佩戴的太阳镜要谨慎选购，以免引起孩子视力下降或导致眼睛疾病。

**科普延伸：**3岁以下防止紫外线对眼睛的伤害，可以采用遮阳伞、遮阳帽等做好防护措施。而3岁后，在户外阳光强烈时或紫外线环境下，建议在专业人员指导下佩戴合格的太阳镜。而一旦远离强光或紫外线环境，则需要及时卸戴，不要在室内也佩戴。由于小孩子的瞳孔对光线十分敏感，本身自带带有防护功能，遇到强光，瞳孔会迅速缩小，进入眼睛的紫外线就会变少了。所以，在光线还算柔和的情况下，3-6岁的小朋友也无需刻意地去戴太阳镜。



## 体彩郑州东区分中心 开展网点专项检查活动

世界杯开赛在即，为保证世界杯期间彩票市场规范运营，同时保障各销售网点终端机正常运转，给广大彩民提供一个良好的购彩环境和愉悦的购彩体验，近日，体彩郑州东区分中心组织全体工作人员对所辖各网点进行了规范化经营集中检查暨终端机除尘维护专项活动。

建设“负责任、可信赖、健康持续发展”的国家公益彩票是彩票业的发展目标，日前，河南省体育彩票管理中心下发关于《代销者责任彩票行为规范》的通知，对销售网点行为规范进行明确。为全面落实责任彩票目标，此次专项检查活动对销售网点落实“五要五不要”行为规范情况进行全面检查，将合法合规、安全生产、诚信经营和服务态度作为一项主要指标，同时，还将对夸大性宣传、非法外接设备等作为重点进行检查，并对网点销售终端进行夏季例行除尘维护。

通过此次检查，分中心所辖销售网点的规范化经营意识得到了进一步提升，网点销售终端运行隐患也得到了全面排查，为即将到来的世界杯期间彩票销售提供了安全运行保障。 张国国