

郑东新区商业发展步入快车道

本报记者 苏立萌



近日,熙地港的开业,让大家的目光纷纷聚焦郑东商圈。紧接着,汇艺时代广场、海马海汇中心、绿地·新都会购物中心也将于今年正式开业。新开商场活力迸发,再加上丹尼斯七天地、万鼎商业广场、正大乐城等早期入驻商家,东区商圈的繁华之势已经可以预见。有业内人士预测,今年,郑东商圈将进入迅猛发展期。

商业综合体纷至

今年,更多大体量、业态丰富的商业综合体纷纷落户郑东新区。3月16日,熙地港在郑东新区正式开张迎客,随后,汇艺时代广场、海马海汇中心、绿地·新都会购物中心也将于今年花开东区。其中,汇艺时代广场、海马海汇中心已对外公布部分入驻品牌,而备受期待的绿地·新都会购物中心也预计将于今年年底发布招商品牌。“商场增多,对周边市民来说是好消息,逛街购物也有了更多新选择。”市民郭女士说。

丹尼斯七天地总经理赵华认为:“商场共同加入之后,会加速商圈的形成、成长。”

“作为郑州国际金融中心,郑东新区的影响力举世公认。超百万人的常住人口,学校、办公、金融单位的入驻,清新优美的绿地环境,公共交通尤其是地铁如火如荼的建设,使这座新区的消费潜力迅速攀升,商家也都嗅到了东区人群的购买力,纷纷选择入驻东区。”河南省商业经济研究所所长张进才说。

郑州城市格局在扩大,城市片区功能越来越显著,商业格局也随之“变身”。“之前,郑州商圈很单一,集中在二七商圈。后来,大家更倾向于距离近的商圈,就此,中原商圈、花园路商圈迅速崛起,郑州商业格局也从单核商圈变成现在的多核商圈。”河南聚金商业运营服务有限公司副总经理杨文勇告诉记者,在这种发展格局之下,郑东新区核心商圈的崛起实属必然。

“东区人口基数庞大,而且还在不断增长中。其中,以商务人士、高端消费人群居多,不得不说,这个区域的人群购买力非常高。”熙地港(郑州)购物中心总经理张进才认为,同时,更多商场的入驻,让东区告别单一的CBD商圈,不同商场的不同业态也将给消费者带来不同风格、不同体验的购物环境。比如,在丹尼斯七天地,更多的是以中高端消费人群为主的国内一线品牌,走进熙地港,年轻活力扑面而来。“我们在品牌招商方面给大家带了更多样的选择,其中包括ZARA HOME在内的部分品牌还是省内首家,在品牌招商方面给大家带来惊喜。”张进才介绍,这些品牌弥补了东区快时尚品牌的空缺,也能提升年轻客户粘性。而其他商场的到来,将使品牌种类更饱满。

竞合发展繁华初现

回望发展之初,东区的很多商业配套设施都还不成熟,固定居住人群少,公共交通不便利,消费者对郑东商圈的发展并不看好。在这样的环境中,东区商业“拓荒者”宝龙城市广场因经营不善,最终未能实现预期的繁华。而比邻而居的丹尼斯七天地在经营中则不断调整业态,适应东区商务属性,实现了营业额连续攀升。

2010年丹尼斯七天地开业时,郑东商圈刚刚起步。“当时东区以商务人士、新增居民为主,我们就根据形态规划适合的业态,比如,居民对房子装修需求较多,我们就做家具卖场,满足装修需求,后又添加大卖场,满足民生需求。”赵华说,与开业时相比,现在年营业额至少翻五番。



区域商业前景可观

时至今日,郑东新区孕育出一个又一个新商场,未来也将有多种业态的商场围绕写字楼、住宅区分布开来。“我希望的郑东商圈乃至郑州商业是五彩缤纷的,大家各有各的特色,带给消费者更多样式的体验、更丰富的购物环境选择,更大幅度地丰富整体商业环境。”如今,张进才所期盼的商业格局在东区正逐渐呈现。

不过,在人口基数不断增加的东区,如何持续挖掘消费潜力,需要商场自身去探索、尝试。“现在,大家趋向于有品质的体验式购物,而商场业态也将跟随大家的喜好进行一些颠覆性的变革。”赵华说,“我们将奥特莱斯引入第四天地、第五天地,正是出于这样的考虑。”

张进才认为,每个城区都有它独有的属性,商场应该因地制宜、因材施教,全面地了解这个区域,并适时调整业态,才能持续发展。鉴于此,接下来,熙地港在商场定位、招商品牌等方面还会有令人惊喜的调整,扩展更多消费群体。

定位差异化,彼此之间并不会产生太大的影响。

“如今商场在引进品牌、业态发展等方面均采用错位发展,打造属于自己的专属特色。它们定位、品牌方面的差异化,将互相支撑、互相弥补,对东区市场的繁荣稳定和商圈的形成有促进作用。同时,也会刺激并激励商场主动调整业态、环境,迎合市场变化。”张进才分析,“作为新城区,郑东新区虽然起步较晚,但多家商场在今年相继涌现,将为郑东商圈发展添羽翼。”

“现在东区商圈与郑州商业格局一致,正向区域性、社区型转变,主要集聚周边人群。”杨文勇认为,快节奏生活让大家更愿意就近购物,区域性、社区型商业可以减少购物路上的时间,将更受消费者欢迎。

“如今,原有的商业数量体量满足了巨大的人口需求。”张进才预测,“未来,郑州商业还有20年的增长空间,东区商圈也将不会那么集中,而是分散到各个区域中,增强便利性。可以想象,在郑州商业迅猛发展的主旋律中,东区商圈成熟近在眼前。”

金融资讯

中原信托推出恒业系列家族信托

本报讯(记者 王震)以家庭财富的管理、传承和保护为目的的“家庭信托”,越来越受到财富精英的青睐。日前,中原信托为客户量身定制的“中原财富恒业系列家族信托”首支产品正式成立,有效满足了客户的财富管理、财富传承、风险隔离、保护隐私等多方面的需求。

中原信托郑州财富中心市场四部经理朱凤哲表示:“家族信托是个人或者家族成员将其财产委托给受托人(信托机构),设立信托、约定财产管理方式、受益人以及信托利益分配方案,由专属投资顾问负责信托财产的保值增值,实现财富管理以及财富传承、风险隔离等目的。中原信托恒业系列家族信托由客户发起,受益人为客户的子女及孙辈,实现了家庭财富的代际传承,并具有风险隔离功能。家族信托特殊的架构决定了签订家族信托也就是意味着财产所有权的转移。其中,委托人可以通过家族信托的一些个性化条款的设置,实现灵活、私密地对家庭财产进行分配与传承的安排。”

据了解,以中原财富恒业系列家族信托为切入点,中原信托将发挥制度优势,在中国高净值人群从创一代向二代、三代传承的过程中大力发展家族信托业务,为高净值客户做好财富管理与传承服务的同时,也推动信托业务的转型和升级,不断提升财富管理的能力,满足客户日益多元化的理财需求。

中原银行与中机工程战略合作

本报讯(记者 王震)3月22日,中原银行总行营业部与中国机械工业机械工程有限公司(以下简称“中机工程”)成功签署战略合作协议,并就积极探索PPP项目合作新机遇以及投资联动进行了深入探讨。

中原银行总行营业部总经理刘清涛表示,中原银行作为省级法人银行,一直以来秉持“以客户为中心,服务至上”的理念,以立足河南惠及中原经济、大力支持河南经济社会发展为根本宗旨,着力围绕传统业务模块、创新业务模块和互联网金融模块“三大战略”,通过加强与企业之间的合作,实现中原银行和企业共同发展、共同进步。

据悉,双方将以战略合作协议的签署为契机,以PPP项目带动为推手,进一步深化合作交流,积极推进优质项目落地,实现互惠共赢。

兴业“家庭银行”开启客厅金融模式

本报讯(记者 张慧)坐在家中,打开电视,就可以便捷地选购各类金融产品,还能与银行客服人员实时互动,这不是未来概念,而是兴业银行将推出的“家庭银行”。近日,兴业银行携手乐视控股在北京召开发布会,正式推出TV版“家庭银行”,借助乐视电视、乐视盒子等终端渠道为广大电视用户提供“产品超市、视频点播、视频直播、视频客服”等在线银行专属服务,成为跨界合作、打造互联网金融生态圈的另一典型。

“家庭银行”是兴业银行为零售客户专门打造的基于智能电视的家庭多媒体金融服务平台,将金融服务延伸至客户家庭场景,并且有效打通了银行产品、技术、渠道、流程间的链条,实现多屏联动。

记者现场体验发现,兴业银行“家庭银行”中的“产品超市”能够以文字、图片、语音等多媒体形式介绍该行金融产品,涵盖财富储蓄、理财产品、信用卡、兴业宝、基金、实物金等众多品种,并提供产品购买二维码、信用卡申请二维码、在线联系客服等功能。

光大银行打造跨界信用卡

本报讯(记者 张慧)3月28日,光大银行、中国银联携手今日头条,共同召开了以“我有千面,就要不凡”为主题的发布会,正式发布了中国光大银行银联标准今日头条联名信用卡。

该信用卡不仅拥有专属定制的卡面设计,更享有终身免年费、机场贵宾厅服务、10元享美食、10元购大片等一系列特色服务。此次三方合作,以个性化定制的形式,将头条“千人千面”的阅读体验,融入信用卡“千人千面”的信用卡体验,满足当下年轻化消费人群的需求。同时,也将阅读行为数据与信用卡消费数据深度融合,实现金融与互联网渠道的深度融合。

据悉,光大信用卡与今日头条还打通了双方的用户体系,为消费者提供了更多便捷的服务体验和权益。同时,借助双方大数据算法引擎为联名卡客户在准入环节提供更前瞻、更全面的兴趣识别和精准推荐。

“鑫保险”护航企业生产安全

本报讯(记者 王震)日前,“鑫保险”企业安全生产服务产品上市,该产品由河南鑫安安全科技股份有限公司联合中国太平洋财产保险股份有限公司、中国人寿财产保险股份有限公司、中国大地财产保险股份有限公司等共同打造,“鑫保险”率先在国内推出“全程风险管理+保险”的模式,“免费安全评价”和“免费安全标准化咨询”等一系列法定业务免费服务引起了生产经营型企业与安全评价服务行业的广泛关注。

“鑫保险”提供更加符合生产企业需求的风险管理,并结合企业当期的需要免费为其提供相应的安全评价等服务,助力企业实现最佳安全投入产出比,降低企业在安全生产管理方面的开支,帮企业减负。三家保险公司力推“鑫保险”,是保险行业联合安全技术服务机构的一次“跨界行动”,将实现保险行业与安全技术服务行业转型发展。

金融·理财

据银行业协会最新发布的数据显示,2016年银行业金融机构离柜交易达1777.14亿笔,离柜交易金额达到1522.54万亿元,行业平均离柜率达到了84.31%。全年网上银行交易849.92亿笔,同比增长98.06%。

在金融智能化、科技化席卷我国金融业的背景下,郑州多家银行的智能化业务、线上操作也进行得风生水起。与此同时,针对智能化带来的安全隐患,部分银行积极行动,撑起客户资金安全“保护伞”。

智能金融：“打开”银行的新方式

本报记者 苏立萌

电子银行受青睐

“通过线下智能发卡设备,就能修改银行卡密码、查询余额、挂失等。”光大银行郑州分行电子银行部产品经理张彦龙介绍,“这种智能设备更节约客户时间。拿开卡功能来说,线下开卡除去排队等候时间,需要15分钟到20分钟,而智能设备的开卡业务只需5-10分钟,很多客户都选择线上办理业务。”

如今,每家银行都在利用金融科技,依托大数据、云计算、人工智能等新技术,创新服务方式和流程,联动线上线下优势,提升整个银行资源效率。消费者对互联网金融等新经营模式也日渐依赖,网络银行、移动支付深受消费者喜爱。“截至2016年末,工行电子银行业务占传统银行业务的比例超过94%。”工商银行郑州分行相关负责人告诉记者。

“平时转账汇款,用银行卡缴水电费等都是通过网络进行,除了取现前往银行,其他都是在线上完成。”市民李先生告诉记者,他持有的几张信用卡也都是通过手机APP进行申请办理的,省时又省事。

线下业务量递减

互联网与金融的融合,为传统金融业带来新的机遇与挑战。不少银行开发出了更多适应时代需求的互联网金融产品。“工商银行推出的电子银行在

业务应用方面,除需要客户当面验证身份的柜面业务外,几乎涵盖了所有的传统银行业务,包括个人(对公)网上银行、个人(对公)手机银行、电话银行、自助银行等。”工商银行郑州分行相关负责人说,很多传统业务现在都可以通过电子银行办理。

据悉,光大银行、中国银行、建设银行、广发银行、邮政储蓄银行等各大银行网点其实早已开始各具特色的智能化改造、智能网点建设,如农业银行的“超级柜台”、交通银行的“娇娇”、广发银行的“发发”等智能大堂经理机器人。值得思考的是,在智能化大规模袭来时,伴随而来的可能是线下业务办理人员的减少。

记者走访发现,目前,郑州市各大银行并未出现大幅度的员工减少,而是合理安排柜台和厅堂人员配置,增强厅堂服务和营销力量,建立线上线下协同机制,提高厅堂的营销能力。“也就是说,消费者在使用网点智能设备的同时,会有专业人员作指引,让大家时刻感受到温馨服务。”张彦龙说,“不过,一些人工审核要求高的业务,暂时还不能实现线上办理。”

撑起智能金融“保护伞”

在享用智能金融带来便捷的同时,又该如何保证资金安全?“银行从

中国体育彩票 国家公益彩票

体彩郑州西区分中心为高频“283”精英业主颁奖

4月1日,体彩郑州西区分中心为新密、登封两地的高频“283”精英业主举行颁奖仪式,预示着体彩郑州西区分中心在这两座城市开展的“283五码复式”试点推广活动取得了阶段性的胜利。体彩郑州西区分中心副主任艾海涛来到现场为获奖网点颁发奖品。

据悉,在向先进地市学习“283”推广经验后,结合本地市场的实际情况,郑西分中心制定了以新密、登封为试点区域,开展了“283五码复式”的推广活动。短短几天时间,开展活动的两城市高频销量突飞猛进,增幅高达2000%以上,活动期间超过70%的高频网点获得了分中心活动奖励。

此次“283五码复式”的推广活动不仅得到了广大业主、彩民的认可,也为接下来的全区推广积累了丰富的经验。体彩郑州西区分中心将以此为契机,继续鼓足干劲,让高频销售再上新台阶。 刘锐