

消费相对论

共享单车如何放心“共享”

现象：自今年4月份以来，江苏叮叮单车长期被投诉押金难退，进入8月份，叮叮单车干脆“跑路”了。据报道，8月上旬，原本尚有一两人办公的叮叮单车办公地点已经“人去楼空”。单车还在，公司失联，企业“跑路”，消费者的押金究竟该怎么办？今后还能放心地使用共享单车吗？

叮叮单车“跑路”，给共享单车市场敲响了警钟。共享单车自去年底以来，在国内火爆了起来，各路资本纷纷进入共享单车市场，这也造成共享单车在不少城市几乎到了泛滥的地步。

据了解，叮叮单车用户押金是199元，对于单个的消费者来说，押金并不多，但对于所有消费者来说，这又是一笔巨款。共享单车的押金问题，就像一些商家收取的预付费一样，在商家“跑路”后，押金也难以追回。预付费纠纷属于消费纠纷高发地带，这更值得引起人们的警惕。

只有有效管理才能带来双赢。对共享单车领域，要尊重市场主体在商业运营模式上的创新，也要正视并及时回应其在发展过程中存在的实际问题，站在维护消费者合法权益、维护社会稳定的角度加强监管，以防共享单车“骑偏”。在适度监管下，只有消费者、需求者认真执行法律，真正自律起来，这种模式才有望形成良好业态。

交通运输部等10部门日前出台了《关于鼓励和规范互联网租赁自行车发展的指导意见》，其中提到，“针对用户资金及信息安全等问题鼓励免押金提供租赁服务”。但是鼓励并不是强制，对企业并无约束力。

针对于此，相关部门要帮助权益受损的消费者维权，消费者也要积极维权。要保障消费者权益，需要监管部门切实履行好自身责任，更要完善相关制度，避免消费者落入预付费陷阱。只有从产品的设计之初，到企业的整个运行管理，再到售后维护、企业退出，建立一个整套系统和体系规范，才能保障共享经济的健康发展。

七夕将至，何以传情？珠宝因其时尚、美好、永恒的意义和高贵的品质，成为情人之间表白爱意的首选礼品，小巧精致的镶嵌饰品更是成为年轻情侣的心头好。临近七夕，记者发现我市珠宝市场洋溢着一片甜蜜气息，多个知名品牌提前打出促销牌，优惠活动纷至沓来。有商家预测，今年七夕又将迎来一场珠宝销售旺季。

浪漫七夕 珠宝传情

本报记者 苏立萌

现象：节日大促提前入市

“为迎接七夕，金鑫珠宝精心筹备了多项线上、线下活动，在微信活动方面，面向全市征集爱的宣言，届时将做成创新展示，彰显七夕浪漫氛围。品牌活动方面，老凤祥、周大生等多家品牌都将推出七夕优惠，涵盖黄金、玉石、钻石、私人定制饰品等多款产品。七夕当天，还将推出外场相亲活动，为节日造势。”金鑫珠宝相关负责人告诉记者，目前进店还可享受30分裸钻3999元的优惠价。

记者走访我市多家珠宝卖场发现，虽然距离七夕还有10天，但节日氛围已经显现，不少珠宝品牌早已备好各种七夕专属礼品，推出七夕甜蜜礼，提前预热七夕。其中，杉杉奥特莱斯广场施华洛世奇店推出全新折扣，原7折产品现降至5折，原5折产品现降至3折；中原万达广场BLOVES婚戒定制设计费全场5折，六福珠宝正弘店黄金每克优惠20元，钻石K金满1000元减180元。

“今年七夕的活动力度还是挺大的，部分镶嵌商品满1777元即送周大生黄金1克，这是我和周大生第一次合作，相信两个大品牌携手推出的七夕礼遇，能够给消费者带来更多实惠。”TSL | 谢瑞麟二七万达广场店分店经理刘芳介绍，即日起至七夕当天，进店还可享受定制商品惊喜秒杀价、满额赠礼等多重惊喜。

此外，在促销热潮席卷珠宝市场之时，一些七夕专供款也争相入市，刺激消费。有商家表示，大家也是铆足了力气，推出情侣款、七夕特供款吸引人气。



预测：珠宝销售将迎热潮

“专属定制，情定七夕”“甜蜜礼遇，助爱七夕”“情牵七夕，爱在一起”……面对七夕，珠宝商家大打“爱情牌”，带动了部分市民的购买热情，节日效应也开始凸显。

“之前就看上这个品牌的一款定制钻戒，时尚大气，而且还是情侣款。刚得知最近有优惠，就准备直接预订了，现在就是冲着七夕优惠来的。”在二七万达一家钻石婚戒品牌店，市民秦女士告诉记者，价格优惠了将近

建议：查询证书理性选购

虽然是购买珠宝好时机，但面对形形色色的珠宝材质、琳琅满目的款式，到底该如何选购？很多消费者对珠宝了解甚少，在挑选时过于感性，仅从款式和价格来决定是否购买。业内专家提醒，购买珠宝过程中，消费者还应货比三家、查看珠宝证书。

“在购买钻石饰品时，要关注钻石切磨工艺，因为切磨工艺级别高的品牌，打造出的钻石更精美。另外，选钻石要看证书，特别是选购稍大颗粒的钻石时，

2000元。活动一经推出，前来选购的市民不在少数。有珠宝销售人员说，七夕期间是珠宝销售旺季。按照以往经验，七夕前后，珠宝首饰类商品的销量基本都会增长，在促销之下，销量增长会更加明显。

金鑫珠宝相关负责人对此观点也持赞同态度，他表示：“七夕是五一之后的首个促销节点，也是下半年提振销售的重要营销时机，其热度已经可以和西方

情人节相提并论了。从目前市场情况来看，一系列预热活动的推出，将使销售额一路走高，相信销售情况也会比往年有更大的提升。”

有商业人士预测，促销活动席卷珠宝市场给消费者带来实惠的同时，也将加剧珠宝商家的竞争力度。不过，七夕期间的消费主力多为年轻情侣，他们偏爱款式简单时尚、做工精美、私人定制的产品，所以品牌定位年轻时尚的商家有望在七夕竞争中夺得头筹。

不仅从价位判断优劣，应从证书辨别其品质。”刘芳提醒，按照以往经验，七夕前一天及当天柜台人员会很忙，前来挑选的客户也会非常多，因此，建议准备七夕购买珠宝的客户尽量避开高峰期，提前进店选购。

“七夕前后，珠宝折扣确实是最吸引人的，但在选购时，不能单看价格，还应仔细辨别款式是否新颖，因为一些价格特别优惠的珠宝，可能不是最新款式或者最新工艺，精美度略有不足。”

金鑫珠宝相关负责人说，消费者购买珠宝最看重的是质量保证和品质放心。不过，由于珠宝市场鱼龙混杂，消费者购买时一定要选择品牌店，切不可贪图便宜，忽略质量和售后服务。

此外，为避免不必要的消费纠纷，市民在购买珠宝时，应向销售方索要正规发票，并注明所购商品的名称、重量、含量等重要内容，以便日后在售后服务和维权时能够提供相关证据。

金融·理财

金融资讯

光大银行“菁英实践基地”结硕果

本报讯（记者 张慧）近期，光大银行郑州分行举办出国金融·菁英实践基地新闻发布会，今年暑期总计115名学生在该行“菁英实践基地”顺利结业，目前共助力河南400余名在校生申请海外名校。同时，该行“菁英实践基地”寒假项目招募已经启动，客户可到光大银行各网点进行预约报名。

光大银行郑州分行副行长王大锋表示，“菁英实践基地”项目是光大银行为满足出国留学家庭客户子女提升留学申请背景、增加社会实践经历的需求而推出的创新型项目，已成功开办26期菁英实践项目。

目前，光大银行已与近百所全国重点高中的国际班、国际学校和留学、培训学校等机构进行了合作。截至今年6月，光大银行35家一级分行、30余家二级分行和

异地支行开展了“菁英实践基地”项目，服务了11520名大学生客户，开办活动676期，受到了社会各界的好评。

据悉，该项目是光大银行为该行中高端客户提供的免费增值服务，16岁以上有体验金融工作意愿的在校学生均可报名参加。项目实行寒暑假滚动开设，每期时长为5-7天，由光大银行理财经理传授金融投资知识，内容包括金融实务、财富规划、公益实践、体育精神、菁英对话等七大标准模块。

据介绍，光大银行自2005年推出出国金融业务以来，形成了以出国+卡为载体，整合资信证明类、出国金融贷款类、外汇结算类等6类近30项产品和服务，已建立起留学、商旅、移民、跨境四大板块的个人跨境金融服务平台，出国金融已服务近200万出国金融客户。

招商银行郑州分行为交警送清凉

本报讯（记者 王震）日前，招商银行郑州分行同城13家网点分别到附近交警执勤点，同步开展“炎炎夏日，清凉送交警”公益慰问活动，给执勤一线的交警送去遮阳伞、饮用水等消暑清凉用品，感谢一线交警奋战在一线岗位，换来市民安全有序的道路交通。

执勤的交警表示将持续发扬不怕艰难、连续作战的精神，完成好维护辖区道路交通安全的使命，为市民的夏日出行保驾护航。招商银行郑州分行也积极号召全体员工从个人做起，遵守守纪，文明出行，遵守交通规则，保证安全的同时，为交通畅通减少负担。



银行理财 如何收益最大化

本报记者 苏立萌

有数据显示，7月新发售银行理财产品的平均预期收益率为4.43%，较6月上涨0.03个百分点，实现去年12月以来的“八连涨”。而在投资者为此欣喜之时，上周银行理财产品收益率较上期下降0.03个百分点的消息，则让人大失所望。那么，在选择银行理财产品时，究竟该如何争取收益最大化？

走势稳定 长期理财产品为佳

根据近期银行理财产品走势，有银行工作人员表示，由于货币政策仍是稳健偏中性，资金流动性在中长期仍将处于紧平衡状态，预计未来几个月银行理财产品不会出现太大波动，年底仍有望出现“翘尾”行情。

无疑，下半年银行理财产品市场走势稳定，对于需要购买银行理财产品投资者来说是个好消息。业内人士认为，此时入手产品期限为3-12个月的银行理财产品最佳。因为一个理财产品完整的投资周期包括销售期、运作期和到期期，投资过程中，会有10天左右不能按照预期收益率计算理财收益。届时，投资者还将面临理财产品到期后能否有下一

期产品衔接的问题，则又会产生一个等待期，造成收益的减少。比如3个月以内的短期产品，不仅收益低，而且到期后要续购，若未及时操作会产生资金站岗问题，而12个月以上产品流动性太差。此外，专家建议优先选择城商行和股份制商业银行产品，这类银行收益高于其他银行，产品类型则应优先选择封闭式预期收益类，这类产品收益高于开放式净值类。

择时购入 争取收益最大化

大多投资者以争取收益最大化为目的。对此，需要投资者掌握投资技巧，择时购入。“选择银行理财产品的时间点非常重要，尽可能选择重大节

假日，如端午节、中秋节、春节等，银行一般会推出收益较高的理财产品；另外，月末、季末、年中、年底，银行一般也会推出收益高的理财产品，以吸引客户。”擅长投资理财产品的市民陈先生告诉记者，“再者，可充分利用超短期理财产品实现收益最大化，避免资金闲置。投资者还需要关注经济周期的变化，当央行下调存款准备金率，甚至预期降息，资金面逐渐宽松时，尽量选择半年以上中长期理财产品；当央行上调存款准备金率，甚至预期加息，尽量选择半年以内短期理财产品。

此外，遇到超高收益（5.5%以上）的产品则要提高警惕，看是否属于私银客户理财、高净值客户理财、结构性理财、风险等级为3级的理财等产品。切勿因为高收益而忽略了产品的安全性。

浙商银行郑州分行开展公益赠饮行动

本报讯（记者 王震）日前，浙商银行郑州分行爱心志愿者们分为9个爱心小分队，顶着高温走上街头，为建筑工人、环卫工人、园林绿化工人、公交司机、出租司机、快递小哥、城市巡警等“城市守护者”送上一份清凉。同时，该行还在网点设立公益赠饮点，为更多酷暑中的工作者送去爱心。

据悉，该项公益赠饮行动已持续数年，是浙商银行长期以来支持公益事业、履行社会责任的一个缩影，其还开展了“雏鹰起飞”“彩虹计划”“夏日送清凉”等72个公益慈善项目。仅去年一年，浙商银行公益项目投入总额就达884.8万元。

浙商银行郑州分行自年初正式开业以来，积极履行社会责任，参与公益慈善事业。目前，该行积极开展金融知识万里行，送金融知识进社区、进工厂、进企业等普惠金融活动，并与国家级贫困县光山签订《金融精准扶贫合作协议》，捐赠100万元金融扶贫资金，为建档立卡贫困户获得产业扶贫带动提供金融支持。



体彩“顶呱刮”走进电影院

近期，走进我市西郊电影院看电影的人们，会发现很多电影院入口处多了一个新柜台——体彩“顶呱刮”销售专用柜台。销售桌醒目的颜色、展柜内齐全的票种、各色礼品吸引了人们的眼球。等待入场的人们纷纷来到销售桌前，了解“顶呱刮”的玩法，并开始在“顶呱刮”票种里寻宝。

自7月底至今，郑州西区分中心为扩大“顶呱刮”品牌宣传，更好地进行即开型彩票的宣传销售工作，在高新区科学大道奥斯卡影城、秦岭路卡丁广场奥斯卡影城、建设路西广场奥斯卡影城、长江路嵩山路北京华联超市等地，设立了即开店外宣传销售渠道，广大市民在休闲娱乐、购物的同时，可在此小试身手。活动现场还设立了丰富多样的促销活动，刮奖的同时还可获得礼品。

借助电影院和超市的销售渠道，体彩“顶呱刮”吸引了年轻的彩民群体，有效地增加了新彩民的新渠道，有效地提高了“顶呱刮”品牌的认可度。



吕品东

郑州银行银基支行反假币工作获认可

本报讯（记者 王震）近日，公安部、人民银行联合发文，对2016年打击整治假币违法犯罪专项行动先进集体和个人予以表彰通报，郑州银行银基支行行长余淑静获评“2016年打击整治假币违法犯罪专项行动先进个人”称号，也是河南省银行业唯一获得此殊荣的人员。此次获奖是国家权威机关对郑州银行反假币

工作成绩的认可。郑州银行银基支行位于郑州火车站银基广场，频繁的商品交易与物流运输在带动社会效益增长的同时，该地区也逐渐成为假币流通的“重灾区”。郑州银行银基支行重任在肩，作为郑州基层假币监测点负责人，余淑静一直战斗在反假币工作的第一线，带领银基支行，不断总结、改进，2016年郑

州银行银基支行日均现金收付量达600万元，全年收缴假币167张，合计14760元，误收误付“零”失误，为省内打击整治假币违法犯罪做出了积极贡献。“反假币工作不是短期任务，而是支行长期要做好的一项基础工作。”余淑静表示，今后银基支行反假币工作将会做得更专、更强，为郑州银行的发展助力添彩。