

供需两旺 车市迎来“金九银十”

本报记者 苏立萌

销量缓增 年轻女性是主力

纵观全国车市,在“金九银十”到来之前,呈现出小幅增长的趋势,从中国汽车工业协会发布的数据来看,今年前7个月产销同比增幅为4.7%、4.1%。而根据各大品牌发布的8月销量显示,包括北京现代、吉利、大众、长安、通用汽车在内多个知名品牌车企的终端销售量实现增长。在业内人士看来,进入旺季之后,增幅将持续加大。

“淡季增幅虽小,但依然保持了增长态势。近半个月来,店内客流也较上个月明显增多,年轻人是主要的购车群体,而且,年轻女性居多。”江淮郑州世纪阳光店市场经理张玮表示,近年来,女性购车者正在逐年增加。

宝马郑州中德宝店相关负责人分析,“从往年销售情况来看,国庆假期将迎来用车高峰期,再加上今年中秋正值国庆假期,消费者用车需求会大大增加。因此,本月底势必会出现一个购车高峰。”

据了解,8月份,我市多家汽车经销商的销量延续上半年的缓增态势,而随着“金九银十”旺季的到来,销量将持续攀升。经销商预计,10月销量将实现翻倍。

有专家分析,7、8月份的销量攀升,主

要得益于淡季价格战。“夏季期间,店内优惠活动一直不断,再加上各种团购促销活动,价格实惠,吸引了一部分意向客户。”广丰郑州高新区店销售经理李明辉说,“借助七夕、开学季开展的线上线下优惠活动,释放了一部分库存,而旺季时节,新车上市、优惠活动也将更加频繁,有助于再次刺激消费。”

新车入市 “智慧有颜”成首选

近日,郑州市市好戏连连。记者在河南省汽车贸易中心走访发现,经销商纷纷摩拳擦掌,加快新车上市步伐,如全新马自达CX-5、全新北京现代瑞纳、新款本田缤智、沃尔沃S90三座版、江淮S3智驱版、奥迪TT RS等,一波“高颜值”、智能化的新车于本月焕新入市,为旺季车市加码。

“现在大家买车,更看重外观和配置,也就是说既要‘颜值’,还要有‘内涵’,所以厂家也都投其所好,给新车更迷人的外观和更智慧的智能配置,吸引年轻人的目光。”东风雪铁龙销售人员告诉记者,目前正处于预售阶段的东风雪铁龙C5 AIRCROSS就积极迎合80、90后人群喜好,外观年轻时尚、张扬个性,智能化配置也应有尽有,前来

询问的消费者很多。

“对全新马自达CX-5观望已久,听说9月下旬要上市,就进店提前预订新车了。”市民秦先生告诉记者,之前已经在网上详细了解过新车的配置、外观和性能,各个方面都比较满意。

近年来,SUV车型销量一直居高不下,是各个厂家的主推车型,也是店内的销量担当。悉数9月新车,路虎揽胜星脉、东风风神AX4、五菱宏光S3等SUV车型占了半壁江山。李明辉认为,此次多款重磅SUV车型的来到,将会彻底引爆SUV市场,激活旺季车市。

商家让利 口碑车型人气旺

销量的缓增态势,让车企对“金九银十”有了更多期待。如今,为了在传统销售旺季再创佳绩,拉动市场人气,部分厂家主动“官降”,经销商加大促销,试图抢占更多市场。

此前,江淮也针对部分车型启动降价,让消费者尽享优惠。而长城、长安福特、北京现代等品牌车型之前也都不同程度降价。日前,比亚迪也对宋、元、S7等车型降价,最高可享现金两万元的优惠,在本月购

车还有机会获得价值千元的好礼。与此同时,各个经销商的优惠也相继出炉,拉动9月消费。

“近段时间,我们结合教师节主题推出专属优惠,接下来将主要针对国庆节、中秋节开展让利活动,大部分车型都会参与优惠,热销车型汉兰达、雷凌的活动也会密集推出。”李明辉告诉记者。

在宝马郑州中德宝店,除了针对主力车型宝马5系推出购车礼遇,原价20多万元的宝马X1也大幅让利,只需17万元左右就能买入。另外,宝马X4团购活动也火爆启动。该店负责人说,为应对销售旺季,9月之前就已经备足了库存,希望能够借助优惠,在销量上更上一层楼。

记者走访发现,去年以及今年上半年上市的口碑车型是车商今年“金九银十”的主要让利对象,这些车型大多拥有不少忠实粉丝,再加上各种优惠,在当下旺季更是赚足人气。

如今,车市价格战正如火如荼地进行,对车商而言,将带来更多的销量和关注度。但也有专家表示,在提振销量、保证车辆质量的同时,还应在售前、售后服务方面多下功夫,提升消费者体验度。

消费相对论 栏目记者 陈茜

“刷脸”时代到来 你做好准备了吗?

现象:“刷脸”时代真的来了。不过,拼的不是颜值而是识别准确度。进入9月,“刷脸”新闻频频进入公众视野:北京某大学宿舍楼全部安装了人脸识别门禁系统;杭州一家餐厅可以“刷脸”支付;多个银行可以“刷脸”转账;而最新出的iPhone X也支持Face ID和支付……人脸识别技术应用“爆发”,随着人们对隐私意识的提升,这些应用背后的用户消费隐私安全吗?

的确,“刷脸”很时髦,人脸识别的应用领域也很广。其所带来的好处是方便了我们的生活,意味着现金、银行卡、手机支付之后,又多了一种新的支付方式,更意味着人机交互进入一个新的阶段:用户与机器的交互手段从最早的电脑到手机,到现在可以脱离设备的束缚,靠人本身就能完成。

可以预见的是,今后,人脸识别技术还将会越来越多地走进我们的生活。但如果技术不够成熟,当人脸识别普遍运用于支付时,如何免除人们“刷脸”的后顾之忧?这些是迈入全民“刷脸”时代必须妥善解决的问题。笔者认为,“刷脸”是把双刃剑,带给人们方便的同时,我们也渐渐地变成了“透明人”,如何做到安全使用,才是消费者最需要的了解的。

前不久,网上有消息称,目前一些支付APP采用人脸识别生物识别技术,而不法分子则利用手机自带的录制功能,也有可能借此通过人脸识别验证,进而盗取用户账户里的财产。而早在今年央视的3·15晚会上,主持人仅凭一张观众手机里的自拍照,经过简单技术处理,就成功破解了人脸识别。

脸虽然只有一张,但一旦涉及人脸识别,问题总会变得很复杂。在全民“刷脸”时代,建立足够的图片库、数据库,或许是未来确保“刷脸”成功和安全的关键所在。

虽然人脸识别是潮流和趋势,但该技术还有待完善,因此建议消费者在使用“刷脸”支付时,要结合短信、验证码、手机尾号等传统验证手段一并使用。此外,人脸被采集也使得隐私泄露风险剧增。作为人像采集方,也需要自律,更需要在政府引导下建立起整个行业的统一标准,共同筑起保护用户隐私的行业堤坝。

金融·理财

中国邮政郑州分公司 推进农产品电商化转型

本报讯(记者张慧)日前,由中国邮政集团公司郑州市分公司主办的中国梦·农业梦·邮政梦农产品新零售电商研讨会在郑州举行,旨在提高河南农产品电商化水平,推进农产品电商化转型,实现河南由农业大省向农业强省转变,构建“一县一业”“一镇一产”“一村一品”的农产品产业格局。

会上,中国邮政集团公司郑州市分公司相关负责人表示,将全方位依托郑州邮政的营业网点,摆设货架,将优质的农产品进行展示并提供物流配送等服务,进而提升客户良好的体验感。通过邮乐网资源大面积推广以及社群运营的方式,开拓社区渠道扩大销售规模,将更多地帮助农产品返城并解决农产品销路难等问题。

此外,郑州邮政还将继续充分发挥邮政企业农业、农村、农民高度融合的先天气网络优势,秉承中央驻豫企业高度责任感,结合网络科技公司、企业,提供网上供需对接、线下交易平台、供应链等服务,实现农产品返城一体化解决方案的农业梦。

兴业银行 智能风控成效显著

本报讯(记者张慧)记者日前获悉,“黄金眼”已成为兴业银行重要的企业信用审查和贷后检查工具,其在大幅提升风控效率的同时,还有效降低了风险预警的人力成本,全年可节约人力成本6000余万元。截至2017年上半年,兴业银行资产质量企稳向好,上半年新增不良贷款仅为去年同期的37%;不良贷款比率1.60%,较年初下降0.05个百分点,不良率和新增不良贷款实现持续“双降”。

据了解,“黄金眼”是兴业银行通过科技与金融创新融合,推出的智能风控产品,涵盖企业关联图谱、移动查询、信息搜索、异常行为预警、预警评分、预警规则解释、信息整体报告等七大功能,曾荣获人行“银行科技发展奖”、“金融科技创新突出贡献奖”、银监会“信息科技风险管理”成果奖等多项荣誉。

近年来,兴业银行坚持“从严治行”方略,以金融科技为引领,积极运用科技手段进一步扎紧风险合规内控篱笆,严把资产质量关,为防控金融风险构建智能安全防线。

成立以来为企业累计融资近千亿元

近日,中国光大银行郑州分行举办投行业务重点产品新闻发布会,向社会大力推广光大银行债券承销业务、资产证券化业务、境外资本市场业务、PPP项目融资业务、资本中介业务等多款特色产品,继续有力支持河南实体经济发展。

境外IPO业务拓展企业直接融资渠道

此次舞蹈大赛以“喜迎十九大,展现新风采”为主题,旨在通过工会会员广泛参与、市民喜闻乐见的形式,更好地展现郑州市职工群体的良好精神风貌,以饱满的热情助力郑州国家中心城市建设。

此外,与活动密切相关的还有我市的工会会员卡。该卡由郑州银行联合郑州市总工会、郑州市城市一卡通于2015年共同推出,让广大工会会员实现“一卡在手·智享郑州”的便利。借助

PPP项目融资业务助力基础设施建设

据介绍,境外上市一般可在9~12个月内完成,相较境内上市,无需漫长等待,能有效提高企业直接融资效率,提升企业在资本市场的形象。

PPP项目融资业务是光大银行资产管理业务的重要方向之一,通过理财资金为PPP项目提供融资支持,融资类型、期限、交易结构、增信措施均可灵活设置。

同时,光大银行充分发挥金融牌照优势,为PPP项目提供银行贷款、项目收益债、资产证券化、项目重组与并购等全方位金融服务,助力我省PPP项目快

速发展。

资本中介业务引领优质服务

资本市场中介业务是光大银行资产管理业务的一项王牌产品,包括股票质押业务、定向增发融资业务、上市公司市值管理及员工持股业务等。该业务采取灵活的交易结构为上市公司及投资机构的证券市场投资提供融资支持。

2017年以来,光大银行郑州分行先后为我省企业参与中国电建、中铁工业、中国国航等多支股票的资本中介业务提供融资服务,助力河南企业以资本为纽带,引进优质央企、国企落户河南,支持我省战略产业的快速发展。张慧

“郑银杯” 职工舞蹈大赛落幕



此次舞蹈大赛,郑州银行希望让更多的工会会员进一步解工会会员卡,更早、更便利地享受到工会会员卡给大家带来的众多福利。

据了解,工会会员卡的主要特点是:一、安享金融管家。在集合金融IC借记卡所有功能的基础上,不仅工本费、年费、小额账户管理费、挂失补办费、转账手续费、银信通等服务费全免,ATM跨行存取款手续费也有减免,并且支持水、电、气、暖电话费的代扣与缴费功能,真正实现用卡零负担;量身定制专属的工会会员理财产品、基金、实物贵金属等;金融级“指静脉”与“人脸识别”存取款功能,搭配电子支付与银联闪付,无卡也可安享郑州银行提供的便捷金融生

活。二、尽享工会福利。工会会员不仅可享受工会提供的困难帮扶、法律援助、权益维护、职业介绍、技能提升、创业指导等免费服务,另可为持卡会员在“吃、住、行、医、游、购、娱”等方面提供特惠增值服务,还有激活奖励、一元观影、亲子游园、应急救援培训、生日蛋糕券等,实现一卡多功能。三、畅享出行无忧。融合绿城通功能,可乘坐公交、地铁和出租车等公共交通,助力绿城环境改善。持卡还能乘坐省外60多个城市的公共交通,不久的将来还会实现省内18个地市互联互通。

目前,该卡已发行118万张,郑州银行将通过不断优化产品服务,为广大工会会员架起一座坚实“桥梁”。