

主笔记

靠动物发财

记者 崔烨

中午下楼吃面的时候，发现隔壁商户由一家美发美容店分隔出一块成为奶茶店后，又辟了一小块地方卖宠物。虽然还有一堆稿子等着处理，我还是饶有兴致地买了一杯饮料，兴致勃勃地对着两只金吉拉“吸猫”3分钟，一边暗叹老板脑子转的真快，啥赚钱就干嘛。

据说判断一件事物是否真的红了，标准开始变成：如果连我们这种80/90后也听到过……那我可以确定地说，连我这种80后，也知道猫咪近年来涨价十分厉害，以我2010年结婚时朋友送的母猫美短为例，当年约2000的价格，现在已经身价到五位数，以致我看到她走来走去，就像看到一堆流动的人民币。当然，有只毛茸茸的小可爱随时陪伴左右，在返家时能受到热情的迎接，难过时可以对着它吐露心事，闲暇时还能带着它一起规律地运动，结交更多的新朋友——这是都市人喜欢它们的理由。

研究实验证明，养宠物者无论在身体和心理方面都更加健康，宠物对人身心健康有直接或条件性影响。在澳大利亚，养宠物者比非饲养者的就医次数少12%，在德国少16%，他们住院的时间平均比非饲养者少32%。人们所需要的安全感、价值感、被爱和被需要的感觉，都可由宠物部分提供。此外，有宠物作伴的人群也拥有更多的社交机会，这一切都会使得宠物主人们对生活的整体满意度和幸福感有所提高，在一定程度上有效缓解精神压力。

而除了直接饲养，时尚界也不缺动物来凑热闹，提高销量。Chanel的象征是狮子，Kanjo则是老虎头，Dior宠爱的是蜜蜂，提到Cartier一定会想到猎豹，而Bvlgari钟情的还是蛇，更有很多直男愿意为把Armani那只老鹰别在腰上，舍得大把掏钱。

有趣的是，据《时尚先生》杂志报道，这些奢侈品中意的动物也在由高冷走向萌宠。之前他们习惯使用威严而神秘的动物，因为在我们父辈，金主们不会希望自己天价买回来的商品，印着萌萌的宠物印花。而随着千禧一代购买力的提升，Loewe把大象做成了包，包括熊猫，成为中国消费者的爆款；Coach原本的Logo里有马，但为了大步投入年轻人怀抱，直接请来了小短手霸王龙；从不打折的Louis Vuitton也不甘落后，把柴犬形象做成印花，只要出现在什么商品上，它就会被一抢而空。笔者本想在本命年给自己买只卡通猪钥匙扣，被它家客服告知：大中华区早在春节前夕就没货了。

杂志最后总结：“从凶猛的动物，到卖萌的宠物，时尚产业从未想过要纡尊降贵，但这种视觉上显而易见的改变却说明了，时装说到是门生意，是猫是豹都无所谓，关键要看这个时代里愿意买单的人喜欢什么。”

姑娘们嚷着“妈呀被萌出一脸血”，然后乖乖刷卡、扫货。在刷卡机面前，猫猫狗狗从来也不比狮子老虎显得弱小。

eyjlc@163.com

如果您有任何金融理财方面的问题或者投诉建议，欢迎您在浦江财富公共订阅号下留言。我们将在三个工作日内及时回复，并邀请业内资深人士为您量身定制理财产品。您可以通过微信号：shanghaifortune2013，或直接扫描下方二维码联系到我们。



大数据显示女性更舍得买好车 汽车金融消费力出现转向

记者 崔烨

6月各地车展如火如荼，不管买不买，是否买得起，80、90后对汽车销量及价格走势一直有很高的关注度。但事实上，车市28年来已经首次出现负增长，汽车行业的发展和汽车消费行为也产生了新变化。

车市热点由制造变“智造”

最新出炉的《汽车消费行为洞察数据报告》显示，中国车市持续表现低迷，而燃油车和新能源汽车产销量呈现冰火两重天境况，新能源车成为中国车市强劲的增长引擎。相较于传统汽车，新型汽车出现的新能源动力、人工智能交互系统、无人驾驶技术和移动车联网等互联网元素是最能吸引消费者的地方。无论是跨国车企还是自主品牌，在中国车市追求个性与回归家庭的趋势下都做出了改变，推出更多SUV与MPV跨界融合车型。未来，随着5G通讯技术、新能源、无人驾驶、车联网等新兴科技在汽车领域的落地和实际应用，造车新势力也引领着电动化、智能化、网联化、共享化的行业潮流。

据统计，在过去一年中一点资讯平台上汽车相关内容浏览量超过125亿次，汽车类细分频道中，汽车导购、SUV、用车、新车和汽车评测更受用户关注。具体到关注汽车的整体用户词云来看，“新能源”、“购车”、“二手车”、“电动车”、“保养”等热词的背后，是从购车到售后、从体验到技术，用户呈现出更懂

车的特点，以及新能源车更受瞩目的趋势。从汽车行业相关科技热词中来看，“概念车”、“智能操控”、“自动驾驶”、“人脸识别”等相关热词显示，汽车制造厂商正在向“智造”转变。

数据显示，现如今男性汽车内容消费用户比例依然远超女性：80、90后成为汽车内容消费的主力群体，分别占比30%、43%。从城市层级分布来看，汽车内容消费呈现明显的下沉趋势，二线城市80后与四线城市90后更关注汽车内容。此外，报告输出的90后汽车内容消费用户兴趣画像显示，人生大事逐渐提上日程的90后用户关注汽车的同时也在关注结婚、育儿、房产等相关频道。

二手车市场女性消费者崛起

在二手车市场中，一股女性“革命”正在掀起，她们正逐渐成为新时代的购车和用车主力。随着女性的可支配收入增多与生活品质的提升，这使得女性购车需求进一步释放。较去年相比，女性用户占比持续上升，2019年Q1二手车女性用户占比上升了1.9个百分点，国产二手车成交用户中，女性用户占比上升了1个百分点。可见女性群体正成为一股快速崛起的购车新势力，而争取女性消费者已成为二手车行业中的重要环节。

在男性与女性的购买决策中，“剁手逻辑”的差异很大。一般而言，男性对于大宗商品以及电子产品选购较为务实，而女性则更为知性，注重产品的外观颜值以及品牌格调，

对于汽车选购也是如此。对比消费较为理性的男性来说，消费更加感性的女性用户二手车购买力更强，女性购车价格高于男性23.4%，且10万以上的二手车成交占比，女性用户远高于男性用户。

所以虽说男性对汽车的热爱要远远大于女性，但女性在汽车购买意愿和购买力上却丝毫不输，那些男性没有实现的豪车梦，女性已经自己完成了。所以随着女性对汽车认识和喜爱逐渐提升，整个二手车行业势必会发展出一种迎合女性消费的新机遇。

在购车时的车型、车系选择中，男性用户车系偏好较多元化，德系、日系、美系、国产均上榜，用自己的“车伯乐”眼光，对比各类参数，体验各种智能，最终选择自己的“另一半”；而女性用户购车则在好看、好开、好停的同时，更追求品质与服务，所以购买的车系价格较高，以BBA车系为主。

从区域上观察整个女性用户群可以了解，由于经济发达、信息量大、车源丰富等方面的优势，东部地区女性用户对二手车的接受度高于西部地区，其中华东地区二手车女性用户占比最高。从城市线级上看，三线城市女性二手车用户占比最高，在消费升级大趋势下，注重性价比的三线城市女性对二手车需求更为旺盛，也证明了二手车电商服务下沉的效果与影响，此外，低线城市二手车女性化趋势更为明显。可以预见，随着三线及以下城市的女性人均可支配收入持续增长、对二手车的认知和接受度增强，未来的二手车市场将在她们当中进一步爆发。

把客户当亲人，温情服务暖人心

——记中信银行上海长寿路支行温情服务



文 崔烨

“把客户当成家人去对待”，这是服务业一贯的目标，也是中信银行上海长寿路支行客户经理肖敏每天都在践行的诺言。

家住附近的张阿姨是肖敏的客户，也是支行的常客，自称在家待不住的她隔三岔五就跑来支行坐坐。但去年8月后，肖敏就再没见到过张阿姨，恰好那段时期张阿姨有一个理财产品临近到期，肖敏通过短信和微信通知后都没有收到回复，这让她不禁加重了心中的担心。于是，肖敏主动联系到了与张阿姨同小区的其他客户，才得知张阿姨此前在骑车回家途中，为避让小孩不慎摔倒，腿脚骨折，如今卧床在家。

当天下班后，肖敏就拎着一个水果篮子叩开了张阿姨的家门。由于张阿姨子女常年定居国外，老伴也已不在人世，独自生活的她多有不便，肖敏因此决定之后每周抽出两天时间，为张阿姨带去柴米油盐等必需品，也为她做一些力所能及的家务。这样的温情服务持续了整整三个月，直到张阿姨的腿完全康复为止。

除此之外，在知悉了张阿姨的家庭情况后，肖敏经常带着自己年幼的女儿去看望她，工作繁忙时还会托她代为照顾：“她太喜欢我女儿了，现在可巴不得我天天工作忙不过来呢”。一来二去，肖敏家多了一个亲戚——张阿姨成了她女儿的“干奶奶”。

“今年小年夜的时候我带着女儿去给她拜年，亲自下厨，陪她提前吃了一顿年夜饭。”肖敏对于张阿姨的关心深入到生活中的点点滴滴，“虽然她的孩子们都没能回来，我也希望她能感受到过年的气氛。”

自从中信银行于去年9月发布零售银行品牌新主张——“信守温度”，上海分行在该品牌定位下全面升级了柜台服务、贵宾服务、私人银行服务等各方面，给予不同场景的用户以周到的服务与体验。像肖敏这样的案例还有很



多，他们真正把客户当作自己的家人，不仅为客户提供专业金融方案，也能主动关心到客户的实际困难并给予真诚的关心。有温度的服务，不仅仅是一句口号，更是坚持不懈、以客为尊的精神。

在“信守温度”理念指导下，中信银行作为国内最早开办出国金融业务的商业银行，在进一步为客户提供切实便捷服务、提升客户体验的同时，也让客户在厅堂之外也感受到了熟悉的“温度”。

金融知识小贴士：

1、问：如果我的资金随时要用，又想要获得比活期存款更好的利息，可以选择什么产品？

答：薪金煲天天利产品，只要在交易日15:00前买入的，当日起息，7*24小时50万以内可实时赎回，同时支持转账、取现、POS消费、信用卡或贷款还款、微信、支付宝等场景联动支付。

2、问：薪金煲天天利产品多少钱可以买？

答：第一次购买金额不低于人民币1万元，0.01元起追加购买。

3、问：薪金煲天天利如何购买？

答：如果您持有我行借记卡，只要在手机银行或网上银行签约购买即可，也可以到我行现场办理。文中的中信银行上海长寿路支行地址是：长寿路946号（近武宁路），可联系肖经理，62311052；邢经理，62311059；林经理，62311027；谷经理，62311705。

快资讯

中信银行推出
“聚焦新丝路”服务

文 石佳盈

近期，中信银行出国金融平台“环球一站通”率先推出“聚焦新丝路”服务专区，为国人的“出国梦”提供便利通道。这也是该行积极响应“一带一路”倡议，践行数字化转型的生动体现。

记者在中信银行网站看到，出国金融平台“环球一站通·一站通达温暖随行”的标识格外明显。点击进入“聚焦新丝路”服务专区，全球签、签证缴费、签证更新电子系统(EVUS)服务、上门签证、存款证明、个人购汇结汇、外币理财、普惠金融、“一带一路”政策信息等服务一应俱全。从签证办理、出行服务，到跨境金融服务，再到专属的政策信息服务，平台服务覆盖了用户出国前、中、后各个阶段。面对用户需求的变化，中信银行出国金融加快了业务数字化到经营数字化的步伐，整合银行内外部的资源及场景，塑造全新业务生态。

汇付天下入选
MSCI小型股指数成分股

文 石佳盈

5月27日，汇付天下有限公司披露自愿性公告，称公司已获悉被纳入MSCI中国小型股指数成分股，于2019年5月28日收市后生效。

据悉，此次MSCI指数调整过程中，中国小型股指数新增25只股份，同时剔出20只股份，覆盖多行业领域。上市不足一年的汇付天下，继去年10月加入港股通后，凭借在市值、流通性、行业发展多方面的表现，顺利纳入成分股之列。

2018年度汇付天下业绩喜人。报告期内，公司实现收入为32.46亿元，同比大幅增长88%；毛利8.9亿元，同比增加57%。本次MSCI指数阶段性扩容将于5月28日收市后生效，中金公司研究部表示，根据指数调整的历史经验来看，被动型资金为了尽可能的减少对于指数的追踪误差，通常会选在生效日附近进行调仓操作。