

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，啥赚钱就干啥。

据说判断一事物是否真的红了，标准开始变成：如果连我们这种 80/85 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，宠物对人身健康有直接或间接性影响。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，Kanzo 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 的那只老鹰别在腰上，舍得大把掏钱。

有趣的是，据《时尚先生》杂志报道，这些奢侈品商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纾尊降贵，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。

崔烨
eyiuc@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，男性对于大宗产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。从城市层级上看，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。

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，同时剔除 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。

买理财，来浙商！

个人理财收益升级！近期已发行高达4.48%！

产品名称	理财期限	近期已发行最高预期年化收益率	发行期	产品类型	风险等级
“永乐理财” 人民币理财产品	3个月左右	4.28—4.37%	每周滚动发行	非保本浮动收益型	低风险及较低风险
	6个月左右	4.32—4.40%			
	12个月左右	4.35—4.48%			

具体以发行日网点公告为准，如需进一步了解详情，请拨打网点理财热线。

存款产品推荐

【**升利加**】存款产品，保本保息！纳入存款保险！月月领“薪”，年年分红，每月定日开放，可部分支取。5年期，1万元起，综合年化利率4.5%！产品具体利率期限以网点公告为准。

升利加5年期产品利息估算表						
金额	年份	月月领“薪” [按30天估算]	年年分红	每年利息合计（元）	当年综合利率（年化）	存款3个月后可提取额
1万元	1	20	160	400	4.0%	本金80%
	2	20	180	420	4.2%	本金90%
	3	20	200	440	4.4%	本金100%
	4	20	220	460	4.6%	本金100%
	5	20	290	530	5.3%	本金100%

（具体利息以系统按实际发生天数计算）

【**大额存单**】存款产品，保本保息！按月付息！**基准上浮52%！**

金额	期限	人民银行基准利率	大额存单利率	大额存单到期利息	比基准利率多得利息
20万元	一年	1.50%	2.28%	4560	1560
	二年	2.10%	3.19%	12760	4360
	三年	2.75%	4.18%	25080	8580

（具体利息以系统按实际发生天数计算）

【**储蓄国债**】浙商银行已正式成为2018—2020年储蓄国债承销团成员，欢迎至浙商银行认购。

温馨提示：理财是投资，投资有风险，选择需谨慎！

上海分行网点一览表

网点	理财热线	地址	网点	理财热线	地址
分行营业部	61207675 /61333306	静安区威海路567号	普陀支行	60717672	普陀区曹杨路860号
			闸北支行	36567115	静安区广中路927号
上海自贸试验区分行	60898799	浦东新区世博馆路50号 鲁能国际中心A座1楼	闵行支行	61915978	闵行区报春路239号
陆家嘴支行	60933915	张杨路648号	嘉定支行	60836155	嘉定区环城路636号
徐汇支行	61922399	徐汇区肇嘉浜路680号	松江支行	31271228	松江区新松江路292号
长宁支行	61733268	长宁区古北路505—8号	奉贤支行	37569706	奉贤区南奉公路7777号