

年终奖发放倒计时

多家银行推出专属理财产品

本报讯(记者 毛瑜琼)快过年了,年终奖是不少市民翘首以盼的“年终大礼”,这笔款项也成为各家银行争相角逐的“香饽饽”。日前,记者走访发现,我市多家银行已提前布局,通过推出年终奖专属营销活动等举措,精准对接市民理财需求。

“年终奖还没到账,银行的理财推广就先找上门了。”1月15日,市民徐女士告诉记者,她的年终奖预计2026年2月发放,她原本计划偿还部分房贷后,将剩余资金存入定期。但银行推出的年终奖专属理财活动,让她开始重新考量这笔资金的规划方案。

市民赵女士的年终奖已顺利到账,她也有自己的计划。“现在存款利息偏低,所以我一直盯着理财、基金类产品。”赵女士表示,尽管市面上相关产品琳琅满目,但自己始终把“稳健”放在首位,目前已陆续咨询多家银行的理财产品,仍在对比筛选中。

“我把年终奖分成4部分打理:一部分是过年要用的钱,我放在了流动性强的货币基金、短期银行理财产品里;一部分用于子女教育和养老储备,我挑选了两款期缴保险产品,分别对应子女教育金和个人养老金;还有一部分是为购房、买车准备的,我选择了大额存单;最后一小部分,我配置了一些股票和黄金。”市民刘先生分享了自己的年终奖打理经。

记者发现,今年我市多家银行在年终奖理财营销中,普遍主打“一站式资产配置”理念,全面覆盖市民多样化的理财需求。其中,交通银行推出“薪”动家族“瓜分”年终奖主题活动,

产品矩阵涵盖存款、理财、基金、贵金属、保险等多个品类,可精准匹配不同风险偏好、不同资金规模投资者的配置需求;邮储银行则在手机银行“掌工资”专区开设年终奖理财专属专栏,根据随时要用、过节要用、近期不用三大场景,分类匹配低风险、中低风险理财产品,让市民按需选择、一目了然。

值得注意的是,稳健低波成为今年年终奖理财的核心导向。从产品风险等级来看,PR3级及以上的中高风险产品仅少量出现在基金推荐名单中,主流推荐产品均聚焦PR1—PR2级的低风险、中低风险品类,充分契合市民稳字当头的理财心态。

“年终奖理财不能盲目跟风,要结合自身实际情况精准规划。”我市一家国有银行资深理财经理给出建议,投资者首先要理清个人及家庭财务状况,明确自身风险承受能力和资金使用需求,同时结合收入稳定性、长短期财务目标及市场变动趋势,定制个性化理财方案。

具体来看,不同理财目标对应不同配置方向:若有短期消费需求,适宜配置现金管理类或日开型理财产品,兼顾资金流动性与安全性;若是为子女教育、养老储备等长期规划做准备,可搭配相应保险产品,筑牢家庭保障基础;若风险承受能力较强,追求资金较大增值空间,可少量配置权益型基金或贵金属产品作为补充。同时,理财经理特别提醒,投资者需注重分散投资,通过资产多元化配置平衡风险与收益,避免单一品类投资的波动风险。

春节出行预订火热

随着寒假及2026年春节假期的临近,旅游市场持续升温。平台数据显示,今年春节由于假期时间较长,文旅市场也将相应地迎来新的增长,入境游、年味体验等元素成为市场亮点。

春秋旅游最新数据显示,截至目前,寒假及春节假期出游预订人次同比已超去年同期。去哪儿旅行数据也显示,截至1月14日,春节期间热门城市的酒店预订量同比涨七成。

从具体项目来看,入境游在今年春节假期格外火热,来中国过春节已成为外国游客的新潮流。春节不仅是中国人的团圆时刻,也正成为外国游客感受中国文化的重要窗口。

飞猪数据显示,最近两周,外国人的春节假期机票预订量同比增长超4倍,上海、广州、香港、北京、成都都是他们最热衷的中国城市。在去哪儿平台上,春节期间来自阿根廷的游客购买国内机票量同比上涨9倍,荷兰、西班牙、英国等欧洲国家游客的预订量也均实现2倍以上的增长。

过年的“年味”还从体验项目上带动假期旅游市场增长。飞猪数据显示,截至目前,春节假期含有文艺演出、民俗和非遗、特色餐饮的综合性体验格外受青睐,尤其是对亲子家庭而言,住、玩一体的主题乐园酒店预订量同比增长94%。另外,行程中带有民俗观演、非遗手作等体验的旅游商品预订量同比增长超四成。

一批自带文化厚度与体验属性的“非遗小城”,正成为越来越多家庭和年轻游客的选择。去哪儿旅行数据显示,安徽黄山、江西景德镇、福建泉州、广东佛山、四川自贡等拥有非遗体验的小城,寒假春节期间的酒店预订量同比增速突出。其中,黄山的酒店预订量同比增长1.7倍,景德镇、泉州的酒店预订量同比翻番,自贡和佛山的酒店预订量则分别同比增长81%和73%。

据《经济参考报》

24小时自助洗宠店挺火

记者 吴红梅 文/摄 通讯员 方梦西

在柯城区新新街道广场路,有家24小时自助洗宠店——“腿腿家宠物店”,该店已运营一年有余。无人值守的自助洗护、量身定制的宠物鲜食、跨界融合的多元经营是这家店的特色,这种宠物服务模式更灵活,也更贴合市民的生活节奏。



宠物自助洗浴。

自助洗护不打烊

1月17日18时,记者走进这家40余平方米的小店,率先映入眼帘的便是宠物自助洗浴区。自助区配备全套智能系统,顾客扫码即可启动设备,既便捷又环保。三个洗浴池分工明确,一个专为猫设计,另外两个则服务于狗,每个池子高1米、宽0.6米,配备了热水器、淋浴喷头、沐浴露、护毛素、指甲钳等全套洗护用具。家住附近的陈先生正忙着为爱犬梳洗,他身穿防水罩衣,动作娴熟利落,整套洗浴流程下来不到一个小时。“这里很方便,价格还实惠。”陈先生说自己是这家店的常客,这里的设施比家里齐全很多,他每周要光顾两三次。

店主徐女士是一位80后,此前深耕美容瘦身行业,同时也是一位宠物爱好者。2024年年底,她开了这家主打自助洗浴的宠物店。一年

多时间里,小店凭借独特的经营模式,积累了一批年轻顾客。

除了自助洗护,店内还提供人工洗浴服务。当晚,恰逢顾客小林带着自家的阿拉斯加犬前来进行人工洗浴。等待的间隙,小林跟记者说,这种不打烊的服务比较贴合上班族的生活节奏。

从“到店”到“上门”

除到店洗护外,徐女士还推出上门接送洗护、上门喂养、上门遛狗等一系列延伸服务,“一次上门喂养服务大概20分钟,要帮宠物清理住所、添粮加水,还要拍摄服务前后的视频反馈给客户,客户如有额外需求,比如清理泪痕、喂营养片这些,也可提前预约。”徐女士介绍,上门喂养猫的收费标准是25元/只,上门喂养狗加遛狗是50元/次。

宠物寄养也是店里的热门服务,今年1月初,一位客户外出旅游,将一只西高地犬寄养在店内。徐女士每天为它制作新鲜可口的专属餐食,每天早晚带出去遛弯。“主人看到视频说狗被养胖了。”春节临近,宠物寄养需求将激增,徐女士正在寻找更大的场地,以应对假期期间的寄养高峰。

宠物经济的“花样进化”

在市区广场路上,另一家宠物生活馆“泡泡家”也很热闹,店主是一对90后夫妻。店铺一层主营宠物粮食、衣物,二层则提供人工助浴和寄养服务。夫妻俩通过美团优惠、抖音、小红书引流来增加人气。

一位业内人士分析,宠物市场的竞争在不断加剧。“自助+上门”的创新模式,尤其是夜间服务、上门照看等特色服务,满足了宠物主人的临时性、加急性需求。

上月各线城市商品住宅销售价格总体下降

2025年12月份,70个大中城市商品住宅销售价格环比总体下降,同比降幅扩大。

一二三线城市商品住宅销售价格环比下降

2025年12月份,一线城市新建商品住宅销售价格环比下降0.3%,降幅比上月收窄0.1个百分点。其中,上海上涨0.2%,北京、广州和深圳分别下降0.4%、0.6%和0.5%。二线城市新建商品住宅销售价格环比下降0.4%,降幅扩大0.1个百分点。三线城市新建商品住宅销售价格环比下降0.4%,降幅与上月相同。

2025年12月份,一线城市二手住宅销售价格环比下降0.9%,降幅比上月收窄0.2个百分点。其中,北京、上海、广州和深圳分别下降1.3%、0.6%、1.0%和0.6%。二、三线城市二手住宅销售价格环比均下降0.7%,降幅均扩大0.1个百分点。

一二三线城市商品住宅销售价格同比降幅扩大

2025年12月份,一线城市新建商品住宅销售价格同比下降1.7%,降幅比上月扩大0.5个百分点。其中,上海上涨4.8%,北京、广州和深圳分别下降2.4%、4.8%和4.4%。二、三线城市新建商品住宅销售价格同比分别下降2.5%和3.7%,降幅分别扩大0.3个和0.2个百分点。

2025年12月份,一线城市二手住宅销售价格同比下降7.0%,降幅比上月扩大1.2个百分点。其中,北京、上海、广州和深圳分别下降8.5%、6.1%、7.8%和5.4%。二、三线城市二手住宅销售价格同比均下降6.0%,降幅分别扩大0.4个和0.2个百分点。

据中国经济网