

实体店告别“闭店潮”

线下业态发展再迎新机遇

临近春节,人们摩拳擦掌准备“买买买”。今年不少商场客流量明显回暖,一改过去的冷清,周末结账台前甚至排起长队。

商务部近日发布的数据显示,去年我国实体零售发展态势良好,重点监测的2700家典型企业销售额同比增长4.6%,增速较上年同期加快3个百分点。去年我国网上零售额突破7.2万亿元,同比增长32.2%。

商务部发布的2017年第四季度有关报告显示,便利店行业总体景气指数为71.28,环比第三季度上升2.03。纵观2017年,便利店季度景气指数始终保持在较高水平。

企业赢利能力增强。2017年,典型企业营业利润和利润总额分别增长8.0%和7.1%,增速分别比上年同期加快6.5和11个百分点。

主要业态经营回暖。典型企业分业态数据显示,2017年,专卖店、专业店、超市和百货店销售额增速分别为8.3%、6.2%、3.8%和2.4%,较上年同期分别加快

6.6、3.3、1.9和2.7个百分点。

在很多人看来,零售业的线上和线下存在明显的竞争关系。几年前我国出现的实体店“倒闭潮”,有人将其归因于电商快速发展带来的“分流效应”。看似“势不两立”的线上线下,如今为啥开始齐头并进?

“线上线下不是你死我活,优胜劣汰才是市场法则。”清华大学中国与世界经济研究中心执行秘书长厉克奥博认为,几年前线下零售遇冷,不能把板子全部打在电商身上,更不是说线下彻底没有市场了,这只是零售领域自发的一场良性竞争和革命。线下零售经过及时调整,在满足消费者需求方面仍具备独特优势,有望重新赢得消费者追捧青睐。

从“卖方思维”转向“买方思维”后,零售业线上线下加速融合,消费体验大幅增强,也促成了二者“双升”。

发展新业态。零售企业积极打通线上线下和上游下游,促进

多业态、跨行业、聚合式、协同化深度融合。比如,缤果盒子、淘咖啡等探索无人货架和无人便利店,提高购买效率;永辉超级物种店推出“超市+餐饮”新模式。

试水“一站式”。零售企业充分运用现代信息技术,全面拓展实体店、无人店、移动终端、PC端、电视购物平台等销售渠道。阿里联手百联、银泰、大润发,加速线上线下融合;物美联合“多点”打造“自由购”平台,使消费者实现便捷高效的一体化购物。

重构供应链。零售企业积极推进供应链向生产端延伸,压缩成本,以需定产,完善了冷链物流和生鲜供应链。

业内人士认为,如果把2017年称作未来零售的元年,2018年就是未来零售的深化年,还会有更多值得期待的新项目、新概念快速落地、集中爆发。在互联网赋能线下、线上线下融合的大背景下,线下业态必将再次迎来洗牌发展的机会。(据新华网)

年终奖到手后,你打算怎么花?

再过几天,就是农历春节了。辛苦一年,年终奖终于到手了。对于这一笔不小的家庭财富,你该如何打理呢?理财分析师建议,年终奖在投资安排时应首先考虑安全性,同时相对于日常的零散储蓄理财更适宜选择一些起点较高且收益更高的产品。

对房贷族来说,先理财还是先还房贷,是每年都会反复考虑的问题。理财分析师建议,是先理财还是先还贷,首先要看购房者贷款时的利率。如果理财收益率高于现行房贷利率的话,就优先购买理财;反之,如果理财收益率低于房贷利率的话,就先还房贷。房贷还有一个特点是前几年还款的利息占大部分。无论是等额本息还是等额本金,都是越早还款越划算。前期多还,可为后期节省大量利息。

对于职场新人来说,年终奖不算太高,该如何打理呢?理财分析师建议,职场新人一般消费类需求较高,财富积累比较少,所以他们对财富增值和积累有较高渴求,风险偏好一般为进取型。同时他们的日常花销较大,对资产的流动性有较高要求。最好控制好消费欲望和消费额度,部分(一半)配置可支持即时到账的宝宝类货币基金,剩下用于基金定投,在强制储蓄的同时也追求资本增值收益,不过要承担一定的风险。

对于生活已经基本稳定的中产白领来说,他们有育儿、教育和赡养等需求,部分人还会积极寻求投资机会,渴求财富的持续增值。理财分析师建议,首先应配置足额的重疾保险、教育保险,作为家庭的保障。在此基础上,剩余的年终奖部分,其大部分(建议一半以上,

根据个人不同情况资产配置比例不同)可购买风险较低的稳健型理财或债券基金(预期收益5%至8%左右)满足财富的持续稳定增值,同时根据风险偏好及投资偏好,少部分(约20%左右)配置投资性资产,如黄金、混合型基金、股票等,以提高整个投资组合的综合收益率,寻求财富大幅增值的机会。

为了保障投资者的权益,应去正规金融机构购买理财产品,银行可提供的产品包括存款、黄金、基金、保险、理财等。由于资管新规,目前不少银行主推结构性存款。春节前夕大家都要忙于打年货,可能抽不出时间专门到网点去办理业务,通过手机银行、网上银行也可购买大额存单等理财产品,在家

即可轻松完成投资。一些银行为广大投资者准备了多款“厚礼”,有节日专享款理财和新资金专享款理财,收益比同期理财相对要高。

年终奖不论多少,都应合理配置资产。一般而言,银行储蓄是家庭理财的第一根支柱,一般家庭的“紧急备用金”应准备到足以应付3个月至6个月的生活各项支出。在此基础上,可适量购买保险产品,不至于因为疾病或意外让家庭承担难以承受的风险。如在储蓄和保险之外还有一定盈余,不妨可适当采取积极策略,比如一百块钱的话,六七十块以稳定为主,购买一些货币基金、银行理财,剩下的二三十块可投入股市等有一定风险的领域。(据荆楚网)



建行“蓝E卫士”时刻守护在您身边

从2011年开始,建行即利用网站、微博等平台进行客户安全教育宣传,增强客户对欺诈行为的识别能力。2015年,为塑造专业专注的服务形象,该行专门打造了建行反欺诈卫士卡通形象“蓝E卫士”,并在微信、微博、网站等互联网渠道,以“蓝E卫士”为主题对信息泄露、伪基站等当前典型高发的风险进行多轮次宣传教育。

针对不法分子通过钓鱼网站,窃取受害人输入的个人敏感信息,进而假冒受害者进行欺诈性金融交易获得经济利益的欺诈手段,从2011年开始,建行组建专门的反钓鱼队伍,开启24小时不间断的钓鱼网站主动搜索排查机制,不断分析钓鱼网页规律,做到查防结合,积极应对多样化、域名种类复杂化的形势。2016年,建行自主创新开发的“一种反钓鱼监测系统和方法”获得国家知识产权局授予发明专利,通过提升钓鱼网站监测系统的智能化水平,加大对高危、重点钓鱼网站侦测频率,钓鱼网站处理数量和效率不断提升。

此外,建行在国内率先建立网络金融反欺诈平台,依托全行统一、跨渠道的网络金融反欺诈系统,实现网上银行、手机银行、网上支付等电子渠道交易的7*24小时全面风险监控,对高风险交易实时阻断后进行人工分析、外呼核实、加黑名单等处理。一方面通过研究典型欺诈案例特征,结合客户历史交易行为习惯,部署相应的控制策略和措施,并动态调整;另一方面通过位置服务、终端识别等新技术应用,持续优化提高监控策略的有效性,将高命中率的监控模型应用于系统智能化自动防控。通过充分利用现代化的信息技术和大数据分析,依托基于用户行为分析的风险引擎,实时快速分析网络金融渠道客户交易行为细节,建立电子化、流程化、规范化的管理方式,对海量的数据进行比对、甄选,主动识别异常行为,采集异常行为数据,进行实时分析判断,有效保障客户资金安全。

有了建行“蓝E卫士”的恪尽职守,再配上聪明火眼金睛的您,这样的最佳组合将是所有骗子们的克星。

(建 萱)

中国建设银行
China Construction Bank
信阳分行

建行理财工作室——您身边的理财专家

李 剑:13700765216 宋书敏:15937612955

建行理财工作室特约