

# 冷饮消费又热起来了

## 低糖、无糖冷饮受追捧，超市免费提供冰袋助力“冷消费”

□记者 姚舜舒 文/摄

入夏后，冷饮市场也迎来了旺季。记者走访了解到，岛城虽然还未入伏，但本地的冷饮销量增长可观，不少消费者已经开始批发棒冰，为度过炎炎夏日做准备。

在冷饮选择上，5元以下的棒冰仍是消费者的主流选择，经典实惠款依旧受欢迎。而为了助力“冷消费”，部分超市还推出了免费提供冰袋的服务，减少冷饮在采购过程中的运输损耗。



**超市冷饮品类销量  
同比增长超20%  
免费冰袋贴心助力冷饮消费**

一入夏，岛城便利店、超市的冷饮柜中商品品类就日渐丰富，各色冰淇淋、冰镇茶饮等让夏日气息愈发浓郁。

海城广场罗森便利店的店员表示，近日冰品销量增长明显，“每周我们都有相应商品的折扣活动，最近冷饮打折的时候订单量很多，一些消费者会趁着有折扣囤一些平日价格比较高的冰淇淋。”

“近一个月冷饮类商品的销量提升明显，环比上月增长了超20%。尤其是冰淇淋销量增长很快。”新城海城广场城市超市经理贺旭东告诉记者，目前超市冷饮除了零售增量明显，冷饮团购单量也显著增多。“外卖购买整箱饮料和冰淇淋的人越来越多。水饮方面纯水、果汁和碳酸饮料是最受欢迎的品类，如超市推出的12升装的矿泉水，最近也卖得很好。”

为了方便顾客购买冷饮，部分超市今年还推出了免费冰袋自取服务。在海城广场城市超市门口，记者就看到一个小型冰柜，里面放有冰袋，支持顾客免费自取。在冰淇淋售卖冰柜上也放有提示顾客可至服务台自取冰袋的提示牌。

“一些顾客夏天喜欢喝冰啤酒，但是超市买到的啤酒很多是不冰的，他们就可以在袋子里放几个冰袋，等拿到家正好能喝上冰啤酒。买冰淇淋的顾客也可以自取冰袋防止雪糕在途中融化。”贺经理表示，免费冰袋冰柜是城市超市今年新推出的便民服务，原则上不限制顾客取用数量，但超市方也会提示顾客按需取用。

**棒冰批发市场渐热  
无蔗糖、低糖、无糖冷饮受追捧**

目前，岛城各处的棒冰批发店也进入了夏日模式。在新城体育路一家冻品批发店，记者看到有不少消费者正在提着购物篮选购棒冰。“最近几天最高温度都接近30℃了，就来囤一点棒冰。我批发了一些经典的雪糕和棒冰，比如盐水棒冰、苦咖啡雪糕之类的。”市民钱女士说。

店主曾女士告诉记者，天气变热之后店内的主售商品就从速冻食品变成了棒冰，“近一个月的销量和上个月比差不多翻了一倍，但目前还没有进入销售高峰期，等到7月份就是棒冰批发最旺的时候了。”曾店长说，目前岛城的消费者偏爱的依旧是单支价格普遍在5元以下的经典、大众棒冰，“也有一些另类的雪糕，比如飞天茅台冰淇淋，小小一个就要六七十，这种只有想尝鲜的消费者才会偶尔购买。”

市民们的健康意识越来越强，无蔗糖、低糖、无糖冷饮也越来越受追捧。记者探市时发现，一些经典品牌的冰淇淋推出了新的无蔗糖版本，用甜菊糖苷等低热量代糖取代蔗糖；在饮料冷柜中，无糖茶、无糖汽水也取代了含糖饮料成为主角。

“我的饮料取向从有糖、添加代糖变为了现在的无糖。”市民小李表示，自己出于减肥和健康饮食的需求，已经戒掉了喝甜味饮料，“含糖饮料容易胖，代糖口感不好，我现在更喜欢喝无添加的纯茶。”

市民小金表示，自己在选购冷饮时也会格外注意配料表中各种原料的排序以及热量表的标注，“虽然爱好甜食，但还是想尽量减少热量摄入。我觉得现在商家推出一些低糖、无糖产品供选，对消费者是比较友好的。”

## 工行舟山分行 推进银企对账管理智能化

银企对账是防范实质性风险的最后一道防线。近年来，工行舟山分行提升账户预留对账联系信息质量，规范操作行为，增强银企对账及时性、有效性管理，筑牢风险防线。

该行加强与对账意愿不强或连续不对账客户的联系沟通，针对对账过程中发现的异常情况，进行重点关注和深入分析，采取加强型尽职调查、暂停账户非柜面业务和限制账户交易规模或频率等风险管控措施。在日常工作中注意提示客户点击对账，对已开通电子对账但尚未点击对账的重点客户进行联系走访，引导客户主动对账。同时，加强对账客户信息的采集、维护，对因企业转让、关停、失联等多种原因存在未对账的情况，安排人员开展专项风险排查，逐户分析原因，

防范对账环节的风险隐患。

为推进银企对账管理体系化、自动化、智能化建设，近期，该行上线银企对账智能语音外拨RPA项目，以机器人语音提醒客户对账为主、人工提醒为辅的方式开展对账。项目依托RPA+智能外呼服务模式，自动采集待对账企业对账数据并生成外拨任务，通过智能语音提示企业客户完成对账，外拨任务结束后，自动导出外拨结果及所需外拨语音包，供业务人员回溯。

该项目的实施改变了银企对账依靠人工支撑业务服务的传统模式，实现智能质检、精准外拨等数字赋能管理，为识别风险账户提供了有力依据，同时也为客户提供了交互友好的外呼体验。

(陈文光)

## 信银理财 持续深化经营理念 拥抱高质量发展新阶段

近期，中证金牛公布《2023年第一季度银行理财综合能力排名》。在全国200家银行理财机构进行的综合评价中，信银理财综合理财能力排名第二。

**拥抱高质量发展新阶段**

2023年，信银理财坚持“稳中求进”“进中求优”，把质的有效提升放在量的合理增长之前，持续建设形成谱系完善、分层合理的理财产品体系，打造有价值的银行理财和有温度的服务，全面开启银行理财高质量发展新征程。

在产品体系上，信银理财以建成全天候理财产品超市为目标，持续优化布局涵盖货币、货币+、固收、固收+、混合、权益、项目和股权的“6+2”产品体系。一方面，信银理财通过持续增加短期限产品供应、发力固收类产品，以低波动核心产品线做大、做实理财规模“压舱石”。另一方面，信银理财通过把握市场机会，推出高收益债、权益FOF、量化类等产品，在风险可控的前提下挖掘高收益投资机会，充分满足中高风险客户的配置需求。

在发展战略上，信银理财围绕集团、总行以及公司的发展方向，于2021年启动“灯塔计划”，紧密围绕服务“国之大者”的十大重点业务方向开展深度课题研究，探索和创新战略性业务发展，指引推动重点业务规划落地执行，充分发挥公司资源禀赋优势，推动绿色金融、养老金融、乡村振兴、科创金融

做精做优。

**温度与财富并肩同行**

面对高质量发展新阶段，信银理财一如既往做到“三个坚持”。

坚持以客户为中心。始终以客户为尊，坚持“离您很近，陪您很久”的服务理念，重塑敏捷的客户需求响应系统，做好“陪伴式服务”，为客户“量身定制”投资建议、财富产品组合，提供丰富的投资资讯和专业理财规划建议，切实增强投资者的理财获得感、满足感、依赖感、幸福感。

坚持做稳健理财。围绕高净值客户对风险、收益、流动性等方面的个性化需求，以大类资产配置理念为指导，坚持专业专攻，遴选境内外优质资产及管理人进行全球化资产配置，寻求财富增长与风险控制之间的平衡，确保投资者在获得期望收益之余，可以有效控制风险，保障每一份家庭财富安全稳健保值增值。

坚持做长期主义者。“携手共赢未来”是财富管理机构与投资者的共同追求。在长期主义的路上，信银理财将与合作伙伴、市场客户同心同行。始终秉持“服务实体经济，促进共同富裕”的初心，进一步提高理财服务的价值性、普惠性、适应性，持续深化“财富增值更加稳健更有保障、客户服务更有温度更加专业”的经营理念。

(夏靓彬)