



“旅游淡季干出了旺季的红火！”

市南首届逛街里节有效拉动历史城区冬季消费起势

□青岛日报/观海新闻记者 王萌
通讯员 王玮

本报1月31日讯 近期,在市南首届逛街里节的带动下,青岛历史城区内景点、里院、商超人头攒动,餐饮门店客流“爆棚”,传统消费需求势头正猛,新型消费亮点纷呈。不少商家连连感慨:“这个冬天的旅游淡季干出了旺季的红火!”

“随着逛街里节带来超高人气,生意越来越好,我们对商铺招商更有信心了。”悦喜客来中山购物有限公司总经理栗艳华笑着说。据介绍,近几天,中山路悦喜客来销售额同比增长20%,中山路百盛客流量同比增长10%,周边餐饮店铺翻台率大增,达到营业能力和营业额峰值。

感受到“淡季热起来”的店铺,还有1907光影俱乐部。“营业额是去年同期的3倍以上。”企业市场总监孙鹏介绍,疫情后餐饮消费回暖叠加逛街里节的带动,让中山路人流量在冬季暴增。看到巨大的人流量,该店还特意在门口设置档口,摆上了热红酒、汉堡、啤酒小食等烘托节庆氛围,销量可观。“以前一般在‘五一’之后,我们才会迎来旅游旺季,但是节庆活动让



■在市南首届逛街里节的带动下,青岛历史城区内景点、里院、商超人头攒动。邢志峰 摄

淡季热起来,我们也期待这样的活动多多举办,彻底改变青岛旅游市场‘冬冷夏热’的格局。”孙鹏说。

一些新消费业态陆续进驻到历史城区,它们通过抓住年轻人的“口味”,同样在节日期间取得了良好效果。

2022年年底,浙江路上的安娜别墅以婚庆博物馆的形式重新开放,虽然还未正式开业,但在逛街里节期间已十分火爆。“近些天安娜别墅人均客流量在3000人左右,最高的一天达到5000人,一天光咖啡就能卖出六七百杯。”海誓山盟文旅董事长、安娜别墅主人李晓杰表示。

记者了解到,今年市南区瞄准国内时尚消费顶流业态、能够触动“老青岛”情结的业态和高成长性的新消费业态三个方向,重点突破中山路主街和大鲍岛等5大街区,推动中山路一号、百盛商厦等地标项目全面焕新。计划新引入文旅项目50个,推动“机遇星球”、上海文广、城市花坊、如是书店旗舰店、超感VR体验馆、海洋元宇宙科技馆等一批沉浸式、交互式的高端消费业态和品牌项目投入运营,实现项目入驻率超过60%。

创伤小、疼痛少、术后恢复快,技术水平已达世界一流

青大附院完成全省首例腹腔镜辅助活体肝移植术

□青岛日报/观海新闻记者 郭菁荔

本报1月31日讯 31日,一场特殊的肝移植手术在青大附院开展。青大附院器官移植中心蔡金贞教授团队成功开展山东省首例微创腹腔镜辅助供肝切除术,获取供体含肝中静脉的左半肝。同时,成功开展世界领先,山东省首例腹腔镜辅助活体肝脏移植术,将左半肝移植到受体中。该例手术的成功实施,拓展了腹腔镜在活体肝移植领域的应用,推进了腹腔镜外科和移植外科手术技术的革新和发展,标志着青大附院活体肝移植迈入微创时代。

活体肝移植的开展不仅扩大了供者数量,有效缓解器官捐献不足问题,也降低了患者等待肝移植期间的病死率。近年来,随着腹腔镜技术和

器械的不断发展,腹腔镜供肝切取术在活体肝移植领域的应用日益广泛,也是该领域的研究热点之一,其具有创伤小、疼痛少、供者术后恢复迅速且心理负担小等优点。受制于供体器官植入需要足够切口,术中暴露困难,血管、胆管等管道吻合技术难度大等问题,受体的腹腔镜微创肝移植技术发展一直相对滞后。目前,国内仅有几家中心可以完成供体获取手术,而在腹腔镜辅助病肝游离及供肝植入领域,目前世界范围内仅有个别移植中心可成功实施腹腔镜辅助部分肝移植。

青大附院器官移植中心已成功完成劈离式肝移植92例,活体肝移植31例,在完成了100多例活体及劈离肝移植术的经验基础上,为最大限

度保证供体的安全、减轻创伤,青大附院器官移植中心通过术前影像学资料、三维重建测算,在麻醉手术部、外科重症医学科团队配合下,成功开展山东省首例微创腹腔镜辅助供肝切除术,获取供体含肝中静脉的左半肝。同时,成功开展世界领先,山东省首例腹腔镜辅助活体肝脏移植术。通过腹腔镜辅助实施肝移植,将传统肝移植右上腹长达40厘米反“T”型手术切口缩短至15厘米左右的上腹部正中纵行切口,避免腹壁肌肉和神经横断,减轻术后腹壁神经和肌肉损伤所致腹壁感觉和活动度减退、瘢痕疼痛等不适,显著减少手术创伤。该手术的成功实施,标志着青大附院器官移植中心的技术水平已达到世界一流水平。

青大附院器官移植中心成立于2014年,由国内著名肝移植专家蔡金贞担任中心主任、学科带头人。开放床位189张,下设儿童器官移植科、肝脏移植科、肾脏移植科等多个亚专科,是国内为数不多同时具有肝、肾、胰、心、肺、小肠6种移植资质,集临床、科研、教学为一体的大型综合性器官移植中心。目前已完成肝脏移植1071例(儿童肝移植78例)、肾脏移植1876例、胰腺移植31例、心脏移植39例、肺移植19例,其中包括全国首例多米诺肝移植联合劈离式肝移植,山东省首例儿童肝肾联合移植、首例左右半肝劈离式儿童肝移植等复杂高难度肝移植术,手术数量及质量连续八年位居省内第一、全国前列、国际一流。

我对方法 孩子和压岁钱一起“长大”

理财从娃娃抓起 银行定存、基金定投、教育金等保险类产品值得关注

专属账户 培养储蓄意识

巧用孩子的压岁钱,在实现稳定收益的基础上,培养孩子的财商,成了当下家长们一致的期盼。银行、保险公司都瞄准了这一市场需求,开发了多种适合打理压岁钱的金融业务。

“每年我都会带孩子一起去银行存压岁钱,希望培养孩子的财商,让他养成储蓄的习惯。”市民孙女士表示,虽然定存相比理财产品、炒股的收益低,但重要的是安全稳定,还能让孩子一起参与。

近年来,针对孩子压岁钱、零用钱,银行特别推出儿童账户,引导孩子形成理财观念,提升金融素养。据悉,这类专属银行卡以未满16周岁或18周岁以下未成年客户为主要发行对象,需要监护人及孩子的有效证明(户口本、身份证件)共同办理或激活才能使用。与普通借记卡相比,儿童银行卡不仅保留了消费、存款功能,还能通过绑定父母银行卡建立亲子关联。

记者梳理发现,目前工商银行有萌娃卡和报备成长卡两种未成年可办理的专属借记卡,还有“工银压岁金”和“宝贝存钱罐”两款储蓄产品,收益与普通定存利率接近。交通银行有儿童卡,在太平洋借记卡基本功能的基础上,

设计有针对性的理财、记账、限额功能。光大银行有“小银行家卡”,父母可通过额度管理,对孩子的消费行为进行监督;兴业银行的青春卡,属于家庭系列理财卡。北京银行有“小京卡”,今年春节期间特别推出“小京压岁宝新春限定款产品”,属于定期存款类产品,其中50元起存,存款期限3个月的,利率为1.75%,存款期限6个月的,利率为1.94%,存款期限24个月的,利率为2.65%,其中利率最高的为3.2%,要求起存金额1000元,存满36个月。日照银行有“Young娃娃”,针对3至14岁儿童及其家庭打造的集宝贝卡、财富管理、智能存钱罐等于一体的儿童特色产品。

财富增值 兼顾收益和稳定

除了储蓄,买保险也成了不少家庭打理孩子压岁钱的重要选择。“每年春节后,年金险和增额终身寿险销售都非常好。”我市一银行理财经理向记者透露,“过年回来这才没两天,我一天就销售了近20份保险产品。”

记者了解到,目前很多保险公司、银行都有专门针对儿童的保险产品,即使利率没那么高,但长期投资靠复利,能兼顾保障和理财,为孩子的健康、升学、就业以及养老提供一定的保障。招商银行有“金小葵·少儿教育金”,属

于代销了太平人寿保险公司的一款年金保险类产品,具有稳定增值、领多少写入合同、专款专用等特点。假设孩子已经2岁了,每月缴纳100元,持续3年,共缴纳3600元,这笔教育金分五次领取,孩子18周岁到21周岁,连续四年,每年可领取540.72元,25周岁时,可一次性领取4596.12元,不同的投保年龄和投保金额,最终可提取的教育金总额也不同。

这类产品虽专款专用,但投资期限长,收益回报慢,缺少灵活性。理财师建议,压岁钱中为孩子进行理财投资的部分,50%可用于定期储蓄,30%-40%购买教育金等保险类产品,10%至20%可用于基金定投。不过,选择投资理财时,还是要考虑每个家庭对风险的承受能力。

“比起动辄5万元起、10万元起的理财产品来说,基金定投每月几百元就可以投资,无论孩子今年收的压岁钱是多还是少,都能够细水长流地进行投资。”某银行理财经理介绍,基金定投的方式有日定投、周定投、月定投和年定投,这对于孩子还小,压岁钱短期内都不会被动用的人来说,年定投应该是最佳的选择。通过长期持有去换取收益,存入本金,即完成了教育储蓄的目的,加上复利等因素,可以实现财富增值,但基金还是有投资风险的,需要家长仔细斟酌。

徐晶

个人养老金产品加快落地 保险、理财均有新动作

万亿元市场规模的养老金融“蓝海”近期动作频频。银行业理财登记托管中心日前印发《个人养老金理财产品行业信息平台管理实施办法(试行)》(下称《办法》),明确要求开展个人养老金投资理财产品业务的商业银行和理财公司及时做好理财行业平台接入、信息交互、数据交换和数据报送等工作,意味着个人养老金理财已接近落地阶段。

有业内人士指出,继账户开设后,丰富个人养老金账户内的产品,提升对投资者的吸引力成为个人养老金新挑战。目前虽然账户开设人数多,但实际使用的比例却相对较低。

保险产品扩容

近日,中国银保信官网消息显示,个人

养老金保险产品名单更新,由首批7款产品增至目前的12款产品。新增的五个产品分别来自新华保险、阳光人寿、太平人寿、工银安盛人寿,除太平洋人寿外,其余3家均是首次入围。其中值得注意的是,工银安盛人寿推出的金账户年金保险(万能型)为个人养老金保险产品名单内首个万能险产品。

工银安盛人寿万能险结算利率公告显示,该款产品近一年结算利率在4.650%,据该产品销售人员介绍该产品起投金额为一万元,70岁以下的人群均可投保,保底利率为2.5%。

根据2022年11月银保监会《关于保险公司开展个人养老金业务有关事项的通知》要求,保险公司开展个人养老金业务,可提供

年金保险、两全保险,以及银保监会认定的其他产品。有保险业内人士指出,此次万能险被纳入个人养老金保险产品名单,使得个人养老金产品更加丰富,金融机构比拼收益率的时代即将到来。

理财产品加速落地

此前个人养老金账户“货架”上的产品相对单一,各家银行的个人养老金账户中,养老保险率先上线,存款产品并未全部覆盖,理财产品暂未推出。

近期,个人养老金账户理财产品各项准备工作已经基本搭建完毕,有望落地。从平台规则来看,1月20日,银行业理财登记托管中心发布《办法》,明确开展个人养老金投资

理财产品业务的商业银行和理财公司在理财行业平台接入、信息交互、数据交换和数据报送等方面的工作。平台技术层面上看,2022年11月5日,银行业理财登记托管中心负责建设的个人养老金理财行业平台完成技术上线。

具体到个人投资者而言,招商证券分析师姚紫薇认为,养老储蓄和个人养老金保险适合极度厌恶亏损的投资者。低风险投资者可以关注个人养老金理财和个人养老金基金。中高风险投资者可重点关注个人养老金基金,首批129只个人养老金基金中有50%的产品为中高风险,整体权益仓位较高,短期持有受市场影响较大,适合长期参考与权益市场的投资者。

郑权

平度市连续十年成为全省产粮大县“状元”

去年粮食生产面积、总产分别占青岛市的42%和46.8%

□青岛日报/观海新闻记者 李德银

通讯员 潘志超 杨晓平

本报1月31日讯 国家统计局青岛调查队近日传来捷报:“平度市2022年粮食种植面积达到303.37万亩、单产480.11公斤/亩、总产145.65万吨,全年粮食生产实现丰产丰收,超额完成青岛市下达的粮食安全考核任务,连续十年成为全省产粮大县‘状元’。”

2022年是落实粮食安全党政同责的“首考”之年,面对疫情、春旱、夏涝、秋汛和病虫害等多重阻力,平度市各战线上的“三农人”积极行动,勇担重任,持续落实“藏粮于地、藏粮于技”战略,先后开展“科技壮苗”、抗旱保夏粮、防汛稳秋粮、防病虫促丰收等专项行动,实现“龙口”“虫口”夺粮;严格落实耕地地力保护补贴、实际种粮农民一次性补贴、农机补贴、农业保险保费补贴等国家强农惠农政策,提高农民种粮积极性;扎实推进粮食生产功能区撂荒问题和疑似“非粮化”图斑核查整改,扛牢粮食安全责任。

“我们坚决守牢稳产保供底线,为粮食安全生产保驾护航,实现了全年粮食生产总体平稳有序。”平度市农业农村局相关负责人表示,去年,平度市粮食生产面积、总产分别占青岛市的42%和46.8%,夏粮、秋粮面积实现“双增”,总产实现“双稳”,粮食生产呈现面积增、产量稳良好态势。

旅游市场回暖

景区景点文明旅游成风尚

□青岛日报/观海新闻记者 马晓婷

本报1月31日讯 兔年开春,岛城旅游市场快速回暖,各景区景点纷纷开展“文明旅游 你我同行”等文明旅游相关活动,落细落实文明旅游工作,形成文明旅游、绿色旅游的新风尚,助推旅游业高质量发展迈出坚实步伐。

崂山风景区将文明旅游与志愿服务活动有机融合,利用景区大屏、宣传海报、文化活动等多种形式向游客宣传文明旅游理念,有序排队、垃圾分类下山、拾金不昧等文明旅游行为在各游览区随处可见,游客的文明风尚构成了假日里的动人风景。

在青岛啤酒博物馆、青岛葡萄酒博物馆、青岛一战遗址博物馆等景区景点,市北区文化和旅游局组织基层志愿者以多种形式开展“文明旅游 我最美”倡导实践活动中,“文明旅游人人夸,平安出行你我他”活动,互联社区“葡萄酒文化之旅”研学活动则重点宣传了文明旅游知识。

责编 徐晶 美编 时彦丽 审读 苗玲

财智



理财热线: 66988519 开启财智生活

E-mail: qdrb0532@126.com

多家理财公司推出“低波动”产品

多以“摊余成本法”来计算估值

日前,记者梳理银行官网信息了解到,目前已有多家理财子公司发行了15只以上采用摊余成本法估值的封闭式理财产品,产品期限大多在1年以上。

据了解,目前,银行理财产品的估值方法主要有市值法和摊余成本法两种。市值法是指理财产品投资的底层资产估值随市场变化波动,更能准确反映每日波动情况。而摊余成本法是指当计算理财产品净值时,会将投资产品的到期收益率分摊到每日计算。

“采取摊余成本法估值的产品,一般情况下净值波动较小,收益率看起来更为平稳。此前理财产品面临大面积赎回后,客户风险偏好的回落短期内或难以修复,因此近期这类产品被密集推出。”某银行业内人士告诉记者。

记者注意到,理财产品若要采用摊余成本法估值,实施条件较为苛刻。根据现行管理要求,目前资管新规规定只有三类理财产品可以使用摊余成本法:一是封闭式产品且严格符合会计准则,合同现金流持有到期,基本符合SPPI测试;二是封闭式产品且暂不具备活跃交易市场,或者在活跃市场中没有报价、也不能采用估值技术可靠计量公允价值;三是现金管理类理财产品。

某金融机构业内人士告诉记者,“要实施摊余成本法,首先需要判断是否可使用摊余成本法理财产品类型;其次,分析其合同现金流量特征测试和业务模式以及是否能够通过SPPI测试。因此这类产品很难出现大量发行的情况。”

中金公司研报认为,虽然摊余成本法理财的发行在一定程度上起到了对冲理财规模下降的作用,对债券市场修复也有一定帮助,但是其未来能否大范围推广仍面临着客户接受度的问题。从投资端来看,可以受益的债券品种范围也可能有限;且摊余成本法计量资产需要通过现金流测试,债权的投资可能也会受限。

宗和