

近年来,随着居民生活水平的提升与情感需求增长,宠物经济正从“基础养活”到“精致养宠”跃迁,成为消费升级浪潮中不可忽视的新势力。近日,毕马威中国最新报告显示,2023年中国宠物相关业务市场规模达5928亿元,预计2025年将突破8000亿元,产业增长动能强劲。



精细养宠渐成潮流 宠物经济热度攀升

本报记者 李冬梅

从“养活”到“养好”

“以前买猫砂只看价格,现在还要看除臭性和粉尘量。”温莎公馆的于女士每月为三只猫支出超千元。前段时间,厂家线上促销,她不仅抢购了进口冷鲜猫粮,还添置了自动喂食器和恒温猫窝。像于女士这样追求品质的宠物主,在年轻群体中尤为普遍。

博雅府的小雨则为爱犬定制各种营养餐,定期美容护理,安排“社交活动”。“遛狗的时候偶遇小区的其他‘小伙伴’,还要让它们在一起‘社交’,主人们就在一起交流养狗经验,分享养狗心得。”正是无数“小雨”消费行为的升级,推动着宠物市场规模的不断扩大。

宠物消费链条快速延伸

日前,记者在一家宠物店看到,前来洗护美容的宠物络绎不绝。店里不仅摆放了各种宠物用品,还有各种款式的宠物服装。正在等待自家狗洗澡的宠物主丽丽说:“我家狗每年洗护美容的费用比我都高,每次洗澡,看到漂亮的衣服还忍不住给

它买两身。”该店老板说,其店铺除洗护美容外,还提供驱虫、疫苗、绝育等专业套餐服务。“其实购买爱宠是养宠消费最少的一笔钱,后期饮食、疫苗、驱虫、洗澡都是一笔长期开销,如果遇到爱宠生病开销会更大。”

在古城内,有一家带有宠物标识的咖啡厅,深受年轻市民的青睐,“在这里边喝咖啡边与猫咪互动,成为我和朋友休闲时的新选择。”市民敏敏说。这也折射出宠物服务向多元化、体验式延伸的趋势。目前,宠物经济已经形成覆盖繁育、医疗、食品、服务等全产业链的生态体系。

高端化、拟人化成消费主流

在超市宠物专区,高端天然粮、无谷粮已占据显著份额。一些宠物主表示,选购食品时会像研究人类食谱一样关注蛋白质含量、原料来源,甚至还会研究口感,怕宠物不爱吃。某连锁超市销售人员指着货架介绍:“过去散装粮卖得好,现在高端粮的销售占比超过60%。冷鲜肉制作的冻干粮更是供不应求。”

宠物医疗、服务等领域的细分程度同样令人惊叹。宠物医院不再局限于疫苗接

种、疾病治疗,而是推出了年度体检套餐、牙科护理等服务。与此同时,宠物美容、寄养、训练等服务市场也在不断扩大,宠物保险、智能玩具等“拟人化”产品层出不穷,价格梯度从几十元跨越至上万元。除此之外,出行领域创新同样显著,今年初,多家航空公司开放了“宠物进客舱”服务。以海南航空为例,海南航空上线“宠物占座”服务产品,允许宠物拥有专属座位,解决了携带宠物出行的痛点,拓宽了消费场景。

市场迎来“它”机遇

业内人士指出,宠物经济的持续升温不仅是消费升级的体现,更折射出当代人对情感陪伴的迫切需求。“对空巢老人来说,宠物是家人;对独居青年而言,宠物是情感寄托。”这种强烈的情感纽带持续催生新业态。

随着养宠人群持续扩大,在消费能力提升及行业规范不断完善的双重驱动下,宠物经济正以迅猛之势发展。业内专家预测,随着精细化养宠需求深化和消费场景持续拓展,宠物经济未来增长空间依然可期,有望成为拉动内需的新亮点。

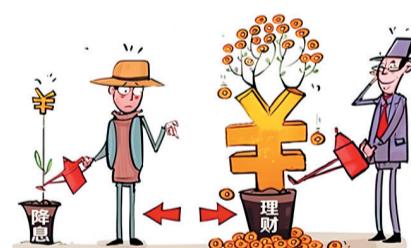
几百元起步也能“钱生钱”

在低利率与金融产品多元化的背景下,小额资金理财正成为工薪族与年轻投资者实现资产增值的新选择。从1元起购的货币基金到千元可参与的“打新债”,从灵活的国债逆回购到适合长期持有的基金定投,一系列低门槛、风险相对可控的理财工具,为不同投资者提供了多样化的选择。

“以前总觉得理财需要‘大钱’,现在几百元也能参与。”刚工作三年的王女士分享道,她通过每月定投指数基金,年化收益率可达4%~5%,“虽然收益不算高,但比活期存款强很多,还能培养理财习惯。”某国有银行工作人员表示,纯债基金、基金定投及“打新债”等低风险产品,因其稳健特性备受普通投资者青睐。

专家建议,小额资金理财需注重合理规划与分散投资。1万元以内可优先选择储蓄或货币基金,利用复利效应实现稳健增值;1万至5万元可配置中低风险理财产品或短期银行理财,兼顾流动性与收益;5万元以上可考虑中长期国债、优质纯债基金等固定收益理财产品,进一步提升潜在收益空间。

业内人士提醒,投资者应明确自身风险承受能力,选择正规渠道发行的合规产品,警惕“高收益、零风险”等虚假宣传。同时,理财非一劳永逸,投资应持续关注市场动态,根据自身情况和市场变化灵活调整资产配置,唯有在确保安全合规的前提下,才能真正实现“钱生钱”。(冬梅)



建行动态

善建者行 恒其久远

建行大同信用卡中心开展便民服务活动

近日,建行大同分行信用卡中心联合云冈区支行走进云冈区司法局,开展专项金融服务活动,为该局公务卡持卡人提供集中激活与移动金融指导“一站式”服务,有效提升了公务卡使用效率,获得一致好评。

活动现场,建行云冈区支行工作人员高效完成了司法局工作人员公务卡的信息核对与激活开通。针对公务人员的实际用卡需求,建行大同信用卡中心相关负责人

系统讲解了信用卡核心使用规则及专属优惠。重点介绍“每周六中石化加油专属优惠”“商户分期满减”及“多元化还款方式”等实用权益。同时,对近期推出的“每周五至周日免分期手续费”“特定消费满减”等特色活动细则,也进行了清晰解读,帮助持卡人充分享受用卡福利。活动不仅仅停留在业务办理层面,更注重解决实际问题。针对部分工作人员在操作手机银行时遇到的疑

问,建行工作人员逐一解答,互动频繁,气氛热烈,切实解决了日常用卡中的“小难题”。

此次活动是建行大同分行推动金融服务与科技应用深度融合的具体实践,既提升了公务卡使用效率,也让客户感受到便捷贴心的服务体验。下一步,建行大同信用卡中心将持续拓展金融服务场景,为更多单位和群体提供优质金融服务。(冬梅 赵海楠)

巧借非遗剪纸 传递建行温度

8月7日,建行大同分行为新入职员工举办了一场别开生面的文化专题讲座。独具特色的“金融剪纸工作室”成为全场焦点,吸引新员工踊跃参与,为金融知识普及注入新活力。

讲座中,该行“金融剪纸工作室”负责人着重阐述了文化宣传在金融服务中的核心价值,并介绍了如何利用多元载体讲好金融故事、普及金融知识。重点推介的“金融

剪纸工作室”这一创新平台,巧妙地将剪纸艺术与现代金融业务相结合,引发了新员工的浓厚兴趣。据了解,该工作室自成立以来,已创作多组主题作品,在社区宣传、知识普及中发挥独特作用,成为该行极具辨识度和亲和力的宣传品牌。

当天现场展示的精美金融剪纸作品令新员工赞叹不已。“我从小喜欢手工,能将爱好与工作结合,太有意义了!”“剪纸

里有金融,金融里有文化,这种创新让我对宣传工作充满期待。”新员工们纷纷表达参与热情,表示将发挥所长,积极投入到金融剪纸创作与宣传中。

未来,建行大同分行将持续搭建平台,鼓励新老员工共同参与金融剪纸等特色文化创作,让传统技艺在金融服务中焕发新活力,以更鲜活的方式传递建行温度,助力金融业务高质量发展。(芳菲 韩政)

金融热线

我的理财我做主

欢迎您发短信或拨打

18635299919

生活中,您不可避免地会到银行、保险公司、证券公司等金融机构办理业务。那么,您是满意而归?还是扫兴而去?如果您在金融机构中办理业务时遭遇侵权,或涉及服务缺陷,或落入误导陷阱,或碰到霸王条款等情况,都可以向本刊反映。亦或,您对这些金融单位有什么意见或建议,也请您告诉我们。我们将会扬行业之正气,贬行业之时弊,将您的声音传递给相关单位和部门,并诉诸报端……

您可以发短信或打电话至18635299919,也可将邮件发至dtrbjjzk1@163.com。