



近年来,在“冬补”传统理念与现代健康意识的双重驱动下,滋补养生成为消费者日常生活中的重要主题之一。尤其在入冬后,保健养生品迎来了销售高峰,从传统滋补品黄芪、枸杞到健康食品黑芝麻丸、山楂丸等,与养生相关的各类产品销量节节攀升,线上线下销售渠道一片火热,勾勒出一幅生动的冬日消费图景。



建行大同分行

## 扎实开展反诈宣传 筑牢资金安全防线

近期,建行大同分行以“增强反诈意识、提升识骗能力”为目标,通过创新宣传形式、拓宽覆盖范围,扎实推进电信网络诈骗打击治理宣传工作,全力营造全民反诈的浓厚氛围。

建行大同分行将反诈宣传融入日常服务。柜台人员在办理汇款业务时,主动提醒客户保管好手机号、银行卡号、密码等个人信息,对疑似诈骗的汇款行为及时劝阻;大堂经理通过厅堂微沙龙向客户普及互联网金融服务安全知识,强调通过官方渠道办理业务,警惕不明链接、陌生电话及短信,守好个人信息和资金安全防线。

与此同时,建行大同分行辖内38个网点均组建了流动宣传小队,深入商圈、社区开展针对性宣传。工作人员通过情景再现、案例讲解等方式,向社区居民特别是老年人剖析电信诈骗的作案特点与应对方法,提醒群众摒弃侥幸心理,避免贪小便宜吃大亏。此外,宣传队员现场指导居民下载反诈App,普及“断卡”行动、征信保护、反洗钱等金融知识,切实提升宣传质效。

多维度的宣传活动不仅增强了群众对电信网络诈骗的防范意识和识别能力,也进一步提升了客户对建行服务的满意度。下一步,建行大同分行将持续推动反诈宣传常态化、精准化,切实筑牢资金安全防线。

(培焯 赵海楠)

建行云冈区支行

## 快速响应显担当

冬日的一个清晨,建行云冈区支行营业大厅内秩序井然,客户正有序办理各项业务。突然,一位客户向大堂经理紧急反映:“自助服务区有位先生身体不适,趴在机具上动弹不得。”

大堂经理立即放下手中工作,迅速到自助服务区。经初步观察,该中年男子面色苍白、倚靠机具无力支撑,意识清醒但言语困难,口周残留分泌物。大堂经理当即蹲身安抚,询问其身体状况并准备热水,同时立即向营运主管报告并启动应急预案。网点保安迅速搬来座椅,小心搀扶男子调整至舒适坐姿。

在沟通中了解到,这位客户有既往病史,希望到通风处休息,工作人员遂缓缓推动座椅将其护送至网点门口。营运主管第一时间联系客户家属,详细告知现场情况及网点地址,并确认是否需要协助拨打120急救电话。家属抵达后,看到亲人已得到妥善照料,网点工作人员还贴心提供了应急轮椅,连声表示感谢。之后,网点工作人员协助客户通过无障碍通道离开,整个处置过程高效有序。

此次快速响应突发事件是建行云冈区支行彰显国有大行社会责任与担当的生动体现。长期以来,该行始终坚持定期开展应急演练,配齐轮椅、急救包等便民物资,将服务细节融入日常,让网点成为客户遇险时的“安全港湾”、群众急难时的“暖心依靠”,真正把“金融为民”落到实处。

(培焯 杨琦慧 赵海楠)

# 气温骤降带火“冬补”市场

本报记者 楚女

进入11月,我市气温持续走低,冬日养生模式正式开启。“本月上中旬,我们门店的养生产品销售额环比增长了40%,其中传统天然植物保健品的销量占比超六成。”我市第三人民医院附近某连锁药房的销售人员介绍说。中国网财经专栏有消息称,今年9月发布的《中国养生保健产业发展报告》显示,2025年中国养生保健产业市场规模预计达5.8万亿元,较2024年增长12.3%,其中保健品消费占比达35%。

“冬季气温低,人体新陈代谢减慢,免疫力相对下降,此时进行滋补养生是很多人的共识。”大同中医院退休的武大夫表示,早已深入人心的中医“冬藏”理论,再加上当今人们快节奏生活所带来的健康焦虑,使得消费者的冬日养生需求持续释放,直接带动了养生产品市场的繁荣。

在滋补品领域,黄芪、阿胶、党参、当归、枸杞等经典中医药保健养生品依旧占据着市场的主导地位。我市天镇县的一位黄芪种植经营者告诉记者,今年“上冻”后采集的纯天然野生黄芪销量同比增长了50%,这些黄芪除了供给我市外,周边省市也有不少消费者前来购买。“我们发现,消费者不仅注重产品的功能性,更注重产品的绿色品质,野生黄芪的热销正是顺应了这一需求。”他说,300-500元的中端礼盒产品最受欢迎,现在收到的礼盒订单量已经排到了12月中旬,不得不增加备货。

“听说天麻对曾患脑梗的父亲有帮助,长白山种植的天麻每斤380元,感觉价格合理,买来给父亲用一用。”我市消费者焦先生称,吉林长白山地区的当地企业,会通过百度网购平台直播的方式销售,直播中还会赠送穿龙骨等本地特产,销售异常火爆。

在网商平台,养生产品的热销态势十分明显。小红书平台发布数据称,10月下旬至11月中旬,中式滋补品销售表现强劲,搜索同比增速达到42%。黄芪、当归、阿胶等传统滋补品的搜索量显著增长,成为滋补新宠,黄芪、当归的搜索量环比增长39%,阿胶的环比搜索量增长72%。中国网消费频道有消息显示,保健品线上市场2025年预计突破1200亿,整体增速达15%,而且店铺数量、品牌数量均将实现高位增长。

在健康食品领域,功能性食品和药食同源产品也是冬季消费的热点。黑芝麻丸、核桃粉、红枣糕等传统药食同源产品颇受消费者欢迎。“我们推出的黑芝麻丸采用传统工艺制作,不添加蔗糖,上市以来销量一直很好,冬季更是供不应求。”南环路某大型综合超市的销售人员介绍说,11月以来,超市内黑芝麻丸的销量同比增长50%,各种滋补类药食同源产品的销量均有所提升,一些功能性麦片、蛋白粉及益生菌等产品销量同比增长也超过了50%。

尽管冬日养生产品市场一片火热,但业内人士提醒,消费者在购买和使用

保健养生产品时,要保持理性,科学滋补。不同体质的人适合的滋补方式不同,在选择滋补品前最好咨询专业医生或中医师,避免盲目滋补。比如体质偏湿热的人不宜过多食用黄芪、阿胶等补品,否则容易上火;脾胃虚弱的人则不宜食用过于油腻的滋补品,以免加重肠胃负担。我市专业医师还特别指出,保健养生产品不能替代药品,对于患有疾病的人群,应及时就医。



## 冬季及时维护车辆可保障出行安全

冬季低温环境易导致车辆启动困难、机械故障等问题。车主应尽快对防冻液、机油、电瓶、轮胎等关键部件进行针对性检查维护,确保冬季行车安全。

美孚一号车养护盈慕店技师刘宗阳建议,在冬季降温时,车主在用车时的第一件事就是做好防冻液维护工作。车辆装载的防冻液冰点应比本地最低温度还要低-5℃至-10℃,在我市,冬季防冻液冰点温度应低于-35℃。禁止混加防冻液,不同品牌、型号的防冻液化学成分不同,混合后可能发生化学反应,产生沉淀物堵塞水道或腐蚀水箱、水泵等部件。

其次,要检查机油和电瓶。低温会导致机油黏度增加,流动性变差,冷启动时发动机润滑不足易造成磨损。如果在短期内需要进行机油、机滤保养,应及时更换冬季专用机油,优先选择低温流动性等级更高的产品,如0W-30、

0W-40等型号,在-30℃以下仍能保持良好的润滑性能。

电瓶是冬季车辆启动的“软肋”,0℃以下时电瓶活性会下降30%以上,使用年限超过3至4年的老旧电瓶更易出现亏电问题。车主可自行通过万用表检测电瓶电压,启动前电压应在12.4V以上,启动后应在13.8V-14.5V之间,若电压不达标或出现启动延迟、灯光变暗等情况,需提前更换电瓶,避免半路抛锚。

另外,车主还要保障轮胎有足够的气压。冬季轮胎胎压会随气温下降而降低,胎压不足会增加滚动阻力,影响操控性和燃油经济性。车主应在冷车状态下将胎压补充至车辆手册推荐值,一般家用轿车胎压建议保持在2.5bar-2.8bar。对于有经济能力或特殊行驶需求的车主,可考虑更换冬季胎,其特殊的胎纹设计和橡胶配方能在冰雪路面提供更强的抓地

力,缩短制动距离。

还要注意的,在结冰路面行驶应提前降低车速,保持安全车距为干燥路面的2至3倍,制动时采用“轻踩慢刹、点刹”的方式,避免急刹导致车轮抱死打滑。同时,要及时清理轮胎花纹内的冰渣,以免影响制动效果。

(焦燃)

