



迎六一 特别报道③

本报官微一项调查表明

近六成父母给孩子准备了六一礼物

专家:爱才是礼物的灵魂

在这个少年儿童的专属节日里,一份礼物代表了长辈对孩子的心意。在生活水平不断提高的今天,家长已经不太会因为经济条件纠结于要不要送,但是送什么,怎么送还是困扰着不少人。5月29日,宁波晚报官微发放了一份六一节礼物相关的电子问卷调查,共有564位热心读者参与,结果表明,近六成家长为孩子准备了礼物,并会听取孩子对礼物的希望和要求。

近六成家长为孩子准备了礼物 并在选择前听取孩子建议

在问卷调查中,57%的家长表示会给孩子准备六一节礼物,只有6%的家长明确表示不会送。

市民王先生是两个男孩的父亲,他告诉记者尽管现在生活条件好了,平时也会时不时给孩子买些物品,但六一节的意义不一样,所以每年还是会跟太太一起商量准备礼物。“倒也不会买太贵的东西,但是会选择那些比较适合孩子的,并且会告知他们这是属于孩子才有的福利,希望他们开心。”

和王先生一样,51%的家长表示自己购买的礼物会在300元以内比较实用的东西。当然,也有6%的家长选择送一些贵重物品。例如市民陈女士每年在六一节的时候

为女儿挑选一件价值七八百元的黄金小饰品。

让人欣慰的是,有60%的家长表示在送礼物之前,会侧面打听孩子的想法,并以此为依据准备礼物。宁波市外经贸幼儿园园长钱晓雁表示,现在有不少家长会以孩子还小为由,越俎代庖地替孩子决定很多事情,而这样的举动无意间伤害着孩子的独立和思维能力。“如果家长能倾听孩子的需求,那么不仅能帮助他们决定送孩子什么六一礼物,更大的意义还在于表现出家长对于孩子的尊重,这在亲子教育过程中是非常重要的。”

书店为家长和孩子准备了精装书籍。

书籍文具、户外游玩是六一礼物的最多选择

那么,什么礼物是家长最爱选择的呢?从调查来看,560多位家长中有42%选择了书籍和文化用品作为孩子的六一节礼物。据宁波新华书店天一书房经理孙常青介绍,近几年每到六一前后,童书销量至少有20%的上升,那些精美的绘本和童书礼品装系列都很受欢迎。“在这个节点上,图书除了原有的阅读功能,也加入了礼物的概念,所以家长们会选择那些精装书籍。孙经理表示近年来他们注意到不少家长和孩子的需求不再是单单满足于一本书,而是希望从图书衍生开去,有一个更丰富的文化体验。”

有29%的家长选择“外出游玩、旅行或聚餐”的方式陪孩子过儿童节。市民周女士告诉记者,六一节孩子放假半天,她就打算带孩子去看场电影。宁波UME国际影城的业务部经理施先生表示,儿童节期间一般都有不错的动画片上映,六一节也是亲子观影集中爆发的高峰,一般六一前后三天的时间票房都会明显好于前后两周。“像今年六一档有《哆啦A梦》《潜艇总动员》《我的宠物恐龙》等几部适合孩子的影片上映。”

操心变不出花样?

其实“爱”才是最好的礼物

在调查中发现,有25%的家长会为给孩子选什么样的六一节礼物而烦恼,觉得每年换花样很操心,另外有29%的家长表示在选择礼物的时候需要跟身边的人“寻求灵感”。

80后妈妈柳婷说家里平时比较舍得为女儿花钱,长辈也时不时会给孩子买东西。小到衣服、鞋包、书籍、玩具,大到去迪士尼、海岛旅行,基本的招数都用过了。“现在给她什么礼物,她好像都没什么太大的惊喜感。我们也不知道还能有什么选项。”

对此,国家二级心理咨询师胡箬希认为,家长不妨忘掉送礼这个形式,转而注重礼物背后的含义:爱。“其实礼物只是一种表达爱意的方式,爱才是礼物的灵魂,但不少父母往往忘了灵魂的重要性,转而注重起了外壳。”胡箬希说,对孩子来说,有时候一个拥抱,一句赞美可能就是最好的礼物。特别是对于年龄较小的孩子来说,它们带来的快乐并不会比去迪士尼玩少。

而对于稍大的孩子,一次亲子散步或出游,一次如朋友般的自由交谈,甚至一顿一起参与完成的晚饭,都是很好的礼物。“因为这些‘礼物’中包含着爱和沟通,在物质无忧的今天,这些东西可能才是孩子们最缺的。”

对于柳婷遇到的问题,胡箬希表示只要花点小心思做些改变,这些礼物依旧可以带给孩子惊喜。“比如在绘本的扉页上写下一行字,在玩具的包装盒里加上一封信,把小裙子当作宝藏,藏起来让孩子自己去寻找……总之,礼物不在贵重,但一定要用心。” 记者 黎莉 文/摄

宁波银行专栏

宁波银行发力线上业务 推进网点智能化转型

宁波银行高度重视数字化服务的发展,坚持贯彻“线下业务线上化、线上业务移动化”的理念,搭建并持续完善线上服务体系,大幅提升客户的便捷性和金融服务的易得性。

业务线上化:金融服务“一站式”

宁波银行目前已覆盖网上银行、手机银行和微信银行三大线上渠道,为客户提供“全天候、多触点、不间断”的一站式金融服务。

宁波银行已将超过90%的线下业务搬到了线上,如在线贷款、投资理财、转账汇款等,让客户可以足不出户办理全面的投融资支付业务。

宁波银行在电子渠道推出了水电煤缴费、校园一卡通、物业缴费等贴近大众生活的增值服务,并积极与第三方商户开展合作,提供话费充值、购物卡券购买等功能,让客户享受实惠。

宁波银行紧跟技术革新步伐,与银联、苹果、华为等公司合作,已陆续推出了HCE云闪付、APPLE PAY、华为PAY、小米PAY、银联二维码支付等主流移动支付产品,通过拓展应用场景,实现了刷手机乘坐公交、地铁和购物消费,培养客户移动支付习惯,提升支付体验。

宁波银行持续关注最新的金融科技发展动态,在电子渠道中引入多项新型技术。比如通过人脸识别技术,协助识别客户身份;通过指纹识别技术,实现快速登录;自动识别客户的银行卡,实现快速转账;通过二维码技术,客户用手机扫描

ATM的二维码就可以取现。

网点智能化:办理业务更轻松

在发力线上业务的同时,宁波银行持续推进线下网点的智能化转型。宁波银行通过引入移动柜员机、综合柜员机、现金柜员机等自助设备,实现“免”排队、“免”等待和“免”人工的三免服务,促进网点转型。

客户进入网点后,刷一下身份证,移动柜员机就会显示客户的相关信息。大堂经理手持移动柜员机上前主动询问客户需求,并根据业务类型,将客户引导至对应的自助设备上办理。相比传统的网点,智能化网点变被动排队为主动服务,减少了客户的叫号排队时间。

综合柜员机整合了柜面的业务流程,原先耗时较长的业务可在短时间内办理。以同卡号换卡为例,按照传统的柜面换卡模式,客户需来网点2次,还要等待7-10天的制卡时间。而综合发卡机整合先进的制卡模块,客户将磁条卡插入机具后,通过验证身份证等信息,5分钟内就可以拿到一张同号芯片卡。

在柜面交易中,存取款等现金交易的数量很多,网点需要提供大量的人工服务,而利用现金柜员机,客户可快速自助办理存款、取款、转账等现金交易,无须再到柜面办理。

