

堂吃年夜饭还能吃成吗？

有人“阳康”后再次预订，有人仍在观望

距离兔年春节还有大半个月，许多提前预订了年夜饭桌次的顾客却还在观望能不能“吃成”。

12月下旬开启的首轮疫情高峰，让不少原本在外吃年夜饭的顾客想要退掉年夜饭，然而计划赶不上变化，有的顾客在“怕阳”中“阳”了，然后“阳康”了，于是决定继续年夜饭走起；也有的顾客转而退掉年夜饭改订半成品年夜饭。

记者从沪上多家餐厅了解到，目前的年夜饭市场延续了去年底的火热，虽然有退订年夜饭的情况出现，但许多顾客仍在“观望中”。

“没想到还能成行”

市民小顾去年秋天就早早地在崇明订下了农家乐的年夜饭，几户亲戚结伴租一栋小楼，连吃带住地过年。原本想着亲戚们一起包下一栋小楼，安全指数极高，可放开之后，亲戚中很快有人打来电话：“去崇明农家乐吃年夜饭的计划取消吧！”

原来，虽然住宿是独栋，但吃年夜饭却是在店家公共用餐的大厅，想到人来人往便很是担心。小顾向店家打去电话退订，没想到店家先表示“不做了”。原来，店家也怕陌生客人太多，带来病毒，于是

想要放弃今年年夜饭的生意。

然而才过了没几天，小顾和家人就一起“阳”了，又过了没两天，原本计划同去的亲戚们也“阳”了。随着大家陆陆续续“阳康”，想去崇明吃年夜饭的心思又活络了。

负责组局的小顾受到大家的委托，给店家又打去了电话，没想到店家也快要“阳康”了。由于是多年的熟客，小顾说动了店家再次接受预订。“店家说今年她不公开接单了，就接待像我们这样很熟悉的老客人，安全指数也更高些。”

提前做好两手准备

提前在老字号酒楼预订了年夜饭的市民厉女士就没有小顾这样幸运了。

“我们原本打算兄弟姐妹一家人11个人一起吃年夜饭，现在两家人‘阳康’了，但三妹家还没阳过，所以现在也不知道能不能吃。”

厉女士表示，自己打电话向店家询问，对方表示可以将订金延后使用，如果一定要退款也可。“这样我就放心一点，到时候可以做两手准备，如果三妹家在这半个月里也‘阳’了，‘阳康’后到时候就一起去吃。如果她家到时候不出来，那再看是退订，还是换个8人以内的



福州路上某商家推出的年夜饭套餐菜单

套餐。”

此前，今年年夜饭的市场反响相当火热，绿波廊、上海德兴馆、王宝和等除夕夜当天的年夜饭基本售罄。多家上海餐企和酒店表示，若因疫情等不可控因素导致无法

店内就餐，可以全额退款。

记者从王宝和大酒店了解到，截至目前已有客人前来退年夜饭，但与预订总量相比只是极少数。若顾客想要退订，可酌情取消或延期。

半成品年夜饭大热

“就算‘阳康’了，我也想在家里吃年夜饭。”家住黄浦区的付阿姨选择预订王宝和大酒店的预制菜春节大礼包，1588元一套，包含16款菜品。

想额外点菜的还能购买“王宝和喜庆年夜饭外带产品”系列，市民可以按照宣传菜单上的标价单点，适合4人或者6人的小家庭。

这样的情况不是个例，记者从多家老字号了解到，与往年相比，今年的半成品年夜饭更加畅销。

绿波廊今年准备了半成品年夜饭套餐，名为“鸿运当头年节礼盒”，标价998元，套餐内共有10个预制菜。杏花楼也推出“2023年新春年夜饭半成品礼盒”，设置了从658元到1588元共4个档位。

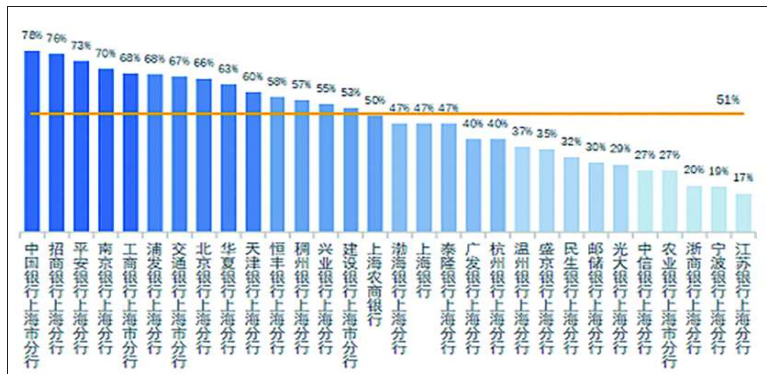
上海德兴馆的年味套餐价格从388元到588元，招牌的八宝辣酱、茄汁大虾、糖醋里脊、佛跳墙、德兴大汤包等都包括在内，受到了新老顾客的欢迎。

付阿姨说：“买了半成品年夜饭礼包，根据图文或视频教程来做菜，一两个小时就能做出一桌菜，老字号的味道也正家，家里吃也更加有传统节日的气氛。”

晨报记者 徐妍斐 摄影记者 陈征

南京银行上海分行财富管理能力强眼

上海银行业财富管理专业性排名



近日，由新闻晨报·周到联合第三方调研机构问卷网共同打造的《2022 银行财富管理满意度调查报告》正式发布，南京银行上海分行表现出色。在上海银行业财富管理整体满意度排名中，南京银行上海分行在城农商行中排名第二。在上海银行业财富管理专业性排名中，南京银行上海分行取得城农商行排名第一，所有银行排名第四的好成绩。

财富管理专业度表现优异

作为新闻晨报·周到每年年末的品牌项目——《年末理财盘点》已连续推出8年。2022年末，新闻晨报创新升级，重磅推出《2022 银行财富管理满意度调查》。为此，晨报联合问卷网，面向上海25岁至65岁的投资者发布问卷，邀请各投资者从沪上各家银行财富管理的服务质量、服务态度、风险防范意识、专业性和优惠政策方面内容进行满意度评价，最终形成本调研报告。

本次调查结果显示，南京银行在财富管理领域一直处于城商行第一梯队。南京银行上海分行秉承“人人可享的专业化财富管理”服务理念，在拥有过硬的财富管理能力的同时，也注重财富管理的普惠性，获得了众多客户的认可。

从调查问卷的各项指标来看，南京银行上海分行在财富管理的专业性、优惠政策和创新性表现优异。其中财富管理的专业性，被调查用户愿意推荐者占比高达73.3%，取得城农商行排名第一，所有银行排名第四的好成绩。

据了解，南京银行代销的净值型理财

产品种类繁多，比如现金管理产品可以保证资金的流动性，固收+产品收益中等但稳定，适合风险承受能力不强的投资者，风险承受能力较强的投资者可以选择股债混合理财产品，风险越大收益也可能越高。

在银保监会日前公布的首批开办个人养老金业务机构名单中，全国仅有五家城农商行入选，南京银行就是其中之一。

理财顾问彰显专业化服务能力

此次调查报告中，南京银行上海分行还在理财顾问/规划服务的榜单中，以86%的成绩位列所有接受调查的商业银行第一，彰显该行专业的财富管理能力。

据南京银行上海分行副行长黄自权介绍，分行专业财富咨询服务人员超50人，可以为客户提供一对一的专业咨询服务。该行也有严格的系统培训来全面提升财富咨询服务人员的综合化、专业化服务能力。南京银行有着丰富的财富类产品体系，囊括存款、理财、基金、保险、贵金属等，根据客户不同阶段的财富需求，专业的财富管理团队能提供一揽子金融解决方案。

在普及金融财富教育的道路上，南京银行围绕“金梅花普惠财富”品牌，推出“普惠贴鑫”服务，立足于“普惠大众，责任金融”理念，向大众提供包含金融知识普及服务、产品信息服务、主题沙龙服务等。

南京银行上海分行通过设立财富大讲堂、主题沙龙服务等活动，围绕各支行所在社区将金融知识带入百姓家中，内容包括宣传金融防诈骗、理财净值化转型和资管新规等话题。

黄自权介绍说，南京银行开设“行长讲堂”，十七个支行网点的零售行长会定期开展关于理财、投资以及安全知识讲座。南京银行上海分行某支行大堂经理表示，他们还会不定期组织各项宣传活动，为老年客户科普相关金融知识。

一站式线上金融服务更安心

南京银行秉承“人人可享的专业化财

富管理”服务理念为初衷，积极打造金融服务品牌——“金梅花普惠财富”，并同步推出“普惠之家”综合化金融服务平台。平台围绕客户生命周期理念，场景化整合产品及信息，只需一个二维码，客户即可享受由南京银行提供的全流程一站式线上金融服务。

交易旅程一站式服务支持客户完成线上一站式签约风控。同时，提供提醒服务，包含动账提醒、部分定开式理财开放提醒等，以及普通定期存款自动转存、储国债(凭证式)约定转存及部分保险续期代扣的服务，实现产品到期无“缝”接。

南京银行上海分行将持续提供全方位的财富管理，专业助力客户财富增值，同时注重增强财富管理的普惠性，积极探索新的业务发展模式，满足更多社会公众的财富管理需求。