

国内婚纱旅拍订单量同比增219%，有网红化妆师5天赚10万 这个五一，你忙“婚”了吗？

本报记者 马焱

“刷了5条朋友圈，3条都在结婚”、“放假都不用在家吃饭，天天吃酒席”……这个五一长假，有人忙着“玩”，有人忙着“婚”，有网友将为期5天的五一假期戏称为“结婚黄金周”。

结婚服务平台“婚礼纪”数据显示，全国范围内，五一假期5天内超40万对新人举办婚礼，同比去年翻两番。婚礼消费前十位的城市分别是北京、上海、广州、武汉、成都、深圳、温州、无锡、杭州、苏州。在浙江，五一假期有超1万对新人举办婚礼。



5月4日，安徽临泉县，新郎用自行车载着新娘前往婚礼现场。视觉中国供图

五一假期婚礼扎堆酒店爆满 婚礼和吃饭分开成新趋势

“婚礼纪”数据显示，五一假期，酒店婚宴预订火爆，97%婚宴酒店预订量满档。以上海为中心的长三角城市婚宴酒店咨询量同比上升312%。

杭州西溪天堂宴会中心相关负责人告诉记者：“我们旗下5家酒店档期都非常紧张，今年由于疫情管控给力，大桌数婚宴开始复苏，喜来登很早就预定满了，一般好日子都订不到；摇橹船、草坪婚礼依然盛行，主打小型婚礼的悦榕庄也几乎满档。”

在杭州，基本上每场婚宴的规模在20~30桌之间，婚宴的消费高频区间在5000~8000元/桌之间，高于全国六成新人婚宴消费心动价格3000元~5000元/桌。

“随着95后逐渐成为结婚主要人群，婚礼消费还出现了一种新趋势，婚礼和吃饭分开。”婚礼纪商家忆江南婚礼策划负责人分析，婚礼仪式是新人亲近的闺蜜、朋友和亲属一起，通常在户外举行一场小而美的婚礼。而吃饭则是父母的亲友、同事等，在酒店进行庆祝。父母和新人双方的需求是不一样的。

婚礼纪数据显示，草坪婚礼、湖边婚礼、泳池婚礼、派对婚礼、民宿婚礼成为95后喜爱形式婚礼Top5，在这些婚礼中仪式感更为重要。

巴厘岛去不了就去三亚吧 3天拍婚纱照2天游玩很充实

暖风和煦的五月，是拍摄婚纱照的最佳时间。由于国外旅拍受到限制，国内旅拍订单量猛涨，同比去年增长了219%。

婚礼纪商家提拉米苏环球旅拍相关负责人称，今年五一订单比前年翻了一二倍，比去年更是翻了三四倍。婚礼纪数据显示，在旅拍套餐消费上，69%新人倾向于选择5000元~6000元的中档区间，消费更趋理性。

在拍摄地点上，摄影棚和本地外景已经无法满足这一代新人，更注重真实体验的旅拍成为许多新人的拍摄选择。越来越多95后倾向于选择旅拍，边玩边拍。

在杭州工作的90后cici表示：“本来想去巴厘岛的，后来迫于国外疫情形势改到了三亚。在三亚的5天里，3天是婚纱照拍摄，其余2天就是尽情旅游的时间。”

在国内众多旅拍目的地中，三亚稳坐旅拍之城首位，



扫一扫
了解身边
财经大小事



成都、厦门、丽江、青岛、武汉、重庆、拉萨、大连、香港紧随其后，成为最受欢迎的热门旅拍城市Top10。武汉的旅拍订单量增长位列第一。

也有不少新人选择来杭州旅拍，而杭州婚纱摄影最受欢迎的主题包括江南复古、潮流街拍、森系清新、草坪派对、韩式简约。

网红化妆师5天赚10万 “浪姐妆”很受新娘欢迎

五一期间，除了婚礼扎堆酒店爆满，包括司仪、化妆、摄像、摄影在内的“四大金刚”，也非常忙碌。

数据显示，“四大金刚”同比去年交易额增长12%，司仪预定量最为紧俏，同比上升211%。上海一家司仪公司负责人说，五一假期他每天在各个婚礼现场连轴主持。“我们一位金牌司仪5天主持了9场婚礼，最忙的一天有3场。”

广州的网红化妆师Eva和她的团队，假期每天凌晨四五点仍在忙碌。Eva介绍到：“婚礼跟妆虽然重点是新娘妆，但是婆婆和妈妈也需要精心装扮，新郎也越来越讲究，整个婚礼中都得不不停补妆。”

虽然忙碌，但假期期间的收入也让Eva感到开心。“这个假期5天就赚了10万，差不多相当于去年几个月的收入。”

提到新娘妆，今年随着综艺《乘风破浪的姐姐》热播，可盐可飒可甜的姐姐们备受追捧。婚礼纪数据显示，“浪姐妆”获新娘提及率排名Top1，在人生最重要的时刻，每个新娘都希望成为闪耀全场的女主角。除此之外，仿若素颜般天生丽质的“透明妆”也受到不少新娘喜爱。

去年净利150.5亿 连续两年成最赚钱浙股 净利增幅9.07% 宁波银行领跑银行股

本报讯 尽管受到支付宝、微信支付的冲击，但生活在城市的你，拥有一二张银行卡还是必不可少的，不仅是用来存款或信用消费，有了这张银行卡，你可以在工作日或周末的某一天，享受美食五折优惠、零元洗车等实惠。对创业者或者小微企业主来说，有的还能用来小额贷款。

上周末，A股上市公司年报正式收官，银行板块中，浙江两大城市商业银行表现抢眼，宁波银行以9.07%的净利增幅（扣除非经常性损益后）位居第一位，杭州银行以8.07%的净利增幅位居第三。宁波银行仍以150.5亿元的净利润蝉联年度最赚钱浙股（A股）冠军。2019年度，宁波银行也以23.42%的净利增幅高居银行板块第一位，杭州银行则以21.61%的净利增幅位居第二位。

一边是国有大行和农商行、其他小银行的双重挤压，一边是互联网金融的不断蚕食，宁波银行靠什么闯出一片自己的天地并保持良好的增长态势？用宁波银行董事长陆华裕的话来说，宁波银行的经营策略是“大银行做不好，小银行做不了”。

去年，面对突如其来的疫情，宁波银行依然将服务实体经济这一主线贯穿至全年经营管理中。比如，向3.9万户小微企业发放免息贷款110亿元；加快人民银行再贷款、再贴现、普惠贷款延期还本付息和信用贷款投放；加大对先进制造业、民营小微、进出口企业等重点领域的支持力度，创新运用小微贷、科创贷等专项金融产品。

2020年全年，宁波银行新增投放超1500亿元，民营小微、制造业、中长期贷款等重点领域投放超额完成。到年末，公司对公客户总数46万户，较上年末新增7.7万户，这些客户中90%以上都是小微和民营企业。公司的盈利结构不断优化，盈利来源更加多元，银行板块已形成了公司银行、零售公司、财富管理、私人银行等12个利润中心。

宁波银行以长三角为主体、环渤海和珠三角为两翼的“一体两翼”布局进一步完善，基本实现经营区域网点全覆盖。这些地方也正是国内经济最发达的地区，潜在基础客群和业务拓展空间都十分广阔。

杭州银行的网点同样主要分布于长三角、珠三角、环渤海湾等发达经济圈。杭州银行近年来加大了战略转型力度，大零售金融布局基本成形。作为一家业内较早创新科创金融服务模式的商业银行，杭州银行聚焦投贷联动、人才银行和创投合作三个领域，紧抓资本市场改革机遇，推动科创板、创业板、新三板精选层主动授信及访客营销，科创金融的比较优势逐步建立。

A股市场上，宁波银行也是银行板块中最抢眼的个股之一，去年和前年股价分别上涨27.81%和80.48%，今年以来又涨了20.06%，远远跑赢大盘。杭州银行去年和前年股价分别涨69.35%和29.56%，今年以来涨了13.94%。 本报记者 王燕平