



# 告别“甜蜜的负担”，长沙无糖食品受宠

## 业内人士指出，购物查看食品配料表，无糖并不等于完全不含糖，不要盲目使用无糖产品

无糖面包、无糖奶粉、无糖饼干……11月29日，无糖饼干爱好者叶女士告诉三湘都市报记者，“双11”我囤了一箱，每天下班作为晚餐，无糖的食品对我们这些减肥人士更为友好。”

凯度消费者指数显示，69%的受访消费者表示正在尝试减糖产品。无糖、低糖饮料在2019年的销量增长了13%，高于饮料总体0.6%的增长率。很多人很容易被“无糖”的标签打动，似乎食品不含糖，就能离肥胖远一点。果真如此吗？

■记者 卜岚 实习生 蒋沐晨



### 【市场】无糖饮品最受宠，价格从3元至18元不等

11月29日，三湘都市报记者走访发现，长沙不少大型超市与便利店的货架上都陈列着无糖产品，涵盖了饼干、冲饮、小零食及糕点等相关产品，价格与普通食品没有明显差别。其中，最受欢迎的就属无糖饮品，价格从3元至18元不等。

“这瓶无糖桃香乌龙茶6元/瓶，是我们店内的新宠，一天可以卖出50瓶左右。”谈及无糖食品，药王街路的家乐便利店店员李女士侃侃而谈，“年轻人开始注重健康保养，特别是25岁左右的女性，一进店就嚷着要无糖产品。”

在长沙国金中心的Ole精品超市店内，这里的无糖饮品似乎更为丰富。“这款低脂风味发酵乳9.9元/杯共5种口味，草莓桑葚味最受顾客的欢迎，常有顾客一次性带十几瓶回家。”店员王女士说，除了这

款无糖酸奶，卡士也推出了16.8元/盒的零糖、零脂的发酵乳。

除了无糖酸奶外，记者看到，在Ole超市一个较为显眼的位置，一整个货架上摆放着50多种无糖饮品，饼干区域也放着无糖曲奇饼干，分别有椰子、巧克力、扁桃仁、榛子4种口味。据店员介绍，该饼干售价为25.9元/盒，150g的无糖巧克力口味曲奇饼干卖的最好，一天可卖出30盒左右。

与线下相比，线上无糖产品更为丰富。在淘宝平台上，记者以“无糖产品”“无糖饮料”等为关键词搜索发现，黑麦无蔗糖膳食纤维的欧包吐司销量达到了5万，光评论就有410365条，售价为69.9元/箱的元气森林零糖苏打气泡水月销量也达到了5万，评论也有17040条。

### 【观察】“无糖食品”并不代表完全不含糖

据智研咨询《2020—2024年中国无糖饮料行业市场供需现状及发展趋势预测报告》显示，随着无糖饮料市场渗透率不断提升，已有近六成消费者购买过无糖饮料。数据显示，在某电商平台上，今年5月的无糖饮品销售额达5900万元，同比增幅210%。

“随着人们健康意识的增强，用甜味剂来代替蔗糖，已经成为各食品行业公认的减糖方案。”业内人士指出，食品、饮料中添加的糖让甜蜜成为了负担，有可能会增加患龋齿、肥胖、2型糖尿病和血脂异

常等慢性疾病的风险，因此随着人们消费习惯的改变，无糖食品在市场受欢迎将成为一种必然。

不过该业内人士也指出，无糖并不等于完全不含糖，“无糖一般是指不含蔗糖、葡萄糖、麦芽糖、果糖等，但是看配料表会发现，虽不添加蔗糖，却可能添加了葡萄糖浆、麦芽糊精等，而这些物质在水解后同样会产生葡萄糖，所以热量一点也不会少。建议调整饮食习惯，不要盲目使用无糖产品，在购买前仔细查看该产品是用何种甜味剂代替了有关糖类。”

### 平安银行：用专业服务为客户止损

“幸亏有平安银行帮助，不然损失可大了！”近日，凌女士眼含泪水，紧紧握着平安银行长沙望城支行内控合规部主任周敬沛的手，连声道谢。

今年9月，凌女士行色匆匆地来到平安银行长沙望城支行，欲支取4万元现金。周敬沛例行询问客户取款用途，凌女士很生气地说：“取款就是取款，没有用途”。周敬沛建议凌女士转账，凌女士说转不了，催促柜员赶紧把钱取了，要存入其他银行去刷单。周敬沛直觉不对劲，让柜员在系统查询卡状态，系统显示客户账户被止付。周敬沛安抚凌女士情绪，在与她交流中得知：她在陌生群内加了一个发布兼

职招聘信息的人，称“刷单”可返点。她尝到一点“甜头”后，逐渐对那人产生了信任。但当天上午她先后向多个账户转入4万多元，没有收到返点。“刷单”客服称“系统退款超时，要求完成更多冲单任务后重新结算返款”。凌女士慌了，为赎回之前投入的4万多元，她只得硬着头皮继续接单。

周敬沛向凌女士分析该骗局后，凌女士终于清醒。周敬沛协助客户报警，重置了卡密码，告知诈骗分子惯用手段，提醒凌女士提高警惕。周敬沛专业暖心的服务，令凌女士感动，让她避免了遭受更多损失。

■阳佳丽、方岳成 经济信息



11月29日，在长沙国金中心的Ole精品超市，货架上摆放着不少无糖饮品。 记者 卜岚 摄

## 为择校购房，80后女性“钱”力突出

### 长沙女性购房全款比例达16.9%，比例高于男性



在长沙一楼盘，不少女性购房者正在咨询购房事宜。 记者 卜岚 摄

“现在买房的大多的是80后、90后，而从付款情况看，女性全款的占比更高。”11月29日，长沙资深置业顾问周清如是说。从业3年多，他已经卖出了200多套房子。

近日，贝壳研究院发布的最新数据显示，主力购房人群80后购房决策十分理性，决策周期长达3个月，同时男性依旧是购房主力军。但从资金付款方式看，长沙80后女性购房全款比例达16.9%，高于男性，80后女性购房实力不容小觑。

### 全款购房女性比例高于男性

数据显示，与70后、90后购房群体相比，大部分城市80后

置业的决策周期普遍较长，以北京为例，80后群体购房决策周期达到3个月。

在“财力”上，80后已进入财富快速积累阶段，购房实力显著增强，重点城市全款购房比例为14%。长沙80后女性“钱”力突出，全款购房比例高于男性。其中，男性全款购房比例为15.3%，女性全款购房比例16.9%。

此外，长沙本地户籍是购房主力，其认购百分比达到了21.2%。

业内人士指出，现在长沙市民购房主要考虑家庭规模、购房成本、孩子教育等多种因素影响，80后既没有90后刚需群体上车时的洒脱，亦没有财富殷实70后们的云淡风轻，“在购房

上，80后男性独立购房的比例要高出女性11个百分点，而女性则更多是借助于夫妻双方以及父母来实现购房。”

### 择校而居成为选择住房的关键

“地段论”一直被奉为地产的金科玉律，成为不少消费者置业的重要依据。

“地段为王，繁华至上！一个月内接访客户5231批，约115-240㎡都荟菁英华宅恭迎品鉴。”29日，一个销量不错的长沙网红楼盘的销售在朋友圈这样写道。

确实，正如数据显示，交通和地段是80后购房最关注的两个因素。其次，环境、价格、物业等因素也占据了重要的位置。同时，与90后、70后群体相比，80后家庭的孩子们正接受中小学教育阶段，为了获得更优质的教育资源，择校而居成为更多80后选择住房的关键考量。

“二手学区房通常要比普通二手房均价高出3000-4000元/㎡，转手周期也会更快。”一位品牌房企的负责人告诉记者，有超四成的长沙市民认为学区房理想价格在12000-18000元/㎡，这个价格溢价明显高于了普通二手房的市场均价。

■记者 卜岚

## 阳光人寿岳阳中支 获岳阳市金融宣传工作先进单位三等奖

近日，中国人民银行岳阳市中心支行办公室发布了关于表彰2020年度岳阳市金融宣传工作先进单位和先进个人的通报。阳光人寿岳阳中支获评2020年度岳阳市金融宣传工作先进单位三等奖，城区本部陈粒伙伴获评2020年度岳阳市金融宣传工作先进个人。

2020年岳阳市各金融机构

积极主动开展金融宣传，产生了良好的社会影响。2020年，阳光人寿岳阳中支紧紧围绕总、分公司中心工作和公众聚焦的重点热点领域，积极顺应新形势下媒体变革和传播方式变化，创新宣传推广的手段和形式，推出一系列高层次、有深度、接地气的宣传报道，全面展示岳阳阳光砥砺

奋进的正能量故事，弘扬新时代主旋律，不断提升美誉度和影响力，助力公司业务发展。

阳光人寿岳阳中支表示，将继续把金融宣传工作作为一项长期重点工作来抓，为不断发展和巩固岳阳金融舆论宣传阵地做出更多、更大的贡献。

■通讯员 彭溪 经济信息