

数字人民币App再更新 互动新功能意在几何

可在微信支付宝发放领取

得知新功能上线消息后,12月24日晚,北京商报记者第一时间打开数字人民币App进行了更新操作,从“服务”页来看,确实新增了“现金红包”选项。

与“消费红包”由政府、企业等单位发放,有指定使用条件,无法存回银行账户不同,现金红包是直接计入数字钱包余额的一种数字人民币红包,现金红包领取后没有使用限制,可用于支付或存回账户。

“财源广进,招财进宝,快领取现金红包!”更新版本后,北京商报记者亲测发现,新增的现金红包,主要分为“群红包”和“专属红包”两类,其中,“专属红包”可发给指定手机联系人,点击后只需输入或选取手机号,单个金额就可发送红包;“群红包”类型则分为拼手气、拼手速、平均金额红包三种,其中“拼手速”红包为先到先得,越“手快”抢到的红包越大。

北京商报记者注意到,不管是专属红包还是群红包,均可以由发放人通过微信、QQ、支付宝等社交平台发放,除此之外,红包发放人还可以选择红包封面,目前App中有“祝福祖国”“生日快乐”“财源广进”“恭喜发财”“年年有余”等多款封面可以选择。

红包发送后,用户在领取环节上,主要通过红包链接或者小程序的形式参与,抢红包的用户需要确认数字人民币注册手机号并开通数字钱包;领取的数字人民币红包会优先领取到钱包列表中排在第一位的钱包,用户可以自主选择在数字人民币App中查看钱包顺序或拖动钱包调整顺序。

针对数字人民币App新功能,北京商报记者采访了多位用户,从反馈来看大多对此表示跃跃欲试;不过也有少数消费者反馈操



作“麻烦”,“相比微信、支付宝发红包,我还要再登录一个App,还要再输入登录密码,才能把红包分享出去,这算不算多此一举?”

对于数字人民币红包功能,在博通咨询金融资深分析师王蓬博看来,“此举主要属于数字人民币App用户运营的一部分,虽说数字人民币和现有的金融系统紧密融合,但也要借助支付系统推广,自身App也需要进行用户拉新和促活等一系列活动,增强数字人民币App的使用频率和黏性,从时间点来看,马上要到元旦和春节等假期,所以红包产品选择上线的时间点很好”。

零壹研究院院长于程同样指出,数字人民币App的新功能,均带有用户营销属性。现金红包等于增加了数字人民币的流通场景,通过社交平台发放也进一步体现了互联互通性。在他看来,不排除跟微信红包等类

似,后续有些机构也可以加入进来发放现金红包进行营销。

专属头像植入推广策略

除了红包新功能之外,本次更新的第二个亮点是新增专属头像功能。

北京商报记者12月24日晚体验发现,用户打开数字人民币App,可在“我的”页面点击左上角头像区,一次默认生成6个头像,用户可任选其中一个作为专属头像。头像图形以数字人民币IP“圆圆”形象为基础。说明显示,专属头像是唯一的,不会和其他用户重复。用户还可以在“头像管理”页面点击“头像挂件”为头像增加装饰性元素。

值得一提的是,此次数字人民币头像功能植入了数字人民币App推广策略。规则显示,

“每个账号默认只有一次生成头像的机会,您可通过分享头像海报邀请未注册数字人民币App的用户参与活动,每成功拉新3位用户,您可以增加一次生成新头像的机会,拉新的用户越多,获得额外生成头像的机会越多”。从用户反映来看,专属头像的新功能确实点燃了新老用户的使用热情。

于程告诉北京商报记者,专属头像具有IP属性,且具有独一无二性,提升了数字人民币App用户的个性化,对于还想获得新增头像的用户,给予了拉新后新增头像的机会,也有利于用户量的扩大。

“对数字人民币App来讲,这种通过IP形象裂变式传播营销的新玩法,短期内会有一定的用户拉动效应。”王蓬博告诉北京商报记者,该功能对于拉新效果仍待观察,但预计在促活方面会有更好的数据。

后续还有哪些功能可期

就在几日前,数字人民币试点再次扩围。在原有试点地区的基础上,由深圳、苏州、雄安、成都扩展至广东、江苏、河北、四川全省,并增加山东省济南市、广西壮族自治区南宁市、防城港市和云南省昆明市、西双版纳傣族自治州作为试点地区。由此,全国累计共有17个省市全域或部分地区开展数字人民币试点。

展望后续数字人民币试点走向及App功能完善,在于程看来,数字人民币的全面落地,还是主要看服务方如何体现出使用数字人民币的必要性,如何提升效率,降低成本,提升安全性,让使用方真正受益。

“数字人民币App的功能开发,也可以围绕这些,例如个人觉得元管家中的智能合约服务可以继续深度挖掘,通过数字人民币来解决货币支付中的一些问题。”于程说道。据了解,元管家是央行数字货币研究所于今年9月发布的数字人民币智能合约预付资金管理产品,主要针对近年来频发的预付资金类商户卷款跑路、侵害消费者权益问题所设计,在数字人民币的钱包上部署智能合约,可在预付消费服务场景提供防范商户挪用资金、保障用户权益的解决方案。

王蓬博则认为,数字人民币App的定位应该是让用户更容易便捷地使用数字人民币,目前数字人民币App各项产品功能已经足够便捷,界面也足够简洁,另外还减少了此前子钱包推送的流程,非常方便小白用户直接使用。他进一步建议,后续还是要更多发挥数字人民币法和底层支付工具的作用,更多利用现有支付系统,结合更多能够发挥数字人民币特性的使用场景,进行数字人民币的普及和推广。北京商报记者 刘四红

从“老有所养”到“老有所安”,大家养老创新托举“享老梦”

“60岁及以上老年人口达2.67亿”“预计‘十四五’时期进入中度老龄化阶段”“2035年左右,60岁及以上老年人口将破4亿”……一组组老龄化数据掀起了一波接一波的涟漪。与其他国家相比,我国未来的养老形势更为严峻,面临的问题更加复杂。

为守护最美“夕阳红”,我国加快推进的一系列围绕社会适老化发展及养老服务的政策彰明昭著。而“养老”关系到每个人、每个家庭,有人希望养老会是“面朝大海,春暖花开”;有人希望“三五好友,红尘做伴”;还有人希望“临近医疗,亲近子女”。追根溯源,这些需求即为“谁来养老”“在哪养老”“如何养老”。

以养老为核心战略,以服务型养老为战略突破口的大家保险集团逐步搭建起“保险保障+养老服务”的生态链,集团旗下子公司大家养老保险股份有限公司(以下简称“大家养老”)秉轴持钧,瞄准养老需求为社会公众提供风险管理、健康养老和财富管理一揽子服务。那么,在建立国内领先的多层次养老服务体系这一路途中,大家养老是如何让老年人老有所养、老有所安、老有所乐的?

时异事殊,养老格局独具只眼

回首疫情三年,对于保险业重要变化为,全民保险意识提升,越来越多的人开始对保险有了新的认识。

有业内人士预计,后疫情时代,保险产品的安全性、保障性、稳定性需求将继续受青睐,大众对养老保险的需求也将尤为凸显。

这并非空穴来风。由中国老年学和老年医学学会老龄金融分会、清华大学银色经济与健康财富发展指数课题组、大家保险集团近日发布的《中国城市养老服务需求报告(2022)》(以下简称《报告》)显示,78.9%的城市居民表示考虑过自己的养老问题,较2021年的77%上升了1.9%。92%的城市居民考虑过父母的养老问题,较2021年也有所上升。

积极的养老观念逐步树立的背后,老龄化步伐加快这一趋势不可避免。据测算,预计“十四五”时期,60岁及以上老年人口总量将突破3亿,占比将超过20%,进入中度老龄化阶段。

与此同时,频频落地的政策与养老需求催生出的旺盛市场实现双向奔赴。“去年以来国家的相关政策密集出台,养老第三支柱建设进一步提速,养老方向大势所趋,养老保险大有可为。”大家养老总经理助理霍晶近日在接受记者采访时表示。

作为市场中十家专业的养老保险公司之一,大家养老在养老服务生态的新赛道如何布局备受关注。

“大家养老战略聚焦养老第三支柱,一是提供保险保障+权益服务的整体解决方案来满足‘老有所养、老有所安、老有所乐’的多层次养老需求;二是设计贴合不同客户及家

庭需求的矩阵化产品体系,配套‘健康管理’‘养老服务’‘生活社交’三大权益服务体系,结合产品的风险分层和服务的专业分级,通过顾问的分级服务来实现养老保障+服务的分阶段和多层次,切实惠及更广泛的客户及家庭亲友群体,体现我们对于客户千人千面的养老需求关怀。”

养老财富配置何以决胜千里

百岁人生叠加新时代,带来的是一系列的思考和观念重构,包括对传统养老观念的冲击。《报告》显示,对于新时代养老,城市居民最关注的是健康,然后是养老财富储备,占比为46.5%。



不过,对于聚焦养老的每个人而言,不论我们口袋里的资产规模多么可观,最后都要确认自己在养老阶段每个月能拿到多少确定的现金流。

在霍晶看来,养老是一个多层次的需求。她进一步表示,大家养老的解决方案正是围绕老有所养、老有所安和老有所乐三个层面展开。

“老有所养,就是老了以后有稳定的现金流,有足够的钱去花,解决可持续支付能力建设问题。”霍晶如是表示。近两年来,在产品端,大家养老基于客户养老资金管理需求,不断创新,推出大盈之家、从容一生、鑫享至尊养老年金等产品。

产品琳琅满目,怎么选,如何按需配置?了解清楚自身的财富配置定位便显得举足轻重。“在老有所养方面,保险产品要根据客户不同财务状况、家庭需求和风险承受力的差异,给出三档养老规划目标值,便于各类客户和家庭分阶段、分步骤科学规划参考。”霍晶告诉记者。

其中第一档为刚需养老,目标替代率为55%,这是国际劳工组织建议的最低标准,也叫“吃饭养老”。霍晶表示,这部分资产是不能有任何风险和收益波动的,必须配置确

定性收益产品,保证未来稳定现金流,具体来说就是各类传统年金。该类产品适合风险偏好低的客户全部配置,或者风险偏好比较好的客户在55%-70%或者80%的目标替代率范围内进行配置。

第二档70%以上的部分是“稳健养老”,这是世界银行组织报告中提出的70%以上替代率才能保证退休后生活水平不至于大幅下降的最低标准,适合大多数个人及家庭养老规划时来做参考。“这部分资产配置的基本逻辑和目标是提供稳健的保证加浮动收益,客户可以根据不同市场周期下产品投资收益水平和自身风险承受能力做大类配置组合。”霍晶基于此表示,比如专属商业养老保险产品就属于这个大类。她还介绍道,目前大家养老已有一款专属产品名为“大家福满万家专属商业养老保险”。

同时,霍晶也表示,第三档100%以上的部分是“富足养老”,也就是完全或超额覆盖退休前收入现金流水平,可以在养老长期投资收益稳健复利增值的大框架下,结合个人风险承受能力,适度配置养老基金和养老理财产品,这个大类是不保本不保息的净值化浮动收益产品,提供浮动收益分享市场择时择机的红利。

与其他理财类产品相比,养老保险产品正成为市场“宠儿”。《报告》显示,从养老服务支付意愿来看,近八成受访者购买过保险产品,对保险产品有良好认知,受访者购买养老保险的比例最多54.6%。究其原因,在于养老保险缴费时间短、分配收益时间长,通过不同保险产品的组合,可以让财富流动起来,获得财富的回报,可以减少收入不确定性带来的收支问题。



值得欣喜的是,诸多险企正在养老保险这一赛道急流勇进,为我国三支柱建设添砖加瓦。如聚焦养老主业的大家养老,一方面持续加强养老金融和服务宣传,不断提高养老服务水准。另一方面充分发挥养老保险公司在长期资产管理和长寿风险管理方面的优势,持续加大第三支柱商业养老保险产品和服务的供给能力。

拓宽服务内核,解三段式养老之需

当前,中国人退休后,养老生活不再是一成不变的“9073”(居家养老90%、社区养老7%、机构养老3%),三段式养老正成为我国城市居民养老的优先选择。

三段式养老指的是,城市居民不只选择一种养老方式,而是根据身体的不同状况分别做出选择。根据《报告》,活力阶段,城市居民倾向于居家养老,如果能力允许还将同时选择旅居养老;半失能(半自理)阶段,居民倾向于在社区养老或者采取居家养老、社区照料;在失能失智阶段,居民倾向于到机构去养老,费用不足时可出租或者出售房产。

显然,对于一家保险公司而言,在面养老市场这块“大蛋糕”时,不仅要对市场进行了解、做出判断,还需要进一步对财富管理市场进行详细的划分。

“大家养老结合政府要求和市场宏观趋势、客户微观洞察,提供覆盖全生命周期,惠及全家庭亲友的分阶段、多层次养老整体解决方案。”霍晶分享道。

从大家保险集团层面出发,大家保险集团持续对保险与养老融合发展进行着创新思考。在“保险+养老服务”需求不断提升的背景下,通过养老服务配合各类养老需求,定制了“城心医养”“旅居疗养”“居家安养”等专业服务产品线。

如城心医养社区“临近医疗,亲近子女,更近人间烟火”;旅居疗养秉承“自在旅居,多彩人生,有氧生活”的年轻化养老方式,满足低龄活力长者追求人生乐趣、畅享品质生活的美好诉求;居家安养模式探索有序进行,已经在北京外交部街33号院、北京新华社皇亭子家属院探索设立2个嵌入式照护中心,就近为3000多名老人提供养老服务。

“老有所安,就是老了有合适的地方待,要有适合不同年龄、健康状况、家庭结构和生活方式追求的场景区去适配;老有所乐,就是在各种养老生活方式和场景选择下,都有贴合客户精神需求和社交活动的安排。”霍晶对记者阐述了对老有所安、老有所乐的看法。

霍晶对记者表示,“养老社区权益和服务方面,大家养老除了支持高客的需求外,也针对潜力人群提供了分阶段、小步快跑的方案”。霍晶举例表示,比如投保人现在30岁,他的父母在50-60岁的年龄区间。对于30岁正值职场潜力期,有点储蓄但积累不多,父母在健康活力的状态这类人群,可以从低门槛的旅居开始,如果分十年期的话,每年只要2.5万元。后续待父母健康状况下降需要专业照护或是空巢老人需要集体生活和社交活动的,手里随时有余钱的话,可以再新购当时在售的匹配社区权益的产品,结合财务状况选择不同年金分期支付保费即可。

“如此来看,一张保单真正地惠及全家,是非常划算的投资。”霍晶如是表示。