



老年家电需求规模或超600亿，正成为家电行业新思潮

智能家电首发破局抢滩“银发”市场

“不会用。”7月18日，面对家里的家电，被子女接来长沙享福的刘奶奶显得有些拘束。“太复杂了”是当下老人对于智能家电的评价。虽然家电日趋智能化，复杂的操作却让老人们有些无所适从。

不过，有需求才能催生新的机遇。低糖电饭煲、去脂电压锅、长者空调……据奥维咨询预测，仅城镇空巢老年人家庭每年的老年家电需求规模就超过了600个亿。日渐崛起的银发市场将是一个巨大的细分市场，不少商家纷纷布局。



市场

去脂电压锅人气颇高，一周能卖出去五六十台

7月18日，记者走访了长沙一些家电商城，发现老年家电市场正在逐渐升温。这些家电和普通家电相比，价格相差无几，但操作更简单，实用功能也一应俱全。

“家里有老人最合适！煮米饭时，一部分淀粉溶于米汤中，沸腾的米汤从内锅的小孔里流出，从而降低米饭的糖分。”位于芙蓉中路附近的美的家电店员介绍，“该门店最受欢迎的是这一款MB-30LH5的低糖电饭煲，钛金材质，质量更轻，价格是899元。”

看见记者有些踟蹰，该店员打开一款去脂电压锅说，“这款也不错！去脂率达到了92.3%，煲出来的汤又健康又好喝，也方便老人拆洗。现在为老人购买去脂电压锅的年轻人也

很多，一周能卖出去五六十台。”

除了电饭煲、压力锅，就连燃气灶也增加了适合老年人操作的自动断火功能。“一旦意外熄火，熄火保护装置就会自动切断灶具的出气通路，不会继续有燃气泄漏。”位于开福寺路万家乐家电的工作人员李女士，指着摆放在最显眼位置的灶具说道，“这款JZT-A2CB的燃气灶销量最好，售价1175元，有三成购买者是老年人。”

线下老年电器人气高涨，线上更是卖得风生水起。“老人可以通过语音控制这款小米空调的温度、时长等。空调对室内PM2.5去除率也达到了90.4%，可有效提高室内空气质量。”据小米官方旗舰店客服介绍，这款空调价格为3199元，月销已达到了2000多件。

预期

银发经济升温，老年家电市场潜力无限

老年家电的走红，或源于其庞大的市场潜力。

5月11日，国家统计局公布第七次全国人口普查主要数据结果，数据显示，中国60岁及以上人口超2.6亿，在整体人口中的比重达到18.7%。据预测，到2025年，中国60岁及以上的人口将突破3亿。

正是看到了市场的无限可能，更多的商家开始入局。

今年5月，美的推出适老化家电套系的品牌，运用了“电子感官”的智能家电，比如“电子鼻”，实时智能监控CO气体，一旦检测到危险，报警提示并切断气阀；“电子眼”智能检测锅具干烧状态，主动关闭气源……

5月8日，格力推出馨天翁长者空调，为银发群体定制专属的运行算法，能够根据年长者的身体情况，实现温和制冷的效果，同时，还配置了制冷全程防直吹功能。

“随着消费升级，我国老年人的消费观念正由以前的储蓄型向生活改善型转化，并将改

善生活质量作为一大重点，由此也带来了‘银发经济’。”业内人士指出，在人口老龄化的背景下，针对银发一族的家电行业布局大有可为，不过以前主要因为宣传和产品与需求的错配，导致市场发展缓慢。

那么，作为企业又该如何发力银发家电市场？奥维云网的研究报告指出，不同生活方式的银发人群的消费关注点不同。独居老人更关注产品功能实用简单，追求性价比、安全放心、结实耐用；与子女同居老人，更愿意尝试高科技产品，价格敏感度低，多由子女付费。

“老年人对家电产品的需求趋势主要体现在产品操作的简单性、安全性、提示性、节约性、适宜性及透明性上。”该业内人士也建议，应该尽量扩充一些专门针对老年人的产品，如智能晾衣杆、能减少弯腰的推杆吸尘器等，或者推出专为老年人而设计的语言提示、定时提醒、声音控制等多种服务功能的家电产品，让他们的生活实现真正的智能化。

■记者 卜岚 实习生 向越



7月18日，在长沙一家家电商城，市民正在为父母选购低糖电饭煲。

记者 卜岚 摄

交易经手费下调，基金市场利好落地

本报7月18日讯 基金市场迎来政策“红包”。7月19日，沪深交易所将下调基金交易经手费。交易成本的直接降低，无疑会让市场主体更有获得感，基民也能从中受益。

上半年，基金市场如火如荼，新基金发行规模创下历史新高，基金回报率表现也较为优异。下半年，基金发行市场延续火热趋势，近千只基金蓄势待发。

交易所下调基金交易经手费

上交所发布的相关通知显示，自7月19日起，上交所基金交易经手费收费标准由按成交金额的0.0045%双边收取，下调至按成交金额的0.004%双边收取，基金大宗交易经手费收费标准按调整后的标准费率同步下浮，下浮幅度维持不变，即按竞价交易经手费标准的50%向买卖双方收

取。交易单元使用费收费标准由原每个交易单元每年5万元，下调至每个交易单元每年4.5万元。

深交所基金交易经手费收费标准，7月19日起由按成交金额的0.00487%双边收取下调至按成交金额的0.004%双边收取。基金大宗交易经手费收费标准按调整后标准费率的50%双边收取。

业内认为，此次下调基金交易经手费和交易单元使用费收取标准，是监管层直接让利于证券公司，券商获得了更大的佣金让价空间，从而有机会间接让利于广大基金投资者，有望提高投资者的投资收益，也有利于吸引更多机构投资者入场。

下半年近千只新基金密集发行

今年的基金市场，延续了去年的火热，新基金发行规模创下历史新高，基金回报率的表现也

比较优异。

数据显示，2021年上半年，新基金募资总规模达到1.61万亿元，为基金行业最好的一个上半年，同比增幅达到52%。权益类基金继续发力，发行规模超过1.303万亿元，占比达到81%。

今年上半年，公募基金整体获得7.19%收益（包含主动和被动两类产品的权益类基金），表现最好的基金上半年基金净值大涨超53%。

从下半年情况来看，基金发行市场竞争颇为激烈。来自证监会最新发布的《证券投资基金管理申请行政许可受理及审核情况公示》显示，目前已获批尚未发行的基金多达440只。另据不完全统计，处于申报阶段的基金目前已超500只。这意味着，已经获批的基金加上等待获批的基金接近千只，而绝大多数基金将在下半年集中发行。

■记者 潘显璇 实习生 阳飘飘

工银聚润6个月持有期混合盛大发行

日前，由“固收+”实力战将张洋领衔的工银瑞信聚润6个月持有期混合基金（A类：012014，C类：012015）将开启发行，该基金以债打底，以股增益，为追求稳健及弹性收益的投资者提供一款优质配置工具。7月20日起，投资者在光大银行、工商银行、中信建投证券、招商证券、天天基金、蚂蚁财富等代销机构及工银瑞信基金官方渠道均可认购。

工银聚润6个月持有期混合是一只偏债混合型基金，采取典型的“固收+”策略；其股票资产占基金资产的比例最高可达40%，其中投向港股通标的可占股票资产最高50%，通过A+H股票投资，捕捉更丰富的跨市场机会，补足投资版图；同时，基金还可以通过新股申购，力求增厚收益。

■经济信息

农行娄底分行助“茶与远方”共发展

近年来，农行湖南娄底分行根据当地政府致力于“大湘西绿色生态茶乡”建设及“以茶促旅、以旅带茶、茶旅互融”的发展愿景，持续支持茶叶产业与茶旅观光、茶旅体验、茶旅游度假、茶旅养生深度融合。至7月中旬，该行包括支持茶叶种植加工销售及茶旅融合在内的涉农贷款总额达91亿元，较年初净增14亿余元。

据了解，娄底市茶叶资源丰富，境内遗存众多古茶园、古茶亭（楼）、茶商号、老茶厂、马古道等旧址，以及茶歌、茶调、茶联等非物质文化遗产，拥有多家“老字号”茶叶品牌。目前，当地茶园种植面积近15万亩，全年干毛茶总产量10000吨，综合产值达

10亿元，拥有茶企、茶叶专业合作社及茶旅融合实体500多家，“茶旅融合”成为当地农业增收农民致富的支柱产业。

农行娄底分行积极为当地茶产业发展赋能，推出了“茶叶贷”“农户生产经营贷”等专属信贷产品，支持建设以新化县为主、涟源市和双峰县为翼的“一主两翼”茶叶产业大格局，助力打造“茶区变景区、茶园变公园、民房变民宿”和“茶园美、茶业兴、茶农富、生态优”的茶旅融合产业。在该行等金融机构支持下，辖内新化县奉家镇渠江源景区建设高标准生态有机茶园8000多亩，已成为国家3A级旅游景区、湖南省茶业“十佳旅游休闲示范基地”。

■王志明 经济信息