

研究报告

.....

# 新冠疫情对生活的影响与启示 洞察报告

QuestMobile 研究院  
2020年3月24日

# 法律免责声明

1. 本研究报告（以下简称“本报告”）由QuestMobile（以下简称“本公司”）制作及发布。
2. 本报告所涉及的数据来源于QuestMobile自有数据库、行业公开、市场公开、公司授权，以及QuestMobile Echo快调研平台等，均采用合法的技术手段、深度访问、抽样调查等方式获取；本公司力求但不保证该信息的完全准确性和完整性，客户也不应该认为该信息是完全准确和完整的。同时，本公司不保证文中观点或陈述不会发生任何变更，在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的研究报告。本公司会适时更新我们的研究，但可能会因某些规定而无法做到。除了一些定期出版的研究报告之外，绝大多数研究报告是在本公司认为适当的时候不定期地发布。
3. 本报告所涉及的独立研究数据、研究方法、研究模型、研究结论及衍生服务产品拥有全部知识产权，任何人不得侵害和擅自使用，违者必究。
4. 本报告主要以微信公众号形式分发或电子版形式交付，间或也会辅以印刷品形式交付或分发，所有报告版权均归本公司所有。未经本公司事先书面协议授权，任何机构或个人不得以任何形式复制、转发或公开传播本报告的全部或部分内容。不得将报告内容作为诉讼、仲裁、传媒所引用之证明或依据，不得用于营利或用于未经允许的其它用途。
5. 经本公司事先书面协议授权刊载或转发的，被授权机构承担相关刊载或者转发责任。不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。
6. 本报告的分享或发布现场，未经本公司事先书面协议授权，参会人员不得以任何形式进行录音、录像或拍照，更不允许参会人员以任何形式在其他场合或社交媒体（包括客户内部以及外部）进行转发、交流或评论本次分享内容。
7. 如因以上行为（不限于3、4、5、6）产生的误解、责任或诉讼由传播人和所在企业自行承担，本公司不承担任何责任。
8. 本次分享内容最终解释权归本公司所有。

# 01

疫情对普通民众的影响

# 新冠疫情正在影响和改变着每一个用户，包括大家对工作的态度、消费习惯、理财意识、保险意识和健康的生活习惯

疫情让年轻人意识到努力工作、存钱理财和保证一定现金流的重要性

## 存钱理财意识的增强



## 风险保障意识的增强

保险作为风险防御和未来保障的重要方式，用户尤其是年轻用户的购买需求提升



## 健康生活意识的增强

摒弃原先不健康的生活方式，加强锻炼、并保持良好的生活防护习惯

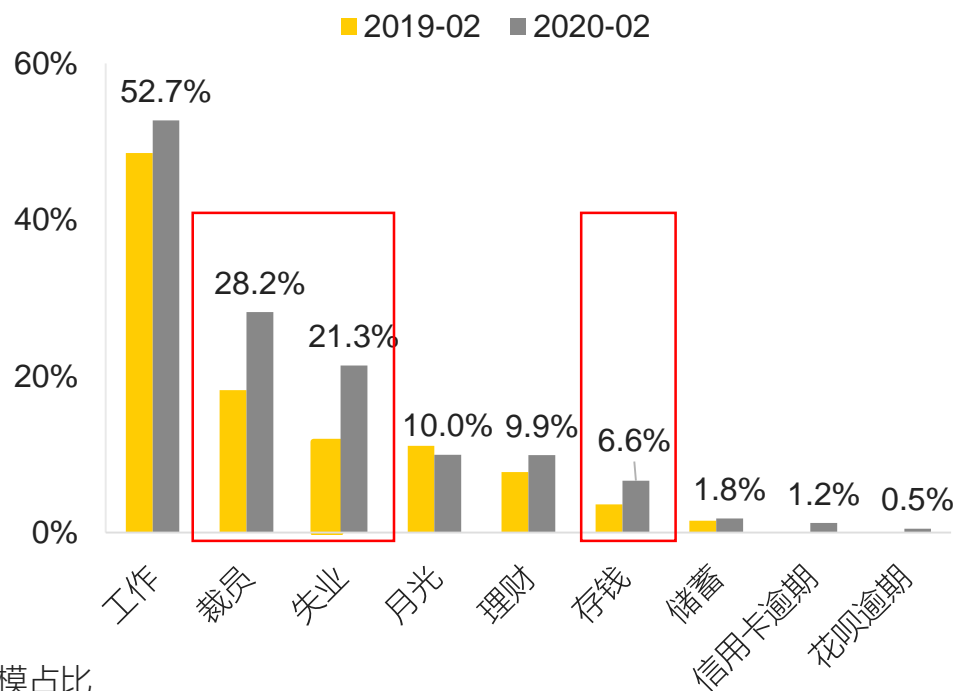


疫情的影响波及到普通用户的工作生活，他们对裁员失业的担忧和关注度大幅增长，与之而来的是存钱的关注度也明显增加

## 2020年2月 与职场/财务相关的关键词



## 用户对职场/财务等重点关键词 关注度



关注度=在新闻资讯、社交等媒体浏览过目标关键词的用户规模占比

Source: QuestMobile TRUTH 中国移动互联网数据库 2020年2月

# 19-30岁的年轻人、低线城市和消费能力中等的用户对上述关键词的关注度较去年同期有所提升

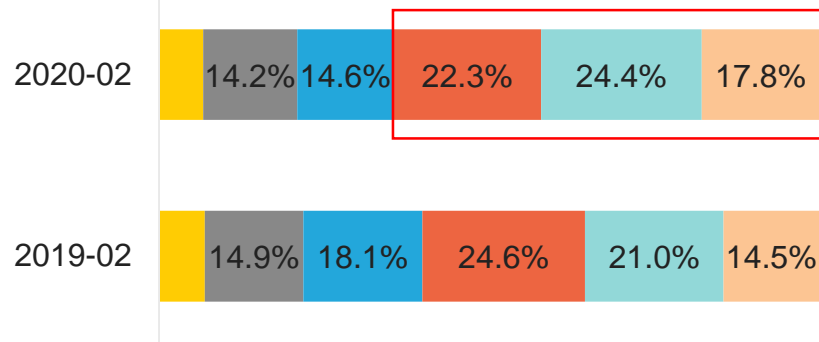
## 年龄分布

■ 46岁以上 ■ 41-45岁 ■ 36-40岁 ■ 31-35岁  
■ 25-30岁 ■ 19-24岁 ■ 18岁以下



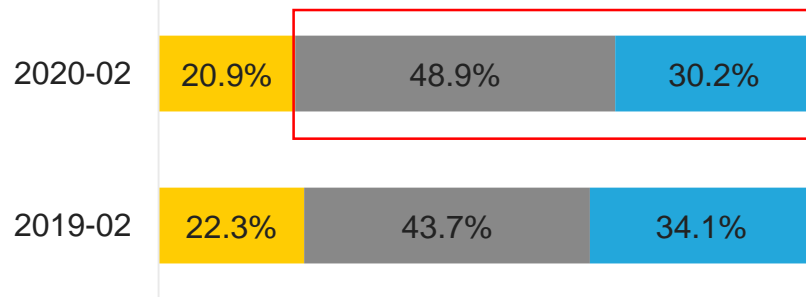
## 城际分布

■ 一线城市 ■ 新一线城市 ■ 二线城市  
■ 三线城市 ■ 四线城市 ■ 五线及以下城市



## 线上消费能力分布

■ 1000元以上 ■ 200-1000元 ■ 200元以下

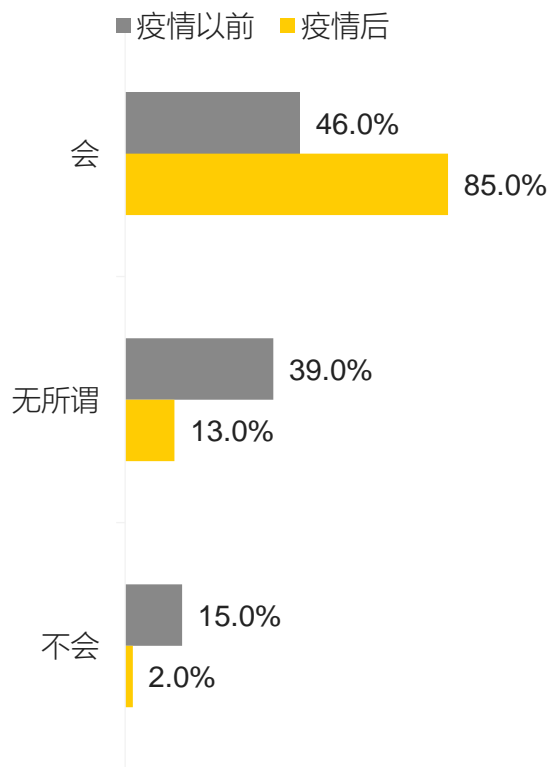


# 02

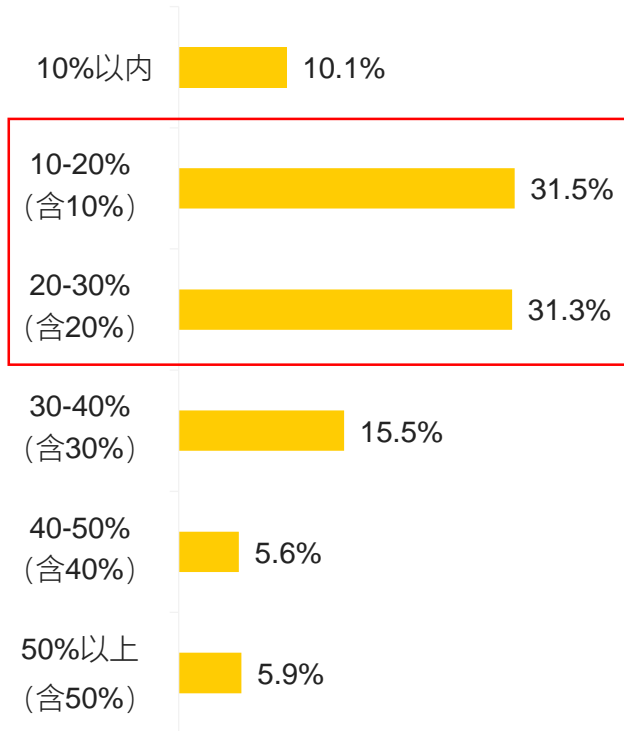
理财意识增强：多存钱、不月光、合理消费

受疫情影响、未雨绸缪，用户的存钱、理财和保险意识增加，同时存钱和理财方式以存银行和买货币基金为主

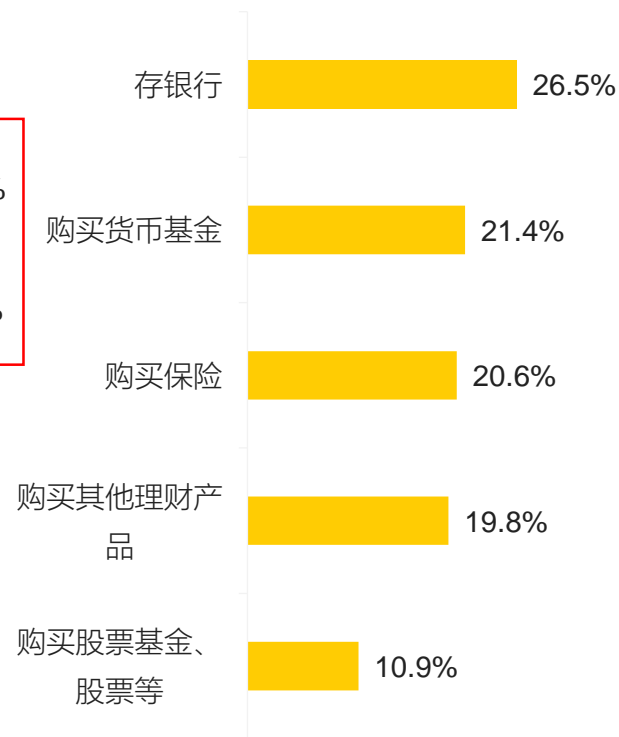
### 是否会有意识存钱



### 可支配收入的存钱比例



### 存下的钱打理方式



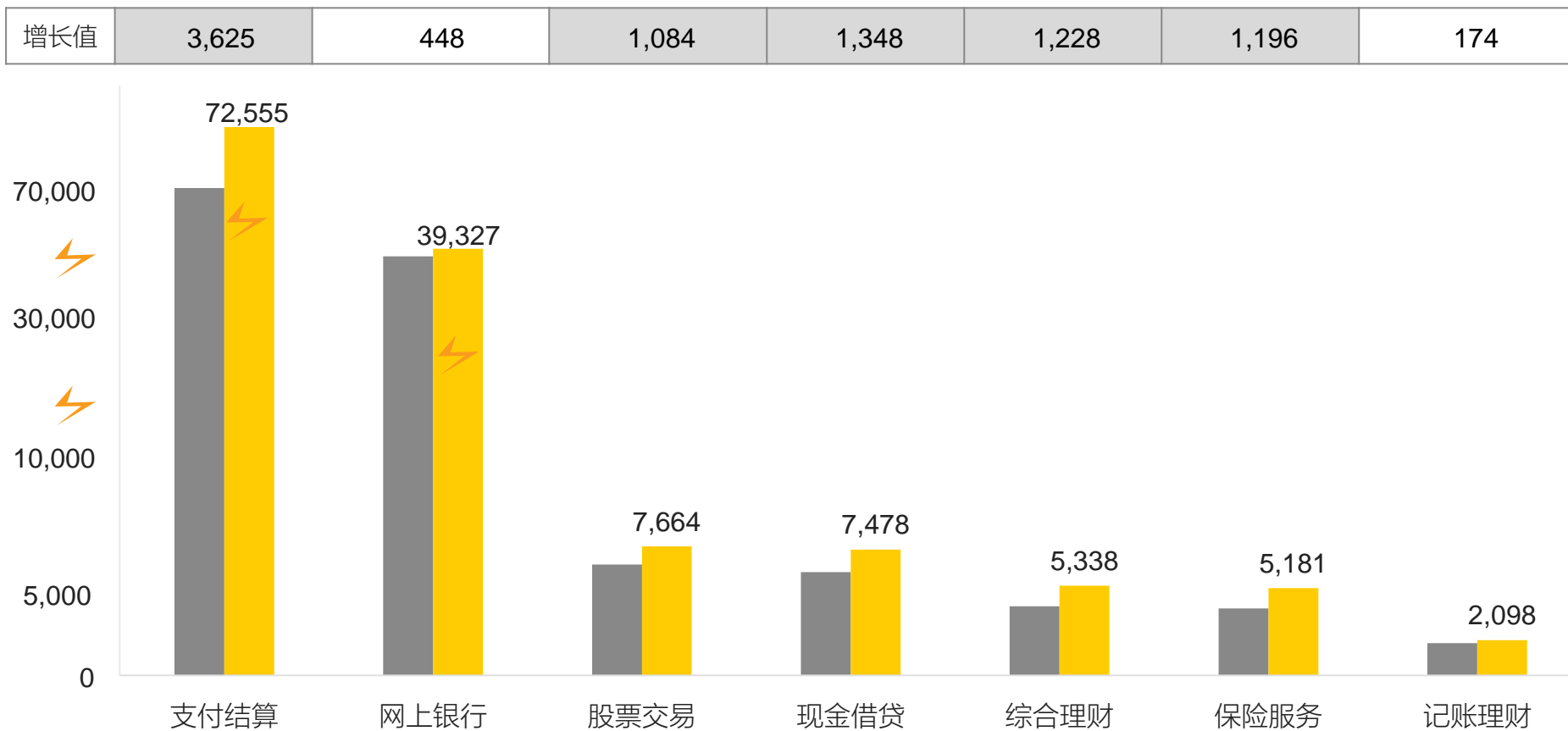


# 金融理财行业增长迅速，其中支付结算、股票交易、综合理财和保险服务等细分领域的活跃用户规模增长均超过千万

## 金融理财细分行业 月活跃用户规模

单位：万

■ 2019-02 ■ 2020-02

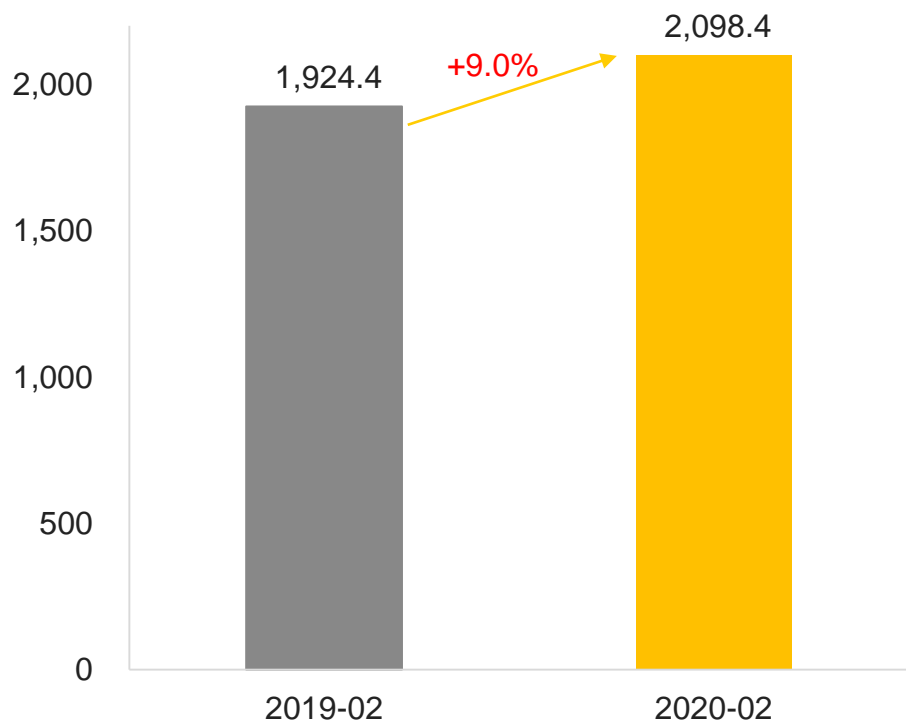


## 1.1 省钱存钱从记账开始

明确自己的日常开销是理财的第一步，记账理财行业的活跃用户规模突破2千万，用户的使用时长同比增加58%

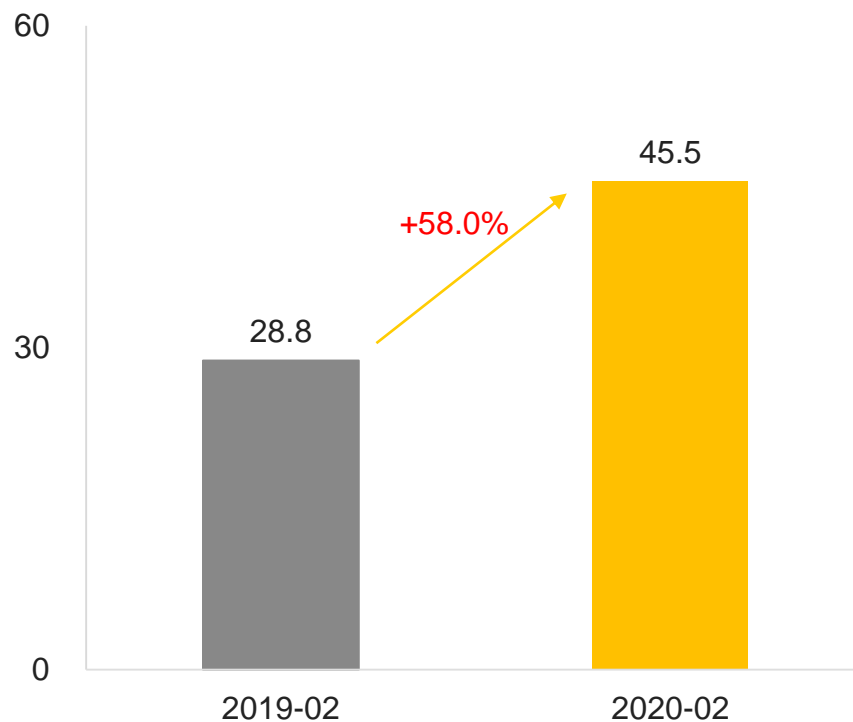
### 记账理财APP行业 月活跃用户规模

单位：万



### 记账理财APP行业 月人均使用时长

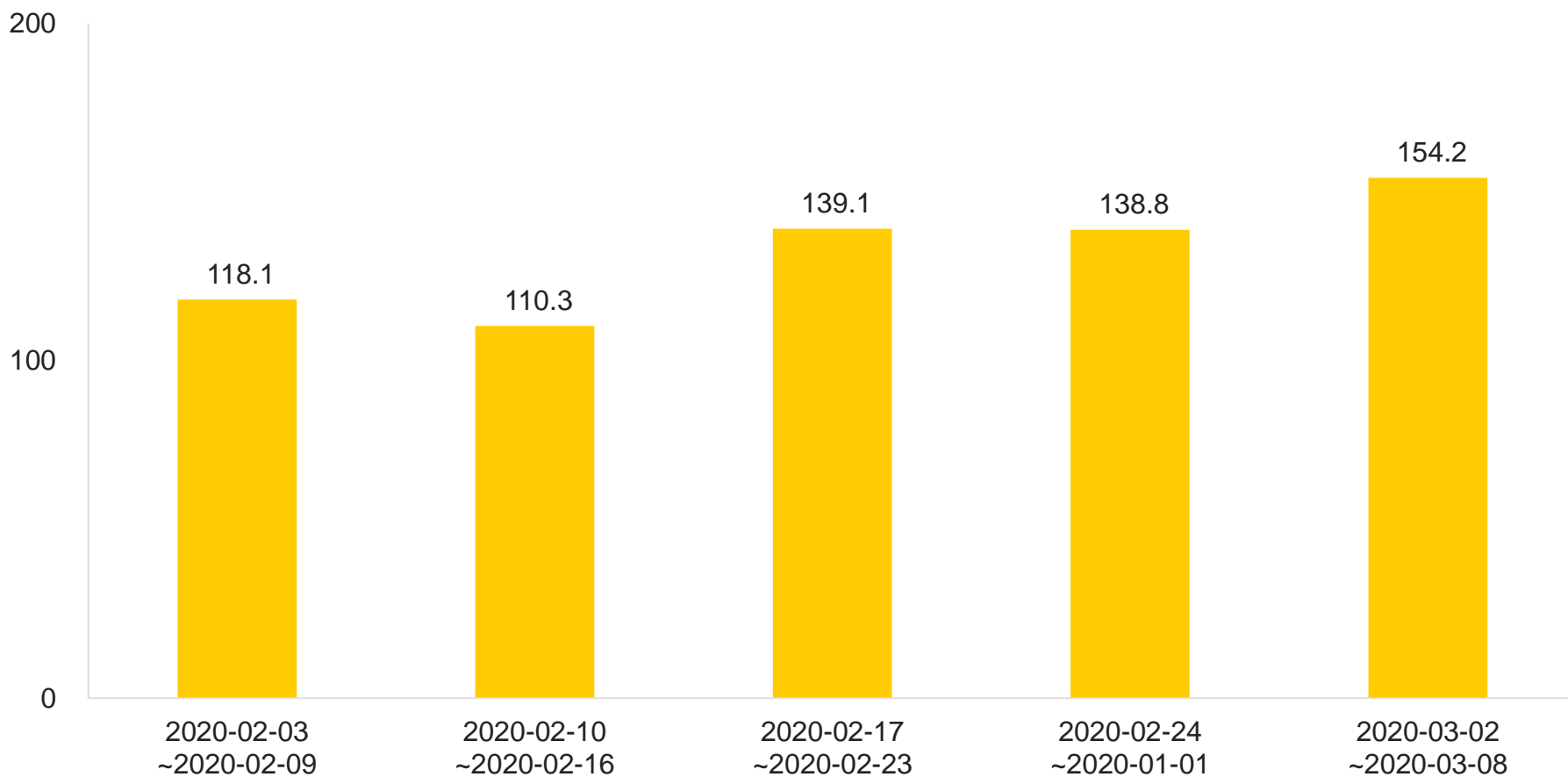
单位：分钟



春节后开始陆续回城返工，记账理财行业周新安装活跃用户规模保持在百万以上，且持续上升，3月后第一周达到154万

2020年复工后 记账理财APP行业 周新安装活跃用户规模

单位：万

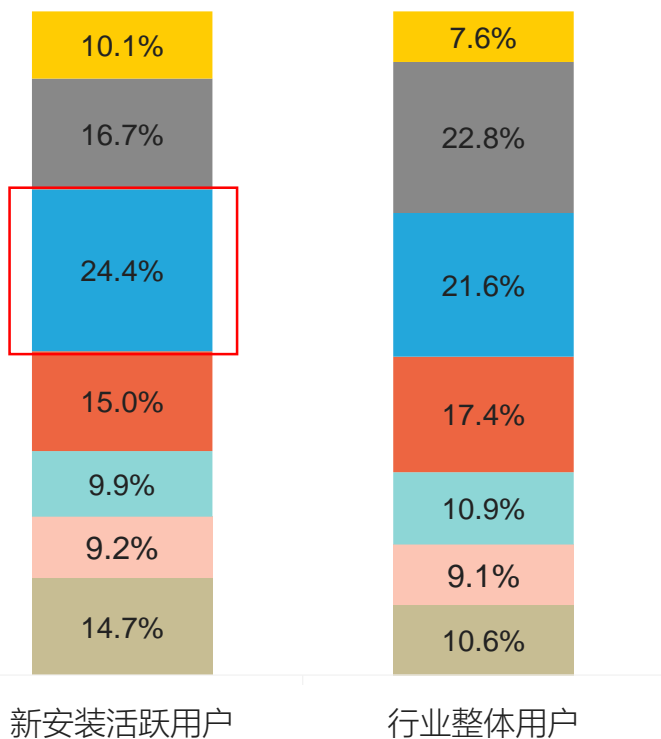


# 更多25-30岁以及46岁以上、低线城市和消费能力低的群体开始使用记账软件

## 2020年2月 记账理财APP行业新安装活跃用户画像

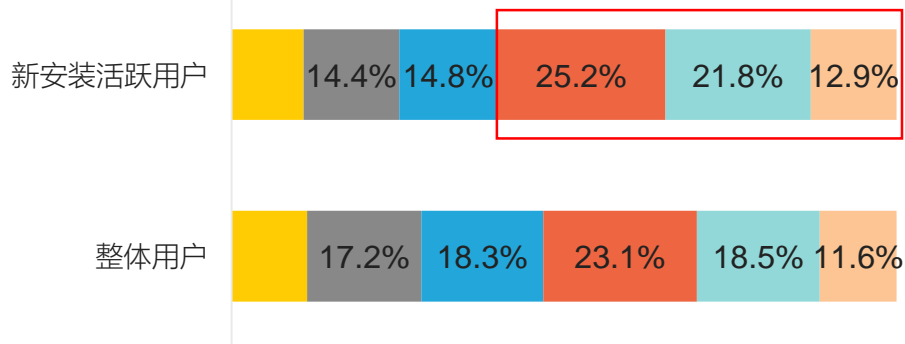
### 年龄分布

- 46岁以上
- 41-45岁
- 36-40岁
- 31-35岁
- 25-30岁
- 19-24岁
- 18岁以下



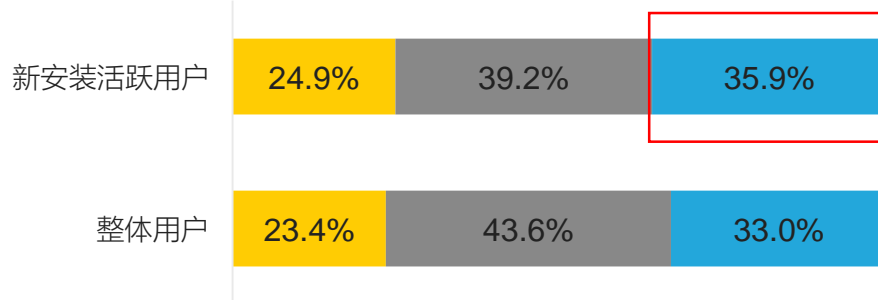
### 城际分布

- 一线城市
- 新一线城市
- 二线城市
- 三线城市
- 四线城市
- 五线及以下城市



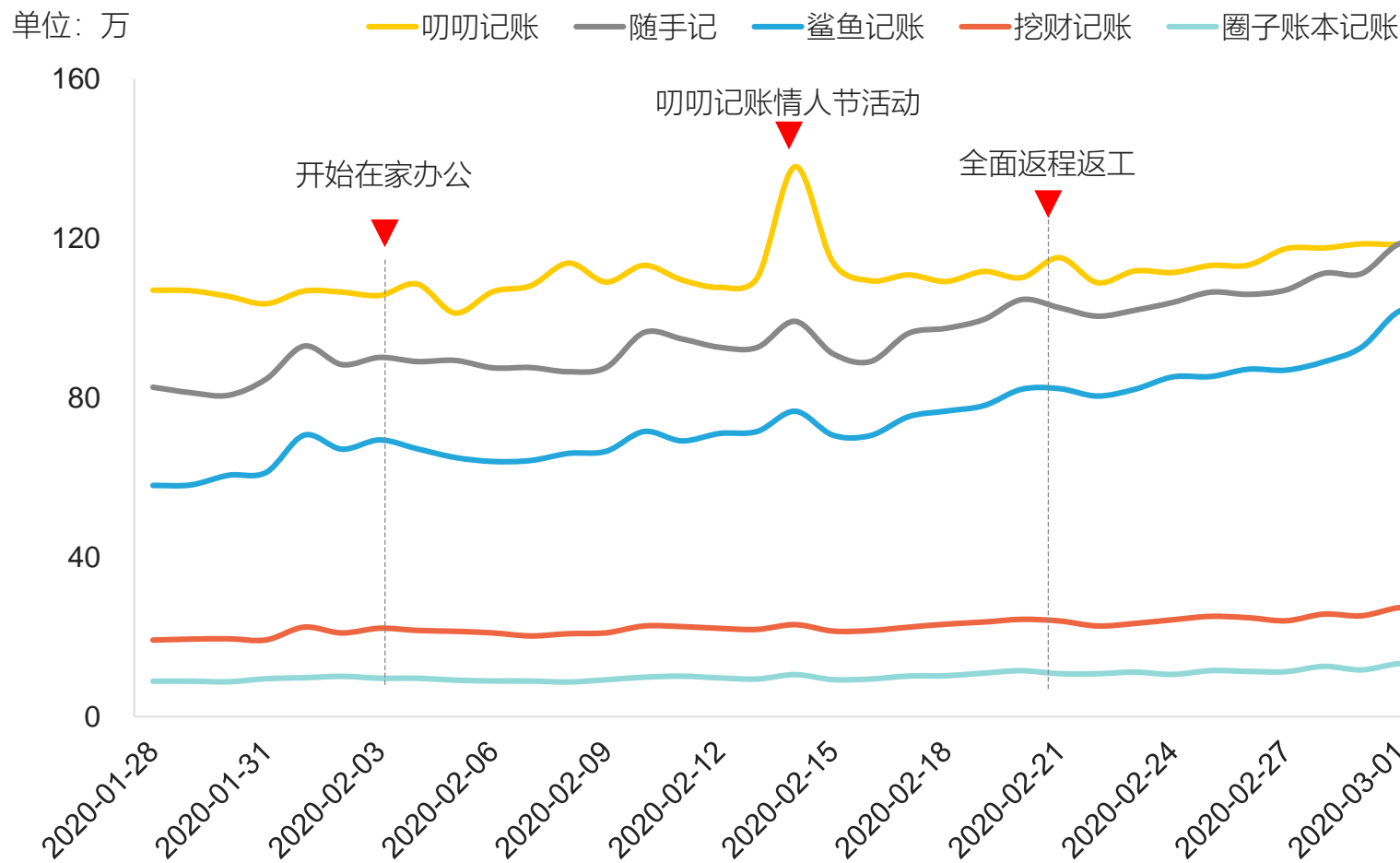
### 线上消费能力分布

- 1000元以上
- 200-1000元
- 200元以下



全面返程返工后，用户希望记录自己在新的一个财务年中的各类花销开支，头部记账理财APP的日活跃用户规模均有所提升

记账理财APP行业 TOP5 日活跃用户规模

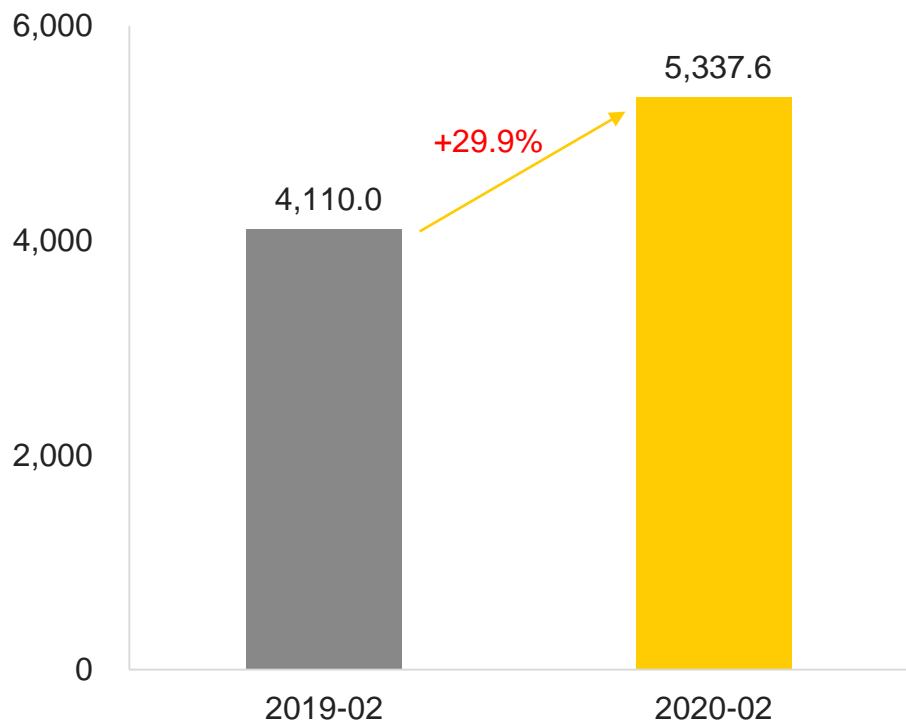


## 1.2 综合理财助力钱袋子的保值增值

综合理财行业用户规模持续增长，但疫情让人们们对现金流和理财的重要性感受更深，2月行业活跃用户规模达到5338万，月人均使用时长同比增加26%

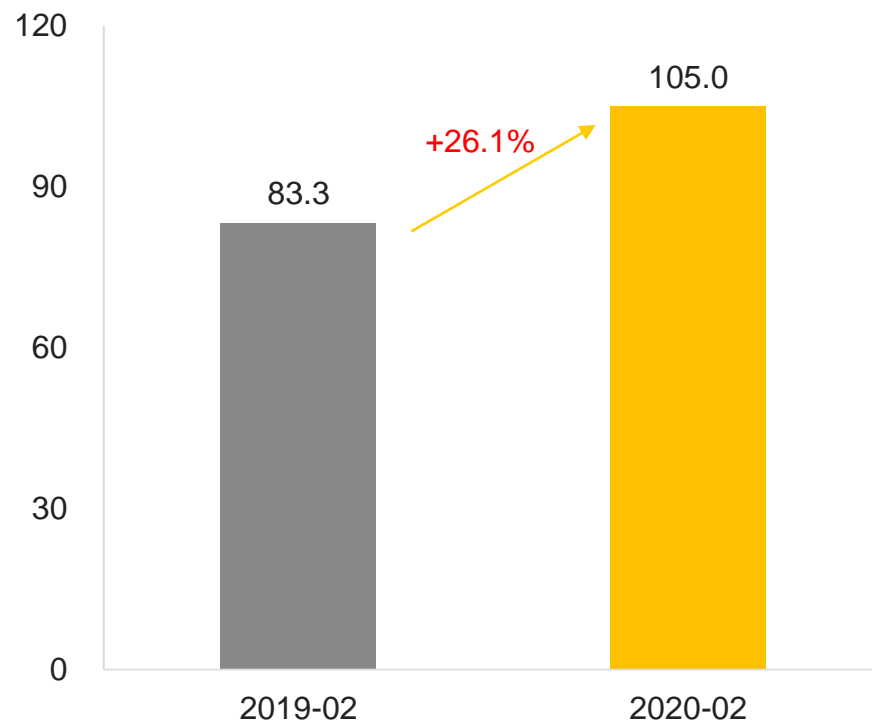
### 综合理财APP行业 月活跃用户规模

单位：万



### 综合理财APP行业 月人均使用时长

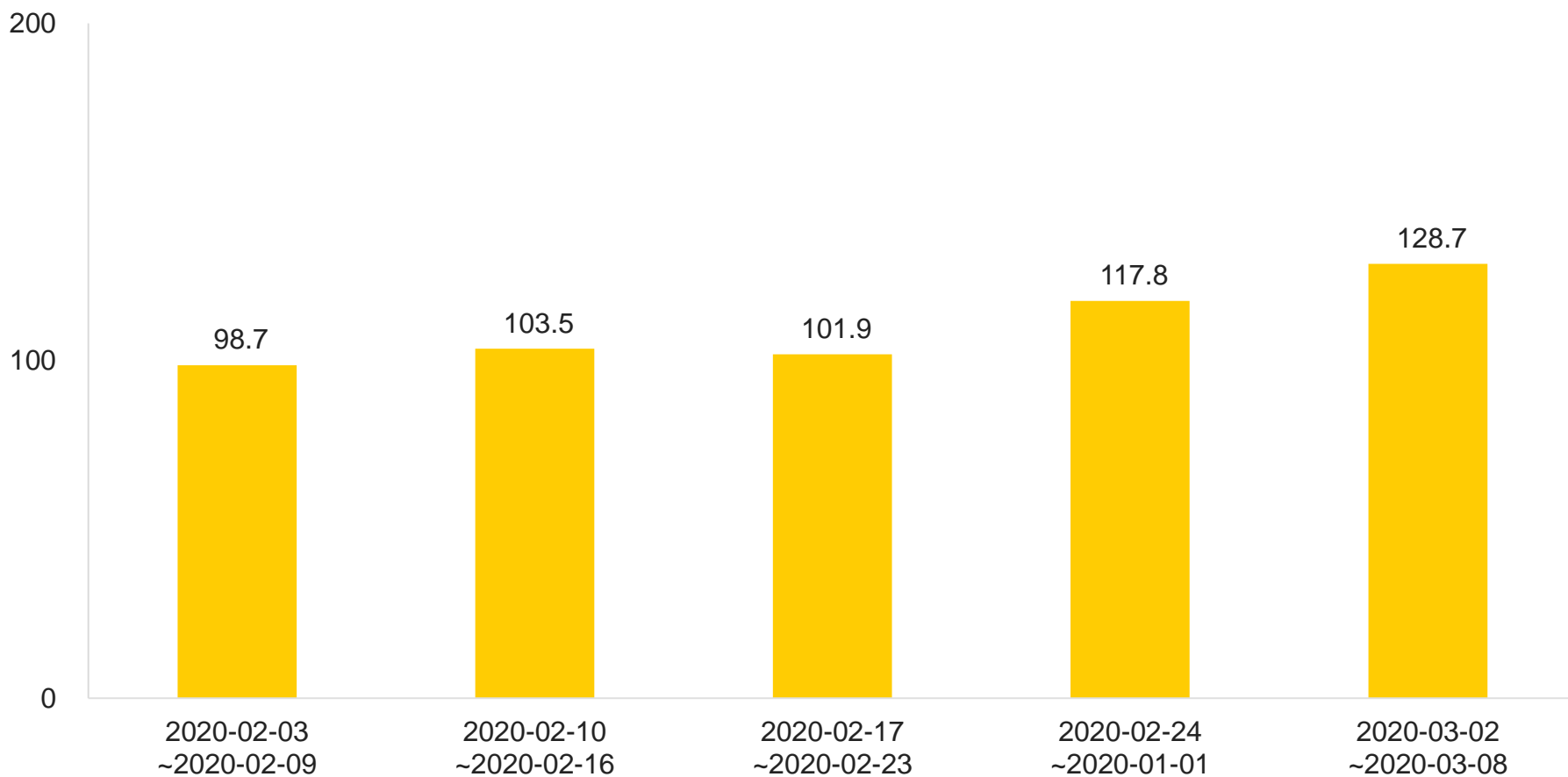
单位：分钟



综合理财行业的周新安装活跃用户规模持续走高，进入3月份以来，周新安装活跃用户接近130万

2020年复工后 综合理财APP行业 周新安装活跃用户规模

单位：万

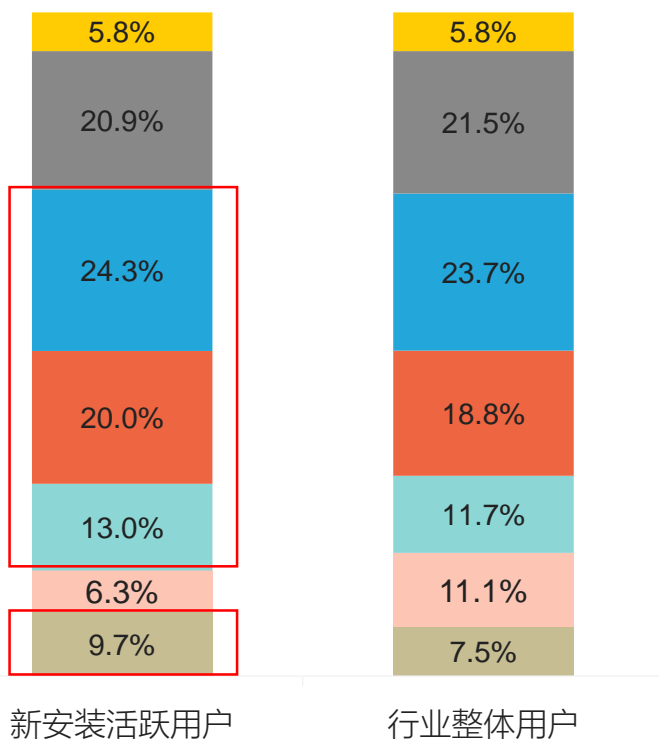


金融普惠进一步发挥作用、疫情驱使用户更加注重自身的财务状况，更多25-40岁及46岁以上用户、低线城市和消费能力中低的用户的理财需求增加

## 2020年2月 综合理财APP行业新安装活跃用户画像

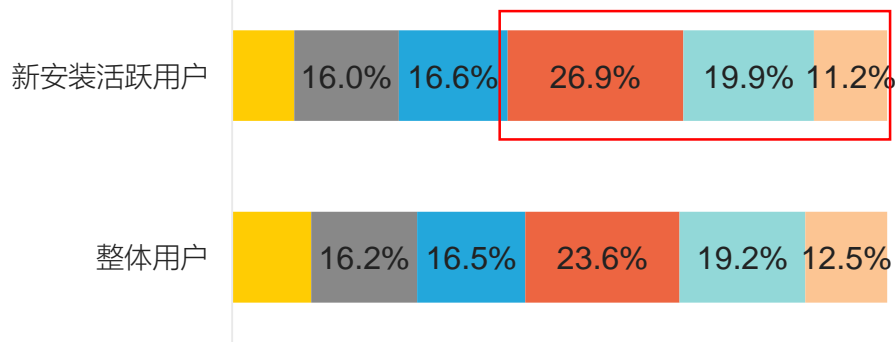
### 年龄分布

■ 46岁以上 ■ 41-45岁 ■ 36-40岁 ■ 31-35岁  
■ 25-30岁 ■ 19-24岁 ■ 18岁以下



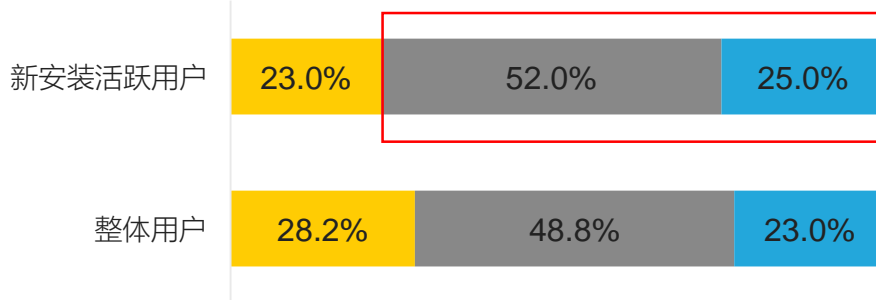
### 城际分布

■ 一线城市 ■ 新一线城市 ■ 二线城市  
■ 三线城市 ■ 四线城市 ■ 五线及以下城市



### 线上消费能力分布

■ 1000元以上 ■ 200-1000元 ■ 200元以下



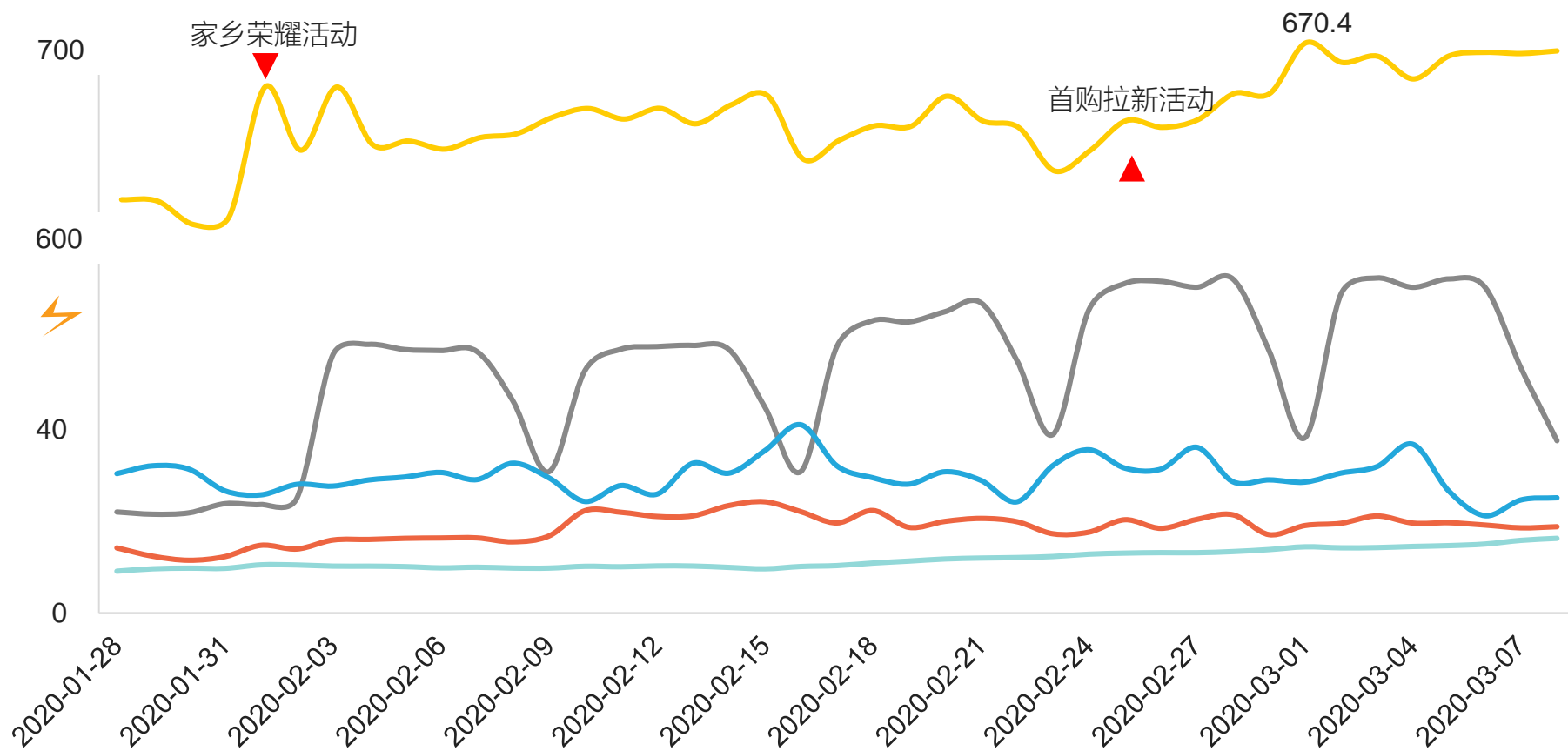


综合理财典型APP均保持上涨态势，京东金融推出的首购拉新和合伙人活动，日活跃用户规模达到670万，蚂蚁财富也随着复工后用户对理财关注的增加而上涨

综合理财APP行业 TOP5 日活跃用户规模

单位：万

— 京东金融 — 蚂蚁财富 — 天天鉴宝 — 小米金融 — 中银来聚财

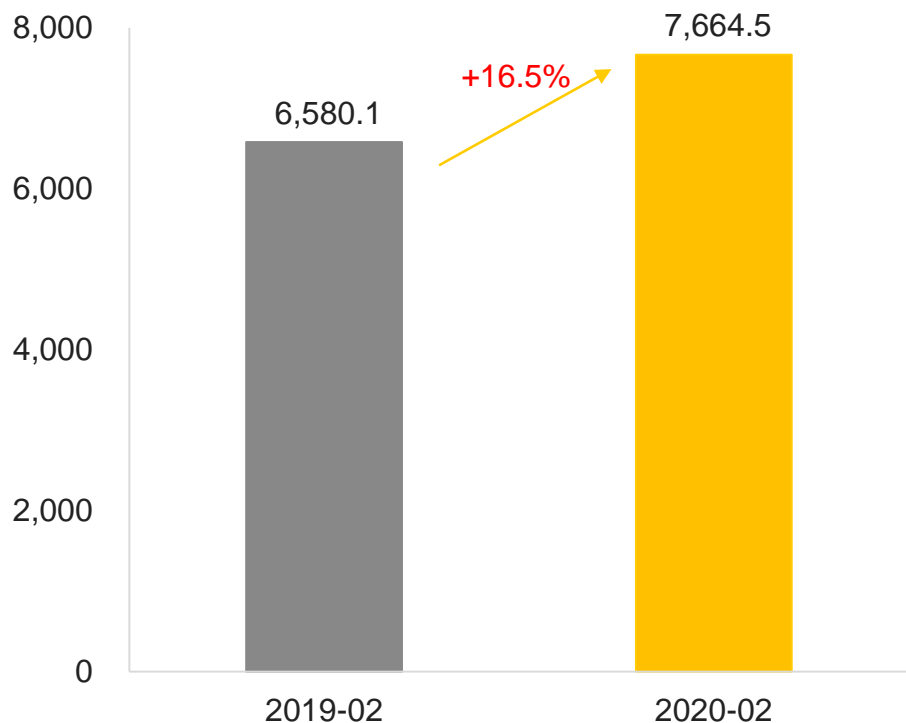


### 1.3 股市波动大存在投资机会，股票交易的需求也在进一步提升

降准降息政策刺激叠加超长假期，股票交易行业月活跃用户规模达到7665万，月人均使用时长同比大涨85.7%

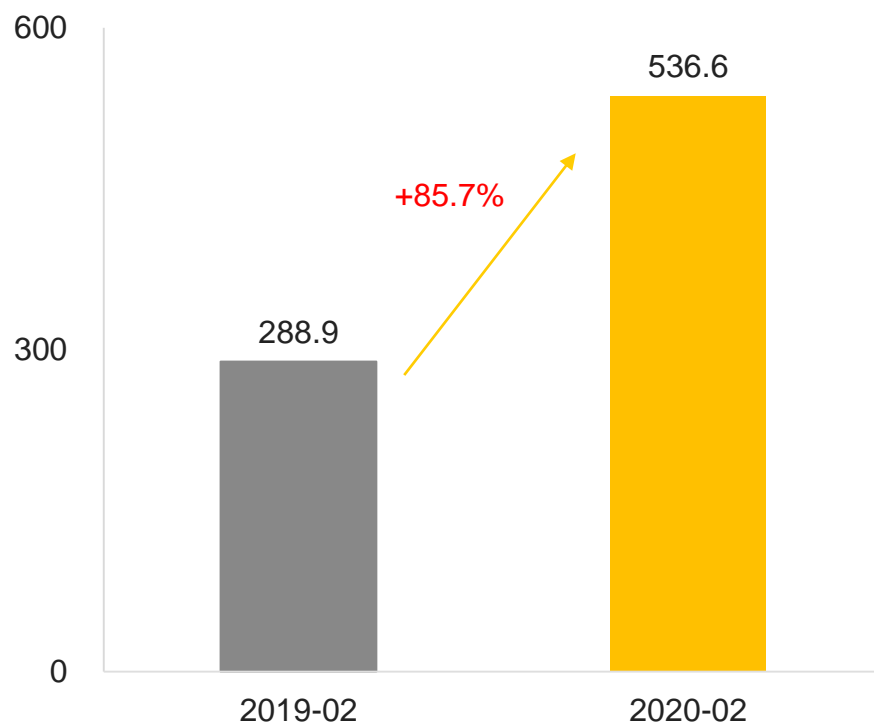
#### 股票交易APP行业 月活跃用户规模

单位：万



#### 股票交易APP行业 月人均使用时长

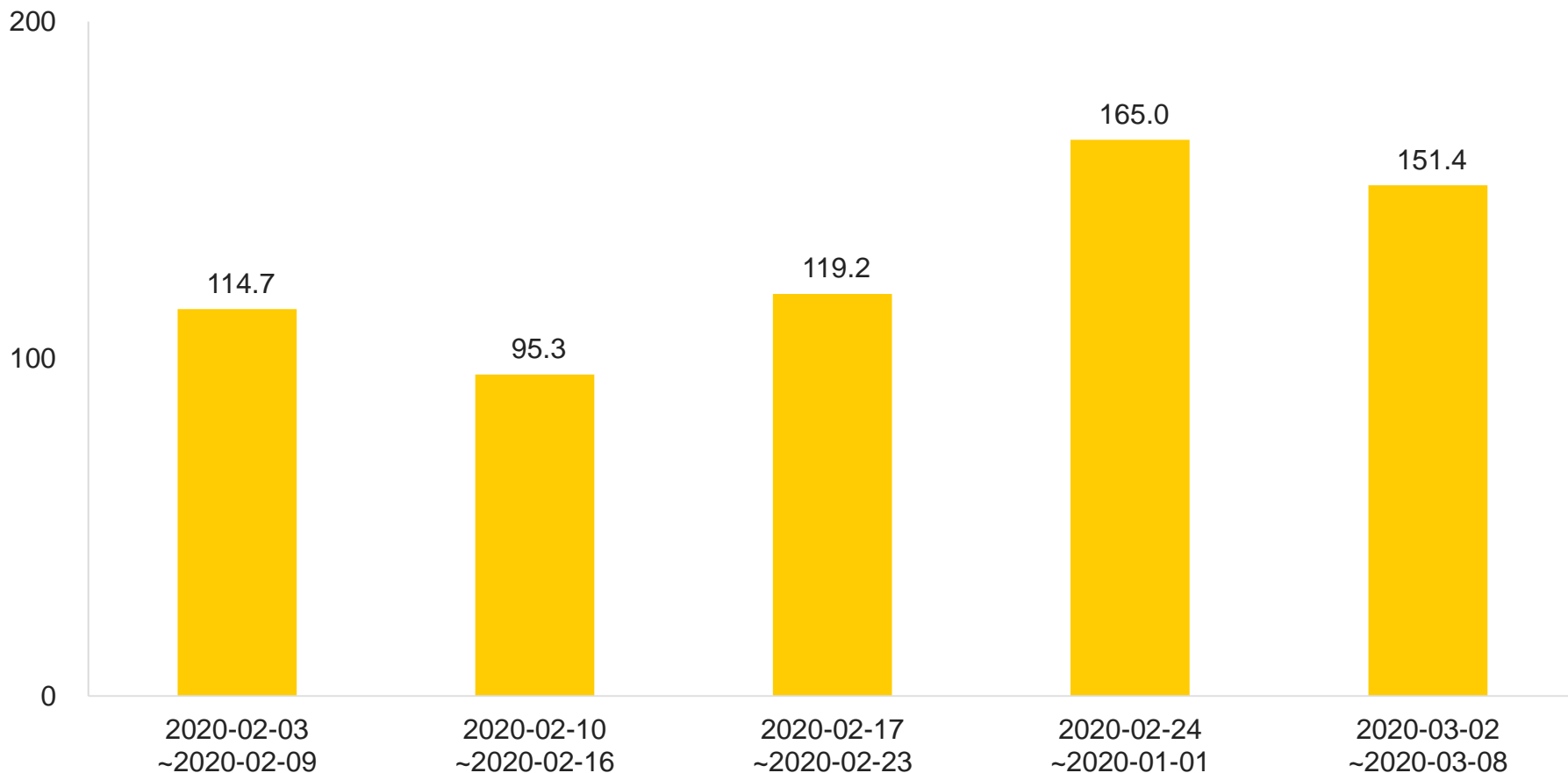
单位：分钟



开市当周股票交易APP行业新增用户115万；用户进场热情持续走高，叠加券商公司降低手续费吸引新用户，2月最后一周迎来165万新安装活跃用户

2020年复工后 股票交易APP行业 周新安装活跃用户规模

单位：万

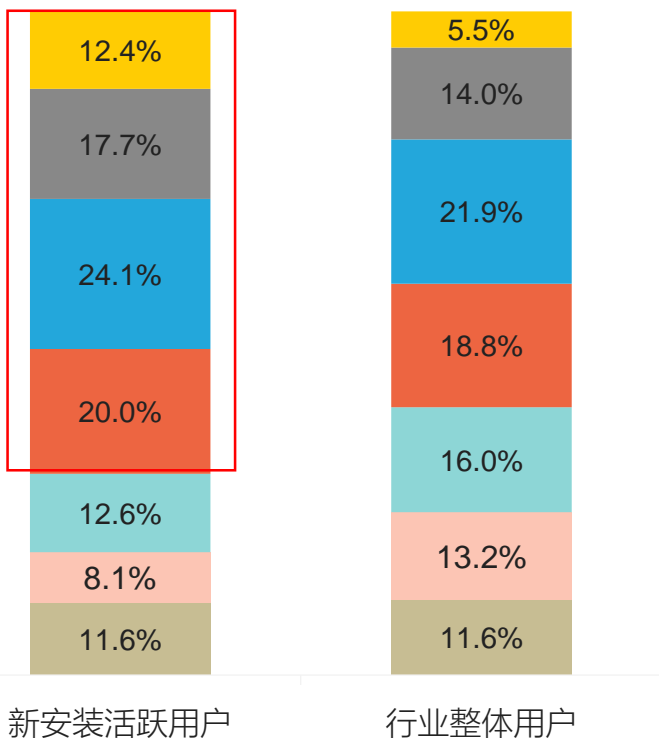


# 股票交易行业新增用户集中在35岁以下、高线和中高消费能力人群，他们接受风险和抵御风险的能力更强

## 2020年2月 股票交易APP行业新安装活跃用户画像

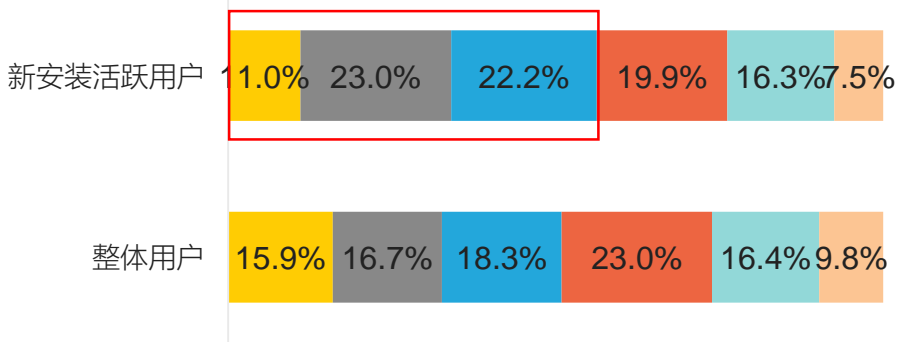
### 年龄分布

- 46岁以上
- 41-45岁
- 36-40岁
- 31-35岁
- 25-30岁
- 19-24岁
- 18岁以下



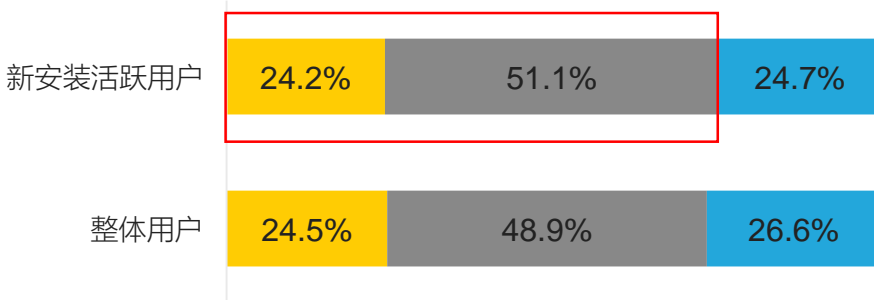
### 城际分布

- 一线城市
- 新一线城市
- 二线城市
- 三线城市
- 四线城市
- 五线及以下城市



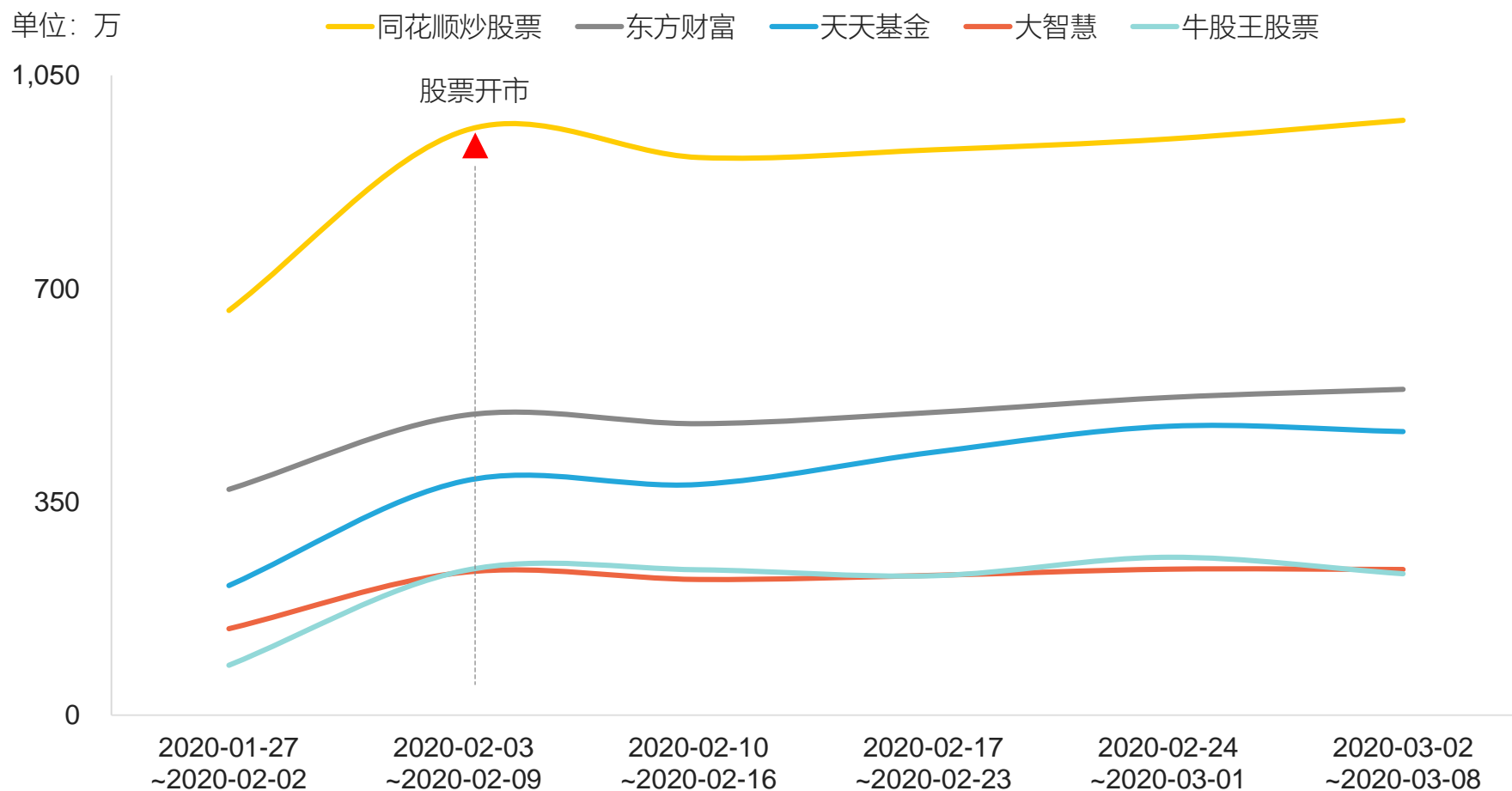
### 线上消费能力分布

- 1000元以上
- 200-1000元
- 200元以下



春节假期结束开市以后，随着股市整体的热度提升，同花顺、东方财富等行业典型APP均迎来用户规模的增长

2020年股票交易APP行业 TOP5 周活跃用户规模



# 03

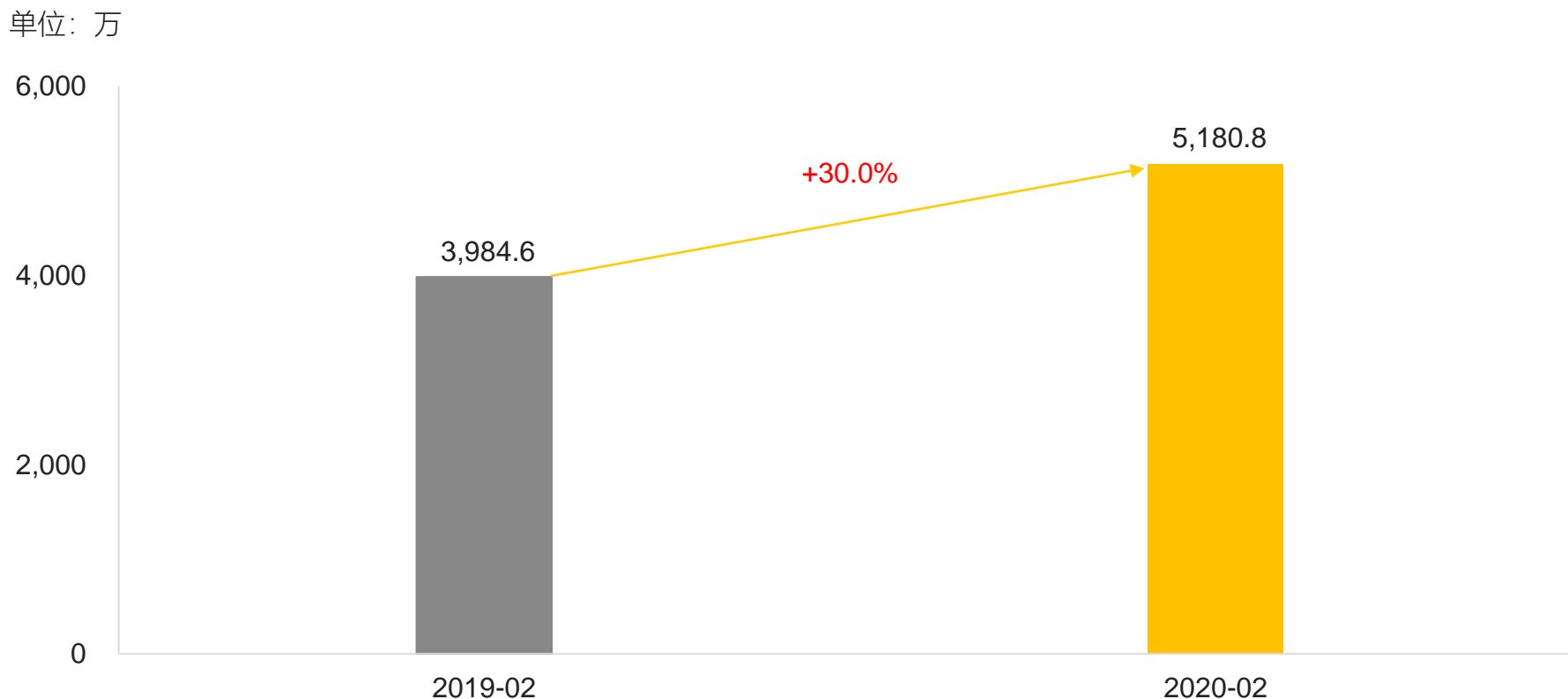
---

保险需求增强：未雨绸缪，为未来的可能风险做一份保障

## 2.1 保险服务APP行业

近年来用户的保险意识有所增强，但是疫情等未知风险让用户进一步意识到保险保障的重要性，行业用户规模在2月增长至5181万

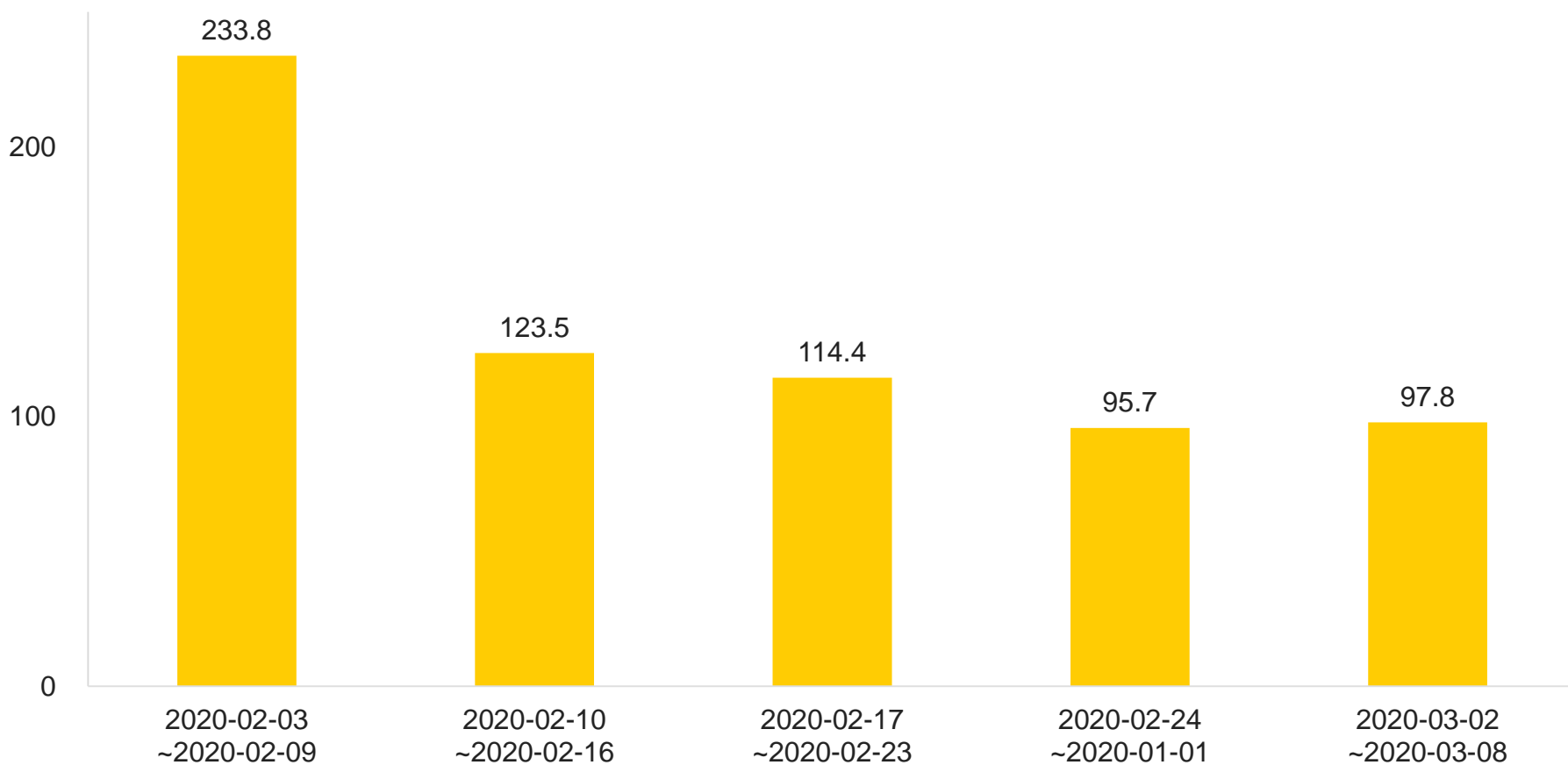
保险服务APP行业 月活跃用户规模



受到疫情恐慌情绪加大购买保险的需求，春节后恢复工作首周，保险服务行业迎来234万新安装活跃用户，后续周新安装活跃用户稳定在百万左右

2020年复工后 保险服务APP行业 周新安装活跃用户规模

单位：万



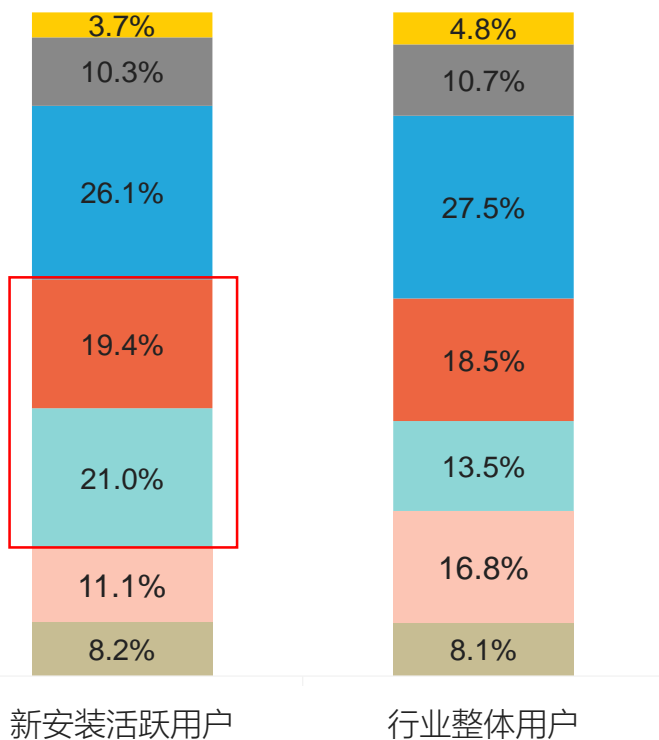


保险服务行业新增用户集中是30-40岁之间的中年人，除此之外，五线及以下城市、消费能力较低的下沉用户也逐渐意识到保险可以有效对冲家庭风险、加大保障力度

## 2020年2月 保险服务APP行业新安装活跃用户画像

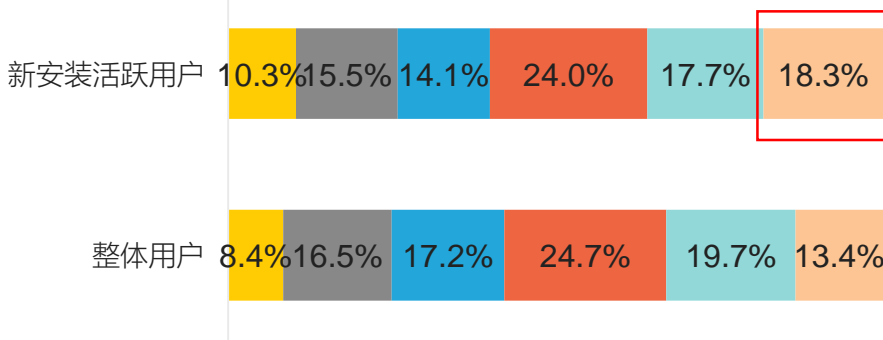
### 年龄分布

46岁以上 41-45岁 36-40岁 31-35岁  
25-30岁 19-24岁 18岁以下



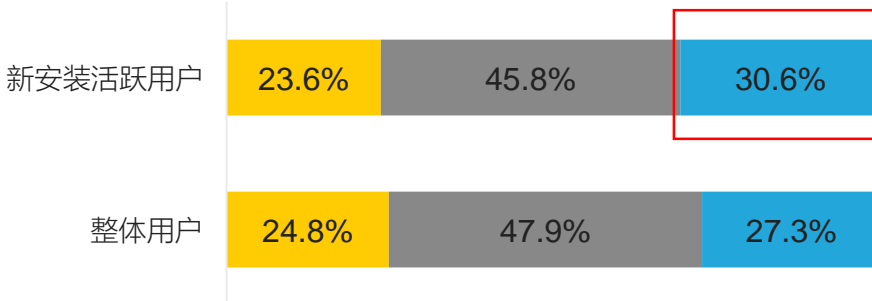
### 城际分布

一线城市 新一线城市 二线城市  
三线城市 四线城市 五线及以下城市



### 线上消费能力分布

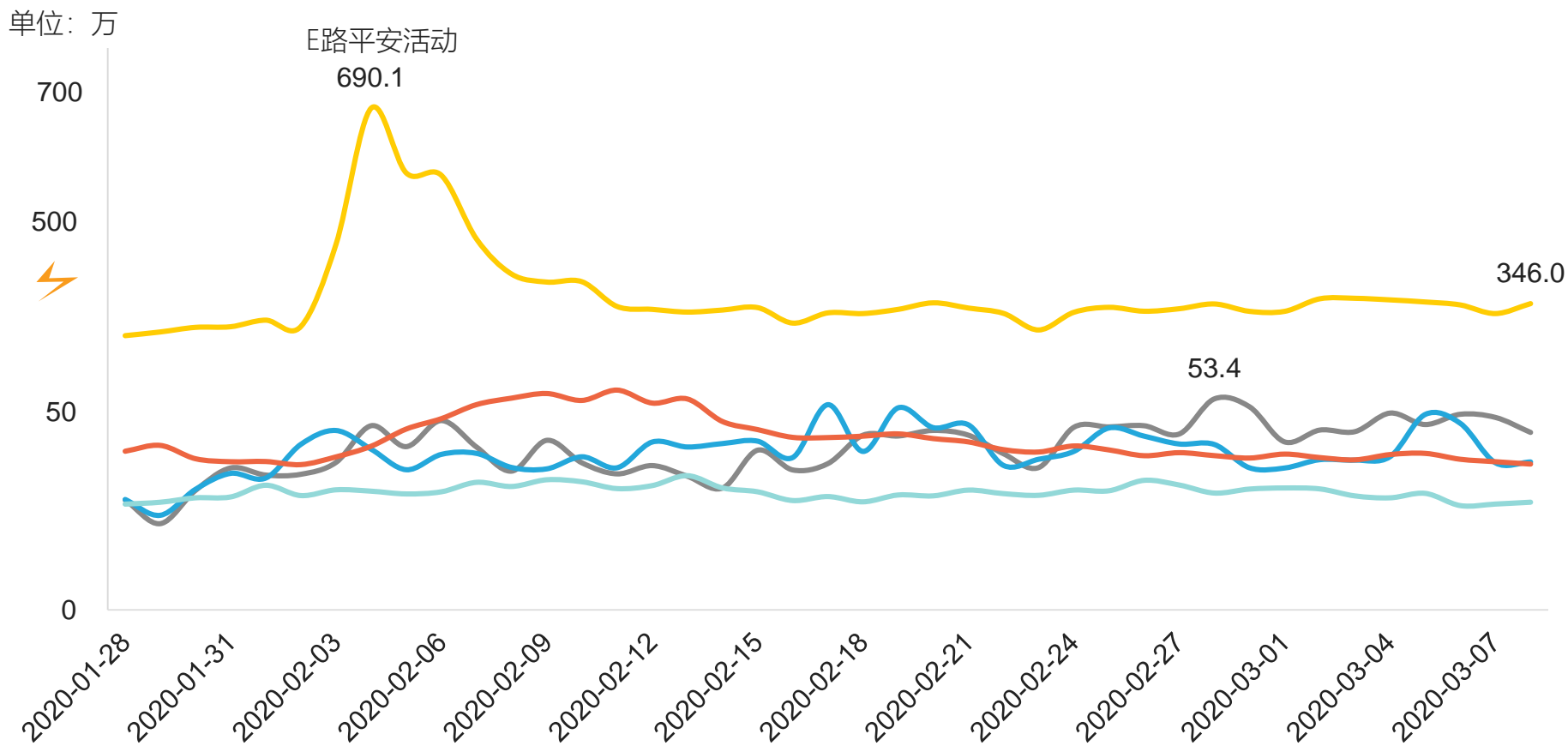
1000元以上 200-1000元 200元以下



保险公司纷纷针对疫情推出不同的保险产品和营销推广活动，复工后行业典型APP的日活跃用户规模均有小幅增长

### 保险服务APP行业 TOP5 日活跃用户规模

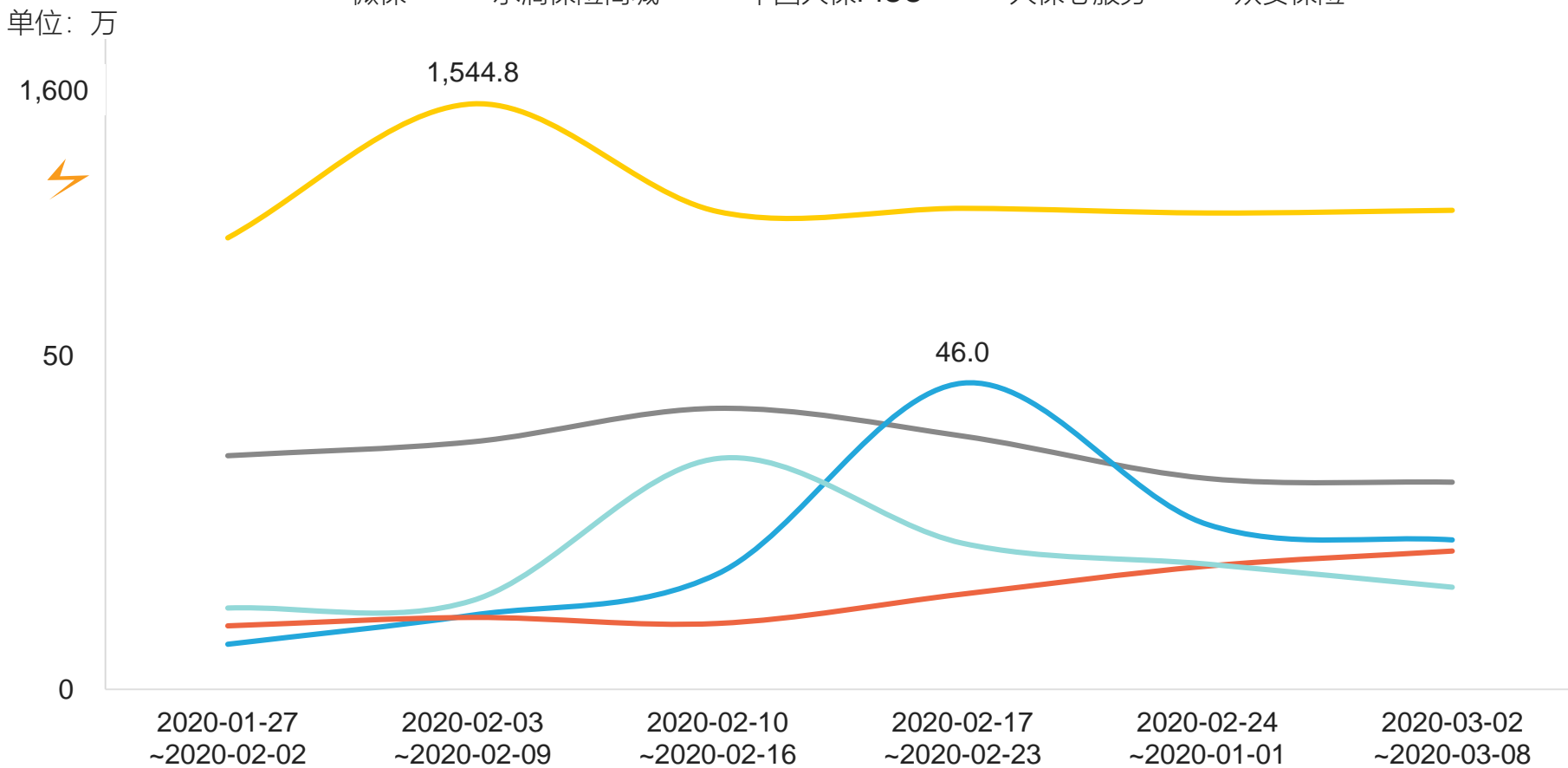
平安金管家 中国人寿寿险 口袋E行销 平安健康 众安保险



更轻更便捷的微信小程序同样可以支撑用户查询购买保险，腾讯旗下微保小程序在节后首周迎来峰值，周活跃用户规模突破1500万

### 保险服务微信小程序行业 TOP5 周活跃用户规模

微保 水滴保险商城 中国人保PICC 人保心服务 众安保险



# 04

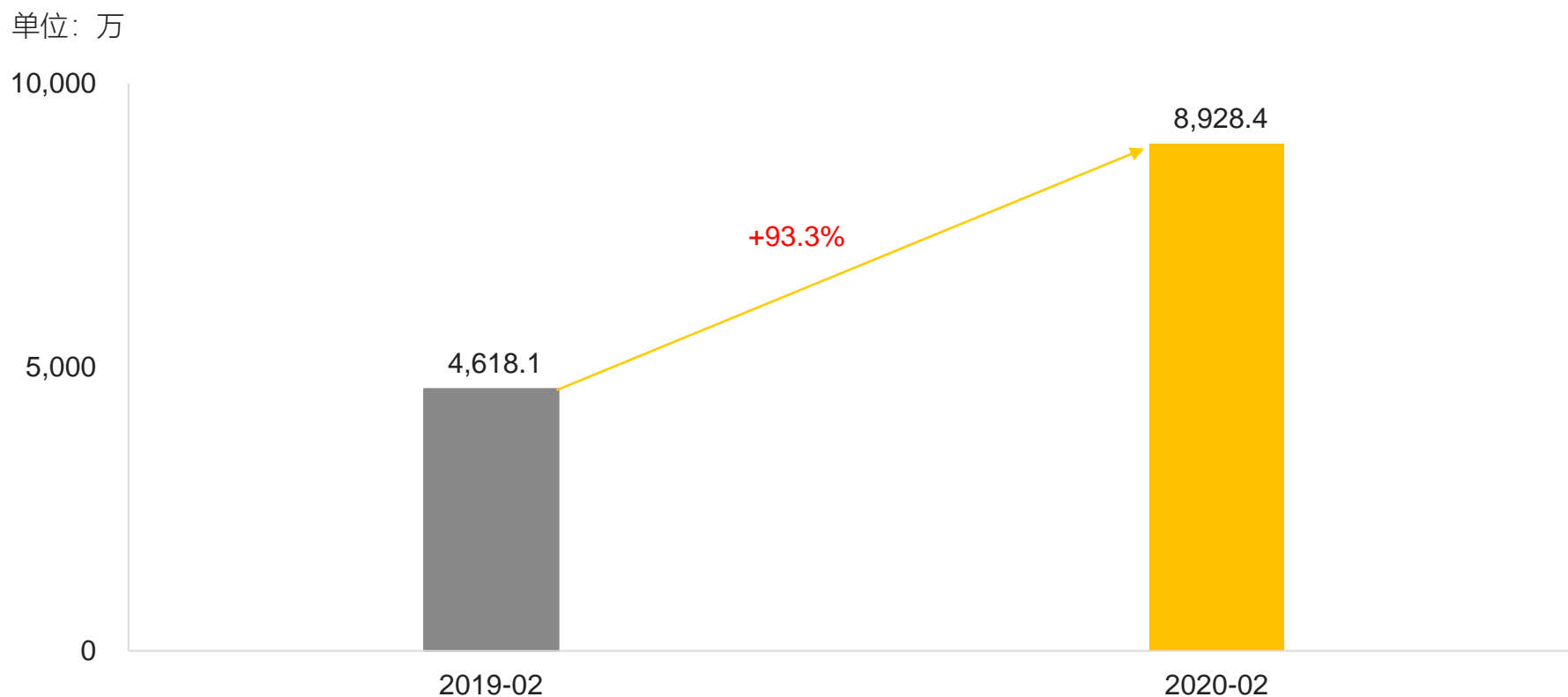
---

保持健康生活的意识增强：身体健康、心态阳光，  
加强日常洗护习惯

### 3.1 对健康身体的渴望拉动运动健身的需求增强

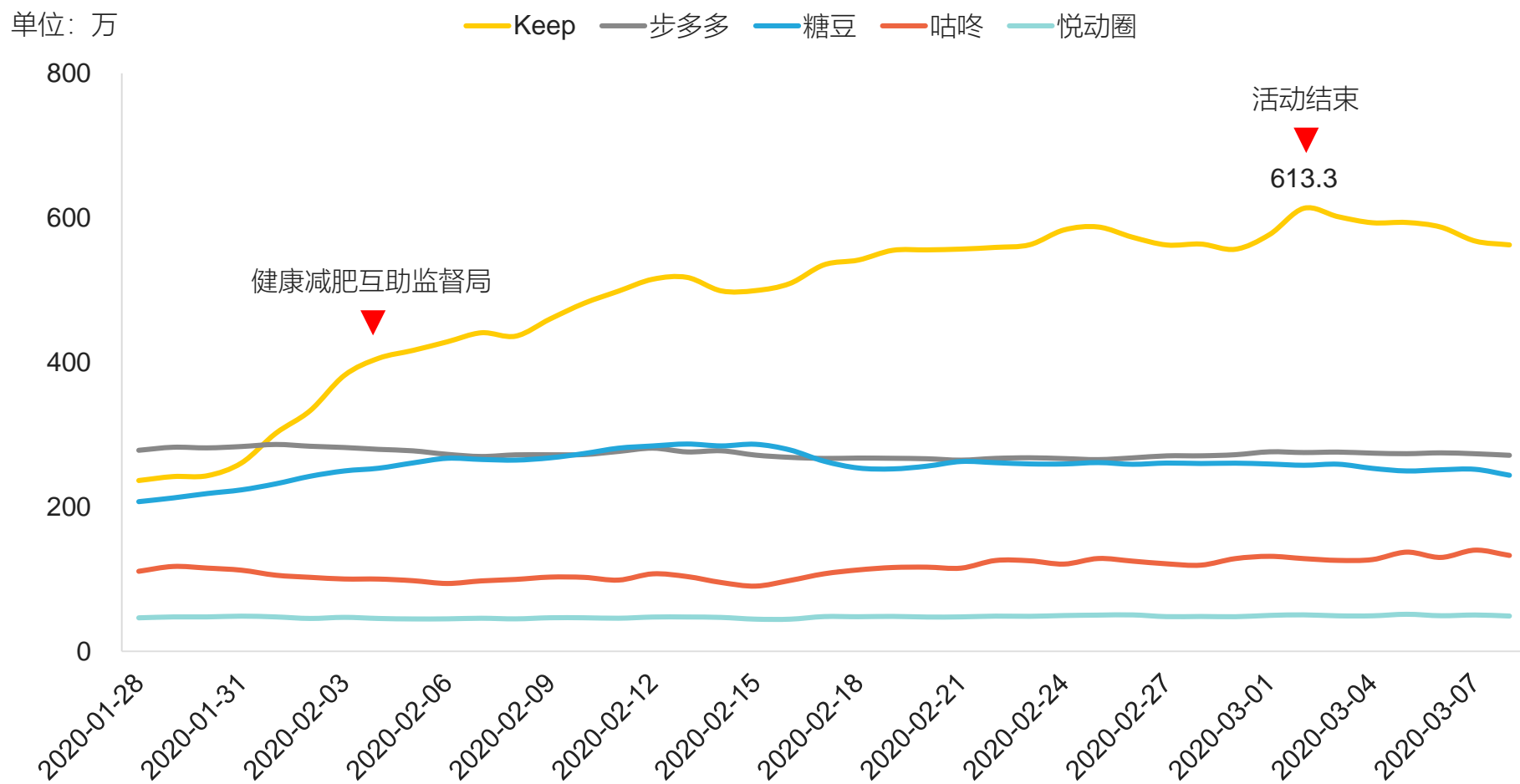
宅家工作给了用户较多的闲暇时间，运动健身APP行业活跃用户规模快速上涨至8928万，同比接近翻倍

运动健身APP行业 月活跃用户规模



Keep在节后发起了健康减肥互助监督局的活动，得到用户的响应，活动期间日活跃用户规模上涨60%达到613万

### 运动健身APP行业 TOP5 日活跃用户规模

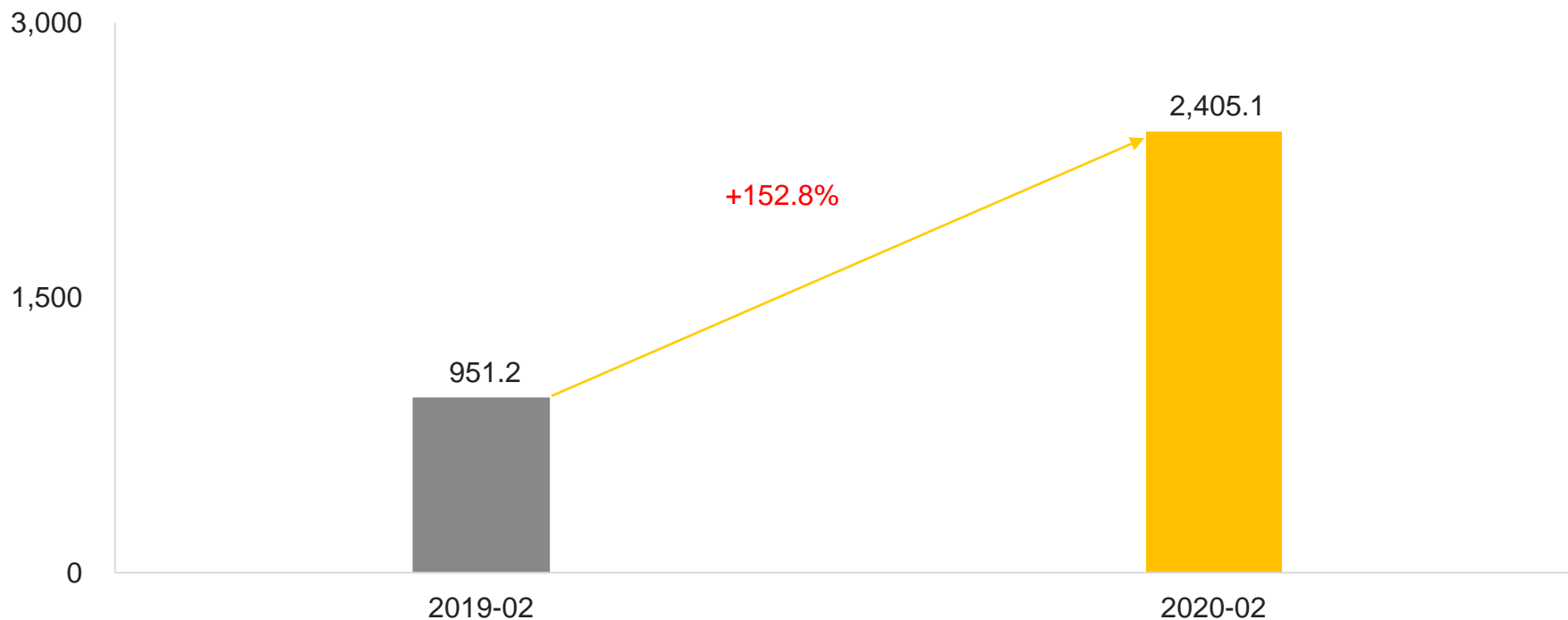


## 3.2 用户对健康管理也逐渐重视

利用新技术对心率、血压和睡眠等健康数据的采集和管理需求增加，吸引更多用户使用健康管理类APP，行业活跃用户规模增长至2405万

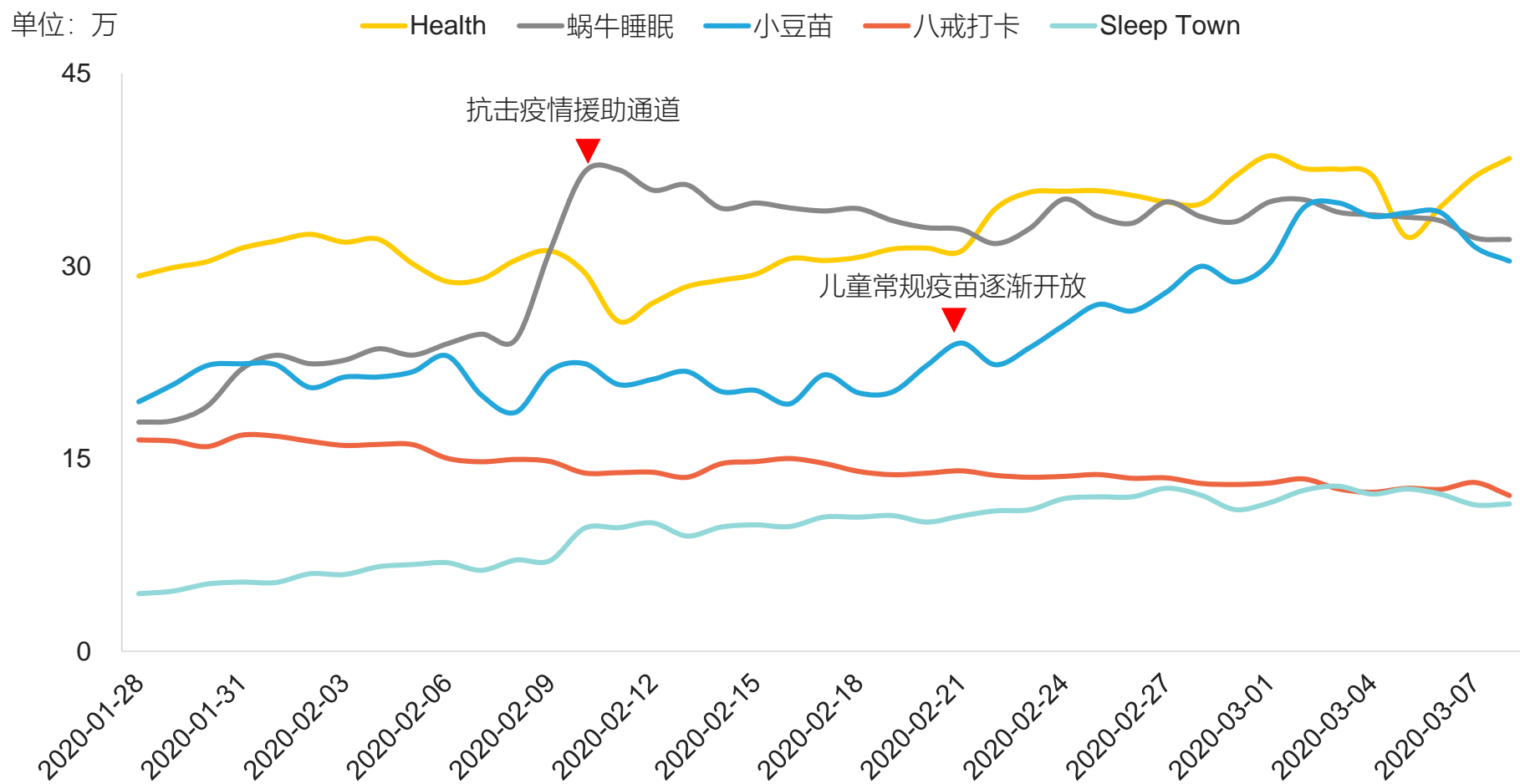
健康管理APP行业 月活跃用户规模

单位：万



除进行与疫情相关的资讯活动吸引了用户外，健康管理等APP也在疫情逐渐缓解的过程中恢复为人们的提供便利，活跃用户规模得到逐步提升

### 健康管理APP行业 TOP5 日活跃用户规模

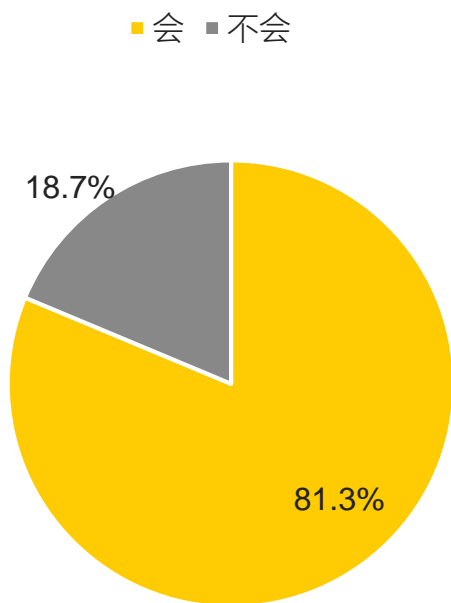




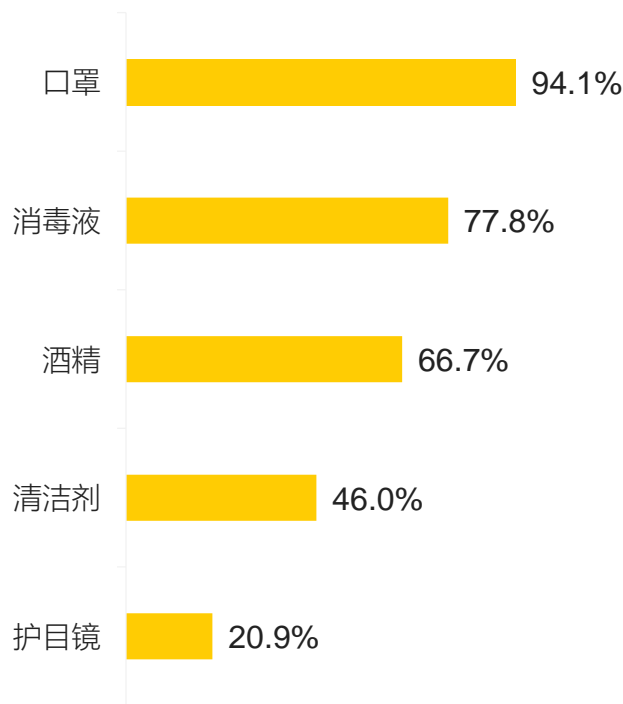
### 3.3 健康的洗护习惯将持续保持

疫情过后，用户将继续保持戴口罩的意愿高达81.3%，除了消毒防护物品的常备外，大家也在考虑分餐制的必要性

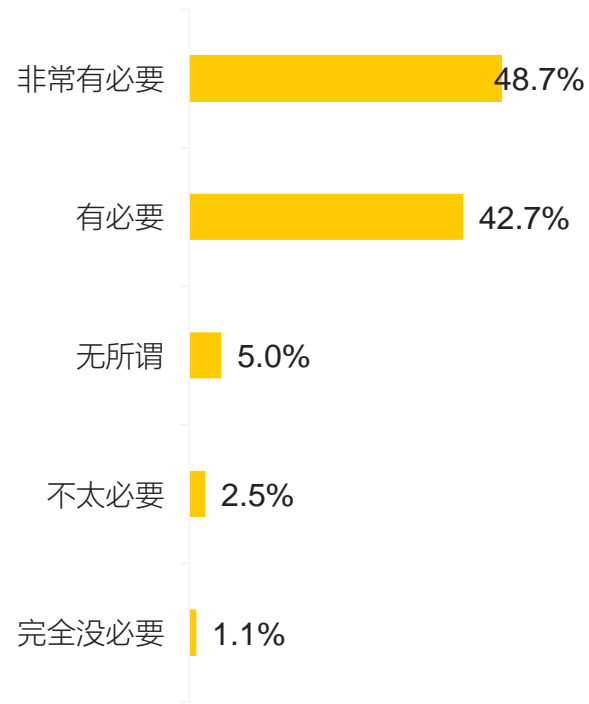
#### 疫情后继续戴口罩意愿分布



#### 疫情后家中常备物品



#### 分餐制或公筷的必要性





全力以赴

All-in

协同精进

Teamwork &  
Fast-forward

创新探索

Innovation

结果导向

Result-oriented

## -版权声明-

本报告版权归属QuestMobile。

## -免责声明-

本报告不代表云对接立场或观点，不构成投资或其他决策的建议。

报告承诺所采用数据及相关信息均来自合规渠道，并尽量保证数据的完整性、可靠性以及分析的准确性，报告中提出的观点仅代表该报告发布当日之前的判断。