

yyu回贈額0.5%較吸引 易賞錢會員380萬稍勝

# 消費獎賞計劃 兩大龍頭爭霸

牛奶公司旗下消費獎賞計劃yyu已推出一年多，與長和（00001）旗下屈臣氏集團的易賞錢計劃，可說是香港兩個最大的積分獎賞計劃。yyu及易賞錢會員人數分別約350萬及380萬，各佔香港750萬人口約一半，涵蓋衣、食、住、行等各項消費環節。所謂小數怕長計，經過粗略估算，yyu每消費200元可得1元，即回贈額0.5%；易賞錢每消費250元得1元，回贈額為0.4%。

大公報記者 邵淑芬

yyu是怡和旗下牛奶公司於2020年7月推出的消費獎賞計劃。用戶於該集團旗下商戶每消費1元，即可賺取最少1分。yyu同時與恒生銀行合作，使用「enJoy信用卡」付款會賺取更多積分。翻查牛奶公司今年中期業績報告，yyu在香港推出短短一年已發展神速，吸引逾350萬人登記成會員，並已發行800億積分。

## 各擁龐大夥伴 覆蓋日常消費

事實上，背靠怡和龐大的零售市場，yyu合作夥伴超過2000間，提供購物、餐飲及日常用品選擇，包括惠康及旗下各超市品牌、萬寧、7-11、Pizza Hut、KFC、IKEA宜家、美心集團旗下指定品牌之食肆及分店等。

至於易賞錢早於2007年1月推出，為屈臣氏集團創立的消費獎賞計劃，於2019年時會員人數已超過380萬。易賞錢擁有超過600家零售夥伴，包括屈臣氏集團旗下品牌，如百佳超級市場／廣場、TASTE、Great、Fusion、屈臣氏藥房及豐澤電器等。

yyu及易賞錢均擁有龐大的合作夥伴，作為客戶，自然最關心如何賺取更多積分及回贈是否吸引。yyu方面，會員只需在yyu合作夥伴購物、用餐或消費，或透過yyu應用程式的yyu to me進行網上購物，每消費1元，就可賺取1 yyu積分；用已綁定的恒生enJoy卡付款每消費1元，則可賺取3 yyu積分。每2000積分可換購指定商店10元現金券，以每消費1元賺取1積分計算，即意

味每消費200元可得1元，回贈額為0.5%。

至於易賞錢方面，在不同店鋪消費所賺取的積分會有分別，如於百佳、Fusion、TASTE、International、Gourmet、Great Food Hall、SU-PA-DE-PA、express、屈臣氏及屈臣氏蒸餾水等消費，每5元得1積分；於SU-PA-DE-PA（百貨部）、豐澤、hutchgo及星晨旅遊等消費，則每10元才得1積分。

每500獎賞積分可兌換一張10元百佳現金券，或每50獎賞積分當作1元現金付款。以每5元可賺取1分計算，即每消費250元得1元，回贈額0.4%。

## 電子印花系統 換領折扣優惠

此外，yyu與易賞錢均設有自己的印花系統，每當會員購買及為特定商品儲積分時，相應的印花會自動加入並記錄到賬號內。會員儲到一定數量的印花後，可換領特定商品或購物折扣。兩者亦不時推出限時優惠，例如以較少積分換取現金券，或其他折扣優惠。

要說哪一個獎賞計劃較為優惠，實在難分高下，因兩者涵蓋不同的零售商店。以合作夥伴類型看，yyu涉及較多食肆，易賞錢則有電器店鋪選擇；回贈方面，以基本計算，yyu回贈率有0.5%，相對易賞錢的0.4%較為吸引。不過，既然yyu與易賞錢涵蓋不同商店，消費者其實魚與熊掌均可兼得，只要成為兩者會員便成。「小朋友才做選擇，我全都要！」

yyu	VS	易賞錢 MoneyBack
yyu		易賞錢
2020年7月		2007年1月
逾350萬（截至今年6月底）		超過380萬（2019年6月底）
超過2000間合作夥伴商店		擁有超過600家零售夥伴
yyu合作夥伴每消費1元可賺取1 yyu積分		百佳旗下超市品牌及屈臣氏等每消費5元可賺取1積分；豐澤每消費10元可得1積分
每2000積分可換購指定商店10元現金券		每500獎賞積分兌換一張10元指定現金券
0.5%		0.4%
恒生銀行、livi bank		滙豐銀行、花旗銀行

## 積極擴展

除消費層面外，yyu亦積極拓展其他渠道，如與金融機構合作。yyu與恒生銀行聯手並推出額外3倍積分獎賞予恒生enJoy卡客戶；亦與虛擬銀行livi bank合作，可將yyu與livi bank戶口綁定，在livi App查閱yyu積分結餘，並透過livi bank獨家優惠賺取更多積分。

livi bank總部設於香港，由中銀香港、京東數科和怡和集團共同擁有。yyu背後亦是怡和集團，兩者合作不令人意外。早前livi bank推出開戶優惠，即日起至2021年10月31日下載livi app，並用邀請碼「yyu#2021」開設liviSave賬戶，可獲5萬yyu積分，可換取250元現金券。成功開戶後，綁定yyu戶口便可啟用yyu積分，並透過livi bank獨家優惠賺取更多積分。

此外，yyu亦推出額外服務，如透過yyu應用程式內yyu to me頁面，可以從各式各樣的商店訂購商品，包括雜貨、家居用品、即食食品、健康及美容產品。但有關服務正分階段推出新功能，或無法於yyu應用程式找到yyu to me。除此之外，yyu還有提供積分轉移功能，會員可以將積分轉給親朋好友，更快更輕鬆地累積更多積分。



▲yyu與虛擬銀行livi bank合作，推出開戶優惠吸客。

## 搭車儲分話咁易 港鐵九巴優惠換禮品

### 慳得精明

除日常消費可以儲積分當錢使外，乘搭公共交通也可儲分！要知道香港的交通費一向不便宜，唯有慳得一蚊得一蚊。去年5月港鐵推出全新版MTR Mobile及積分獎賞計劃「MTR分」，市民乘搭港鐵、在港鐵車站或商場購物都可賺取積分，更可換領免費車程或現金券。

會員乘搭港鐵車程，每1元可賺取5分；於指定港鐵商場的商戶以電子貨幣支付200元或以上的單次交易，每1元等於1分；於港鐵站內的商店以電子貨幣支付50元或以上的單次交易，同樣是每1元得1分。此外，透過MTR Mobile應用程式內購買港鐵精品，並以電子付款100元或以上的單筆交易，每消費1元等於1分。

兌換禮品方面，最吸引是車票優惠。每3000分可兌換10元車費折扣，每6000分則可免費兌換一張單程車票。若會員住東涌、屯門及元朗等地區，港鐵單程車費超過20元，自然是選擇6000分換取一張單程車票最抵；若住市區，車費不超過20元，則以3000分換10元車費折扣最抵。

除港鐵外，九巴於今年8月推出全新

會員計劃「club1933」。乘客透過手機應用程式「App1933」登記入會，便可搭巴士賺積分，換取專屬禮品。推廣期內，登記成為「club1933」會員更獲贈200迎新積分。成為「club1933」會員後，乘搭任何九巴或龍運巴士，用已先登記的八達通卡繳付車費，每0.1元可賺取0.1分。累計積分可換取各項禮品、參與專享活動及獨家優惠等。

## 利用不同資產規劃安心退休兼抗通脹

富足家庭教與練



林昶恒 (Alvin)

今期個案是由「富足家庭認證導師」楊家榮（Alex Yeung）提供。客戶何先生現年48歲，單身，職業為建築師，平均年收入60萬元，擁有300萬元現金，連物業資產總值1200萬元，每月支出約2萬元。

何先生多年來工作繁忙，沒有時間管理金錢，亦沒有任何投資，資金一直存放在銀行做定期。雖然何先生現時身體依然健康，但職業特性需要有一定的

體力才能做到，考慮到這方面後，預計工作到60歲便要退休。何先生明白資金只存放在銀行會跑輸通脹，亦從廣告中知道年金計劃能夠每月有穩定收入，所以向Alex查詢，想了解更多。

假如何先生希望維持目前支出，即現值2萬元，以60歲退休及30年退休生活為目標，加上通脹及假設回報等數據後，估計60歲時需要有892萬元儲備，而本錢便是已有的現金、其他資產和每月3萬元盈餘，應該如何規劃呢？

經Alex了解，何先生因年輕時曾經跟朋友投資而蝕錢，曾試過投資的股票在短時間內跌至仙股，等同廢紙，之後便不再買股票，因此為退休做準備時，

不會選擇投資股票和基金，避免遇到股市波動而老來一無所有。何先生期望將手上持有的300萬元儲蓄全部投放在平穩收益計劃，為未來退休製造利息。

退休入息當然重要，但亦不要忽略了整體財富組合的平衡性，所以Alex提醒何先生應該要先預留等同9至12個月的日常支出作為應急錢，即約18萬至24萬元存款；保險保障方面，何先生現時持有已供完的人壽保險，保額為100萬元，但因沒有人要照顧及沒有任何債務，所以Alex認為他沒有需要增加保障額。相反，人到中年必須要有醫療保險，所以Alex建議他先購買一份全數保障自願醫保靈活計劃，減低因為傷病而

帶來的醫療開支，並可以在納稅階段享有稅務扣減。現時年保費為8800元，但保費會隨年齡增長及醫療通脹而增加，為了確保有充裕的醫療保費儲備，應付未來退休後需要，Alex建議他應配置100萬元儲蓄來準備支付未來60至90歲的醫療保險保費。

另外，何先生要求儲蓄計劃可以靈活提取，要保證較高及回本期較短。一次性付款儲蓄計劃可以按需要而隨時提款應付周轉需要，所以Alex建議他將150萬元儲蓄配置於薙繳（一次繳清）保費的保險儲蓄，待5至8年後可以提取中期回報作為退休後生活補貼，而且保單首日已有80%薙繳保費作為保證退

保價值，以備不時之需。

何先生估計未來12年會繼續工作，每月平均盈餘約3萬元，可考慮供款每月5000元到可扣稅年金計劃，5年儲蓄總額30萬元，66至86歲為退休生活提供基本入息。剛退休時可以先運用退休金計劃的累算權益，而其他儲蓄及盈餘應該配置到中風險的投資計劃，為將來退休後期的生活做準備，如資金仍不足也可以運用安老按揭，在人生晚期時製造收入。

（作者為家庭理財教育學會會長及認可理財教練，個案由「富足家庭認證導師」楊家榮（Alex Yeung）提供，任何查詢可電郵到info@ffei.com.hk）