

创新养老产品 改善消费环境 激发消费潜能 银发消费让老年人“幸福生活”

今年5月召开的二十届中央财经委员会第一次会议指出，“把人口高质量发展同人民高品质生活紧密结合起来，促进人的全面发展和全体人民共同富裕”“要实施积极应对人口老龄化国家战略，推进基本养老服务体系建设，大力发展银发经济”。

我国已经进入老龄化社会，促进银发消费、发展银发经济，既是关爱老年群体、提高人民生活品质的要求，也是实现高质量发展的重要内容。当前银发消费呈现什么趋势？怎样创新产品服务、改善消费环境，更好地服务老年消费者？记者进行了调查。



老年人更加注重提高生活品质

“每月退休金到账后，我会把一半左右的钱存入银行，剩下的主要用于日常生活花销。”生活在湖南的阮梅是一名企业退休职工，每个月稳定的退休金，让阮梅感觉很满足。

除了日常生活花销，阮梅还喜欢与家人一同外出旅游：“平时，我和家人会开车到城市周边转转，在户外露营野餐。一年也会进行一两次长途旅行，愉悦身心又开阔眼界。”

退休后，阮梅找到了自己的兴趣爱好：“空闲时间，我喜欢和小区里的姐妹们一起跳跳舞，既锻炼了身体，也打开了自己的社交圈。”阮梅说，“现在，我也学会了手机购物。新买的衣服已经发货了，过两天跳舞时就能穿。”

记者调查发现，线上消费成为不少老年人的新体验。

网络购物已经成为阮梅的主

要购物方式之一。“我线上购物花销大约占30%。”阮梅说，“网上购物不仅方便，还能做到‘7天无理由退货’，很省心。”

重庆市璧山区璧城街道居民曾永国年近七旬，也喜欢网购，主要购买医药健康产品。“我有‘老寒腿’，去年儿子在网上给我买了一款智能护膝仪。不仅能加热、按摩和艾灸，而且充电即用、穿戴方便。”

对这款科技感十足的仪器，曾永国非常满意，在儿子指导下，他现在经常上网查找营养保健、日常护理、体检监测等商品。

前不久，曾永国在网上看中了一款智能小药盒，可以通过铃声和震动提醒自己按时吃药。曾永国说：“像这种专门针对老年人设计的产品，不仅能解决年龄大、记性差的问题，而且可以免去子女担忧。”

老人消费方式逐渐向数字化转型，消费层次也在提升。

作为杨柳坝社区里小有名气的“穿搭高手”，曾永国认为：“时尚无关年龄，老年人也可以追求更加精致美好的生活。”他建立“杨柳坝潮流群”微信群，每月举办线下时尚沙龙，和其他20多位老人分享穿搭技巧，一起购置新衣服。

爱生活、追时尚，重健康、懂保健，会网购、讲品质，如今老年人群消费更加注重生活品质，消费升级趋势明显。

最近，阿里巴巴发布的老年人消费报告显示，2022年老年人消费市场增速达20.9%，银发经济的新增长点正从传统的健康医药转向美容、旅行、智能设备等。今年以来，老年消费者在主流旅游APP上的消费增速均达到80%以上，购买智能设备的增速超过52%。

提供更多适老化的产品和服务

“希望推出更多适应老年人消费需求的产品和服务。”重庆市沙坪坝区覃家岗街道居民陈洁表示，她有稳定的退休金，但现在适合老年人的商品并不多，有的商品分量过大，对于独居老人来说，容易造成浪费。现在商场里有适合年轻人、小孩的消费场所，却很少为老年人开设消费专区，不仅商品种类分散，也缺少一些适老化设施和特殊考虑。比如在超市里，有时老年人商品摆放的位置过高或过低，让老年人拿取不便。又比如，网购商品有时候没有送货上门，去存放点自己取货，对老年人来说，也是不小的困难。虽是细节，但是影响老年人的消费感受，需要逐步改进。

老年消费者更期待安全放心的消费环境。记者在采访中了解到，不少老年人喜欢网上购物，但购买首饰、家电、家具等比较贵重的商品时，还是比较慎重，更愿意从实体店购买。他们担心上当受骗，后期维权难。老年人希望相关部门进一步加强执法，严厉打击假冒伪劣、夸大产品效果等欺诈老年消费者的行为，同时完善老年人维权机制，畅通渠道，优化老年人的售后服务，让老年人敢消费、愿消费。

近日，亿邦智库发布的《2023年银发人群消费趋势洞察报告——家用电器篇》显示，从天猫供需指数看，“适老”家电行业需求侧涨幅远超供给侧。2022年天猫“适老家电”商品的搜索量同比上涨200%，需求主要集中在集成家电、冰箱、洗护等类别，和环境健康、居家生活、个人护理等类别。消费者更加追求产品的便捷性、安全性、功能性、健康性。

打造线下适老化消费场景和产品空间广阔。业内人士指出，实际上，适老化需求是一项综合性需求，需要多个产品搭配，组合成为一套完整的解决方案，才能实现无障碍、智能的看护和家居体验，这为线下服务和销售创造了机会。

不仅是实物商品需求，老年人的服务消费需求同样旺盛。麦肯锡发布的最新一期中国金融业CEO季刊指出，退休后，大量家庭将从养老储蓄阶段转入养老消费阶段，对于交通出行、健康管理、医疗护理等服务需求将爆发性增长。相关机构应细致梳理目标客群的各类需求，包括生命周期、财务管理、健康管理等，搭建一站式综合化养老金融生态，不仅为养老人群提供财富管理、生活护理、旅居养老等附加服务，真正满足老年人差异化养老需求。（人民日报）

为退休养老生活提前做好储备

重庆市高新区虎溪街道居民唐文今年刚满40岁，拥有稳定的工作。10年前，唐文和爱人就购买了商业养老保险。“养老需要自己提前谋划，到了晚年生活才更有保障。”如今，唐文可以每月领取返利钱。

为了拥有更充分的保障，唐文和爱人还购买了重疾险、意外险等，两人每年在保险费用方面的支出大约6万元。“保险产品还是要早点配置，老年人可以选择的产品少，而且保费也贵，现在需要为未来的生活铺垫好。”唐文说。

去年底，他们开设个人养老金账户。“这相当于一个存钱罐，每年往里面存点养老钱，心里就会更踏实。”唐文说，“今年个人所得税年度申报，我还因此享受了1000多元税收优惠。希望以后养老理财产品更丰富、更多样化，让我们有更多稳健的投资渠道。”

做好长远资产规划，增强自身保障能力，才能享受到更有品质的老年生活。生活在北京的李韵今年38岁，去年12月在招商银行开立了自己的个人养老金账户并进行了缴存，未来计划每年按照1.2

万元全额缴存个人养老金。“我用个人养老金账户里的资金购买了两只基金产品，期限是3年和5年。”李韵说，不仅投资有收益，今年个人所得税年度汇算申报时，还享受了税收优惠。

“此前我还购买了大病保险、年金保险等，多添了一份保障。”李韵说，“到我退休的时候，要想有更高生活品质，就要多做些准备，趁着现在家里有盈余资金，考虑做一些长期、稳健投资。”

“应根据自己的养老需求尽早规划，增强专属账户攒养老资金意识，提前储备养老资金。养老投资长达十几年甚至几十年，需要通过丰富的养老产品和科学的资产配置控制风险，实现稳健的保值增值，增强自身保障能力，将储蓄养老转变为投资养老。”招商银行相关部门负责人说。

为了丰富百姓理财产品，业界养老理财产品开启试点。根据理财登记中心统计，截至今年5月底，11家理财公司通过10家银行在10个试点地区累计发行养老理财产品51只，投资者累计购买金额约

1005.55亿元，共有46.65万个投资者购买。

随着个人养老金账户开立，今年2月10日，首批个人养老金理财产品发售，根据中国理财网发布的数据显示，4家理财公司共发行18只个人养老金理财产品，累计销售规模达到7.63亿元。截至6月27日，有10.9万人通过个人养老金购买了理财产品，平均每个投资者购买7000元，占全年可购买额度的58%。

中银理财是率先发售个人养老金理财产品的理财公司，目前中国银行个人养老金账户已上架代销中银理财发行的5只理财产品，除了理财产品，客户还能在银行投资个人养老金保险产品、个人养老金公募基金产品和特定养老储蓄产品。

中国银行相关部门负责人说，可以综合自身的退休年限、投资目标、风险承受能力等，积极参与个人养老金资产配置，通过个人养老金专属产品的长期投资、分散配置，为退休后的养老生活提前做好储备。