

银发族到商业机构付费学 实现三目标:健康、青春、新技术



阿姨们在凤埔舞蹈艺术中心学习舞蹈。受访者供图

本报记者 乐美真 孙磊

“今年签约学员里,60岁以上占到30%。”杭州一家乐器培训机构负责人王凯说,60岁以上学员中,较热门乐器有钢琴、吉他、二胡,“两人拼课、一对一授课都有。”

近日,记者赴杭州、绍兴、嘉兴等地采访发现,到商业机构付费学习,成为银发消费新趋势。

当前,银发经济中涌现了许多消费新现象。背后不仅是收入提升和科技赋能,更是一场深刻的观念变革——老人们通过真金白银的投票,重新定义晚年的意义。对此,本报推出银发消费新现象系列报道,多层次观察,多角度解析。

六成受访者为健康 主流需求聚焦三方面

记者线上线下发放200份调查问卷,60%受访者表示,花钱上课初衷是为健康;40%受访者坦承参加艺术类课程是“想重回青春”;30%受访者透露对短视频新技术很感兴趣,因为“年轻人都在玩”。

“花小钱健身,好过花大钱治病。”这是绍兴61岁陈阿姨的看法。体检查出血脂高后,她一年在健身房消费近万元,其中5000多元用于私教课。

“每月两节课,每次150元。”在杭州市拱墅区的凤埔舞蹈艺术中心,62岁张阿姨学习芭蕾舞已有一年半。她说,能获得专业老师指导,还结识了一群同道中人,这价格能接受。

“我花300元报了多媒体制作课。”嘉兴65岁的陆先生说,看到朋友圈里秒拍和短视频越来越花式翻新,自己也想跟上潮流。

一份在线教育报告显示,购买过1000元以上课程的群体中,老年人占比为10%,健康、青春和新技术是三大主流需求。

银龄消费观转变 建立新的社会关系

“我国预期寿命持续延长,意味着人们在退休后仍有20年以上健康生活时间。”浙大城市学院教授杨逢银说,这一届老年人享有完善的养老保障,消费观念更开放。

国家二级心理咨询师、浙江省婚姻家庭协会会长谢需认为,一部分“先觉醒”的老年人从传统角色中剥离,他们更愿意把时间和精力用于完成年少时未达成的学习梦想,实现第二青春。

“退休人士认为学习就是最好的养老,非常珍惜每一堂课,极少请假。”凤埔舞蹈艺术中心负责人统计过,目前50岁以上学员有100多人,年纪最大的75岁,那份“为自己学”的内驱力令人动容。

“从个体状态来看,大脑用进废退,保持学习状态的人,老得慢一些。”浙江省心理卫生协会理事长赵国秋认为,同时,具有社交属性的专业学习有助于老年人获得情感支持和社会认同,“社会关系是一个人的总和,付费学习就是在建立一种新的社会关系。”

赵国秋的看法,获得短视频课程负责人梁启的认可。梁启坦言,课程能提供的情绪价值就等于溢价空间,上课只是入口,持续陪伴才是利润池。老年专业教育是一条“情绪杠杆”很长、付费意愿较强的赛道。

“老年消费出现新模式,说明积极老龄化观点被普遍认同。”浙江理工大学理学院心理学系副教授甘甜说,老年人付费专业学习会推动银发经济活力迸发。

拥抱银发经济新机遇

本报评论员 葛辉 孙磊

“不化妆不出门,不穿高跟鞋不出门,不涂防晒霜不出门。”这是84岁汪碧云的日常。凭借数百双高跟鞋和抖音平台上逾千万的粉丝,她以“老了也要美”的形象传递积极能量,引发上亿流量关注。不少年轻女性从她的短视频中汲取人生力量。汪碧云的生活状态,正是银发消费从生存型迈向享受型、发展型、价值型的生动缩影。

从传统吃饱穿暖到智慧居家、逍遥旅游、兴趣学习等多元消费场景,银发族的消费领域、主体、动机均发生深刻变化。他们普遍具备更高教育水平、更开放的观念及一定财富积累,消费需求也从满足基本生活转向追求品质、社交、自我实现与精神满足。这一趋势,正成为银发经济不可忽视的“新蓝海”。

从“将就”到“讲究”,银发新消费的崛起,离不开“双轮驱动”。

一是内在需求。随着积极老龄观的普及,老年人愈发注重自我价值重塑与社会连接。他们积极构建新社交圈,对抗孤独,寻求归属,努力融入并理解这个日新月异的时代。

二是外部环境。数字技术与社会共识共同赋能,互联网平台的适老化改造与精准营销,精准匹配“新老人”所需,有效提升其获得感与幸福感。

银发消费的升级,不仅是经济现象,更是一场影响深远的社会变革:

其一,激发银发产业有机更新,为旅游、教育等行业开辟新的增长空间;

其二,推动老年观念进步,打破年龄刻板印象,构建积极包容的老年文化,促进代际融合;

其三,指引未来养老方向,老年人以实际消费表达对生活质量和精神满足的追求,推动“享老”模式落地发展。

银发新消费顺应了老年群体对美好生活的期待,是实现人口高质量发展与人民高品质生活有机结合的重要路径。应加快完善覆盖全人群、全生命周期的服务体系,推动投资于人与投资于物紧密结合,拥抱银发时代新机遇。