

# 普惠型刚需产品成银发消费主力

## 破解供需脱节和产业单一是发展关键



宁波银发族扫码购买咖啡。受访者供图

许南涛 本报记者 孙磊

功能性食品及衣着、旅游度假、健康养生处于第一梯队,消费需求比例在70%左右。这是近日博鳌亚洲论坛2026年年会老龄议题分论坛上,中国老龄协会发布《银发消费的现状与趋势——中国老龄协会基于银发消费专项调查的数据分析》披露的数据。这份调查入户寻访了包括浙江在内10个省的6100余名50岁及以上备老和银发人员。这些数据揭示了当下银发经济的哪些趋势?对浙江发展银发经济有哪些启示?记者采访相关专家。

### “好用不贵”供给相对稀缺

“第一梯队的消费需求高达70%的占比说明普惠型、高性价比的刚需产品是当前最大市场,而非一味追求高端养老。”浙江省社会科学院经济学博士宗素娟认为,报告揭示的需求分层对浙江具有重要参照价值。她还指出目前市场存在供需错配问题,高端产品价格过高,低端服务同质化严重,“好用不贵”的中间层供给相对稀缺,需要引导企业精准对接这一消费空白地带。

本次调查数据显示,银发群体通过电商平台的消费已经在社区门店/便利店消费比例比较接近,均在40%左右。这一点同样符合浙江实际。不久前,浙江省消保委针对60岁以上人群在短视频平台消费的调查显示,购物频率方面,43.96%的老年消费者每周至少在平台购物1次,其中28.99%达到每周3次及以上。浙江树人学院公共管理学院家政学系副主任翁江焱分析,随着数字技术加速融入日常,银发群体正迎来“触网”关键窗口期,如何在线上线下并行新格局中优化适老化数字设计、降低使用门槛,成为释放消费潜力的重要一环。

### 智慧养老产品受到“新老人”关注

调查还显示,对智慧产品的需求处于第三梯队。在浙江,老人对智能产品的接受度正在快速提升,陪伴机器人、健康管理AI等新兴产品受到“新老人”群体关注。绍兴的王阿姨既会花上万元购买数码相机学习拍摄剪辑,也会花数百元购买人工智能大模型软件会员,她表示:“将来人形机器人要是在家里给我炒菜做饭,两万元左右我都能接受。”

浙大城市学院教授李莉长期关注公共领域涉老服务,她认为,虽然智慧产品目前处于消费需求第三梯队,但在数字高地浙江,老年群体对新技术的学习力和包容性较好,未来潜力巨大。

宗素娟对此表示认同:“今年春晚机器人引发广泛关注,智慧养老产品将迎来巨大发展空间,而浙江在数字经济与智能制造领域的优势,恰好为这一方向提供了坚实支撑。”

### 将“想消费”转化为“能消费、愿消费”

针对调查揭示的需求趋势,杭州市西湖区民政局相关负责人表示:“我区老龄化率超20%,老年人口超17万,每年用于保障养老服务的预算近1亿元。当前全区基本养老服务体系已较健全,但市场化银发经济仍是蓝海。”这位负责人透露,下一步将聚焦三个“破解”:破解供需脱节,推动科技企业与养老企业结对攻关;破解产业单一,重点支持人工智能大模型在养老领域创新应用;破解人才瓶颈,培育养老科技方面应用型人才,为银发经济高质量发展提供支撑。

目前,浙江省级政府部门已着手对银发经济开展分门别类的精细统计。今年2月,省民政厅、省发改委、省统计局联合印发《浙江省银发经济统计分类(试行)》,率先将银发消费纳入标准化监测轨道。这一统计体系涵盖基本生活、照护服务、生命健康、养老金融、科技助老、品质享老六大领域,实现从备老到享老的全覆盖。

翁江焱认为,这一分类体系清晰勾勒出浙江银发经济的梯度格局,关键在于如何将银发群体的“想消费”转化为“能消费、愿消费”。

## 临海市 银发和乐 双龄共养

本报讯(通讯员 张乐佳)近日,临海市委老干部局联合上盘镇退休干部党支部,共同举办“银耀护苗 假日有乐”活动。课堂上,老同志们化身“银发园丁”,耐心辅导功课、解答学习难题。此外,丰富多彩的特色课程更让孩子们流连忘返。红色课堂上,老同志将革命先辈的英勇事迹娓娓道来;科普讲座中,老同志们带领孩子们动手实验;国学诵读课上,稚嫩的童声伴着经典名篇回荡教室;安全教育课则为孩子们的心里筑起一道道安全防线。

## 路桥区 午间“反诈快餐”进园区

本报讯(通讯员 王娇娇)午休时间,台州市路桥区吉利园区食堂门口多了一个特殊的“移动摊位”。这是桐屿街道退休干部联合平安法治办、辖区派出所推出的“反诈快餐”。近日,他们抢抓员工午休黄金窗口时间,在人员密集处设立咨询台,把反诈知识精准送到工友手中。老干部们用“错时宣传”化解工学矛盾,用“见缝插针”提升传播效能。

## 拱墅区 巧手翻飞笑声不断

本报讯(通讯员 姚晓璐)近日,杭州市拱墅区大运河幸福家园虎山社区开展手作麻布包活动。在老师指导下,辖区居民巧手翻飞,将素包变为独一无二的艺术品,现场欢声笑语不断。大家不仅收获手作,更增进了邻里情谊。此次活动是虎山社区“老”有意思系列之一,旨在让长者老有所学、老有所乐。