

## “大城养老 银发机遇”主题论坛在沪举办——

## 以金融之笔，绘就银发生活美好画卷

文/ 俱鹤飞

12月10日下午，上海报业集团43楼融媒创新空间内座无虚席。由解放日报社和上海银行联合主办的“大城养老 银发机遇”主题论坛在此举行。

当前，我国正迈入老龄化社会，银发浪潮既带来前所未有的民生挑战，也孕育着规模巨大、潜力无限的新

蓝海。作为全国最早进入人口老龄化的城市之一，上海如何在超大城市治理框架下探索高质量、可持续、有温度的“大城养老”路径，成为关乎城市发展韧性与人民幸福指数的关键命题。

本次论坛汇聚了来自政府部门、金融机构、养老企

业、高校智库、社会组织等领域代表，大家围绕金融如何精准赋能养老产业、供给端如何改革创新、跨界资源如何高效协同等议题展开深度对话，以金融为纽带、以产业为载体，共同描绘银发经济高质量发展的新图景，为积极应对人口老龄化国家战略，贡献上海方案与金融智慧。

银发经济  
城市发展新引擎

上海，作为全国老龄化程度最高的城市之一，截至2024年末，上海60岁及以上户籍老年人口达577.62万人，占总人口的37.6%。这一数字背后，既是城市步入深度老龄化的真实写照，也蕴藏着巨大的经济潜力与社会价值。

“大城养老是一个深刻而重要的时代命题。”上海银行党委副书记、行长施红敏在致辞中指出，“‘十五五’规划明确指出，要积极应对人口老龄化，健全养老事业和产业协同发展政策机制；上海也一直致力于搭建养老服务体系的‘四梁八柱’，在基础设施、服务供给、行业管理等方面做了很多前瞻布局。”

施红敏表示，未来十年中国银发经济年均增速有望超过12%，市场规模将从约7万亿元快速增长至2035年30万亿元。银发经济将成为推动高质量发展的重要增长极。对上海而言，上海比全国更早迈入老龄化社会，对高质量养老服务的供给和需求也必然走在全国前面。因此，如何更好以金融赋能、产业融合，构建银发经济新生态很有意义。

作为上海最早开展养老金融代发业务的银行之一，上海银行在养老金融领域已经深耕近三十载。施红敏表示，养老金融正在经历深刻变革：内涵从基础养老金融服务延伸至产业金融、服务金融更广阔领域；生态从满足生活必需向重视享受型、参与型、精神满足型需求转变；群体则呈现年轻人提前规划养老的显著趋势。

面对变化，施红敏分享了上海银行的应变之道：

一是坚持公益初心、追求商业结果之上的更高价值。金融为民，体现在让生活更美好。不仅要用金融服务为养老生活提供确定性保障，更要通过非金融服务与养老客户实现情感共鸣与价值认同。上海银行推出的“美好生活工作室”服务体系，正是基于这一理念。上海银行希望通过这一载体，更有效地联合政府、教育、金融、企业等各类机构，共建社会民生服务平台；以更规模化的公益助老行动，打造“老有所为、老有所乐、老有所学”的平台，让服务覆盖更多社区、温暖更多家庭。

二是坚持点滴用心、相伴成长，提供全生命周期的陪伴服务。这既包括面向养老客户，立足其全生命周期的财富管理需求，构建覆盖养老储备、资产增值、财富传承等环节的综合金融等服务体系；也包括面向年轻客户、新市民、新生儿等群体，在更早阶段建立连接，通过专业、贴心的服务体系，帮助他们了解养老、规划养老，与客户一起慢慢成长。

三是坚持联动协同、整合优势，打造多方参与的养老服务生态。在搭建养老服务生态过程中，上海银行积极探索与民政、医教、康养、文旅等领域的合作模式，全渠道对接民生事业，提供全方位服务支持。同时更好发挥连接与撮合作用，在创新养老模式的探索与落地中先行先试。

“银发岁月不是‘夕阳余晖’，而是‘人生盛景’。”施红敏说，上海银行愿与各位一道，继续以金融之笔，绘就人民群众银发生活的美好画卷。

打造生态  
构建银发服务新格局

为积极响应人民城市理念，推动老年慈善事业与养老金融服务的深度融合，上海银行与上海市老年基金会通过前期的深入共谋与务实筹备，在助力上海老龄事业高质量发



以上均为“大城养老 银发机遇”主题论坛活动现场。

展这一共同愿景上达成高度共识。

论坛现场，上海银行与上海市老年基金会正式签署战略合作协议。双方将推动老年慈善事业与养老金融服务深度融合，为上海的银发群体带来更多实在的福祉与温暖的关怀。

同时，两大联盟正式启动，构建起“政府引导、金融赋能、企业协同、社会参与”的银发服务新生态。上海银行携手解放日报社、太保寿险、国泰海通证券、大都会人寿、上海信托、光明集团、上汽大通、携程集团等首批合作伙伴，共同启动“美好生活服务联盟”；联合上海市老年基金会、老年大学、老干部大学、志愿服务公益基金会、科技助老服务中心，启动“公益助老志愿者联盟”。联盟将通过成员的资源整合、权益打通与产品共创，为老年市民推出更多实实在在的专属服务与保障。

此外，“美好生活工作室”是上海银行联合各类为老服务机构，突破传统银行网点边界，在社区搭建的综合服务平台。让老年朋友在家门口就能便捷参与公益活动、体验“金融+”多元服务，是工作室的初心与使命。

金融的温度源于社会各方同频共振。目前，上海银行已在上海、长三角及全国多个城市建立超400家工作室，年活动超3000场，直接服务长者逾5万人次，这些数字，是上海银行以及合作伙伴们一起践行“金融为民”理念的坚实足迹。

作为一家服务近600万老年客户的本土金融机构，上海银行始终以服务国家战略与区域民生为己任，早早将养老金融确立为特色战略，以体系化、综合化服务，响应时代命题。

上海银行以工作室为枢纽，构建政府、养老机构、社区街道三方协同生态，探索出“深度融入社区治理”的路径，让工作室成为有活力的资源平台和温暖触点。通过这一模式，上海银行助力“老有所为、老有所乐、老有所学”落地也获得各界认可，先后荣获“全国敬老文明号”“全国敬老模范单位”等荣誉称号。

论坛现场，上海银行正式发布“美好生活

工作室”“公益助老”八大行动方案，进一步升级服务体系。该举措旨在将金融温度转化为可感可及的社区服务，推动养老服务从“有保障”向“有品质、有参与、有尊严”跃升。

上海银行副行长陈雷表示，未来，上海银行将以八大行动为坚实抓手，以服务联盟为重要依托，持续扩大网络、丰富内涵、提升质效，让金融的暖意、联盟的合力与社会的善意相融共生。

供给端改革  
银发经济破局之道

在主旨演讲环节，中欧国际商学院经济学与金融学教授、中国首席经济学家论坛研究院院长盛松成以《大力提振消费与养老金融发展》为题，系统剖析了银发经济的发展逻辑。

盛松成指出，根据《2024年银发经济蓝皮书》，目前我国银发经济在7万元左右，约占GDP的6%；按照测算，2035年，银发经济有望达到30万元，占GDP的10%。他认为，银发经济繁荣的关键在于供给端。尽管我国老年人口已达2亿，但其消费占比仅为居民总消费的11%，低于老年人口在总人口中14%的占比，相比之下，发达国家老年消费占比普遍高于其人口比例。这恰恰说明我国老年消费存在巨大提升空间。

此外，盛松成聚焦50岁至64岁的“备老人群”，这一群体普遍拥有较高学历、稳定收入和较强消费意愿，正处于财富积累高峰期，是未来十年银发消费的核心驱动力。“50岁至64岁的准老年人，青年阶段经历改革开放，文化素质普遍比较高，其中的大学生也很多，而且享受到了时代红利，经济条件比较好，所以这个阶段就是备老阶段的人口消费，应该引起我们的重视和关注”。

盛松成重点阐述了养老金融在服务银发经济中的核心作用，并提出建议：加大个人养老金账户税收优惠力度，提高个人使用养老金账户的积极性；完善对养老金产品管理人的激励机制，对投资稳健、收益良好的养老金产品管理人给予奖励，提升资金运作效率；增加与个人养老金账户相关联的服务。比如根据个人养老金的缴存规模，匹配相应的照护护理、医疗健康服务，鼓励有关机构顺应市场规律，增强服务供给和创新。

复旦大学老龄研究院副院长胡湛则从全球视野切入，揭示中国老龄化的独特性与紧迫性。他指出，自1865年法国成为首个老龄化国家以来，全球已有超半数国家步入老龄化。去年，中国的老年人数量的超过3亿，预计在2035年前老年人的数量将超过4亿，2045年前达到5亿。

胡湛进一步提出，当3亿至5亿老年人及其家庭覆盖近10亿人口，任何产品、服务、基础设施都必须考虑老年需求，银发经济必将演变为整个经济形态的老年友好化。

金融赋能  
精准破解行业痛点

圆桌对话环节，来自养老服务、保险、会展平台、行业协会及金融机构的嘉宾齐聚一堂，围绕养老产业发展中的痛点、机遇与金融赋能路径展开深度交流，共同探讨构建高质量银发经济生态体系的可行路径。

福寿康智慧医疗养老服务（上海）有限公司董事长张军坦言，社区居家照护企业普遍面临“利润薄、融资难、回款慢”的困境。他呼吁金融机构开发适配养老行业稳定现金流特征的中长期信贷产品，并借鉴国际经验，探索REITs等工具支持轻资产运营模式。

中国太平洋人寿保险公司副总经理、太平洋保险养老产业投资管理公司总经理魏琳

指出，高品质养老服务面临三大瓶颈。一是老年人整体支付能力有限，政策性长护险尚未全国覆盖；二是服务标准化程度低，影响品质一致性；三是专业运营与护理人才严重短缺，制约规模化发展。

作为依托上海国际养老辅具及康复医疗博览会新成立的平台型企业，上海银发经贸发展有限公司总经理马智雯认为，当前银发经济存在显著的“供需鸿沟”。一方面，大量跨界企业带着热情进入养老领域，却因不理解老年人真实需求而推出“伪适老”产品；另一方面，老年人虽有防跌倒、健康管理等刚需，却缺乏风险意识与表达能力，导致服务难以精准触达。“我们成立公司的初衷，就是致力于打造常态化服务平台，弥合跨界企业与老年群体之间的认知鸿沟，推动适老化产品真正落地”。

知名老龄问题专家、上海市老龄科学研究中心原主任殷志刚，则呼吁社会重新定义“老年”。“养老不是简单的照护（Care），而是一种生活姿态。”他预测，在长寿时代与数字技术双重驱动下，未来十年养老产业将迎来颠覆性变革，唯有改变观念、拥抱创新，才能化老龄化压力为发展机遇。

面对企业诉求，上海银行总行公司业务部总经理助理徐文皓现场亮出“金融组合拳”：针对无房产抵押的轻资产养老机构，推出基于医保结算或经营流水的便捷融资产品，已累计向福寿康等企业授信支持超10亿元；联合医保、民政部门研发便携式长护险结算终端，护理员上门即可完成身份核验与费用结算，极大提升服务效率。

银发经济不是单一行业的职责，而是一场全社会的系统性重构。唯有政府、金融、产业、社区与家庭相向而行，才能真正打通服务落地的“最后一公里”，让每一位老年人都能在尊严、安全与温暖中安享晚年。

在这条充满责任与希望的道路，上海正以先行者的姿态，探索可复制、可持续、有温度的“大城养老”新模式。

## “公益助老八大行动”绘就幸福图景

为系统化推进为老服务，上海银行发布“公益助老八大行动”——

一、周末主题活动：设立“周末（假日）服务活动日”，提高美好生活工作室周末及节假日的活动占比，每年300场活动，方便长者选择和子女同行，共享天伦之乐。

二、志愿星火行动：面向社会每年提供1万人次的公益助老志愿服务岗位；面向全行动员，鼓励员工注册成为志愿者，汇聚全社会的善意星火。

三、银发讲师行动：内部培养、建设一支超

百人规模的银发讲师队伍，鼓励分享知识、传播技能，实现价值再创造。

四、养老顾问行动：系统性培养千名精通民生政策的“综合养老顾问”，服务各工作室，为长者提供专业化、综合化政策咨询与资源链接服务。

五、“家庭赋能”行动：面向照顾长者的家庭

成员，提供50场长者照护技能培训与心理支持，减轻其压力，赋能家庭养老。

六、平台枢纽行动：申请成立“上海老年大学分校”，丰富非金融服务，绘制老年人身边的“社区服务地图”。

七、积分激励行动：推出“美好生活工作室”积分权益体系，长者通过参与活动、志愿服务等

