

从“养老”到“享老” 银发经济堵点亟待疏通

本报记者 何文英 刘剑

3月初的长沙春寒料峭,泰康之家湘园内外却各有景致。屋外,曲廊亭榭银装素裹,道旁青松挂满霜花;屋内,满头银发颐养老人,围炉煮茶兴致勃勃。泰康之家湘园负责人谢杰向记者介绍:“目前全国泰康之家已有约1.2万老人在享受‘五位一体’的生活方式,这里既是老人们温馨的家、高品质医疗保健中心、开放的大学和优雅的俱乐部,也是他们心灵和精神的家园。”

养怡之福,可得永年。泰康之家只是全国老年消费生态映射的一角,但由此可见,银发族对老年生活的追求已经从“养老”逐渐转变成如今的“享老”。数据显示,我国是世界上老年人口规模最大的国家,目前60岁以上人口近3亿人,预计到2035年,我国60岁以上人口将突破4亿人,在总人口中的占比超过30%。

在此背景下,如何发展养老生态,让老年人老有所养、老有所享、老有所乐,进而推动银发经济成为“朝阳产业”,正待多方协力破题。

政策前提: 顶层设计支持银发经济发展

老年人能不能吃上饭、吃得好是子女最为牵挂的事情。在长沙市望城区雷锋社区食堂,记者看到许多老人前来用餐。老人们你一言我一语地告诉记者,这里的菜肴无论是色香味形还是营养搭配都十分讲究,仅需12元就能在家门口享用到四菜一汤的丰盛餐食。

据了解,雷锋社区是湖南发展集团养老产业有限公司签约的社区之一,截至目前,该公司已在长沙市签约社区居家养老服务站78家,开办运营75家,助餐服务达到17万余人次。

除了基本的养老需求,一些高品质、多样化的适老产品也越来越受到银发族的青睐。记者在可孚医疗旗下的健耳听力验配中心看到,一位听觉退化的老人正在验配师的帮助下挑选着适合自己的助听器,当清晰低噪的声音传至老人耳中时,满意欣喜的笑容在他的脸上绽放。

可孚医疗投资者关系经理罗晓旭向记者介绍:“随着人们健康意识和健康消费意愿的持续提升,老年人对医疗器械的需求缺口正逐步扩大,近年来公司听力业务发展迅速,旗下健耳听力收入规模从2021年不到7000万元增长至2022

年的1.2亿元,2023年也保持了较为乐观的增速。”

不同于传统的适老产品,山东青岛软通信息技术股份有限公司的产品将数字科技与养老运营服务相融合,实现养老产业的创新突破。总经理张登国对《证券日报》记者表示:“公司以全域智慧康养平台、各运营服务指导中心、青岛颐居养老机构、社区居家养老服务为依托,连接政府、企业、老人和社会各行业优质资源,建设养老服务生态圈。截至2023年11月份,公司运营智慧养老平台78个,运营居家社区养老中心站398个,家庭养老床位建设及运营3.6万余张。”

在当前多元化的适老产品供给中,不难看出,银发经济已从过去的零星散发逐步向产业归集过渡,但如何更好地满足适老需求,促进银发经济的高质量发展,仍需从顶层设计予以支持和指导。

在此背景下,我国首个以“银发经济”命名的政策文件应运而生。2024年1月份,国务院办公厅印发《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》,提出加快银发经济规模化、标准化、集群化、品牌化发展,培育高精尖产品和高品质服务模式。此外,相关部门也加大了对老年用品政策的倾斜力度,并印发实施《促进数字技术适老化高质量发展工作方案》等,大力培育智慧健康养老产业。

中国老龄产业协会科技委主任王永春在接受《证券日报》记者采访时表示:“这些政策从老年群体需求出发,在供需两端提出了具体的实施意见,相信随着政策的落实和推进,未来由政府牵头搭建、社会资本参与的银发经济产业结构将进一步完善。”

疏通堵点: 推进有效市场和有为政府更好结合

银发经济作为新兴经济产业,市场空间巨大。据中国老龄产业发展报告预测,从2020年到2050年,中国老年人口的消费潜力将从约4.3万亿元增加到约40.6万亿元。面对如此广阔的发展空间,有效市场如何结合有为政府充分把握银发经济机遇,成为业界热议的话题。

基于湖南发展集团养老产业有限公司社区养老的运营经验,总经理徐志刚表示,当前养老体系产业结构有待调整。公司成立以来围绕适老服务开展了多种形式的探索,但目前未能取得实质性突破,运营近7年累计亏损一千余万



图①老人们在围炉煮茶 图②长沙市望城区雷锋社区食堂 图③泰康之家湘园运动馆

元。养老产业现在仍过多依赖政府资源和行政督办,还未形成成熟的产业体系,建议从政策、资金、产业协同等多方面发力,促使养老产业形成规模化和产业集群。

常年深耕养老产业的青岛国君医疗股份有限公司董事长赵明强则认为,养老体系专业人才匮乏阶段性限制了银发经济的可持续发展。赵明强说:“适老化改造面临着技术门槛高、专业人才缺乏等难题,目前市场上从事适老化改造的技术人员数量较少,技术水平参差不齐,难以满足市场需求。”

老年受众理念守旧也是制约银发经济蓬勃发展的一大堵点。北京市丰台区老年大学教育工作室主任马格军在开发高质量课程体系以及招揽教育人才时有感而发:“目前受众对老年教育知识付费的积极性不高,要形成可持续发展的老年教育体系,不能仅仅依靠政府投入与公益扶持,仍需在产业结构以及消费理念上形成根本转变。”

“目前我国养老产业还处于粗放发展的阶段,各环节相对孤立,没有实现互联互通。”中央财经

大学数字经济融合创新发展中心主任陈端建议:“在明确的政策指引和支持下,市场供给侧应因需而动,加强高质量适老产品的供给和匹配,需求侧也需社会各界配合做好宣传引导,助力适老产品接受度的整体提升。”

从有到优: 促进银发经济高质量发展

当前我国银发经济正处于从无到有的初级阶段,在政策引导以及多方协力打通堵点堵点后,产业要实现从有到优的质变转型,仍需从物质保障和精神需求两大方面共同构建高质量发展坚实基础。

“手有余粮,心里不慌”,保障银发族的钱袋子安全,实现其金融资产的稳健增值,是促进银发经济高质量发展的前提。以往老年群体多购买定期存款、记账式国债等产品进行理财,如今金融机构根据老年群众日益增长的理财需求推出了多元化的金融产品。

中国工商银行省级分行养老金融业务部工作人员李伟(化名)向记者介绍:“以工行为例,目前构建了

养老金融、养老服务金融、养老产业金融三大板块的业务体系,在基本养老保险、年金管理、个人养老金、长辈客群服务、养老产业金融等领域确立了领先的市场地位,以实际行动助力‘老有所依’。”

在物质保障的基础上,更多的社会力量在如何进一步满足银发族多元化精神需求的方面进行了有益探索。在丰台区老年大学,针对老年群体的AI应用公开课一经推出便满额。“当下社会发展日新月异,老年大学也应当与时俱进,推出适合老年人的新科技新业态相关优质课程,以满足老年群体对新生事物的知识渴求。”马格军说道。

总而言之,对银发族需求深度挖掘并在供给侧推动精准服务和供给优化,已成为当前提振内需的重要抓手。不过,陈端也表示,随着时间的推移,步入银发族的群体将有不同的时代背景和生活特征,因此在政策护航、产业发力、社会引导多管齐下推动银发经济高质量发展的基础上,还需借助数字化手段和高科技工具赋能,才能把分散、潜在的长尾需求更好地转化为银发经济的市场潜力。

供需两端齐发力 助银发经济向阳而生

何文英

我国首个以“银发经济”命名的政策文件出台,意义重大。在银发经济初步萌芽阶段,一系列政策的出台直击当前养老产业中结构不明晰、品牌化欠缺、高质量产品供给不足等痛点,从体制和框架上提供了明确的指导方向和约束措施。

在顶层设计上,围绕银发经济的一系列政策已为行业发展打好

了“路基”,但要将这条路走通走畅,仍待从供需两端改革发力。

供应端方面,首先,产业结构需要转型升级。目前我国的养老产业仍以政府补贴为主,相关企业的经营状况以亏损和微利居多。银发经济要实现可持续以及高质量发展,需形成“盈利反哺研发、研发提质增效”的商业闭环。因此,政府搭台,鼓励社会资本投资,探索可行有效的产业架构和商业模

式势在必行。

其次,产品设计需要与时俱进。随着我国经济基础夯实和人口结构转型升级,目前银发族对于养老产品的需求呈现多元化趋势。如何满足不同年龄段、不同收入段的适老需求,实现精准的产品供给,需要产业链上的企业花足精力、做好功课。例如,可以借助数字化工具对消费对象进行群像调研,根据数据要素进行产品研发,依靠精准

推送实现柔性供给等。

需求端方面,最为迫切的改革方向则是消费者心理建设和思想转变。首先,政府要进一步加强对养老产业的督办监管,对诈骗行为、劣质产品溯本清源,并对相关企业和个人处以市场禁入和行政处罚,以此树立养老体系和适老产品在市场上的健康形象,彻底解除银发族在消费上的后顾之忧。

其次,政府、企业和社会各界要形成合力,加强对银发经济产品的引导和宣传。高品质的产品无论是研发、材质还是服务方面,都需要真金白银的投入,适度为高品质产品付费的观念应被进一步普及。不过,消费者观念的扭转并非一朝一夕,需要在充分考虑受众心理的基础上循序渐进。

相信随着政策的落深落实,相关产业链中的堵点会被进一步打通,银发经济定能向阳而生。

月内308只产品基金经理变更 专家:“增聘”或成常态

本报记者 吴珊 见习记者 彭衍菘

近期,频频有公募基金发生人事变动,尤以增聘基金经理居多。

据《证券日报》记者不完全统计,3月份以来截至3月19日,已有308只产品基金经理变更。其中大成基金、天弘基金等8家基金公司明确发布增聘基金经理公告,涉及50只产品(A/C份额分开统计,下同),包括14只权益产品,还有部分固收类产品增聘了基金经理助理。

多位业内人士表示,增聘基金经理的原因包括分担工作压力、引入新投资理念和策略,加强团队建设和人才储备等。新基金经理可能带来新思路和方法,但也可能导致策略改变,影响稳定性,且适应期可能影响业绩。

具体来看,3月18日,中银基金发布公告称,中银惠利纯债半年定期开放债券型证券投资基金增聘基金经理周毅,共同管理该基金的基金经理还有范静。公告显示,周毅具有11年证券投资管理经验。曾任中国外汇交易中心职员、广东南粤银行债券交易员。2015年加入中银基金管理有限公司,曾任固定收益研究员、中银资产管理有限公司资产管理部投资经理。此前周毅管理的中银新钱包货币市场基金、中银安享债券型证券投资基金等均为固收类基金,擅长债券投资。同日,中加科丰价值精选混合的基金经理变更公告中,兼有增聘和解聘基金经理。原基金经理于跃离任,钟伟继续留任,并与新任基金经理庞智共同管理。资料显示,于跃从2020年5月份管理该产品至今,于3月18日,钟伟于2023年2月15日加入管理。

对于增聘的原因,排排网财富合伙人项目负责人孙恩祥向《证券日报》记者表示,一是基金经理“公奔私”显著增多导致核心人员流失严重,急需扩大人才储备。二是公募基金策略相对单一,部分基金经理赛道“爆发”的基金经理另择机会。

不少新任基金经理直接带净值。比如永赢成长领航混合A在3月4日增聘基金经理后逐渐呈现扭跌态势,最近一个月净值涨幅超过13.44%。

对此,萨摩耶云科技集团首席经济学家郝嘉表示,基金经理变更后,投资策略和组合可能发生调整,短期内出现业绩波动是正常现象。投资者应关注新任基金经理的投资风格和业绩表现,以便做出是否继续持有基金的决策。长期来看,优秀的基金经理能够为投资者创造长期稳定的回报。投资者在选择基金时,应关注基金公司的整体投资能力和长期业绩。

近年来,监管部门不断推动权益类基金发展,鼓励公募基金行业的总量提升、结构优化。据中基协3月18日披露的数据,截至2024年2月底,我国公募基金资产净值合计突破29万亿元。受访专家普遍认为,未来,作为市场中长期资金的重要来源,权益类基金的发展空间依然巨大,同时对优秀且专业的基金经理需求也随之增加,增聘基金经理或会成为常态。

孙恩祥表示,增聘基金经理有利于不断完善公司产品线,扩大策略容量增加管理规模;重金引入知名度较高且业绩优秀的基金经理,可以提高公司知名度和产品竞争力;大批量增聘,并在严格的考核背景下优胜劣汰,有助于发掘优秀的基金经理。同时也要注重,新任基金经理可能因不适应新环境导致业绩平平,甚至使投资者承担亏损。

算力需求带“热”液冷技术 多家上市公司积极布局

本报记者 徐一鸣

北京时间3月19日凌晨,英伟达创始人兼CEO黄仁勋在英伟达GTC大会上发布了多项创新成果,包括搭载B200芯片的GB200 Grace Blackwell超级芯片系统,计算平台Jeton Thor等。而随着近年来数据计算呈现爆发增长态势,节能高效的液冷技术正逐渐受市场关注。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示,目前,数据中心的规模和计算能力需求正急剧增长,不仅对数据中心的建设和运营提出了更高的要求,也对散热技术提出了更大的挑战。传统的液冷系统虽然在过去几十年中一直是数据中心冷却的主流技术,但在面对越来越高密度的服务器配置和越来越多的算力需求时,效率逐渐显得不足。因此,液冷技术作为一种更加高效和节能的散热方案,其需求增长符合市场发展趋势。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,首先,液冷技术具有更高的散热效率,能够更有效地降低服务器温度,确保数据中心稳定、高效运行。其次,液冷技术能够显著降低能耗,减少数据中心的运营成本,符合绿色、低碳的发展趋势。此外,液冷技术还具有噪音小、空间利用率高等优点。

在沪深交易所互动平台上,多家上市公司围绕自身布局液冷技术的情况,对投资者提问进行了回复。英维克表示,公司凭借全链条液冷技术和超过900MW液冷交付经验,能够为算力设备以及算力设备的机房部署提供适配各种场景的高效温控解决方案。川润股份表示,2024年,算力产业链将维持景气度,蓬勃的算力需求有望持续带动液冷温控需求,公司将抓住机遇,深入研发,积极开拓市场,持续为客户提供优质服务,为投资者带来更多价值。

此外,在英伟达GTC大会上,工业富联旗下子公司鸿佰科技展示了与英伟达合作开发的新一代AI服务器与液冷机柜等多项技术和解决方案,为全球高性能人工智能数据中心提供强大算力支持的同时,提供最具成本效益和可持续性发展的软件和硬件支持。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,液冷技术作为未来数据中心散热的主流方案,具有广阔的发展前景和巨大的市场潜力。上市公司在积极布局液冷技术产业链的同时,需要注重研发投入、成本控制、市场定位等多方面问题,以应对激烈的市场竞争和不断变化的市场需求。

中老年人保险保障程度显著不足 业界建议加快推动商业保险市场发展

本报记者 冷翠华

3月19日,中国保险行业协会(以下简称“保险业协会”)与瑞士再保险瑞再研究院(以下简称“瑞再研究院”)联合发布《中国中老年人风险保障研究》报告(以下简称《报告》)。《报告》指出,我国中老年人保险保障程度仍显著不足,需从多方面加快推动商业保险市场的发展。

瑞再研究院调研数据显示,全球家庭都面临潜在的健康和身故风险,其中,未获得保障部分的规模(即保障缺口)依然庞大。从中国来看,约有三分之二的人身风险尚未被保障,2022年中国市场的保障缺口约为2.8万亿元。

更值得关注的是,中国人口结构性变化加大了未来的风险保障需求。数据显示,45岁以上老年人的肿瘤发病率约为15岁至45岁群体的2.2倍;而60岁以上老年人心脑血管疾病和痴呆的发病率分别为15岁到59岁群体的8倍和35倍。

从保险产品供给来看,截至2022年年底,在保障型人身险产品中,年龄在45岁及以上的被保险人的风险保障占全年年龄段的比例不足30%,其中寿险和疾病险占比均为20%左右。整体来看,目前市场上针对中老年人群体的保障型产品较为有限。

保险业协会秘书长商敬国表示,今年1月份,国务院办公厅印发

的《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》明确指出,实施积极应对人口老龄化国家战略,丰富发展养老金融产品,加强养老金融产品研发与健康、养老照护等服务衔接。保险业要积极响应国家战略,服务发展银发经济大局,找准自身定位,加强人身保险产品供给能力,构建中老年人服务网络,探索“保险+养老”之路,持续推动我国中老年人保障及服务事业的发展。

瑞士再保险寿险与健康险再保险首席承保官杜竹麟(Julien Descombes)表示,在老龄化背景下,保险行业需要以长期视角对中老年人群体进行规划,在数据积累、科技应用、资源投入、人才储备等方面进行战略性部署。保险公

司需持续加强核心承保与定价能力,积极运用科技手段推动中老年人保险产品与业务创新,共同促进中老年人保险业务发展,发挥商业保险的风险保障作用。

为此,《报告》建议从三方面完善我国中老年人保障体系建设,加快推动商业保险市场的发展。在健全养老保障制度方面,建议逐步构建一个涵盖风险保障与储蓄功能的多层次中老年人保险保障体系,推动商业保险与社会保险形成有效衔接,使不同类型的保险产品形成相互补充、可持续发展的良性发展格局。

在保险行业监管方面,建议加快完善包括行业数据、服务指引等相关基础设施建设。考虑对中老年

人保险产品给予更大的创新空间。此外,建议在社商合作、税收优惠、市场准入、保险资金管理等方面采取鼓励性政策,促进中老年人保险生态与方的深度融合与业务创新。

在保险行业发展方面,建议保险公司积极创新,持续增加中老年人专属人身险产品供给。未来的产品创新可以集中在三大方向,一是将风险保障与储蓄需求相结合的保险产品,二是具有适老化服务属性的保险产品,三是针对特定风险或特定群体需求的保险产品。此外,建议增强中老年人保险产品的服务能力,深化保险与科技融合发展,提升保险价值,同时拓宽分销渠道,增强保险业务的可触达性。