

# 银发旅居热,如何更安心

3月下旬以来,在南海之滨的海南万宁,气温不断升高,暖风吹拂着海岸线,椰影婆娑间仍有不少银发身影悠然漫步;千里之外的北京,气温也回升至舒适区间。“该回家了!”64岁的北京朝阳区居民于凤莲收拾好行李,与老伴一同结束了为期5个月的南下旅居生活,“在北京休整几个月,等盛夏来临,我们打算再去东北找个小城避暑两个月。”

如今,像于凤莲夫妇这样的老年“候鸟”日渐增多。随着我国人口老龄化程度加深,老年群体康养需求持续升级,加之交通、网络、医疗等配套体系逐步完善,银发旅居已渐成气候。但这个蓬勃发展的市场背后,医疗保障不足、服务适配度低、市场规范缺失等问题也逐渐凸显,如何让银发“候鸟”飞得安心、住得舒心,成为亟待破解的现实课题。

## 市场布局正加速

“每天喝茶,沿着湖边散散步,和来自五湖四海的老伙计们聊聊天、下下棋,这样的日子太舒服了。”在云南曲靖马龙区王家庄街道格里社区黄坝村,广州居民老雷坐在民宿庭院里,语气颇为满足。

黄坝村因车马碧水修建形成的独特山水景观,成为吸引老年旅居者的一大优势。曾经的老旧房屋被精心盘活,改造后的精品民宿依山而建,错落有致,吸引着来自南海北的老年旅居者前来旅居。

找一处气候适宜、节奏舒缓的小城康养,趁着身体硬朗,体验不同的风土人情,从容享受晚年时光,这是越来越多退休老人憧憬旅居的重要原因。而小城相对适中的生活成本,加之老人稳定的退休金作为支撑,也让他们有了迈出家门,成为“候鸟”的底气。

数据显示,2025年末,我国60岁及以上人口超3.2亿,占总人口的23%;预计到2035年左右,这一群体将突破4亿,占比超过30%,人口老龄化程度持续加深。与此

同时,随着居民生活水平的提升,退休老人的消费观念也发生显著转变,“安享晚年”不再局限于“守在家中”,而是追求“高品质、多元化”的生活方式。北京交通大学现代旅游研究院院长张辉表示,随着老龄化社会与度假时代的到来,旅居养老将成为未来养老的重要模式之一。

这一需求带动各地加速布局旅居市场。那些占据气候、自然、生态优势的地区,率先发力、抢占先机。数据显示,2025年,云南全省旅居人数超550万人,平均旅居时长83天,其中旅居养老人群近98万人。每年赴广西康养旅居一周以上的老年游客超380万人次。

## 服务保障存短板

尽管银发旅居市场一片火热,但是,这个新兴市场仍面临诸多“成长的烦恼”,医疗保障薄弱、服务适配度低等问题,不少老年旅居者望而却步。

“最担心的就是生病。”于凤莲说道,“人老了,难免有各种小毛病,在外旅居时子女不在身边,不熟悉当地的医疗服务,万一遇到突发情况,真不知道该怎么办。”

当前不少旅居服务方原本以提供短期旅游体验产品为主,对老年人旅居所需的衣食住行、医康养文体等多元需求把握不足,尤其难以提供专业的康复、护理、疗养等健康医疗服务,容易出现“货不对板”、服务体验不佳的情况。

国家发展改革委社会发展研究所研究室主任李璐表示,银发旅居本质上是异地养老,老年群体对医疗服务的需求远高于普通游客,但目前部分旅居目的地的服务保障难以全面覆盖,尤其是遇到突发急发事件时,部分旅居地在院外急救、定点医疗协作等方面能力不足,这正是老年旅居者最担心的问题。

李璐建议,旅居养老的地区需加大康复、护理、急救等医疗功能配置,推动医疗与居住、养老等功能协同衔接,同时加强跨



行业从业人员专业培训,切实保障老年人的身体健康安全。

基础设施建设也成为影响旅居体验的重要因素。相较于普通游客,旅居者平均停留时间更长,对基础设施和公共服务的要求也更高,但部分乡村旅居点存在交通衔接不畅、适老化改造滞后等问题,难以满足老年群体旅居与康养融合的需求。

“我们这里超半数都是50岁以上的旅居者,他们居住一段时间后,常会反映院子外出行不便、娱乐休闲设施太少,希望能打造更多场景,满足日常生活之外的精神文化需求。”云南曲靖马龙区通泉街道工作人员廖俊森介绍,目前当地正在旅居村内逐步打造中医馆、茶空间、共享书吧,并通过在节假日举办各类活动等方式,全力满足老年旅居者的需求。

云南青墨旅居房地产有限公司总经理杨秀波坦言,很多老年旅居者“既想享受乡村的宁静,又离不开城市的便捷”,这种矛盾需求难以得到充分满足,容易让老人产生“水土不服”的感觉,这也反映出当前银发旅居行业服务适配性不足、产品供给单一的突出问题。

## 行业秩序待规范

随着市场持续升温,行业自身也暴露出诸多问题,制约着市场健康有序发展。尤其令人担忧的是,一些不法经营者趁机

打着旅居服务的旗号,设下各类骗局,给老年人带来经济与精神的双重损失。

公开报道显示,部分不法机构打着“养老金融”的幌子,推出高额床位卡、会员卡,虚假承诺保本高息、全国基地通用,实则通过资金运作实施非法集资,最终往往出现卷款跑路、承诺无法兑现等情况。

桂林唐朝国际旅行社总经理周晓光分析,老年人情感需求强烈、对价格敏感、防范意识薄弱,容易成为不法经营者的目标,严重破坏了银发旅居市场的行业秩序。

此外,目前旅居养老市场缺乏具体可操作的行业标准和规范,相关法律法规体系也不够完善,老年旅居者、经营主体等各方权益难以得到有效保障。

针对上述问题,周晓光建议,要加大对旅居市场的监管力度,严厉打击虚假宣传、强制消费、诈骗等不法行为,建立健全投诉举报机制,提高违法成本;同时,要积极推动行业自律,引导旅居经营主体规范经营、诚信经营。

张辉认为,应加快完善旅居养老老相关的法律法规和行业标准,明确经营主体的责任与义务,规范服务流程和收费标准,让银发旅居市场有章可循、有规可依。

杨秀波提醒,老年旅居者既要通过官方渠道查询机构登记备案、资质信誉等信息,也要实地查看机构的经营状况、服务设施、配套项目,确保切实享受到便捷全面的养老服务。张雪重 董曹松

# 信用卡发卡量创近7年新低

## 银行开启属地化转型突围

背景下,银行降本增效成为必然选择。

然而,银行并非“躺平”。在多数机构收缩的同时,中信银行2025年末累计发卡1.29亿张,较上年末增加约600万张,成为少数逆势增长的代表。浦发银行信用卡发卡数量实现了5%的增幅,其背后是重点推动息生转化渗透和汽车分期业务——该行2025年末信用卡新能业务分期业务贷款余额达292.61亿元,较上年末增加181.73亿元。从存量到增量的转换,考验的正是银行对优质场景的渗透能力。

## 不良率攀升,资产质量承压

与规模收缩同步发生的,是信用卡资产质量的普遍恶化。

2025年,多家国有大行和股份制银行信用卡不良率均出现明显上升。工商银行信用卡不良率攀升至4.61%,较2024年末的3.5%大幅上升111个基点,成为不良率攀升的一大拖累项。在六大行中,工商银行、交通银行、建设银行的不良率分别为4.61%、2.68%、2.36%,同比分别上升1.11个、0.34个、0.14个百分点。除邮储银行实现不良率与不良余额“双降”外,其余五大行均呈“量率齐升”态势。

值得注意的是,浦发银行成为信用卡不良修复最为明显的银行之一,2025年末不良率为1.92%,同比下降53个基点。这种分化反映出不同银行的风险管控能力和客群质量差异正在拉大。

苏商银行特约研究员付一夫认为,信用卡不良的普遍恶化,既是行业顺应监管导向、清理存量风险的必然结果,也是银行主动转型、追求高质量发展具体体现,整体处于行业调整的关键过渡阶段。

招商银行副行长徐明杰表示,未来一段时间,全行业零售信贷资产质量仍将承压,包括信用卡在内的零售信贷仍面临一定挑战。

不良攀升带来的直接后果,是银行加

速“甩包袱”。2026年开年以来,个人不良贷款批量转让市场持续升温。仅2026年1月,转让消费金融公司便在银证中心挂牌转让个人消费贷不良资产包,涉及未偿本息总额超过110亿元。而随着不良贷款转让试点期限延长至2026年12月31日,业内普遍认为,信用卡不良资产转让将成为银行出清风险的常规渠道。

## “回归分行”加速落地

2025年,信用卡中心的“大撤退”持续蔓延。数据显示,2025年以来,全国已有超过60家信用卡分中心陆续关停。其中交通银行关停数量最多,达58家,覆盖一线城市及部分三、四线城市;民生银行关停5家,广发银行终止3家分中心营业。进入2026年,广州银行等城商行也相继加入关停行列。

这一轮分中心关停潮的核心驱动力,是银行信用卡业务模式的根本性变革——将信用卡业务“回归分行”。交通银行在2024年年报中便明确提出“推进信用卡属地经营转型”,光大银行则强调“坚定回归分行”。一年过去,成效已在数据中有所显现。

交通银行2025年年报显示,38家分行已全面完成信用卡属地经营管理职责,属地新增活户较转型前同比提升140%,场景分期服务客户同比增长155%。

付一夫认为,银行信用卡“回归分行”的趋势预计将延续。素智研高级研究员苏筱芮指出,银行此前在各地设立信用卡分中心,主要是借助这一组织架构强化线下获客运营。但随着金融数字化转型以及移动端用户规模的日益增长,线上渠道的重要性与日俱增。此外,在信用卡资产质量承压、盈利能力不足的环境下,此类调整主要是通过组织架构变革,顺应信用卡自内而外的转型趋势。

向家莹

## 新版人身险产品负面清单落地

近日,国家金融监督管理总局向各人身险公司下发了《人身保险产品“负面清单”(2026版)》(以下简称“2026版负面清单”)。在2025版负面清单的基础上,2026版负面清单新增两条禁止性规定,同时细化多个条款,扩大了监管范围,重点聚焦医疗险、分红险及人身保险经验生命表方面,整体监管更严、更细、更精准。

近年来,人身保险产品负面清单整体框架保持稳定,围绕产品条款表述、产品责任设计、产品费率厘定及精算假设、产品报送管理四大维度划定禁止性规则,并持续优化完善。

具体来看,2026版负面清单新增两条禁止性规定:一是“医疗保险产品条款处方审核约定不合理,约定处方审核主体为第三方服务商,而非保险机构,未明确列明保险公司应当承担的审核责任”;二是“分红型保险的产品说明书中红利分配政策承诺的红利分配比例,超过利益分配的分配比例水平”。

天职国际金融业务咨询合伙人周瑾表示,2026版负面清单在规范行业经营行为和引导行业高质量发展方向上进一步深入,进一步明确,在主体责任层面,进一步明确保险机构是风控的最终责任人;在产品层面,禁止保险期间非终身的护理保险比照增额终身寿险的增额形式设计,进一步防止产品异化;在销售管理层面,进一步防止“报行合一”的要求,从“费用执行”延伸到“费用备案”环节。

北京大学应用经济学博士后、教授朱俊生表示,2026版负面清单最核心的监管导向是“消费者权益保护”和“产品

合规性”。通过在条款设计、精算规则、产品责任等方面收紧要求,旨在提升保险产品的透明度、公平性与可理解性,减少销售误导隐患,防范不合理条款侵害消费者利益。

朱俊生进一步表示,2026版负面清单集中反映了当前行业存在的突出问题,也是对险企后续经营的重要警示。从2026版负面清单内容可以看出,当前人身险行业仍面临产品设计脱离保障本源、条款设计不规范引发误导销售、精算假设不审慎、风险管控薄弱、合规与渠道管理不规范等问题。

“负面清单相当于监管机构的清单的‘红线’,保险公司会对负面清单梳理自身产品开发和经营行为,在后续开发和销售中将主动规避合规风险。整体而言,不会对公司的产品开发和经营造成较大影响。”某人身险公司相关负责人表示。

从行业影响来看,朱俊生认为,短期来看,险企产品策略将有所收敛,部分险企需要调整产品设计以满足新的合规要求,银保渠道销售或阶段性承压。从中长期来看,随着2026版负面清单的发布落实,险企银保渠道将逐步由“重规模、重佣金”转向“重合规、重价值”,不过,对于中小险企而言,其进入银保渠道的门槛进一步提高,需立足细分市场实现错位竞争。

在周瑾看来,2026版负面清单短期内将对整治产品异化、费用乱象等问题起到立竿见影的效果;中长期会引导分红险红利演示更加理性规范,也更加考验保险公司的长期投资能力和回报水平。冷翠华

## “0元购”没了,奶茶还香吗?

“0元购”“1分钱喝奶茶”“奶茶免单券”……2025年,外卖平台的百亿补贴大战,让茶饮市场陷入一场短暂的狂欢。然而,狂欢总有散场时。随着补贴逐步退出,奶茶价格重回20元区间。

近期,六家上市现制茶饮企业相继交出2025年成绩单。补贴大战的影响在财报中清晰可见:有人承压受伤,有人顺势而上,更有甚者主动盼着补贴早点结束。

## 同场竞技,不同命运

“受伤最深”的是定位高端的品牌。霸王茶姬2025年第四季度收入29.74亿元,同比下降10.8%,营业利润由盈转亏,录得亏损3500万元。归母净利润更是同比暴跌95.3%至2853.8万元。

创始人张俊杰在业绩会上坦言:“我们确实低估了外卖平台价格大战对线下的冲击。”当同行纷纷以补贴争夺流量时,霸王茶姬选择“不参赛”以维护品牌高端调性,结果线下客流被大量截流,2025年“基本耽误了半年时间”。

奈雪的茶同样损失惨重,2025年实现营业收入43.31亿元,同比下降12%,经调整净亏损2.41亿元,在六家上市茶饮企业中成为唯一仍在亏损的品牌。外卖收入占比首次突破50%,但门店单量和自提订单收入双双下降,客单价持续下滑,已降至24.4元。

另一侧,深耕下沉市场的品牌则接住了这波流量。茶百道强调不依赖补贴,只借势提升订单量和用户习惯;古茗则从2025年7月起主动调高了外卖平台价格,以保护加盟商利益。

## 消费习惯已被重塑

“茶饮明星”们财报数据中的转折,与外卖补贴大战关系密切。当“9.9元喝奶茶”成为常态,茶饮的消费场景迅速从线下门店转移到线上外卖平台,消费习惯已被重塑。

对主打“大店模式”的奈雪来说,线下堂食客流萎缩,客单价走低,意味着利润空间被严重挤压,高昂的租金和人力成本难以支撑。霸王茶姬则在财报中表示,去年四季度营收下降,主要由于去年和前两年两个时期新产品上市的时间和节奏不同,以及线上外卖平台补贴竞争格局的变化所致。

值得一提的是,即便是在外卖补贴大战中获得增长的部分茶饮品牌,也希望补贴尽早结束。

左雨晴

## 溧阳市财政局:凝心聚力启新程 实干笃行谱新篇

近日,溧阳市财政局召开全市财政工作会议。该局领导班子成员、各镇区(街道)财政分局、江苏农村商业银行和溧阳市财政局的全体干部参加。会议全面贯彻党的二十大精神及二十届历次全会精神,回顾总结2025年全市财政工作,研究部署2026年工作目标任务,持续推动全市财政事业高质量发展。

会议指出,2025年是实现“十四五”规划目标任务的关键之年。这一年,在市委、市政府领导下,全市财政部门坚定信心、顶压前行,全市财政运行稳中有进,财政职能作用有效发挥,支持发展精准有效,民生保障扎实稳固,在全市经济社会发展中展现了财政担当,作出了积极贡献。一是有力有效应对收支矛盾,财政资源统筹提质增效;二是靠前发力释放政策效能,推动经济持续回升向好;三是用心用情办好惠民实事,提升群众幸福满意度;四是更好统筹发展和安全,促进财政可持续发展;五是扎实推进财政科学管理,财政治理效能稳步提升;六是坚持不懈压实主体责任,全面从严从实不断深化。

## 溧阳农商银行贵金属展销会圆满收官

日前,溧阳农商银行在滨河财富支行举办“金耀春节 万物生辉”贵金属展销会。此次活动汇聚了苏州市投资有限公司、江苏舜一文化发展有限公司、安徽省扬新文化发展有限公司、广东潮宏基实业股份有限公司、深圳百泰投资控股有限公司等企业。展销会现场,各大品牌展位璀璨夺目,佳作纷呈。除了备受青睐的投资金条、银条外,更有多款寓意吉祥的工艺金条惊艳亮相,象征财源广进的“聚宝盆”、寓意富贵绵长的“福运金葫芦”、福泽深厚的“大唐金碗”。一件件精雕细琢的藏品,吸引众多客户驻足品鉴、争相收藏。此次展销会也是该行深耕金融消费市场的生动实践。葛以云

## 惠山区市监玉祁分局开展外卖站点专项检查

为规范网络餐饮配送秩序,切实保障群众“舌尖上的安全”,近日,无锡市惠山区市场监督管理局玉祁分局聚焦网络餐饮配送环节,对辖区两个外卖站点开展专项检查行动,全力织密配送环节“安全网”。

一是严查站点管理,拧紧源头“责任阀”。监管人员深入辖区外卖配送站点,重点检查骑手健康管理、配送箱消毒管理、培训情况等事项,现场核查培训记录,检查骑手对基本知识的掌握情况,查看配送箱消毒记录台账,要求站点规定消毒频率,严格执行消毒制度,杜绝食品二次污染,从源头上规范站点运营管理。

二是强化骑手培训,把好配送“过程关”。针

## 对骑手配送全流程,监管人员现场开展专项培训

对个人卫生、配送工具管理、配送过程规范性进行讲解,并现场查看骑手配送箱消毒过程。此外,监管人员向站点站长科普食品安全相关法律法规,督促其切实落实配送安全管理主体责任和食品安全协助责任,加强骑手日常管理 with 动态监管。

科普及治理理念,画出监管“同心圆”。监管人员结合检查同步开展食品安全科普宣传,引导站点、骑手树立社会共治意识,鼓励骑手在取餐过程中,一旦发现商户存在食品安全隐患,及时上报线索,形成“监管引导、站点负责、骑手参与”的社会共治格局,共同守护网络餐饮安全。杨梦晨

## 泗阳农商银行首笔“气候贷”落地生根

近日,泗阳农商银行与泗阳县气象局联合举办“气候贷”产品发布暨签约仪式。泗阳县气象局党组成员、副局长李业进,泗阳农商银行党委委员、副行长秦锐利共同出席,见证“气象+金融”融合服务新模式正式启航。

“气候贷”是泗阳农商银行与泗阳县气象局深化战略合作,推动气象数据价值转化的重要创新。今年2月初,该行在气象部门专家指导下,制定了《气候贷实施办法》,将自然受灾风险度、大

## 泗阳农商银行与泗阳开放大学实施战略合作

日前,泗阳农商银行与泗阳开放大学在泗阳农商银行会议室成功举行战略合作签约仪式。在泗阳开放大学党委书记陈昌耀和泗阳农商银行党委书记、董事长李杨的共同见证下,泗阳开放大学党委副书记、校长王东峰与泗阳农商银行党委书记、行长谢辉代表双方签署战略合作协议。

## 泗阳农商银行: 清朗金融网络 守护安心消费

日前,泗阳农商银行组织客户经理来到城区人流量较大的桃源路,开展系列宣传活动。此次活动以“清朗金融网络 守护安心消费”为主题,吸引了众多市民参与。客户经理向过往市民发放宣传折页,内容涵盖防范非法集资、个人信息保护、存款保险、理性投资、征信宣传等,同时通过现

债务人名称					
序号	债务人名称	本金余额	利息余额	费用余额	担保人名称(保证人、抵押人)
2	张家港普星鞋业有限公司	7,049,709.29	13,286,289.38	0.00	张家港华瑞电机制造有限公司,张家港森源国际贸易有限公司,陈福金,吴建清,余沛
3	张家港华瑞电机制造有限公司	2,607,401.45	6,975,388.04	0.00	张家港保税区森源国际贸易有限公司,张家港普星鞋业有限公司,陈福金,吴建清,余沛

特此公告。

债务人名称					
序号	债务人名称	本金余额	利息余额	费用余额	担保人名称(保证人、抵押人)
2	张家港普星鞋业有限公司	7,049,709.29	13,290,515.02	0.00	张家港华瑞电机制造有限公司,张家港保税区森源国际贸易有限公司,陈福金,吴建清,余沛
3	张家港华瑞电机制造有限公司	2,607,401.45	3,877,795.11	0.00	张家港保税区森源国际贸易有限公司,张家港普星鞋业有限公司,陈福金,吴建清,余沛

特此公告。

苏州资产管理有限公司  
2026年4月9日