

探访

□ 本报记者 李万祥 杨开新 唐一路

老年健身潮，更需“专业范”

——养老问题面面观④

“只要不下雨，大家基本天天都会来。”早上7点，在陕西省安康市汉滨区的金州广场上，70岁的安康市柔力球协会主席刘旭林指导队员们热身，彩色的柔力球在空中划出优美的弧线。

上午9点，位于上海青浦区的长者运动健康之家迎来第一批客人。84岁的曹金根是这里的忠实粉丝，每天都会赶来运动，“我有心脏瓣膜问题，剧烈运动完全不敢做，这里的器械都做了适老化改造，非常适宜”。

如今，运动健身逐渐成为越来越多老年人的一种生活方式，各地也积极培育消费场景，探索银发健身新路径。今年的《政府工作报告》提出，积极开发老年人力资源，制定推进银发经济高质量发展的措施，完善老年用品产品、养老金融、旅居养老等支持政策。随着我国持续丰富老年文体服务，老年体育市场蓝海正不断开拓。

市场需求持续升温

去年12月发布的《第六次全国国民体质监测公报》显示，参加体育锻炼的老年人，体质合格率高于不锻炼人群5.8个百分点，优良率优势更为突出；与不进行力量练习者相比，坚持力量练习的老年人体质合格率高1.5个百分点、优良率高5.9个百分点。

运动健身，正成为老年人健康生活的新风尚。同时，老年群体对科学健身、安全健身的需求日益迫切。

以安康市为例，目前已建成各类老年人体育健身场地1883个，培训老年体育社会指导员2902名，培育老年健身团队895支；2025年全市举办各级各类老年人体育赛事活动1000余场次，参与人员超20万人次。

“老年体育，不仅是民生事业，也是朝阳产业。”安康市老年人体育协会主席罗雪剑介绍，随着老年健身需求的持续升温，与之相关的体育用品销售、健身培训、赛事运营、康养旅游等业态加速发展，老年体育消费市场呈现稳步增长态势。

2025年年底，陕西省委办公厅、陕西省人民政府办公厅印发《关于进一步加强老年人体育工作的意见》提出，将老年人体育工作经费纳入同级财政预算，强化部门协同联动，积极协调解决老年人体育工作中的场地建设、经费保障等问题。

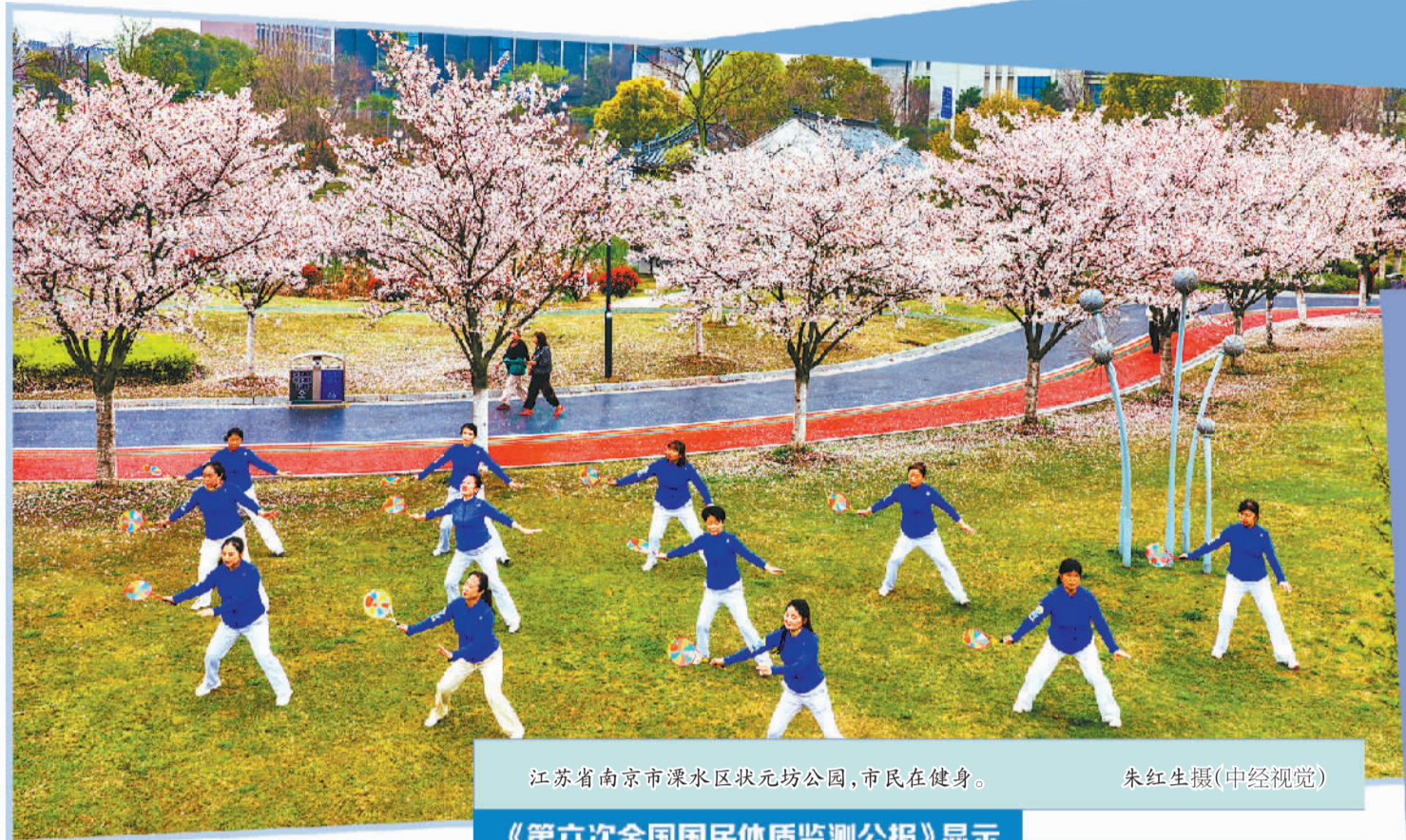
上海则已累计培养700余位“懂医会体”的社区运动健康师。这支队伍深入社区，在运动干预门诊为老年慢性病患者开具个性化的运动处方。上海体育大学教授、博士生导师刘向云介绍，上海出台了《上海市运动促进健康三年行动计划（2024—2026年）》等文件，将体卫融合纳入区政府民生实事项目和重大决策事项，确保政策的连贯性和执行力，保障老年群体的健身运动需求。

以需求为牵引，近年来，老年群体体育消费倾向从实物型逐渐向参与型和观赏型等服务型消费转变，消费结构持续优化升级。《2025年全民健身活动状况调查公报》显示，60岁及以上居民参与徒步走、跑步、骑自行车、舞蹈类、羽毛球和乒乓球项目的人数最多，人均体育消费1451元，与2020年调查结果相比，增加359元；在服务型体育消费中，参与体育旅游消费的人数比例随年龄增加逐渐上升，70岁及以上占比为14.8%。

适老化改造稳步推进

当前，健身场所普遍存在适老化短板，无障碍通道不足、器材适配性差、专业指导稀缺、安全防护不完善等问题突出，导致老年人“不敢动、不会动、不便动”。同时，行业内缺乏统一规范，服务质量参差不齐，制约了老年人体育事业的高质量发展。

瞄准科学性，适老化标准不断完善。今



江苏省南京市溧水区状元坊公园，市民在健身。朱红生摄(中经视觉)

《第六次全国国民体质监测公报》显示

参加体育锻炼的老年人
体质合格率比不锻炼人群
高5.8个百分点
优良率优势更为突出

与不进行力量练习者相比
坚持力量练习的老年人
体质合格率高1.5个百分点
优良率高5.9个百分点

年1月1日，《健身器材适老化通用要求》(GB/T 45180—2024)开始实施，明确电动跑步机、曲柄踏板类器材、健身车等健身器材适老化的特殊要求。4月1日，《健身运动场所适老化通用要求》(GB/T 46868—2025)开始实施，为老年群体打造安全、便捷、专业的健身环境提供了权威技术依据。

面对步入深度老龄化社会的挑战，上海正以长者运动健康之家为载体，为老年群体量身定制体育运动产品。截至2025年末，上海市已建设200家长者运动健康之家，实现16个区全覆盖，形成了从纯公益到“公益+普惠+商业”三阶段模式的迭代。

尚体健康科技(上海)有限公司总经理王海龙表示，目前“公建民营”模式已成为主流，政府负责场地建设、基础设施配套和政策监管，通过公开招标选择具备专业运营能力的主体，明确公益服务义务，保障老年群体的基本健身权益。同时，允许运营主体在遵守公益要求的前提下，开展市场化的增值服务；建立常态化的运营考核机制，将公益服务落实情况、服务满意度、老年群体反馈作为考核核心，考核结果与运营补贴、运营期限挂钩。

“体卫融合”深度协同，则是上海银发健身的另一亮点。一方面，上海将运动处方纳入家庭医生考核，激励基层医生开展运动干预服务；另一方面，创新推出“沪动保”商业保险，构建“运动+保险+激励”的支付体系，从单纯的“保疾病”向“保健康”转变。上海创新采用“健康积分制”，并将长者运动健康之家的月费通过补贴降至69元，日均花费仅2元至3元。上海体育大学竞技体育学院党委书记、院长王红英介绍，通过统筹推进“体医养融合”，在社区设立专门空间，为老年人提供体质测试、慢性病运动干预、科学健身指导和健康讲座等服务，提升了老年群体对科学运动价值的认知。

记者调研发现，有些地方健身设施面临场地不足、器材老旧、种类单一等问题，老人往往只能“将就”。这些“痛点”，日益受到关注并逐步得到改善，成为各地发展银龄体育、激活银发经济的发力点。作为知名的“全国老年气排球之乡”，安康市白河县将目光投向了场地建设。从县城中心的体育场到乡镇的文体中心，标准化的气排球场地随处可见。目前，白河县已建成17片标准化气排球场地，教练员、裁判员队伍突破百人。

在不少地方，社区运动健康中心还配备了人体成分分析仪、心电图检测功率等智能设

备，为精准评估和科学干预提供了硬件基础，也为老年群体的运动健康做好坚实保障。

直面行业深层挑战

据陕西省老年人体育协会统计，陕西已有超过487万老年人常年参与健身，占全省老年人口的60%以上，陕西老年体育正从“少数人参与”变为“多数人共享”，从“季节性活动”走向“常态化开展”。

记者调查发现，在银发健身蓬勃发展的背后，行业面临的深层挑战同样不容忽视。人才培养与产业需求脱节是突出瓶颈。王红英表示，当前高校专业设置与银发健身产业需求匹配度不足，传统的社会体育与指导、休闲体育、运动康复等专业虽具有一定相关性，但课程体系与“体医养融合”服务场景衔接不足，具备相关学科背景的人才进入银发健身行业比例较小，导致基层服务岗位长期缺乏稳定专业人才。

补齐场地短板是当务之急。截至2025年底，西安市共建设群众身边健身场地9053个，涵盖全民健身路径、多功能运动场等多种类型。西安市体育局局长马锐表示，将推进群众身边“小而美”的健身场地建设，新增一批适老型健身器材，试点推行长者运

动健康之家，同时积极推广“银发运动”，让体育运动融入日常生活。

科研成果向社区实践转化仍存堵点。王海龙表示，部分慢性病干预方案多依赖西方人群研究证据，缺乏中国人本土化验证，且高校和科研机构的研究成果多以学术论文、研究报告为主，与社区银发健身服务的实际需求对接不够紧密，缺乏专门的成果转化平台和桥梁，研究成果难以直接转化为社区可操作的运动干预方案。

付费意识薄弱仍是制约市场发展的核心难题。“愿意且能够为高价健身服务买单的老年人，仍然是少数。”王海龙说。此外，长期以来社区提供的健康讲座、体质测试、健身指导多为免费项目，强化了老年人“运动就该不花钱”的心理，机构难以形成稳定的现金流。目前，多数场馆的运营收入中，私教课程、慢性病运动干预套餐等增值服务占比较小，核心收入仍依赖政府购买服务和场地补贴。

王红英建议，一方面要推动体育康养、运动促进健康等复合型人才培养，加强运动医学、康复科学与健康管理课程的交叉融合；另一方面依托高校科研团队与社区合作开展老年健康评估、运动干预与科普活动，将科研、教学与社区服务结合，打通老年人科学健身、安全健身的“最后一公里”。

《2025年全民健身活动状况调查公报》显示

60岁及以上居民
参与徒步走、跑步、骑自行车、舞蹈类、羽毛球和乒乓球项目的人数最多

人均体育消费 1451元

与2020年相比 增加359元

参与体育旅游消费人群中
70岁及以上占比 14.8%

购票生谈

节假日期间，热门线路火车票“一票难求”成为常态，部分第三方平台却借机炒作付费抢票服务，将民生刚需异化为牟利工具。4月16日至18日，铁路12306采用大数据分析和风控技术，精准识别频繁大量为非本人购票的注册账号、频繁大量为非本人订单支付的支付账户的异常行为，累计将564万笔交易放入慢速队列，共拒绝出票105.6万张，有力遏制了恶意抢票行为。

铁路票务并非普通的商品，而是承载着亿万群众返乡探亲、就医求学、外出务工等刚性需求的基础性公共服务，其核心属性是普惠与公平，绝不能遵循“价高者得”的逐利逻辑，更不允许任何人凭借技术优势谋取“插队”特权。

抢票软件打着“加速包”“优先抢票”的幌子，诱导旅客以为花钱就能轻松购票，实则是依靠自动化程序实施大规模、高频次刷票操作。在机器毫秒级、千万次的抢票效率面前，普通人即便手速再快、准备再充分，也难以与之抗衡。这类行为本质上就是用技术优势践踏购票公平秩序，让先来先得的平等规则沦为空谈。

购票拼速度本是市场规律，但绝不能纵容“人与机器”的不对等较量，更不能让技术红利沦为少数平台的牟利手段。早在4月10日，中央网信办、国家铁路局已联合约谈7家涉火车票业务的第三方平台，要求相关平台严格落实网络安全相关法律法规要求。如今，铁路12306在3天内拒绝出票105.6万张，进一步在技术层面精准反制、让票源回归公共属性。

铁路部门精准反制的同时，第三方平台的刷票技术也在不断迭代，恶意抢票与反抢票的博弈将是一场持久战。

这要求铁路12306持续升级风控能力，实时更新异常行为识别模型，扩容服务器资源，全方位筑牢技术防范屏障。同时，可优化候补排序算法，确保余票公平高效分配；升级智能中转换乘推荐功能，精准匹配最优中转方案，为旅客提供多元购票选择，缓解购票焦虑。

此外，铁路部门可加强宣传引导，普及官方购票渠道与规则，曝光抢票软件营销陷阱，引导旅客理性购票。监管部门对第三方平台的销售行为加强监管，明确其边界，对违法违规行为及时处罚，形成长效治理合力，让恶意抢票行为无处遁形。

禹琳

理财公司积极拓宽代销渠道

本报记者 王宝会

近日，银行业理财登记托管中心发布《中国银行业理财市场季度报告(2026年一季度)》显示，截至今年一季度末，全市场共有156家银行机构和32家理财公司有存续的理财产品，共存续产品4.80万只，同比增加18.23%。

理财业务作为表外业务，风险更具隐蔽性。普益标准研究院研究员崔盛悦介绍，通过设立具有独立法人地位的理财公司，在理财业务与银行传统信贷业务之间建立起坚实的“防火墙”，有效防止了表外风险向表内传导，进而防范化解金融风险、维护银行体系稳健。

为突破母行渠道瓶颈、扩大理财规模、触达更多投资者，理财公司积极拓宽代销渠道。今年一季度，理财公司持续拓展母行以外的代销渠道，其中31家理财公司的理财产品除母行代销外，还打通了其他银行的代销渠道。截至今年3月，全市场有617家机构跨行代销了理财公司发行的理财产品，较去年同期增加42家。

光大证券金融行业首席分析师王一峰认为，现阶段代销机构主要为理财公司和银行业金融机构，暂时没有放开券商、第三方财富管理公司、互联网平台等。随着投资者教育深

化、理财产品信息披露更加规范、净值型产品接受程度提升，不排除代销渠道继续扩围。

今年以来，理财公司的代销渠道网络持续下沉，中小银行成为代销理财公司理财业务的重要组成部分。从日前中小银行披露的2025年理财业务报告看，兰州银行、宜宾银行等多家银行大幅压降自营理财规模，发力代销理财。与此同时，理财公司与农村商业银行“牵手”开展代销业务。浙江农商联合银行辖内武义农商银行等多家金融机构代销苏银理财、信银理财等持牌理财公司的理财业务，有效满足正在崛起的县域客群投资理财需求，提升用户黏性。

“转向代销大型理财公司的优质产品，不仅能大幅降低自身的资金和声誉风险，还能以较低的准入门槛维持中间业务收入。”上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚说。

中小银行的客群基础普遍偏好稳健型产品，如何将理财公司丰富的产品特性与本地客户实际风险承受能力精准匹配、避免销售错配，是关键课题。苏商银行特约研究员薛洪言认为，中小银行专业投研与风控能力薄弱，难以对代销产品开展独立有效的尽职调查与风险评估，容易导致产品风险识别不到位。叠

加监管政策持续完善，合规压力不断攀升，要满足销售过程管理等新要求，需投入资源推进系统与流程升级。

目前，多数中小银行并未获得理财公司牌照，加快转向代销理财，对其服务升级、合规能力等方面也是一次大考。在普益标准研究院研究员屈颖看来，中小银行做好代销理财，要加快提升专业能力，将业务重心从自营投资转向产品研究与客户服务，建立完善的产品评价体系，同时加强

理财经理专业培训，提升其产品知识、风险识别及客户服务能力，打造专业服务团队。此外，强化科技支撑，加大金融科技投入力度，升级代销业务系统，实现产品展示、交易、风控、客户管理一体化运作，同时利用大数据、数字化工具开展精准营销，扩大客户触达范围，通过优质服务与合规运营提升客户信任度和品牌影响力，实现代销业务高质量发展。

报告显示

截至2026年一季度末

全市场共存续理财产品 4.80万只

同比增加18.23%

截至2026年3月

全市场有 617家 机构跨行代销了

理财公司发行的理财产品

较去年同期 增加42家



市民在西安城墙环城公园练习武术。新华社记者 李一博摄