

# 银发经济视角下的数字平台创新与消费升级研究

李 涵

上海工程技术大学管理学院, 上海

收稿日期: 2026年2月28日; 录用日期: 2026年3月10日; 发布日期: 2026年4月10日

## 摘 要

在全球人口老龄化与数字经济快速发展的背景下, 银发经济逐渐成为推动经济结构转型的重要力量。然而, 当前养老产业仍面临供给结构滞后与老年群体消费升级需求之间的矛盾。本文从数字平台经济视角出发, 探讨平台创新在释放银发消费潜力中的作用机制。文章整合生命周期假说与马斯洛需求层次理论, 构建“资源 - 意愿 - 机制”的分析框架。研究发现老年群体普遍存在“资产多、现金少”的财富结构与消费谨慎并存的特征, 而数字平台通过服务平台化、数据驱动和信任机制重构, 能够降低交易成本并激发消费潜力。平台通过健康管理服务、适老化技术设计与“技术风控 + 人工客服”的信任机制, 有效提升老年人数字消费参与度; 金融科技平台通过反向抵押养老、资产数字化管理等创新机制, 有助于缓解老年人资产流动性约束。但同时, 平台化发展也带来数字鸿沟深化、算法偏见与数据隐私风险等问题。基于此, 本文提出构建政府主导的适老化标准体系、完善平台算法伦理治理、强化家庭与社区数字反哺等政策建议, 以推动银发经济的包容性发展与老年群体的数字福祉。

## 关键词

银发经济, 数字平台, 消费升级, 数字鸿沟

# Research on Digital Platform Innovation and Consumption Upgrade from the Perspective of the Silver Economy

Han Li

School of Management, Shanghai University of Engineering Science, Shanghai

Received: February 28, 2026; accepted: March 10, 2026; published: April 10, 2026

文章引用: 李涵. 银发经济视角下的数字平台创新与消费升级研究[J]. 电子商务评论, 2026, 15(4): 471-478.  
DOI: 10.12677/ecl.2026.154420

## Abstract

Against the backdrop of global population aging and rapid development of the digital economy, the silver economy is gradually becoming an important force driving economic restructuring. However, the current elderly care industry still faces a contradiction between lagging supply structure and the consumption upgrade demands of the elderly. This paper explores the role and mechanism of platform innovation in unleashing the consumption potential of the silver economy from the perspective of digital platform economy. The paper integrates the life cycle hypothesis and Maslow's hierarchy of needs to construct an analytical framework of "resources-will-mechanisms". The study found that the elderly generally have a wealth structure of "more assets and less cash" and are cautious in consumption. Digital platforms, through service platformization, data-driven approaches, and trust mechanism reconstruction, can reduce transaction costs and stimulate consumption potential. Platforms effectively improve the participation of the elderly in digital consumption through health management services, age-friendly technology design, and a trust mechanism of "technology risk control + human customer service". Fintech platforms help alleviate the liquidity constraints of the elderly through innovative mechanisms such as reverse mortgage pensions and digital asset management. However, platform development also brings problems such as deepening digital divide, algorithmic bias, and data privacy risks. Based on this, this paper proposes policy recommendations such as building a government-led standard system for age-friendly development, improving the ethical governance of platform algorithms, and strengthening digital support from families and communities, in order to promote the inclusive development of the silver economy and the digital well-being of the elderly.

## Keywords

Silver Economy, Digital Platforms, Consumption Upgrade, Digital Divide

Copyright © 2026 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

## 1. 引言

全球人口结构在 21 世纪中叶正在发生巨大的变化。中国处于这场变革的中心位置。根据民政部和全国老龄办发布的《2024 年度国家老龄事业发展公报》，截至 2024 年底，中国 60 岁及以上老年人口已突破 3.1 亿人，占总人口比重达到 22% [1]。2024 年 1 月，国务院办公厅发布了具有里程碑意义的《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》(国办发〔2024〕1 号)，这是中国首个以“银发经济”命名的国家级政策文件。该文件明确提出，发展银发经济是积极应对人口老龄化、培育经济发展新动能的重要举措，并从解决急难愁盼、扩大供给、培育产业、优化环境四个维度提出了 26 条具体措施 [2]。这种变化推动了“银发经济”的兴起。政府对老龄化的看法发生了根本改变。把老龄化看作是经济增长的新动力。老年人的消费习惯也在发生变化。新一代老年人拥有更多的资产和更高的教育水平。他们不再只关注生存需求，而是开始追求享受和发展。以旅游为例，全国老龄委调查数据显示，“银发旅游”人数已占旅游总人数的 20% 以上；携程数据显示，2024 年，银发人群出游订单同比 2023 年增长超 22%，31% 的银发人群出游频次是 2019 年的 2 倍 [3]。但是，市场上的供给还不能满足这些高品质的需求。这导致了需求旺盛但供给不足的矛盾。

互联网和人工智能技术正在改变经济版图。平台经济成为了解决资源配置问题的关键。美团等平台解决了老人吃饭难的问题。京东健康等平台把医疗资源带到了家庭中。但是,技术进步也带来了问题。许多老年人无法熟练使用互联网。这被称为“数字鸿沟”。现有的平台设计大多为了年轻人的效率。老年人则更看重安全和信任。这种矛盾阻碍了老年人享受消费升级的红利。

学界已经对这些问题进行了一些研究。研究者指出了银发经济是产业形态的重构[4]。研究表明平台可以降低交易成本[5]。研究还发现家庭成员的帮助对老人使用网络很重要[6]。但是,现有的研究还存在空白。目前的平台依然存在供需错配的问题。因此,本研究旨在通过理论分析与典型平台实践案例相结合的方式,探讨数字平台在促进银发消费升级中的作用机制,并分析平台化发展过程中可能产生的数字鸿沟、算法偏见与数据治理问题,以期对数字化养老产业发展提供理论与政策参考。

## 2. 银发经济与平台经济的理论基础

全球范围内的人口老龄化不仅仅是社会结构的变迁,它也是经济发展模式的一次重大转移。传统的宏观经济观点通常认为,老龄化意味着劳动力减少和抚养负担加重,这会拖累经济增长。但是,随着人均寿命延长和健康状况改善,一个庞大的“银发经济”市场正在兴起。这个市场的核心不仅仅是医疗和护理需求增加,它还包含了消费结构的全面升级和社会参与模式的改变。本章通过理论追溯和数据分析,建立了一个整合的理论框架。研究认为,目前银发经济发展滞后,这并不是因为老年人缺乏金钱、意愿或数字适应能力。真正的原因是现在的市场机制,特别是传统的单边市场模式,无法有效匹配这个群体的需求。数字平台经济具有多边市场属性、网络效应和去中介化能力,它是解决银发市场信息不通、交易成本高和缺乏信任的关键机制。

### 2.1. 生命周期假说

我们需要先理解老年人的财富状况和消费决策机制,才能理解银发经济的潜力。弗朗哥·莫迪利安尼提出的生命周期假说为分析这个问题提供了宏观经济学视角。标准的模型预测,理性的经济人会在一生中平滑地消费[7]。根据“驼峰储蓄”理论,人到了老年期就应该消耗壮年期积累的财富。但是,实际数据显示了“退休消费之谜”。在意大利、日本和美国等发达国家,65岁以上老人的储蓄率依然是正数,并没有像理论预测那样迅速下降。这说明老年人拥有巨大的、未被释放的财富。导致这种现象的原因主要有三个。首先,老年人担心未来的医疗和护理费用,也担心活得比预期更长,所以他们把财富当作保险,抑制了消费。其次,老年人有遗产动机,他们想把财产留给子孙,这在客观上压抑了消费。最后,资产流动性是一个关键问题。比如在美国,老年人拥有巨额的房屋净值。但是,传统金融市场缺乏机制让他们在不搬家的情况下把房子变成现金。这导致购买力被锁定在房子里,造成了“资产多、现金少”的困境。为此,金融科技平台提供了创新解决方案,例如逆向抵押贷款,允许老年人借用房屋净值转换为现金流,而无需立即还款,直至去世或出售房屋。中国已试点此类产品,如幸福人寿保险的逆向抵押贷款,并可用于医疗和养老支出。此外,行为经济学指出,老年人心理上把本金和利息分得很清楚,这种心理习惯进一步加剧了消费不足。因此,银发市场的核心矛盾在于缺乏能够盘活资产、应对长寿风险的金融创新工具。

### 2.2. 马斯洛需求层次理论

除了具备支付能力,老年人也有消费意愿。我们将马斯洛需求层次理论应用到银发经济中,可以发现消费升级的轨迹。马斯洛需求层次理论将人类需求从低到高分为生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求五个层次,老年人的消费正在从满足生理和安全的“生存型消费”向追求归属和自我实现的“发展型消费”转变。老年人消费的发展新特征主要表现为,经过二十年的发展,老年人消费行为从基本的功能消费、物质消费的经济理智型到时尚流行型的文化符号消费的变化[8]。虽然需求发

生了飞跃，但供给依然滞后。市场上充斥着低端产品，缺乏针对精神文化的高端服务。这种供需不匹配是因为缺乏高效的市场机制来识别这些个性化的需求。

### 2.3. 平台交易机制

既然老年人有钱也有意愿，供需缺口却依然巨大，答案在于交易机制有摩擦。双边市场理论指出，平台可以促进不同群体直接互动，有效解决传统市场的痛点，双边市场是为了单个或多个用户提供交易渠道的平台，通过在实现职能过程中从交易双方收取一定量的费用使得双边用户在企业平台上得以留存[9]。平台型企业的特别之处在于连接了市场双边客户，通过网络效应来实现价值创造，是一种“消费侧-平台-供给侧”为经营模式的新型商业价值共创性范式，平台机制可以解决信息不对称问题[10]。在养老服务领域，数字平台建立了数字化信用体系，比如评价和实名认证，这降低了老年人的决策风险。平台还能降低搜寻成本，匹配长尾需求。基于位置和算法的匹配机制，能把分散的需求和社会闲置资源聚合起来。平台还可以优化价格结构，通过交叉补贴策略降低老年人进入数字经济的门槛。但是，平台发展也要警惕算法偏见。算法设计可能会迎合年轻群体，导致适老化滞后，因此构建包容性的平台机制是前提。根据技术接受模型(TAM)，老年人的数字平台采用取决于感知有用性(PU，如平台提供的健康管理服务是否提升生活质量)和感知易用性(PEOU，如适老化界面是否简化操作)。研究表明，增强 PU 和 PEOU 可显著提高老年人对平台的接受度，并缓解使用障碍[11]。

本章综合上述分析，构建了银发经济与平台创新的“资源-意愿-机制”金三角。在资源端，老年群体掌握着巨大财富，但受制于流动性约束。在意愿端，马斯洛需求层次理论证明老年人有消费升级的需求。在能力端，适老化设计证明老年人具备参与数字经济的能力。当前的银发经济滞后本质上是一场市场失灵，表现为供需错配和信息阻滞。平台创新是填补这一市场真空的关键机制。它通过金融工具解冻财富，通过服务匹配供需，通过适老化交互赋能用户。这最终打通了“有钱、有意愿、有能力”的老年群体与现代经济体系之间的最后一公里。这一理论逻辑为后续章节探讨具体的商业模式提供了坚实基础。

## 3. 平台重构银发消费结构的机制与路径

中国的人口老龄化进程正在加速。银发经济已经成为推动经济发展的重要动力。数据显示，中国 60 岁及以上人口已超过 3.1 亿[1]。这一庞大的市场正在发生结构性的变化。传统的银发消费主要关注生存需求。这种消费模式缺乏平台的整合。数字平台正在利用资源配置能力改变这种逻辑。这种改变不是简单的线上化。平台将医疗养老需求升级为品质生活体验。平台将高风险交易转化为可信任的消费。平台将家庭互助转化为数字化的契约关系。本章将分析平台重构银发消费的核心机制。

平台正在推动刚性消费向场景化和品质化转型。医疗健康是老年人最核心的需求。传统模式存在时空隔阂。数字平台将“实物消费”升级为“健康管理服务”。京东健康不仅提供药品，还提供主动健康管理。大数据技术帮助老年人建立健康能力。智能设备让老年人可以在家监测健康。这通过技术手段改变了传统的就医模式。平台还解决了居家养老服务的信任难题。京东健康推出了标准化的“护士到家”服务。平台制定了严格的服务标准和录音要求。这消除了用户对上门服务的顾虑。平台还通过 O2O 模式改善了社区生活。即时配送网络解决了老年人买药和出行的困难。反向定制模式解决了产品供需不匹配的问题。厂商根据数据开发了适老化的智能手机和鞋类产品。

信任缺失是老年人参与数字消费的最大障碍。平台构建了复合治理体系来解决这一问题。支付宝利用智能风控技术保护老年用户。系统可以实时扫描每一笔交易的风险。系统通过分析用户的操作习惯来识别异常。系统会在发现风险时通过弹窗或电话提醒用户。这种机制有效防止了针对老年人的诈骗。平台还通过适老化设计降低使用门槛。主流应用推出了界面简洁的“长辈模式”。这些模式去除了复杂的

广告和功能。平台还推出了老年人专属的服务专线。系统可以自动识别老年用户并直连人工客服。客服人员提供耐心和专业的服务。这些措施建立了技术与用户之间的温情连接。

平台也重构了家庭代际互助关系。数字平台将隐性的家庭责任变成了显性的数字契约。亲情账户产品改变了传统的现金赠予模式。子女可以通过账户设置额度并查看账单。这增加了子女对父母生活的了解。这也在家庭内部建立了风险防范机制。子女可以及时发现父母账户的异常交易。子女在家庭消费决策中的地位正在上升。数据表明中青年群体是老年健康产品的主力买家[12]。子女倾向于购买高品质和科学化的产品。这带动了银发消费结构的整体升级。医保共济政策也进一步释放了医疗消费需求。

综上所述，数字平台在银发经济中扮演了重构者的角色。平台在内容上推动了从生存型向享受型的升级。平台在风险治理上构建了技术与人工结合的体系。平台在关系上激活了家庭互助的消费潜力。未来的平台创新将进一步打破数据孤岛。平台将实现医养和金融等场景的深度融合。

## 4. 平台创新推动银发产业升级的现实机制

人口老龄化已经成为全球经济面临的共同难题，中国也进入了老龄化的深度发展时期。这种人口结构的变化使得银发经济变得非常重要。但是，传统的银发产业存在很多问题，比如效率低下、服务分散和标准缺失。传统的医疗资源大多集中在公立医院，很难下沉到社区和家庭。市场上的信息不透明，老年人很难建立信任。同时，市场提供的产品也无法满足新一代老年人的个性化需求。平台经济是数字经济的核心，它为解决问题提供了新的技术手段。平台创新不是简单的技术应用，而是一个复杂的系统工程。这个工程包括重新组合资源、激活生产要素、改变消费模式和优化供应链。

### 4.1. 居家养老服务的平台化改造

中国很多老年人选择居家养老，但他们缺乏专业的护理服务。互联网和护理相结合的模式改变了医疗资源的配置方式。在传统体制下，优质的医疗资源被限制在医院内部。平台通过线上对线下的模式，让注册护士利用业余时间提供上门服务。这种做法释放了护士的闲暇时间和技能，增加了服务的供给。平台将高频次、低难度的居家护理与低频次、高难度的医院治疗分开，让老年人更容易获得服务。金牌护士是一个典型的案例。该平台采用开放战略，为医院免费搭建互联网护理系统。这套系统包括技术开发和风险控制功能。平台成为了医院服务的延伸。平台制定了详细的居家护理服务标准。平台通过定位系统和电子记录，确保服务过程可以被追踪。平台还引入了严格的准入机制和保险机制，构建了安全网。平台通过展示执业证书和用户评价，让信息变得透明。这种做法将基于熟人的信任转化为基于数字制度的信任，解决了市场上的信任难题。

### 4.2. 数据驱动的生产要素配置

数据是重要的生产要素。数据让养老服务从模糊变得精准，从被动救治转变为主动预防。平台创新让数据的采集维度大大增加。生理健康数据可以用于疾病预警。生活行为数据可以帮助发现独居老人的意外风险。消费数据可以帮助工厂定制适合老年人的产品。传统的养老服务通常是事后响应的。数据驱动机制实现了预测性和主动性。安康通构建的链式科技养老系统展示了这个逻辑。该系统利用物联网技术连接各种传感器和设备。系统会实时生成老年人的电子健康档案。系统通过算法建立行为基准。如果老人的作息规律发生异常，算法会自动触发报警。这种基于大数据的巡查大大提升了监护的效率。数据还优化了人员排班和路径规划。搜索数据也倒逼厂商推出大字版等适老化产品。

### 4.3. 兴趣电商与内容平台激发的消费

新一代老年人群体正在崛起。银发消费正从生存型向发展型转变。以抖音为代表的兴趣电商推动了

这一升级。内容平台的核心在于情感共鸣。直播间的主播往往扮演了陪伴者的角色。这种情感支持能激发老年人的购买欲望。短视频直观易懂，降低了老年人获取信息的门槛。银发网红重塑了老年人的自我认知。他们激发了老年人的模仿欲望，带动了美妆和服饰等商品的销售。宠物成为了空巢老人的重要情感寄托。老年人在宠物消费上的意愿很强。在线书法和摄影课等知识付费产品也成为了新的增长点。平台通过社交圈和内容场的联动，降低了信任门槛。消费端的变化倒逼上游制造业进行快速反应和适老化设计。

#### 4.4. 社区团购

社区团购重构了供应链和信任体系。银发群体对生活物资的需求具有高频、低价和刚需的特点。社区团购通过优化供应链和重构邻里信任，很好地满足了这些需求。社区团购采用以销定采的模式。这种模式消除了库存风险和生鲜损耗。集约化的物流降低了费用率。这些成本优势转化为了极致的性价比，通过了老年人的价格敏感点。对于有闲暇时间的老年人来说，自提货物不仅不是负担，反而具有社交功能。在数字化鸿沟面前，团长扮演了关键的人机接口角色。团长通常是社区熟人。他们将对系统的信任转化为对个人的信任。团长提供代客下单和操作教学等服务，帮助老年人跨越技术门槛。微信群重构了邻里关系。老年人的消费决策容易受群体影响。平台通过本地化选品，实现了更精准的供给。

平台创新通过上述四个机制推动了银发产业的升级。居家养老平台化打破了资源的围墙。数据驱动机制实现了服务的主动化。兴趣电商唤醒了精神消费。社区团购重构了供应链。这些机制共同将银发产业引向高效和精准。但是，未来的发展仍面临挑战。数字鸿沟正从接入障碍转向使用能力差异。我们需要深化软件的适老化改造。数据安全与隐私保护需要法律规范。灵活用工模式下的劳动权益保障也需要政策跟进。随着人工智能技术的融入，平台有望推动银发产业进入人机协同的新阶段。

### 5. 平台化银发经济的结构性矛盾：数字鸿沟、商业化风险与数据隐私

平台经济的运行方式与老年人的生理和认知特点之间存在严重的冲突。这种冲突不仅是技术问题，更是一种社会排斥。数字化在给一部分老年人带来便利的同时，也让更多老年人面临数字鸿沟、商业风险和隐私危机。

#### 5.1. 数字鸿沟

数字鸿沟在银发群体中表现得非常复杂。它已经从简单的网络接入问题，变成了使用能力和使用效果的差距。根据技术接受模型(TAM)，这种差距源于感知易用性(PEOU)的低下，如复杂界面导致老年人学习困难，进而降低感知有用性(PU)和使用意图[13]。很多农村地区的老年人缺乏好的网络和设备。他们大多使用子女淘汰的旧手机。这些旧设备运行速度慢，屏幕不清晰，很难运行医疗或通讯软件。同时，老年人的经济水平也限制了他们更新设备。收入低的老年人因为买不起好手机或交不起流量费，被挡在数字世界之外。相比之下，经济条件好的老年人能获得更多数字化服务。这种差距让弱势群体变得更加孤立。

即便有了设备，老年人在使用软件时也面临很大困难。现在的应用设计大多适合年轻人。老年人的学习能力和记忆力会随着年龄增长而下降。但是，手机软件经常更新界面。复杂的图标和导航让老年人感到非常焦虑。很多软件的“长辈模式”做得不够深入。它们只是把字变大，但支付和退款的流程依然很麻烦。有些软件还会利用“摇一摇”广告误导老年人。这对身体不灵活的老年人来说是一种技术上的困扰。最终，老年人很难真正获得数字红利。他们容易被困在错误的信息中，或者因为不会用打车、挂号软件而失去独立生活的能力。

## 5.2. 商业风险

商业化过程中的风险也在针对老年人。平台为了赚钱，有时会利用老年人的弱点。在直播电商中，有些主播通过演戏来骗取老年人的信任。他们扮演“干儿女”的角色，诱导老年人购买高价但质量差的产品。这种行为不仅骗走了老年人的养老金，还可能因为推销虚假医药而伤害他们的健康。此外，平台算法也存在歧视。因为老年人不太会比价，系统可能会给他们定更高的价格。如果老年人点过低端产品的广告，算法就会一直推送劣质商品。这种情况让老年人的生活质量变得更差。市场上也缺乏高质量的养老产品。资本更喜欢赚钱快的保健品，而不是实用的护理设备。

## 5.3. 数据隐私

另一个严重的问题则是关于数据隐私。老年人拥有很多健康和资产数据，但他们最不会保护自己。现在的隐私协议太长太难懂，老年人根本看不完。他们为了领免费鸡蛋等小礼品，经常会主动提供个人信息。这些泄露的数据会被卖给诈骗团伙。诈骗分子会根据老年人的身体状况和家庭情况量身定做骗局。现在的技术甚至可以模仿老年人子女的声音和长相来要钱。在法律保护方面，老年人也处于弱势。他们看不透复杂的算法，也不知道自己为什么会被银行拒绝服务。因为缺乏投诉渠道和证据，他们在权益受损时通常只能选择忍耐。

总的来看，平台化银发经济中存在三个核心矛盾。首先是技术进步太快与老年人生理衰退的矛盾。其次是企业追求利润与老年人社会福利的矛盾。最后是平台过度收集数据与老年人权利贫乏的矛盾。这些问题说明，只靠市场无法解决所有事情。我们需要政府进行监督，社会各界共同参与。只有改变平台的技术逻辑，加入更多的伦理考虑，才能让老年人真正融入数字社会。

## 6. 对策与建议

### 6.1. 政府银发经济发展中发挥主导作用

政府需要建立一套强制性的数字服务标准。这个标准必须要求互联网企业对产品进行适老化改造。改造不能仅仅停留在放大字体这种表面工作上。标准要规定软件的操作流程必须简化。政府应该将通过适老化评估作为 App 上架的必要条件。对于那些不符合标准的应用软件，应用商店应该拒绝上架。政府还需要加大对农村地区网络基础设施的投入。政府可以给电信运营商提供补贴。这可以降低老年人使用网络的资费。这样可以让低收入的老年人也能用得起智能手机。政府还需要建立专门的监管机构。这个机构专门负责监督平台企业如何对待老年用户。

### 6.2. 平台经营理念的改变

企业需要将社会责任融入到算法设计中。程序员在写代码时不能利用老年人的认知弱点。企业应该建立“老年人优先”的服务机制。当系统检测到用户是老年人时，应该自动切换到简单模式。这个模式不应该有复杂的广告弹窗。这个模式不应该有诱导性的支付按钮。电商平台需要严格审核针对老年人的商品。平台不能允许商家售卖虚假的保健品。平台应该建立专门的人工客服团队。这些客服需要经过专门的培训。他们要用方言或者慢速普通话来回答老年人的问题。企业可以通过技术手段来保护老年人。比如，支付系统在发现大额转账时应该强制进行人脸识别或亲属核实。

### 6.3. 共同构建包容的数字环境

社区是帮助老年人跨越数字鸿沟最好的学校。街道办和居委会应该定期举办智能手机培训班。志愿者可以手把手教老年人如何使用微信和打车软件。这种教学不能只讲一次，而要反复进行。图书馆和老

年大学也应该开设相关课程。家庭成员在其中扮演着最重要的角色。子女不应该因为父母学得慢就感到不耐烦。子女应该多花时间教父母掌握数字技能。这种“数字反哺”可以增加亲子之间的感情。子女可以通过绑定亲情账号来帮助父母筛选信息。这可以帮助父母过滤掉网络上的诈骗信息。

#### 6.4. 完善保护老年人权益的法律法规

立法机构应该制定专门针对老年人数据安全的法律条款。法律要禁止 App 过度收集老年人的健康和财产信息。如果企业泄露了老年人的隐私，法律必须予以严厉的惩罚。公安部门需要加大对网络诈骗的打击力度。警察要重点打击那些专门针对老年人的理财骗局和假药骗局。司法部门应该为老年人提供便捷的法律援助。当老年人在网络消费中受骗时，他们应该能很容易地找到律师。法院可以设立专门的审判通道来快速处理这类案件。监管部门还应该建立黑名单制度。那些有欺诈前科的商家应该被永久禁止进入银发市场。

我们需要建立一种多方参与的协同治理机制。政府、企业、社会和家庭要形成合力。政府负责制定规则和底线。企业负责提供优质的产品和服务。社会组织负责提供教育和帮扶。家庭负责提供情感支持和最后一道防线。只有通过这种全方位的合作，我们才能解决银发经济中的结构性矛盾。这不仅能让老年人享受数字技术带来的便利，也能保护他们的财产安全和尊严。最终，我们希望实现一个既有速度又有温度的数字社会。在这个社会里，每一个老年人都能跟上时代的步伐，安享幸福的晚年生活。

#### 参考文献

- [1] 民政部, 全国老龄办. 2024 年度国家老龄事业发展公报[R]. 北京: 中华人民共和国民政部, 2025.
- [2] 杨菊华, 刘铁锋. 人口高质量发展促进银发经济繁荣——内在逻辑与路径选择[J]. 山东大学学报(哲学社会科学版), 2025(1): 97-109.
- [3] 新华网. 年轻群体、银发族、“她”旅游成为营销三大客群热点[EB/OL]. <https://www.news.cn/ci/20250102/d8adb18a1cad478db177bcc401b94c4b/c.html>, 2025-01-02.
- [4] Li, X., Xie, J., Luo, J. and Yang, A. (2025) The Silver-Hair Economy in the New Era: Political Economy Perspectives on Its Dilemmas and Solutions. *Sustainability*, 17, Article 6760. <https://doi.org/10.3390/su17156760>
- [5] Bian, Q., Kong, Z. and Kong, J. (2025) How Digital Economy Shapes Older Adult Care Services: Evidence from China. *Frontiers in Public Health*, 13, Article ID: 1610952. <https://doi.org/10.3389/fpubh.2025.1610952>
- [6] Wei, W., Gong, X., Li, J., Tian, K. and Xing, K. (2023) A Study on Community Older People's Willingness to Use Smart Home—An Extended Technology Acceptance Model with Intergenerational Relationships. *Frontiers in Public Health*, 11, Article ID: 1139667. <https://doi.org/10.3389/fpubh.2023.1139667>
- [7] Modigliani, F. (1986) Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations. *Science*, 234, 704-712. <https://doi.org/10.1126/science.234.4777.704>
- [8] 杨红娟. 银发经济背景下的老年人消费特征研究[J]. 新西部, 2024(4): 89-92.
- [9] 陈林, 张家才. 数字时代中的相关市场理论: 从单边市场到双边市场[J]. 财经研究, 2020, 46(3): 109-123.
- [10] 肖红军, 阳镇. 平台企业社会责任: 逻辑起点与实践范式[J]. 经济管理, 2020, 42(4): 37-53.
- [11] Yang, H.J., Lee, J. and Lee, W. (2025) Factors Influencing Health Care Technology Acceptance in Older Adults Based on the Technology Acceptance Model and the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology: Meta-Analysis. *Journal of Medical Internet Research*, 27, e65269. <https://doi.org/10.2196/65269>
- [12] UNCDF (2022) Financial Health and the Elderly: Lessons from China.
- [13] Zhang, J., Ma, Y., Zhang, H., Chen, Y. and Yu, J. (2025) Predicting Older Adults Smart Healthcare Adoption Using an Extended Tam. *Scientific Reports*, 15, Article No. 37486. <https://doi.org/10.1038/s41598-025-21419-2>