

年轻客群、发卡量、交易量，大多数银行还在为信用卡的这些指标激烈争夺时，已有银行转过身去，开始了新的玩法，将目标客群锁定到老年人市场开始布局。

中信银行10月24日在深圳举行发布会，正式推出国内首款面向“银发一族”的老年专属信用卡，降低了过去信用卡对老年群体的准入年龄限制，将申卡年龄放宽至70岁，附属卡申请放宽至75岁。

国家统计局数据显示，截至2018年底，中国60周岁及以上的老年人总量约为2.5亿，占总人口的17.9%。随着人口寿命的延长和消费水平的提升，“新老年”快速崛起，稳定的收入让他们从节俭型消费逐渐向享受型消费过渡。

信用卡消费、透支、交易等带来的业务，并不是中信银行发力“银发族”的全部原因，而是筹谋以信用卡为桥梁，抢占包括养老、理财、健康、财富传承等在内的整个老年金融市场。

中国老年大学协会常务副会长刁海峰表示，如今新一代老年人需求越来越广泛，尤其在学习教育和金融服务方面需求日益旺盛。“1950年以后出生的‘新老年人’，很多退休后都有稳定收入，具有较强消费能力。”某股份制银行人士对第一财经说，年龄在55~70岁的中老年人，很多人还是改革开放以来的创富主力一代，目前仍是财富人群的重要构成，除了消费，还有健康、财富增值、财富传承等多方面的需求。跟上一代人相比，他们的观念更开放，在这样的背景下，配合适当的经营策略，信用卡可以充当银行老年金融、零售转型的有效纽带。

根据《中国老年消费习惯白皮书》的调查，中国88%的老年人享有养老保险，在健康养生、社交娱乐和旅游、保险理财、兴趣爱好、网络消费等方面凸显的消费行为，趋势性的反映出了巨大的新兴市场需求。

咨询机构麦肯锡此前发布报告称，保险、银行、基金等金融企业，都在医养服务产业进行了资本布局。在韩国等地，银行以个人财富管理为切入口，成为保险或基金等个人养老金融产品的核心流量入口。但相对而言，银行在渠道布局、客户资源、品牌信誉等多方面具有天然优势，已经成为零售金融市场最重要的流量入口。

在中信银行之前，已有银行捕捉到老年金融的商机。公开信息显示，早在2012年，兴业银行就开始发力养老金融，计划开展养老金金融、养老产业金融、养老零售金融，并成立了养老金融中心。此外，邮储银行北京分行也在2017年推出了面向65岁以下人群的代发养老金信用卡。

不过，目前银行的老年金融业务种类相对较少。业内人士认为，开发中老年客户，需要更精确的客户定位、服务综合防范、更体系化的非金融服务组合，而不是简单

的产品、市场营销。

“人们的思想观念已发生了变化，中信银行正在全面布局个人养老金融服务体系，构建全生命周期养老金融平台，努力成为养老金融服务的主办行。”中信银行副行长谢志斌在发布会上说。据中信银行介绍，该行全新升级老年金融服务体系，依托中信集团旗下银行、信托、证券、保险组成的综合金融平台，建立线上线下养老金融生态圈。