MoonFox

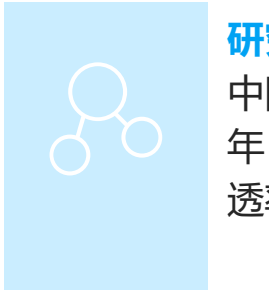
2026年中国养老专题报告-八零九零人群养老展望

月狐数据（MoonFoxData）



深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

研究说明



研究背景

中国老龄化持续加速，80-90群体已经进入中年，养老需求旺盛，但随着慢性病、突发病渗透率提高，对养老市场提出了新的要求

研究范畴

报告主要聚焦中国80-90人群，分析其养老需求；
本报告为市场分析报告，不对任何金融投资产品进行推荐，引用仅作为案例使用。

➢ 数据说明

报告收集多类数据源进行综合分析研究，包括：

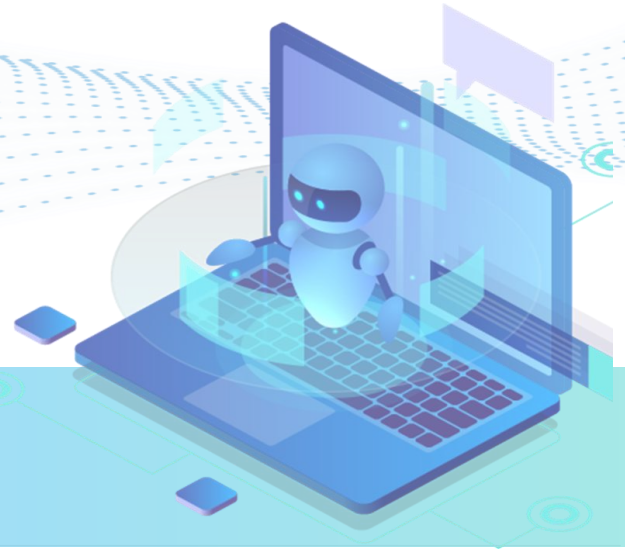
1. 政府公布、市场公开、媒体披露、企业财报等公开数据和资料；
2. 月狐数据：是中国领先的全场景数据洞察与分析服务专家。凭借全面稳定、安全合规的移动大数据根基以及专业精准的数据分析技术、人工智能算法，月狐数据先后推出移动应用数据（iApp-旗舰版、小程序版、厂商版、海外版）、品牌洞察数据（iBrand）、营销洞察数据（iMarketing）、金融另类数据等产品，以及提供月狐研究院的专业研究咨询服务，旨在用数据帮助企业洞察市场增量，赋能商业精准决策。

深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox

CONTENTS

- 中国80-90群体养老特征
- 中国80-90群体养老市场热点
- 中国80-90群体养老趋势展望

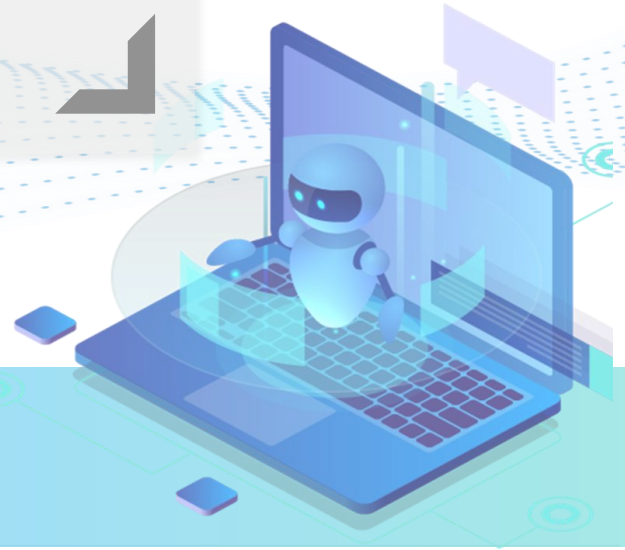


深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox

Part 01

中国80-90群体养老特征

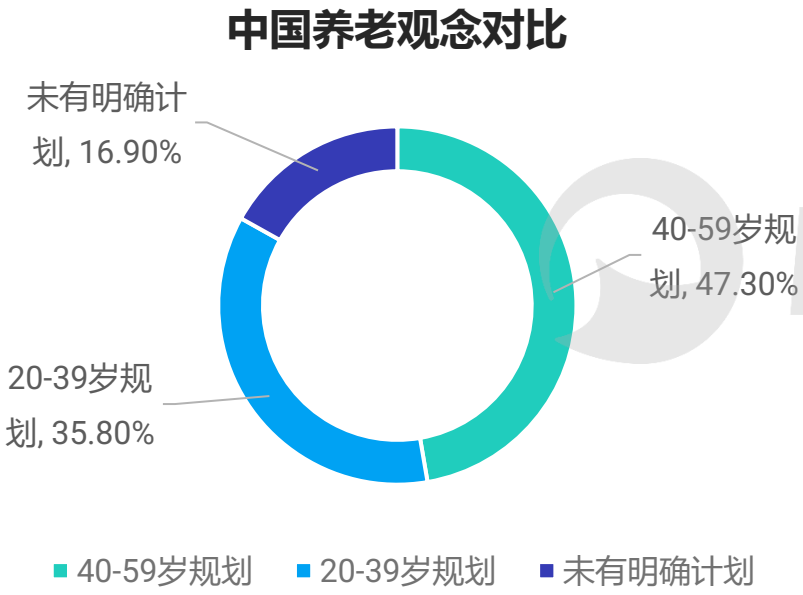


深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox

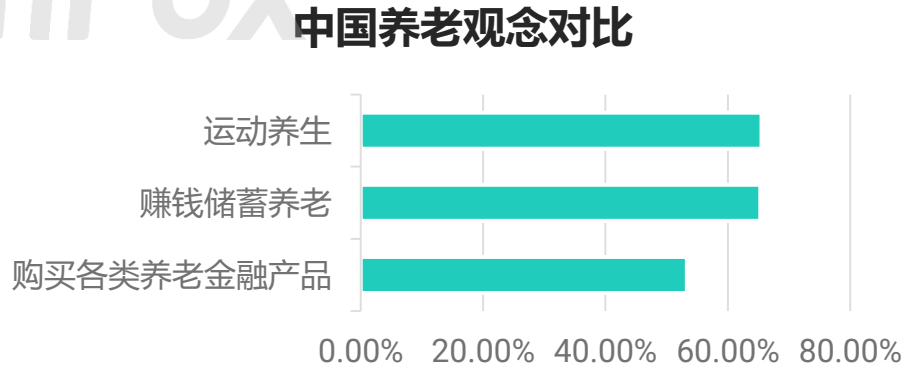
80-90人群是未来养老核心潜力群体，养老观念觉醒较早

- 中国养老群体年龄正在前移，8090群体养老意识觉醒较早，同时消费能力和习惯也更高，尤其是重疾险客户呈现年轻化，如平安保险的“平安福”投保人中，80-90群体占比超72%。



- 中青年人正展现出一种“清醒养老观”，也更注重防范未来风险。调研显示，养老规划的年龄层显著前移，35.8%的人在20-39岁就已为养老生活未雨绸缪，47.3%的人在40-59岁开始全面规划。在行动路径上，健康管理与财务储备是养老规划的核心，商业保险成为中青年人养老规划中的重要补充。

- 具体来看，健康管理是中青年群体养老规划的首要关注点，65.5%的人选择通过坚持运动养生、定期体检做好健康管理，从源头降低老年阶段的疾病与失能风险；经济自主与独立是主流趋势，65.3%的人致力于努力赚钱、储蓄，还有53.3%的受访者选择配置商业养老金、商业医疗险等保障产品，倾向于通过多元化金融工具分散养老风险，弥补基础社保体系的潜在保障缺口。



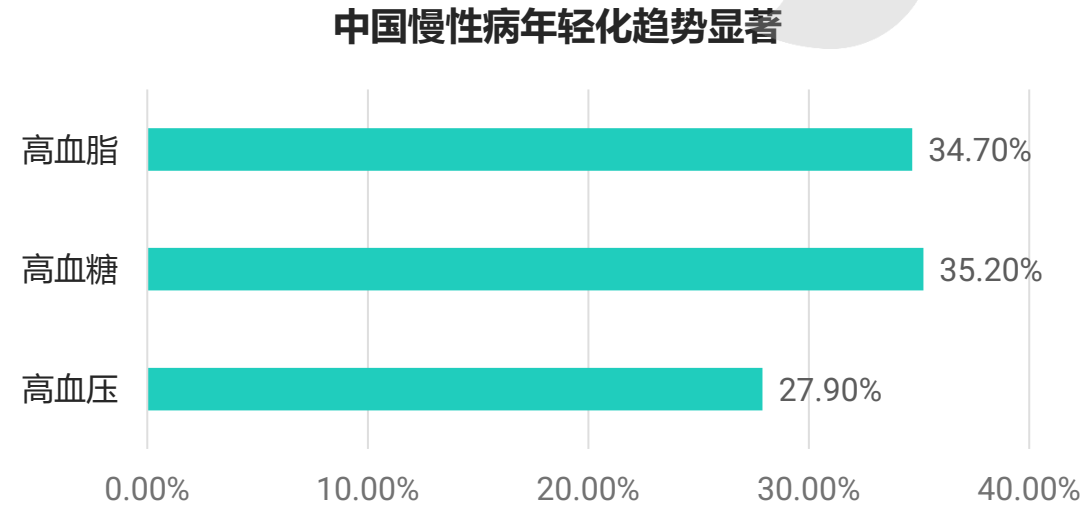
- 整体而言，中青年群体正以理性的规划与务实的行动，主动打造一个“保有生活自主权、兼具体面与品质”的晚年生活。

深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

由于生活条件提升和生活习惯原因，八零九零人群慢性病提前，成为养老新问题

- 近年来随着社会发展，人们的饮食习惯和生活节奏发生了巨大改变，高血压、糖尿病、高脂血症、高尿酸血症及其导致的心脑血管病、结直肠癌、前列腺癌等和饮食高度相关的疾病发病率上升趋势明显，发病年龄也有提前趋势。

- 根据《中国居民营养与慢性病状况报告（2025年）》显示，我国18岁及以上居民高血压患病率已达27.9%；高血糖患病率约35.2%；高血脂患病率为34.7%。报告同时指出，三者合并患病比例逐年上升，且呈现年轻化趋势。



数据来源：《中国居民营养与慢性病状况报告（2025年）》

慢性病驱动健康管理产品升级

在慢性病年龄下移的背景下，我国养老市场的健康管理类产品市场正在稳健扩容。AI与传感技术的发展推动产品迭代升级，如智能可穿戴与无感监测类快速发展，市场占比持续提升。

无感监测	医疗级可穿戴
AI智能监测	多参数合一

市场集中度低，发展机会较多

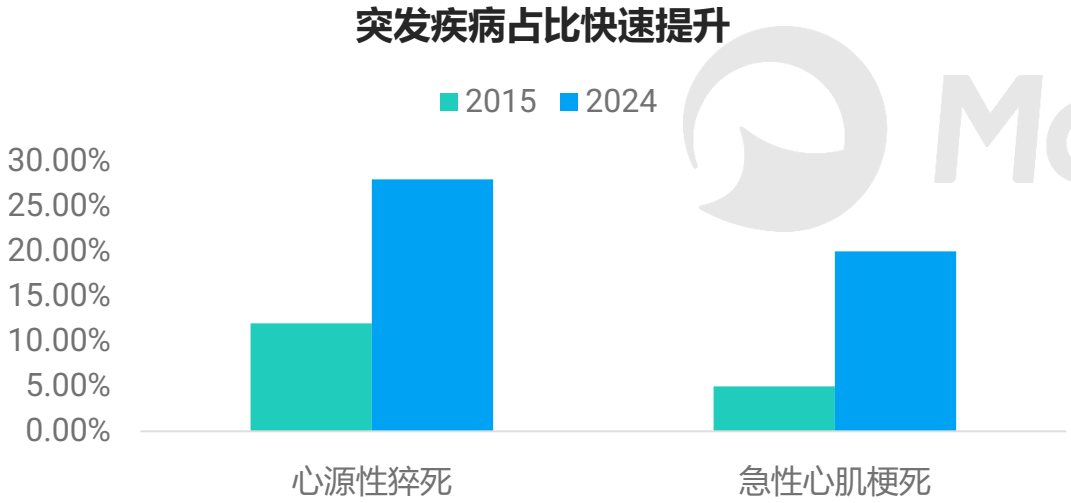
传统家用医械企业	以鱼跃医疗、可孚医疗为代表，占据份额优势，加速智能化转型
互联网与科技巨头	生态布局优势，主打数字健康闭环
垂直专精特新企业	产品细分与专业度更高，创新驱动
综合健康科技企业	如飞利浦，业务广泛、品牌力强

深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox

80-90群体突发病占比持续提升，针对该群体的各类养老产品仍不足

- 我国每年心源性猝死约54万例，其中18~35岁人群占比从2015年的12%升至2024年的28%。



- 《中国心源性猝死流行病学调查》显示，18–35岁青年群体在心源性猝死病例中的占比十年间上升16个百分点、翻了一倍以上。急性心肌梗死同样呈年轻化：45岁以下患者占急性心梗的比例由20年前的约5%升至近年的15%–20%，其中35岁以下患者已达6.3%。

适老化产品快速增长但占比不足，针对潜力人群供给缺口亟需填补

我国适老化产品快速增长

2.87万种

同比增长率 255.2%

适老化产品占比低、难匹配需求

截至2025年4月底适老化产品 21.6万种

消费品品种 21860万种

适老化占比不足1%

适老化改造随政策效应释放提速，供给侧全面激活

➢ 近年来，国家政策频出，驱动适老化产品供给快速增长与提质创新。市场监管总局数据显示，2025年1-4月我国适老化产品品种新增2.87万种，同比大幅增长255.2%。

突发病系列产品亟待开发，供给缺口显著

➢ 截至2025年4月底，全国消费品品种总量21860.4万种，其中适老化产品总量21.6万种。尽管适老化产品增速可观，但与消费品总量相比仅占比0.1%，难以满足庞大备老人群的需求。

➢ 尤其是针对突发病的养老系列产品供给明显不足。

数据来源：市场监管总局；数据周期：2025年1月-4月

深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox

80-90群体由于观念和健康情况，养老边界已经突破

● **80至90后作为数字原住民、独生子女及高教育水平群体，形成新养老需求**

□ 养老观念重塑　□ 价值追求升级　□ 消费特征变化

全生命周期健康管理
- 覆盖全生命阶段预防、保健、诊断、治疗、康复的主动健康管理需求

尊严养老需求
- 以隐私保护、自主决策、人格尊重为核心的尊严照护需求

数字化能力刚需
- 对养老产品功能智能化；购买及服务线上化等数字能力的需求

去老年标签
- 拒绝老年化标签和设计语言，追求多元个性化健康生活方式

从“保障生存”到“品质享受”，80~95后将开创“新时代”养老模式
科技将成为养老水平提升的底层推动力，带动养老消费、产品的发展和迭代

科技带动“产品+服务”升级

- 科技发展丰富养老需求，低龄健康中老年人更关注产品以外的数据解读和定制化服务，更多企业开始围绕核心技术搭建系统性解决方案，满足新养老需求。

80~95后群体　养老新体验

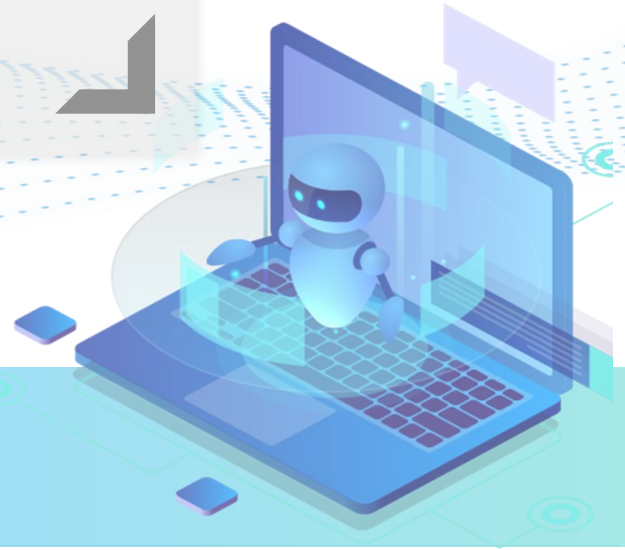
AI渗透率攀升 新技术接受度高	80~95后AI渗透率约为40~80%，不止豆包，该群体开始使用阿福等产品管理自身健康，使用AI工具提前“养老”预防疾病
轻量、无感化 满足更多监测需要	除智能手环，当下诸如智能耳环、智能戒指、AI眼镜等设备均在朝向轻量/无感化方向发展，健康监测设备赛道玩家增多
空间主动智能 适老化改造优秀	全屋智能已成为当下80~95后部分家庭的标配，声控指令的模式已为该群体养成习惯，未来家居智能将成为其养老的必要需求
世界模型迎来突破 具身智能加速落地	我国李飞飞团队已在世界模型方面迎来突破、中科院模型登顶全球大模型榜单。未来，AI将加速赋予机器人智能，服务养老场景

深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox

Part 02

中国80-90群体养老市场



深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox

面对80-90群体慢性病、突发病风险，重疾险正在限速转型

- 国内重疾和养老相关的保险正处在从“单一赔付”转向“保障+服务”深度融合的转型期，健康险在快速扩容，而养老保障仍是明显短板，两者的结合被视为下一阶段的核心方向。

市场饱和与增速放缓

- 重疾险新单增速已连续四年徘徊在个位数，行业普遍认为其从高速增长进入“瓶颈期”或“稳定期”。
- 目前全行业重疾险保单近3亿张，但平均保额仅约7-8万元，保障力度明显不足。
- 重疾险仍是个近 5000 亿的大市场，但已进入存量博弈期 —— 保额增长停滞、产品转向带病体 / 非标体等差异化细分赛道寻找增量。

产品形态革新

- 为应对低利率环境和需求变化，产品创新集中在几个方向：
- 分红型重疾险开始回归，通过“基础保额+分红”增强长期利益；
- 保障责任走向模块化、可拆分，不再强制捆绑，让消费者按需配置；
- 针对不同人群的差异化产品增多，如面向中低收入人群的百万重疾险、覆盖多家庭成员的家庭单等。

服务导向转型

- 行业正从单纯的“事后赔付”向“事前预防、事中管理”延伸，保险公司开始将健康管理服务（如体检、慢病干预、就医绿通）嵌入产品，以降低出险率，实现“风险减量”。
- 前置预防：健康筛查、慢病干预、定期体检，做“风险减量”，降低出险率；事中诊疗：就医绿通、专家资源、住院垫付，解决“看病难、住院先筹钱”的痛点；事后管理：理赔后的慢病管理、康复护理，从“赔完钱就结束”变成“持续管健康”。

深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox

面对80-90群体慢性病、突发病风险，重疾险正在限速转型

- 面对80-90群体的身体健康情况，“养老+健康”成为重疾险破局方向，将养老保险和健康管理深度融合，一方面提供金融支持，为80-90群体慢性病兜底，另一方面则可以满足突发疾病的治疗需求。



深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox

80-90群体预防性养老理念及备老需求崛起，推动养老医疗产品定位、功能设计与商业模式升级

- 慢病年轻化趋势显著、预防性养老理念深入，共同推动养老医疗器械产品的配置时点从老年阶段向中年阶段前移，家用血糖仪、血氧仪、制氧机、呼吸机等医疗器械产品成为年轻一代提前备老、应对未来养老难题的新宠。
- 产品呈现全龄适用发展态势，头部企业正经历从医疗设备供应商向全生命周期健康管理服务商的战略转型。

养老医械产品及产业升级方向

产品设计、功能、智能化维度升级：

- 设备轻量化、可穿戴化
- 从功能导向到体验导向，去老年标签
- 智能水平快速提升

产业层面盈利模式、目标群体和场景革新：

- 盈利模式创新突破单一产品销售收入
- 目标用户由60岁以上老人向更多年龄阶段人群扩容
- 加速居家场景渗透，向机构+社区+家庭三级协同型生态演进

消费群体迭代，养老医疗器械供给形成新范式

产品定位细化：涵盖健康管理与备老养老，分年龄阶段匹配核心需求

备老族+父母养老消费者	初老族	老年人
35-45岁	45-60岁	≥60岁
• 健康穿戴、亚健康检测 • 远程健康监测及关爱	• 慢病管理医疗器械 • 连续动态监测设备	• 生命体征监测、生命支持 • 突发急救、重症护理

商业模式多元：从医械一次性销售升级至多元化商业模式，提供一体化服务

产品销售 + 服务订阅（搭载监测分析、健康管理、AI助手等增值服务） + 保险联动（合作养老保险嵌入权益）

生态协同加强：通过数据互通、资源共享和服务联动实现养老生态三级协同

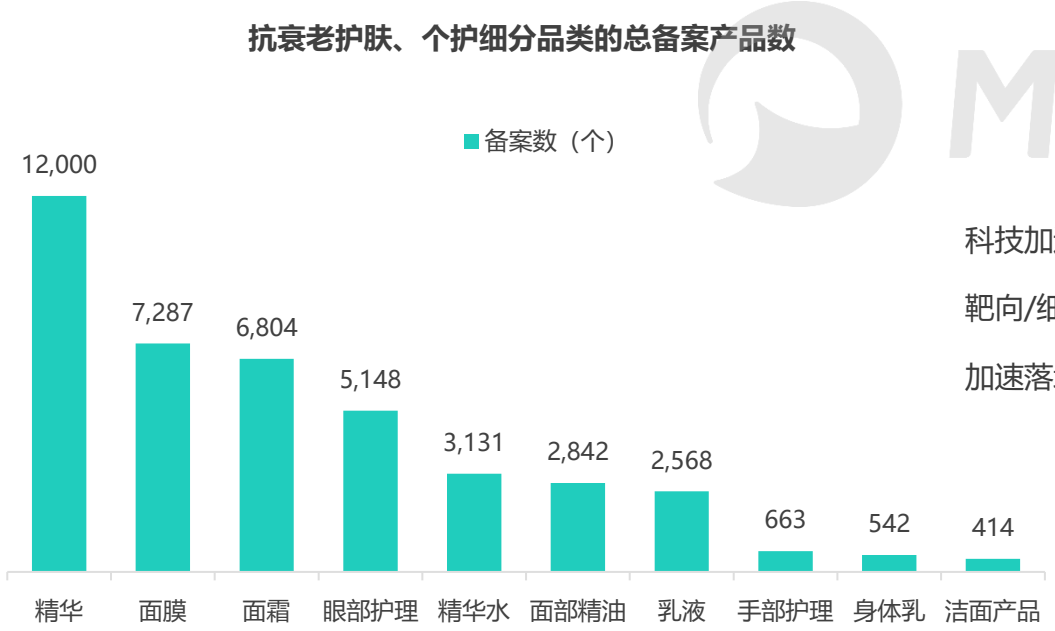
1. 机构：技术高地
   - 配备高精度、科研级养老医械
2. 社区：普惠共享
   - 嵌入普惠型产品服务，大规模推广
3. 家庭：常态养老
   - 家用医械落实主动养老健康管理

深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox

80-90群体未老先养观念兴起，解决慢性衰老产品开始出现

- 80-90群体已逐步开启了“未老先养”的新阶段。从未来趋势上看，首先需求将全面升级，从口服到基因修复各场景下的抗衰需求均能够得以满足；其次，AI个性化监测结合靶向抗衰策略，个体抗衰效率更高；最后，较强的消费意愿和较高科学素养为行业未来的发展打下基础，科技发展之下，抗老将成为80后当下及未来消费的主要场景。



科技加速发展

靶向/细胞级抗衰

加速落地

- DNA靶向抗衰技术加速落地，明确到具体器官的精准干预方案出炉，口服抗衰将成未来养老养生主流
- 细胞级抗衰，“细胞自噬”理论催生亚精胺等原料被市场关注，未来抗炎将成为抗老的核心场景
- 大脑抗衰渗透至全年龄用户群，基于线粒体功能与突触保护的脑元抗衰将成为未来80后养老的蓝海市场

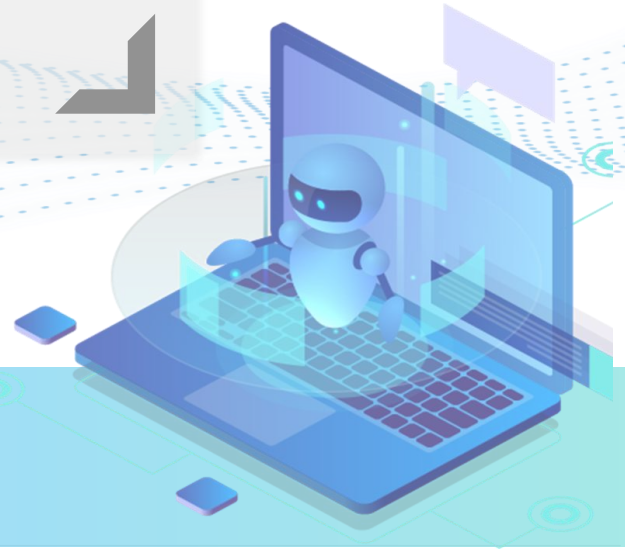
数据来源：用户说，数据周期：2024~2025

深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox

Part 03

中国80-90群体养老趋势展望



深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox

80-90群体需要更丰富智能的养老产品，满足个性化需求

- 当前国内备老消费仍集中于传统保险与理财赛道，与数字技术深度融合的创新产品供给存在明显缺口。伴随健康认知迭代与代际人群变迁，全周期尊严养老、精神康养、家庭一体化健康管理等需求显现，于服务周期、场景覆盖、智能能力等维度推动养老健康产品加速创新演进。

抗衰需求	30-45岁人群抗衰需求增长，以保障老年生活质量
尊严养老	避免失能失控，保留养老生活主导权的尊严养老观念日趋普遍
碎片化	健康管理行为碎片化，对备老/养老健康设备的响应及交互效率提出更高要求
精神康养	数字原住民普遍认可情绪价值、存在心理健康危机，形成未来备老/养老精神康养需求
赡养+备老并行	数字原住民进入赡养老人+自身备老的阶段，形成家庭式一体化健康管理需求

阶段融合

健康干预窗口期将持续前移，积累养老客群

- 颈腰椎问题、代谢疾病等在30—40岁已开始普遍累积，在此背景下健康产品干预时间窗口需持续前移。预计CGM、智能戒指、AI姿态矫正等产品将在年轻用户中加速渗透，成为企业积累未来养老客群的关键。

身心融合

发展老年身体+心理健康一体化康养产品

- 随AI在认知行为疗法（CBT）方向应用深化，有望发展处方级AI心理健康干预智能体，结合养老智能设备、养老机器人等产品，实现老年身体+心理健康一体化管理。

家庭融合

兼顾赡养+备老，实现家庭式健康管理

- 打通数据、服务、支付链路，构建覆盖两代人的体系，同时实现老人慢病照护管控与子女前期预防。未来，家庭式一体化养老管理产品将具备家庭联动式健康风险响应、分层协同健康方案、家庭健康设备共享服务等能力，同步满足赡养和备老需求。

大模型标配

垂直多模态养老大模型将成产品标配

- **垂直专业化：**数字原住民对AI能力提出更高要求，通用大模型的泛化能力难以充分匹配未来养老场景的专业需求与合规要求，未来将向深度垂直的养老专属大模型迭代；
- **适老化交互：**多模态自然交互+端侧落地成为核心标配，针对老年群体身体机能退化、操作习惯特殊的特点提升使用体验。

智能体赋能

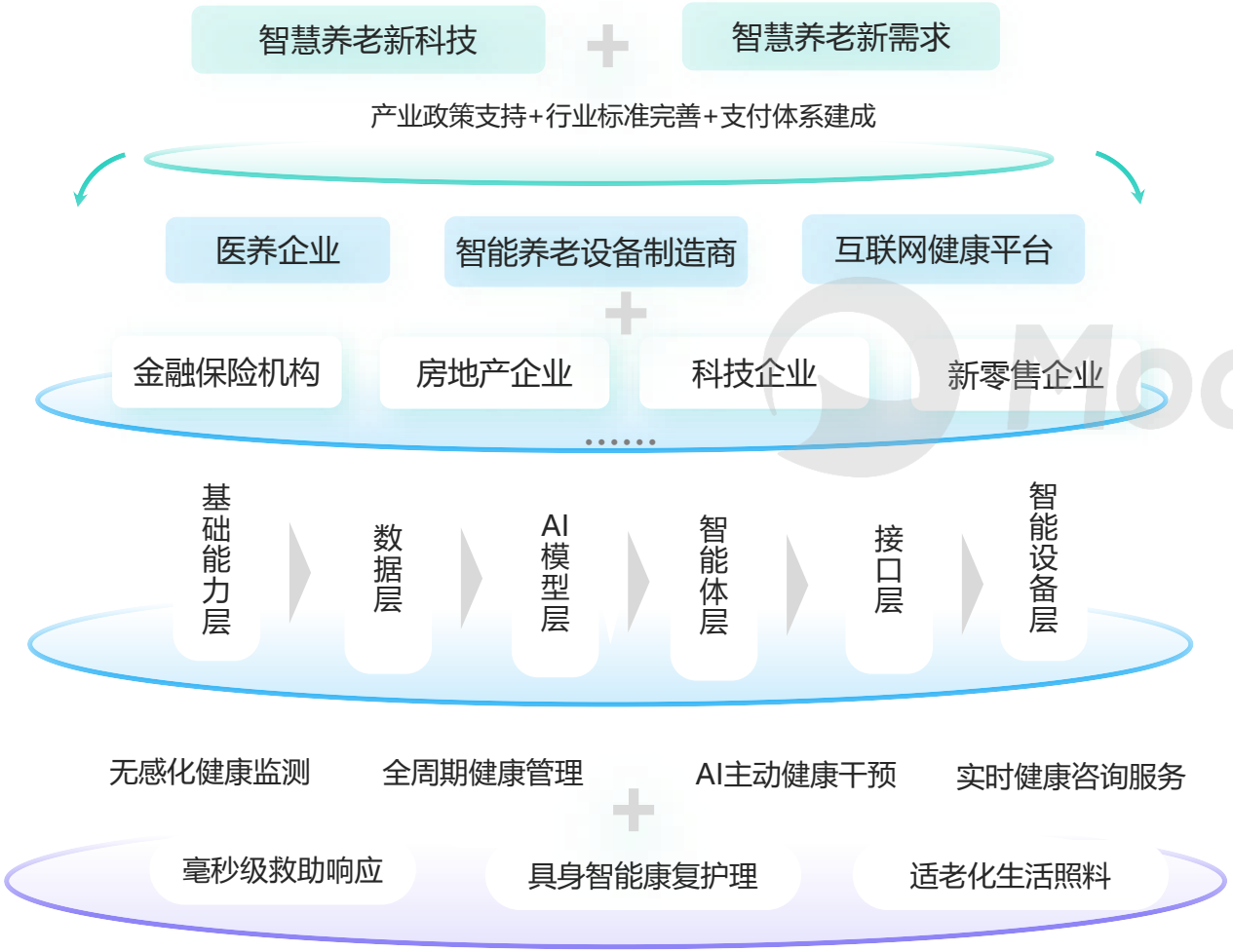
AI Agent驱动养老/备老健康效果强化

- **优化主动干预**：监测、护理设备基于用户实时体征和历史行为在恰当时机推送微干预，相较于目前的AI干预方式更能提升依从性，利于提高备老/养老健康管理效果；
- **多智能体构架：**智能护理设备部署生理监控代理、行为模式代理、药物依从性代理等，以多智能体构架实现养老智能健康产品的专业化和功能可扩展性。

深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox

80-90群体健康干预需要养老市场全面革新，智慧养老是未来方向



顶层设计

提供整体规划及资源配置

未来智慧养老细分场景专项政策将密集落地，同步加强补贴和监管，推动智慧养老标准体系升级，明确底线与引领创新并行；政府+社保+商保+个人的多层次共付体系将打通产业商业化闭环。

产业协同

多方主体协同资源构建生态

智慧养老产业将经历深刻变革，医养企业、智能设备制造商等各大主体角色重构、加强协同，实现数据层、用户层、支付层多维打通，发挥智慧养老生态的网络效应。

智能构架

形成智能化体系能力

智能构架加速完善，通过自下而上的能力递进与自上而下的需求传导，纵向打通全栈技术体系，实现智慧养老能力模块化输出和全链路贯通，由点状智能改造升级为体系智能建设。

场景化能力

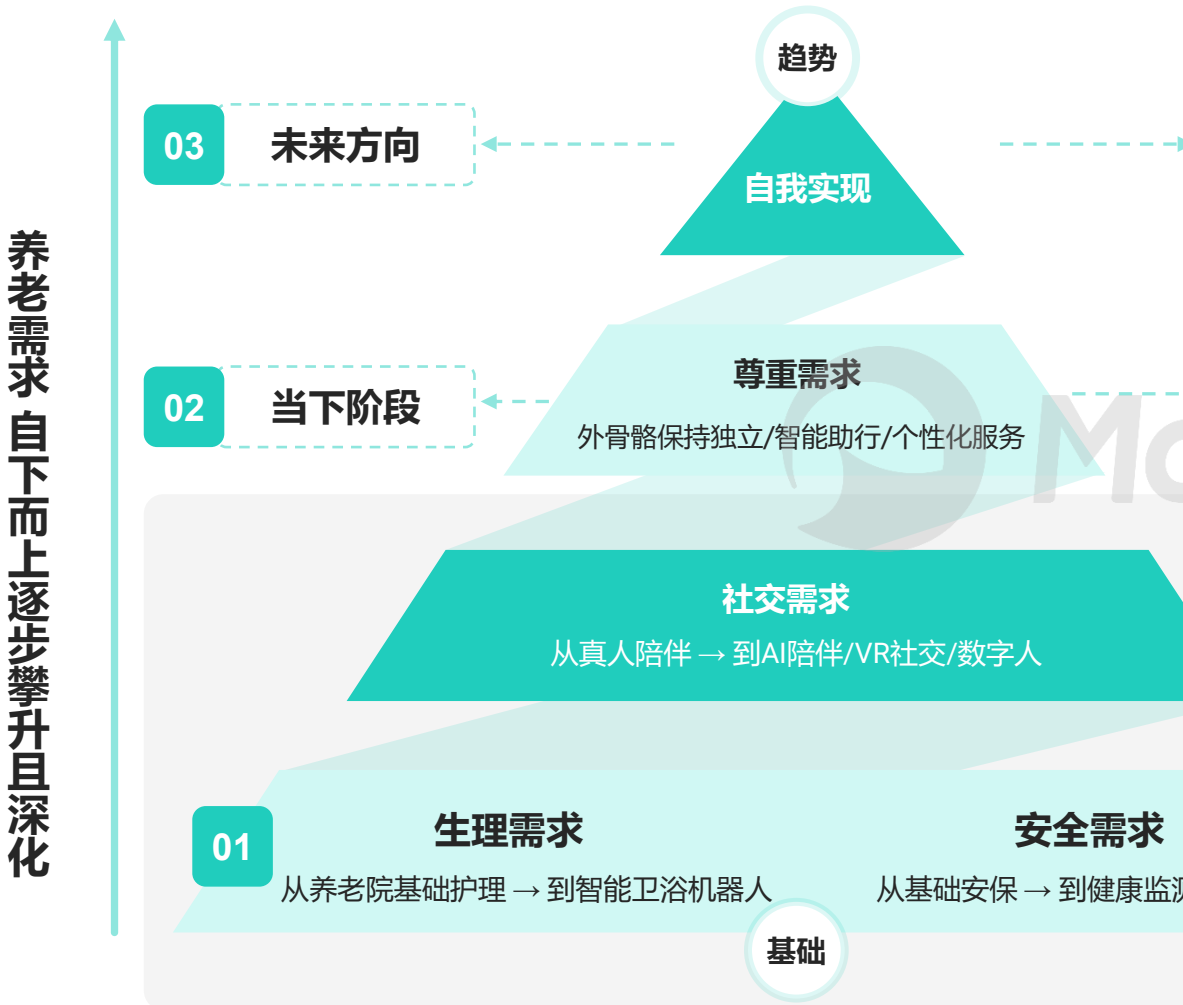
满足多层次智慧养老需求

场景化能力层是产业价值的最终交付环节，将围绕新一代备老、养老人群的基础核心需求和品质升级需求持续深化，覆盖全生命周期和全场景体验，实现人机协同下的智慧享老。

深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox

80-90群体进阶需求涌现，适老化重新部署仍需加强



提供更丰富体验、创造个人价值：如脑机接口，实现意念控制，不仅助力残障人士恢复健康，同时丰富健康人群的精神世界，于老年体验更多乐趣。如定制化AI助理，基于AI工具帮助老人创作、终身学习实现自我价值……

从身体到内心，缓解衰老提高质量：科技赋能下的核心突破点，少部分企业已开始关注中年群体的消费偏好，为其量身定制“养老产品”，帮助其在逐步衰老过程中能够获得更高质量、体面有尊严的养老体验……

基础需求同样重要，但当下企业“适老化”改造显著不足

- 当下企业在“衣食住行”方面均有老年人群适配，但范围太窄，仅关注银发群体的部分特定需求，尤其传统制造/生产企业并未提前针对未来将走向衰老的80后群体进行布局。
- 相较之下，诸如Keep等互联网企业率先布局，针对中年群体推出定制化课程、功能，该趋势将于未来3~5年成为互联网企业的策略制定重要方向。

深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox

数据需求请联系

data@moonfox.cn

数据洞见未来

ThinkBigwithData

深圳市和讯华谷信息技术有限公司版权所有©2011-2025粤ICP备12056275号-13

MoonFox