

“个性定制养老”渐热

“养老中间人”会是银发经济新风口吗

【链接】

“银发顾问”市场需求大增 如何规范发展？

当前很多家庭和老人没有清晰有效的养老方案，子女没时间照料，可又担心聘用的养老护工不满意、不放心，对机构养老又存在认知不足和文化排斥。

在养老院的各种营销推广影响下，人们对养老院的需求逐渐上升，但养老院数量众多、质量不一、各具特色，如何鉴别和选择最适合自己的，成为令人纠结的难题。

与此同时，关于机构养老的一些负面信息，给很多人带来了担忧和困扰，如屡屡曝光的不规范养老院中欺负老人、诈骗老人、恐吓老人、霸凌老人及安全事故等，使选择养老院愈发困难。

由此，作为链接有需求的老年群体与养老院的“中间人”，即银发顾问，越来越受欢迎。

随着老龄化程度加深，以及国人养老支付能力的上升，我国养老机构呈现爆发式增长态势。几乎每个大城市的养老机构都在不断增长，成为一个庞大的行业，且行业竞争越来越激烈。

在这种情况下，就像房地产开发商需要聘请各种营销人员，养老机构也需要银发顾问来进行营销推广，为消费者提供专业的“顾问服务”。

银发经济包含的产品和服务众多，诸如老年群体的就医、保健、保险、旅游、交友、社会活动以及机构养老、社区养老、居家养老三种养老形态催生的各种养老服务、适老化改造、养老产品选择等。

当然还包括其他一些服务，如遗产规划、暮年规划、精神慰藉、后事料理等，其中不少环节都需要专业人士进行协助和指导。随着养老服务需求的增长，银发顾问这一职业群体将会受到更多关注，服务领域也将更加细分。

选择放心的养老院、获得令人满意的照料、过上更高质量的老年生活，越来越成为老年群体及其家庭成

员的重要关切。养老机构的行业竞争及拓客需求、养老产业各种供应商的商业拓展需求，使养老服务行业供需双方都需要银发顾问来填补产业链的空隙。

任何一个新兴职业，初期都会面对各种发展难题。毋庸讳言，当前，银发顾问行业面临不规范导致的门槛低、职业素养不足等，甚至出现了一些诈骗型银发顾问，造成老年群体权益受损，并对银发顾问行业的可持续发展造成阻碍。

为促进我国银发经济健康发展，对于银发顾问这样的新兴职业，在进行全方位升级扩容的同时，也要采取措施进行管理和规范。

——加快制定职业规范。

随着养老服务需求更加多样，养老顾问服务的细分领域也会拓展。因此，政府人社部门需及时指导，加快研究并出台具体的银发顾问职业管理规范。确认这一新兴职业门类，为银发顾问正名，可以引导和鼓励更多人加入这个行业，为促进就业发挥积极作用。同时，尽早给予更多细分指导，引导新兴职业健康发展。

——要加强行业自律和法律监督。

通过建立行业协会，加强行业自律和规范；加强法律监督，坚决打击坑蒙拐骗行为，不断建立养老经纪人或银发顾问的职业信任度，从而引导行业持续发展和繁荣。

——要防范因银发顾问形成的服务成本过度转嫁到养老服务价格上。

要在市场监督管理部门的有效监管下，引导和鼓励养老服务或产品供给主体，提供更性价比的服务或产品，获得合理的利润。不能因银发顾问的介入，过度增加老年群体的养老成本。未来，或能借助银发顾问的中介服务实现行业各方多赢，助力养老产业勃兴，推动我国养老事业高质量发展。

据新华社电



上海一名陪诊师(左)陪同94岁的张阿婆在医院就诊，并就已知晓的病情和医生进行交流。

中央经济工作会议在部署2025年经济工作重点任务时提出，大力提振消费、提高投资效益，全方位扩大国内需求。“积极发展首发经济、冰雪经济、银发经济”，赫然列入其中。国家统计局数据显示，2023年，我国65岁及以上人口数已超过2.17亿人，占总人口的15.4%，标志着中度老龄化社会到来。

在这一趋势下，养老成为社会热点话题，也催生了“银发顾问”等新职业。

“银发顾问”又被称为“养老中间人”，根据不同细分领域，有提供居间服务的团队，也有提供养老保险等产品规划的群体。“养老中间人”发展前景如何，会是“银发经济”的新风口吗？面对这些新职业，老年人需要注意哪些问题？

养老服务需求和资源难匹配 催生职业“中间人”

对于很多年轻人来说，“银发顾问”或“养老中间人”还是新鲜事物，但在行业内，通过分析、咨询为老人匹配合适的养老机构或养老方案已较为普遍。

九九是重庆的一位养老经理人。从2022年开始，她已经在社交平台上分享了上百家养老院的短视频，促成了许多养老解决方案的达成。

九九曾在养老院工作过几年，后来自己开了一家适老化体验馆。为了推广适老化产品，她在线上注册了宣传账号，顺便帮助客户寻找合适的养老院，慢慢地成为了“养老中间人”。

在九九看来，“养老中间人”这个称呼并不准确，她认为这个职业更像是个性化养老方案的定制顾问。“不同年龄段的老人需求不一样，我会根据专业经验和资源提供一些解决方案。每个家庭遇到的养老困难也不一样，我会和家属们先沟通、分析，找到问题的关键，再给出具体建议。”

需求不只来自家庭和老人，这种促成养老资源匹配的新职业也是许多专业养老机构需要的。

北京一家养老机构的负责人告诉记者，尽管品牌已经做出了名气，但还是经常与“养老中间人”合作。养老机构给中间人支付佣金是当下这一行业主要的盈利模式。

河南一家养老机构的工作人员林文(化名)称，资源与需求之间有信息差，这是“银发顾问”或“养老中间人”存在的最主要原因，能不能接得住需求是这一职业最核心的竞争力。

林文说：“我们也希望有这样的销售渠道。第一是老人对政策不太了解，不知道在不同年龄阶段应该去什么地方养老，需要专业的人帮老人做些引导；第二是一些老人虽然有明确目标，但不知道哪家养老院更合适，需要‘养老中间人’帮忙挑选。”

以“规划养老”为名兜售理财 警惕新职业成为幌子

养老服务需求催生了新职业，也带来了一些问题。记者调查发现，有不少人打着“养老规划师”“康养顾问”的旗号，实际在损害老人的利益。

业内人士徐先生介绍，有些“养老中间人”以规划为名，让老人购买理财产品或保健品。“有的老年旅游团在旅游途中，会给老人规划‘养老’，让老人先交一定金额的钱，然后每月返利。有老人交了钱后，公司没多久就跑路了。”

浙江湖州的王女士说，她的妈妈经常接到一个外地电话，打电话的就是参加老年旅游团时认识的一个“养老顾问”。“参加老年旅游团时，这个小伙子说他们有专业的养老机构，除了提供食宿，还有医疗保健、专业护理等，让我们交一年的会费，我们提出先交一个月的钱体验一下，对方不同意，感觉就是想让我们多交钱。”王女士称。

除了打着“养老顾问”旗号诱导老人大额投资外，行业培训也存在敷衍了事、收费标准不统一、教学内容良莠不齐等乱象。

网络上，提供“养老规划师”培训的机构不在少数。有机构称，学费三万元，拿到证书之后可以进养老机构，可以自己开康养中心，一个多月赚回学费没问题。还有机构表示，只要几千元就能拿到证书，但以后主要是“卖保险”。

多位受访者表示，目前“养老中间人”这一行业的发展仍处于起步阶段，它既不像网络热搜中所说“月入十万不是梦”，也不是打几个电话就能赚钱的简单工作。

中国老龄科学研究中心研究员党俊武表示，“银发经济”确实是未来中国经济发展的新方向。“养老服务需求越来越多、越来越细化，从供给端来看，很多产品和服务也会跟进，所以需要中介组织来提供服务。”

综合央视财经、《工人日报》报道



图据《工人日报》