"养老经纪人"站上风口 个性养老真的靠谱吗

需求催生市场

夕阳测评养老机构餐饮。受访者供图

本报记者 赵培希

入了春,自媒体博主夕阳开 启了"连轴转"工作模式。刚结束 杭州滨江一家养老机构的测评, 她又将马不停蹄地赶往临安,和 另一家机构的负责人碰头,商议 视频的拍摄细节。

以"养老经纪人"之名,夕阳 在社交媒体平台上已经积累了两 万多个粉丝。

近年来,类似"银发顾问""养 老中介""养老经纪人"的自媒体 账号,如雨后春笋般在互联网涌 现。他们凭借信息差获利,为委 托人推荐养老机构,提供养老院、 养老产品测评咨询等服务,同时 也为养老机构做一些推广,拍摄 探店视频。

针对"养老中介"行业规范和 标准的探索已初现眉目。去年, 宁波就举办了首期养老经纪人培 训营,为养老经纪人的岗位标准 与职业发展做系统性规划。

新职业的兴起与养老产业的 发展痛点息息相关。据国家统计 局数据表明,2024年我国65岁 以上人口冲破2.2亿。越来越多 的人面临养老难题,但亏损倒闭 的养老院仍不在少数。

一边是养老机构虚位以待、 客源空缺,一边是焦灼的老年人 及其子女找不到合适的机构。信 息壁垒的困境中,"养老经纪人" 作为勾连供需两端的新职业,究 竟折射出养老服务行业怎样的新 生态与新机遇?

"养老经纪人"兴起

2021年,刚从房地产行业离职的夕阳 在朋友邀请下,来到杭州泰康之家,大清 谷参观。一时兴起,夕阳随手拍了段 vlog,发布在小红书。

意外的是,第一支视频就收获了10+ 万的阅读量,有人咨询价格,有人询问人 住体验,甚至有养老机构找来邀请她去实 地探访。曾做过市场前端的夕阳敏锐嗅 到了"信息差"里的商机,决定打造养老账

目前,市面上养老机构数量多、分布 广、服务差异大、价格收费机制复杂,普通 家庭难以在短时间内全面了解真实情 况。夕阳一面拍摄探店视频,链接各个机 构的资源,一面在线上提供咨询服务。遇 到有意向人住的委托人,她帮忙联系养老 院陪同考察,提供养老方案,若老人顺利 入住,机构会支付给她一定比例的佣金。

夕阳见过太多晕头转向的家属和长 者,有老人自身患有基础病,需要机构能 提供专业医疗服务;有老人失能生活不能 自理,急需送到有持证护工上

岗的养老院;还有老人不 堪忍受独居寂寞,想去 养老院过集体生活。 "最着急的是家中有患 阿尔茨海默病的老人, 子女根本应付不过 来。"夕阳说,这些人找 到她时,仿佛抓到救命稻

困在信息茧房里的不只老年人,还有 寻不到客源的养老机构。夕阳统计走访 过的私营养老机构,空床率约在 50%-60%左右。

| 记者手记 | 细分赛道才能领跑

眼下,市场上的"养老经纪人"多是小 团体作战,在互联网上无组织地野蛮生 长。"线上咨询量挺高,但真实的线下参观 率可能只占50%,成交量就更少了。"夕阳 直言,网络上所谓"做养老中介月入十万" "三个月实现财富自由"等分享贴,大多依 托于保险机构,主业是卖保险。

"一个新行业的兴起,必然伴随着不稳 定因素,但其对于养老行业的价值与作用 不可否定。"浙江工业大学副教授、社会保

链接供需双方 信息量与专业度是"硬杠"

三年时间里,夕阳走遍了长三角近 百家养老机构,她的事业版图也从浙江 逐渐向江苏、上海、珠三角等各地延伸。 "现在我走进一家机构,5分钟就能判断 出来这里靠不靠谱。"夕阳笑说,大部分 委托人在意价格、服务质量、餐饮、环境, 但养老经纪人要考量的远不止这些。

她不仅要对机构的地段、交通设施、 人员配置、服务项目、医疗设施等情况做 大范围摸查,也要详细了解老年客户的 身体健康、精神状态、养老预算等情况, 再者,工作人员的专业度、性格脾气和言 行举止也是养老经纪人们观察的重点。

半个月前,一位来自温州的徐先生 (化名)找到夕阳,想要为62岁的父亲找 一家养老院。徐先生说,父亲退休前是 公务员,每月有固定的退休金,不久前因 为中风在杭州做手术,目前正在恢复中, 需要一个能安静疗养的地方,但父亲性 格外向,又想要有丰富的活动打发时间。

夕阳先为他推荐了一家位于杭州小 和山的养老院,离闹区远、流动空间丰 富、环境清新,配备了医院、护理院与活 动区。"她的服务是全周期的,我父亲

入住后,有任何需求或者意见,她都 会去和院方沟通。"徐先生很感激。

来自重庆的"养老经纪人"九九 坦言,在拍摄、找客户、跑市场、和家 属沟通等各种环节中,最大的挑战是 家属提问任何问题,都需要马上解答,这 就得在日常探店中积累大量样本,拍好 每一支视频,打好"地基"。"当手里的养 老院数量越庞大,匹配就会越精确。"九 九说,目前还没有出现真正意义上的"养 老行业58同城"。

障与社会政策研究所副所长何铨强调,"养 老经纪人"有效衔接能力评估与服务输送, 打通各方优质资源,促进养老服务供需信 息对称,大大提升了市场效率。

也有专家表示,"养老经纪人"可以考 虑细分赛道,"银发顾问"专门提供政策解 读,送上第一手养老产品资讯;"养老规划 师"从医疗保健到精神文化生活,定制个性 化养老方案;"养老咨询师"主职链接养老 机构、养老产品供应商等资源。