

“养老中间人”会是银发经济新风口吗

《2023年度国家老龄事业发展公报》显示,截至2023年末,我国60周岁及以上老年人口已超过2.9亿人,占总人口的21.1%。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纪人,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”为名兜售理财产品 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”。

新职业如何走向产业化发展? 专家:从起步阶段加强规范监管

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。

随着生活水平的提高,人们对养老服务的要求越来越高,“养老中间人”这一职业必然也要经过市场筛选,才会有产业化发展的可能。

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。”

党俊武认为,现在关于养老的中介组织刚刚萌芽,相关部门应该从起步就加强调查研究。“从产业角度分为老龄文化、老龄健康、老龄服务、老龄制造、老龄宜居产业、老龄金融这六大板块,先出台初步的规定,做一些规范,从起步就加强合理合规要求。” 本报综合消息



四川九寨沟景区“淡季不淡”

11月16日,游客在九寨沟景区五花海合影留念。

四川省九寨沟景区宣布自2024年11月16日至2025年3月31日执行淡季旅游政策。当日,九寨沟景区门票预订2.3万张,达到淡季最大游客承载量。

随着川铁路镇江关至黄胜关段开通,以及G8513九寨沟至绵阳高速公路全线建成在即,以铁路、公路、飞机为代表的综合立体交通网正带动四川省阿坝藏族羌族自治州九寨沟县全域旅游发展。

新华社记者 刘莲芬 摄

中国疾控中心:科学预防诺如病毒感染

新华社北京11月16日电(记者 顾天成)每年10月到次年3月是我国诺如病毒感染高发季节。近日,中国疾控中心发布健康提示,提醒家庭、学校和托幼机构科学做好诺如病毒感染预防,特别是强化个人卫生、确保食品和饮水安全、做好日常清洁与消毒等。

“诺如病毒是导致急性胃肠炎的最常见病原体之一,秋冬季高发,现处于高发季节。”中国疾控中心副研究员彭质斌介绍,诺如病毒感染后主要症状为呕吐和腹泻,伴有腹痛、发热等。诺如病毒急性胃肠炎是自限性疾病,多数症状较轻,不需要特殊治疗,休息2至3天可以康复。但对于婴幼儿、老年人,特别是有基础疾病的老年人,如出现频繁呕吐或腹泻,甚至脱水等严重症状的,要及时就医进行治疗。

学校、托幼机构是防控和应对诺如病毒的重要场所。如何科学预防,守护师生肠道健康? 根据健康提示,学校和托幼机构应加强健康教育与宣传,让师生和家长了解诺如病毒传播途径、症状及预防措施;做好手卫生,保持良好手卫生习惯是预防的最有效措施,鼓励学生和教职工员工饭前便后、活动前后规范洗手;做好环境清洁与消毒;严格校园食品卫生安全管理;做好病例早期识别与隔离,及时发现潜在的疫情,报告当地疾控机构;对患者进行隔离,对患者的呕吐物和排泄物进行规范消毒处理。

健康提示还明确,学校、托幼机构应建立以校长、园长为第一责任人的领导工作小组,制定诺如病毒防控方案及应急预案,科学有效做好诺如病毒胃肠炎防控工作。

彭质斌表示,家庭防控的重点包括:注意食品和饮水安全,加工处理食品时做到生熟分开、彻底洗净,完全煮熟,不要饮用生水;患者有症状期间和症状消失后的2至3天内,因具有传染性,要避免与他人接触,避免给他人准备食物,避免从事照护或医疗工作。

宠物沟通师“真灵验”还是“太离谱”?

这一职业月入3万元以上的不在少数,还有一些机构将宠物沟通师培训做成了一门生意,收费普遍在万元上下。

当下,很多人将宠物视为家庭的一员,宠物主人渴望与宠物进行更深层次的交流,了解它们的内心世界,这种情感诉求催生了宠物沟通师这一职业。

记者在采访中了解到,宠物沟通师的收入较为可观,部分人士的月收入可达数万元。不过,这一行业从业者良莠不齐,充满欺诈、漫天要价等乱象,亟待加以规范。专业人士提醒宠物主在“下单”咨询时,应谨慎小心,谨防被骗。

“宠物也有自己的情绪和想法”

近日,家住北京市海淀区的何女士感觉养的猫比以前更加疏远自己,互动减少。在社交媒体上,何女士了解到通过宠物沟通师可以了解宠物的想法,于是找了一位在社交平台拥有数万粉丝的宠物沟通师下单。

宠物沟通师要求何女士提供宠物的性别、年龄、养宠物时间等信息以及一段刚拍的视频。在所有资料以及想问的问题发送过去之后,宠物沟通师表示需要排队等待,大致在第二天给出答复。“一个问题68元,也不算很贵吧。养了宠物,了解宠物心理是刚需,我有很多时候不理解宠物的行为,就特别着急。”何女士表示,自己现在从事礼仪方面的工作,经常使用香水和化妆品,宠物沟通师认为宠物并不喜欢这样的味道,导致疏离感增多。

北京市民小郑表示,宠物沟通师曾告诉她,宠物哪里感觉不舒服。后来他自己带宠物进行身体检查时,真的发现了宠物的一些生理疾病。后来,一旦宠物出现一些反常行为,他都会找宠物沟通师咨询。

通过专业学习和多年的养宠物经验,宠物沟通师明明(化名)告诉记者,他们这一职业是通过观察和共情,感受宠物的情绪和需求,并将这些信息传递给主人,“宠物也有自己的情绪和想法,只是无法用人类的语言表达出来。所以,我们其实扮演着类似‘翻译’的角色,帮

助主人更好地理解宠物的内心世界。”

记者了解到,宠物沟通师的收费方式大致有两种:一种是按时收费,月薪从几十元到几百元不等,个别甚至上千元;另一种按问题收费,每个问题的价格大约在数十元至数百元不等。根据沟通师的名气和口碑而异,社交平台上一些有影响力的沟通师订单供不应求。这一职业月入3万元以上的不在少数,还有一些机构将宠物沟通师培训做成了一门生意,收费普遍在万元上下。

“真灵验还是‘智商税’”

很多人头一次了解到宠物沟通师这一行业,都会问一句:真的灵验吗?对此,北京的宠物医生赵晓天对记者表示,与宠物进行沟通,了解它们的心理并非无稽之谈,“宠物有很多微表情,在长期相处的过程中,通过观察微表情和一些动作可以了解宠物性格变化,主人也能与宠物产生交流。”

不过,不少人认为,一些宠物沟通师宣称仅凭宠物照片或宠物视频,便能读懂宠物内心,与宠物很快建立所谓的“超感知觉连接”,跨物种与宠物进行对话,未免太离谱。

有多年养宠物经验的北京市民方硕告诉记者,她找过一次宠物沟通师就一些宠物的问题答疑,收费288元,对方基本上是看她的微信朋友圈去编答案,和事实完全不相符。“还是根据自己的经验咨询身边的亲友更靠谱。”方硕说。

北京小动物诊疗行业协会秘书长刘朗认为,电商平台上的很多宠物沟通师更多依赖个人臆想和主观判断,缺乏科学依据和系统训练,可能存在较大的主观误导性。而“宠物行为学专家通过系统学习和科学研究,能够更准确地解读宠物行为背后的原因,提供科学有效的解决方案”。

心理学专家刘倩认为,宠物沟通师这一职业现在能火起来的重要原因,在于宠物沟通满足了宠物主的情感需求,“有的宠物主明知对方说得并不靠谱,仍会因情感共鸣而感到满足而甘愿买单。现在一些宠物沟通师宣称可以为主

人和死去的宠物进行交流,这明显只能是情绪价值的需求,无法验证,而且毫无科学依据。”

记者了解到,现在一些宠物主发现,部分所谓宠物沟通师采用人工智能生成答案,把咨询问题和情景描述通过相关AI软件迅速变成答案,令不少人惊呼自己交了“智商税”。

沟通效果没有统一的检验标准

通过观察与动物进行沟通、了解它们的需求和感受的宠物沟通师在一些发达国家已经成为较为规范化的行业。而我国这一行业最近几年才开始兴起,行业乱象还比较多。

宠物沟通师小克(化名)告诉记者,这一行业目前国内、国外都缺乏权威从业资质认证,沟通效果也没有统一的检验标准,收费没有统一标准,“现在很多完全不懂宠物心理和动物相关知识的人涌入,甚至以前讲男女情感方面的咨询师也来入局,导致宠物沟通师的公信力越来越弱,希望行业得到健康发展。”

在某网络投诉平台,有宠物主投诉个别宠物沟通师漫天要价,有人收款后消失不见,或者沟通出现事实性偏差,拒不退款等各种问题。因为大部分数额都在几百元以上,钱款追回难度较大,很多人都放弃了维权。

在刘倩看来,宠物沟通师形成行业公约十分必要。“有了行业相应的准入门槛,需要遵守的职业规范和明确相应法律责任,会使得行业健康发展。”不过,刘倩也认为,宠物沟通师是市场化孕育出的行业,完全科学化既不现实也不一定完全符合宠物主的需求,宠物主情绪价值的需求也应尊重。

北京京师律师事务所律师熊超提醒消费者,目前,由于法律对宠物沟通师没有明确的职业界定,也缺少相关的监管标准,宠物主在“下单”时,须多加留心,防止被骗。他建议消费者尽量后付费,并能进行验证,“先让宠物沟通师回答一个问题,满意了再进行下一步的咨询。”

本报综合消息