

年轻族群入局银发赛道

不仅为谋生而来，更期盼一个被社会尊重的未来

截至2025年底，全国60岁及以上老年人口已达3.2亿，占总人口的23%，老龄化催生多元养老需求。一批90后、00后年轻人瞅准时机，主动投身银发赛道，催生出陪诊、“网约护士”、上门私教、上门洗头等服务。年轻力量正在重塑养老服务形态。但薪资上限低、晋升空间有限、职业身份模糊等问题也困扰着从业者。他们不仅为谋生而来，更期盼一个能被标准定义、被社会尊重的职业未来。

转行 从无证上岗到渴望“名分”

90后的淼淼第一次意识到陪诊可以是一个新行当，是在去年关停门店之后。此前，她先后在河北、北京经营线下养生门店，客群以中老年人为主。但开店租金压力大、人工成本高、市场竞争激烈，一番权衡后，她决定关闭实体店，寻找新的创业赛道。

“当时有客户跟我提起，现在有人专门陪同老人就医，这类需求很旺盛。”淼淼上网一查，发现陪诊师在北京刚刚兴起，市场需求量大，便决定试一试。淼淼将服务范围锁定北京两家知名三甲医院，起步阶段，她几乎天天泡在院区，熟记科室分布、就诊及检查流程，摸清各个时段人流高峰。没有订单时，就在社交平台发布信息拓客，慢慢地，开始有人联系她。

一位65岁阿姨因眼底疾病需要前往医院就诊，老人女儿定居海外，偶然在社交平台看到淼淼的信息，前后反复沟通了三四次才下单。

“市面上同类服务渠道不少，家属也是在盲选，第一次合作难免缺乏信任，这点我特别理解。”就诊当日，行动不便的老人乘轮椅由保姆陪同，淼淼全程跑前跑后，排队、缴费、检查、取药、逐条记录医嘱，过程十分顺畅。服务结束后，老人的女儿专门发来信息表达感谢。

从业一年多，淼淼逐渐积累起一些客户，日常陪诊时，还结识了多名同龄从业者，自发组建起小型“互助联盟”。“我们各自熟悉不同医院，忙不过来时会互相推荐订单。”此外，她还加入了一个线上陪诊师群，群内基本是独立接单的个人陪诊师，部分人同时挂靠线上平台。

目前北京个体陪诊市场收费相对透明，一小时100元，半天300元，全天500元，同行定价差异不会太大。淼淼平均月入五六千元，还算稳定，“等后续客源持续增长，收入还会进一步提升”。

在北京，越来越多年轻人瞄准银发市场开辟新路：有人做起“网约护士”，有人推出上门私教，还有人刚刚打出了“为老人上门洗头”的广告。大家捕捉养老服务细分缺口，以不同方式涌入银发赛道。

淼淼虽然十分看好这块市场，但职业认证仍是行业发展瓶颈。目前，陪诊师尚未被人力资源和社会保障部列入《中华人民共和国职业分类大典》“市面上的培训证书也很乱，有些花钱就能买。”作为一线从业者，淼淼期待能够获得官方职业认证，“有了认证，客户会更容易信任我们，我们也能从中收获职业荣誉。”

难关 两百名同学不足十人坚守

23岁的哈提来自新疆，身高一米八，谈吐带着西北人的直爽。他毕业于北京民政职业大学养老相关专业，属于科班出身，毕业后留在北京，成为一名居家养老照护师。

当初选择养老专业，是听从了父母的建议。“我在农村长大，父母常说，身边很多长辈子女外出务工，独居生活十分孤单。他们跟我讲，‘你学这个专业，以后也能帮帮他们’。”父母朴素的话语，让他早早对这份职业生出使命感。

出于稳定获客、抵御潜在职业风险的考量，哈提毕业后先是入职了一家养老服务机构，如今就职于某头部互联网平台，从事居家养老服务。一年多来，已服务过100多位老人。“日均两三单，忙碌时一天最多接四单，路上也要耗费时间。”他擅长为失能、半失能老人提供助浴服务，同时也为老年人提供上门保洁、助餐等短时照护服务。这份月入8000元的工作，能给哈提带来稳定感。

“很多老人见到年轻人会很开心，尤其是独居老人，常常把我们视作晚辈，跟我们唠家常，有时会讲个不停。”哈提说，独居老人容易被年轻人身上的朝气感染，这也是众多养老服务机构招聘时，格外希望吸纳青年从业者的原因。但现实情况是，养老照护服务仍以中年从业者为主，青年人才缺口巨大，不少年轻人短暂入行后选择离开，能够长期坚守的寥寥无几。

90后的婧怡与哈提供职于同一平台，负责养老照护产品设计与培训课程打磨。她毕业于老年服务与管理专业，同届两百多名毕业生里，至今仍留在养老行业的不足10人，她是为数不多的坚守者。

“整体来看，养老行业薪资‘天花板’偏低，晋升渠道相对有限，从业多年也很难实现收入与职位大幅提升。”婧怡认为，这是横在青年从业者面前的第一道难关。情绪消耗与心理冲击，是另一重难以忽视的压力。一些服务对象长期受病痛折磨，或是患有认知障碍，积压的负面情绪也会影响照护人员。这份工作还要直面生老病死，熟悉的老人离世，也会给青年从业者带来强烈的心理冲击。“学校和岗前培训虽会提前做好心理疏导，但真正经历，情绪依旧很难快速平复。”

收获 专业服务换来老人真心

婧怡表示，对于从事养老行业的年轻人而言，职业尊严与认同感也很重要。根深蒂固的社会偏见，会劝退一些有意向的从业者。“曾经有一名潜力突出的年轻员工，公司计划重点培养，但她母亲认定这份工作就是‘伺候人’，她最终也选择了离职。”

刚入行时，哈提同样需要跨越心理障碍。为长期卧床、无法自理的老人助浴，脏污与异味会给他带来不适。“在校期间老师教导我们学会换位思考，老人需要这类服务，不是疏于打理，而是身体机能衰退，无法独立完成。想通这一点，就能真切感受到自身被需要。”

长期服务过程中，哈提也在收获正向反馈。他的客户里有一对老年夫妇，儿子常年在国外，女儿虽在北京，但住得比较远。老爷爷有认知障碍，平日里都是奶奶在照顾。第一次上门时，老奶奶见到高大年轻的哈提十分诧异，得知他是养老专业毕业，便放心让他工作，还跟他拉起家常。

后来老两口每周固定两次预约哈提上门保洁，“第二次上门，老奶奶就拍下我工作的照片发到了朋友圈。”老人们很真诚，只要服务到位，他们会毫不吝啬地夸奖，逢年过节还会往他手里塞粽子、塞月饼，如同对待自己的孩子，“情绪价值拉满，受到夸奖时，我也很开心，觉得这份工作很有获得感”。

采访中，多名青年从业者坦言，随着入局者增多，需求端也在发生转变。“无论老人还是家属，越来越看重服务品质，会横向对比多家机构的服务细节，对专业化、标准化要求持续提升。”

哈提说，以前是“有服务就行”，现在是“谁更专业选谁”，需求升级也催生出更多的细分服务。不过，需求和服务往往会跑在行业标准前。“以居家养老为例，很多服务项目缺少细化的行业标准和细则，各家机构都是自己制定服务细节。”婧怡当下的工作重点，就是研究细化平台的服务流程，再对接培训端。

当下行业的粗放式发展，也会令老人和家属在选择服务时，难以甄别优劣，甚至心生顾虑。对此，供需双方都有着共同期盼：面对持续扩容、不断细分的银发赛道，行业也亟须细化相关服务标准、完善职业认证体系、规范市场秩序。

涌入养老赛道的青年从业者渴望的不仅是谋生职业，更是被行业标准定义、被专业体系认可、被社会舆论尊重的职业身份，一条稳定、正向、看得见未来的职业道路。

据《北京晚报》

