

从“养老”到“享老”

银发经济催生新业态

随着老年人口比重稳步攀升,银发经济正迸发出蓬勃生机。在重阳节来临之际,记者深入银发一族的精彩生活,了解他们日益多元化、充满活力的消费趋势与生活风尚。



63岁的郭长生正全神贯注地进行力量训练。

本报记者 马昭 摄

健身热潮:银发族的健康新追求

10月8日中午,雁塔北路一家健身房内,63岁的郭长生身穿紧身运动服,正全神贯注地进行力量训练。很难想象,这位精神矍铄的老人六年前曾因脑梗住院,那次经历让他深刻意识到健康的重要性。

“不健身就得吃药,有可能还要住院。”郭长生回忆起那段时光,依旧心有余悸。六年前,当朋友送给他一张健身卡后,他便踏上了健身之路,这一坚持就是六年。从最初的游泳、跑步、踢毽子,到如今的纯

力量训练,郭长生的健身计划虽有所调整,但热情从未减退。

“每天至少在健身房待一个半小时。”郭长生笑着说,“撸铁不仅锻炼了我的身体,更磨炼了我的意志。”健身不仅改变了他的身体状况,也改变了他的心态,“我感觉自己也就18岁。”他笑着说。熟悉郭长生的都说,他变了,变得爱与人交流,爱出门,也更享受生活了。

在饮食方面,郭长生也经历了翻天覆地的变化。“以前,一天到晚都不觉得饿。现在,吃饭香了,饿得

快了,睡眠也得到了极大的改善。”即便是外出旅游,他也会在酒店健身房里挥洒汗水,享受运动带来的快乐。

郭长生的故事,只是银发族健身热潮中的一个缩影。随着健康意识的提升,越来越多的老年人开始走进健身房,通过锻炼来保持身体健康和心态年轻。他们不再满足于传统的散步、太极等运动,而是更倾向于选择专业、系统的健身方式,以满足自己对健康生活的追求。

围炉煮茶:银发族的慢生活

10月9日下午,西安常宁宫园林酒店的茶园里,五位老人围坐在古色古香的茶炉旁,享受着属于他们的慢生活。75岁的赵国华熟练地操作着茶具,一边煮茶一边与朋友们聊天。他们谈论着家常琐事,分享着养生心得,偶尔还会有人即兴吟诵几句诗词,引来一阵阵掌声与欢笑声。

“围炉煮茶,既养生又能增进友谊,何乐而不为呢?”赵国华表示。在他看来,围炉煮茶不仅是一种休闲方式,更是一种生活态度。它让老年人学会了放慢脚步,去欣赏生活中的每一个美好瞬间。

西安常宁宫园林酒店执行董事李洁告诉记者,重阳节期间,酒店特

意推出了特色“敬老菜”,除了寿桃、寿宴之外,还有围炉煮茶、赏菊、温泉灯等活动,让银发族在登高望远的同时,品味陕西特色美食,享受慢生活的乐趣。

银发族通过品茶、聊茶、赏茶,不仅丰富了自己的精神世界,还结交了许多志同道合的朋友。

银发旅游:诗和远方的新探索

除了品茶和健身,银发旅游市场也展现出强劲的发展势头。随着生活水平的提高和观念的改变,越来越多的老年人开始走出家门,探索诗和远方。

“我们这次来西安旅游,真是选对地方了!”来自北京的王慧珍刚刚结束了为期一周的西安之旅,对这次旅行赞不绝口。她表示,旅行社安排的行程非常紧凑,让他们在游

览美景的同时,还能深入了解西安的历史文化。行程中的餐饮安排也很贴心,都是适合老年人口味的营养美食。

西安一旅行社负责人王经理表示,除了传统的观光游,他们还推出了多种形式的老年旅游产品,如“康养旅居游”和“红色文化游”等。这些产品不仅满足了老年游客对身心放松和恢复的需求,还让他们有机会重

温革命历史,感受红色文化的魅力。

根据携程旅行发布的《2024年国庆旅游消费报告》显示,国庆假期,银发人群出游增长速度和出行均价都显著领先市场大盘,成为值得挖掘的潜力细分市场。中老年游客更喜欢空气清新的自然景观和文化氛围浓厚的文博产品,他们的旅游平均消费频次和金额也显著高于大盘均值。

银发族消费持续“上新”

有网友表示,现在的老年人敢花钱、会生活——网购、办健身卡、出游说走就走……从基础的吃、穿、用,到娱乐、保健、养老,更多老年消费需求开始迸发,对供给端也提出了更高要求。

“银发族消费呈现的种种新趋势的背后,有着深层的经济、社会和文化原因。”西安市委党校教授刘妍分析道。

“随着经济的不断发展,老年人的收入水平不断提高,这为他们的消费提供了坚实的物质基础。

同时,社会保障体系的不断完善也让他们更加敢于消费、乐于消费。”刘妍表示,“社会老龄化的加速使得老年人成了一个庞大的消费群体。他们有着丰富的经验和独特的消费需求,这为市场提供了广阔的发展空间。”

此外,随着文化交流的日益频繁和多元文化的不断融合,老年人的消费观念也在发生着变化。他们开始追求更加健康、时尚、个性化的生活

方式。

刘妍表示,银发族消费新趋势的兴起不仅为市场带来了新的机遇,也为老年人的生活带来了更多的乐趣和活力。未来,随着社会的不断发展和科技的不断进步,银发族的消费方式和生活方式也将发生更加深刻的变化。“我们应该积极应对这一趋势,为老年人提供更加优质、便捷的消费服务,让他们享受到更加美好的晚年生活。”刘妍说。

本报记者 石喻涵 实习生 董醒玉

养老经纪人
为您“个性定制”养老方案

“想找个合适的养老院不容易。”“我买的保健品有问题吗?”“老人上卫生间容易摔倒,怎么预防比较好?”“退休了,不知道该怎么生活了”……养老经纪人薛梅和她的同行们,经常帮老年人解决以上这些问题,给老年人提供“个性定制”的养老服务方案。

为老年人解答各种难题

“我想找个养老院,但不知道找什么样的才合适?”在陕西金宝美养老产业服务有限公司,养老经纪人薛梅坐在服务台前,正给前来咨询的一位老人解答问题。“您有哪些要求,比如想住高端养老院,还是价位一般的……”薛梅和老人仔细交流,并拿笔认真记录姓名、年龄、经济状况、健康状况和具体要求等。

“我担心有一天老伴走了,我该怎么办……”在该公司的24小时呼叫中心,电话那头,一位老人向养老经纪人倾诉道。

“阿姨,您别太焦虑,可以给我说说,您年轻时有哪些爱好?”薛梅听到对方用方言倾诉时,她也改用方言沟通。得知对方喜欢跳舞,她便邀请老人到社区来实地看看,鼓励对方和其他老年人一起参与节目表演。

10月10日,在24小时呼叫中心内,记者看到多位养老经纪人,有的接听电话解答老人的问题,有的拨打电话进行回访。一位老人告诉记者,养老经纪人会不定期给他打电话询问自己的身体情况,他觉得这样的服务挺好的。

最开心的是帮老人规划晚年生活

谈起自己的职业经历,薛梅说,她之前是学护理的,2011年和爱人一起创业做家政服务,2014年随着服务群体的不断变化,进入到养老行业,开展养老服务。

“服务过程中,发现很多老人对服务信息不够了解,存在信息不对等情况。比如,有的老人想找家政,却不知道从哪里获取这类信息;有的老人想参加老年大学,却不知道哪些地方合适。”薛梅说,在这种情况下,他们就推出“养老顾问”服务,她也成为了一名养老经纪人。

薛梅向记者分析称,这些年,老年人向他们咨询最多的问题有这三类:老年大学、养老机构和旅游。此外,还有如何规划老年生活等。

在成为养老经纪人的这些年,薛梅接触了许多老年人,有很多老人的故事让她印象深刻,这些故事不仅见证了老年

人的转变,也让薛梅更加坚定了自己的职业选择。

让薛梅印象深刻的一位老人,他年轻时在职场上格外受人尊敬,退休后的生活让他一时难以适应,情绪低落。薛梅耐心地倾听他的心声,分析了对方的爱好、需求,并与他分享心理调适的建议,鼓励他重新寻找生活的希望。

经过多次交流,在为其规划了旅游、书法班、参与社区志愿服务外,薛梅又提出建议:“为什么不试着找一份适合自己的工作?用你丰富的经验,再次发挥光和热。”在薛梅的鼓励和牵线下,老人找了一份喜欢的工作,他对养老经纪人的“个性定制”养老方案很满意。

“最让我开心的是,通过我们的信息匹配、对接、规划,老年人的生活越来越丰富。有的独居老人找到了伴侣,有的老人二次就业,有的参与志愿服务。”

学习各种知识 用心服务

在薛梅看来,随着银发经济的发展,未来必定会有更多的养老经纪人出现,才能服务好老年群体。

“我觉得作为一名养老经纪人,必须学习关于老年人的心理学,同时要学习老年护理学,还要学习相关的养老政策、法律知识等。”薛梅向记者展示了《西安市莲湖区养老顾问政策汇编》,以及相关的服务申请表、服务计划表、服务登记表、服务内容等各类资料。

她说,养老经纪人要给老人提供各类养老供需对接服务,制定养老服务清单,必须掌握相关内容,心中有数,比如养老机构的情况、老年大学的情况、旅游方面的情况等,有效对接政府、养老服务组织和老年家庭。

要做好养老经纪人,薛梅

认为最重要的就是贴近老人,用心服务。需要真正了解每个老年人的需求,而不仅仅是停留在表面。每个老年人都有不同的健康状况、生活背景和情感需求,个性化的服务至关重要。

“我们做的不仅是服务,更是信任。”薛梅相信,养老经纪人这个新职业要走得更远,必须要与时俱进,借助科技的力量提升服务质量,坚持用心服务、贴近需求,成为老年人生活中不可或缺的一部分。

文/视频
本报记者 姬娜
实习生 陈嘉靖



扫码看视频

养老“上新”