

有人找到晚年“搭子”,有人遭遇诱导消费的“托儿” 老年俱乐部,离“幸福驿站”有多远

记者 尚美玉

“年轻时就喜欢乐器,可是家里条件不允许,现在终于有机会实现自己的梦想了。”63岁的杨爱华(化名)在青岛一家俱乐部里拿起吉他,弹奏了一曲刚刚学会的《沧海一声笑》,“在这里不仅能学到本领,实现梦想,还能结交志同道合的朋友,挺好!”

随着老龄化进程加速,像杨爱华这样渴望社交、学习与价值重塑的低龄活力老年群体日益庞大。公办老年大学难以满足多元化需求之时,各类“老年俱乐部”悄然兴起,成为填补空白的新兴力量。这个初生的市场充满机遇,却也隐藏着暗礁。



阮文正在教老年人操作智能手机。

娱乐+社交:俱乐部里的“银发新生活”受青睐

“‘灵芝姐姐’慢走,‘芙蓉姐姐’下次见!”9月19日上午10时许,青岛市市南区香港中路一幢写字楼内的“开开华彩”俱乐部里,瑜伽课结束后,小李老师与学员们热情道别。活动室内,几位老人正围着老师讨论动作细节,另有两人坐在休息区分享刚拍的课程视频。

“在俱乐部里,不管多大岁数都统称哥哥、姐姐,大家都使用微信昵称,不用真实姓名,能更好地保护个人隐私。”小李老师告诉记者。

“以前退休后天天在家看电视、刷视频,现在每天都想来这儿学点东西。”73岁的刘女士是俱乐部的常客,今年2月初,她通过短视频了解到这家机构,办理了一张钻石全年卡,“不限课、不限次,瑜伽、非洲鼓、旗袍走秀都能学,比在家闷着强多了。”65岁的王女士则坦言,此前曾想报名老年大学,但学校离家远、报名难,“这里不仅上课方便,主题活动多,老师能一对一辅导,感觉更贴心。”

俱乐部校长阮文介绍,在考察了国内一些品牌后,他选择与已累计服务约300万用户的开开华彩俱乐部联营。自2024年12月落户青岛以来,机构已开设3家直营校区,吸纳会员1000余人,年龄跨度从40岁至75岁,主要集中在50岁至60岁。“我们的业务分为核心兴趣课、老友欢乐聚、思想艺术荟和同城主题游四大板块,采用线上线下双师模式。”阮文指着教室墙上的两台电视解释,线上有北京总部的专业师资授课,线下有青岛的专职老师辅导,会员

还能通过小程序预习、复习课程,“我们还经常组织主题旅游,老人很需要这样的社交活动。”

不同于公办老年大学“重授课、按学期报名”的模式,这家俱乐部更注重“娱乐+社交”属性。记者在课程表上看到,除了形体课、器乐课等常规课程,KTV欢唱、朗诵交流会、圣诞主题舞会等活动每周都有安排。“很多老人即便不上课,也会来参加主题活动。”阮文说,他此前从事人工智能领域,偶然接触老年教育后发现,“老人需要的不只是课程,更是一个能重建社交圈的地方。”

数据显示,全国各级各类老年学校达7.6万所,但公共服务供给能力偏低,一些老年大学在课程设置、师资力量等方面存在短板。“老年大学像‘学校’,我们更像‘俱乐部’。”阮文认为,正规老年俱乐部正成为公共服务的重要补充,“低龄活力老人的品质需求还没被满足,比如非遗体验、疗愈课程这些新潮内容,公办学校很难快速覆盖,我们能灵活调整,填补这个空白。”

从盈利模式来看,这家俱乐部主要依靠课程收费、主题游学和合作电商三大板块。“课程收费从几百元到几千元不等,每节课30-50元,旅游线路会选择性价比高的目的地,电商则是帮老人对接靠谱蔬果、海鲜供应链。”阮文坦言,老年教育的成本并不低,场地租金、师资费用与儿童教育相差无几,但收费仅为后者的1/3,“目前只能勉强覆盖成本,想盈利还需要时间。”

隐秘“雷区”:无资质机构设消费陷阱“套路”老人

与开开华彩俱乐部的热闹景象不同,北京的金先生最近却因报名“老年大学”糟心不已。他在社交平台看到“0元学唱歌”的广告,抱着试一试的心态报名,却一步步掉入消费陷阱。

“前三天还正常讲唱歌技巧,第四天老师就开始推销课程。”金先生回忆,当时老师说原价12000元的全年课,“限时特价2980元,只剩200个名额”,同时微信群里不断有人发“已报名”的截图,“我本来不想报,但看到大家都在抢,就有点心动了。”

金先生的朋友李女士也报名了这所“老年大学”,发现其实际名称为

“××中老年文娱俱乐部”,并未取得办学许可证。在为期6天的体验课中,前3天的“直播课”内容简单,第4天画风突变,老师全程介绍付费课程,还不断强调“名额即将满员”。更蹊跷的是,微信群内有十余人反复发送报名截图,其中一人前一天刚“付款”,第二天又再次咨询报名流程,明显存在“托儿”嫌疑。

一周后,李女士以新身份再次报名该机构的“0元学弹琴”课程,进入新微信群后发现,群内活跃的“学员”与此前唱歌课群里的“托儿”完全重合。

调查中记者发现,这类无资质机构

的套路高度相似:先用“免费体验课”引流,再通过“托儿”制造抢课氛围,诱导老人购买高价课程,后续还会推销旅游、保健品等产品。更令人担忧的是,这些机构常以“老年大学”名义宣传,让老人误以为是政府公办机构。

老人想要辨别机构正规性面临困难。国家老年大学官网的“全国老年教育机构查询系统”并未囊括所有机构,多数民办俱乐部信息分散,老人只能通过社区推荐或朋友介绍获取信息。“要是早知道能查办学许可证,我就不会上当了。”金先生懊悔地说。

“支持”双管齐下。一方面,相关部门应明确老年俱乐部办学资质,建立统一查询平台,让老人能便捷辨别机构正规性;对虚假宣传、诱导消费等行为,要加大惩处力度。另一方面,政府应出台场地优惠、税收减免等扶持政策,吸引更多优质资本进入,鼓励连锁化、品牌化发展,提升行业整体服务水平,助力老年俱乐部规范、健康发展,真正实现“老有所乐”。

“在老龄化加速的背景下,老年俱乐部市场的健康发展,不仅关乎千万老人的晚年生活质量,更考验着社会治理的温度与精度。唯有清除乱象、扶持正规,才能让这个新兴行业真正成为银发群体的‘幸福驿站’。”郑国说。

养老世界观

解锁日本康养之道⑨

“三位一体”养老体系 让高龄者“在地终老、生活有尊严”

徐辉



护,强调服务连续性与个性化,是近年来广受欢迎的创新型服务。

认知症照护作为重点发展方向,越来越多养老机构设置专门认知症单元,配备认知症支持员,实施结构化活动、认知干预与家庭参与机制。同时,认知症支援中心、记忆咖啡馆等社区资源也在全国普及,推动“共生型认知照护”理念落地。

财政机制上,日本养老服务主要由介护保险支付。服务对象按介护等级(要支援1-2、要介护1-5)获取定额服务包,个人支付部分依据收入水平设定补贴比例,实现了照护服务的普遍可及与精准供给。

首先,日本高龄人群普遍倾向居家养老。政府数据显示,约80%的老年人选择在家中接受介护服务。这种选择背后,是制度性支持与服务体系的完善。例如,日照中心、居家照护站、访问康复团队、生活辅导员等服务网点均嵌入社区,保障老年人在原居住地即可获得连续照护。政府大力推动“地域包括支援中心”建设,作为老年人介护、营养、认知干预、法律咨询的综合窗口,提升了居家养老的安全性与可行性。

在机构养老方面,日本发展出多样化服务设施,满足不同层级照护需求。特别养护老人(特养)主要收住重度失能老年人,老人保健施設设计(老健)则聚焦术后或住院后的恢复性照护。此外,小规模多机能型居宅介护机构可同时提供日间、入所与居家三种服务,由熟悉的同一团队照

护,强调服务连续性与个性化,是近年来广受欢迎的创新型服务。

认知症照护作为重点发展方向,越来越多养老机构设置专门认知症单元,配备认知症支持员,实施结构化活动、认知干预与家庭参与机制。同时,认知症支援中心、记忆咖啡馆等社区资源也在全国普及,推动“共生型认知照护”理念落地。

作者简介

徐辉博士,康复大学康复治疗实验中心主任,于2002年赴日留学,2014年取得医疗福祉学博士学位。师从日本老化预防与老年康复领域的权威专家竹内孝仁教授,并在日本从事临床工作多年,积累了丰富的理论和实践经验。