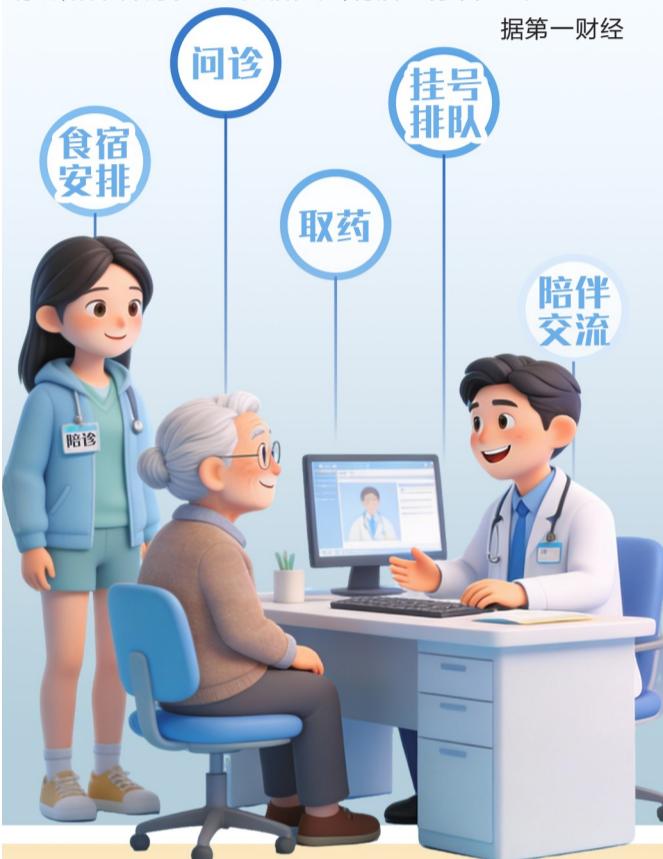




揭秘新职业“陪诊师”

陪同检查、跑腿买药 可以月入十万？

职业陪诊师是指陪诊师陪伴患者就医、问诊，提供诊疗指导、代为排队、领取药物、进行陪伴交流，以及安排交通和就餐等相关服务的一种新兴职业形式。不少灵活就业者都加入了陪诊的行列。虽然随着老龄化加剧，更多老人有陪诊需求，但目前在市场上关于陪诊的门槛、规范等并不十分明确，陪诊师的收入也大相径庭，背后还有不少风险。



陪诊师月入十万？获客是关键

随着老龄化加剧，慢性病发病率攀升，医疗服务系统智慧化，老年人的就医难度在上升；医疗资源分布不均，异地就医增多，陪诊服务的关注度提升。根据民政部、全国老龄办发布《2024年度国家老龄事业发展公报》，截至2024年末，全国60周岁及以上老年人口3.10亿人，占总人口的22.0%。麦向健康创始人李涛表示，陪诊服务已成为人口结构驱动下的刚性需求，如何利用新媒体的巨大流量优势，将“陪诊助老”服务理念传播出去，也是他们正在探索的方向。

在一些社交平台上，有些博主们宣称陪诊师月收入可达10万元。陪诊师的收入是否如传说中如此可观？

记者梳理发现，不同的陪诊师收费不一样，有北京的陪诊师公开给出的价格是50元/小时，半天220元。在广州有的陪诊师半天(4小时)收费150元，全天(8小时)收费280元，也有半天200元，全天380元。

行业鱼龙混杂 发展待规范

记者在采访中了解到，陪诊师面临着诸多困境。一方面，大量就诊需求来自于外地，但陪诊、代问诊涉及挂号、就医，这很容易触碰到就医秩序的灰色地带。另一方面，陪诊这一生意很难公司化运营。患者一旦与某位陪诊师建立信任，就希望后续复诊、取报告都由同一个人跟进，这制约了行业规模化发展。

“陪诊师没有明确准入门槛，有些人有证，有些人没有。我们要考证还需要通过机构，这就给了机构赚钱的机会，有些机构仅仅是报名考证，费用在500元左右，但有些机构会打着考完后给你单子的招牌来吸引你支付1000多元，他们会告诉你考完后你可以从他们

“陪诊师并非高收入行业，陪诊师一天可以服务两到三位患者。我也很好奇那些所谓月收入3万~10万元的是怎么做到的。像我一个月收入1万多元。”陪诊师燕子说。

“陪诊师个人月收入能做到10万元的，应该还是极少数，他们的收入来源，应该不仅有陪诊服务，更多的可能有高价专家号、绿色通道资源。”李涛认为。

入行头2个月，李星收入仅300元，最近2个月累计收入1万元。李星表示，保险公司或企业偶尔会有批量“廉价单”外包，但需要中间人引荐。普通人入行，最大的客户来源是自媒体，但大多数陪诊师并不会运营自媒体。

在社交媒体上，常能看到两类陪诊师，一是入驻了陪诊平台的陪诊师，平台抽成在15%~50%；二是自己单干的，但要通过运营吸引用户信任，如何获客是关键。

这里获客，很快就能把报名费用赚回来，但事实并非如此，我考试通过后，其实至今也没有获得多少单子，赚不回成本。且万一我们和客人发生纠纷，究竟如何界定过失与赔偿？这些都是问题。”张霞告诉记者。

复旦大学公共卫生学院的作者今年4月在《中国卫生政策研究》发表了题为《陪诊服务行业发展现状与强化监管对策：一项质性研究》文章，研究结果显示，陪诊行业存在职业规范缺乏、法律责任界定模糊、从业者专业能力不足及监管空白等风险。应进一步建立统一的行业标准和认证体系，加强陪诊师的培训，完善线上平台的监管。(文内燕子、张霞为化名)

新时代徽商，向胡雪岩学什么？

胡雪岩(1823年~1885年)，本名胡光墉，幼名顺官，字雪岩，出生于安徽绩溪，13岁起便移居浙江杭州，是中国近代徽商代表人物，开创的胡庆余堂等徽商老字号传承至今。鲁迅先生评价他为中国封建社会的最后一位商人；二月河评价他智信仁勇，堪称华商中民族英雄的典范。

胡雪岩的商业版图与社会贡献

胡雪岩的商业帝国庞大无比，金融、中药、茶叶、生丝都是其商业版图的重要组成部分，阜康钱庄、胡庆余堂、典当行、丝栈丝行、雪记茶业、雪记粮行、房地产等，高峰时期在各省设立阜康银号二十余处，操纵江浙商业，资金最高达二千万两以上，是当时的“中国首富”。

纵观徽商胡雪岩的社会贡献：

实业报国。1866年，胡雪岩协助左宗棠在福州开办“福州船政局”，成立中国史上第一家新式造船厂；1877年，他协助左宗棠创建“兰州织呢总局”，这是中国近代史上最早的官办轻工业企业，胡雪岩与德国泰来洋行合作，引进50台机器，并聘请德国技师培训工人。首次将机械化生产引入中国纺织业，为民族工业的发展积累了宝贵经验。

家国情怀。在国家功绩上，胡雪岩帮助左宗棠收复被太平军攻破的杭州城，从上海、宁波购运军火、粮食接济清军；清同治十二年(1873年11月)，时任陕甘总督的左宗棠调兵遣将，准备发兵新疆。带兵打仗需要粮食。左宗棠给胡雪岩致信，请胡雪岩向上海滩的外国银行借款，解西征军燃眉之急。当时借外债很难，连恭亲王向洋人举债都被拒绝。但胡雪岩非同一般，朝廷办不成的事他办成了。他以江苏、浙江、广东海关收入作担保，先后六次出面借外债1870万两白银，解决了西征军的经费问题，胡雪岩还给西征将士送了“诸葛行军散”“胡氏避瘟

丹”等大批药材，免去了官兵水土不服之虞。左宗棠赞曰：“雪岩之功，实一时无两”。

社会公益。在公益慈善上，他设立粥厂、善堂、义塾，修复名寺古刹，收殓了数十万具骸骨，在杭州钱塘设立义渡，恢复因战乱而一度终止的牛车，方便了百姓；向官绅大户劝捐，以解决战后财政危机等事务；在胡庆余堂免费向困难群体赠送辟瘟丹、痧药等民家必备药品。

新时代徽商的借鉴与启迪

徽商文化强调“徽骆驼”精神、诚信原则和家国情怀的伦理，胡雪岩作为近代徽商杰出代表，其生平提供了丰富的学习范例，值得新时代徽商借鉴和学习。

坚韧创业精神与务实态度。胡雪岩出身贫寒，13岁便孤身闯荡杭州，从杂役、伙计做起，凭借“徽骆驼”般的刻苦耐劳精神积累经验，最终建立商业帝国。他重视知识与见识的结合，并善于整合他人专长弥补自身短板，这种从基层做起、持续学习并灵活用人的方法值得借鉴。

践行诚信为本的商业原则。诚信是胡雪岩商业成功的核心，他亲自题写“戒欺”匾额，要求胡庆余堂“采办务真，修制务精”，甚至规定过季药品必须销毁以确保品质。这种对诚信的坚守不仅赢得了顾客信赖，也体现了徽商“宁可损失货财，也要保住信誉”的传统，新时代徽商应坚守契约精神，以诚信构建品牌长远价值。

运用以财助善的商业伦理。胡雪岩注重“以财助善”，在经商过程中积极帮助他人渡过难关，并利用财富支持国家事务，如协助左宗棠西征。这种“利己利人”的理念使他获得社会尊重，也展示了商业成功与社会责任的结合，体现了徽商“为人着想”的共性。新时代企业家需平衡经济效益与社会效益，参与乡村振兴、科技创新等国家战略。

把握时局与风险管理的智慧。胡雪岩善于观察时局，如预判太平天国运动可能引发的粮食危机并提前布局，获取了商业机会；他首创“金融+实业”模式，通过阜康钱庄资金链支撑生丝、药材等产业，展现资源整合智慧，现代企业可学习其跨界思维，通过产业链协同创造价值；他善于建立“政-商-民”三维关系网，但更关键的是把握“尺度”，现代商业应学习其建立健康生态合作的能力，而非依赖特权。

胡雪岩的人生犹如一面多棱镜，正面映射着徽商“仁义济世”的精神底色，背面则警示着商业与权力交织的危险边界。新时代徽商当以史为鉴，既发扬“徽骆驼”的韧劲，更锻造“科技鹰”的视野，在法治化、国际化商业文明中，书写属于这个时代的徽商传奇，弘扬徽商“贾而好儒”传统，通过企业文化建设、商业伦理教育等方式，将传统文化转化为现代管理智慧。这种传承与超越，或许正是对历史最好的致敬。

安徽财经大学
新徽商研究中心主任
王唤明

