

伴随老年经济兴起，养老规划师、养老经纪人等岗位招聘信息出现。记者采访了解到，有的岗位招聘属于“挂羊头卖狗肉”，有的从业者凭借专业能力，成为个性化养老方案的定制顾问。专业人士建议，建立相关认证体系，让从业者有章可循、服务有标可依、监管有迹可查。

## “养老规划师”新职业兴起

# “真养老”还是“假服务”？

### 养老规划师原来是卖保险？

“高薪招聘养老规划师、养老经纪人，工作时间自由、收入可观……”近段时间，不少招聘平台出现养老顾问、养老规划师、养老事业合伙人等岗位的招聘信息，有的声称“工作内容简单，轻松月入十万元”。这些岗位以诱人的薪资承诺、体面的职业名称，受到不少求职者青睐。但是，记者采访发现，有人借养老规划之名，用精心设计的话术剧本，击中求职者的专业幻想与老年人的养老恐慌；有人凭借专业能力，在养老规划赛道实现月入数万元，甚至更高。养老规划师真能帮老年人规划老年生活吗？

今年3月初，王薇（化名）在招聘平台看到重庆某保险机构招聘养老规划师，承诺薪资轻松过万元，工作时间自由。她抱着试试的心态投了简历。面试时，王薇注意到，该岗位的职责是“结合当前人口老龄化问题、老百姓对于未来养老问题的担忧、养老社区体系及客户情况，为客户提前做好养老规划”。“起初，我以为应

聘者需要有与养老规划相关的证书，但公司根本没提及资质和证书，参加入职培训时才知道，这个工作的本质就是卖保险。”王薇告诉记者。

记者了解到，目前养老规划师并无明确定义，其称呼也是五花八门，只是瞄准的目标都是有潜在养老需求的老人，为老人及其家属提供相关信息和服务等，并从中收取费用。

记者查询各招聘平台发现，发布养老规划师、养老经纪人、康养顾问等岗位招聘信息的，多为金融保险机构、养老机构、康养地产项目运营商及养老社区等商业主体，其业务属性与“销售导向”高度绑定。同时，招聘信息上的“月入轻松过万元”，也与销售额挂钩。

重庆某养老机构护理部负责人刘女士告诉记者，线上招聘平台发布的养老规划师招聘信息看似专业又体面，但其实很多都与养老没有直接关系。“保险公司的规划师是卖保险，养老公寓的是卖房子，还有一些是卖旅游产品与保健品。”

尽管养老规划师的岗位招聘常被诟病为“挂羊头卖狗肉”，但随着养老产业成为新兴风口，部分从业者确实能凭借专业能力实现“高薪突围”。

平安人寿重庆分公司培训管理部集优培训岗职工唐婧介绍，该公司自去年起，与清华大学合作开展“财富康养保险规划师”培训项目，300余名职工通过为期两个月的线

上、线下培训，分别通过了初、中、高级认证。“销售卖的是产品，规划师卖的‘人生剧本’。”获得高级认证的吴江华这样界定养老保险销售与养老规划师的区别。“真正的养老规划，要具备未来推演力，既能预判客户20年后的变迁，又能融合医疗、金融知识，构建全周期保障。具备这些能力的人，年收入确实能达数十万

元。”吴江华说。

重庆自媒体账号运营者“九九”，是一名养老经纪人。她的工作内容包括探访养老机构、做适老化改造、为客户匹配机构养老的解决方案等。在她看来，这个职业是个性化养老方案的定制顾问，要求从业者具备空间翻译、时间规划、资源整合、需求洞察等多方面能力。

### 建议建立信用评级认证体系

养老服务需求的激增，催生了养老规划师、养老经纪人等新岗位，但随之而来的乱象也需要引发社会关注。记者梳理公开资料发现，一些人打着专业旗号，以“高端养老方案”“定制化服务”为幌子，诱导老年人预付高额费用，甚至实施集资诈骗。

例如，在重庆市渝北区公安局经侦支队侦破的一起养老类集资诈骗案件中，涉案公司以“养老规

划”之名，向老人收取入住保证金、预缴床位费等，还承诺除享受养老服务外，按年利率10%—15%返息，让不少老人“踩坑”。

多家养老机构负责人、行业专家坦言，伴随银发经济的发展以及公众对养老的重视，相关部门有必要重视培养养老规划师。他们建议，管理部门要明确养老规划师从业者需具备老年医学、金融理财、法律伦理等复合知识，建立标准化

的服务流程认证体系，并推行信用评级认证体系，让从业者有章可循、服务有标可依、监管有迹可查。

此外，业内人士还表示，要对形形色色的“规划师”做好监管和引导，并与行业协会、养老机构联合搭建信息平台，整合机构资质、服务内容、价格标准、用户评价等数据，为公众提供全方位的信息服务。 （综合《工人日报》等）

### 一周辟谣

#### 3%利率

#### 存大额可报销路费？

最近，银行中长期定期存款利率逼近“1时代”，以南京为例，5年期年利率1.55%~1.6%，3年期年利率1.5%~2.15%左右。记者发现，社交平台再现“高利率存款”“存款特种兵”的帖子。近日，记者以普通网友身份留言，有自称广东某村镇银行工作人员的网友主动联系，说该行有3年期年利率为3%的定期存款，存大额可报路费。业内人士提醒，“存款特种兵”要付出交通、住宿及时间成本，网上联系真假莫辨，就算是真的，也要提防高息揽储、第三方“贴息”的违规风险等问题。

所谓“存款特种兵”，通常指为获得更高收益，跨区域乘坐高铁、飞机前往相对更高利率的地区银行开户存钱的人士或行为。记者搜索社交平台发现，近期“高利率存款”“存款特种兵”的帖子频现。有网友问“上海或者周边还有5年期年利率2.8%以上的存款吗？可以特种兵”。有网友留言称，“福州有3.1%的利率”，但继续追问就没了下文了。

江苏某大银行的客户经理提醒，小银行的存款利率是有可能比大银行高一些，以起到吸引存款的作用。但有的银行规模太小了，即便存款利率高，储户还是不太放心。而且网上信息真假莫辨，储户需要提高警惕，防范各种风险。专业人士提醒，即便网上沟通的信息属实，也要注意这种做法有高息揽储、第三方“贴息”的嫌疑，存在一定违规风险，一旦银行出现经营问题或监管部门介入调查，储户的存款收益可能会受到影响，甚至存在资金无法按时兑付的风险。

（来源：扬子晚报）

### 家庭矛盾

#### 原来是自导自演

“我提前将剧情策划好，为了吸引粉丝流量，我直播时就这么说的……手机镜头看不到我，是我装晕倒了，这时侄子两口子将带货商品拿出来卖……”近期，宁夏西吉公安机关依法查处一起虚构事实扰乱公共场所秩序案，行政处罚四人，其中拘留两人，罚款两人。经查，马某某夫妻为引流带货，在直播间通过连麦方式编造家庭矛盾，引发广大网民关注。

直播间显示，主播质问耳聋父亲为啥将养老金给自己老婆马某兰，此后“演绎”打开柜子搜养老金的画面。当直播间的网友越来越多时，其妻马某兰便登录账号开始直播卖货，随着“剧本”的推进，越来越多的人进入直播间，观看直播的网友多达2000余人，点赞量达20余万。民警调查发现，马某龙同其妻马某兰、其侄子马某正、侄媳王某霞四人长期自导自演“家庭矛盾”系列剧本，除摆拍直播外，也会制作发布低级趣味、有违公序良俗的“虚假演绎”短视频，造成不良社会影响。

（来源：西吉网警）