

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，击中求职者的职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人数万元，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。”

部分从业者靠卖“人生剧本”高薪突围

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年后的生活变迁，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分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了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）