

## 银发经济“蛋糕”催生“养老中间人”

最新数据显示,我国60周岁及以上老年人口已超过2.9亿人,约占总人口的21.1%。银发经济的“蛋糕”越来越大,在这一趋势下,养老成为社会热点话题,也催生了“银发顾问”等新职业。记者调查发现,各领域瞄准养老的“中间人”日益活跃。看上去诱人的薪资水平,甚至“月入十万”等表述,俨然令其成为不可错过的风口。

“养老中间人”发展前景如何,面对这些新职业,老年人需要注意哪些问题?

九九曾在养老院工作过几年,后来自己开了一家适老化体验馆。为了推广适老化产品,她在线上注册了宣传账号,顺便帮助客户寻找合适的养老院,慢慢地成了“养老中间人”。

在九九看来,“养老中间人”这个称呼并不准确,她认为这个职业更像是个性化养老服务的定制顾问。“不同年龄段的老人需求不一样,我会根据专业经验和资源提供一些解决方案。每个家庭遇到的养老困难也不一样,我会和家属们先沟通、分析,找到问题的关键,再给出具体建议。”

养老中间人“链接”的业务十分庞杂,记者梳理发现,若从是否受聘于公司企业区分,可粗略分为两大类。其中一类偏重“规划”,多由公司企业进行招聘,包括养老机构、保险公司等,职位名称多体现养老规划师、运营师、咨询师字样。招聘启事中常见“双休不加班、可兼职、月入过万”等宣传,令人颇为心动。

“不用开店、不用租场地、一个人一部手机就能做。”“不要去干伺候人的职业,打工干一辈子,对养老也不会有太多了解”……在从事相关业务宣传的博主口中,养老中介轻资产、高回报,可谓当下热门风口,甚至将“凭借信息差,月入十万”等字样加粗显示。

然而不少养老中介表示,这个行业刚需用户少,成交周期长,愿意花大价钱入住养老机构的老人数量并不多,按目前的盈利情况来看,无法作为全职工作养活自己。

“线上咨询量挺高,但真实的线下参观率可能只占50%,成交量就更少了。”刚从房地产行业离职后转行养老产业的夕阳直言,网络上所谓的“做养老中介月入十万”“三个月实现财富自由”等分享帖,其大多依托于保险机构,主业是卖保险,养老只是附加服务来自销售保险的提成。

养老服务需求催生了新职业,也带来一些问题。

眼下,市场上的“养老经济人”多是小团体作战,在互联网上无组织、无规则的野蛮生长。记者调查发现,有不少人打着“养老规划师”“康养顾问”的旗号,实际在损害老人的利益,新风口的背后,实则乱象丛生。

业内人士徐先生介绍,有些“养老中间人”以规划为名,让老人购买理财产品或保健品。“有的老年旅游团在旅游途中会给老人规划‘养老’,让老人先交一定金额的钱,然后每月返利。有老人交了钱后,公司没多久就跑路了。”

## “体面高薪”新职业主要是推销保险?

打开一些招聘软件,输入“养老规划师”字样并进行搜索,会出现“养老顾问”“健康财富规划师”“养老社区接待员”“养老服务合伙人”等多样的岗位名称。

不少岗位薪资待遇十分诱人。在岗位详情页面,“工作内容简单,无需坐班,轻松月入十万”“年薪百万专业讲师培训,无需担心相关知识储备问题”等内容比比皆是。

我国银发经济的“蛋糕”越来越大,新风口正在形成,借春招旺季,多家就业平台出现“养老顾问”“养老规划师”等招聘信息,有的声称“工作内容简单,轻松月入十万”,引发关注。然而,记者调查发现,一些标榜“体面高薪”的岗位,实则是保险、地产行业的变相销售渠道。

# 「养老规划师」轻松月入十万?

银发经济新风口背后乱象不少



记者发去简历后,多家公司人事专员回复称,“养老顾问”的工作主要是负责销售高端养老社区入住权。

一家健康科技发展有限公司的销售总监关女士说,主要工作内容是向客户介绍养老社区,吸引其购买入住;收入与个人业绩挂钩,“两万提成外加一万六奖励”“四万提成外加四万奖励”,具体可来公司面谈。

记者来到位于北京市丰台区的这家公司,关女士介绍称,公司会提供客户资源,前期通过电话联络,邀请参加线下活动。“例如,每周一、三、五到公司免费领取洗发水、砂锅等礼品,先介绍公司产品,争取达成现场促单。”

记者调查发现,从“获客”到推销,此类工作都有“技巧”与“话术”。

“一些线上推广会有优惠折扣,客户留下手机号,之后客服会转给我们。”在一家健康管理有限公司的面试中,团队总监朱先生介绍了“获客方式”。“此外,可以通过大额保单客户的二次转化,和老年旅游团合作,进行‘客户流通’。”

关女士说,一些经济实力达不到买社区入住权的客户,可以让他们交3万至5万元买普通养老保险。

“有些老人不愿意买保险,就带出去吃喝玩乐一趟,再说两句名额有限,很快他们就会买了”……暗访中,一些销售人员这样介绍“经验”。

## ■专家观点

# 养老新职业产业化,要从起步阶段规范

受访专家认为,当前养老产业处于蓬勃发展阶段,但行业内企业良莠不齐,新职业的业务范畴定义存在模糊空间,仍需进一步完善标准。

随着生活水平的提升,人们对养老服务的要求越来越高,“养老中间人”这一职业必然也要经过市场筛选,才会有产业化发展的可能。

“一个新行业的兴起,必然伴随着不稳定因素,但其对于养老行业的价值与作用不可否定。”浙江工业大学副教授、社会保障与社会政策研究所副所长何铨强调,“养老经纪人”在银发经济中扮演着关键的“节点”角色,他们有效衔接能力评估与服务输送,打通各方优质资源,

## “先伪装,后摊牌,再吸引” 行业虚假招聘套路多

记者调查发现,不少招聘企业“先伪装,后摊牌,再吸引”,“增员”套路层层加码。

“马甲”招聘层出不穷。一些中小微招聘公司以“养老顾问”“养老规划师”为名,代为招聘保险业务员。不少招聘页面不标注具体职责,“为中高端客户提供养老项目咨询、生活规划”等笼统介绍屡见不鲜。

在应聘过程中,记者多次发现招聘公司“货不对板”的情况,而人事专员对此往往说辞不一,给出各类解释,如“招聘网站不允许出现原公司名字,所以用另外的公司注册招聘”。

一些招聘网站官方回复称,岗位只能由已认证营业执照的公司进行招聘,若存在招聘岗位信息与实际招聘公司不一致的情况,则属于虚假招聘。

高额“薪资”虚假宣传。“月薪数万”是多家企业吸引求职者的“幌子”。

“入职当月370万转正新人王,连续7年百万经理人”“夫妻两人去年收入4200万”……在一场“事业说明会”上,“金牌主讲人”王伟(化名)介绍了许多转型成功的“高薪优秀案例”,“养老规划是一个全新赛道,不是打工,也不承担财务风险,在靠谱的平台去创业”。

关女士告诉记者,所说底薪是“有责底薪”,如果一单都没有促成,就没有收入;新人需要完成固定单量,佣金提成拿到3000元,可以获得底薪4000元和5000元的定级薪资。对于此前提及的“四万提成外加四万奖励”,则是满足特定要求的求职者在完成相应提成任务后的“福利”。

“用人单位有义务如实告知劳动者工作内容、薪资构成、职业风险等核心信息。”北京市金洋律师事务所合伙人律师钟新良说。

以测试为名套取个人信息。在多家公司的面试中,记者被强制要求进行心理测试。

记者发现,小程序内除个人学历等信息外,还需填写微信好友数量、家庭年收入、身份证号、人脉资源情况等隐私信息。一些求职者在社交平台上的留言显示,此类公司获取个人信息是为直接发展客户。

钟新良认为,以心理测试为名套取用户家庭年收入等敏感无关信息,超出合理范围。这种行为存在个人信息泄露风险,如被不法分子获取,可能会被用于诈骗、骚扰等违法活动。

据新华社、北京晚报、北京日报、潮新闻等

促进养老服务供需信息对称,大大提升了市场效率。

中国人民大学劳动人事学院教授赵忠表示,养老行业新职业的业务范围要明晰划定并设立门槛,不断加强专业人才的培养,进行专业知识与技能培训。同时,相关部门要加强监管力度,制定更严格的法规和行业规范,谨防以养老规划师为名侵害老龄群体利益。

“正值高校毕业生求职关键期,毕业生不要轻信所谓‘无门槛’‘高收益’的新职业诱导。要增强风险防范、信息安全和依法维权等意识,可以留存招聘广告、面试录音等证据,以备发生纠纷时维权。”钟新良说。