

工作简单,轻松月入十万元?

——揭秘“养老规划师”招聘乱象

当前正值春招旺季,多家就业平台出现“养老顾问”“养老规划师”“养老事业合伙人”等招聘信息,有的声称“工作内容简单,轻松月入十万”,引发求职者关注。

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,部分企业涉嫌虚假招聘等违规操作。

“体面高薪”新职业?

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”“养老事业合伙人”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。

那么,这些所谓的“养老规划师”到底要做什么?

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”。

揭秘虚假招聘套路

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”。

“入司当月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隐私信息。在多家公司的面试中,记者被强制要求进行心理测试。

“内含60道选择题,判断性格、核心竞争力和思维能力。”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。

求职者勿轻信诱导

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。

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。

“求职者要识别招聘信息的‘危险信号’,警惕过度包装的岗位,使用‘天眼查’‘企查查’等核实企业资质与行业背景;也可在平台搜索公司名称加‘离职评价’,关注员工吐槽点;还可以咨询从业者,询问实际工作内容是否与招聘描述一致。”上海对外经贸大学国际经贸学院副教授何晓波说。

据新华社

车厢适老化改造、医护人员随车、产品价格诱人……

银发旅游列车市场火爆

“这趟列车对老年人太方便了!不用倒车,也不用搬行李,还有队医跟着。希望能再多开点班次。”今年80岁的聂大爷对记者说。

聂大爷提到的这趟列车是今年京津冀首趟银发旅游列车“京铁乐游”号,为期12天的行程串联江西、湖南、广东三省的5个5A级景区及6个4A级景区。

“由于性价比高、行程丰富,该产品颇受银发游客青睐,早在发车前一个多月就报满封团。”国铁北京局中铁旅集团旅游分公司业务经理赵华颖告诉记者。

入春以来,已有多列银发旅游列车从全国各地发车:有从山东烟台发车横跨湘渝云贵赣的“齐鲁之星”,有从四川成都发车前往滇西北再到滇南的“熊猫专列”……几乎每趟列车都提前预订“爆满”。

银发旅游列车为何颇受老年游客青睐,市场潜力几何,“爆火”背后藏着怎样的密码?

解决老年游客需求痛点

“上车睡觉,下车拍照”,特种兵式的行程令老年游客颇为苦恼。“跟过一次团,感觉没了‘半条命’。简直就是自讨苦吃,还不如在家待着。”今年78岁的安大爷回忆起自己前些年的跟团游经历,至今心有余悸。

“过去市场对老年旅游产品重视不足,可选产品不多,且有的旅游线路对老年人还要额外收费。”北京第二外国语学院中国文化和旅游产业研究院教授吴丽云表示,很多旅游产品并不适合需要“慢游”的老年群体。

与之形成鲜明对比的是,老年群体旅行需求日益高涨。

“特别是60岁至70岁年龄段的‘新老人’,他们有时间、有体力、有消费能力,更愿意参与相对舒缓的旅行方式。”吴丽云表示。

如此背景下,主打“路线灵活、多点串连、在途观光、车随人走、昼游夜行”的旅游列车受到了老年旅游群体的欢迎。

相较于普通列车,银发旅游列车有何不同?带着这样的疑惑,记者登上了“京铁乐游”号银发旅游列车。

记者看到,经适老化改造的列车采用4人一包房设计,没有中铺,只有上下铺,铺位在原有基础上加宽了8厘米;洗漱间内设有3个洗手池,卫生间配备坐便器、防滑地面、设有安全扶手……

“除硬件设施外,列车还为老年人提供健康餐,配备了医疗设备及急救药物,以及随车医护人员等。”赵华颖介绍说。

据了解,银发旅游列车采用“一价全包”消费模式,产品价格十分“诱人”。丰富的产品矩阵,让老年游客有了更多选择:国铁北京局围绕赏花、康养、西藏之旅,全年推出

特色线路23条;四川的“熊猫专列”通过铁路+邮轮等形式,实现跨国之旅;国铁广州局围绕春夏秋冬四季开行银发列车,构建品质、舒适、普惠三个档次的产品体系。

列车行驶联动多元产业

“银发列车的常态化开行有效激活了沿线‘微旅游经济圈’。”成铁商旅公司西南铁旅经理兰佳文表示。

“一方面,通过银发列车能够整合沿线特产资源,通过漫游古镇、非遗探访、沉浸式体验等方式,间接带动地方农副产品、非遗手工制品等销售。”兰佳文表示,另一方面,依靠‘铁路+’模式‘以线串点’形成消费链,带动中小站点周边餐饮、住宿及文旅项目客流增长,助力乡村旅游等业态增收。

列车行驶间,银发经济产业链条也随之被激活。

“银发列车带来的,将是一个全产业链的适老化改造,包含食、住、行、游、购、娱等多个场景。”吴丽云举例说,当景区老年游客占比较高时,就要考虑景区基础设施和公共服务的适老化改造,如轮椅、拐杖、卫生间坐便器等。

随着银发游客的增多,不少景区开始了适老化改造尝试。

去年9月,浙江天台山景区的琼台天梯投入试运营,只需36秒即可“穿越”登顶;宁夏银川的西夏陵景区推出老年人专属服务,包括提供共享轮椅等设备,并配备专业医疗人员;黄山AI旅行助手,为老年游客提供智能客服、智能购票、智能讲解、智能推荐等高效的智能交互服务。

银发列车如何行得更稳

“目前银发旅游列车产品还是以大众化为主,高端服务供给不足,不能满足多元消费需求。”北京交通大学数智轨道交通研究院院长钟章队认为,要从创新、人才、文化、市场、政策、开放、绿色、资本、数据等方面,共同助推银发旅游列车发展。

“银发旅游列车要想实现高质量发展,还需多方协同合作。”吴丽云表示,“铁路部门、景区、旅行社及目的地城市应建立常态化沟通平台,通过协同开发‘铁路+景区’套票等产品提升市场吸引力。”

产品服务升级的同时,也要做好宣传推广。

“这回要不是孩子给我报名,我都不知道有这列车。”68岁的刘阿姨说,“产品虽好,但了解渠道太少。”

据了解,银发旅游列车主要通过“铁路12306”平台和各地旅行社触达消费者。吴丽云建议,“要通过更广泛的平台,特别是通过老年人习惯获取信息的方式,为老年人提供产品的详细介绍,让产品触达消费者。”

据新华社