

轻松月入十万元? ——揭秘“养老规划师”招聘乱象

新华社记者 吴文珊 余佩璇

“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”等多样化的岗位名称。

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,所谓底薪是“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。

不要轻信“无门槛”“高收益”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。

让逝者安详、生者安宁 ——基层安宁疗护现状调查

新华社“新华视点”记者 杨湛菲 李志浩 袁全

“站在人生路口不知道怎么走时,感谢宁养院的团队一直陪伴在旁”“我们会带着父亲给予的力量,迅速开始新生活”……

82岁王大爷在接受安宁疗护服务2个月后去世。收到家属发来的感激消息,山东省聊城市人民医院宁养院护士长于云霞更加坚信,自己所投身的是值得珍视与守护的。

当治疗难以战胜疾病,该如何体面地离去?守候生命最后时光的医护人员,又有什么样的体悟和希冀?“新华视点”记者走进多地安宁疗护病房,观察、倾听,感悟有尊严的生命告别。

疗护:提升终末期患者生命质量

与其他科室不同,安宁疗护不以治愈为目的,而是通过症状管理提升终末期患者生命质量。

在聊城市人民医院宁养院,病人平均接受安宁疗护服务的时间为90天。“病人找到我们时,普遍经历了长期的抗肿瘤治疗,身心、经济状况都非常困难,无比需要关心和支持。”于云霞告诉记者,这一阶段的病人,治疗首要任务是止痛。

山东省淄博市桓台县田庄镇中心卫生院目前入住43位接受安宁疗护的患者。院长田姗姗介绍,多数病人是慕名而来——这里最大的吸引力是“不需要家属陪护”,医护人员已经护理了500多人次患者,经验丰富。

心理疏导和情绪抚慰也是工作重心。

刘女士的父亲患肿瘤晚期,辗转至上海市普陀区利群医院接受安宁疗护。几个月前,医院的护士和社工们依据入院提供的身份信息,为老人准备了生日礼物,为家属准备了蛋糕和零食,一起庆生分享快乐。

“一般医院的大夫更关注治疗而非情感支持。这里环境安静,医护人员解释病情,让我们感到被尊重。”刘女士动情地说,父亲很

久没有像那天一样开心过。

聊城市人民医院东昌府院区安宁疗护病房护士长王海燕说,在安宁疗护病房,医护人员将很多精力用于沟通交流。上午查完房,下午跟家属再沟通;还会给一些患者制作生命回顾轴肯定人生价值,帮他回忆生命中的快乐,平稳度过最后岁月。

“好的告别,可以减轻患者及家属的无助和哀伤。”王海燕说。

推广:安宁疗护仍处于起步阶段

记者采访中发现,目前我国基层安宁疗护的普及程度不高,仍处于起步阶段。

给老人喂一次饭要花40分钟,清理一次褥疮需要3个小时;帮助老人人工排便、擦身、洗脸;一遍遍安抚患者、和家属沟通……每天,淄博市高新区石桥中心卫生院安宁疗护病区的护士几乎都要重复这样的工作。

“各个科室自负盈亏,我们的待遇是靠后的,全靠情怀支撑。承受的心理压力大,年轻人不愿意干。”安宁疗护科主任平冬直言,科室医护人员很多工作难以量化,很多服务难以收费,人才的稳定性和专业性有待提高。

一些受访医护人员和患者家属反映,现

行制度下,安宁疗护项目医保报销比例较低。第二批试点长期护理保险的地区中,仅有天津市、北京市石景山区、内蒙古呼和浩特市、福建福州市等地服务项目中包含了安宁服务,多数地区未明确。

在观念层面,仍有许多人将安宁疗护等同于“放弃治疗”,认为是“不孝”的表现。

“有研究显示,超过70%的癌症患者家属选择隐瞒病情。”北京清华长庚医院安宁疗护团队负责人路桂军说,我国传统文化中,死亡话题往往被视为禁忌;推广安宁疗护,人们要对生命持有科学态度。

价值:呵护好人生最后一程

受访者认为,应在待遇保障、人才培养、医保政策、生命教育等多方面发力,让安宁疗护更好发挥价值。

国家医保局去年11月公开发布的《综合诊查类医疗服务价格项目立项指南(试行)》中新增设立“安宁疗护”项目。多地卫健委相关负责人建议,进一步完善定价细则,对安宁疗护相关服务合理定价,体现医护人员服务价值;有条件的地方可引入社会力量共同建设疗护机构。

多位一线医护人员期待,通过职称晋升

倾斜、制定标准等手段,体现安宁疗护的公益性,提升工作人员积极性。

“安宁疗护付出的精力很多,要求医护人员在护理、心理方面有较高素质。希望结合实际情况统筹考虑,在评价体系中予以支持。”王海燕说。

路桂军表示,理想的安宁疗护模式应实现“三级联动”,即区域三级医院牵头,带动二级医院和社区医疗机构协同推进,既能缓解三级医院的医疗压力,又能提升基层医疗机构的服务能力。

安宁疗护,更是带领人们认知生命的长度与厚度的过程。“好好关照、呵护人生最后一程,让人们带着尊严离开,何尝不是对生命的告白。我们在医学人文方面还有很大探索空间。”路桂军说。

利群医院正与普陀区多所中小学合作开设生命教育课程,还与普陀区图书馆携手拓展公共区域的生命教育课堂。“建议将生命教育纳入中小学必修课,让大家走好人生这一程。”上海市安宁疗护服务管理中心主任吴颖说。

积极面对生命与死亡,我们可以做的还有很多。于云霞想,日落时分,当做执灯之人,点亮满天星辰。