

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。



轻松月入十万元？

——揭秘“养老规划师”招聘乱象

“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”到底要做些什么？

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”。

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。

新华社北京4月2日电

揭秘虚假招聘套路

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。

“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。



虚假招聘套路 新华社发