

# 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。在岗位详情页面上，“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张女士说，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，张女士介绍称，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’”。

张女士说，一些经济实力达不到买社区入住权的客户，可以让他们交3万元至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”。

张女士告诉记者，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标准，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

## 交学费获取“摆摊秘籍”套路——

# 摆摊卖大锅卤菜，月入10万元？

“2025年选择摆摊，卖超大里脊肉夹饼，一年就能存够80万元！”“孩子该交学费了，看我摆摊一天把一个月1000多元的学费挣出来。”“摆摊日常，两小时卖两三百斤卤菜，月入10万元！”……

近日，记者注意到，在多个短视频平台和社交平台上出现了大量宣称“摆个小摊就能衣食无忧”的博主，并在其账号主页和发布的视频中或明示或暗示：可以添加私人社交账号，交学费获取“摆摊秘籍”。在直播效果和短视频宣传的影响下，有不少人交了学费想靠摆摊发家致富。

记者梳理发现，今年春节以来网络平台上较火的“摆摊爆品”包括但不限于黄河大鲤鱼、爆汁烤鸡、大锅卤菜、小饰品等，相关摆摊博主大多在收徒教学。那么，“摆摊卖大锅卤菜月入10万元”真的靠谱吗？交了学费后能像师傅那样赚到钱吗？

### 交费学摆摊难回本

今年3月初，河北衡水的闫柯（化名）夫妇看到网上大锅卤菜卖得火热——师傅摊位前排起了长龙，满满一大锅卤菜很快就见了底；于是便动了创业的心思，远赴安徽学艺，交了2980元学费，3天学成后又购置了三轮车、卤菜大锅、食材等设备和原料，在老家城区一路口支起了摊。

结果摆了20多天，生意一直没有起色，大多数时候一天只卖出去五六十元，最好的一天也就卖出去了300多元，收回成本

都遥遥无期。更让他们感到前景不乐观的是：“现在我们城市不少路口都能看到大锅卤菜，甚至卤菜种类和摆放方式都几乎一模一样，仿佛一个师傅带出来的。而大家的生意似乎都不怎么样。”

“一大锅卤菜，师傅说他一个半小时就能卖完，我几天都卖不完。当初交学费的时候看到师傅那有很多人排队，到自己出摊就空无一人，究竟是哪出了问题？”对于摆摊后面临的困境，闫柯夫妇不停吐槽。

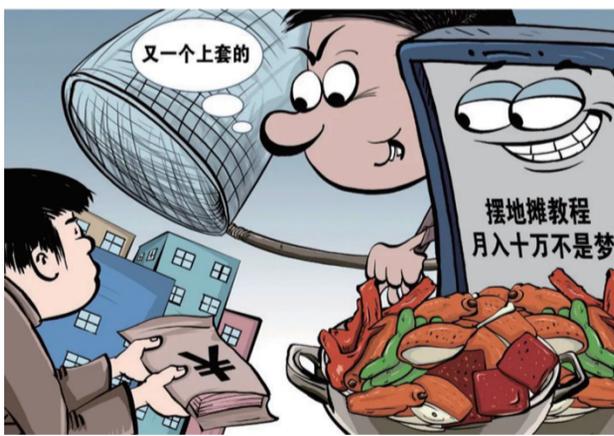
“不上班，一年存30万元，我是怎么通过摆摊做到的？”“95后小伙摆摊卖大锅卤菜月入10万元是什么体验”……记者调查发现，闫柯夫妇提到的“摆摊收徒”类视频和直播在短视频平台上数不胜数。

### 夸下海口大捞学费

动辄上千元、数千元一份的“摆摊秘籍”包含哪些内容？

广东一名交了5000多元学费学习牛杂煲的王先生直言：“师傅给我的配方，和网上随便搜到的免费配方没有太大区别，也不存在什么独家配料。只有线上引流引得好，线下才能卖得好。”

就在记者以为王先生已经认识到“摆摊收徒”是个陷阱时，他话锋一转向记者卖起了课：“我现在也在收徒，你想想学的话，我2800元就能教你，教的东西都是一样的，还能帮你省不少学费。我可以教你如何做短视频、做直播，流量起来了生意自然就



会好。”

浙江的小何去年年底失业，找了一个多月工作没有找到合适的。偶然间，她在网上刷到了一个宣称摆摊10年卖手作饰品创业成功的女博主，其经历看起来十分励志，主页也表示收徒，“交费后无条件传授所有技术”。

小何添加对方为好友后，对方表示，学习制作饰品的课程7天就能学完，收费1000多元，后面可以反复观看；如何选址、打造短视频等自媒体课程收费2000多元，之后可以一直提供指导。

“我回复对方说要考虑一下。结果对方一下子发来很多消息，说自己有几万个学员，他们都成功了，让我不要浪费这次机会，而且学成了还能再教给其他人，快的话学费一两天就能回来。”小何说，感觉自己遇到的更像是“一个捞学费的骗子”，后来她追问了一些细节，对方见她迟

迟不交费，直接把她拉黑了。

### 火爆流量多是假象

在此类视频中，博主通常会宣称自己的摊位“爆火”“极其抢手”。那么，这些网络视频中排长队的摊位，线下真的都那么高人气吗？

3月29日下午，记者来到位于天津市的一家售卖黄河大鲤鱼的摊位前。在短视频平台，该摊主发了不少视频，表示自己所卖的东西下午3点基本就能售空，“想要的一定提前来买”。结果当天下午1点半到3点，摊主一直在玩手机，其间只有记者一个人买了一条鱼，此时餐车中还剩下三四十条鱼没有卖出去。

当记者询问其所卖的是否真为“黄河大鲤鱼”时，摊主直接表示：“那怎么可能，都是养殖的，真的黄河大鲤鱼不会卖20多元一条。”而在其所发的视频

中，他挂在嘴上的都是“正宗黄河大鲤鱼”。

除了记者观察到的情况，相关视频的评论区也有人指出，一些摊主每天发视频表示有很多人排队，一两个小时就卖完，等真到了现场发现买的人很少；一些摊主花钱雇人排队，营造卖得火热的假象；还有些则是前一天还排队的“顾客”，第二天穿上了学徒衣服站在了师傅身旁。

有一名交了学费后摆摊倒闭的学员向记者揭秘了其“导师”的“流量秘籍”——网上建群，号召排队送礼，排队买了货后付款截图发群里退钱，这样就下线排队的流量问题解决了；之后安排人发短视频，视频内容和文案直接复制，花钱投流。这样操作一段时间，线上流量起来后，就开始收割学员，“赚的根本不是卖货钱，而是高额学费”。

记者采访发现，尽管一些摊主在视频中信誓旦旦表示“跟我学月入10万元”“这么摆摊稳赚不赔”，但当学徒摆摊赚不到钱提出疑问时，这些人马上就换了副嘴脸，有的说“每个人情况不一样”，有的推诿责任说是学员“实践中自己出了问题”，总之坚决不予退费。

“这几天，我们已经吃了好几天卖剩的卤菜。之前我曾试探性问过师傅‘怎么和之前说好的不一样’，师傅让我们从自己身上找原因，明确拒绝退款，后来也就不了了之。”闫柯夫妇说，摆摊赚不到钱，学费也退不了，他们已经默默接受了自己投资失败的事实。

据《法治日报》