

养老规划师是“真规划”还是“假服务”？

2025 年 04 月 22 日 10:46 来源：工人日报



伴随老年经济兴起，养老规划师、养老经纪人等岗位招聘信息出现。记者采访了解到，有的岗位招聘属于“挂羊头卖狗肉”；有的从业者凭借专业能力，成为个性化养老方案的定制顾问。专业人士建议，建立相关认证体系，让从业者有章可循、服务有标可依、监管有迹可查。

据统计，截至 2023 年末，我国 60 周岁及以上老年人口为 29697 万人，占总人口的 21.1%，这标志着我国已经正式步入“中度老龄化”社会。在这一趋势下，养老服务成为社会热点话题。

但是，记者了解到，目前养老规划师并无明确定义，其称呼也是五花八门，只是瞄准的目标都是有潜在养老需求的老人，为老人及其家属提供相关信息和服务等，并从中收取费用。

记者查询各招聘平台发现，发布养老规划师、养老经纪人、康养顾问等岗位招聘信息的，多为金融保险机构、养老机构、康养地产项目运营商及养老社区等商业主体，其业务属性与“销售导向”高度绑定。同时，招聘信息上的“月入轻松过万元”，也与销售额挂钩。

尽管养老规划师的岗位招聘常被诟病为“挂羊头卖狗肉”，但随着养老产业成为新兴风口，部分从业者确实能凭借专业能力实现“高薪突围”。

平安人寿重庆分公司培训管理部集优培训岗职工唐婧介绍，该公司自去年起，与清华大学合作开展“财富康养保险规划师”培训项目，300 余名职工通过为期两个月的线上、线下培训，分别通过了初、中、高级认证。培训和考试内容涵盖金融、养老、健康三大板块，十几个小类别。

获得高级认证的吴江华表示，不久前，她为一名尚未退休的企业高管定制了养老解决方案。基于客户对养老方式、环境、品质三个维度的需求和财务经济状况，将其养老生活划分为正式退休~70 岁、70~80 岁、80 岁以上三个阶段，并配置定制化年金保险产品与增值服务，分别满足各阶段的旅行体验、医疗储备、失能照护及精神陪伴需求等。

“销售卖的是产品，规划师卖的‘人生剧本’。”吴江华这样界定养老保险销售与养老规划师的区别。“真正的养老规划，要具备未来推演力，既能预判客户 20 年后的生活变迁，又能融合医疗、金融知识，构建全周期保障。具备这些能力的人，年收入确实能达数十万元。”吴江华说。

在 4 月 8 日举行的第二届西部大健康行业产教融合共同体大健康服务人才专场招聘会上，重庆多家养老机构负责人、行业专家坦言，伴随银发经济的发展以及公众对养老的重视，相关部门有必要重视培养养老规划师。他们建议，管理部门要明确养老规划师从业者需具备老年医学、金融理财、法律伦理等复合知识，建立标准化的服务流程认证体系，并推行信用评级认证体系，让从业者有章可循、服务有标可依、监管有迹可查。

此外，业内人士还表示，要对形形色色的“规划师”做好监管和引导，并与行业协会、养老机构联合搭建信息平台，整合机构资质、服务内容、价格标准、用户评价等数据，为公众提供全方位的信息服务。

单词：	píngjiè 凭 借	dìngzhì 定 制	miáozhǔn 瞄 准	xūqiú 需 求
	kāngyǎng 康 养	bǎngdìng 绑 定	guàgōu 挂 钩	gòubìng 诟 病
	tūwéi 突 围	hángài 涵 盖	zhàohù 照 护	yǐndǎo 引 导

讨论：1. 你认为一个合格的养老规划师需要具备哪些能力？

2. 在日本，有没有类似于“养老规划师”的职业？

源新闻：<https://www.chinanews.com.cn/sh/2025/04-22/10403569.shtml>

音声 URL：<http://ttn.co.jp/sound/text/files202505191747634934.mp3>