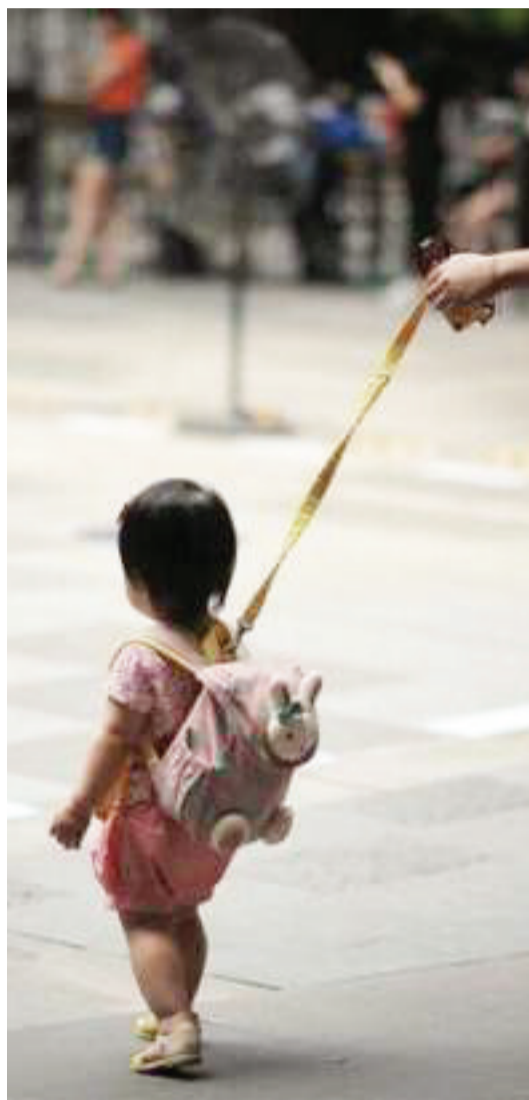


新兴职业“遛娃师”上线 只要陪孩子玩就能拿上万月薪

随着市场需求的增多，“遛娃”行业前景广阔，而且遛娃师的收入不菲，专门陪着孩子玩，就能月入近万元。新鲜有趣、寓教于乐的亲子活动，既是“80后”爸妈们消费的热点，也是不少商家掘金的窗口，更赢得了诸多资本的青睐。遛娃是个技术活。到哪儿遛？怎么遛？考验着年轻爸妈的脑力和体力，也吸引了众多亲子企业的目光，成为不少商家掘金的窗口，“遛娃经济”应运而生。 ■据《钱江晚报》



“遛娃”成本一算吓一跳 每年光周末就要上万

遛娃是每个有孩子的家庭必做的事情。一到周末，小区里、公园中、商场内、游乐场上随处可见撒欢儿的小朋友们。要想孩子乐，光“遛”肯定是不行的，食娱购必须跟上，其实这也是一笔不小的开支。

沈阳市民成先生是一家软件公司的技术总监，平日加班成了常态，只有周日才能陪孩子出来玩。这个周末，他选择了带女儿到一家大型商场的游乐场玩。

有时一个周末“遛娃”的成本要上千元。“想想

还是在家最省钱，可好不容易休息一天，不能不带孩子出去玩。”成先生算了一笔账，一年算52个周末，25个周末带孩子出来玩，一次按600元的花销计算，一年就是15000元。

武汉一项调查显示，65.12%的父母表示单次遛娃的开支在100元至500元之间。据易观智库研究报告显示，2015年亲子产业整体市场规模突破2万亿元，预计2018年亲子行业市场规模有望突破3万亿元。

新职业“遛娃师”上线 专门陪孩子玩月薪上万

随着“遛娃”的需求越来越高，潜力巨大的遛娃产业正在成为投资热门。国内知名亲子活动平台“麦淘亲子”近日宣布完成7000万元B轮融资；去年8月份，聚焦亲子玩乐主题的互动社群俱乐部——“遛娃团”团队也完成了由湖南大三湘茶油股份有限公司投资的150万元种子轮融资……

一种新职业也应运而生——遛娃师。随着市场需求的增多，“遛娃”行业前景广阔，而且遛娃师的收入不菲，专门陪着孩子玩，就能月入近万元。“遛娃师”其实就是亲子活动的带队导师，主要任务就是专门组织孩子们玩耍，仿照当下流行的综艺节目，设计适合孩子们的游戏桥段，通过带领、鼓励、陪伴孩子们完成游戏任务，锻炼其团结协作、与人沟通等能力。“遛娃师”大多是拥有幼教或体育专业背景，具备一定医护知识的年轻人。

“遛娃师”虽然是个热门、新鲜的职业名词，但实质上与传统的幼儿素质教育培训师并没有本质上的区别，最大的不同之处在于“遛娃师”组织孩子们进行各种游戏。地点大多是在户外，像公园、广场，带领孩子们完成各式各样的游戏任务，可以认为是幼儿户外素质拓展活动。

“遛娃师可不是带着孩子傻玩，家长们都有锻炼身体、拓展视野等具体要求，所以每次遛娃前，我们必须解决两个问题：到哪里遛？怎么遛？”湖北武汉一名金牌遛娃师郑炜说道。学前教育专业出身的郑炜，曾在早教机构工作，从一个孩子妈妈口中听说了遛娃师这个行当。去年7月份，他成为玩翻天公司武汉总部6个全职遛娃师中的一员，也是整个武汉、甚至中国最早一批遛娃师。

“遛娃师”并非零门槛 选择“遛娃”机构要慎重

从越来越多的家长送孩子参加各式各样的“遛娃”活动来看，他们大多以签订合同的方式与组织户外“遛娃”活动的企业达成合意，报名参加各式“遛娃”活动，希望自己的孩子能多进行有益的户外集体活动，锻炼沟通交流等各种能力。但这其中的法律风险不容忽视。

从这些“遛娃”活动的内容和性质上来看，组织、经营这些幼儿户外素质拓展活动的遛娃公司，应当属于以营利为目的的民办教育培训机构，其设立资质、经营范围、经营活动内容、人员组成情况等均应当符合相关的法律规定，不可任意而为。

按照我国民办教育促进法第66条规定，经营性质的民办培训机构应当在相应的工商行政管理部门进行登记注册，虽然当前法律法规中并没有关于幼儿素质教育培训的相关规定，但由于其活动针对的大多是小学低年级儿童或者学前儿童这类特殊群体，经营这类业务的公司也应当对经营业务、相关内容进行备案，严格审查其“遛娃师”是否具有基本的身体健康条件、培训技能(幼教资格证等)及基础安全护理知识。因此，“遛娃师”并非零门槛，父母在选择时要弄清该机构资质等情况。

交行安徽省分行谋划发展路径持续服务实体经济发展

今年以来，交行安徽省分行全面贯彻落实中央经济工作会议精神及交通银行2017年工作会议要求，持续加大全省实体经济支持力度，不断将信贷资源配置到民生、小微、“三农”等重点领域，主动服务经济新常态下的实体经济增长。截至一季度末，该行人民币各项贷款日均余额近1100亿元，较年初增加近99亿元。

日前该行专门印发了《关于进一步做好支持安徽省实体经济发展工作的意见》，明确提出将认真把握国家战略政策，助力实体经济转型升级，一方面着力用好增量、盘活存量，有效支持实体经济发展，将新增规模和盘活规模向重点储备项目、民生消费、小微企业、“三农”产业等重点领域倾斜，提高服务实体经济的效率与质量；另一方面，进一步增强解决企业融资难、融资贵问题的使命感和

责任感，积极做好推进民营企业特别是小微企业的减费让利工作，杜绝涉企乱收费现象，继续严格执行小微企业“四禁止”要求。

信贷投向上，进一步明确了对接国家重大战略，关注重点领域、重点产业，优化信贷投向加强对地方金融支持力度的工作思路，聚焦国家“一带一路”和“长江经济带”两大发展战略，加大基础设施建设支持力度；积极把握“中国制造2025”战略机遇，主动对接节能环保、新一代信息技术、高端装备制造、新能源、新材料等战略性新兴产业发展以及传统产业转型升级；把握消费升级蕴藏的巨大发展潜力，支持“健康中国2030”和民生消费业务发展。贯彻落实支持小微企业、“三农”发展、金融扶贫的各项政策措施，继续加大对民生、小微、“三农”金融扶持力度。

交通银行安徽省分行创新服务模式 为中小微科技企业融资再辟蹊径

科技创新领域是推动实体经济转型升级的重要力量。近年来，交行安徽省分行非常重视对省内中小微科技型企业的金融扶持，不断加大信贷资源倾斜，着力创新服务产品，探索多元化融资，帮助企业做大做强。日前，该行联合安徽省信用担保集团有限公司、合肥高新融资担保有限公司创新推出“科保贷”产品，为中小微科技企业融资成功开辟新的渠道。

如何帮助企业切实解决融资难题，交行安徽省分行近年来一直在金融服务和产品供给端不断探索，本次推出的“科保贷”便是为科技创新型中小微企业量身打造的一款专属融资产品。可以根据企业实际经营情况灵活设置反担保措施，反担保方式由不动产抵押，扩大到股权、应收账款、订单、知识产权、商标权等无形资产权利质押。

科技创新服务实体经济需要金融创新提供后勤保障。“科保贷”产品的成功面世标志着安徽在科技金融领域迈出了新的一步，对交行安徽省分行而言也是几经研究探索的一大落地成果。目前，该行依托“投融通”、“科贷通”、“智融通”等创新型品牌业务，已形成科技型中小微企业的信贷业务发展机制，采用“一户一策”，能够帮助企业量身打造了综合化的金融服务方案。

交行安徽省分行持续加大公司贷款投放服务实体经济

今年以来，交行安徽省分行主动顺应安徽经济发展“新常态”，紧抓发展机遇，持续做好项目储备，不断加大公司信贷投放，全力支持地方经济发展。截至一季度末，该行公司贷款余额近640亿元，较年初增长近18亿元，稳中求进发力服务实体经济发展。

信贷投向上，该行紧紧把握国家建设长江经济带和安徽省深度融入长三角经济圈的重大历史机遇，不断加大对实体经济转型升级过程中新兴产业、新型业态的支持力度，服务“一带一路”、皖江示范区、大别山区等发展战略的实施，支持国家技术创新试点省、新型城镇化试点省、国家综合医改试点省、合芜蚌示范区建设等。以符合

国家经济发展大政方针和现实风险管控要求为前提，坚持持续做好民生保障、消费升级、先进制造业、重点基础设施、能源资源、生产性服务业、新型城镇化、“三农”等领域的信贷服务工作。

在信贷项目管理上，该行做实做透项目储备，按月对全辖拟投放待审批项目进行统计，优先安排急于投放项目审批。贯彻落实支持实体经济发展“十六条”要求，引导促进信贷资源向符合国家政策导向的行业和领域倾斜；将新增规模和盘活规模向重点储备项目、民生消费等重点领域倾斜，提高服务实体经济的效率与质量。