

新闻调查

“打客服电话就像闯关，它只会重复说‘好的’，却办不了事。”家住四川成都的王女士前段时间搬家后，想解除出租房缴纳电费关联的手机号，却因联系客服太费劲而一拖再拖。不少消费者发现，现在打客服电话，想找到人工客服非常难，接电话的智能客服经常是“已读乱回”。智能客服日益普及，但消费者未必“买账”，该如何破局？

找人工客服，为啥这么难

01 人工客服玩起“躲猫猫”

“以前打客服还能跟人说说问题，现在这些智能客服对老年人很不友好，电话里选项特别多，搞不懂也找不到活人帮忙。”重庆市民康奶奶告诉记者，她近期想报修电视，致电企业客服，选项过于繁琐还找不到人帮忙，特别无助。

答非所问、找不到人工客服……不少消费者反映，一些在线和电话智能客服解决不了问题反而成了常态。

“我就想沟通一个售后问题。”北京市民小张给记者看她在淘宝上与客服长达三四页的对话，问题和需求说得很清楚，却一直是“您当前的诉求是什么”之类的回复，更接不通人工客服。

“你有病吗！”小张气坏了，在表达了愤怒情绪后，人工客服才出来。

近日，记者实测了京东、优酷、饿了么等10余个APP发现，这些APP几乎都未设置一键转接人工客服的选项。某平台上，记者输入近10次“转人工”一直未能接通；有的客服中心人口设置隐蔽；有的客服电话需在强制听半分钟开场白后，经多次选择才能进入人工通道，一旦按错，就得返回重听一遍并重选……

人们苦“找不到人工客服”久矣。不少网友在社交平台上分享遇到“智障AI客服”的经历，甚至有网友研究出一套寻找人工客服的“攻略”——强调

“3·15”“投诉”等关键词。

有研究机构预测，中国智能客服行业2027年市场规模有望突破90亿元。但与行业蓬勃发展形成鲜明反差的是，消费者的满意度却持续走低：市场监管总局数据显示，2024年在电商售后服务领域，“智能客服”相关投诉同比增长56.3%。

艾媒咨询2024年发布的《中国智能客服市场发展状况与消费行为调查数据》显示：无法解决个性化问题、回答机械生硬、不能准确理解提问的问题，位列用户投诉前三；有30.98%用户反映，智能客服无法照顾到老年人、残障人士等群体的需求。

02 智能客服“降本不一定增效”

智能客服越发普及，但消费者未必“买账”。技术创新为何没能带来服务体验的提升？

记者调研发现，多个平台对商家有回复时长考核要求。一名小红书商家透露，平台要求周会话量大于或等于200次、日订单量大于200单的商家，在早9点到晚11点期间，3分钟内回复率需大于80%，否则将进行扣除积分等惩罚。

考核严格，不少商家不得不将目光投向智能客服。在抖音电商平台售卖宠物用品的商户小朱给记者算了一笔账：雇佣一名客服，每月工资约4000元，而有的智能客服每月只需不到300元。

记者随机下载一款智能客服软件发现，其可接入千牛、拼多多等平台，软件月收费从258

元到768元不等。一名业内人士给记者举例：某连锁干洗店使用智能客服后，人工客服从40人减至3人，节约了大量人力成本。

商家扎堆“上马”智能客服，但与此同时，不少智能客服软件并不“智能”。

记者采访了解到，目前，中小企业一般通过大公司的AI大模型接口，搭建自己的智能客服体系，或直接购买第三方产品，技术服务效能参差不齐。

近日，记者测试了多款目前市面上的智能客服产品，不少智能客服只会固定的“车轱辘”话来来回说。“有的智能客服以字节为单位计费，平均一轮对话需要0.1至0.2元。”有商家告诉记者，出于节约成本的考量，小商家往往会选择价格更加低廉但

能力较弱的智能客服。

广西天能人工智能应用技术服务有限公司联合创始人张裕强表示，当前AI算法尚不成熟，而且很多企业仅向智能客服开放部分权限，多数仅限于回复信息。“就解决复杂问题的能力来说，目前智能客服与人工差距较明显。”

“消费者联络客服往往是一种宣泄式的交流，而智能客服机械式回复，可能激化矛盾。”信华信技术股份有限公司研究院院长孙伟宏说，尤其是老年人和特殊群体，对人工客服的需求度非常高。

“一项技术从出现到成熟，需要一个磨合和发展的过程。”孙伟宏表示，现在很多AI智能客服“一窝蜂上马”，企业往往忽视了用户体验的下降。

03 让AI与人工更好互补

“技术创新不能以降低服务质量，甚至变相回避提供服务为代价。”北京大学电子商务法研究中心主任薛军表示，消费者权益保护法规定，消费者享有知悉其购买、使用的商品或接受的服务的真实情况的权利；人工客服“躲猫猫”等现象，侵犯了消费者的知情权、选择权、求偿权等多方面权益。

“人工智能发展是大势所趋，智能客服与人工客服不该是‘非此即彼’的选择题，而应互为辅助和补充。”辽宁省重点新型智库政府治理研究中心特聘专家平健表示，购物咨询、酒店机票订购、预约挂号等需要快速处理、答案简单且大量重复咨询的领域，智能客服效率更高；但遇到复杂问题场景，如

心理疏导、售后纠纷等服务，更适合人工。

弥合技术创新与服务质量之间的温差，各地在积极探索。近期，辽宁省沈阳市推出DeepSeek大模型接入的首批政务应用，市民拨打12345热线后，机器人可智能分拣工单，仅需10秒就能将诉求分派到对应办件单位。

“热线仍由人工提供服务，在医保政策等方面提供机器人解答服务，市民可自行选择。”沈阳市营商局副局长李犁介绍说，AI与人工互补推动政务服务效率提升。

“较理想的模式是‘人机协同’。AI先解决80%的标准化问题，剩下20%转人工，既省成本又不降低服务体验。”平健

说。

“企业应充分调研用户需求，持续强化智能客服个性化服务的适配能力。”重庆大学新闻学院副院长曾润喜建议，针对老年人和特殊群体可设置一键人工或绿色通道。

张裕强认为，企业在严守安全底线的基础上，可适度拓宽智能客服的权限边界，积极促进形成服务效能提升和大众感受良好的双赢局面。

广西消费者权益保护委员会秘书长唐楚尧表示，消费者面对智能客服问题时，可留心保存通话录音、对话记录等证据；若与平台沟通无果，可拨打12315热线或通过“全国消协智慧315”平台等方式投诉。

据新华社

焦点关注

如何用好「救护车」？

病人转运

近期多起「黑救护车」事件接连曝光

做完大手术不久的患者，怎么转到康复医院？临终病人想从医院回家，有办法送吗？……非急救转运的“刚需”多种多样，但规范化转运服务供不应求，一些患者家属只得选择设备简陋、坐地起价的“黑救护车”。

如何既有力监管“黑救护车”，又加大正规医疗照护转运供给？记者采访了相关部门和专家。

最大限度形成监管合力

收取“天价”转运费、缺少医疗照护设备……近期，多起“黑救护车”事件接连曝光，引发社会关注。

今年4月，陕西一辆“救护车”送重病患者从宝鸡到西安，说好全程3000元，可车到中途又加价400元。事后经查，该车辆在浙江一家民营医院名下，但院方称车辆“被转户”后无法联系，现已脱审且为非法营运。

去年8月，广东湛江一位老人临终前从医院回家，通过私人运营的“救护车”，3公里路、10多分钟车程，花了1800元。家属不禁感叹：“落叶归根”之路，竟会如此昂贵。

此前，还有一名患者从吉林长春某医院紧急转往北京治疗，期间乘坐了一辆喷涂有该医院标识的“救护车”，但车内除氧气瓶外几乎无急救设备，途中氧气瓶还两次耗尽，车辆不得不反复下高速加氧，延误了宝贵的救治时间。

“长途运送患者属于社会营运还是救护车管理范畴，定性尚不明确。”中国卫生法学会副会长、北京市华卫律师事务所主任郑雪倩介绍，“黑救护车”位于多个部门的监管“交界处”——

卫生健康行政部门负责审核医疗机构救护车配置及医护人员资质；公安交警办理救护车审批登记，对“黑救护车”加装警灯、改变外观等非法改装行为进行处罚；交通部门可以监管车辆非法营运，但运送危重病人的车辆是否属

于“营运车辆”缺乏明确认定；市场监管部门则难以界定转运病人这类医疗服务的合理定价。

记者采访了解到，针对社会反映强烈的“黑救护车”现象，近年来多部门进行严厉打击。虽然仍面临难题，但卫健、公安、交通运输、市场监管等多个部门正密切沟通信息、协调配合，最大限度形成监管合力。

扩大正规服务满足“刚需”

山东青岛一名老年患者，脑梗治疗后出院要回家休养，跨越上百公里、搬抬转运，并非易事。家属联系了96120——当地由政府主导、市场化运作的非急救医疗转运服务，踏实顺利地解决了问题。

打击“黑救护车”的同时，如何给病人及家属的非急救转运“刚需”一个出口？记者从国家卫生健康委了解到，为满足多元化转运需求，国家卫生健康委鼓励各地结合实际情况，探索医疗照护转运服务模式，有效增加服务供给。

记者梳理发现，目前全国非急救医疗转运探索模式主要有三种：

一是由政府设立非急救转运服务站，鼓励医疗机构开展相关服务。二是由政府出面，面向社会招募非急救医疗转运服务车组加入。三是鼓励各类社会力量支持和参与非急救转运服务。

国家卫生健康委有关司局负责人表示，下一步将建立健全医疗照护转运的支持政策体系，研究制订服务定位、工作条件、服务内容、管理要求等。同时，积极申请统一特服号码，鼓励各方力量参与，规范、公开服务内容及价格，满足群众医疗照护转运服务需求。

转运选车谨防几大陷阱

心急火燎之间，是否轻信了医院门口“中介”推销？转运病人途中，如何避免医疗照护“掉链子”？相关专家在接受采访时，为病人非急救转运选择车辆给出几个建议：

——查资质，谨防无证营运。正规转运车辆通常双证齐全，既有交通运输部门许可，也在卫生健康部门备案，可要求查看。此外，应注意车辆是否仅挂靠在医疗机构，实际已经由个人承包、脱离了监管。

——看硬件，谨防设备糊弄。普通病人转运如对车辆要求不高，一般需确认担架稳固性等；中重症病人转运时，车辆往往需要配备氧气瓶、呼吸机、心电监护仪、微量注射泵等。

——核人员，谨防照护不足。一些重症病人的转运护送，需要配备至少一名持证医护人员。家属可查验执业证书，确认照护人员具备急救培训资质，提前询问转运中如患者突发呼吸困难、心脏骤停的预案。

——明费用，谨防隐藏消费。可提前了解市场参考价格，费用构成要签订协议，落成白纸黑字，防止口头约定低价、后续不断加价。据新华社