

广场舞队牵头旅游 老人一路“买买买”

## 保健品消费“杀熟”骗局出新招

广东省广州市周先生的母亲蓉姨自从十多年前老伴儿离世后就一直独居,平时周先生工作忙,基本上每两个月才回家一次,他每次打电话问候母亲时,母亲都只说“好好好”。但最近周先生到母亲家探望时发现,家里的杂物房堆满了各种各样的保健品。母亲告诉他,这些保健品都是过去一年多她在小区广场舞队牵头组织的“免费旅游”活动中购买的。

近年来,针对老年人的保健品消费骗局有“升级”趋势,一些保健品销售商瞄准广场舞“领队大妈”群体,引导她们组织小区里的老人“免费旅游”,进而诱导老人“买买买”。

### 参加“免费旅游”却花高价购买保健品

“母亲买这么多保健品,两年都吃不完。”周先生一开始问母亲这些保健品的来历,她都表示是参加小区广场舞队组织的免费旅游送的。后来经周先生反复打听,母亲才说出实情:她参加了几次小区广场舞队组织的免费旅游,这些保健品是她旅途中在导购劝说下买的。周先生翻阅母亲的银行卡消费记录发现,她在一年间购买各类保健品花了8万多元。

更让周先生意外的是,母亲似乎已经被保健品销售商的温情策略洗脑了。当周先生提出找销售员退回钱款时,母亲生气地说:“这些是我自己的钱,难道我没有权利决定怎么花吗?这些保健品是我自愿买的,他们对我很好,我对他们的服务感到满意。”

退休前很少外出旅游的母亲,为何在退休后迷上了旅

游?周先生介绍,母亲从两年前开始频繁与小区里的老人一起外出旅游,而牵头组织旅游的正是小区广场舞队的几名队员。“一开始我想着那些都是她经常一起跳舞的熟人,大家一起外出旅游相互有个照应,也就放心了,并且母亲退休后愿意到处走走看看,我们做子女也是鼓励的,但没想到她每次出去旅游后都买回来不少保健品。”周先生说,母亲退休前省吃俭用,万万没想到她在购买保健品方面如此“大方”。

蓉姨告诉周先生,她过去这一年多参加的旅游都是免费的。“只不过在旅游途中会安排一些购物点,但是否购买商品属于自愿,不过导游会给大家推荐一些高档保健品。”蓉姨说,看到同团的其他姐妹都买了,自己不买有些不好意思。

### 保健品销售寻找新代理人

吴志刚退休前是广州市公安局天河区分局兴华派出所三级高级警长,如今在社区从事反诈工作。他介绍,现在针对老年人的消费骗局中,涉保健品的案例占比很高,如今这类骗局的套路也已有所“升级”。“现在,一些保健品公司的推销人员会找到小区里那些经常跳广场舞的大妈或广场舞人群中的‘领头人’,来作为他们的‘代理人’。”

吴志刚表示,提起广场舞队,人们往往觉得这是一个组织相对松散的群体,而事实上这是一个很大的社交圈,各个小区广场舞队伍中的领队往往都有很强的号召力。“一些保健品销售商会主动找到这些领队,希望借助她们发动小

区的广场舞大妈们参加‘免费旅游’。”

据吴志刚观察,在广场舞队伍中一般都会有那么几个领队带着大家一起跳,或是组织大家一起活动,而这个“岗位”也并非谁都能够胜任的。首先,领队必须有一定的舞蹈基础,要能从人群中脱颖而出,并且要和队员关系较好,在跳舞之余还可以号召大家做一些其他的事情。“比如养生,如果领队大妈说某一个东西好用,就会有不少人跟风购买。又比如外出旅游,如果领队说组织出游,因为团里都是熟人,多数人只要有时间都不会拒绝。而一旦大妈们参加了这类‘免费旅游’,保健品销售商的机会就来了。”

越秀区的梅姨所在小区附近开了一家保健品店,平时她没事会去那里量量血压,经常和梅姨一起跳广场舞的崔姨也会去这家店做理疗。在一次跳舞期间,崔姨告诉梅姨,这家店只需要付1.2万元就可以获得价值1万元的床垫、5000元的化妆品及3盒补品,更吸引人的是还能免费出去旅游。后来,崔姨又跟其他跳广场舞的姐妹们介绍,有单位组织大家免费外出旅游,梅姨也跟着报名了。

原来,组织此次旅游的正是这家保健品店。在旅途第一天,主办方带领大家参观了两个景点后便带他们参观了保健品生产场地。第二天,主办方又把大家带到一家酒店召开“答谢会”,实际上是邀请“专家”现场给老人体检。梅姨听着“专家”和老人们讨论着保健品的好处,一冲动就买了1万多元的保健品。而从那次旅游以后,保健品公司的销售员就经常上门为梅姨送各种生活用品。

吴志刚表示,这类“免费旅游”常见的套路是:旅游免费,途中带货,温情攻势,重点攻克。通常大妈们外出旅游去的都是一些花费不算大的冷门景点,并且由于是免费旅游,即便是途中会经过购物点,大妈们一般也不会有怨言,而最关键的就是后面推荐保健品的环节。



### “免费”背后暗藏玄机

吴志刚介绍,保健品公司通常会派出年轻的男性销售员向大妈们推销保健品,当发现有老人对某款保健品感兴趣时,销售员就会对这些老人进行“重点攻关”。为了完成销售任务,销售员还会使出各种套路:比如一开始保健品是免费的,销售员会经常上门探望老人,随后便推销保健品,对于有购买力的老人,销售员甚至会采取“饥饿营销”。“比如当老人提出想多买几盒时,销售员会说‘每天有成千上万人要买我们的产品,您要排队等’,这样老人购买保健品的心情就更迫切,甚至要求加价购买,但其实根本就没人排队。”

“不少老人就是参加了小区广场舞队组织的免费旅游,旅途中购买了一些保健品,回来后就被销售商盯上了。”吴志刚说,每年通过这种方式花几万元购买保健品的老人不在少数,而他也经常接到老人子女的求助,但通过这种方式购买保健品维权却不容易。一方面,这类保健品虽然没有什么保健功能,往往都是普通的维生素片或者蛋白质粉,但老人买回家吃了对身体也没造成明显危害;另一方面,老人购买这些保健品时是自愿的,加上因为销售员会定期上门向老人嘘寒问暖,让老人感到很温暖,很多时候子女想替老人讨回这些买保健品的钱,老人也不同意。

### 熟人带货也可能“杀熟”

吴志刚介绍,近年来,针对老年人的保健品消费骗局仍呈高发趋势。一些销售人员会打着免费送鸡蛋、水果的幌子向老年人介绍保健产品,夸大产品功效诱惑老年人,并打“温情牌”,定期上门探访老人,诱导他们购买毫无用处的“保健品”。“尤其是一些公司通过熟人带货模式向老人推销时,老人的防范意识会下降不少。”

广州市黄埔区平安促进会会长李桂泉,这些年也一直在从事针对老人的反诈工作。他表示,老年人由于警惕性低、儿女不在身边等原因,容易成为侵害对象。对于吴志刚介绍的保健品诈骗现象,他也深有感触。“即便是熟人也容易出现

‘杀熟’情况,熟人组织的免费旅游,也经常暗藏‘温柔陷阱’。”

吴志刚表示,如今很多保健品销售方会以“免费游”的噱头吸引老年人参团,随后在旅游过程中安排各种购物环节,将保健品高价卖给老人。他提醒,老人平时若遇到舞伴或牌友组织的“免费旅游”,一定要提高警惕,不要贪小便宜,遇事多找子女商量,以防被别有用心的人“杀熟”,同时,要理性消费,在购买保健品时应了解其实际功效,必要时应保留商品票据方便维权。此外,子女们也要多关心父母。“做子女的也要反思,如果我们足够关心老人,老人还会上‘天价保健品’的当吗?”吴志刚说。