

“一号警示”： 保健品要花样坑爹

长沙工商今年首发消费警示 看清楚五大骗术，防家中老人上当

电话推销特效药，但是邮寄到手的却是保健品，坑掉了钱不说，还耽误了治病，家住长沙市黄土岭的张媵驰怒了，2月27日，年近八旬的老人来到长沙工商12315指挥中心投诉，控诉无良商家的卑劣伎俩。

据长沙市工商局12315指挥中心统计，今年来他们共接到老年人购买药品、保健品上当的申诉举报电话60余起。针对老年人的消费陷阱日益增多的现状，12315指挥中心于2月29日发布了今年第一号消费警示，揭露了骗子们惯用的伎俩，提醒老年人如何防范掉入保健品推销陷阱。

■记者 何志华 实习生 张昱 罗媛



伎俩一：大打特效牌，并无疗效

【案例】张媵驰的上当经历是这样的，她先是在家中接到自称“北京糖尿病康复中心”张大夫的电话，向她推荐《化解血糖不吃药》一书（此书无标准书号），书上宣传特效药“二代化糖贴”治疗糖尿病有特效。患有多年糖尿病的张媵驰心动之下，便通过邮购方式购买了300元的药品，收货时发现商品名为“糖速平乌梅胶囊”也并非推销的特效药“二代化糖贴”。12315工作人员在查看张媵驰购买的药物后也表示，“糖速平乌梅胶囊”其实是食品而非药品。

【拆招警示】长沙工商提醒广大老年朋友，经营者通常使用电话推销或者邮寄资料的方式，自称医疗机构或者医疗分支机构，宣传经营特效药品，甚至标注有效率或治愈率等绝对性的语言文字。这时，老年朋友要提高警惕，注意核对销售企业、生产企业的有关信息，必要时还可上网查询相关信息，了解是否有消费者已经上当受骗。

伎俩二：大打进口牌，实为冒牌

【案例】长沙市岳麓区的刘爹爹去望月湖小区买菜，发现菜场附近一店面有很多老人在做免费理疗。刘爹爹一年前中风后就呆在家里养病，听说可治中风，他好奇地进去看。一进门，就听见一个自称做了6次手术无效、做了理疗就好的有人在台上“现身说法”推销一台“进口”电磁治疗仪。刘爹爹当场心动了，掏出身上所有的钱付了定金，下午回家后又筹了6900元换回一台电磁治疗仪和25盒药。可做了一个月理疗后，刘爹爹觉得身体没什么变化，他随后拿着药去找社区医院，社区医生看了药说没一点作用，让他别再敷了。工商人员在看了理疗仪的许可证号后也称“根本就看不懂”。

【拆招警示】骗子最常见的手段是打着“进口、专利、高科技”的旗号，夸大宣传，吸引老年消费者，将普通的商品宣传成高科技产品。工商人员提醒广大老年朋友切勿轻信这些理疗产品的功效，即使是在免费体验时感受到了些效果，也应存疑，不要让销售者牵着鼻子走。

伎俩三：大打免费牌，步步设套

【案例】家住长沙市岳麓区的王先生平时热衷养生之道，一天他接到市区某保健品店的免费“听课”通知。闲着无事，他立即赶往现场接受“专家”授课。会上，“专家”称新推出的一套价值万元的保健品功效神奇，能治百病，当场购买仅需一千多元，经不住诱惑，王先生购买了一套。回家后，家人发现该套保健品价高质次，根本不具有商家描述的保健效果。当他要求退货时，商家却提出了这样的条件：王先生参加专家免费授课的前提就是要购买产品，如不购买必须支付专家授课费和会场管理费。

【拆招警示】免费听课、免费体检、免费试用、免费参观、离谱降价可能都是诱饵，收取押金、管理费、过期产品退返手续费甚至强行搭售等才是商家真正的目的。若遇到纠缠不休的“营销高手”，老年人可以用“要和家人商量，无法做主”等为由摆脱。

伎俩四：大打感情牌，陪聊促销

【案例】家住长沙市天心区的刘媵驰在家附近闲转时认识了一个年轻女孩。两人聊熟后，女孩隔三岔五地打电话嘘寒问暖，有时还上门问候，并带点小礼品。一天，女孩还提出要认老人作“干妈”，见儿女长期不在身边，身边多了个这么知冷知热的人，老人求之不得便答应了。没过几天，“干女儿”便向她推销公司里的一种“神药”，且价格不菲，老人碍于情面便掏钱买了，可打此后，“干女儿”就再也没露过面了。

【拆招警示】有些独居的老人，很希望与人交流，骗子们就抓住这一点搞感情促销。而老年人在慢慢放松警惕后，便会在情感的支配下，产生一种认同感。工商提醒，这些推销人员几乎清一色都是年轻人，一般都会以家中长辈自居，甚至有人以“儿女”自称，老年朋友若碰上了这样热心的年轻人既要有“疑心”识别，关键时刻也应懂得“狠心”拒绝。

伎俩五：大打诱惑牌，得不偿失

【案例】退休多年的张阿姨一贯省吃俭用，有点小病小疼都忍着不肯上医院。一天，她听说社区有免费体检，现场还有抽奖活动，百分之百中奖，于是动心了，当她来到活动现场时，果然听到广播里在播获奖名单，还有人手提食用油等大包小包的奖品。当得知只要花几百元买个“神奇”枕头就可抽奖后，张阿姨果断地买了一个，当场也抽到了一盒蜂王浆奖品，乐得合不拢嘴。其实，她哪里知道，她手上的“神奇”枕头价格几百，而蜂王浆只有几十元，无形当中受了骗。

【拆招警示】很多老年人由于受传统思维的影响，往往对于有奖、附赠一类的促销方法很感兴趣。精明的商家就是把握住了这一点，让老年人在礼品的诱惑下盲目买下保健品。工商人员提醒，如采用有奖、附赠的方法，在人群聚集地举行某医疗用品推广会，声称次次有奖，这时老年朋友要冷静，切勿因贪图小利而上当。

心理分析

攒着养老钱医院都舍不得上 为何大把大把地交钱给骗子

有个小病小痛都舍不得上医院的老年人，为何舍得把大把大把的钱交给骗子呢？

有关部门统计显示，我国每年保健品的销售额约为2000亿元人民币，老年人消费占了50%以上。而其中有70%以上的保健食品存在夸大功效的现象。尽管媒体关于老年人高价购买保健品上当受骗的报道屡见不鲜，仍阻止不了老年人购买保健品的热情。

专家分析，犯罪分子主要抓住老年人如下三方面的心理特点作案：首先，从认知能力来看，老年人的识别能力比较差，容易被别人误导，常常迷信“权威”；其次，老年人处理信息的能力比较弱，特别是突然获取大量信息；第三，一些老年人存有贪小便宜的心理。一旦出现短时间获利的诱惑，老年人在识别不出真伪的情形下易受骗。

对策

亲人身陷保健品骗局 做家人的你该怎么办

如果你发现家中有老人整天神秘地出门，还隔三岔五地往家里拎些杂七杂八的日用品，那你可要当心了，他很可能正在陷入骗子精心设置的陷阱里，这时的你要做的只有四件事：

第一、摸清老人参与活动的场所，搞清他参与活动的名目或产品，向工商等有关部门举报；第二、如果你家的这位老人身体确有毛病，一定要带他去医院看医生，让他听听医生的说法；第三、老年人容易偏执，不要因为这个事情跟老人顶撞，劝说时要尊重老人，重在以理服人；第四、老人最怕空虚，如果老人是抱着凑热闹的心态出去“听课”、“理疗”的，以后，你一定要多陪陪老人。



漫画/陈琮元