

最终花费几十万“免费”的诱惑让老人倾尽所有 忽悠老年人套路有哪些

设计

离谱的套路 击中老人三大痛点

这些看起来非常“离谱”的套路,为何“屡试不爽”,让一位又一位老人深陷其中?北京慈善协会老友帮专项基金主任陈亚辉分析说,总体来说,看似“离谱”的套路,却是围绕着老人的三大痛点精心设计的。

“‘没有什么问题是5个免费鸡蛋解决不了的’,已经成为了涉老诈骗当中的一句‘玩笑黑话’。”陈亚辉说,一些不法商家看准了一些老人爱占小便宜的心理,一个“免费”就让他们着了道儿。

老人最大的困境是孤独,儿女不在身边,他们渴望被更多的人关心……“在我们接触的老年人受骗的案例中,孤独的占了很大一部分。”陈亚辉说,退休之后,与社会的交往弱化脱节,容易产生孤独感。于是,“情感联络”成了一张王牌,老人对设局者产生了信任后,一再被骗还全然不知。

此外,老人受骗的情况之所以很多出现在养生、保健领域,主要就是利用老人“怕死”、“希望长寿”的想法。

一些商家会在极短的时间内给老年人脑中建立“信息栅栏”,反复用话术给他们洗脑。人上了年纪本就轻信话术,易做出不理智的消费,再遇到有人用危害健康等虚假理由来恐吓,会出现恐慌焦虑,从而导致被“套路”。

图片来源:IC photo



本想“免费”体

验的老人,一进店就被忽悠得团团转,一次次地充值,掏尽了养老的家底儿还全然不知……近期,打着“养生保健”名头“步步设陷”的案例又多了起来。被忽悠的背后,反映出了老人的哪些痛点?面对“环环紧扣”的套路,应如何防范?

遭遇

免费变付费 掏空数十万养老钱

“太不对劲儿了!大阴天的,老人却说去晒太阳?”周女士看着窗外,觉察到了母亲李大妈的异样就跟了出去,却发现老人直奔一家按摩店。发现女儿追来了,老人慌了神儿,支支吾吾地嘟囔着:“一年才花了10万……”

“花了10万,您一年退休金才多少?”发现母亲没说实话的周女士,连忙去银行查了母亲账户上的流水,结果把她吓了一跳,“几十万的存款全花在了按摩上,还搭进去数万元的理财钱。”

看到女儿生气了,老人才说出了一年多的经历。

“阿姨,看样子您腰不太好?我们店有腰部的按摩,免费体验,保您舒服!”去年10月的一天,刚走出超市的李大妈禁不住店员的嘘寒问暖,就躺上了按摩床。反正是免费的,试试也无妨。

“您可不只是腰的问题,颈椎、膝盖又痛又酸吧!”边按边搭话,不知不觉过了两个小时,李大妈也做完了全身按摩。她正要离去时,却被店员喊住:“阿姨,这套全身按摩一次得5000多块,现在店里有优惠,只需8800元可做10次呢,您买一套吧?”

一听还要花钱,李大妈连忙摆手:“不是免费的吗?”

“免费的是指腰部按摩,刚才给您按摩了全身。买这个套餐还不到1万元,能按摩10次,特别划算。再说,您这身体毛病不少,坚持按摩都能缓解。”在店员反复说辞之下,李大妈稀里糊涂地交钱办了消费卡。自此,李大妈隔三差五就去按摩,想着尽快把钱花完。让她没想到的是,只消费了一两次,店员又推销更

加昂贵的项目。禁不住劝说的李大妈一次又一次地充了钱,最多的一次,一下充了十几万。为了充钱方便,店员还帮着李大妈学会了使用网络支付。不到一年的时间,李大妈银行卡里的钱就花光了。

“您不是说有定期的理财产品吗?”两位热情的店员特意打车陪着李大妈去了趟银行,提前低价赎回了几万元,转眼就充到了消费卡里。

在按摩店中,掏空了全部家底儿的李大妈,直到女儿发现时,才幡然醒悟。

周女士找到按摩店,想要对方退还不合理的消费款。但店方表示老人是“自愿”的,只能退还卡中几万元的余额。见此,周女士向店方索要了母亲的消费明细,可消费记录中却与老人的银行流水出入太多。自知理亏的店方提出:补偿1万多元。但周女士难以接受:“母亲被忽悠了,这钱花得不明不白。”

同样,年过八旬的徐大爷也遇到了“免费”按摩。一天,拄着拐棍的徐大爷被一家健康管理中心的工作人员“盯”上了:“您腿脚不好,起因是有‘脑梗’,‘免费’按摩缓解一下,可以体验两次。”把徐大爷忽悠进中心,一位自称中医世家的“专家”免费诊断了病情:“您这问题,不治疗会落下残疾,甚至有生命危险。”

听说有生命危险,徐大爷再不吝惜钱财,几轮“治疗”之下,老人手头的现金花光了。中心的人又陪着老人去了银行。听说老人要取30万元用于按摩时,银行的工作人员从安全考虑便报了警。警察赶到后,徐大爷才发觉,自己是被“套路”了。

警惕

忽悠类型五花八门 套路却大同小异

北京市老龄办、市老龄协会发布的《北京市2023年老年人权益保护形势分析报告》显示,“消费欺诈”是老年人遇到最为频繁的侵权类型。有近一半的老人表示遭遇过消费欺诈。约有15%的老人损失的金额超过万元以上。记者梳理一些老人被忽悠、上当受骗的案例发现,虽然类型五花八门,但其中的套路和话术却往往大同小异。

套路一 免费体验藏猫腻

免费体验、免费礼品、免费旅游、免费讲座……这种施以小恩小惠的“免费”噱头,目的就是吸引老年人。

套路二 甜言蜜语在耳旁

嘘寒问暖、上门陪伴、随时聊天、

“认妈认爸”……一些商家通过“亲情”服务,麻痹老人,促成高额消费。

套路三 夸大功效要天价

“天然成分”、“量子科技”、“迅速起效”、“彻底治愈慢性病”……一些不良商家利用“专家”问诊,假称老人病情严重,给老人造成恐慌和心理负担后,开出天价消费。

套路四 会员优惠暗下套

一些不良商家花钱雇请所谓的患者“现身说法”,在老人耳边吹嘘治疗的“成功案例”,给老人进行心理暗示,并承诺购买产品或者服务成为其会员后,价格优惠,引诱老人不断发展“会员”。

应对

家庭的关注 保护老人的重要一环

《北京市2023年老年人权益保护形势分析报告》显示,在权益遭受侵害的老人中,有68%的老人未通过法律途径维护自身的权益,愿意并能够通过法律途径切实维护自身权益的老人,仅占22%。对此,彭艳军律师表示,出现这种情况,除了老人缺乏法律维权意识和怕丢面子之外,最大原因是没有留存证据的习惯,这直接增加了通过法律解决纠纷的难度。在很多情况下,忽悠老人充值的预付费模式中,商家都不与老人签订纸质的消费合同,老人对此并不在意。因为没有纸质合同明确服务次数、期限、质量、效果,以及是否可以退费等信息。在产生纠纷后,给法律维权带来

了不小的障碍。

就此,彭艳军律师提醒,老人在接受相关服务时,要多一份警惕,首先一定要签订纸质的消费合同;其次,注意保留好沟通的聊天记录,要特别注意商家关于产品或服务的疗效、作用之类的话术。对于消费凭证,预付费消费等单据都要仔细核对签字后,妥善保存。

在一些案例中,常见的一种情况是,老人上当受骗的过程中,始终没有告知家人,甚至在家人询问时,还不相信自己被骗,甚至站在“骗子”的一方。这表明,随着家庭地位变化、空巢与独居等情况出现,家庭对老人的保护功能在弱化。(据《北京晚报》徐英波)