

最终花费几十万 “免费”的诱惑让老人倾尽所有 忽悠老人的套路究竟有哪些



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……打着“养生保健”名头“步步设陷”的案例不少。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？

本版图片来自网络

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……“在我们接触的老年受骗的案例中，独居的占了很大一部分。”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”。

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？”周女士觉察到了母亲李大妈的异样跟了出去，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忙去银行查了母亲账户上的流水，结果吓了一跳，“几十万存款全花在按摩上，还搭进去数万元理财钱。”

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？我们店有腰部按摩，免费体验，保您舒服！”2022年10月的一天，刚走出超市的李大妈禁不住店员嘘寒问暖，躺上按摩床。反正是免费的，试试也无妨。“您不只是腰的问题，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，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元做10次，您买一套吧？”一听还要花钱，李大妈忙摆手：“不是免费的吗？”

“免费是指腰部按摩，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，坚持按摩能缓解。”在店员反复说辞之下，李大妈交钱办了消费卡。自此，她隔三差五就去按摩，想尽快把钱花完。没想到，只消费了一两次，店员又推

销更昂贵的项目。禁不住劝说的李大妈一次次充钱，最多的一次充了十几万。为了充钱方便，店员还帮李大妈学会了使用网络支付。不到一年，李大妈银行卡里的钱就花光了。“您不是说有定期理财产品吗？”两位热情的店员特意打车陪着李大妈去银行，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，掏空了家底的李大妈，直到女儿发现才幡然醒悟。

周女士找到按摩店要对方退还不合理消费款。店方表示老人是“自愿”，只能退还卡中几万余元。周女士索要消费明细，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。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，拄着拐杖的徐大爷被一家健康管理中心的工作人员“盯”上：“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。中心的人又陪老人去银行。听说老人要取30万元用于按摩时，银行工作人员便报了警。警察赶到后，徐大爷才发觉，自己是被“套路”了。

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

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。

“如果在日常生活中，家人与老人有更多情感交流，精神陪伴，让老人对家人有更多的信任和依赖，这样的老人遇到自己拿不准的事儿，才会主动跟家人沟通，会降低受骗的概率。”陈亚辉说，家人的关注，是防止老人上当受骗的重要一环。

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”是老年人遇到最频繁的侵权类型。有近一半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”。

来源：北京晚报