

“一筐鸡蛋”套进几万养老钱

——起底私域直播“割老”骗局

近年来，“私域”直播“围猎”老年人，维权困难重重，引发社会关注。记者调查发现，不法分子通过“养生讲座”“专家义诊”等方式，将老年人从线下门店或短视频平台吸引到隐秘的直播间，绕开传统监管，形成隐蔽性强、追责困难的闭环欺诈链条。不法商家利用“私域”直播这种通过微信、小程序等渠道定向触达用户的模式，采取“播完即注销”“解散群组”“更换平台”等手段销毁证据，规避监管，打造欺诈的“隐秘角落”。

洗脑式诱导“进群领福利”

家住吉林省某市的李阿姨今年66岁。她向记者展示了最近在直播间和线下养生讲座购买的商品，包括30多瓶保健品，消费约7000元；海参十盒，消费两万元……“进群领红包，然后听老师讲课，说这些东西能调理身体，什么病都能预防。我看买的人非常多，也咬牙买了。”李阿姨说，虽然自己退休金一个月才2000多元，但这些东西对身体有好处，“总比生病了把钱送医院强。”

每天下午3点10分，李阿姨准时点击微信群聊中的直播链接，几经跳转后，一个名为“H8百姓驿站”的直播正在进行。一名自称某航天馆杨主任的男子正极力推销一款“航天鞋”：“鞋里植入了钛核磁芯片，每天能释放几亿的钛核磁能量波，来保护我们的脚……”

去年以来，李阿姨线上线下购买了大大小小的保健品、生活用品，总价已达数万元。然而她并不知道，自己正在遭遇“私域”直播围猎。

记者调查发现，这种骗局大多以“免费身体检查”“养生讲座”为幌子，通过线上课程、线下门店、社群活动等场景精准锁定老年人群体，以“拉人头奖励鸡蛋”“连续听课领红包”等手段实现社群裂变，进而诱使老年人购买高价药品、保健品，甚至诱导老年人“拉人进群”，成为诈骗链条的“推销员”。

李阿姨告诉记者，一次买菜回家的路上，有人给她一个地址，说可以去领免费鸡蛋。她按照地址来到附近一家名为“一分利生鲜超市”的门店，领完几个鸡蛋后又按照店主要求扫码加入了微信群。几百人的群里多为老年人，群主每天在群里分享直播链接，只要看直播回答问题，就可以得到积分、优惠券、领红包。积分和优惠券都可以用来在该超市或线上直播间购买商品。而这个所谓“超市”与普通超市不同的是，店内既无饮料零食，也无面包牛奶，却陈列着不少保健食品或保温杯、电饼铛等小家电。

记者调查发现，这些社群看似随意，其实组织严密。一些通过线上渠道进入“私域”直播的老人，还会受到“一对一”专人“照看”。

在北方某省会城市居住的王女



新华社 发

士最近发现，家里老人每天都会接到视频电话连线。“我留意了一下，对方态度非常亲切，每天跟老人问好，询问身体状况，夸赞老人。”王女士说，后来突然有一天听见对方跟老人说，专门申请了一次专家一对一问诊的机会，详细询问后才知道家里人遭遇了骗局。记者调查发现，在以“养生科普”为主题的“私域”直播间内，不法商家往往夸大产品功效，甚至虚构出“抗癌”“延寿”等疗效，以高出同类商品数倍的价格销售保健品。

王女士家人就是偶然加了主播微信、进入特定微信群，从此每天在群里打卡观看课程和直播，内容都是保健相关。一些课程结束后跳转链接到网页和小程序，回答三道相关题目，答对了就获得几毛钱的奖励。“就是通过答题表现和社群表现，来判断客户是不是‘成熟’了，可以行骗了。”有受访者告诉记者，自己的父母购买直播间中的“天价”保健品之后，甚至停用了正规药物，“彻底被洗脑了”。

诈骗链背后的“围猎体系”

多位专家表示，“私域”直播骗局往往精准抓住老年人情感空虚、渴望健康、信息差大等特点，构建起一套“围猎体系”。

首先是精准锁定目标用户，建立封闭型“信任圈”。“私域”直播的目标群体通常是老人，尤其是独居老人更容易上当受骗。不法分子通过“免费健康讲座”“专家义诊”“直播领福利”等利益诱导，筛选对养生、健康等特定话题有兴趣，存在占便宜心理和情感需求的老人。为了建立信任和特殊情感链接，“私域”直播所谓的“主播”往往称呼观众们为“叔叔阿姨”甚至“老爹老妈”，开展高频互动拉近与老年人的心理距离；通过情感输出、互动答疑、打卡答题等手段培养用户依赖，降低警惕性，为推销高价产品

做铺垫。一位受害人的女儿称，“母亲被哄得根本不听家人劝告，觉得主播才真正关心她”。

其次是将目标用户从“公域”拉进“私域”，借助技术手段规避监管。相关专家指出，“私域”直播大多借助第三方工具、自建小程序和加密链接，把目标群体从短视频平台等“公域”拉进“私域”，这样就绕过了主流平台的关键词监测和资质审核，外部监管难以实时监测，导致随意夸大其词、虚假宣传泛滥，且直播内容不易留存，证据固定比较困难。而部分“私域”直播技术服务商对入驻企业资质审核流于形式，甚至默许违规行为，平台也成为诈骗的“帮凶”。一些直播系统还具备“一键切换账号”“多房间并发”等功能，方便在账号封禁后迅速更换直播阵地。

最后是通过熟人裂变传播，利用社交属性强化欺诈效果。“私域”直播依赖用户主动分享，如邀请好友助力、裂变奖励。这种传播模式被诈骗者利用，构建类似传销的链条，通过获取返利、分享抽奖等机制，鼓励用户拉人观看，形成病毒式传播。专家指出，一些不法分子还通过多种手段制造虚假热度，如通过机器人账号刷屏、伪造点赞和评论，后台操作下单量，营造直播间“火爆”假象，诱导观众盲目跟风消费。

应合力消除直播“灰色地带”

在调查中，不少受害者和家属反映，在“私域”直播领域遭遇骗局之后，维权难度很大。很多在线直播公司主体在外地，在向属地市场监管部门投诉举报时，会被告知不具备跨区域管辖权，只能对域内的实体店铺或经营主体进行检查。由于“私域”直播没有实体店铺信息，在投诉过程中还会遇到无法登记的情况。

受访律师认为，消费者无论是向监管部门投诉还是通过法律手段

维权，通常都会被要求提供完整的证据或具体线索。“私域”直播“一次换一个链接”的模式，加大了消费者的取证难度。有“私域”平台推广者告诉记者，“私域”链接只有分享给他人时才有效，监管部门很难监控。

监管难、查处难、追回损失更难。中国政法大学教授李红勃表示，“私域”直播中，平台方常以“技术服务商”自居，规避销售责任。平台的法律责任不明确，导致消费者维权时常陷入“平台甩锅、商家消失”的困境。

市场监管部门表示，大多数老人对“私域”直播等新型消费形式熟悉度不高，遇到商品问题找不到维权渠道，或因网络维权规则复杂而望而却步，致使“上当的人多，投诉的人少”。

面对“私域”直播沦为“割老”重灾区的问题，多位专家表示，需从技术、监管、社会关怀等方面施策，让“隐秘的角落”无处藏身，护好老年人的养老钱。

李红勃等专家指出，平台层面要明确“私域”直播平台的审核义务，例如要求平台留存直播录像、实时监测违规内容等，对违规平台要追究失责主体责任。社会层面需不断弥合数字鸿沟，提升老年人防骗意识，可通过在社区开展“反诈课堂”等活动，用案例揭露直播骗术套路。

北京市高顿律师事务所律师韩冰建议，老年人及其子女要有维权意识，一旦发现被骗应当立即保存证据，截图举报或报案。同时建议加强和完善相应的法律法规，网络不是法外之地，“私域”直播领域更不是。以各种形式侵犯他人权益的灰色地带都应该得到规制。

消协建议老年人牢记“三不原则”：不进群、不转账、不轻信，对“免费领福利”类陌生群聊保持警惕，购买物品应到正规商场超市或有信誉保障的大型网购平台。

来源：经济参考报