

广州市民周先生的母亲蓉姨自从十多年前老伴离世后就一直独居，平时周先生工作忙，基本上每两个月才回家一次。最近，周先生到母亲家探望时发现，母亲家的杂物房堆满了各种各样的保健品，包括羊奶粉、壮骨粉、强筋健骨粉、明目口服液、灵芝孢子粉等。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。

对此，反诈民警和反诈志愿者告诉记者，近年来，针对老年人的保健品诈骗有“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”。“对这种保健品‘杀熟’模式，老人们必须高度警惕。”志愿者提醒。

## 保健品“杀熟”新招： 广场舞“领头大妈”牵头 老人旅途“买买买”

### 小区广场舞队牵头“免费旅游”

“母亲买这么多保健品，吃两年都吃不完。”周先生问母亲这些保健品是何时购买的，她表示是参加小区广场舞队组织的免费旅游送的。“参加免费旅游，还送这么多保健品？”周先生见母亲说话支支吾吾，推测当中必有隐情。他反复打听后，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，虽然每次花费少则几千元，多则上万元，但自己高兴，因为这些保健品价格比市场上的同类产品便宜不少，所以自己实际上是“赚了”。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共花了8万多元。

更让周先生意外的是，母亲似乎是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，母亲却生气地说：“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？周先生告

诉记者，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。蓉姨介绍，小区经常跳广场舞的有50多人，而定期参加活动的有20多人，光是广场舞队就有4支。周先生每次问起母亲和谁外出旅游时，母亲都告诉她是和小区广场舞队的姐妹们一起。“一开始我想着那些都是她经常一起跳舞的熟人，大家一起旅游相互有个照应，也就放心了。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，是否购买商品属于自愿。导游会给大家推荐一些高档保健品。”蓉姨说，一开始自己并没有打算购买这些保健品，但看到同团的其他姐妹都买了，自己不买有些不好意思。“总觉得每次都享受别人的免费旅游有些过意不去，于是每次都购买了几千元保健品。”

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。”

### 诈骗新套路瞄准“领头大妈”

对于周先生母亲的遭遇，长期从事反诈工作的退休民警吴志刚十分熟悉。吴志刚介绍，现在针对老年人的诈骗，保健品诈骗是主要形式之一。“像过去那样由销售方直接找到老人，吹嘘保健品功能如何强大，会引起老年人的警惕，意图过于明显，并且很多小区保安也会禁止保健品公司进入小区做推销。所以，现在一些保健品公司的推销形式有了升级——他们会先找到小区里那些经常一起跳广场舞的大妈或广场舞人群中的‘领头人’作为他们的‘代理人’。”

吴志刚表示，提起“广场舞大妈”，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，表示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，广场舞领队和队员关系较好，在跳舞之余还可以号召大家做一些其他事情。“比如养生，如果‘领头大妈’说某一个东西好用，自然会有不少人相信。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



保健品知识宣讲。(新华社资料图)

### 推销员善用“温情攻势”

市民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，这家店表示只需要付1.2万元就可以获得价值1万元的床垫、价值5000元的化妆品以及3盒补品，更吸引人的是还能免费出去旅游。后来，崔姨又向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五星级酒店，说是召开“答谢会”，但实际上是邀请“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。

吴志刚介绍，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。“打个比方，很多保健品销售商本身和旅行社都很熟，即便是组织20名老人免费外出游玩2天，花费也不过1万元，但由此带来的潜在收益却远不止1万元。”他表示，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。“老年人普遍比较注重养生，销售人员正是抓住了这种心态向他们推销保健品。”

吴志刚说，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展现出兴趣时，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话术：比如一开始保健品是“免费”的，销售员会经常上门探望老人，但越到后面，推荐给老人的保健品价格就越高。对于有购买力的老人，销售员甚至会采取“饥饿营销”。“比如当老人提出想买多几盒时，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。”

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，但老人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过高的保健功能，往往都是普通的维生素片或者蛋白质粉，老人买回家吃了对身体也没什么危害；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时，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销售骗局仍呈高发趋势。一些销售人员打着免费送鸡蛋、水果的幌子向老年人宣传“保健产品”“特效保健品”，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

这些年也一直在进行针对老人的反诈工作。对于吴志刚介绍的保健品诈骗现象，他也深有感触。“‘熟人’之间也容易出现‘杀熟’情况，即便是熟人组织的免费旅游，也经常暗藏‘温柔陷阱’。”

吴志刚提醒，大爷大妈们平时若遇到“舞伴”或“牌友”组织的“免费旅游”时一定要提高警惕，一方面不要贪小便宜，多找子女商量，以防被别有用心的人“杀熟”；另一方面，要理性消费，在购买保健品时应了解其实际功效，必要时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。（广州日报）



了解详情 安徽查处的一假冒保健品案中，嫌疑人张某某的手机银行余额有4000多万元。(新安晚报资料图)