

以“高收益”“稳保障”为诱饵 太可恶！这些诈骗，专挑老年人下手

山东发布老年私域直播消费调查报告
14.17%的消费者无任何证据意识

延伸

“回购赚钱”诱惑，八旬老人陷入“白酒骗局”

案例3

近日，家住济南市槐荫区83岁的廖先生怀着满心的懊恼与无奈，拨通了本报编辑部的电话，向记者倾诉了自己遭遇的一件窝囊事，他希望通过自身经历，引起广大老年人的警惕，避免重蹈他的覆辙。

据廖先生介绍，2024年12月份，廖先生接到一个电话，自称某某电视台工作人员高某，说他们有个内部团购会，现在有少数名额可以以低价购买他们的白酒产品。高某号称他们的白酒都是知名品牌，有“飞茅酒”“人参酒”“十二生肖酒”等。并承诺廖先生这些酒可自用，可收藏，而且他们还可以回购或者帮助销售，赚得的利润归廖先生所有。

起初，长期独居在家、生活平静的廖先生对这种推销毫无兴趣。然而，高某等人并未就此放弃，他们迅速展开了精心设计的诂术套路。一会儿打感情牌，对廖先生嘘寒问暖，关心他的生活起居；一会儿又打出承诺牌，拍着胸脯保证一定会让廖先生赚得盆满钵满。在高某等人日复一日的“攻势”下，廖先生渐渐动摇了，他没有跟子女商量，便通过顺丰到付款的形式，花费1000元购买了

一批酒。

高某等人继续发动营销攻势，时不时给廖先生寄些营养品、茶叶之类的小礼物，并承诺春节之前一定在济南某某大酒店召开团购会，将他买的白酒高价销售出去。就这样，廖先生先后从高某这花了19500元，购买了42箱白酒，堆了满满一个地下室。等到春节前后，说好的团购会迟迟没有召开。

廖先生到对方说的召开团购会的酒店去核实情况，酒店工作人员说，根本没有这个团购会。回家后，廖先生赶紧联系高某等人，可是都联系不上，他才意识到可能被骗了，赶紧去相关部门报案处理。

山东省消费者协会工作人员指出，这是一起隐蔽性很高的酒水销售诈骗事件，高某等人利用虚拟电话，进行拉网式的电话营销，针对老年人发动亲情销售，利用老年人的同情心和一些小恩小惠来进行低劣产品销售。此类新型的诈骗手段，隐蔽性高，通过网络进行销售，取证困难，证据链难以完整保存，为老年人维权带来各种困难，值得老年朋友高度警惕。 记者 朱振东



廖先生买的各类酒堆在地下室。



王先生的保单和收据

类型的保险，无法回答记者的问题。在记者将王先生的保单具体名称告知后，对方仍表示无法回答。

在得知不能在20年缴费完成后取出钱，王先生说他从2016年之后就没有再缴纳保费了，“我就希望保险公司能够把剩下保金退给我，我可以承担按照规定扣除的款项。”另外，王先生希望借助报纸，提醒广大老年朋友在购买保险时一定要了解清楚条款，不要随便签字。

业点咨询过自己的保单问题，工作人员说他没有证据证明业务员当时没有和他说明清楚保险条款，不能退保。

随后，王先生就联系到了卖给自己保险的王姓朋友。“他一开始承认自己没有和我说明清楚，还承诺可以给我作证明，并且给了我一位宋经理的电话。没想到，当天晚上，他就给我打来电话，变卦了。”

记者根据王先生提供的电话联系到了当时卖给他保险的王姓朋友，对方表示，自己当初说明了保单的条款，大病可以赔付、每年分红、身故后可以拿保额。并且表示，“如果他没有理赔的话，可以一次性退保。但是，因为他已经理赔过了，所以不能退保。”

记者随后又联系到了上文提到的宋经理，对方则表示，不知道王先生买的什么

引了王先生，于是，他在朋友手中购买了这款名为“常青树终身重疾保险(分红型)”的产品，每月缴费1290元，缴费年限为20年。

2016年，王先生因身体不适做了一次手术，通过保险赔付了4000元。也就是这次手术赔付让他得知，他购买的这款保险产品，并不是他理解的缴费20年后就可以取出“存”的钱，而是要身故之后才能取出来。记者在王先生提供的保单上看到了受益人是他的儿子。

“当时，那个朋友问我受益人填谁，我就一个孩子，就写了孩子的名字。他也没告诉我钱要等身故后才能给，人都死了，还要钱干什么。如果他早和我说明清楚这个条款，我根本不会买的。”王先生告诉记者，2025年九、十月份，他曾到平安保险公司营

“有病看病，没病当存款”？七旬翁退保遇难题

案例1

“我当初念在朋友关系上才买的保险，没想到要身故后才能拿到交的钱。当初买的时候，他并没有和我说清楚，这不就是诈骗吗？”近日，73岁的王先生拿着他23年前购买的保险合同来到本报编辑部，诉说了自己的遭遇。

据王先生介绍，他有一位同样姓王的朋友是中国平安人寿保险股份有限公司的业务员，2003年的一天，这位王姓朋友来到自己家，给他推销了一款保险产品。一句“有病看病，没病当存款”，吸

“无效全额退款”竟然是套路

案例2

近期，某市消保委接到一位年逾七旬、身患糖尿病及高血压的消费者井先生的投诉电话，称其在某海产品店组织的某公司工厂参观活动中，在销售人员现场“服用三个月无效全额退款”的承诺下，花费9000余元购买了某品牌的磷虾油。服用五个月后，井先生非但未见效果，反觉血压不稳，遂要求兑现承诺、全额退款。涉事厂家用各种理由推脱责任，在界定有效与无效之间推来推去。涉事厂家抱着“大事化小，小事

化了”的策略，承认其宣传不当，仅同意与经销商各赔偿1000元给井先生。

消保委相关工作人员指出，此投诉主体多、区域交叉、消费者投诉指向不明，处置难度较大。其一，消费者本意是投诉位于城阳区的工厂，认为其是责任源头；其二，厂家实际注册地在崂山区，且与经销商之间就授权与责任相互推诿。

《中华人民共和国消费者权益保护法》第二十条规定，“经营者向消费者提供有关商

品或者服务的质量、性能、用途、有效期限等信息，应当真实、全面，不得作虚假或者引人误解的宣传”。

通过现场调查，消保委工作人员明确指出：涉事厂家作为直接收款方，负有不可推卸的首要责任；其组织参观、现场推销并作出“无效退款”承诺的行为，已涉嫌违反《中华人民共和国消费者权益保护法》的相关规定。最终，双方在群内就退款7800元的方案达成一致。纠纷得以圆满化解。

当前，我国正面临日益严峻的人口老龄化挑战。数据显示，截至2025年底，我国60岁及以上老年人口已达3.2亿，占总人口的23.0%。然而，老年群体因信息不对称、对风险识别能力弱，成为诈骗犯罪的高发受害群体。近年来，涉老年人诈骗案件多发，受害者群体损失惨重。诈骗手段已从传统针对特定个体的线下接触模式，向“互联网+金融+高科技”的模式转变。这些骗局精准拿捏老年人的养老焦虑、健康需求和情感空缺，以“高收益”“稳保障”为诱饵，最终卷走老人积蓄。



3.15

度有待提高。调查发现，14.17%的消费者无任何证据意识。

山东省消费者协会发布四点建议：一是建议有关部门继续加大适老化消费环境建设，进一步规范商家营销行为，畅通老年消费者维权渠道；二是建议行业协会积极发挥行业自律作用，推动会员企业规范营销行为；三是建议相关企业切实履行主体责任，规范营销宣传内容，完善售后服务机制，妥善处理老年消费者诉求；四是建议老年消费者主动了解消费知识，增强自我保护意识，通过直播间内嵌的官方支付渠道完成正规交易，并保留直播录像、聊天记录、支付凭证等证据以便维权使用。同时，建议子女多关注父母网络消费动态，主动帮助识别风险。 记者 朱振东

当前该领域主要存在三方面突出问题：一是在消费辨识方面，部分老年消费者面对新型营销方式时识别能力有待加强；二是在营销信息方面，部分商家营销宣传存在不规范现象。49.66%的消费者遇到过“虚假宣传”；三是在消费维权方面，证据留存意识和维权便利

全国人大代表方燕：

建议对老年人账户设置“冷静期”

在2026全国两会上，全国人大代表、北京金诚同达(西安)律师事务所主任方燕建议，对老年人账户设置“冷静期”机制，对疑似诈骗交易延迟24小时到账，期间由客服人员回访确认，并及时将老年人的大额转账、频繁转账行为告知其子女，为老年人留出挽救时间。

随着仿声、换脸等AI技术的快速迭代，其被滥用于诈骗的手段也在不断升级。方燕建议，强化AI技术反制能力是应对新型诈骗的核心手段。针对AI换脸、深度伪造等技术滥

用问题，需推动企业升级识别算法，在通讯、社交、支付等APP中嵌入“深度伪造检测功能”。

同时，她建议进一步加强家庭—社区联动机制。例如可试点推广“子女关联账户”服务，对异常大额转账触发二次验证或拦截；又如，可鼓励社区定期组织“家庭反诈座谈会”，邀请公安民警、法律专家解读诈骗法律后果、邀请心理医生分析老年人受骗心理，指导家属掌握沟通技巧，避免因代际认知差异导致劝阻失效。 粟裕