

爱上网的老年人,如何避“坑”?

□《瞭望》新闻周刊记者 孙仁斌 于也童 刘艺淳 李明辉

随着网络和智能手机在老年群体普及,商业“坑老”出现新变种。《瞭望》新闻周刊记者采访发现,一些不法分子利用老年人对投资、养生、旅游的需求,通过网络信息、网络社群“围猎”洗脑、借机敛财。有的商家夸大宣传诱骗老年人投资,利用熟人身份诱导老年人出游、榨取利润,或是超出经营范围兜售保健产品,钻管理漏洞,藏安全隐患。受访者建议,形成政府、行业、家庭防范“坑老”合力,排查整治涉诈问题,帮助老年人识诈防骗。

利用网络编织“坑老连环套”

当前,一些不法分子编织的“投资返现”、“权威”背书、熟人拉拢“坑老连环套”在网络助力下更具欺骗性和传播效能,让一些老年人防不胜防。

真字画、假价值的“坑老”投资。画家和书法家信息上网能查到,字画怎么就一文不值?——被骗上百万元后,一些老人仍想不通自己为何被骗。近期,沈阳市公安局刑事侦查局会同沈河分局成立专案组,侦破一起以售卖书画作品、纪念币等方式对老年人实施诈骗的案件,一举抓获30余人的犯罪团伙。

“不法分子以话术包装不具增值和收藏价值的字画,谎称‘藏品’可拍卖升值或保底回收,骗取所谓的‘鉴定费’‘专家费’‘保管费’。”沈河分局刑警大队中队长喻正英说,不法分子低价购入一些网上查得到信息的书画家作品,转手推销给老年人,“套路更深”。

真社群、没保障的“坑老”旅游。记者采访发现,有的社区商店店主、舞蹈队领队等在老年群体中有一定号召力的人,通过建立微信群组织“坑老”旅

游团。他们先是推销旅游资源,再拉拢老年人到景点购物赚取“好处费”。

多位业内人士告诉记者,参加微信组团游的老年人往往没有签署正式的旅游合同,甚至未购买旅游保险,面临“强迫购物”等风险,人身和经济安全都难得到保障。

真仪器、假功效的“坑老”保健。近年来,多地媒体、监管部门揭露“包治百病”的高电位治疗仪骗局,但这类骗局仍屡有发生。2025年1月,记者在采访中发现一家名为“康健之道”的体验馆,不足20平方米的房间内坐满了体验免费电疗的老年人。

一位医疗器械商家告诉记者,高电位治疗仪等设备进货价一般在千元甚至百元以下,标价却在2万至3万元,商家有时会假装推出“活动价”促销,最终售价在8000元至2万元之间,纯利润超过300%。记者发现,上述“康健之道”体验馆售卖的高电位治疗仪属于医疗器械,然而该店并无医疗器械经营资质,营业执照限定的经营范围为食品。

“擦边”操作 监管困难

近年来,依托网络的“坑老”陷阱传播渠道向社交软件、直播授课等迁移,传销产品由实体商品向虚拟商品转变,模式更复杂,监管难度更大。

沈阳市公安局刑事侦查局刑侦二大队副队长刘志峰说,老年人对互联网的认识存在盲区,不法分子以信息差构筑“信息茧房”。“字画类诈骗案件中,一些老年人只会上网搜索画家,但不懂收藏品的实际价值;一些推广APP(应用程序)类案件中,不法分子以晦涩的概念做掩饰,强调高获利,诱导老年人投资。”

“坑老”商家钻监管漏洞、“打一枪换一个地方”。一些“坑老”保健产品销售门店被查处后,转移到其他城市,用同样的手法继续行骗。比如,2016

年就在多个城市出现的瑞齐宁白寿体验馆,被当地市场监督管理部门认定虚假宣传勒令整改,后流窜到其他城市更名为“康健之道”体验馆。

记者发现,这类门店以免费体验为由,虽未公开售卖保健产品,但工作人员与老人交流中不时透露“想买随时联系我”的信息,通过“擦边”行为钻管理漏洞,较难定责。

商品与情绪价值捆绑,让老年人“难以抵挡”。记者暗访发现,上述体验馆工作人员打出“打车送老人回家”“帮助买药”等情感牌,让一些老人花费数十万元也在所不惜。

组织老年人旅游的社群团主同样将情感与消费绑定,不仅更易诱导老年人消费,也让监管和维权更加困难。

共筑安全防线

沈阳市公安局刑事侦查局副局长王铁军建议,应形成合力,全链条防范“坑老”骗局。金融机构加强识别老年人异常转账,市场监督管理部门对生产和经营企业加强巡查,相关职能部门加强对APP和短视频平台服务内容的审查监管。建立多部门联动的联络、会商机制。

“建立刑侦牵头,经侦、食药侦分工协作,属地落地核查的线索核查体系,集中开展各类涉诈问题隐患排查整治。”王铁军说,相关职能部门、老年人家属也应加强宣传,帮助老年人识诈防骗。

受访者建议,子女等家属可更多陪伴、联络老人,鼓励老人进行简单学

习、开展有益社交等,增强老人面对“坑老”骗局的心理和情感防线。

针对“坑老”保健产品,专家建议,一是从源头加强对产品生产厂商的监督管理。二是市场监督管理部门应定期巡查经营单位的资质、是否超范围经营等。三是推动各地市场监督管理部门同步查封,做好相关处罚信息公示,堵住“坑老”保健产品更换公司名称、地点继续行骗漏洞。

针对“坑老”旅行团,业内人士建议,一方面要增强安全出游宣传,让老年人认识到社群组团的风险性和不确定性。另一方面,旅行社行业组织应加强行业自律,杜绝无证组织代理旅行社业务,净化行业环境。

需求升温市场扩容

“微度假”带火“露营+”消费



3月16日,小朋友在露营帐篷内看书。新华社发 金鹏 摄

据新华社北京3月24日电 《中国证券报》24日刊发文章《需求升温 市场扩容 “微度假”带火“露营+”消费》。文章称,“这两天天气转暖,周末和朋友们开车去密云望京合露营,俯瞰河湾,欣赏日出。”家住北京市朝阳区的田女士告诉中国证券报记者,露营已经成为好友聚会的重要方式,不用花很多时间,就能换个环境喝茶聊天。

从小众体验走向大众休闲活动,露营也成为提振消费相关政策的着眼点。专家认为,得益于政策的持续支持,露营正成为“微度假”的热门选择,“露营+”消费将成为旅游消费新增长点。

露营热起来

“最近一段时间,工作日也有不少游客来露营,营地订单已经排到5月底。”湖州安吉小杭坑露营基地负责人称。

对于露营热,北京一家户外组织负责人告诉记者,一方面,露营活动门槛低、体验丰富,潜在受众广泛;另一方面,露营地一般会提供装备租赁服务,让露营体验更加便利。

在露营热的带动下,露营相关装备的销售也在升温。

什么值得买平台数据显示,“38大促”期间,帐篷、天幕、折叠椅商品交易总额分别同比增长428.04%、182.99%、409.03%。市场人士表示,轻量化是近年露营装备的发展趋势之一,驱动露营爱好者从租赁装备转向购买装备,相关产品销量稳步增长。

消费者正在将露营装备融入生活日常,提高装备的使用率。“我从2019年开始经常和朋友一起露营,这几年露营‘朋友圈’越来越大,大家会互相‘种草’性价比高的露营装备。露营装备带回家也不闲置,露营箱可以用来收纳,锅具在家做饭也能用上。”露营爱好者萧先生告诉记者。

企业加大布局

随着露营热的兴起与发展,露营装备、露营地建设、露营活动策划等产业链上下游企业纷纷涌现,为市场提供丰富的产品和服务。

企查查数据显示,以露营为关键词搜索,截至3月18日,成立时间在1年以上的露营相关企业达14.85万家。中经社行业洞察系统数据显示,我国现存露营相关企业中超过60%的企业成立于近三年。

上市公司也在积极试水露营产品。户外休闲用品高新技术企业浙江正特披露的投资者关系活动记录表显示,公司正逐步拓展产品品类,从传统的遮阳制品向储物、露营、家具等品类发展,未来这些新品类有望成为新的业绩增长点。

一些车企也将露营作为产品创新发力点,将部分车型化身“露营基础设施”。比亚迪汉DM-i车型提供6kW大功率外放电功能,可为电磁炉、投影仪等设备供电。蔚来应用商城出售帐篷、天幕、户外折叠推车、月亮椅等全品类露营装备,其中不少单品用户评价超万条。

政策支持加码

露营从小众体验走向大众休闲活动,离不开政策的持续支持。

中办、国办近日印发的《提振消费专项行动方案》提出,深化线上线下、商旅文体健多业态消费融合,创新多元化消费场景;推动将露营等服务消费条目纳入鼓励外商投资产业目录。商务部等八部门联合印发的《关于开展汽车流通消费改革试点工作的通知》提出,推动汽车改装、汽车租赁、汽车赛事、房车露营、传统经典车等规范有序发展。

多地也在加码布局“露营经济”,明确重点业态,谋划点位布局。

上海市人民政府办公厅印发《全面推动上海旅游业高质量发展三年行动计划(2025-2027年)》提出,发展低空旅游、房车露营、帐篷露营、城市市集、徒步健行等新业态,建设文旅元宇宙产业示范集聚区。此前,上海市文化旅游局已开展了经营性帐篷露营地资源调查,确定了经营性帐篷露营地首批“白名单”。

《厦门市公共户外休闲露营地规划布局指引(试行)》提出,引导厦门市公共户外休闲露营地合理布局,完善公共服务设施和市政基础设施配套。