

“低价捡漏”变高价被套，“悲情剧本”成掏钱指令

谁在“收割”沉迷直播的爸妈

包治百病的“神药”，能保值增值的“古董字画”……近年来，随着直播带货的兴起，不少人盯上了老年群体，在直播间里用虚假宣传、剧本营销、亲情绑架等套路，精准“收割”银发族，让许多老人既蒙受经济损失，又遭受心理伤害。这些直播间到底有何“魔力”？老年人又该如何防范？记者展开调查。

低价捡漏 实为骗局

去年10月，72岁的黄老伯在直播间刷到一位卖画女主播，对方自称祖父收藏了大量齐白石、张大千等名家真迹，但因家人想将藏品“转卖海外”，为了不让这些珍宝流失，她愿意低价出售给直播间的“爷爷奶奶”，圆大家一个“收藏梦”。

“稀世珍品，绝对保真，几百元入手，未来增值万倍”，在主播的“洗脑”式宣传下，抱着“一夜暴富”心态的黄老伯，在短短一个月内连买40多幅“名画”，花费近5000元。可收到货后，黄老伯发现这些“宝贝”既无包装，也无鉴定证书，他越想越不对劲，连忙送去文玩机构鉴定，结果不出所料：这些所谓大师“真迹”，全是现代喷绘作品，毫无收藏价值。恍然大悟的黄老伯随即联系商家要求退货，遭到拒绝，他又向平台投诉，客服却以“超过7天无法退货”“需消费者自行举证”等为由连番推诿，最终平台仅协调商家退回1000元外加300元消费券。黄老伯很是气愤，“主播颠倒黑白，平台方也敷衍了事，真是太让人寒心了！”

无独有偶，庞先生最近也迷上了“钱币收藏”，在直播间花费5万元购入了多套退市钱币，主播宣称“低价捡漏”“会有专人高价回收”，可下单后，庞先生想要转卖，商家却无人跟进，市场询价更是远低于买入价，“本想贪便宜，没想到被反薅了！”庞先生后悔不迭。

记者调查发现，此类“古董字画”“珍稀钱币”直播间，“坑人”套路高度雷同：主打“名家真迹”“绝版藏品”，用“低价捡漏、升值增值、高价回收”等话术“拿捏”老年人，实则售卖赝品和溢价商品，所谓“回收”更是空头支票，一旦得手，商家很可能甩锅、失联。

本想送母亲一份“足金”心意，不料却掉进了商家的“K金消费误区”。市民程女士向“新民帮依忙”反映，自己和母亲前往长宁区龙之梦商场的六福珠宝门店选购金饰，在反复强调“只考虑足金”的前提下，经店员推荐购入一对耳环。直到收到电子发票，她才惊觉，自己花费5842元买下的竟是含金量仅75%的“18K金”。门店是否履行了应有的提醒义务？又是否存在利用信息差误导消费者的行为？记者展开调查。

心仪足金 变18K金

程女士告诉记者，3月3日，她特意和母亲前往六福珠宝，计划选购一款足金饰品作为老人的70岁生日礼物。“一进店，我就跟店员明确说要足金的，最好是按克重售卖的款式。”据程女士讲述，自己曾明确表态，对纯度不高的K金完全不考虑，就想给老人买件实实在在的足金首饰。

在店员推荐下，程女士的母亲看中了一对耳环。该耳环为“一口价”商品，总重2.98克，标价7000多元，在打折后，程女士实际支付5842元。“老人很喜欢这个款式，虽然不是按克重卖，但我想着只要是足金就好，就爽

▼ 黄老伯在直播间购买的所谓“名家真迹”，实为赝品



剧本演绎 诱导下单

如果说收藏骗局是利用消费者的贪利心理，那么“剧情营销”直播间，则是靠编故事、立人设，攻破老年人的情感防线。

市民李先生告诉记者，75岁的母亲近来沉迷于一位女主播的直播间。该主播每天上演夸张离奇的“剧本”：一会儿是“儿子被狸猫换太子，多年后母子相认”，一会儿是“寻得神药救重病好友”，荒诞不经的剧情却让老人深深“入戏”。待气氛“烘托”到位后，主播顺势“上链接”，推销起了佛像挂件、保健品，宣称“买挂件能消灾解难”“保健品包治百病”，再以“限时秒杀”“最后优惠”等为诱饵，怂恿老人下单。李先生母亲因一时冲



▲ 李先生母亲遭诱导下单购买的挂件订单截图

动，花费1200元买了3个挂件，想退货又因主播曾反复叮嘱“退货代表心不诚、会遭上天惩罚”等话术吓得不敢操作。

“为了拴住老年人，主播还会要求他们加群，每天通知开播时间，并掌握老人动态。”李先生说，他曾向平台举报该直播账号，平台核实后将其封禁，但主播很快换个“马甲”重新开号，继续招摇撞骗，让人防不胜防。

记者在直播平台上搜索发现，此类“剧本”模式直播间堪称大型“片场”：主播通常以“儿子”“闺女”自称，先用亲情攻势拉近与老人距离，再招募多人配合演出，编造家庭纠纷、灵异玄学等悲情或正义剧本，博取老年人的同情心与信任。待老人放下戒备，便借机推销高价低质商品，再用迷信、道德绑

架等方式阻止退货，甚至要求老人删除订单、不要告诉家人，从而一步步将其套牢。

防止沉迷 守好钱袋

采访中，不少老人坦言，他们退休在家，因缺乏子女陪伴，刷直播、看短视频逐渐成了打发时间的主要娱乐方式。但也正因如此，部分古董字画、玉石、保健品等直播间成为“套路”老年人的重灾区。在主播天花乱坠的话术“催眠”下，不少银发族一掷千金，甚至不惜花光“养老钱”也要“投资”，最终血本无归。

业内人士表示，老年人之所以在直播间频频中招，一方面源于分辨力较弱，容易被主播的话术、剧情迷惑，且缺乏保留证据、主动维权的意识；另一方面，部分平台审核不严、售后推诿，以“超期退货”“需消费者自证”等理由推卸责任。此外，直播骗局如今正悄然从公域转入私域场景，有不法分子诱导老年人脱离正规交易平台，扫码进入由其掌控的微信群、小程序等封闭直播间，进行私下转账，并以“定制产品”“特殊渠道”等为由，拒绝退货退款，以此规避监管和法律约束。

针对直播间“围猎”老年人的乱象，有市民建议，应多措并举形成治理合力：直播平台应履行主体责任，加强直播间内容审核和商家资质核查，严打虚假宣传、剧本营销行为，让不法套路无处遁形，同时简化老年消费者维权流程，不得无故推诿、设置维权门槛；监管部门应加大执法力度，对欺诈老年消费者的主播、商家从严惩处，形成震慑。

业内人士也提醒老年人，在观看直播时，切勿轻信“低价捡漏”“高价回收”等宣传，购买收藏品、保健品务必通过正规渠道，查验商家资质，绝不能私下转账或点击不明链接；遇到“剧本带货”，要保持理性，不被情感裹挟；下单后保存好直播视频、聊天记录、订单截图、支付凭证等证据，遇到问题及时向商家和平台维权，或向市场监管部门投诉。同时，子女们也要尽可能多关心陪伴父母，引导他们理性购物、防范风险，并帮助其培养更多积极健康的兴趣爱好，防止过度沉迷直播间，守好自己的“钱袋子”。

本报记者 房浩

明明要足金却买了18K金

六福珠宝被指误导消费，消费者稀里糊涂花了5000多元

快地付了钱。”

3月8日，程女士收到店员发来的电子发票，仔细查看后发现，“规格型号”一栏清晰地标注着“18K”。“我真是怒了！从挑选到付款，店员从没提过这是18K金，也没说明含金量，这明显是在误导我！”程女士越想越气：18K金含金量仅为75%，而足金的含金量需≥99.0%，二者价值差距明显。她算了一笔账：这对18K金耳环按75%的含金量核算，实际黄金重量仅约2.23克，折算下来每克黄金价格超过2600元，远超市面足金单价。

店家核查 退货退款

记者与程女士一同前往六福珠宝龙之梦店，门店内足金耳饰与18K金耳饰陈列在一起，消费者若不主动询问店员，只能通过商品价格标签区分材质与纯度。而该门店对18K金商品的标注并非通俗的“18K”，而是“金750”。

“我就是个纯外行，当时确实看到标签上写着‘金750’，但完全不知道这就是18K金，还以为750是一种特殊的制作工艺。”程女士表示，店内没有任何关于“金750”的解释说明，店员也没有主动告知“金750”与

18K金的关联，就连付款单据上标注的也是“金750”，直到她事后上网查询，才知晓“金750”本质是K金，即黄金与其他金属熔合而成的合金。

店员解释，行业内“金750”“Au750”与“18K金”均指黄金含量为75%的合金，剩余25%为其他贵金属。该店员称，足金通常有“按克重”和“一口价”两种售卖方式，而18K金大多采用“一口价”出售，因此各金店每日公布的金价公告牌上，基本不会标注18K金的克单价。

针对程女士“为何全程未被提醒商品为18K金”的质疑，门店一名负责人回复，将调阅店内监控核实情况，并承诺后续会与程女士协商解决方案。之后，程女士反馈，在“新民帮依忙”介入下，六福珠宝龙之梦店已同意退货退款，目前她已收到全额退款。

纯度标注 必须认准

记者走访多家金店发现，不同品牌对18K金的标注不尽相同，有的标注“Au750”“金750”，有的则直接标注通俗叫法“18K”，且各大黄金品牌的18K金饰大多采用“一口价”模式售卖。

一名资深金店店员介绍，目前22K金因含金量91.6%、兼顾硬度与保值性，更受市场欢迎。相比足金，18K金和22K金的核心优势是质地更硬、更耐磨，能打造出更时尚、复杂的款式；而足金因纯度高、质地偏软，易变形，难以镶嵌宝石，款式相对传统。

业内人士特别提醒，消费者选购金饰时，首先要明确自身需求：是“买款式”还是“买黄金”。由于多数K金饰品采用“一口价”售卖，商家会将工费、设计费、品牌溢价等全部计入价格，折算后的每克金价往往远高于足金饰品。同时，消费者需仔细查看商品标签，拒绝模糊的纯度表述：18K金需认准“Au750/G750/18K”，22K金需认准“Au916/G916/22K”；选购时必须让店员确认材质与含金量，避免因信息

差陷入消费陷阱，做到明明白白消费。

本报记者 夏韵



本版编辑/张颖琦 视觉设计/戚黎明