

别让保健品持续“坑老”

律师说维权有法可依



“新人进群私信群主领红包”“拉满10个人可得5元红包”……这些看似只是在微信群里领领红包、拉拉人头的无害操作,实则是一些无良商家为坑骗老人做铺垫。记者近日对保健品夸大疗效、虚假宣传等乱象进行了调查。

微信群:靠讲座“带货”

董女士今年66岁,退休十几年来,她买回来的保健品数不胜数。她可能至今也没明白,自己是怎么一步一步走进了无良商家设置的“健康”圈套。

近日,记者受董女士邀请进入一个名为“某某健康公益18群”的微信群,成为“听养生课”的积极分子。群内有成员391人,群公告这样写道:“此群为公益群,由某某中医院创办。某某教授将不断为大家提供中医养生秘方和科普健康常识,带大家科学饮食、改善不良习惯!大家可以邀请自己身边的朋友进群,拉10人可以领取5元红包,多拉多得。邀请条件:满50岁以上的叔叔阿姨。”

群内,一场场直播讲课定时定点,365天从不中断。在建立了与老人们之间的信任之后,直播讲课就开始不时地“蹦”出各式各样的产品,有的可以防治心脑血管疾病,有的补肾补肝补气血,有的补硒,有的明目,还有的治关节。

在这个公益群里,产品种类繁多:氨糖、虫草硒牡蛎钙、透明质酸钠、熊胆蓝莓片、贻元双参肽、复合胶原蛋白肽、雪莲硒肽片……商品标注的售价在900-3000元不等,活动促销价基本在1000元以内。商家的促销频率非常高,几乎每次直播卖货都是促销价,不少人跟风下单。记者所在的微信群3月7日当晚直播结束时,有58人在群里下单并付定金10元,购买了原价为990元1盒,当晚促销价为990元20盒的贻元双肾肽。若已付定金人群全部付款,则3月7日当晚,这一款产品的销售金额就可达近6万元。



医生:老人要有好心态

很多老人难以辨别卖家话术真伪,记者带着对群内产品功效的疑问,采访了有关专家。

口服透明质酸钠(固体饮料)能滋养软骨吗?中日友好医院骨科主任医师孙伟解释,首先,人体软骨的退行性改变是不可逆的;其次,透明质酸钠只是一种医用的润滑剂,在临床上偶尔注射用于关节病患者的治疗,但这种润滑剂对于骨关节疾病能起到的作用很有限。“它产生的效果是短期、临时的,并且从循证医学的角度出发,它的疗效并不确切,国际用药指南也不将它作为推荐用药。”孙伟说,“口服的话,会直接被胃里的酶分解掉,连肠道

都到达不了,更别说被软骨吸收了。”

由于胶原蛋白是眼球的主要组成部分,所以口服胶原蛋白肽能护眼?这种说辞在孙伟看来也是在混淆概念。胶原蛋白是大分子结构,不能被人体直接吸收,需要通过人体中的酶转化成为氨基酸,然后再补充给人体各器官。而这个时候,它就不再是胶原蛋白,而只是普通的氨基酸了。

孙伟呼吁老年朋友正视自己的身体变化,必要时及时就医。“此类保健品常见于药品和食品之间的灰色地带,想指望它们对身体起好的作用几乎是不太可能的。”

律师:维权有法可依

有的老人上当受骗后,觉得维权无力,实则不然。

“商家夸大保健品功效或疗效属于虚假宣传,应当承担法律责任。”北京某律师事务所不愿具名的张律师介绍,按照法律条款,如果保健品的实际功能与其标签或说明不符,不得上市销售。已上市销售的,食品生产者应当召回,食品经营者应当在发现后立即停止经营并通知食品生产者。如果保健品的实际功能与其标签或说明不符是由食品经营者造成的,则经营者为召回主体。另外,双方均应停止发布广告,消除影响,支付罚款。

张律师提醒老年人,在购买保健品时尽量保留交易记录等证据,网购和银行付款一般可以查到交易信息,交易付款时如有明确注明更好。如果是

现金交易,可以让销售方提供发票或小票等。张律师介绍,依照《中华人民共和国食品安全法》第一百四十八条,生产不符合食品安全标准的食品或者经营明知是不符合食品安全标准的食品,消费者除要求赔偿损失外,还可以向生产者或者经营者要求支付价款十倍或者损失三倍的赔偿金;增加赔偿的金额不足一千元,为一千元。但是,食品的标签、说明书存在不影响食品安全且不会对消费者造成误导的瑕疵的除外。

张律师还建议广大老年朋友,如果要购买保健品,可以关注国家市场监督管理总局和国家卫生健康委每年发布的保健食品原料目录、保健功能目录和保健食品中可能非法添加的物质名单,比对一下要买的保健品是否在该等列表中。据央广网

/ 相关新闻 /

“垦荒人”卧底记

我们接到爆料,说杭州保傲路上有一家叫“垦荒人”的店,专门卖高价保健品给老人。于是我化身成保健品销售人员,开始卧底之旅。

入职之前要培训三天,这其中,销售套路讲了,保健品介绍了。有一点特别显眼,那就是在他们用于“引流”的店内,普通食品被包装得光鲜亮丽,更容易让人误会这就是一家卖绿色食品的超市。

垦荒人的销售体系经过多年磨炼,从送大米、家访、品尝会、福利会、低价旅游到最终促成购买和翻单,感觉销售只要足够勤奋和努力,就能源源不断把新的老人吸引到这个体系中来,甚至不需要太高的技巧,肯拉下脸,发动情感攻势,拿出小辈的姿态多求老人,就能拿下单子。如果有老人退货,他们也会按照之前承诺的“无理由退货”来,就是因为他们本身的销售体系过于庞大,根本不在乎一两个老人反悔。

“老人都很有钱的,他们就算不吃我们的保健品,也会吃别的牌子的保健品。”销售人员说。

销售告诉我,年底一场“测评会”的营销额有七八十万元之多,就算是平时一场普通的测评,营销额也会有10万元到20万元不等。

测评会结束后的销售攻单才是重点。我眼看着一名销售拿着单子,努力劝老人再多买两万元的东西,这样就能送几瓶额外的保健品。一名胖阿姨坐在椅子上。她的布里只有200元整钱和几十元零钱。销售告诉她,可以先交定金,等有钱了再补上。老客拿走了她那200元,迅速交到销售手上。销售一手拿钱一手写单子,一气呵成,只给胖阿姨留下了几十元钱。

看着胖阿姨呆呆坐着的样子,我的眼眶突然红了。

据《钱江晚报》