

保健品推销套路多 市市场监管局提醒市民谨防上当

孙嘉晨

一直以来,“保健”市场顽疾难治,很多家庭都深受其害,而且受害群体均以老年人为主。尤其是在春节日益临近之际,各种保健品推销活动更加频繁了,甚至有的保健品销售商还会上门去推销。因此,市市场监督管理局提醒各位市民:年底保健品推销频繁,市民要谨防各种套路。



“天价”保健品,可分期购买

“阿姨你好,这款产品是我们公司新推出的,而且操作起来非常简单,非常适合老年人用,年底了,我们公司也在搞促销活动,原来这款产品要8000多元,现在只要付费2000元就可以拿回家了,过了这段时间我们就会恢复原价的,您再想要买就没有这么便宜的了。”这也许就是保健品推销中最为常见的一种说法了,而且,很多老年人在听到这种说辞后,都会想尽办法凑钱来买“天价”的保健品,甚至不顾家里人的反对,偷偷背着子女将积蓄拿出来买产品。

张女士的外婆就深受其害。“我外婆买起保健品来出手十分大方,外婆家里有一个袋子是专门放保健品的回执单的,那天我趁外婆不在家,翻了几张里面的单子,用计算器大致算了一下,光是12月份买来的保健品就有近2万元,甚至还有一些回执单上标记着分期付款。”张女士说,随后她便拿着单子去询问外婆,而张女士的外婆却说:“这些卖保健品的是真善良,看我们还没发工资付不起这么多钱,便体谅我们说可以先交一笔订金,等到工资发下来了再一次性付

清,要是再有买不起的,可以选择分期付款,只要每个月一到日子,她们就会主动来要钱。”

张女士在听了外婆这一席话后,表示很无奈。“老年人买保健品可以分期付款,那不是和我们用信用卡分期付款一个道理吗?外婆拿着有限的工资去买这‘天价’的保健品,而且越到年底,保健品的促销活动也就越多,老年人只要听见过这个促销时期,就要恢复原价这种话更是心急着要买,甚至连过年的钱都赔了进去。”

生活馆推销保健品“迷住”老人

走在大街,随处可见的保健品养生馆,每到子女上班时,这些保健品店就是最活跃的时期,这些店里先是以讲座、赠送礼品及免费体验礼品的形式吸引老人,然后向其推销多种保健品。

“讲座才刚开始一会,你坐下来和我一起听,要不你总是不相信我买的那些保健品,你同我一起听课,也就会支持我了。”家住环城北路何晨(化名)在彩虹桥一家紧闭着店门的屋子里找到了正在听保健品的母亲,本想着将母亲拉回家,在听到母亲的话后,他决定坐下来一起听课,了解下这种保健品为何会让自己母亲这么痴迷,甚至不惜在感冒期间也要从床上爬起来听课。

当何晨问起母亲,保健品上课为什么要将店门紧闭时,母亲则回答:“我们这里上课都是很严格的,每天发放的礼品都是有限的,如果你来晚了是得不到这些免费礼品的,把门关起来就是不让迟到的人进来,等下我们听完课可以从后门走出去。”话说完没多久播放视频的工作人员便结束了这节课,并告知大家今天的课就上到这里,明天暂时休整一天,上课时间另行通知。

就这样何晨拉着母亲回到了家中,但是推开家门看见屋子里那一堆保健品就发愁。据何晨透露,自从母亲迷上听保健品课,家里每天都会多几样这种免费送来的产品,有的是大米,有的是挂面,品种繁多,客厅柜子甚

至屋里的橱子里都被各种保健品塞得满满当当,电视机两侧摆着从生活馆中免费领取的“礼品”。每当被问起这么多品种的保健品吃得完吗这种问题时,何晨的母亲就会大怒,并斥责他:“我的身体我自己知道,不用你管我这么多。”

“起初我觉得老人去听听健康讲座是好事,每次听完还带回水杯之类的小礼品。可后来我发现父亲的生活‘拮据’起来,家里的保健品却越堆越多。”何晨说,家里两位老人每个月的退休金加起来差不多有8000元了,但自从沾上保健品后连充话费和交水电费的钱都没有,每天给自己的外孙做完饭后第一件事就是赶紧来听讲座。

年底保健品推销频繁,老年人谨防上当

市市场监督管理局提醒各位市民:临近年底,保健品店开始活跃起来,不少店面通过健康讲座、专家会诊、免费体检、旅游及会议营销等形式,在期间向老年人推销保健品,这些商家打着“免费”的旗号,如:免费体检、签到送鸡蛋大米等礼品的形式,吸引了众多老年人上门体检、听讲座,让老年人在享受服务的过程中消费。同时,还有一些推销人员采取“一对一”温情服务的方式,对老年人嘘寒问暖、关怀备至,提升好感,在拉近彼此关系后,开始推销自己的产品,让消费者心甘情愿掏出钱来购买。所以要特别注意识别保健品消费陷阱,对这些所谓免费推销活动就不要盲目参加了,羊毛出在羊身上,免得被忽悠上当,贪小失大。

尤其是老年群体要切记,保健食品不是药品,更不能代替药品;保健食品不能宣传疾病治疗和预防作用;保健食品不能代替其他食品,要坚持科学、健康饮食。不要听信所谓专家或推销人员对保健食品疗效宣传,治病

防病还是要去医院找医生。而且,在选购保健品时一定要通过正规的渠道购买,选择到信誉良好、证照齐全、有固定经营场所的正规药店、商店、超市等购买保健食品。同时,消费者在购买保健品时,要认准产品的保健食品

标志,及其下方的批准文号,查看保健功能、适用人群、生产日期、有效期等进行正确选择。如果不知道所购买的产品是否可信时,可以登录国家市场监督管理总局网站“企业查询”栏目输入产品信息查询产品的真实性。

浦银安盛中短债24日起开放正常申购

过去的一年A股市场持续震荡调整,市场避险情绪弥漫。投资者对高流动性、较低风险产品的配置需求提升。浦银安盛中短债于1月24日开放日常申购赎回,投资者可通过交通银行、民生银行等各大银行网点,天天

基金、京东金融、苏宁金融等互联网金融平台及浦银安盛基金直销平台认购。据了解,作为一只中短期纯债型基金,浦银中短债主要投资于剩余期限不超过3年的中短期债券品种,严格控制投资品种与债券久期。

大消费成5178点以来最“稳”板块 金牛基金经理布局好赛道

Wind数据显示,截至1月18日,食品饮料板块自5178点以来取得8.46%正涨幅。食品饮料、家用电器属于典型的消费行业,在A股漫漫熊途中获取可观的超额回报。据了解,拟由金牛基金经理汪孟海领衔的富国消费升级正在

发行中,有望为投资者“稳”中掘金。拟任基金经理汪孟海拥有八年港股投资经历。汪孟海指出,港股与A股具有强烈互补性,将投资消费升级过程中的食品饮料、医药生物、家用电器、传媒、教育科技等领域的核心资产公司。

建信优享稳健养老目标基金为投资者积累养老财富

个人养老投资正逐渐被大众认可,有望成为未来养老的新趋势。正在发行中的建信优享稳健养老目标一年持有期FOF立足国民养老需求,投资中权益,固收仓位“二八配”,能够较好地满足个人养老投资需求,力争为投资者赚取长期回

报,积累未来的养老资金。建信优享稳健养老目标基金采用量化策略进行资产配置和基金精选,打造科学有效的养老投资,并借助大数据手段,依托海量分析数据对全市场基金进行综合评判和打分,从中精选优质标的产品进行投资。

上投摩根王丽军:把握龙头企业投资机会

2019年投资已正式拉开大幕。上投摩根领先系列基金经理王丽军指出,经济会呈现周期性波动,并且在同一个周期的不同阶段都有表现更好的行业。而周期不同阶段的利率、通胀和增长组合则培育了不同的“行业

之花”。展望2019年,王丽军认为,当前的市场价格和估值大概率已经体现了悲观预期。目前无论是港股还是A股市场已极具吸引力和性价比,龙头公司在过去一两年的持续调整为下一步的投资布局提供了契机。