



# 私域营销“围猎”老年人手段不断升级

## 专家建议完善立法、加强部门联动、补足情感陪伴

小区附近新开的门店，从不开门做生意，却不断有老年人进进出出，这是怎么回事？

复旦大学老龄研究院教授、复旦大学 AI 向善与数智养老研究中心主任申琦带领团队调研后给出了答案——这背后暗藏一套以“免费鸡蛋”为引流入口、线上线下高度配合、持续迭代升级的新型老年直播骗局。

申琦介绍，不法分子以流水线式的套路精准拿捏老年人健康焦虑、情感空缺、自我价值缺失三大核心心理，从线下门店初次接触，到社群长期情感维系，再到封闭私域完成高额收割，最后依靠技术迭代规避监管，层层设局、步步紧逼，成为当下侵害老年群体财产安全的隐蔽陷阱。

### 免费福利笼络客源

申琦团队对这一现象的研究，始于其博士生蔡耀辉家人的经历。

2024 年，蔡耀辉回老家探亲时，发现家中 80 多岁的奶奶出现了反常的生活变化。往日作息规律，按时按点打理家务的老人，忽然整日抱着手机不放，一到晚间固定时段，就紧盯屏幕看直播。蔡耀辉凑近一看，屏幕里所谓的“总裁”大肆宣讲养生秘诀，反复灌输一套“洗脑”话术：“你完全不需要那么多的药，你完全不需要那么多的保健品，一杯羊奶就给你解决了。”

没多久，“总裁”推荐的羊奶粉就成箱地出现在蔡耀辉家中。原本日常餐桌上温热的米汤彻底消失，取而代之的全是冲泡的羊奶。出于担忧，蔡耀辉立刻检索这款羊奶粉的相关资质，可主流电商平台、食品备案系统均查不到任何产品信息，属于典型的“三无”产品。他当即拿过奶奶的手机，把里面数个养生群全退了。然而，没过多久再回家，奶奶又悄悄加入了其他群聊，依旧准时蹲守晚间直播，丝毫没有停止的迹象。

蔡耀辉年近 60 岁、已退休的姑姑更是深陷其中。蔡耀辉老家多个社区沿街，接连开了多家主打中老年福利的线下门店，门店内部几乎没有常规商品陈列，也不对外正常经营，唯一吸引客流的手段就是免费礼品。在姑姑眼中，

这种福利“不薅白不薅”，她不仅自己积极参与，还会主动拉身边符合条件的老年人入群“得福利”。一度，姑姑会在上午买完菜送孙子上学以后，骑着电动车带着奶奶四处领鸡蛋。

目睹家中长辈一步步落入圈套，门店的运营模式、社群的“洗脑”流程让蔡耀辉意识到，这绝非单个家庭的偶然遭遇，而是一套具备完整流程、规模化复制的新型骗局。于是，申琦等调研团队成员先后蹲守多个老年社交群、十几处私域直播间，往返上海、河南等多地社区线下门店开展调查。

### 套路不断迭代升级

申琦等人伪装成老年用户入群后发现，不法分子有着一套成熟的“养群周期”：前一周绝不推送任何直播、商品链接，全程主打温情陪伴。之后，运营方抛出进阶福利：除每日到店领取鸡蛋等小礼品外，新增洗护用品等实物兑换资格，但想领取须在每晚特定时间准时观看专属私域直播。

申琦介绍，直播间设置有严苛的观看门槛。整场直播分时段发放三张兑换券，每张券需在线观看半小时后才能领取，老年人往往需要连续十几天全程蹲守才能完成兑换，并且前期主播绝口不提大额商品售卖，反复塑造品牌“公益”人设，弱化商业推销属性。线上温情攻势之外，线下门店同步提供全套贴身服务：老年人就医可陪同、肉菜重物可送货上门、手机不会操作随时一对一教学，店员永远和颜悦色，不厌其烦地回复老年人的反复提问。

信任搭建完成后，“收割”流程循序渐进，逐步降低老年人消费戒备：初期仅售卖价值几元的水果、平价日用品；随后推出数百元的羊奶粉、鱼油等“三无”养生产品；最后上架数千元的珍珠、文玩摆件，大肆鼓吹藏品保值升值、可世代传承。

家住浙江杭州的宋女士的婆婆王女士也有类似经历。今年 5 月，王女士被引导加入社交聊天群。在“听课领红包（金额通常为几毛钱）”的吸引下，王女士每日打卡，在群里持续 10 余天推送基础养生知识

以获取其信任，随后，群内工作人员“露出真面目”：需先低价购买配套产品，才有资格购买标价高昂的“桂龙特供药酒”。

尽管王女士不宜饮酒，却私下自行下单，花费 4400 余元购入 8 瓶药酒。宋女士发现后，核查聊天记录发现，群内宣称药酒“包治百病”，对比电商平台后确认产品溢价严重——同款药材平价、同款药酒 8 瓶线上仅 500 余元，认为商家存在虚抬价格、虚假宣传行为。最终，王女士意识到自己被骗，在通过多方协商、向 12315 投诉等方法后，商家最终退回 3500 余元。

值得注意的是，随着相关部门打击力度升级，申琦团队关注到，不法分子的“技术”也在迭代升级。他们抛弃公开分享链接，改用小程序隐匿直播入口。这类小程序对外仅展示老年人过往订单、积分页面，外人无法通过转发链接进入直播间，必须由群管理员定向邀请才能收看直播。有些直播间甚至要出示身份证照片证明自己是老年人才能进入，部分直播间还需要客服专属邀请码才能进入，邀请码仅在社群内限时发放。还有些工作人员开发了专属 App，这些 App 在正规应用商城中无法检索，只能通过群内传播、扫码下载。

### 关键在于标本兼治

中国社会科学院法学研究所副研究员张志钢指出，涉老骗局套路持续迭代，给打击治理带来相当难度：

一是发现难。不法活动从公开线下场景转移到私域直播间、私密社交群等封闭空间，脱离了公共平台等监管体系。实践中，多是被骗的人举报或群众报案才案发。

二是取证难。虚假承诺、价格欺诈等关键事实，多发生于即时通信工具或加密直播间内。但不法分子的反监管反侦查意识很强，使用具有“阅后即焚”“端到端加密”等功能的非主流软件，可以系统性地删除销毁这些数字证据。即便案发，如果关键电子证据灭失，也无法形成完整证据链。

三是追赃难。所得资金一旦进入不法分子控制的账户体系，随即通过频繁的跨行、跨平台、跨

境转账或购买虚拟货币等方式进行洗白，增加了资金溯源和退赔退赃的难度。

“此外，新型涉老骗局可能还存在定性问题。比如，部分以次充好等虚假宣传与普通的民事欺诈、市场虚假宣传的分界问题。核心争议在于诈骗罪或合同诈骗罪中非法占有目的的认定，这需结合交易价格极端失衡、无实际售后保障、事后失联、闭环收割等客观行为综合判定。证据取证难和固定难，也增加了案件认定难度。”张志钢说。

在受访专家看来，涉老骗局时有发生且手段不断升级，给守护老年人“钱袋子”提出了更高的要求。

中国政法大学刑事司法学院教授谢澍建议，在立法层面，推动修订反电信网络诈骗法或出台相关实施条例，将私域直播场景纳入反诈法律框架，明确平台在直播回放、交易记录、互动信息等方面的数据留存义务及协助取证责任。此外，针对欺诈性营销与刑事诈骗的边界争议，建议通过指导性案例或司法解释性质文件予以明确，统一司法裁判标准。在制度层面，构建公安机关、市场监管等多部门联动机制，对涉老保健品私域直播推行事前备案并探索资金延迟到账保护。在监管层面，利用大数据和人工智能监测异常私域流量，加强平台实名认证、落实异常报告责任，对线下养生馆实施重点排查监督。在普法层面，以社区网格化精准宣传，用情景剧还原骗术，教会老年人识别骗局、养成录屏习惯。

更核心的破局之道在于补足情感陪伴。“很多家庭发现长辈受骗后，第一反应是粗暴退群、删除软件，却治标不治本，反而容易激起老年人逆反心理。”申琦说，不应一味指责老年人，整套骗局设计精准吃透老年人心理，线上线下双向围堵，普通人也很难抵御。作为子女，要多花时间陪伴，用身边真实案例替代生硬说教，帮老年人建立“治病去医院、买药去正规药房”的基本认知。发现老年人被骗后不要急于争吵，先固定聊天、付款证据，及时报警求助。

（据《法治日报》记者/孙天骄）