

冒充专家恐吓、非法集资诱骗…… 忽悠你买保健品 骗子通常有10招

昨日,昆明市市场监管局在同德广场举行保健食品进商超宣传活动,通过防范保健食品欺诈和虚假宣传,让消费者科学饮食、理性消费。此次保健食品专项科普宣传重点面向老年人以及其他保健食品消费量较大的人群,围绕“保健食品不是药品,不能替代药物治疗疾病”的核心理念,在现场设立咨询台和保健食品展示台答疑解惑。据介绍,不法商家忽悠消费者进行欺诈和虚假宣传最常见的有10种方式。



常见10种骗术

1 假借公益欺骗型

【典型案例】江苏某公司利用“广播电视报读者俱乐部”名义虚假宣传销售保健食品案

【行骗套路】第一步:与各地广播电视报签订协议,随后以广播电视报读者俱乐部或生活馆的名义对外宣传。第二步:刊登广告、发放小礼品等形式,吸引老年人参加健康养生知识讲座。第三

步:借助“全国健康万里行”“老年人模特队”“夕阳红旅游”等公益活动的名义,组织所谓“专家”网络视频会议,同时对全国136家读者俱乐部或生活馆讲解“养生知识”,现场开展各种互动,会后一对一诱导与会老人高价购买“牛葆圣方”(高山牦牛鞭胶囊)、蜂胶、“富硒酵母片”、蛋白粉等。

警示语 谨防假借公益之名,行谋财之实。

2 冒充专家恐吓型

【典型案例】浙江省温州市鹿城区查处某企业涉嫌违法经营保健食品案

【行骗套路】第一步:对假专家进行虚假包装、宣传。第二步:组织健康讲座和体检,由假专家介绍脑卒中(中风)的严重性,让消费者产生恐惧心理。第三

步:由假专家开展一对一的“诊疗”,解读体检报告,渲染体检结果的严重性,吓唬消费者,给消费者下“病危通知”,并提出使用特供保健食品治疗的方案,从而达到以高价销售特供保健食品的目的。

警示语 保健品不能治病,假专家害人不少。

3 瞒天过海神吹型

【典型案例】浙江省安吉县查获胡某等人销售“神药”型食品保健食品案

【行骗套路】第一步:在普通酒、饮品中添加“地塞米松、吡哆美辛、阿司匹林、

双氯芬酸钠”等化学药物成分。第二步:通过广招代理商,营造热销氛围。第三步:利用广告“神吹”“秘方”诱导,将普通酒或饮品包装成治百病的“神药”。

警示语 世上没有包治百病的神药。

4 免费旅游陷阱型

【典型案例】浙江省丽水市查处某公司涉嫌虚假宣传销售保健食品案

【行骗套路】第一步:组织会议,观看视频,由公司老总亲自演说公司产品“澳益佰牌金枪鱼油软胶囊”治疗百病的神奇功效。第二步:以“感恩行动”名义组

织老年人客户到旅游景点免费旅游,在游玩期间组织假专家对这些客户进行身体检查。第三步:谎称部分客户有极大的患癌风险,故意制造恐慌气氛,然后借此推销声称可以治疗癌症的保健食品。

警示语 天上不会掉馅饼,羊毛出在羊身上。

5 非法添加毒害型

【典型案例】浙江省宁波市、嘉兴市和台州市等地破获制售有毒有害壮阳、减肥类产品等多起案件

【行骗套路】第一步:生产者设立生产窝点,大量生产含有西布曲明、西地那非、酚酞等有毒有害成分的无外包装减肥、壮阳产品胶囊,并通过网络向全国批

发销售。第二步:代理商购得减肥、壮阳产品胶囊后,定制外包装,成立多个微商团队,通过微信、淘宝等方式将虚假包装后的有毒有害产品销往全国。第三步:私刻国家行政机关公章、业务专用章、事项许可章等,伪造保健食品批准文号、证书等开展虚假宣传。

警示语 微商网店谨慎购药,减肥壮阳谨防受害。

6 连环施计圈套型

【典型案例】浙江省嵊州市破获某公司虚假宣传销售保健食品案

【行骗套路】第一步:通过宣传单或现场产品推介会,夸大虚假宣传“益他吉”纯天然浓缩果汁浓浆饮品和“维肽惜”果蔬饮品功效,声称可以预防和辅助治疗肿瘤;降低尿酸、缓解痛风;预防骨

质疏松;预防和辅助治疗感冒;清除自由基,增强机体免疫力,延缓衰老等。第二步:收集患者的病例,用于宣传“益他吉”和“维肽惜”对治疗肺癌、胃癌等病情具有显著成效。第三步:组织“癌症”患者现场说法,以“亲身经历”宣传食用“益他吉”和“维肽惜”对治疗直肠癌的疗效。

警示语 眼见未必实,有病正规治。

7 虚构认证伪装型

【典型案例】某食品店虚假宣传销售“高科技产品”案

【行骗套路】第一步:分发宣传资料,以免免费领取礼品的方式,吸引老年顾客到店,获得客源,登记个人信息。第二步:定期组织健康讲座和产品宣传会,虚假宣传“康源京健”胶原蛋白粉具

有预防及改善心脑血管疾病、白内障等无法证实的医疗功效。第三步:使用“国内唯一一款”“全球公认”“美国哈佛大学医学院临床证明”“欧盟EDOM认证、英国BRC认证、瑞士SGS认证”等权威认证信息,将产品伪装成高科技产品,并伺机高价向老年顾客推销。

警示语 认准蓝帽子,识破假权威。

8 量身定制诱导型

【典型案例】张某虚假宣传推销食品案

【行骗套路】第一步:开展健康讲座宣传产品,印制并向消费者散发“信邦迪福食用菌系列产品”适用多种疾病、配料添加多种名贵中药材的说明书宣传散页。第二步:发展会员并将其

虚假包装成“专家”,宣传其为“老师”,由“老师”上门推销。第三步:“老师”针对消费者的病情拿出“量身定做”的营销方案,渲染消费者病情的严重性,针对性提出“一对一”的“治疗”方案,进一步鼓吹产品具有正规医疗难以企及的效果。

警示语 定制服务是假,推销骗财是真。

9 自编自演体验型

【典型案例】某咨询服务中心虚假宣传销售医疗器械案

【行骗套路】第一步:推出免费体验,以“体验店”“国际风采展示”“荣誉证书”等内容,衬托其宣传并销售的电位治疗仪产品高大上的形象。第二步:宣称产品包治百病,夸大产品功效。体验期间向体验者宣传电位治疗仪的四大功能,即“净化血液、清血排毒,活化

细胞、促进新陈代谢,安定自律神经,促进激素的分泌,提高人体免疫力、增强抵抗力”。第三步:通过播放虚构的体验者回访视频,假借体验者名义悬挂自己制作的锦旗等形式,宣传电位治疗仪对改善身体、治疗毛病的作用,声称只要坚持体验,病情都会好转。第四步:在体验活动中自编自导消费者抢购场景,制造畅销假象。

警示语 别让免费蒙蔽眼,体验背后是骗钱。

10 非法集资诱骗型

【典型案例】某公司涉嫌销售假冒茅台酒案

【行骗套路】第一步:专门招募老年人代理推销保健食品,声称保健食品功效好、公司实力强大,吸引老年人参与。第二步:实施非法集资,利用老年

人希望获利的心理,突出该代理活动在缴纳一定本金的基础上可以按月获得分红。第三步:待老年人缴纳费用后,免费提供保健食品,以“赠品”反馈形式派发假冒贵州茅台酒股份有限公司厂名厂址及注册商标的白酒。

警示语 分红获利须警惕,偷鸡不成蚀把米。