

要么是“低价游变成购物游”,要么是变相非法吸收存款…… 老年旅游团,何时才能真正姓“游”

近日,张雅拿着三张收据,匆匆前往福慧旅行社位于浙江绍兴越城区的分公司要求退钱。从2022年开始,她的母亲已经向旅行社分批投资了27万元,最近一次是7月投的12万元,总计还有23万元没有到期。

张雅急着退钱是因为她此前刷到一条消息:辽宁省瓦房店市公安局发布警情通报称,大连山海慧发展(集团)有限公司所属大连福慧国际旅行社有限公司以免费、低价旅游等方式为利诱,变相非法吸收公众存款,扰乱金融秩序,涉及多地消费者,数额巨大。目前,大连山海慧发展(集团)有限公司实际控制人周某峰等犯罪嫌疑人因涉嫌非法吸收公众存款罪,已被公安机关依法采取刑事强制措施,案件正在侦办中。

“业务员当时跟我说退款没有问题,23万元退回来需要3天一5天。我们也很相信他们,心想分公司爆雷应该不会这么快。”张雅回忆,分公司现场竟然还有老人在交钱。“有业务员说公司经营情况正常,让老人们放心继续投钱。”然而,第二天,张雅发现,分公司的财务室大门紧闭,人已经不见踪影。几天后,业务员和管理层也都不见了。张雅说:“门店是开着的,但没有人,简直就是骗子行为。”

福慧旅行社成立于2003年,在全国拥有上百家分支机构,客户几乎都是老年人群体。据《中国新闻周刊》记者了解,上海、浙江、河北、北京、辽宁、湖北、广东等多地分公司都受到这次事件影响。其中,一些分公司已经关门停业。

《中国新闻周刊》记者调查发现,福慧旅行社推出的一些线路,名为旅游产品,实则投资,宣称“投资人不仅可以享受免费旅游,最后还能拿到本金和收益”。不过,多数受访者仅拿到过一次收益。后续在业务员的劝说下,会多轮追加投资,最终损失惨重。仅记者接触到的投资者,还未追回的投资款就都在几万元至上百万元之间。

以组织老人出游为噱头,通过免费、低价游吸引大量老人,游玩过程中开会、上课,以高收益诱导老人投资理财,只是当前低价老年团的陷阱之一。

目前,中老年旅游处于市场的增量周期。中老年旅游,正在成为一个增长势头迅猛的赛道,但这个赛道里,低价背后,遍布陷阱。

不一样的旅行社

张雅的母亲是2022年7月接触到福慧旅行社绍兴越城分公司的。当时,分公司开业不久,业务员到小区发传单,张雅的母亲发现,业务员宣传的福慧旅行社和市面上的旅行社不太一样。

“普通的旅行社就是单纯花钱玩线路,而在福慧旅行社

买了旅游产品,不仅可以免费游玩,到了期限还可以拿到本金和收益。说白了,就是投资。”张雅说。

最初,张雅的母亲先“试

社,前前后后投资了9次,目前,还有近110万元没有拿回来。

从业务员发给朱帆的一条视频中可以看到,旅游团安排

业务员专门到老年人比较多的老小区和菜市场宣传产品。愿意投资的老年人往往跟子女分开居住,有的跟子女不在一个城市,甚至也有分居异



水”投了一万元,获得会员身份后,跟着福慧旅行社四处游玩。张雅称,原本一年期的投资,最后提前4个月拿到了900元收益。“你看,你们不让我把钱存在这里,但最后我就是拿到了收益。”提前兑付,让张雅的母亲更加坚信自己的选择。

这正是福慧旅行社拿捏老年人心理的关键一步:第一次会准时或者提前让投资者拿到收益,彰显资金实力,获取信任。然而,大多数情况下,钱不会在投资者手里停留太长时间。

多名受访者告诉《中国新闻周刊》记者,等他们看到现金收益,业务员会再次劝说追加投资。已经建立起来的信任,让不少人愿意把还“热乎”的本息再添些钱,继续投资,雪球最终越滚越大。张雅的母亲就是这样一步步加大投资,从最初的一万,到后续的4万、5万,最后投资了12万元——这原本是她仅有的积蓄。

情感拉拢

福慧旅行社产品颇为复杂,不仅产品类目不同,还有多条旅游线路对应着不同数额的投资金额和收益,期限分为3个月、半年、9个月、1年等。在返还方式上,有到期整体返还和每天返还。加上很多老人并没有签订合同,收益率不清晰,搞不清楚最后能拿到多少钱。即使如此,他们也愿意相信福慧旅行社,甚至把养老钱都投进去。

吃住不错,父母满意,这是所有受访者都会提到的理由。

“爸爸说吃得挺好,住的也是五星级酒店,品质确实不错。路上安全,玩得也好,没有强行购物,其他老人反馈说还可以。”朱帆告诉记者,他父亲于2019年接触到福慧旅行



老人在某大酒店就餐,环境很好。餐桌上菜品丰富,现场气氛热烈,不少老年人碰杯高喊“相约山海,天天精彩”。

福慧旅行社发团非常频繁,对于想要跟团旅游的老人也很“慷慨”。张雅举例称,比如投资了5万元,除了本身有赠送的线路外,每个月还会免费让老人去玩两天一夜的线路。

“福慧旅行社有时候会免费叫老人去玩,其实最终目的就是想让你投钱。”黄静云说。

福慧旅行社对老年人的情感攻势也很强烈。多数受访者告诉记者,福慧旅行社业务员在情感上很会套近乎,甚至会亲切称呼投钱的老人“爸妈”。他们日常也会打电话问候,经常性往家里送米面油。“小管家(即业务员)有各种贴心服务,甚至有一次还帮我们搬家。把子女长期不在身边的老人照顾得很妥帖,特别信任他们。”

一个细节让朱帆印象深刻:“你给他打电话,他会挂掉,自己再打回来,说是要自己承担电话费,虽然花不了多少钱,但是会让人觉得很贴心。”

有受访者说,福慧旅行社

国的情况。“几乎所有的业务员都会到老年人住所慰问。我母亲跟我说,业务员在聊天时会问到自己的家庭关系、退休金、子女情况等,业务员对这些信息都了如指掌。”上述受访者表示。

北京师范大学心理学部教授彭华茂研究老年心理已有十几年。她告诉《中国新闻周刊》记者,老年人也有情感需求,需要社会连接,有人关怀。如果成年子女经常忽略父母这些需求,就会出现情感空隙,给别人可乘之机。

“那些家庭关系好,子女跟父母联系多的,父母遇到一些需要花钱消费的时候,通常会征求子女意见,问一问他们行不行。老年人上当受骗,首先要做的不是指出老年人有什么问题,而是想想子女是否与父母保持了正常的交流频率。”彭华茂说。

此外,前期稳定的回报和高出银行存款不少的利息很有吸引力。黄静云能体会父母的良苦用心,她说:“他们年龄已经大了,收入来源仅限于退休金和以往的储蓄。他们继续选择高风险投资,是想用此目前还算稳定的投资理财方式给子女多积攒一些钱。”

一日低价游 半天在购物

福慧旅行社涉及的问题是个极端案例,旅游团针对老年群体更常见的做法是,以不合理低价旅游为噱头,以健康、保健为卖点,诱导老年人购买高价商品,获得提成。

陈梅受邻居老人邀请参加了一次低价游。尽管她把预期价格拉得足够低,听到邻居只要50元时,还是颇为惊讶。她问邻居老人为什么会这么便宜,老人告诉她,旅游时会推销东西,但不买自己决定。

王星当导游近10年,他告诉《中国新闻周刊》记者,看样子选择权在老年人手上,但推销人员知道老年人有哪些“痛点”,养生、保健、长寿,这些都是他们很在意的东西。经过一番天花乱坠的引诱宣传,老人很难不买账。

陈梅记得,旅游团出发后首先到了一个类似于景区的地方。她打开手机地图一看,是个郊区公园,原本就是免费场所。“那边设施挺旧的,就感觉像是走个过场。”他们在公园“游玩”了近三个小时。早上7点就出发的旅游团,为什么要在一个公园待这么长时间?陈梅后来才知道,其实就是在拖延时间等饭点。

熬到中午,导游把大家拉到了类似于园区的地方,那里停着五六辆旅游大巴车,游客都汇聚在这里。“人特别多,桌子上的菜,一圈转下来你就吃不了了。”吃完饭后,有人引导着包括陈梅在内的一群人进到了间屋子里。团里稍微有些经验的老人已经知道接下来要发生什么了——

推销员先讲了一节“养生课”,主要讲药酒功效。陈梅看到药酒瓶子没有任何标签,里面装着橙色液体,“感觉像是三无产品”。当时,一位老人买药酒后悔了想退钱,想找推销员理论,才发现他早已不见踪影。“他们卖完东西就从后门溜走了,想找他们退钱,根本找不到。推销其他产品的人就会说,‘你得找卖给你东西的人退钱’。”陈梅说。

听完药酒推销,陈梅和老人们又接受了骆驼奶、深海鱼油等营养保健品的多轮推销。销售员通常话术是:“你们要学照顾自己,不要给子女添麻烦。”“他们很会拿捏老人心理,这类产品卖得很好。”陈梅回忆,整间屋子里,百分之七八十的人都买了,推销员甚至还去仓库拿货。三轮推销下来,已经过去三个多小时,原本导游承诺的去海边游玩也泡汤了。

“只要有不合理的低价旅游需求,就会有旅行社想要满足。”贵州一家旅行社的总经理苏文痛恨不合理低价游,“这种行为简直就是劣币驱逐良币,最后大旅行社只能被迫让步,参与恶性竞争,一起拉低服务水平,这对整个行业都将是毁灭性打击。”

(应受访者要求,张雅、黄静云、朱帆、陈梅、王星、苏文均为化名)