

关注老年人系列报道之消费调查

老人用品难买, 保健品陷阱多

消协提醒: 老人在消费时要保持清醒, 多和子女商量



记者 马冰璐/文 黄洋洋/图

老年人是当今社会购买力比较强的一大消费群体, 同时也是一个相对比较弱势的消费群体。近日, 记者围绕着老年人消费, 随机选取了一些老人, 进行了调查。



老人在选购营养品

消费习惯: 食品、医疗、营养保健为主

据省消协去年公布的《安徽省老年消费者权益保护公益调查报告》显示, 老年人对各类信息的关注度与日常支出紧密相关, 以食品、医疗及营养保健为主。

记者随机采访了20多位合肥老人。了解到目前老年人收入来源, 主要有退休金、子女给予和其他理财收入, 而每月支出, 则多以衣食住行等日常生活费、医疗和营养保健为主。

家住滨湖新区的徐大爷是一名普通的退休职工, 他和老伴每月退休工资有三千多元, “每月日常支出在两千元左右。”他说, 主要支出是日常生活费。

“我和老伴, 身体都不错, 所以基本不需要求医问药。”徐大爷说, 如此一来, 经济还比较宽裕, “除了吃饭、日用品外, 还有一部分支出是用在子女、孙子孙女身上。”

家住屯溪路附近的张大爷说, 他和老伴平时都比较注重保养身体, 所以经常买一些营养品补身体, “除了孩子们给我们买的营养品, 我们自己也会买一些。”

住在长江东路一小区的韦大爷是一名退休工人, 和老伴身体都不太好, 家里摆了不少药瓶药罐, 他说, “每个月吃药, 要花不少钱, 没具体算过, 但几百元肯定有, 也算一笔大开销了。”

消费迷茫: 老年人用品不太好买

在采访中, 一些老人向记者提起, 有些老年人用品不太好买, “以前在一些杂货店, 还能买到放大镜, 现在不好买。”银杏苑小区的张大爷说, 他平时喜欢读报, 可又不喜欢戴老花镜, “以前都是用放大镜, 坏了之后, 我跑了很多地方, 都没买到。”

“老年人衣服太不好买了, 颜色单一不说, 款式也不多。”市民郭

奶奶说, 在商场里, 她基本选不到合适的衣服, “虽然一些服装批发市场或者大型超市里有, 可不论是款式, 还是颜色都比较单一, 没得挑。”

郭奶奶说, 她一直想自己买布, 去裁缝店做衣服穿, “可现在裁缝店更不好找。”她只得作罢。

在采访中, 记者了解到, 目前, 相对于老年人食品、保健品、营养品的琳琅满目, 放大镜、折叠

拐杖等老年人用品则比较少, 而老年人对于这些小物品的需求量却比较大。

还有一些老人的子女向记者反映, 有些老人由于腿脚不便, 或生病卧床等原因, 无法出门理发, “以前还有理发师愿意上门服务, 可现在压根找不到。”无奈之下, 家人只得自己动手, 凑合着剪一下, 或者背着老人出门, 去理发店剪。

消费陷阱: 保健品、保险居多

记者从合肥市消协了解到, 老年消费者投诉的消费纠纷, 以保健品和保险为主。“一般, 我们会帮忙和商家协商解决, 帮老人退货。”

工作人员说, 经常有老人把保健品当药品服用, 导致身体出现不适, “但这一块, 由于比较难举证, 所以不太好维权。”他提醒, 老年消费者, 购买和使用保健品

时, 一定要谨慎。

近年来, 老人因购买保险而导致的消费纠纷, 也比较常见, “主要是因为一些老年人年纪大了, 思维不太清晰, 消费行为容易被误导。”一些老年人, 在办理存取款业务时, 保险销售员以“高回报”一劝导, 就买了保险, 如此一来, 存单便成了“保单”。

如何防范: 保持清醒, 多和子女商量

老年消费者, 该如何防范消费陷阱, 维护自身权益呢? 合肥市消协的工作人员表示, 现在不少销售人员, 在推销保健品时, 会打“亲情”牌, 通过陪聊天、帮做家务等方式, 取得老人的信任, 继而推销保健品。“面对这样的推销方式, 老年人一定要保持清醒, 在购买保健品, 特别是牵涉到大额支出时, 一定要和子女商量, 让他们帮忙鉴别。”

还有些商家以“免费义诊”的方式, 吸引老年人购买保健品, “有些‘义诊’的‘医生’会无中生有, 或者夸大老人的身体状况, 老人不可轻信, 感觉身体不适时, 一定要到正规的医疗机构就诊, 不

要自行乱买药, 乱服药。”

此外, 还有些商家, 会打着“高科技”、“绿色环保”等旗号, 或以送赠品、免费体检等方式, 向老年人推销保健品。“遇到类似情况, 老年人一定要留心, 别上当。”

“对于保险, 老年人一定要多留点心眼, 不要急于做决定购买, 应该多考虑, 多看看保险条款。”同时, 应该多和子女沟通, 听听他们的建议, “可能的话, 也可以多咨询咨询专业人员的意见。”

如果老年消费者遭遇消费陷阱, 应该注意保留相关证据, 尽快向工商部门或消协, 寻求帮助, 以便及时维护自身权益。

记者手记

老年人市场曾被视为“朝阳产业”, 虽然目前市场上针对老年人的用品越来越多, 但老年人还是希望, 适合自己用的“专属”产品能再多一些。

一些老年人, 一生节俭, 但购

买保健品, 却往往愿意“一掷千金”, 大部分是因为销售人员对其“百般呵护”。作为子女, 不应仅仅怪老人“糊涂”, 更应多多自我反省。从现在, 请多多关注老人, 多多陪伴老人!

上海卡迪曼移门衣柜合肥政务区商场店盛大开业
巨惠全城 买衣柜免费送移门

B-194 珠光白橡平圆板原价800元/平米, 开业特供价500元/平米。
B-274 A-191-169 软包原价1800, 开业特供价1200。
B-046 白橡木中空百叶隔断门原价1000元/平米, 开业特供价

700元/平米。
B-252 白橡木中空打格原价800元/平米, 开业特供价600元/平米。
B-037 白橡木3#平板平开门原价800元/平米, 开业特供价600元/平米。
三、全场折扣史上最低: 全场

隔断门、衣柜门、中空系列产品去折优惠, 创历史之最。
四、预先报名赢取现金: 凡是提前预约报名者, 即可获得200元现金抵用券。
五、折后再返现: 折后总金额

满10000-20000元返2%现金。
折后总金额满20001-30000元返3%现金。
折后总金额满30001-40000元返4%现金。
折后总金额满40001-50000元返5%现金。
折后总金额满50000元以上返6%现金。
活动地点: 红星美凯龙政务区商场。

加西亚瓷砖红星美凯龙政务区商场旗舰店盛大开业

知名度和美誉度, 同时也进一步推动了合肥市场的竞争力和抢占消费终端的步伐。为了配合这次展厅的开业, 加西亚瓷砖红星美凯龙政务区商场旗舰店将开展盛大的开业活动, “进店送美金”, “10元换购”, “买就送”, “豪礼大送”等等连环优惠

活动, 回馈合肥新老客户。
加西亚瓷砖总部位于美丽的佛山西江河畔, 是一家集设计、研发、生产、营销于一体的超大型现代高科技建陶企业。公司实力雄厚, 现有佛山和内蒙古两大生产基地。
加西亚品牌自与世界500强

的美国莫霍克工业公司合作以来, 一直以产品创新为主导, 经过一年多的努力, 中美合作杰作, 加西亚“龙玉微晶石”与“卡普拉II代·原石”全球震撼上市。
加西亚产品研发部人员表示: “龙玉微晶石”主要以全球独

创——超高恒定温度糅合“U-Mirror(釉面还原)”与“HD(高清炫彩套印)”技术, 一次烧制成型。主要有3大突破: 超高恒温1次成型, 超硬, 超透, 超润; 莫氏6级, 无孔微晶, 突破业内微晶5级魔咒; 8倍通透, 独特纳米晶粒无限层次通透溶入色系层, 超乎想象增强晶体通透感。

裕森地板新店开业 一万平方免费送

的业主朋友们, 开业当天, 裕森地板精选18款特价地板, 让消费者用最少的钱买到最优质的产品。同时, 记者了解到, 凡开业当天在红星美凯龙政务区店裕森地板体验馆购买地板的客户, 除特价地板外, 均能享受到实木8.5折, 强化7.5折的超值优惠折扣, 更有共约一万平米的新品地板免费馈赠前

来选购裕森地板的消费者, 客户在享受裕森地板提供的超值优惠外, 还可获赠精美礼品一份。

对于裕森地板红星美凯龙政务区商场店内陈设的新品地板, 地板部负责人向笔者介绍说, 实木地板是近年来市场增量较快的重要地板品种, 新品裕森实木地板在其独特的纹理色泽和稳定的产品性能方面独树一帜, 一

进入市场便受到消费者的青睐。另外负责人更是详细介绍了裕森新品实木地板的优势, 实木地板具有比较鲜明的山形木纹, 纹路清晰, 质地坚实, 触摸表面有着良好的质感, 其次, 它韧性极好, 具有耐磨的特点, 同时, 实木地板的档次较高, 具有厚实感, 实木地板的质地细密, 管孔内有较多的侵填物, 不易

吸水, 耐腐蚀, 强度大, 稳定性好, 非常适合合肥本地的天气和湿度。

据悉, 4月21日红星美凯龙政务区商场裕森地板体验馆开业当天, 更有激情四射、暖意融融的室内“木之春”音乐会现场演绎。届时, 盛大的开幕活动, 强势的促销力度, 丰厚的礼品回馈, 精彩的现场演出, 将让人们充分感受到合肥裕森木业有限公司的热情和专业, 感受到裕森地板“原木地饰艺术”的高雅与自然!

4月21日, 裕森地板强势入驻红星美凯龙政务区商场。据悉, 红星美凯龙政务区商场裕森地板体验馆的面积达400平方, 内设强化地板区、实木地板区、实木复合地板区等区域, 店面装修自然大方, 产品齐全, 整齐的摆放、清晰的分类方便了消费者的参观、选购。

据了解, 为了庆祝裕森地板红星美凯龙政务区商场店开业, 也是为了感恩回馈一直支持裕森地板