



买的前列舒 寄来健骨片

市民轻信广告高价买来便宜药,对方开药方要价近两万

正规药店售价30多块钱的药,滨州市的王大爷却花了80多元,妻子吃了十盒之后并没有推销员说的神奇效果,他才意识到自己受骗了。之后,推销员还以各种形式忽悠王大爷买药,甚至开出价值一万八的药方。

文/片 本报记者 王璐琪

▶王大爷收到的广告单和购买的药品。 本报记者 李运恒 摄



轻信广告单 招来推销电话

去年,王大爷看到一种黄姜膏药的广告就打电话订购了几贴,随着药品寄来的还有一张药品广告单,这张广告单印有“十二五医药惠民计划重点推荐产品目录”的字样,推荐“四大奇药”。王大爷见其中一种“奇药”前列舒乐片的功效挺好就决定购买十盒试试疗效,结果他接到的快递药品却是十盒强筋健骨片。

王大爷拨通广告单上的电话,一位侯主任告诉他可能是快递将药品寄错了,但是她提醒王大爷这可是个大便宜,因为强筋健骨片的效果特别好,售价也比前列舒乐片贵很多,一个疗程需要1600元,是供给首长的特批药,并说由于将药品寄错所以就

不多收王大爷的钱了。王大爷觉得自己老伴腿脚不好就收下了这价值800多元的药,可是他在网上看到这种药品只卖30多元一盒。

在此之后,侯主任问王大爷是否还买当初想要的前列舒乐片,王大爷害怕再次上当就没有购买。

销售商忽悠 花招层出不穷

王大爷的老伴吃了十盒强筋健骨片没觉得有侯主任所说的特别效果,而售药的侯主任又打来电话问王大爷要不要买前列舒乐片。侯主任说,前列舒乐片治标不治本,她的叔叔也是医生,叔叔的父亲曾经为一些国家领导人治过病,现在叔叔从北京来西安出诊,可以为王大爷开一张治病的药方,价值19800元。被

王大爷回绝后,侯主任说,“老年人攒钱不容易,我们也不挣老年人的钱,你就只拿1980元的药税吧”。

王大爷说可以买他们的药,但是上次寄错药的事情得给解决一下。3月9日,王大爷接到自称是西安国家骨科康复中心售后服务的电话。打来电话的杨医生说,经过协调他们愿意给王大爷药品补偿,但是当时寄错的药品比王大爷要买的药贵,所以王

大爷要补上1200元的差价,再送给王大爷价值5000多元的药。王大爷此时更加确定自己当初是上当受骗了。

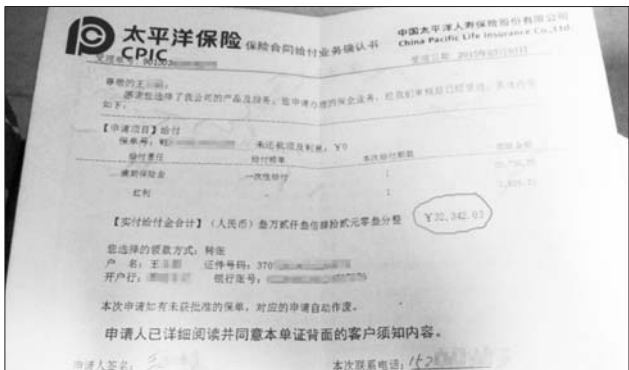
专门瞄准老年人 设消费陷阱

记者拨通了王大爷提供的售药电话,他们自称是国家骨科康复中心,位于陕西西安。当被问及为何他们所售药品比网上

贵3倍时,那位侯主任说:“网上的药品效果不如我们的好,我们的产品含有石斛,所以千万不要在网上购买。”

记者拨通了药品生产厂家的电话,工作人员称:“强筋健骨片是处方药,除了能在医院或者药店能买到,其他方式无法购得。”至于价格的悬殊,药品厂家的工作人员说:“我们生产的24片装强筋健骨片在医院和药店的售价都一般在40元以内。”

保险宣称高利息 分红金却低于银行



五年后王先生收到的保险合同给付业务确认书。

本报3月10日讯(记者 王丽丽 见习记者 周昕) 5年前,市民王先生本想去银行存款,却被在银行驻扎的保险工作人员以“高于银行利息”的条件诱惑购买了一红利发两全保险(分红型)。如今,五年期已到,王先生连同之前的本金一同取出后发现,比当年存银行五年期利息少了近700元。

2010年3月2日,在滨州工作的王先生原本打算去当地镇上一银行存款,但是却却在银行大厅的中国太平洋人寿保险股份有限公司工作人员拉住,并被告知买该款分红型保险要比银行存款利息高。王先生便放弃了银行存款,选择了该保险。

2015年3月3日,王先生回到老家潍坊诸城市,将五年期满的分红型保险取出。经过五年时间分红,王先生原本28000元的本金涨成32342.03元,然而,王先生一算账,却发现当时买保险时工作人员告知的“比银行利息高”的情况并未实现。不仅如此,还比银行存款利息整整少700元。

王先生告诉记者,按照2010年3月份他在当地一银行买保

险时间为准,该银行当时的五年期、整存整取年存款利率为3.6%。所以,五年下来,如果存银行,28000元的利息应为5040元。如今,王先生收到的保险五年分红为4342.03元,远远比存银行少近700元。对此,王先生表示很不满。

无独有偶,近日滨州市民刘先生也电话反映,他在滨州当地购买的总价值30万元,名为平安富贵人生两全保险(分红型)在第一年分红时也低于银行存款,与保险工作人员动员其买保险时承诺的预期不符。

近几年,关于消费者反映买分红型保险“被坑”的现象也屡见报端。对此现象,滨州市保险协会工作人员告诉记者,早在前几年,保险公司会为了拉客户到银行“拦截客户”,并且在动员存款用户购买分红型保险时给出“比银行利息高”的诱惑承诺。如今,保险公司已经不允许在银行拉拢客户,并且在告知客户分红型保险时,保险公司工作人员不能拿保险分红与银行存款利率相比,只能拿近几年分红收益做参照,更不能发出“承诺比银行利息高”的误导性信号。



本报记者 王昊

低成本高收益让人动心

近日,家住滨城区麒麟阁小区的姜大爷近来一直烦恼不断,原因在于他去年底购买了一款“互联网理财产品”。

姜大爷几年前就退休了,一对儿女也早已上班,自己每个月也有可观的退休金,本来是不用担忧钱的事,可是自从添了小孙子以后,每个月都要在经济上稍微帮一下儿子和儿媳因此本来可观的退休金显得有些捉襟见肘。

因为自己年龄原因,再找工作已经不太可行,这时,姜大爷看见自己的一个朋友因购买了一些互联网理财产品而多出不少收益。为了能够能够懂这些互联网理财产品,60岁的姜大爷去年让儿子教会了他上网,之后花了几个月的时间在网上看关于理财的视频。

自认为已经将理财产品能懂的姜大爷,开始了找寻“最佳理财产品”。终于在2014年国庆节前后,姜大爷找到了一款标注为“深圳亚泰”的理财产品,看了一番人们的留言并与相关客服联系后姜大爷下定了决心。“当时他们许诺可以有25%的收益,而且只需要一天的时间就可以将本金转回。于是,我按照他们的要求先注册为会员,考虑自己的经济情况,我投

入了3000元。”

运行以后“许诺有变”

在对方的“理财顾问”通过短信通知姜大爷资金到位之后,姜大爷觉得可以“静心等钱”了。可是,之后所发生的事情却令姜大爷有些措手不及。

连着半个月姜大爷不停地通过网络平台观察自己购买产品的收益率,令姜大爷奇怪的是这款产品的收益率只在5%~6%之间波动,“连着半个月都是这样,我就打电话问那个‘顾问’,那边竟然说我理解是有偏差的,这个25%收益率是要年底核算,不能现在说”。

今年1月底,姜大爷带着不满要求退还自己3000元的本金,“他们竟然说,虽然之前说可以一天之内全都退还资金,可是那是vip会员,让我最少再买一个800元的产品,才能马上退还。”姜大爷愤懑地说。

随后,记者以一名打算购买理财产品消费者的身份联系了这款“深圳亚泰”的理财产品的客服人员。当记者提出“该产品为什么会有这么高的收益率?”时,该客服人员告诉记者,“该公司主要投资酒店,旅游、博彩、房地产项目”。继续追问具体细节,客服人员开始顾左右而言他,只是强调具体

问题需要由专业理财顾问来回答。

投资需三思理财要明白

带着姜大爷的所面临的问题,记者咨询了从事过理财工作的助理理财规划师小常。对于互联网理财,小常提出一些自己的建议:

首先,个人理财投资最好选择正规有实力的金融品牌,因为国家对于金融理财方面的监管日渐加强;其次,投资者最好要知道投资进去的资金是用于哪一方面的经营,如果无法确定你的钱会被用来做什么,那最好还是不要贸然投资,不要抱着“甩手掌柜”这种惰性思维,认为只要将钱汇入就可以静等分红分利;第三,投资者需要树立正确的风险意识,高收益的背后一定是高风险,不存在高收益零风险的理财产品。

小常告诉记者,从理论上讲,理财就是资金的一种流通形式,只要是资金的流通就不存在百分之百的等价交换,所以这种100%的纯利润是不太可能的存在的。“所以,从我个人观点来看,互联网理财产品只要宣称的收益率超过了15%,投资者最好对这款产品做一个细致全面的了解。”小常说。