

警惕! 低价老年团 专坑老年人

岁末年初,不少旅行社推出年终老年人特惠团,凑够人数便可以低价团购旅行。不少老人呼朋引伴参加,希望能够获得优惠旅行机会,但迟迟未能出行。此外,老年人在出游中还遇到强制消费、额外增加收费等情况。调查发现,此类旅行社多属无证经营,加上老年人取证意识差、维权难等原因,大多吃了哑巴亏。对此,警方提示,一些旅行社往往用超低的价格来吸引老年游客,但是要么不能成行,要么旅行社卷款跑路,或在旅行过程中被强制消费,老年游客由此落入“消费”陷阱。遇到

此类情况,老年人应及时报警。

据68岁的吴女士讲述,2017年11月初,她在北京悦享芬旅游公司订购了去巴厘岛旅行一周的服务。“当时导购和我说,因为年纪大了,需要专人照顾,而且要上保险,所以价格会贵一点,商量了几次,导购承诺,只要凑齐10名同行人,就给我便宜1000元。我东拼西凑找了邻居、亲戚、同学,终于凑齐10个人成了团,最终缴纳了2900元。”

吴女士说,旅游公司承诺,去巴厘岛的行程,只要和旅游公司提前一周预订,随时可

走,而且不一定要10个人一起出发。可让吴女士没想到的是,在11月下旬她就向旅游公司要求去巴厘岛,旅游公司却以名额已满,拒绝了她的要求。一周后,吴女士再次向旅游公司申请,但仍未成功。“第二次预订,旅游公司告诉我,之前缴纳的2900元只是住宿费。要是想去旅游还要再交4000元往返机票钱,如果不愿意交钱,就需要再找10人凑团。”这让吴女士十分气愤。“这不是再让我当免费促销员吗?而且折腾这两次之后我也不想去了,觉得这家旅游公司很不靠谱。”

吴女士要求旅游公司退还全款,但是该公司却拒绝了,表示只能退款50%。“虽然只能退一半,但是总比一分钱拿不到要强,我考虑之后就同意了只退款一半。但是旅游公司却始终以没有钱为借口,没有给我钱,而且我的其他朋友也遇到同样的情况,我们已经发现这个旅行社就是个骗子。”吴女士说,12月初,她再想联系旅游公司索要退款时却发现公司电话不通,公司也人去楼空。“我现在特别后悔贪这个小便宜,不仅害了自己,还把亲戚朋友拉下了水。”吴女士说。(晨光 苏生)

时髦老人渐变的消费观

随着老年人口不断壮大,商家抓住商机举办各种针对老年人的促销活动。根据老年人的生活特点和生活需求,专为老年人提供特殊便利的生活用品,如老年食品、老年服装、老年日用品等的需求日渐丰富。如今的老人多出生在上世纪四十年代,当时的物质生活相对贫乏,需求得不到满足,因而养成了生活勤俭、消费克制的习惯。而现在,他们中的绝大多数人已经脱离了繁重的工作和家庭负担,儿孙绕膝,因而能将更多注意力放在自己的晚年幸福生活上,很多老年人的消费观念已逐渐改变,从以前的“能省则省”到现在的“花钱买快乐”,转变在老年群体中蔓延。同时,随着经济快速发展,老年人的收入不断增长,成为购买力增长的主力军。而子女更愿意让老人根据自己的喜好选择自身消费。以当前最热门的旅游为例,选择外出旅游的老年人多了起来,旅游消费成为老年人的热门消费。

家住苏州城东某小区的刘先生就是一个喜欢旅游的人。他告诉记者,退休后他经常和老伴儿外出旅游,夏天会选择气候凉爽的景点避暑,到了冬天海南省便是首选,平时还会以自驾的方式到省内景点转转。“现在交通方便,我们又是无事一身轻,常待在家里怕闷出一身病来啊。”针对老年客户有所增加,近年来旅行社特别推出老年旅游团。在旅游旺季,两三天就可发一个团。“老年人旅游其实挺有优势,因为大部分老年人都有退休金,他们又拥有充裕的时间。”接待人员说,风光秀美、历史悠久的景区比较吸引老年游客,同时舒适性和经济性也是老年人所看重的。

除了旅游,当下老年人在社会快速发展的今天,“时髦”消费也是越来越多。在本市消费品市场,针对老年人特有的需求,如:生活辅助用品老人花镜、助听器、助便器、代步工具、成人失禁用品以及健康保健用品按摩器、足浴盆等销售走俏;还有一些特有的银发产品,如老年服饰、老年家具、老年电话、老年图书等在消费市场上需求仍旧很大。除去传统的老年用品以外,在当下的家庭结构中,“双独”夫妻为双方父母购买各式礼品也使银发经济升温。

针对老年人设计的老年人玩具、老年人化妆品、老年人专用手表、老年人手机、平板电脑等颇为流行。某商场营业员告诉记者,老人玩具可以缓解老人的孤独感,这种返老还童式的益智、解闷手段可降低老年痴呆症发病率。

而使用化妆品也已不是年轻人的特权了,老年人也可以爱美,也可以更美。某超市某品牌导购人员称,老年人的化妆品以化学成分及有害物较少的营养性化妆品为主,如珍珠类、人参类、蜂乳类、维生素类等。但在目前市场上针对老年人的化妆品、护肤品品牌还是比较少。

同时,适合老年人使用的智能手机、手环、手表等,成为送给父母的最“潮”礼物。许多老年人智能产品价格实惠、使用方便、零穿戴、低功耗,还支持远程管理,受到市场的欢迎。这些产品往往设置了GPS定位、呼救系统等功能;也有一些老年智能产品通过大数据手段,记录老年人的生活习性、活动规律、睡眠质量、心率、脉搏等等,起到辅助医疗保健诊治的作用。

(王苏生 亚日)

老人维权案例

随着我国经济的高速发展,人口老龄化的进程随之加快,涉及老年人维权的热点话题也在不断升温。近年来,在涉及老年人维权的案件中,理财、赡养、再婚、房屋确权等侵害老年人权益的案件最为突出。对此,相关部门提醒老年人,当合法权益受到侵害时,要敢于和善于拿起法律武器,法律会为你们撑起公平和正义的保护伞。

原告刘某某和丈夫张某某有四个儿子两个女儿,均已成家立业。1999年张某某去世后,原告刘某某就在自家老宅居住生活。2000年,原告老宅因旧村改造被拆除,在原宅基剩余部分另行规划新建宅基一处。老宅房屋拆除后,原告先是在其三儿子家居住,后又到同村村民家借住。2009年,原告的长子因交通事故死亡,四儿子张某某因强占其与大哥合伙所盖房屋等问题与原告发生矛盾。后原告在新规划的老基地上盖房时,其四儿子张某某予以阻拦,原告欲在新老基地上搭塑料棚,其亦不同意。加之原告与二儿子存在宅基问题矛盾,原告遂提起诉讼,请求法院判决五子女每人每月支付赡养费200元,均担原告后续医疗费用,并共同出资建造两间房屋供原告居住。原告的四儿子张某某认为母亲为其他儿子都出资盖了房,在父亲去世时老宅基就给了自己,自己没有得到母亲给盖的房子,就没有义务出资给母亲盖房子。对此,法院判决五被告每人出资3000元在原告新规划的老基地上建设两间房屋供原告居住使用,不足部分由五被告另行均担,其四儿子张某某不得有任何阻碍行为。

律师点评:

原告刘某某是否将老宅分给其四儿子张某某不影响其享有居住权,张某某辩称因父母未给盖房即对给老人住房不出资的观点,不符合法律规定,亦有违公序良俗,法院不予支持。法官主要从解决原告居住需求出发,没有过多纠缠在当事人争议的老宅基归属以及是否仅没有给四儿子盖房等问题,从而做出五子女共同出资在争议宅基上给原告盖房居住的判决,维护了原告的合法权益。

孝敬父母是中华民族的优良传统,父母对财产的处置和子女对财产的分割获得,不是子女履行赡养义务的前提条件。现实生活中,一些子女以父母偏心眼儿、分家不公等为由,拒绝履行赡养父母的义务,这是与法律相悖的。孝字当前,子女应当搁置争议,尽其所能赡养父母,若认为财产分配不公,可通过独立的诉讼来解决。同时也提醒广大父母,对待子女应一视同仁,不能厚此薄彼,母慈子孝方能做到家庭美满幸福。

自说自话

养生必先养心

随着人们生活水平不断提高,尤其改革开放以来先富起来的官员及富豪们,对养生之道犹为关注。他们深知有钱没健康,依然是一个穷人。因此,养生方面的专家应运而生,养生方面的书籍畅销不已,讲座座无虚席。

然而,俗话说得好“人吃五谷杂粮,那有不得病的?”著名养生大师张悟本抓住人们的心态提出:“把吃出来的病再吃回去!”于是,名不见经传的小小绿豆成了抢手货,价格一路飙升,一年长了三四倍;张大师的养生大作一版再版,直到被打假才刹住销路。保健养生产品市场,这些年也是风生水起:名目繁多的保健食品,各种治疗仪,国内外的传销产品充斥了市场,骗得人们有苦难诉,举告无门。可见,养生路上充满欺诈和陷阱!

近年来,人们太注重养生了,养生热浪席卷全国,从中透现出中国人健康焦虑的心态。尽管有很多骗子乘虚而入,人们仍渴望获得有关知识。但是,要在人生追求和身体健康之间找到平衡,重要的是要有一颗能面对社会中纷乱浮躁的平常心,也就是说养生必须先养心,否则你仍然是一个病人!

宋美龄活到了106岁,为她治病的美国养生专家说:“任何人之所以染上疾病,主要原因就在于心态的失衡。”宋美龄晚年清心寡欲,以埋头书画写作养心。她的健康理念:“恬淡虚无,精神内守。”这是《黄帝内经》中的一段话“恬淡虚无,真气从之,精神内守,病安从来?”这实际上就是治疗当代人心病的一个良方。生活平淡才是真,无欲则刚!

我国著名文化学者周国平先生多年来就是靠粗茶淡饭,身居斗室,清心寡欲活到107岁。他现居住在老城区近三十年了,四间房加起来不到五十平米,他从不介意,称“心灵室自大,室小无妨”。他自己则自嘲“上帝糊涂,把我给忘了……”,并且表示“老不老,我不管,我是活一天多一天的。”而且不是苟活,而是消磨时光,每天都沉浸在书海中不停地笔耕。

养生最高境界是养心,保健首先是保证心

理健康,就养生而言,中医讲:“下士养身,中士养气,上士养心。”生命中最大的杀手是苦恼与焦虑。如果你能做到视名利为草芥,视得失为无物,那你就可以在快乐的天国里自由翱翔了。

(折言)

夕阳无限好



拍拍乐

手机摄影普及给老年人晚年生活增添新的乐趣。

乐乐/摄