

预付卡坑人套路多,怎么破?



健身、美容、美发……这些都是市民们日常生活中离不开的服务。不过,要在这些场所消费,带上钱包也许还不够,往往还需要办理一张预付卡。预付卡消费,意味着消费者无疑要承受更大的风险。商家的无良经营与监管的疏漏,使得近年来预付卡相关的纠纷案件屡见不鲜。如何在最大程度上预防被“坑”,是市民在办理各类预付卡前需要反复斟酌的问题。

办预付卡防陷入套路

孙小姐近来就遇上了这样的麻烦。前几天在美容店,年轻的店员对自己嘘寒问暖、百般殷勤,店员是想让自己花三千元办一张会员卡,觉得挺优惠就办了一张,回想自己办卡的经过,孙小姐发现,虽然自己已经算是非常谨慎了,对某些自己关注的服务内容反复确认,但毕竟还是“买的没有卖的精”,很多在顾客看来是“默

认”的事情,到头来都完全没有兑现,还有销售人员的口头承诺也都成了“空话”。

就如孙小姐所说,销售人员的“套路”往往相似,如要做到防骗,最好先对“骗子”的路数有所了解。消费者最需要注意的是,办卡时商家通常会以诱人的折扣让你掏钱。但如果优惠力度过大或起购金额明显偏高,就值得引起警惕了。大幅度的折扣与起始金

额意味着商家资金管理的风险性提高,也有可能是商家的财务状况已经出现了问题,希望通过大额预付来“拆东墙、补西墙”。与优惠大、额度高相应的就是年限长,有些健身卡的年限长达5年、10年,而不久后消费者就会掉入商家跑路、规模缩减等“大坑”。这些因素都大大加剧了风险,非常不推荐消费者办理以上三类预付卡。



预付卡有哪些“坑”

随着时代的演进,各类忽悠“套路”也在不断更新,许多套路由于设计“精巧”,既钻了法规的空子,也无处取证,让消费者防不胜防。

销售欺诈:有消费者在咨询办卡时还处在犹豫阶段,这时,销售人员突然转而推荐分期付款的方式,并建议消费者“先试试所在银行的信用卡能不能享受优惠”。当消费者交出信用卡,才发现成功办理分期后,钱就很难退回了。

“最后一天”:最后一天大甩卖,仅此一天……听起来是很老的“套路”了,但一经变换花样,又可以成新的套路。如,

预售期空前优惠等,事实上都一样“斩人”。

二手卡陷阱:销售人员在某些平台上冒充顾客身份,发布“低价转让二手会员卡”信息。有消费者付款购买后,开始使用顺利,一段时间后该销售人员会以“卡片有风险”“马上会被停卡”为由,劝说消费者将卡片升级。有消费者因此同一张卡片上的花费从几千元升至好几万元。

价格不透明:在销售时,先开出天价,再一步一步降价,如果消费者始终不买账,就会“请”出一名负责人给出一个需要“特批”的价格,并且让消费

者不要向其他人透露,暗示其占了大便宜。

退卡困难:对于某些连锁店,在办卡时口头承诺消费者,可以免费退卡、停卡或转卡(将使用权转到其他门店)。实际上,以上这些服务需要支付的手续费惊人,甚至几乎足够办一张新卡。

各种拖延术:某些消费者接受了商家的违约金条件,仍然选择退卡。此时,有些商家表面同意消费者的要求,实际上会找各种借口拖延,等到卡片过了有效期,再以“超过有效期则不能退”为由,让消费者分文无收。



事后维权不如事前警惕

“先付费,后服务”使得消费者天然地处于弱势地位,再加上相关法规的不健全与监管上的漏洞,又让维权的过程变得异常艰难。遇到此类问题,消费者无论是向消保协和工商局投诉,还是通过法院诉讼的方式维权,都会面临着投诉周期长、诉讼耗费精力大的问题,且在取证不足、涉及金额较小的情况下,最终很可能是“各有各理”而不了了之。

既然我们在生活中离不开这些通过预付卡才能享受的服务,又分分钟担心“被坑”,从消

费者自身的角度而言,事后维权不如事前加倍警惕以防万一。其实,“事前多留心眼”说起来也很简单,但在第一次办卡或“只知其一、不知其二”的情况下仍然很容易被忽略。

首先,是在办理预付卡前多看、多问。都说“互联网时代没有秘密”,如果有意于办理某家商店的预付卡,可以先在网络上查询口碑。如该店口碑差、但无其他太多选择,也可通过别人的经历了解店家的销售套路和真实的服务质量。此外,询问身边是否有人在同一

门店办过卡,也是必不可少的“尽职调查”。

其次,是增强法制意识。如果说,销售人员的话术已在信用上打了折扣,那么唯一值得信赖的就是双方签订的合同。消费者在付款前最好耐心地读完合同,对于任何在合同上没有写明的项目,任何销售人员、广告单页的宣传都有可能不兑现。同时,在与销售人员交流时,也尽可能保留对自己有利的证据,如录音,或通过微信方式交流(保留聊天记录)等。

