



责编 马芳 王瑜 美编 郑燕 审读 李斌 排版 韩淑华

青岛日报社(集团)党建品牌专栏
●热线电话 0532-82863300
 直通12345 ●民生在线 ●读者来信

充值“慷慨”，轻信广告——

老年人刷微短剧遭精准“收割”

稀里糊涂“慷慨解囊”

李雪在岛城一家外贸企业工作，从去年开始，她的母亲从外地来青，替她接送上幼儿园的儿子。“母亲在这边没有朋友，也很少出门，把孩子送到幼儿园后就在家里刷手机。”李雪后来才知道，母亲大多数闲暇时间都花在了看微短剧上。

“一开始我并没有在意。一段时间后，我们感觉母亲追剧上瘾了，整个人陷了进去，变化很大。”李雪告诉记者，以前母亲很勤快，也喜欢跟外孙互动；如今话少了很多，只要一有时间就抱着手机刷剧。“一部接着一部看，可谓废寝忘食，我也曾劝过她适可而止，但是她没听进去。”李雪说。

上个月，母亲告诉李雪，自己的银行账户被连续扣款两次，每次898元。“我和丈夫排查后确认，这两笔扣款与她在网上看微短剧有关。短信内容显示购买了会员，但她完全不知情。”李雪查询得知，一家收款单位是注册在城阳区的某人力资源公司，另一家是注册在市北区的某网络科技公司。她第一时间向两地市场监管部门和公安部门求助，希望能协调退还这两笔钱。

城阳区市场监管部门介入后，某人力资源公司退还了898元。而某网络科技公司已不在注册地址经营，被市场监管部门列入了经营异常名录，而被投诉人拒绝接受调解。好在，市场监管人员努力协调，追回了第二笔扣款898元。“钱是要回来了，但花费了很多精力。”李雪说。

有不少老年人在看剧过程中稀里糊涂“慷慨解囊”。杜先生的父亲70多岁，看微短剧时被扣费578元。“老年人对免密支付等隐藏选项并不熟悉，导致误操作，花这么多钱购买了‘看剧套餐’，他自己都不知道是怎么回事。”杜先生发现，扣费商家是一家科技公司，他与商家协商退费，但过程并不顺利，市场监管部门建议他通过法律途径解决。

很多老年人都是通过小程序、客户端等平台观看微短剧。业内人士指出，微短剧往往先以免费为诱饵，再在第6集、第10集、第20集等不同位置设置收费节点，用户付费才能解锁观看。大多数微短剧的付费模式有两种——以不同价格单次解锁视频或者购买年卡套餐。

此前，中国消费者协会曾发布提醒：一些短视频平台利用算法锁定老年人，向其推送内容离奇、浮夸的微短剧，再以极低价格诱导其继续观看并默认开通免密支付，随后按集扣费并自动播放下一集，导致不少老年消费者权益受损。陷入付费陷阱的老年人不在少数，在社交平台上，不少网友晒出父母看微短剧产生的付费订单，金额从几百元到上万元不等。“下单”的老年人大多有过这样的经历——被推送到手机上的短剧广告所吸引，点开后便一发不可收，然后稀里糊涂、莫名其妙被扣款，基本上都是几百元起步。如果不追讨，这笔钱就打了水漂；如果想追回钱款，则需耗费大量时间和精力。

堵点痛点 记者出击

■诉求来源
12345·青诉即办
观海新闻客户端“直通12345”
党报热线 82863300
■话题热度 ★★★★

“老人向我们求助时我才知道，她看微短剧上瘾了，被精准‘拿捏’和‘收割’。”提起母亲前段在微短剧平台充值的经历，市民李雪(化名)十分无奈。

研究显示，“银发族”已然成为微短剧的重要受众群体。然而，部分不法商家盯上了这一群体的“钱袋子”——看剧充值陷阱、推广培训套路层出不穷，老年人很容易陷入其中，导致钱款损失。针对其中常见的“坑”，记者展开了调查。

“赚钱神话”实为“圈钱套路”

“微短剧推广非常赚钱，轻轻松松月入上万”“爱看短剧就能赚钱，免费收徒，能坚持下去的来”……不少人在网上刷到过这样的信息，声称招聘微短剧推广兼职，不限年龄，不要求有经验，包教包会，“在家动动手指就有高收入”。

微短剧推广，到底是“财富风口”还是“圈钱套路”？多名“受害者”以亲身经历证实，看似美好的“赚钱神话”背后，隐藏着不法商家精心设计的陷阱。今年3月，63岁的市民张悦(化名)在抖音平台就刷到了这样的视频广告。“退休后没什么事干，身边不少朋友都在看微短剧，我就觉得做推广肯定能赚钱。”短视频中的“导师”循循善诱，张悦便进入授课直播间，开始听“免费体验课”。原来，所谓推广，就是下载微短剧后进行二次剪辑创作，再将这些内容和跳转链接发布到不同平台上。“只要有付费观看大家推荐的微短剧，你们就能赚取佣金。”培训过程中，“导师”言之凿凿。

听了三天体验课后，张悦花费5000多元“学费”买下了“导师一对专属服务”，微短剧推广“工具包”和上万部微短剧的“素材授权”。一周后，她发现自己精心制作的推广作品几乎没什么阅读量，吸引付费看剧更是无从谈起。“导师”此时不断开导她不要放弃“事业”，并给她看其他学员赚钱的案例。张悦持续在各大平台上发布作品，忙活一个月只得到了不到50元的收益。意识到被骗的她再去联系“导师”，发现已被拉黑。



■在私域直播间内，“导师”介绍微短剧推广的“合作模式”(视频截图)。

近日，记者以退休老年人身份，在某平台一个微短剧推广的帖子下留言。一家教育公司的助教“初夏老师”很快添加了记者微信。“我们只合作不卖课，收益您八成我们二成，只要有播放量就有收益。”见记者有意学习微短剧推广，“初夏老师”发来了一个私域直播链接。

“快速创作优质原创作品不是拼技术、拼能力、拼文化，而是拼工具。”我的学员刘阿姨做了46个平台，一年收入14万元。”直播中，“导师”向大家讲解如何用AI软件生成文案、用暴力成片自动生成视频，实现多平台发布，还不断分享赚钱案例。“你自己买微短剧资源，每部市场价格至少1500元至2000元，特别好的剧几万元都未必买得到，我这里1万多部微短剧都有版权授权，且随时更新。干个两三年，可能比打工一辈子赚钱都多。”随后，“导师”又向大家普及“起号期”的概念，鼓励大家在“起号期”不在乎赚多少钱，而是要抓住微短剧流量大、创发快、收益高的红利期，坚持不断更，收益会越来越高。课程结束，“导师”抛出了正式合作价格——4980元即可获得“黑科技”工具、万部微短剧一级授权及“一对一”实操陪练服务。

见记者没有心动，“初夏老师”不断催促记者交费，建议记者不要跟家人商量，并发来“后台数据”证明可以赚钱。随后的几天内，“初夏老师”持续发来私域直播链接，让记者进直播间学习。

暗访中，记者还了解到，有部分机构甚至打着“微短剧海外推广”的幌子，“收割”对该行业一知半解的“银发族”。不少老年人坚信微短剧推广的“赚钱神话”，认为自己距离成功“只差一点运气”。事实上，近年来免费微

短剧日渐崛起，付费投流市场萎缩，普通人很难在其中分得红利。

提高警惕避免入“坑”

《中国网络视听发展研究报告(2025)》显示，中国微短剧市场规模突破504.4亿元，用户规模达6.62亿人，人均单日使用时长101分钟，追平即时通讯类应用。这一数据印证了微短剧作为“国民级内容消费”的崛起。而微短剧的观众群体中，60岁及以上的占比12.1%。

微短剧为何让老年人群体无法自拔，义无反顾充值？聚焦泛传媒圈与数字内容产业的垂直新媒体“刺猬公社”曾在研究中指出，这些微短剧通过催婚、婆媳关系、父子关系等话题，引发老年群体的感同身受，本质是通过镜头构建虚拟的情感代偿，满足银发群体现实生活中的情感需求。剧情反转和“爽感”也使老年人沉溺其中难以自拔。而在商业化角度，目前微短剧主流的变现方式包括付费解锁、品牌植入等，其中付费解锁是在用户的兴趣达到最高点时设置一个付费的“钩子”，让用户无限期待后续剧情，从而心甘情愿付费。

山东豪德(青岛)律师事务所律师岳翔认为，部分微短剧平台“耍小聪明”，利用老年人对手机操作不熟、防范意识弱的特点，挖下“默认自动续费”的坑。“有的平台将‘默认开启自动解锁下一集’作为预设选项，且未加以粗、弹窗、单独确认等显著方式提醒用户尤其是老年用户注意，涉嫌违反《民法典》关于格式条款提供方应尽提示说明义务的规定。该默认设置容易导致老年用户在不知情或误解的情况下连续消费，可能构成《民法典》规定的‘显失公平’。”岳翔认为，微短剧平台运营者是直接的商品或服务提供者，应承担主要责任，其利用默认选项、不显著提示等方式诱导消费，违反诚信原则。

微短剧推广培训骗局给老年人造成的钱款损失亦不可轻视。“先是利用免费课程吸引用户学习听课，后收取授权费、工具费、服务费进行‘套餐收割’，最后诱导用户发展下线，用以增加骗局活性。”业内人士指出，微短剧推广的衍生骗局已经拥有了完整的商业闭环。

“一些利用短视频制作创业的虚假宣传可能涉及包括诈骗罪在内的刑事犯罪。当骗取的金额比较大、主观恶意比较高，还可能涉及虚假广告罪和诈骗罪。”中国政法大学副教授朱巍接受采访时说。

微短剧可以“适老”，但不能异化成挥向老年人的“镰刀”。不管是看剧付费还是推广兼职，老年人都必须提高警惕，谨防入“坑”。“建议子女及时关注老年人的手机支付情况，关闭支付软件中的‘小额免密支付’功能，取消自动续费订阅。”岳翔提醒，如果老年消费者发现自己掉入了消费陷阱，应立即告诉子女，收集好聊天记录、付款凭证、宣传材料等固定证据，并通过与机构协商退款、向平台投诉、向行政部门举报等方式维护自身合法权益；若受损金额较大，可考虑提起诉讼依法维权。

城事微观

从年轻人职场“断亲”探寻友好型职场之道

最近，关于年轻人职场“断亲”的话题引发广泛讨论。所谓职场“断亲”，是指年轻人主动划清工作与生活的界限，减少工作上的情感投入，阻断非必要的亲密关系。老一辈“以厂为家”，如今很多年轻人“下班即消失”。

年轻人注重自我价值的实现与个人生活的平衡，拒绝“画饼”，反感“爹味说教”，警惕“职场PUA”。这种态度常被误解为“懒”或“不负责任”，实则是年轻人的一种自我保护。因为不少企业仍沿用旧式管理思维：强调“家文化”却忽略员工权益；要求员工上进，却连对应的薪酬、晋升都难以保障。这种矛盾让年轻人在情感上与工作保持一定距离，这种现象也折射出当代青年对劳动价值的重新定义。年轻人并非排斥职场情感，他们反感的是单方面的情感剥削。

真正的青年友好型职场，应当以契约精神为基础，以相互尊重为前提。例如，有的企业不打卡、不强制社交媒体，反而赢得员工更高认同；有的城市鼓励灵活办公，保障带薪休假，让青年感受到实实在在的权益保障。实践证明，相比用人情往来和交际应酬维系关系，年轻人更在意对专业价值的认可和对个人时间的尊重。

用工单位要探寻与年轻职场人的相处之道，通过科学管理提高工作效率，避免过度加班和无效劳动，减轻年轻工人的工作压力；从人的全面发展需求出发，关注青年员工的福祉，填补职工与职场间的情感鸿沟。

青年友好型职场，是青年友好型城市的重要组成部分。一座对青年友好的城市，应全方位关注青年的所思所想、所忧所盼，助力青年解决好理想追求、生活居住、就业创业等方面难题。在优化教育环境、搭建招聘服务平台、加快人才公寓建设等方面，让年轻人在城市中得到归属感与获得感。

职场“断亲”现象映射出年轻人价值观的改变。建设青年友好型职场和城市，绝非一味迎合，而是通过制度保障、文化革新和真诚对话，重建一种更健康、更平等的关系。

当年轻人在职场中能够舒心工作、实现价值，在城市里能够安心生活、追逐梦想，他们自然会与职场、与城市发展建立起紧密且积极的情感联系，为职场和城市的发展注入源源不断的活力。

是非疑惑 记者核查

信用卡退费谨防代理陷阱

“国家出台新政策，信用卡用户快来办理退费业务”“亲测有效！信用卡退费成功”……近日，多位读者向党报热线82863300反映，他们在社交软件上看到一些自称“理财代理”的账号，发布向银行申请信用卡退费、退息的信息，询问其真实性。

退费佣金额度高

读者向记者展示网络上的一条帖子，里面声称国家出台信用卡退费政策，多家银行的信用卡用户都可以领到一笔退费，并列出了不同银行的退费数额。

记者私信发帖人，对方自称是一名理财代理，国家近期出台的“信用卡业务规范”禁止银行收取信用卡分期手续费、逾期违约金等，他可以代客户向银行申请退回之前多收的上述费用。

“这一政策只有行业内部人掌握，银行不会主动给持卡人退费，需要由专业人员核算后向银行申请。”这名理财代理表示，信用卡退费操作十分麻烦，具体能退多少，需要根据个人信用卡还款情况来定，而他收取实际退费额的五成作为服务费。

记者在社交软件上检索“信用卡退费”，发现不少人声称可代办信用卡退费业务，且强调政策随时可能结束，需要抓紧时间办理，并贴出“成功退费”的截图，从几千元到上万元不等。佣金少则三成，多则五成。

代理退费风险大

“如果银行存在不合规收费行为，持卡人可直接向银行投诉并申请退费，银行有完善的退费流程。”某国有银行相关工作人员告诉记者，根据《中国人民银行关于信用卡业务有关事项的通知》，自2017年1月1日起，取消信用卡滞纳金，对于持卡人违约逾期未还款的行为，发卡机构应与持卡人通过协议约定是否收取违约金，以及相关收取方式和标准；发卡机构向持卡人提供超过授信额度用卡服务的，不得收取超限费；发卡机构对向持卡人收取的违约金和年费、取现手续费、货币兑换费等服务费用不得计收利息。此外，2022年发布的《银保监会 人民银行关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知》要求，银行在与客户订立信用卡合同时，对利息、复利、费用、违约金等条款及风险揭示内容严格履行提示或说明义务，并以明显的方式向客户展示最高年化利率水平。向客户展示分期业务收取的资金使用成本时，应当统一采用利息形式，并明确相应的计息规则，不得采用手续费等形式。因此，持卡人有权对不合理、不透明的费用(如超额利息、未告知的分期手续费等)向银行提出退费申请。

另有业内人士指出，网络上“代理信用卡退费”广告泛滥，声称“不成功不收费”，实则暗藏风险。这些代理人利用“信息差”，诱导持卡人委托其代理退费，索要高额服务费。在代办过程中，代理人会要求持卡人提供身份证件、通讯信息、家庭住址、金融账户等敏感信息，有信息泄露风险。而代理人在申请信用卡退费时，会提供虚假材料、编造虚假理由，再通过各种渠道对银行实施恶意投诉，以满足其不合理诉求。此举不仅扰乱金融市场秩序，还浪费监管资源。

金融监管部门表示，任何声称可代理向银行申请减免费息的非官方渠道均存在风险，可能泄露持卡人信息，甚至导致持卡人征信记录受损或承担法律责任。持卡人如需申请相关业务，可通过银行官方客服或营业网点等正规渠道与银行协商办理。

记者追访



小区交付半年多，回家仍需走土路



■一辆车行驶在卓越玺悦小区外的土路上。

近日，多位网友通过“民生在线”反映，城阳区卓越玺悦小区交付半年多，周边只有一条坑洼土路，居民出行晴天一身土，雨天一身泥，备受困扰。

按照规划，卓越玺悦小区周边配建两条市政道路，一条是小区西侧的锦盛四路，一条是北侧的规划六号路。居民孙女士介绍，去年11月小区交付时，锦盛四路已经开挖，由青岛北岸控股集团有限责任公司负责施工。当时，开发商告诉居民，锦盛四路是小区的主要通行道路，将先行建完，当年年底通车。小区北侧正在建设幼儿园和二期工程，规划六号路的建设会相对缓慢。道路未建成期间，居民可以通过小区东侧的一条土路出行。

“一开始，开发商在土路上铺了一层碎石，路面比较平整。随着大车的频繁通行和雨水冲刷，土路变得坑坑洼洼，晴天尘土飞扬，雨天泥泞难行，夜间漆黑一片，而且小区东门外的路面和土路相接处还有约1米的高度差，老人和孩子出行不太

安全。”孙女士说，一家人决定暂不搬进新房，等路修好。没想到锦盛四路后来停工了，通车日期一拖再拖。

7月22日，记者来到现场探访。锦盛四路和规划六号路都被围挡封闭，一条土路与汇海路相连，是卓越玺悦小区居民的唯一出行道路。土路两侧没有安装路灯，路面坑洼，铺着碎石，不时有车辆颠簸驶过，带起阵阵尘土。

“受道路影响，不少业主装修完也没有入住，小区入住率只有20%。下雨天，从土路上驶过的车辆将泥水带进地下车库，也增加了保洁员的工作量。”小区物业工作人员说，他们希望锦盛四路尽快完成建设。

为何锦盛四路建设途中停工期？记者咨询了城阳区住房和城市建设管理局。这条道路的管线、路基施工已经完成，目前正在加紧办理土地手续，预计10月底恢复施工，年底前通车。”工作人员表示。

急难愁盼 小邱帮办

账户被指“有风险”，客服回复“绕圈圈”

快团团“提现难”急坏一批“团长”

近日，市民李军(化名)在观海新闻客户端“直通12345”平台反映，他是拼多多旗下社群团购平台快团团的一名“团长”，快团团以“账户有风险”为由限制其提现售货款，而且未明确告知账户到底有何风险。记者发现，李军的遭遇并非个例，在互联网社交平台上，有些外地的快团团“团长”也反映“提现难”。

李军介绍，他在市北区经营一家电子阅读器零售店，2024年5月入驻快团团，成为销售墨水电子阅读器的“团长”。次月，他发现账户里的4万多元售货款无法提现。快团团客服回复其账户有风险，建议自查订单，尝试退款。

由于实在查不到账户有何风险，李军后来又多次联系客服，得到的回复为“核实到高客单、无履约，请尽快发货并上传物流单号”“系统会根据履约综合情况评估”。他又根据客服提示，提高履约率、及时确认收货、积极处理售后，但仍然无法提现。

李军表示，自己一直垫资进货，资金周转压力大，希望进一步了解平台的城市经理解决，但客服回复，商户月销售额达到50万元才能对接城市经理。

不同于其他电商平台，快团团没有自动确认收货程序，如果买家收到货后没有确认收货，需要“团长”自行提醒买家，否则会影响店铺履约率。“商

家后台显示我的履约率100%，无其他售后问题，但客服仍反馈账号有资金风险，需自查订单，甚至提出我的可用余额不足，退款需充值订单金额。”李军表示难以理解，为何钱都在平台上，还要再充值。

2024年7月下旬，李军的账户中已有8万多元售货款，因无法提现，他只能暂停了在快团团上的销售。2024年8月，李军再次追问此事进展，客服称“系统检测到您的交易行为存在异常，为了保证您和‘团员’的交易安全，建议您与‘团员’进行协商，并且及时给‘团员’进行退款处理”，当他咨询具体哪些订单异常时，客服依旧重

复上述话术，未作出具体说明。

无奈之下，李军只能联系买家操作退款，再让买家通过其他方式重新付款，但仍有两位买家一直无法联系，导致李军账户中仍“冻结”着3225元。“已经一年了，客服一直重复这套话术，让我自己排查，我每一步都按提示操作，却还是无法提现。”李军说。

今年以来，即墨区、莱西市的多位快团团“团长”反映此类问题。莱西市的周先生从2022年起使用快团团销售网络课程等虚拟商品，此前提现顺利，但从2024年11月起，账户内