

一些“教你带货”课程藏骗术,小心“精准被套”

新华社 王攀 梁旭 陈宇轩

想学“视频带货”赚钱,却被步步诱导、钱越交越多,最终竹篮打水一场空。话术不断进阶、套路持续升级,一些“求财心切”的群众“精准被套”,频频陷入“卖课骗局”。

当前,一些打着“教你带货”旗号、售卖所谓“课程”的网络骗局时有出现,引发群众投诉维权。记者从公安机关、市场监管、信访等部门了解到,这种新型犯罪分散,手法隐蔽,在法律法规上打“擦边球”,取证维权难度较大。

数万元买课钱“打水漂”

2023年下半年,深圳市公安局龙华分局打掉一个通过短视频平台售卖带货课程进行诈骗的犯罪团伙,刑事拘留37人,涉及全国1600多位被害人,涉案金额2500余万元。

深圳市民黄女士向记者回顾了自己的受骗经历。她一直想做视频带货,在短视频平台看到有此类推荐就留了联系方式。对方声称提供教学课程,也可以帮忙运营,“抢的人很多”。到开“店”的阶段,他们可以代运营,提供网红帮忙卖货,不用自己每天辛苦。

在对方一步步诱导下,最终,黄女士先交了3000多元教学费用,后续又交代运营费,共计29800元,“一点用也没有,什么都没做起来,钱打了水漂”。

记者了解到,2023年以来,深圳市公安、信访、市场监管等部门,持续接到不少类似的群众报案、投诉。

据不完全统计,2023年前三季度,仅深圳某区就收到此类维权信访投诉600余件,涉及78家经营主体,网络平台新兴行业技能培训、售卖课程包等成为当地信访案件中,占比最高、矛盾最为突出、最难查

处的新问题。

经查,一些公司宣传购买培训课程做短视频带货可轻松月入数万元,又以虚假刷单的方式给缴费学员造成流量提升、课程有效的假象,诱导其进一步支付数万元购买“内部引流渠道”。

不少想通过短视频平台带货赚钱,却又无法获得流量的群众,被精心设计的环节、话术步步引诱,“学费”越交越多,深陷骗局。据介绍,此类案件的受害者多为女性、老人。

据深圳市龙华区信访局介绍,此类机构在挑选诈骗对象时,刻意排除深圳本地客户,受害者分散各地,相关部门处置工作难度较大。同时,作为“新问题”,该领域的监管该由哪个部门主责,也存在争议。

层层套路让人深陷其中

卖课骗局为何容易让人深陷其中?经调查,公安机关发现此类新型涉嫌诈骗案件存在较为明显的套路。

第一阶段,引流。犯罪嫌疑人制作引流视频,宣传可以通过拍摄短视频零成本赚钱、开小店,获取潜在受害者的联系方式。

第二阶段,洗脑。犯罪嫌疑人主动联系具有开网店意向但缺少经营经验的客

户,利用专业话术、虚假聊天记录,诱导客户购买其所谓的“课程包”。在日常微信聊天和线上直播的虚假宣传下,受害者被洗脑,认为自己也能通过短视频平台带货赚钱,此时嫌疑人就会推销所谓的线上教学及代运营服务,并与受害者签订线上合同。

第三阶段,造假。被害人缴纳费用、签订合同后,犯罪嫌疑人只是提供一些网上就能搜到的视频剪辑教学,并没有相关实质性培训。当受害者反映赚不到钱时,犯罪嫌疑人一方面向平台购买流量,或自行下单,购买少量低价商品等“刷单”,制造流量和订单暴增的假象;另一方面,犯罪嫌疑人进一步诱导受害者付费升级套餐,金额最高达数万元。

与其他涉嫌诈骗案件相比,此类案件呈现一些新特点:

一是犯罪嫌疑人会实际运营一家或几家公司,包装成正规公司,但为了躲避打击,注册地址一般与实际运营地址不符,甚至打一枪换一个地方;

二是通过手机号、居住地等个人信息,对诈骗对象进行筛选,一般不对同城的居民实施诈骗,防止被害人到公司讨要说法,以此来增加跨地域打击和维权的成本;

三是当部分受害者意识到被骗时,犯罪嫌疑人会用部分退款的方式加以安抚,

并与受害者签订“不投诉协议”,以此来要挟受害者不再通过报警、举报、上网曝光等方式维权。

缺监管 难定性 量刑轻

记者在采访中了解到,基层的公安、信访、市场监管、街道社区等普遍认为,现有法律法规对此类案件较难定性和监管。

深圳市龙华区信访局相关人士表示,成人类培训机构不在“双减”范围,缺乏各层面的政策法规等监管文件,已有的指导性文件无法适应市场新变化。

此外,此类案件调查取证难度大、量刑威慑力不足。公安机关表示,此类案件属于刑事、民事交叉案件,要侦破并成功定罪,主要是辨别此类公司的主观意图,是否有完整、真实的账号代运营行为,是否有真实的履约能力。

但受害者往往遍布各地,加之部分受害者已收到部分退款并签署所谓“不投诉协议”,不愿意配合调查,使得公安机关取证成本较高。

在有的已审判的同类案件中,主犯被判合同诈骗罪,判处有期徒刑二年,并处罚金人民币一万元,形成的实际威慑力较低,目前仍有大量同类型的公司活跃在短视频平台上,话术进阶、套路升级,更具有迷惑性,打击难度增加。

当前,针对查处过程中暴露出来的问题,一些受访基层干部和群众认为,网络平台的监管盲区不容忽视。一些平台对此类经营行为监管不严,投诉举报机制形同虚设,而算法推送又使得一些分辨能力较低、求财心切的群众“精准被套”。应当夯实平台监管职责,明确部门监管范畴,不让卖课骗局成为下一个社会风险点。

老龄“散兵”护工,敢请吗

《半月谈》陈青冰

当前,护工成为热门职业,不少人无暇或无力照看生病的老人,都会选择花钱请护工照看。记者了解到,在一些地方,护工服务水平参差不齐,护工从业者多数年龄偏大、专业素质不高。同时,行业缺乏监管规范,护工个人、护工公司、医院、病患或家属等容易陷入矛盾纠纷。

“没有年轻人愿意干这个”

“我24小时都在这里,提供一对一服务。如果你需要护工服务,我还可以叫我丈夫过来。”在重庆渝北区某医院的老年科住院部,60岁的周女士从一间病房出来。她从事护工行业已18年,一开始在养老院照顾老人,后来到这家医院通过毛遂自荐的方式揽活。

记者走访多家医院了解到,除了以上“散兵”,一些医院会和护工公司合作,由公司提供受过专业培训的护工。这些医院住院部每层楼的护士台都有专门标牌,提供护工公司的联系方式,护工公司也会在医院设一个办公点。

“我们现在有60多名护工,年龄都在五六十岁。”一家入驻重庆某三级综合医院的护工公司团队负责人说,公司规定不招60岁以上的护工,但如果护工在这里干到60岁,干得出色的话,可以一直干下去。



“这活不好做,没有年轻人愿意干这个。”周女士说。重庆两江新区某医院护士告诉记者,在老年科住院部,护工40多岁算年轻的,最大的有70多岁。

供需两侧暴露多重问题

护工多为老龄“散兵”,专业能力不足,工作风险高。部分医院没有与专业团队合作展开护理工作。一名在四川某县城医院工作的护士吴洁(化名)告诉记者,县医院的护工年纪多为五六十岁,一般自己上门揽活,或在医院里张贴小广告,或让清洁工

帮忙引荐。“有的医院里清洁工平常也兼职做护工。”吴洁说。

一名从业30多年的医生表示,不同病患需要不同护理服务,有的只需简单护理,有的则需要专业医疗护理服务。部分护工并不具备专业能力。随着护工数量增多,医院也出现护士将一些专业工作分摊给护工的情况,增加了医护风险。

家属需求急迫,雇用程序简单,恐陷入法律纠纷。一名病人家属梁琪(化名)说,家人生病住院,自己没时间陪护。虽说护工市场良莠不齐,他们也没精力筛选,“只希望能快点找到人”。

和梁琪一样,大部分家属和护工都是求快,达成口头协议,没有签署文字合同。这容易导致双方出现违约或其他意外情况。记者了解到,多地都发生过护工在工作中突发疾病离世、病人因为护工照料不当离世等案件,让护工、病患及家属、医院、护工公司等多方主体卷入法律纠纷。

护工行业需进一步规范

面对行业发生的问题,各地相关部门正积极解决,一些探索值得借鉴推广。

在护工培训方面,重庆、北京、江苏南通等地按照国家卫生健康委等部门发布的《医疗护理员培训大纲(试行)》,开展医疗护理员培训、编撰培训教材、组织考核、发放培训合格证书等。近期,南通市卫生健康委还开始收编“散兵”,鼓励一些工作经验丰富的闲散护工参加规范化培训,持证上岗。重庆某护工培训机构老师告诉记者,他们在培训前会给学员做体检,若身体健康状况不佳则不能招收。

在市场规范方面,浙江省市场监管局制定的《浙江省医院陪护服务合同(示范文本)》于2023年正式生效,为护工公司、护工、患者或家属三方拟定合同作出规范。示范文本通过明确护工的休息时间、加班工资、服务内容、免责条款等保护多方合法权益,进而提高陪护质量。同时,首次引入医院陪护服务责任保险条款,有效分担、降低医院提供陪护服务期间发生陪护人员和被陪护对象人身伤害等方面的赔偿责任风险。