

电信网络诈骗分子怎样躲过了「两卡」实名制？

手握成百上千张手机卡、银行卡

100元收购的身份证、电话卡、银行卡和U盾组成的“四件套”，通过快递“内鬼”以2000元倒卖给全国乃至境外的诈骗团伙，用于收取、转移和洗白赃款，逃避公安机关对资金链的追查。

近期，深圳警方破获一个特大网络诈骗案网络，抓获110名犯罪嫌疑人。记者追踪调查发现，犯罪嫌疑人收购身份证复印件或以假身份证批量办理手机卡、买卖、持有大量银行卡，导致手机卡实名制、银行卡限卡令及账户实名制等在实际操作中落空。

收购、制假证、倒卖、洗钱“一条龙”，手机卡、银行卡沦为洗钱工具

记者从深圳市公安局龙岗分局获悉，近期，龙岗警方侦破一个特大网络诈骗案网络，专案组在全国17个城市抓获犯罪嫌疑人110名，现场缴获假身份证933张、银行卡1892张、U盾1070个、手机265部、电话卡621张、密码器234个、假公章246枚及制证设备一批，涉案金额巨大。

记者采访发现，该作案网络由在深圳南湾街道团伙成员（卡总）、其他地方的卡贩、快递行业“内鬼”、诈骗团伙、洗钱团伙（水房）等组成。他们以收购和贩卖身份证、电话卡、银行卡、U盾组成的“四件套”为主，形成了一条黑色产业链。

专人收购“四件套”。“卡总”以100元至300元收集“四件套”，再以350元至400元卖给“卡总”。办卡者每办一张银行卡可以从“卡贩”手里获取100元报酬。

利用身份证复印件翻制假证。“卡总”将收集的身份证复印件交给制假中心，由制假中心制作成假身份证。这种假身份证除了没有电子芯片外，与真身份证几乎无差别。

倒卖给诈骗团伙。“卡总”借助物流快递公司的“内鬼”，将成套的身份证、电话卡、银行卡、U盾等实物资料贩卖给全国13个电信网络诈骗重点地区人员及东南亚、欧洲等境外的电信网络诈骗分子。

据调查，“卡总”将“四件套”以800元至2000元卖给境内外诈骗团伙，共卖了上千元，快递“内鬼”每笔交易可提成7个百分点。

“套卡最终沦为犯罪团伙的洗钱工具。”龙岗刑警大队副大队长李刚说，诈骗团伙作案获得赃款后，交由“水房”将赃款转入购买的银行卡及第三方支付账户。赃款将在几分钟内迅速分转到二、三级银行卡及第三方支付资金池，到第八级银行卡再取出，以逃避警方追查。

用假身份证办手机卡、注册第三方支付平台账户，大量买卖银行卡

记者调查发现，在此案中，犯罪嫌疑人用假证注册第三方支付平台账户、办手机卡、买卖银行卡，针对电信网络诈骗出台的手机号实名制、银行卡限卡令等在实际操作中落空。

——假身份证批量办理手机卡。2015年，工信部、公安部等部门联合印发电话“黑卡”治理专项行动工作方案，要求电信企业在为用户办理电话入网手续时，必须使用二代身份证识别设备核验用户本人的居民身份证件。

李刚介绍，涉案犯罪嫌疑人一方面购买大量实名制前“囤积”的手机卡，另一方面通过收购的身份证复印件或假身份证批量办理手机卡，电话入网系统虽然录入了用户身份信息，但实际上并非使用者的信息。据估算，该犯罪团伙买卖的手机卡有上万张。

——银行卡限办难限。原银监会2015年底印发的关于银行业打击治理电信网络新型违法犯罪有关工作事项的通知规定，同一客户在同一机构开立借记卡原则上不得超过4张，同一代理人在同一商业银行代理开卡原则上不得超过3张。

办案民警坦言，虽然银行限制了办卡数量，但对非法持有、买卖的相关规定约束力不强。因违法成本很低，犯罪分子大量买卖银行卡，银行卡限卡令和账户实名制要求在实际操作中同样落空。

涉案犯罪嫌疑人交代，只要给钱，就有人愿意办卡，一家银行办一张卡给100元，5家银行办5张卡就是500元。办好的银行卡上会标注姓名和密码，然后销往境外。

2017年8月，一名男子携带92张银行卡在深圳罗湖出境过关时被查获，而这92张银行卡，都不是其本人的。负责查验的关员告诉记者，这些银行卡分属10家银行、20多人名下，属非法持有。

记者注意到，目前一些第三方支付平台实名制落实不到位，被犯罪分子利用。李刚表示，用制作的假身份证注册第三方支付账户，诈骗分子得手后，将赃款从银行卡转到第三方支付账户，又从第三方支付账户转到银行卡，频繁操作，层层转账，“漂洗”后的钱就很难追查下去。

管理规定要长出“牙齿” 实名制需落到实处

据统计，在深圳龙岗区，2017年的电信网络诈骗案占全年案件量的七成。李刚认为，电信网络诈骗案高发，其中一个重要原因是遏制诈骗“咽喉”的“两卡”没有管住。

广东省公安厅网警总队总工程师郭宏伟表示，以非法获取公民个人信息为上游，以买卖公民个人信息为中游，以利用公民个人信息实施网络诈骗等为下游，形成了一条完整的侵犯公民个人信息黑色产业链。电信网络诈骗等下游犯罪屡打不绝，很大原因就在于“上游的非法获取源头难控、中游的非法买卖环节难打”。

业内人士认为，相关部门要让管理规定长出“牙齿”，手机卡、银行卡办理、使用全程加强监管。

中山大学法学院教授聂立泽认为，电信运营商和银行应该严格执行实名制规定，做到人卡对应。将银行卡买卖、非法持有等行为纳入刑事犯罪，提高违法成本，通过切断渠道来杜绝电信网络诈骗犯罪行为的发生。

“除了加强‘两卡’监管外，还需要建立第三方支付平台客户身份识别机制。”深圳市反电信网络诈骗中心负责人王征说，相较于传统银行业，第三方支付平台的处罚依据大多属于部门规章，建议将部门规章提高到立法层面，增强监管的权威性和震慑力。

聂立泽表示，公众也要增强法律意识，不要贪小便宜向他人出售个人身份证、银行卡等信息。一旦被不法分子利用，将会带来法律风险。（新华社深圳8月2日电）



江西南昌：为高温工作者送“清凉”

连日来，江西各地持续高温，南昌市青云谱区岱山街道开设“爱心驿站”，为辖区内的环卫工人、快递员等高温下作业人员提供免费的西瓜、绿豆汤、矿泉水及防暑药品等，让他们在炎炎夏日感受到关怀。

（新华社记者 彭昭之 摄）

▲8月9日，在江西省南昌市青云谱区岱山街道爱心驿站，志愿者在给环卫工人发放免费的西瓜。

▲8月9日，在江西省南昌市青云谱区岱山街道爱心驿站，志愿者在给环卫工人发放免费的西瓜和绿豆汤。

商品售价是进价的100多倍！购物回扣最高达90%！

——揭秘低价游的“水”到底有多深

新华社“新华视点”记者 白靖利 王研

短短一年多，一个购物店返给一家旅行社回扣近2000万元；游客购买的翡翠、银器等商品，回扣低则30%、高则90%；从组团社、地接社、导游到大巴司机，每个环节都吃回扣……

近日，昆明警方打掉一个以“低价团”吸引游客、通过购物收取高额回扣的团伙，抓获犯罪嫌疑人31名。这起案件揭开了低价旅游背后的黑色利益链。

组团社、地接社、购物店、导游联手合谋，有的商品价格是进价的100多倍

据“新华视点”记者了解，这一团伙分工明确。其中，去玩吧（北京）旅游有限公司和深圳青年旅行社两家旅行社主要负责在两地低价组团，昆明仟悦旅行社负责地接、设计线路，导游负责带团旅游及引导到购物店消费，购物店提供商品及回扣。

在整个链条中，掌握游客资源的两家组团公司地位最高。仟悦旅行社按照每位游客100元至500元的标准将费用交给组团公司，另将每人50元至100元的“人头费”直接交给两家组团公司的各一名负责人。去玩吧（北京）旅行社有限公司总经理赵某某说：“我手里有总公司北京金色世纪商旅网络科技有限公司200多万会员的资源，利用这个条件收取‘人头费’。”

仟悦旅行社是“中枢”环节，不仅要对接上游的组团公司，还要安排导游，同时根据收取的团费和商家的回扣，设计线路和购物店的数量。“按照行业惯例，商店必须给旅行社回扣，不给回扣就不带旅游团进店。”仟悦旅行社法定代表人毛某某说。

“地接社主要靠导游来忽悠，因此导游作用至关重要。”办案人员介绍，在旅游过程中，导游会尽量让游客少睡觉、少进景点，时间都被挤出来购物。此外，旅游团游览完各景区回到昆明后还要“扫个尾”，“导游会威胁游客，到了昆明就没有义务送去机场，但如果愿意去一家花店购物就可以送。”知情人士告诉记者，在这个过程中，司机往往也会相机行事，如游客到了购物店不下车，司机就说不能开空调、不能在车上休息，想方设法把游客“赶”去购物。

购物店则要随时核对游客的购物金额和返点。为了盈利，他们往往按照商品进价的数倍甚至数十倍定价。“低价团一般是旅行社贴钱运营，每名游客贴一千元。而购物店的商品往往是进价的30倍以上，多的甚至达到100多倍。只要游客买东西、旅行社收回扣，这个倒贴的成本就轻松赚回来了。”昆明市公安局旅游警察支队支队长杨荣彪说。

目前，昆明警方已抓获31名犯罪嫌疑人，查获100余本会计账簿、7台涉案电脑，冻结一批涉案银行账户、房产和资金。

回扣最高可达90%，一个店一年返近2000万元

支撑这个黑色链条的关键就是回扣。记者了解到，回扣最高的是翡翠，可达90%，其他玉石一般是70%到90%，银器和茶叶一般分别为40%至50%、30%至40%。

公安机关侦查表明，仟悦旅行社在云南有20余家合作商店，回扣数额最大的是腾冲一家玉石商店，一年多内累计向仟悦旅行社返款近2000万元。“这家店合作时间最长，从2012年就开始了。由于购物返点比例高，往往几个团去买茶叶都不如一个团来买玉。”昆明市公安局西山分局副局长袁恒说。

据了解，仟悦旅行社70%以上的收入都来自购物回扣。正是靠着高额回扣，这家只有12人的旅行社2017年净收入达1200余万元。公安机关同时查明，2017年1月至2018年5月，毛某某共控“低价团”“零价团”280余个，向上游组团社相关人员行贿130余万元。

导游是收取回扣的末端。涉案导游沐某某供认，其于2016年9月至2017年6月在仟悦旅行社工作，没有基本工资，也没有保险和补助，带团要先垫付相关费用。“收入是我所带团的客人到购物店购物总额的10%，我再从10%里按照行规给大巴司机2.5%的提成，如果团队还有全陪导游，我还要给全陪导游2%的提成。”沐某某称其一年收入20多万元。

口头约定合作，操作有“暗号”，明暗两套账

对于这类“零团费”或团费过低不足以支付成本，靠购物拿回扣贴补团费的做法，业内称之为“赌团”。毛某某的妻子此前为某旅行社员工，2012年两人成立仟悦旅行社后将“赌团”的模式带了过来。

2017年4月15日，云南出台包括取消定点购物、下架低价游在内的22条旅游市场整治措施。但是，不少旅行社、购物店、导游等操作手法隐秘，低价游等现象禁而不绝。

据涉案的大理某银器店老板王某某供认，其与毛某某商量合作时就是“口头约定，没有书面协议和合同”，操作模式为：被导游带到店里的游客手上带着相应颜色的手环，购物结束后，导游根据销售单据与王某某核对销售金额和返点金额。然后，王某某通过网络转账将返点转交给毛某某。“仟悦旅行社游客消费的小单我会统计好，记录在本子上，然后当天就毁了小单。”王某某说。

记者了解到，去年以来，云南对低价游及购物店的整治力度较大。于是，一些商店就实行两套账，将公开账本交由专门的公司来做，内部小账本往往掌握在老总或者信任的人手中。

根据办案人员调查及毛某某供认，仟悦旅行社有两套账，一套是公开的账，很“干净”；另一套则由毛某某掌握，什么时间、多少团、购物金额多少、返点多少等都记录得很清楚。“公司账户与个人账户不互通，资金都进入我的账户，方便对私人进行交易。”毛某某称。

毛某某转给北京、深圳两家旅行社有关人员的“人头费”，名目为“宣传费”。为躲避监管和查处，这些费用除了少部分直接转账外，多是通过员工的银行账户转账给对方的员工，绕了一圈，隐蔽性很强。

“我们将进一步加强对旅游行业的监管和整治，推动云南旅游产业转型升级。”杨荣彪说，暑期是旅游旺季，提醒广大游客在出行前找正规的旅行社，签订正规的合同，不要贪图便宜报“低价团”。（新华社昆明8月8日电）

秦始皇帝陵与汉景帝阳陵出土陶俑展在西安展出

8月7日，“跨越时空的邂逅——秦始皇帝陵与汉景帝阳陵出土陶俑展”在西安秦始皇帝陵博物院开展。此次展览汇聚了秦始皇帝陵博物院和汉景帝阳陵博物院的文物共计141件（组），展览采用12组秦汉陶俑对话的陈列形式，向观众介绍了两座帝陵的考古发掘成果。

（新华社记者 李一博 摄）

▲8月8日，一位外国游客在参观展出的秦兵马俑。

▲在秦始皇帝陵与汉景帝阳陵出土陶俑展上展出的汉彩绘陶俑（8月8日报）。

▲8月8日，游客在参观展出的汉彩陶俑。