

「以房养老」高额返利……这些养老诈骗专盯老年人

近年来,养老领域非法集资犯罪在一些地方多有发生。检察机关协同最高法院、公安部等部门开展打击整治养老诈骗专项行动,2023年起诉该类犯罪1932人,2024年1月至6月起诉343人。办案发现,此类犯罪主要呈现以下特征。

一是非法集资手法多样、迷惑性强。

有的不法分子利用老年人不了解“区块链”、股权投资、私募等“高大上”概念或“一带一路”、乡村振兴等国家战略实施情况,打着“投资赠送养老服务”的旗号实施非法集资;有的以贴近老年人日常生活的旅游、养生、家政等服务为噱头,私设资金池非法集资;有的甚至针对不同老年人精准“画像”,分类设计非法集资模式,引诱老年人入局。

如,金某利用其实际控制的某贸易有限公司及关联公司,借“养老旅游”之名,吸引老年人参加公司组织的旅游、聚餐活动,通过精心筛选目标群体、建立客户池、分层设计消费政策等方式,陆续推销养殖类、旅游类、医养类、股权类、合伙人项目类等300余种理财产品。经初步查明,金某共向全国20余万名集资参与人非法吸收资金100亿余元。

二是“以房养老”非法集资犯罪风险更高。

有的不法分子瞄准老年人的养老需求,将高风险理财项目等包装成安全可靠且能获得高息的投资项目,诱骗老年人办理个人房产抵押并将抵押款用于项目投资;“爆雷”后,抵押房产被处置变现,导致老年人不仅拿不到高息,反而陷入无家可归、背负巨债的境地。在这一过程中,一些贷款中介、助贷机构帮助不法分子寻找老年投资者,联络小额贷款公司、信托公司等出资机构,并居中撮合双方签订房产抵押借款合同,甚至帮助老年人虚构、伪造与自身资信状况不符的贷款材料,陪同出资机构实地查看抵押房产、办理抵押登记手续、代偿抵押利息等,沦为不法分子非法集资的帮凶。

如检察机关起诉的一起“以房养老”非法吸收公众存款系列案,涉案63套房产共办理抵押贷款3亿余元,其中有11套涉及助贷中介机构。

三是追赃挽损难度较大。

该类案件中,不法分子往往将吸收的资金用于个人挥霍,或者填补投资亏空,案发时资金链断裂,赃款赃物无从追缴。有的不法分子通过操纵多个账户层层划转资金,将吸收资金汇聚到第三方支付平台形成“黑箱”,并在资金走向上作技术处理以逃避侦查,导致追赃挽损困难。尤其需要注意的是,部分受害老年人在钱财损失、合法权益受到侵害时,未及时报警通过法律途径寻求救济,或未妥善保存收据、合同等关键证据,增加了司法机关追查涉案资金难度。

如,张某某等人违反国家金融管理规定,先后依托某养老咨询服务有限公司等,虚构居家养老服务站等项目,承诺投资到期返还本金并支付5%~20%不等的年利息,或者赠送一定价值的养老服务,先后以会员费、保证金、购房押金、众筹、借款、家人卡等形式,骗取集资参与人钱款4400余万元,其中大部分集资款主要用于偿还银行贷款以及借新还旧等。张某某等人还意图销毁会计凭证、账簿,并诱使集资参与人将债权转为某无实际经营能力公司的股权,进而逃避返还资金。

检察机关提示:广大老年朋友要注意增强反诈意识,对“高额返利”“千载难逢”等说辞保持高度警觉,不信“大饼”、不贪“小利”,多了解社会热点、金融知识、国家政策等,选择正规机构,渠道开展投资理财活动,自觉远离非法集资,切实捂紧自己的“钱袋子”。

来源:央视新闻



「顶上经济」火了!假发销量飙升部分售价超万元

近年来,在电商和社交媒体的助推下,各式各样的假发制品在国内外市场上销量飙升,形成了庞大的消费市场。假发为何有这么庞大的需求,行业发展又呈现出怎样的态势呢?

在假发生产企业的车间内,记者看到,员工正将化纤丝进行裁剪和加工,制作成假发发条。目前,外销产品占公司总销量超过80%,眼前这批刚生产出的假发发条就将出口至非洲。

河南许昌某假发企业生产经理蔡记星:化纤发条是制作帽子之前的一个工序。我们的假发是化纤发条生产完之后,通过高针工序把它组装到帽子上,最终制成假发。

记者了解到,假发售价跨度较大,采用化纤丝作为原料的假发价格在数百元不等,而采用真头发做原材料的假发售价往往超过2000元,部分长发假发套甚至售价过万元。今年以来,无论是售价较低的化纤假发,还是售价高昂的真发假发,销售量都有着一定的增长。

河南许昌某假发企业董事长郑文青:今年各项销售指标都有上升,境外部分的线上和To C(零售)部分,增长在20%到30%。

业内人士告诉记者,假发行业并非“蓝海市场”,一直以来产品同质化较为严重,行业竞争激烈。相比于植发等手段,假发花费低,保养简单。作为一种改善形象的工具,越来越受到广泛的关注。假发需求量近几年持续提升,给诸多企业带来了新的机会。

个性化需求增长 年轻人成假发消费新主力

佩戴假发除了减少染发对头发与头皮的伤害以外,还可以节省年轻人去理发店做发型的时间,这也是目前假发越来越在年轻人群中流行起来的重要原因。

目前,假发已不是老年人或有脱发困扰人群的专用品,越来越多的年轻人出于美观或者cosplay等爱好的需求也开始购买假发。挂耳染、假马尾等假发配件的流行让假发在年轻人中越发流行起来。同时,相对于老年人喜欢使用真人头发做原材料的假发,年轻人则更青睐价格在几百元、使用化纤丝作为原料的假发。

据了解,和其他行业强者恒强的竞争局面不同,假发市场由于年轻人对个性化产品的需求增长,因此传统大批量的订单越来越少,碎片化订单持续增长,中小企业往往能获得较多机会。许多中小企业都开设了针对国内国外客户的直播间,专门服务个性化需求。

河南许昌某假发企业董事长郑文青:第一个特点是渠道选择更多,现在线上的渠道,我们境内境外的核心渠道都是在四五个以上;第二个特点是受众的年龄层更加年轻;第三个特点是受众除了女士之外,男士的比重也在加大。

业内人士认为,随着国内外市场需求逐步提升,长期来看假发市场仍将保持着增长态势。

近年来,在电商和社交媒体的助推下,各式各样的假发制品在国内外市场上销量飙升,形成了庞大的消费市场。假发为何有这么庞大的需求,行业发展又呈现出怎样的态势呢?

河南许昌某假发企业工厂负责人 闻雨生:一般来说假发的旺季是每年的9月,接下来就是“双十一”、圣诞节,一直到次年的3月,再加上现在有很多跨境出海的销售渠道更加给力,还是对接下来下半年的销售是看好的。

来源:央视财经