

邮寄黄金类骗局多发高发 小心掉入“黄金坑”



金价持续上涨,让不少人动起了投资黄金的念头,随之而来的是,多地近日出现了多种多样的涉黄金新型诈骗。诈骗分子是如何挖的金陷阱?

黑龙江安达:邮寄黄金 只为完成刷单诈骗“任务”

前不久,家住黑龙江安达市的王女士收到了一份快递,里面是一张月饼券,上面写着“0元领三重中秋好礼”,王女士按照要求刮开领取编码,扫描二维码联系客服领取。

被害人王女士:第一个是洗衣液,他说给我送到家去,他也没有问我家的地址,我以为就是骗人的,等我回家以后,我看确实是在家门口了。

王女士按照客服人员的要求,将收到的洗衣液拍照发给客服人员,随即收到了返还的几块钱。随后,王女士按对方要求,陆续完成了好几次不同任务,都获得了小额返利。到这里,这场骗局还是传统的刷单诈骗,当得知王女士的银行卡达到了转账的限制额度被银行限制交易时,诈骗分子的新手段登场了。

被害人王女士:就说你去买黄金任务,你就选择按照这个金额,你就买个这个数额就行,不用看什么款式什么的。

诈骗分子让王女士购买指定金额的黄金,邮寄到指定地点,验收合格后,会连同之前的本金一同返还,还有数万元的利润。而王女士在金店购买黄金时不看款式的反常举动引起了金店工作人员的警觉并报警,经过民警沟通、劝导,王女士幡然醒悟。

湖北武汉:中招“公检法诈骗” 网银给别人买黄金

类似情况也发生在湖北武汉。一对80多岁的夫妇中了诈骗分子冒充公检法的诈骗套路。取得老人信任后,诈骗分子让老人下载了一款可以远程操控手机的软件,用老人的手机银行分四次购买了1600克的黄金。警方介入时,第一笔购买的400克黄金已经通过邮寄的方式到了广西,处于派送未成功的状态。

武汉市公安局黄陂分局反诈中心民警陈鹏:我们和市局反诈中心,还有银行、第三方的黄金公司进行了会商,紧急的讨论,就是赶紧把老夫妻两笔邮寄出的黄金的地址,改为我们派出所的地址。

目前,武汉警方已对该诈骗案件立案调查,并针对性开展对同类案件的预防和拦截。

上海:相信“投资专家” 送出黄金充“账户”

在上海,被害人李先生在网上看到了投资赚钱的广告,对方冒充投资专家,诱导其至到黄金店购买黄金送到指定地址,声称收到黄金后会充值到投资账户中,并手把手教学如何操作赚钱。9月28日晚上7点多,上海市松江公安分局反诈专班识别到被害人李先生这起案件的预警线索,紧急派民警寻找李先生进行阻拦。

李先生告知民警,自己买的金项链正通过网约车送到诈骗分子指定的地点。民警立即联系了网约车驾驶员,得知其已到达指定地点,等待接货人员后,立即表明身份并开展法律告知,同步联系网约车公司,要求驾驶员将黄金交给公安机关。

“线上诈骗 线下投送”警惕诈骗新手法

记者从国家反诈中心获悉,近期,邮寄黄金类骗局多发高发,成为当前电信网络诈骗犯罪团伙获取资金的主要手段和形式。

国家反诈中心民警刘明竹:诈骗分子就是在旧有诈骗手法的基础上,把线上转账这个环节转变为诱骗受害人将大额现金或黄金等通过快递或网约车运送到指定地点来骗取钱财。此类手法相较于线上转账而言更加具有隐蔽性和迷惑性。

国家反诈中心提醒广大群众,不要轻信网上刷单返利、网络投资赚钱等说辞,如遇到要求使用快递、网约车进行现金、黄金等寄送的,要立即拒绝并向警方举报。

国家反诈中心民警刘明竹:提醒广大快递员和网约车司机,在接单过程中要严格落实开箱验货等工作规程,如果遇到投送大额现金、运送不明包裹、频繁更换交易地点等可疑情况的要立即举报,切勿成为诈骗分子的“帮凶”。

来源:央视网

“鲨鱼裤”成年轻人的新秋裤? 医生提醒:小心健康风险

随着气温下降,一种宣称“塑形、时尚、保暖”的鲨鱼裤在年轻人当中火了起来。有人穿着它跑步、练瑜伽,有人穿着它去买菜,还有人把它当秋裤穿。但鲨鱼裤在塑形同时,会把皮肤紧紧包裹,使皮肤无法正常新陈代谢,同时也会限制身体器官活动。长期穿鲨鱼裤,容易造成皮肤不透气,增加真菌、细菌感染风险等。

记者在购物平台搜索关键词“鲨鱼裤”,多个品牌的产品销量可观。宣传语中,商家一般宣称鲨鱼裤有非常好的弹力,可以帮助穿着者收腹、提臀,因为其有保暖的作用,还可以根据温度选择不同的厚度。

现在很多女性可能会练瑜伽或者户外运动,穿鲨鱼裤的比较多。材料比较好的情况下,是紧身不勒身,有的材质如果不到位,会有勒的感觉。

有叫好声,也有怀疑的声音。社交平台上,也有人穿了一阵“鲨鱼裤”后,表示肚子被勒得难受,还有人说,“试穿了一会儿脱下来肚子疼了一个下午”。对此,南京市第一医院皮肤科主任陈文琦表示,“勒肚子”“肚子疼”的感觉,是由于“鲨鱼裤”塑型的同时,身体器官的一些活动受到限制。

南京市第一医院皮肤科主任陈文琦:勒到肚子,我们腹部的一些器官可能受到挤压,甚至胸腔的活动也会受损。还有下肢应该也是受到了束缚以后,对我们的血液循环有很大的影响,也会导致一些跟血液循环相关的皮肤病产生。

除了来自“肚子”的不适感,对“鲨鱼裤”的另一部分不适感来自腿。比起传统的紧身裤,“鲨鱼裤”更强调收腹、提臀、瘦腿的功能,所以它往往会比一般的紧身裤更硬、更紧。河南郑州的刘女士前几年没少买这种紧身鲨鱼裤,好看是好看,但穿起来着实不舒服。

郑州大学第二附属医院皮肤科副主任医师刘冬冬说,临床上,确实有因穿鲨鱼裤而出现的皮肤科疾病。从医学角度,刘冬冬并不建议大家长期穿着“鲨鱼裤”。多位医生表示,如果穿着后有明显勒紧感,或皮肤耐受度不好,应避免穿着“鲨鱼裤”这类的紧身衣裤。

郑州大学第二附属医院皮肤科副主任医师刘冬冬:如果真的选择穿着鲨鱼裤,我有几点建议:

选择合适的尺码,不要为了追求美腿的效果,选择比较紧绷的或者是过于小的衣服。

注意控制穿着的时间,适当给双腿一个喘息的机会,避免长时间地压迫。每天穿着以后要及时定期清洁,保持它的干净卫生,避免细菌滋生。

来源:央视财经

文旅产品“上新” 服务更要“上心”

近期,各地特色文旅项目频频“出圈”:西安大唐芙蓉园,一场“曲江花月宴”带宾客感受盛唐风采;山东临沂,“跟着团长打县城”互动项目迸发红色激情;无锡锡头渚景区,“水上音乐烟火大会”点亮太湖夜景……一批新玩法、新场景、新业态持续涌现,引发热议。

文旅产品如何掌握“流量密码”?从这些热门项目中可以发现,大众对文旅产品的期待已不满足于单纯的“有”,更要“优”。文旅产品在持续“上新”的同时,还要做到服务“上心”,满足大众对“诗与远方”的向往。

曾有网友吐槽:许多地方的“古镇”其实是外观相似的仿古建筑,所谓的“小吃街”,卖得也是随处可见的奶茶、淀粉肠、大鱿鱼。由此可见,千篇一律的景点已愈发不能打动游客的心。结合地区特色深挖文化资源,持续“上新”一批知名度高、辨识性强、群众喜闻乐见的文旅产品,才能引来客、留住客。

扩大产品供给的同时,提升服务水平也是关键。如今,景区的核心竞争力已从“观景观光”逐渐转向“深度体验”。如何避免游客“来过,拍过”,又“走了,忘了”的尴尬?景区还需要在深度体验上下功夫。

去年7月,文旅部公布了20个沉浸式文旅新业态示范案例,《重庆·1949》《长安十二时辰》等一批沉浸式演艺、夜游、街区入选;近期,临沂市沂南县“跟着团长打县城”特色互动项目走红,人们得以在“攻打县城”的剧情模拟中,体验硝烟弥漫的战地岁月……在各类科技手段的助力下,景区可以更好地打造沉浸式项目,用深度体验抓住游客的心。

景区诚意几何,游客最有发言权。最近,游戏《黑神话:悟空》爆火,其取景地之一、山西临汾隰县小西天景区吸引了大量游客。面对景区接待能力有限、排队时间长等质疑,当地工作人员积极回应,通过现场唱歌、扮演“唐僧”、赠送特色农产品等形式,疏解了游客情绪,“逆转”了口碑。

服务“上心”,游客才能“舒心”。无论是因烧烤爆火的淄博、热情待客的“尔滨”,还是虚心改变的小西天景区,这些网友口中“接住了泼天富贵”的地方,都秉持着以人为本的初心。景区应根据用户反馈,不断优化服务,完善基础设施建设,让游客在欣赏美景之余,更感受到一份暖暖的人文关怀。

文旅行业,一头连着百姓需求,一头连着消费活力。据测算,今年“十一”黄金周期间,全国国内出游7.65亿人次,国内游客出游总花费7008.17亿元,按可比口径同比增长6.3%。未来,要想进一步释放文旅市场活力,文旅产品还需“上新”又“上心”,让每一位游客乘兴而来,满意而归。

来源:人民日报海外版