

# 套路,都是套路: 他不充值“她”就“割腕” “美女老婆”实为汉子

几天前还在游戏里“老公”“老公”地叫着,收到几千元充值款后却突然销声匿迹了。殊不知,游戏中恩爱的“老婆”其实是个“套路男”,而且背后还藏着一个组织严密、分工明确的犯罪团伙。近日,市中院审结了一起网络诈骗案件,二审驳回被告人李某某的上诉请求,以诈骗罪判处被告人李某某有期徒刑十年,并处罚金五万元;判处被告人覃某某有期徒刑四年,并处罚金二万元。

## 相遇:

小伙游戏中遇“真爱”

2019年7月的一天,在无锡某修理厂上班的小姜下班后,打开了QQ飞车游戏。游戏中公共频道里的一段话吸引了他:“找个宠我,爱我的男朋友,一起玩飞车,处得好可以奔现!”小姜点开这个玩家的页面,看到一张美女照片,不免有些心动,便申请加对方好友,对方很快便通过了申请。

按对方说法,“她”叫曹静怡,20岁,在自己家的公司上班。对方要求交换照片,小姜发了自己照片后,对方连夸很帅,小姜也很满意对方的颜值,两人便确定了游戏里的情侣关系。

几天后,“曹静怡”说,她还在玩一款名叫《浪漫天书》的游戏,里边有专门结婚系统,更能见证两人的爱情,小姜马上去下载了。奇怪的是,这款游戏在各大应用商店里找不到。“曹静怡”又说,这是一款新游戏,还没有正式上架应用商店,便发来一个链接,让小姜下载。

## 惊悚:

不充值女友就“割腕”

小姜在玩《浪漫天书》时发现,这个游戏并无新意,只是普通的打怪升级,加上工作较忙,便将游戏放在了一边。“老公,你怎么不玩《浪漫天书》了呀”“老公,你是不是不爱我了”……在没上线的几天里,“曹静怡”的QQ消息显得格格外频繁,小姜解释了原因之后还是不依不饶。

被“老婆”以各种理由催促充值后,小姜在游戏里已消费了五千余元。小姜是工薪阶层,因此说什么也不肯再充值了,但“曹静怡”依然不断要求他充值、送礼物,甚至放出“大招”：“你要是不爱我了,我现在就割腕自杀!而且要留下遗书,让我的家人都知道是你害死了我,他们不会放过你的!”一番折腾后,小姜只得服软。

## 案发:

“美女老婆”是个汉子

就这样继续维持恋爱关系几周后,小姜又向《浪漫天书》里充值了近

五千元,小姜越来越觉着不对劲:为什么每次语音聊天“她”总是闪烁其词?小姜便拨通“曹静怡”的电话说出了自己的想法,哪知对方挂断了电话,并将小姜拉黑。小姜这才意识到被骗,只得报警。

2019年8月15日,江阴警方根据线索,在内蒙古通辽市将被告人李某某、覃某某等人抓获,一举捣毁一个披着游戏推广公司的外衣,在网上冒充女性,拉拢被害人进入游戏充值,并从中牟利的诈骗团伙。小姜游戏里的“老婆”,其实是诈骗公司的男员工。

## 交代:

创办公司行骗  
还自创“九步法”

被告人李某某交代,其于2018年8月15日创立内蒙古微战网络科技有限公司。根据李某某交代的情况来看,这家公司的管理十分严苛:公司员工按分配的固定机位、链接

和账号来统计业绩,并规定最低业务标准,按照固定比例分配赃款;设置有奖惩机制,开展组与组之间考核评比,未达最低业务标准的员工将接受处罚;规定诈骗较大金额时须由老板、组长指导把关。

李某某还自创了“九步法”,教授公司员工如何在游戏里诱导被害人充值:第一步,在现有人气较高游戏的公共频道发布交友信息;第二步,互加QQ、微信等联系方式;第三步,了解玩家姓名、年龄、工作三要素;第四步,询问玩家在游戏里处对象是否有要求;第五步,跟玩家互相发照片,夸赞对方,赢得信任;第六步,让玩家表白,确定现实中的恋爱关系;第七步,聊现实话题,让玩家误认为是单身美女,且愿意和处现实生活中的对象;第八步,继续关心对方;第九步,告知玩家自己在玩《浪漫天书》游戏,要求玩家一同玩该游戏,进而以各种理由要求充值。

(晚报记者 甄泽)



## 江苏银行:金融助老是一种责任

3月15日,江苏银行无锡凤翔支行网点很热闹,这一天网点周边有不少老年客户要发放养老金,许多老人都赶来排队取钱。

江苏省银行业协会近日发布《江苏银行业金融助老服务倡议书》,提出江苏银行业金融助老服务“六个一”承诺,即保留一个现金服务窗口、完善一套助老便民设施、畅通一条咨询绿色通道、组建一支志愿者服务队、定制一节适老金融课堂、构建一片尊老公益区域。作为无锡市首家老年金融服务示范点,江苏银行无锡凤翔支行早在2015年就已金融助老服务方面作出了探索。

走进凤翔支行,处处可见为老年客户的特别设置:

无障碍通道、各种度数的老花镜、便民医疗箱、轮椅、老人专属业务窗口。大堂经理正悉心指导着一位位老人操作自助设备。一角的“夕阳美”老年金融服务专区里,张贴着老人们的摄影作品,显得格外温馨。

凤翔支行周边老小区多,老年人客户也多。为了减少老年客户的等待时间,网点为老年人等特殊人群设置了专属号。为了避免某些日子的老人前来扎堆办理业务,一直实行“歇人不歇岗”的工作制度。“大堂经理在分流客群的时候会

给老人们发出专属号,优先级比VIP还高,取号后直接到专用通道办理业务。”凤翔支行网点负责人徐国忠介绍,“窗口柜台每天到下午5点才关闭,员工们中午轮流吃饭,周六日轮流值班。今年以来网点没有错过一天门。”

为了提高老年客户群体对金融设施、服务、产品以及风险的认知,提高他们自我防范的能力,前不久,徐国忠带队到附近社区开展了关于新版人民币识别、预防电信诈骗的金融知识宣传活动。凤翔支行网点的11名员工,人人都是志愿服务者,利用各自的轮休时间,走进老年大学、老年活动中心、周边社区开展多种公益金融知识宣传。“我们大概每周会开展两次活动,为了提高宣传效果,我们还会给老人们准备一些小礼品。”徐国忠介绍。

据了解,江苏银行一贯注重老年客户的金融服务体验,该行还推出了为老年客户群体定制的“融享幸福卡”,并针对50岁以上人群开发了专享的中低风险理财产品,预期收益率略高于同类理财产品。“人



口老龄化是大趋势,健全老年客户服务管理机制,做实做细老年客户服务既是行业责任也是发展方向。江苏银行将为老年客户提供更便捷高效、温暖舒心的优质金融服

务。”江苏银行无锡分行相关负责人表示。(袁增晖)

