



打着抖音旗号搞线下招商会拉人头 用极富煽动力的话术让你做代理商 合同跟现场宣讲内容存在诸多不符 “我被音闪付套路了”

记者调查发现,该公司一个月三次搬家, 全国多地出现类似套路

记者调查

近日,多位读者向重庆晨报投诉,他们在参加惠智享(重庆)数字科技有限公司的招商活动时,被忽悠签下合作协议,损失数万元不等。

这到底是怎么回事?记者经过多方调查获知,这不是一起独立的事件,在全国多个省市范围内,类似的套路一再上演,整个忽悠过程呈现精细化、法律化特征,让受害者维权并不容易。



音闪付项目协议书



招商现场

主体公司毫无关系。但收款公司都有一个共同特点,就是成立时间极短,像上面所说四川宏鑫瑞达成立于今年6月4日。

一位受害网友提供给记者的微信聊天截图显示,对方发给他的一份名为“极享付项目资料”的文档,文内却出现“音闪付”字样,他由此判断,这两个项目可能是同一伙人操盘,或者是用了同一份项目书。另一位受害网友提供的QQ群截图显示,一个叫“音享付XX”的QQ群和一个叫“极享付XX”的QQ群,其群内工作人员有四人重合。

多位受害者给记者提供的资料显示,在全国多省市推广的这些项目,打着抖音的旗号,收款码的收单机构却是上海汇付支付有限公司。记者致电上海汇付支付有限公司,客服否认旗下有音闪付、音享付、极享付之类的产品,并说明公司只有一个收款码产品叫汇来米。记者同样致电抖音官方客服,客服也否认音闪付、音享付、极享付是抖音旗下产品。

加盟 线下招商会拉人头

读者赵先生告诉记者,6月29日他接到一个电话,对方告诉他,第二天将有一场抖音旗下支付软件“音闪付”的招商活动。由于这几年在抖音上赚了一些钱,基于对抖音流量和影响力的信任,赵先生于第二天参加了在某高端酒店进行的招商活动。

赵先生描述说,现场来了一百多人,会场布置得相当正规,到处都是“音闪付”的宣传画,十几名穿着印有“音闪付”LOGO衣服的工作人员在会场内穿梭。一名讲师上台介绍项目的优势及回报。讲师用了很多极富煽动力的话术,诸如“十个首富,九个做支付”,在PPT中将马云、王健林等富豪的头像与背后的支付平台排列在一起;“低投入、轻运营、高回报、长收益”;“流水不息,分润不止”;“每天一个商户加入,一个商户每天2000元流水,每年可分润38.8万”……该讲师还暗示,这个支付软件是抖音旗下产品,使用的商户可享受抖音流量扶持,“每天商户可以在抖音平台,商铺定位周边5公里3000-5000人曝光。”

该讲师还介绍说,如果代理“音闪付”,每推广一个商户可获得200元奖励,根据合作级别,可分润商户支付现金流的万分之十三至十五的分成。但区县级代理商要收取29000元技术服务费,市级代理商收取56000元。

讲解结束之后,立即有工作人员找到赵先生,询问他是否有签约意向。赵先生有些犹豫,工作人员又围上来,开始进行密集推荐。“我提出看一下合同,工作人员劝我赶紧签约,现场只有四个名额,动作稍慢就抢不到了。”最终,赵先生匆匆签下合同,支付“技术服务费”56000元。

第二天,赵先生仔细研究合同,却发现存在诸多问题。“音闪付”不仅跟抖音没有隶属关系,合同中跟现场宣讲内容存在诸多不符,依据合同中所列条款,整个合同执行下去非常困难。比如要求签约商户支付万分之三十八的手续费,这个费率跟微信支付、支付宝持平,甚至某些情况下微信和支付宝费率更低,这让“音闪付”这种毫无名气的收款码根本推广不下去。另外合同还约定,公司可以调整代理商分成,代理商分润的商户流水万分之十三至十五的分成,公司理论上可以调整到0。

看到这里,赵先生立即联系惠智享公司工作人员要求终止合同并退款,没想到却进入反反复复的推诿阶段,对方找各种借口不退钱,不是领导出差,就是在走流程,到最后干脆不回微信不接电话。

走访 涉事公司一月内三度搬家

事实上,被该公司套路的不是赵先生一个人。多位市民通过重庆市网络问政平台和市长热线进行了投诉。记者梳理投诉发现,他们的“投资”金额从2万多到5万

多,有些是刷信用卡或从花呗借钱支付,签约后想退款均遇到问题。

8月12日,记者根据惠智享(重庆)数字科技有限公司的工商登记地址,来到巴南区万达广场1栋6楼找到了这家公司。门边一块简易的塑料泡沫板上写着公司名称,制作成本不超过10块钱,其余再无任何装饰。该公司房门紧闭,多次敲门后无人应门。记者询问旁边租户,均称未见过该公司人员。记者随后查询工商信息,发现该公司一个月内三度变更公司地址。其中7月2日变更为重庆市大渡口区翠柏路101号1幢,7月12日变更为重庆市南岸区江南大道7号4栋,8月1日变更为重庆市巴南区渝南大道305号1栋。而在其经营范围中,并没有互联网支付字样。

记者随后电话联系到该公司工作人员,他介绍说公司有二三十个人,“技术在杭州,客服在南通,重庆这边的人大部分都在外地出差。”对于公司一个月内三度搬家,他反问说:“我们搬办公室这有什么问题吗?”针对现场宣传产品属抖音旗下,他解释称公司的招商是外包的,自己并不知道当时的情况,“他们口头答应了什么我们没办法承认,只要写在合同里,我们都认。”

对此,赵先生解释说,当时根本不让看合同,一些关键性说法并没有写进合同里。对于代理商提出的退款要求,该工作人员说,要分情况对待,开没开后台,发没发设备,每个人情况不一样,退款额度不同,但所有退款都要“请示领导”。对于该公司没有支付资质的问题,该工作人员立马否认,“我们公司不收钱,不需要支付牌照,我们音闪付是个营销码,是用来转发视频的。”

调查 全国多地出现同样套路

记者搜索小红书、抖音等网络平台,发现在全国多地都出现过类似项目,以音闪付、音享付、极享付等名字出现。记者联系多名当事人,发现套路惊人的相似,都是在一家豪华酒店进行招商会,都是一名讲师上台讲解,讲解内容、回报方式都几乎相同,签合同同时都以时间太急不让看合同内容,付款时都付到另外公司账户而不是合同主体公司账户。细微的差别就是项目名字不一样,代理费用不一样。

新疆库尔勒的王先生给记者发来他的“音享付”代理合同,合同的签署主体是北京易满科技有限公司,合同约定技术服务费(即代理费)也是支付到该公司账户。但是在招商现场,王先生的29800元代理费却付到了工作人员给的另一家公司,名为四川宏鑫瑞达企业管理有限公司。也就是说,从合同角度来说,王先生根本没付钱。

记者还发现,包括赵先生在内的重庆几名受害者,其付款截图显示,付款账户并不是合同签署主体惠智享(重庆)数字科技有限公司,要么付给了工作人员个人,要么付给了其他公司账户,而收款公司从股权结构上跟合同

维权 打官司难度比较大

遭遇了这样的套路,是否可以维权挽回损失?

曾接触过这类案件的哈尔滨孟繁旭律师事务所鞠文英律师告诉记者,“这属于洗脑宣传,是一种套路会销(开会销售),在那个场合,他们一步一步给你设下这种套路,很容易就让你轻易把自己的钱主动交付给人家。这不是偶发事件,不是一个地方的事件,而是一个在多个地方已经铺开的事件。后面不排除他们有更多会销的行为。所以我建议,受害者联合起来,及时向公安机关报案,是解决问题最快最好的方式。”

不过,部分受害者告诉记者,他们也曾到公安机关报案,但公安机关在了解情况之后,大多认为这属于合同纠纷,建议到法院起诉。

重庆格林威律师事务所律师分析说,从合同内容来看,惠智享公司给自己设置了一些规避责任的条款,甚至受害者并没有把钱付到合同约定的账户,这个合同不成立还两说。光从合同的内容看,维权难度比较大。

由于惠智享(重庆)数字科技有限公司一度注册地址在南岸区,部分受害者向南岸区公安分局报案。该局工作人员回复记者说,因该公司投资参与人情况不明,分局已成立工作专班,联合辖区派出所、现代社会服务办,对涉案公司的投资人数、投资金额、资产状况进行摸底分析,经研判能够退赔的,及时清退化解,对公司不能清退或者不能完全清退的,达到立案标准的,将进入刑事办案流程。并向上级部门汇报明确案件主办地,打早打小,减少投资参与人的损失。

新重庆-重庆晨报记者 廖平



涉事公司大门紧闭