

自己开店,自己购买,自行申领差价

利用京东“保价”机制骗取津贴,诈骗团伙牟利 200 余万元

在京东平台上购买商品收货后,一周时间内出现降价即可向平台申请补贴差价,本以为是一个提升消费者体验的措施,没想到却被有心人利用这种机制诈骗补贴。前一天上万元的商品,第二天却降至百元,诈骗团伙自己开店,自己购买,再自行申请领取差价,短短一个月的时间,就获利百万元,直到这时才引起平台的重视……

2024年4月1日,京东平台公司工作人员在对公司数据分析时发现,2023年10月以来,有数十家网店存在出售商品价格浮动异常的情况,前一天万元的商品,第二天却低至百元。无一例外,这些商品都设定了“价格保护”。即该商品在售出一周内如出现降价情况,消费者可向平台提出退还差价申请。而平台为了提升消费者售后体验,会由系统自动审核要素,只要符合要求的申请,平台会同时进行向消费者垫付差价和向商家收取相关款项的自动化流程操作。

据此,京东工作人员推断是有人故意利用此机制漏洞,骗取平台价格保护津贴。粗略统计后,发现该情况集中于数十家新开的网店,在短短一个多月期间,涉及金额已达百万元,于是立即向浦东公安分局临港新城派出所报警求助。

接报后,自贸区临港新片区公安处会同派出所第一时间展开侦查工作,调查发现,涉及网店的商品发货后,不过几分钟买家就会立即确认收货,异于常理,到了第二天,商品价格还会莫名大幅下降,买家则会立即提起价格保护申请,很快便能拿到大额补贴。

5月28日凌晨,浦东警方成功在外省市抓获以刘某为首的9名犯罪嫌疑人,一举捣



扫码观看视频

毁该诈骗团伙的全链条运营网。

据主要犯罪嫌疑人交代,其于2023年10月,在购物过程中发现了该平台的价格保护机制,多次尝试后,发现该机制并非人工审核、且存在漏洞,于是心生邪念,组织同乡的另外8人一同操作。

先后通过购买营业执照、法人材料信息,开设了29家非本人名下的网店,后又购买他人网购平台账号进行“自卖自买”的虚假交易,以此骗取平台垫付的价格保护津贴。而当平台向店铺索取相应款项时,犯罪团伙早已将商铺绑定的银行卡内资金提现,仅缴纳1000元保证金的店铺随之被弃用。经查,该

团伙利用该平台漏洞非法牟利200余万元。

浦东公安分局自贸区临港新片区公安处副大队长劳璐表示:“本案中刘某等人利用其长期从事电商的经验,掌握到网购平台系统会自动垫付客户退款申请这一漏洞,大量开设平台商铺进行虚假交易,并通过迅速降价方式骗取平台价保津贴,其诈骗的主观故意和恶意非常明显,该行为已构成诈骗罪。”

目前,刘某等9名犯罪嫌疑人因涉嫌诈骗罪均被依法采取刑事强制措施,案件正在进一步侦办中。警方也及时通报平台公司该情况,要求平台进一步严密店铺注册审核机制、优化商品合理调价范围,利用大数据模型

实时发现异常店铺,提高数据异常店铺产生价保时的账户保证金数额等举措,多措并举,避免违法犯罪分子再有可乘之机。

警方提示

网络交易绝不是法外之地,网上购物人员切勿利用平台漏洞实施违法犯罪,警方将严格保护网络平台正常权益,打击相关违法犯罪行为。也提醒相关网购平台,一旦遭遇财产损失,应及时报警求助。

文/晨报记者 陈 泉
图/浦东公安

第四届“龙卡信用卡 66 节”火热进行中

建行信用卡“造节”提升品牌影响力

“龙卡信用卡 66 节”点燃消费市场活力

近日,建设银行“龙卡信用卡 66 节”拉开帷幕。作为“龙卡信用卡 优惠 666”品牌的年度重头大戏之一,今年“66 节”为持卡人带来多种消费选择和优惠方案,以实际行动点燃消费市场活力。

“龙卡信用卡 66 节”是建行信用卡每年6月举办的品牌活动,今年已迎来第四届。与往年相比,今年的活动在绑卡支付、产品权益、消费立减、分期购物、循环取现等多个环节都推出了全新优惠,切实让持卡人享受折上折、惠上惠。在积分赠送方面,参与“支付宝 618 奖励积分活动”,使用龙卡信用卡在支付宝渠道消费,最高可获赠2万综合积分。支付优惠方面,用龙卡信用卡银联单标卡在淘宝、天猫 App 分期支付有机会享满额至高立减80元,在京东商城分期支付有机会享满额至高立减160元,在拼多多 App 分期支付有机会享满额至高立减206元,在小米商城、小米之家分期支付有机会享满额至高立减216元;在 Apple 官网及 Apple Store 零售店分期享至高24期分期购。透支循环方面,成功报名的龙卡信用卡主卡持卡人,6月账单余额在3000元及以上,且在到期还款日前使用最低还款方式还款,有机会获赠2万综合积分。取现方面,报名后透支取现或透支现金转出单笔满2000元以上的,有机会获赠1万综合积分。

此外,除了境内消费所能享受到的多种优惠福利,在境外,建行信用卡“玩转世界”品牌持续优化升级,于6月1日全新推出境

“6·18”、“双十一”、“双十二”……近年来,各大电商平台都在打造眼花缭乱的购物节。虽然都是主打优惠,但是消费者的反馈却褒贬不一。

与此同时,部分商业银行也在打造自己的“消费节”,无论从优惠力度还是品牌影响力,都引发业内瞩目。建行信用卡借助“造节”等创新理念,汇聚多元的参与主体,设置丰富的互动触角,在信用卡市场加速零售转型的过程中,取得品牌和口碑双丰收。

外消费大额返现活动。持卡人通过建行手机银行报名,且每月通过 Visa 通道在境外线下刷卡消费满等值3万人民币,有机会获得666元返现,活动按月设置奖励池,额满即止。大额返现活动与已于年初推出的境外消费8%返现活动叠加后,将全面满足出境游客户在小额支付和大额消费方面的需求。

垂直领域“造节”百花齐放

区别于电商平台,建行信用卡“造节”既可以横向跟各大平台联合,也可以纵向专注垂直领域,打造不同行业的“消费节”。

今年建行信用卡在携程、飞猪、京东、抖音等日常高频消费商户推出用卡满减优惠,围绕美食场景,开展“火锅节”活动,覆盖海底捞、牛 new、小龙坎火锅等美团 TOP100 火锅类头部品牌,累计参与客户近30万人次。

此前,商务部等14部门印发《推动消费品以旧换新行动方案》,在开展汽车以旧换新、推动家电以旧换新、推动家装厨卫“焕新”等方面提出22条举措。建行信用卡积极响应国家扩大消费战略,深耕新能源汽车、家装节特惠商圈等特色场景,全面推动产品创

新、场景赋能、数据赋能、客户差异化及渠道精细化经营。

“建行家装节”活动作为龙卡信用卡装修分期产品的市场名片,长期以来全面发挥着激活家装商圈活力、提升家装用户消费积极性、促成家装上下游商户成交的作用。为进一步激发家装市场消费热度,2024年,建行推出“建行家装节,龙年好期‘贷’”主题活动,配套装修分期消费有礼、家装商圈“满5000元减500元”特惠满减等丰富活动回馈客户,并获得家装商户的积极欢迎。

围绕出行旅游场景,建行信用卡在上海迪士尼度假区打造特惠活动,持卡人在上海迪士尼度假区官方 App 或上海迪士尼度假区内指定餐饮点位使用龙卡信用卡云闪付支付,可享受最高立减130元礼遇。

深耕“优惠 666”品牌口碑双丰收

信用卡是连接消费者和消费场景的重要金融工具,在促进消费、扩大内需进程中扮演着重要角色。据了解,“66 节”是建行“龙卡信用卡 优惠 666”品牌活动的落地和延伸。建行将“优惠 666”运用于信用卡营销活动

品牌上,既表达了为客户打造精彩用卡体验的初衷,也体现了着力拓展年轻客群、持续强化品牌年轻化建设的理念。

在“龙卡信用卡 优惠 666”品牌及“66 节”的加持下,建设银行信用卡以“6”为活动核心元素的用卡活动既打造了浓厚的“购物节”氛围,也在消费者心中加深了“好用、爱用、想用”的口碑。2021年的首届“66 节”,活动开展一天即有约4万人次参与。2022年“66 节”参与人数则达30万人次,“66 节”知名度和影响力显著提升。

今年“五一”期间,建行信用卡紧扣假期消费热点,聚焦旅游出行细分领域,与携程等知名头部商户合作开展活动。同时,紧抓境外旅游回暖复苏契机,境外用卡品牌“玩转世界”为出境客户提供8%消费返现优惠,更好地满足客户出境消费需求,驱动假期消费增长。

据介绍,结合接下来“十一”黄金周、“双十一”等多个消费热点,建行信用卡将持续围绕“龙卡信用卡 优惠 666”品牌主题,继续深耕美食、购物、文旅三大核心场景,统筹开展多样优惠活动,进一步激活消费市场潜力。

中央金融工作会议指出,着力做好当前金融领域重点工作,更好支持扩大内需。建行信用卡相关负责人表示,建行信用卡将坚持以中央金融工作会议精神为指导,紧扣消费提升和扩大内需的战略方向,聚焦重点客群、重点场景和重点区域,加快线上支付的全面布局 and 消费场景建设,以金融力量助力消费创新升级。

(文 力)