

冒充移动工作人员,劣质礼品套取手机积分

# 哥兑的不是积分,是点卡

运营商提醒:积分兑换还是要通过正规渠道,以免受骗

## 现象:街头小摊可以“兑换积分”

7月26日下午,建设路大商超市二楼,5个统一穿着“动感地带”T恤的年轻人正在一个“积分兑换点”前忙碌着。

“兑换点”上摆满了各种礼品:小刀、雨伞、玩具、耳机、U盘、餐具等,看上去还挺像回事。

摊点的一位“工作人员”对围观的市民介绍说,这是移动公司的积分兑换活动,“把你的手机和服务密码给我,现场就可以兑换礼品”。

有人把手机递了过去,“工作人员”先是打电话把手机号和密码报过去,接着在手机上一阵狂摁,然后就告诉顾客兑换完成了。

也有人感到奇怪,为啥要把手机和密码都要过去操作,为啥桌子上的一张纸上写着“巨人15元,网易15元,完美25元,联众20元”?

## 调查:假兑换真创富周入千元

其实,这是近期流入郑州的一种利用积分兑换进行欺诈的行为。

在网上,有一个叫“jfmz”的人发布了这样的信息,“现做M值兑换项目积累原始资金,有稳定渠道,这个项目如果不怕辛苦劳累,一周至少获益一千元以上。”

记者按照网上发布的电话打了过去,接电话的人自称姓谢,谢先生说,只需要摆一个小摊,拿到别人的手机号和密码,发送相应的短信到10658999,就可以兑换巨人、网易、联众和完美的游戏点卡,然后把点卡出售给他。“我按八折收购你的点卡,你找我兑换就行。”谢先生说。

至于礼品,谢先生说,可以自行采购,到小商品批发市场批发一些就可以了,“也就是三五元的东西,不贵。”随后,记者在火车站的小商品批发市场验证了谢先生的说法,那些现场兑换的礼品,最贵的不过15元,最便宜的3元钱。

而利润就出在这里面,“比如说,一个客户有1400M值,他在你这儿用1400M值兑换了一个水杯或者饭盒,你的水杯或饭盒成本是5元。而你用1400M值可以兑换30元点卡,然后再用30元点卡去兑换23元现金,那么,你就赚了18元。”谢先生讲起了生意经。

那么为什么兑换的时候要拿走对方的手机呢,原来,兑换点卡后,游戏点卡的账号和密码会发送到机主手机上,这就需要先拿到手机,把这些内容抄写下来或者转发到自己手机上,同时删除机主手机上的点卡信息。

为了“帮助”记者“创业”,谢先生还传授起了“秘诀”：“我这里有动感地带的手提袋,你也可以穿动感地带的衣服,不过最好是像移动的人那样,白衬衣深蓝色裤子更可信一些。”

谢先生说,如果不放心可以先到自己位于北环张家村的公司看看。

## 南阳警方打击假冒“积分兑换点”

其实这样的欺诈手法已经出现了一段时间了,前些日子,南阳移动就和当地警方联手,打掉了一批假冒的“积分兑换点”。

据介绍,本月初,南阳移动联合警方,在南阳市镇平县石佛寺镇抓获了假冒移动工作人员行骗的犯罪嫌疑人。这伙人打着现场办理、现场兑现的幌子,利用客户图省事的心理,用笔记本直接登录中国移动积分商城,在客户的配合下,按照程序,输入相关手机号、密码和中国移动积分商城反馈给客户手机的验证码,留下犯罪嫌疑人的地址作为中国移动积分商城邮送礼品的地址,而给客户现场送出的类似礼品,实际上却是不等值的、质量次的、杂牌子的礼品,以求赚取中间差额。

新闻附件

虽然3G手机的价格不断下降,但运营商却对3G上网卡的资费 and 流量作出了上调和限制。

据称,此举是为了减轻3G上网对基站承载能力的冲击,避免3G网络瘫痪。

晚报记者 祁京/文 张翼飞/图



近日,三大运营商调整了3G上网卡的资费与流量

## 运营商齐限上网卡

看见同事的3G上网卡很好用,马先生也准备办一个,但他发现,现在新办上网卡,流量都比原来有了很大限制。

比如,电信的上网卡原来是不限流量的,现在则有15GB的流量上限,在郑州电信陇海路营业厅,工作人员介绍说,超出的部分统一按照每分钟0.1元收费。

郑州联通中原路营业厅的工作人员表示,联通的上网卡已经从每月的30GB流量限制调整到15GB,月流量费用800元封顶也调整为500元封顶。“我们的上网卡,当月数据流量达到15GB后会自动关闭上网功能。”

郑州移动也对上网卡进行了调整,流量减少了不少。

## 提醒:积分兑换谨防上当受骗

“这不仅是在欺诈,也是对我们公司信誉的伤害。”郑州移动客服部的工作人员显得很气愤,“我们也是近期发现这种欺诈行为的,他们打着移动公司的旗号,伤害了消费者和移动公司。”

这位工作人员介绍说,移动公司的积分兑换活动,完全是在网上进行的,礼品将直接寄送到兑换者手中,从未搞过什么现场活动,也绝不会抄下用户的密码,更不会拿走用户手机进行操作。

郑州移动法务部的工作人员介绍说,这样的行为是误导消费者,而一旦消费者参与这样的“积分兑换”,不但积分有很大的损失,而且得到的都是些劣质的“礼品”,移动公司将保留对这些假冒者采取法律手段的权利。

在这里,晚报记者提醒大家,积分兑换一般都是在移动的网站上进行的,您要不要兑换也可以到移动正规营业厅找工作人员帮您,千万不要贪小便宜图省事,相信街头摆出的“积分兑换点”,更不要轻易告诉陌生人你的手机服务密码。



最近,郑州街头突然多了一些“积分兑换点”,一些自称是移动公司的工作人员,可以现场把你的手机积分兑换成礼品。其实,这是近期流入郑州的一种假借移动积分兑换礼品进行欺诈的行为,你的积分实际上被兑成了游戏点卡,得到的是劣质礼品,损失的是个人积分和手机服务密码的安全。

晚报记者 祁京 通讯员 王滢璐

## 通信快报

### 行业<<<

#### 千元低端手机份额降至50%

数据显示,中档手机的市场份额已从2008年年底的25%上升至2009年年底的44%,而低端手机的市场份额从71%降至50.5%。

这一数据来自于工信部电信研究院通信信息研究所近期发布的《2009-2010年中国移动终端市场发展研究报告》。

报告显示,随着国内3G业务的发展,智能手机进入快速发展阶段,国内智能手机占比从2008年的3.7%上升到2009年的5.4%。智能手机的发展大幅提升了国内高端手机的市场占比。 祁京

### 移动<<<

#### 15期网络工程建设高效展开

为保证郑州移动第15期网络工程建设又快又好的进行,该公司在保证工程质量的前提下,有的放矢,打破常规,创新思路,多措并举加快工程建设进度。

在建设初期,郑州移动召开专项会议,对工程建设人员进行了安全生产重要性的宣传,确保15期工程建设任务在安全平稳的环境中高效开展。

建设过程中,郑州移动将工程建设的各个方面细化并分配到个人,确保专职专人。从分配优秀合适的改造厂家到基站开通有一系列细则项目,都分配到个人管理,从而增强了个人的责任感,并在同一目标下紧密配合,在一定程度上推进工程进度。

在不断总结以往建设经验的基础上,严把基站安全质量关的同时,进一步实践和应用《缩短14A工程建设工期》的优秀QC成果,从多方面解决工程建设中存在的问题,加快建设步伐。 祁京 张娇

### 联通<<<

#### 河南联通与省供销社 签订战略合作协议

7月13日,河南联通与河南省供销社在郑州签订服务社会主义新农村建设战略合作框架协议。双方共同支持和提升“新网工程”(新农村现代流通服务网络工程,由全国供销合作总社实施)建设,加快推进河南供销社系统信息化建设进程;充分利用远程教育应用系统,共同拓展为农服务领域。

按照战略合作框架协议,河南联通将利用自身网络技术优势,为河南省供销社各级供销社信息化项目提供技术支持,河南联通重点利用手机业务、宽带业务、固话业务等为农民朋友提供天气预报、科学种田、农产品产销等信息服务,与省供销社在办公、物流等方面积极开展各项信息化合作,并提供相应优惠政策和服务。河南省供销社则利用供销社网络优势做好河南联通相关业务的代理。

河南联通总经理王祖益与河南省供销社党组书记魏锦森分别代表双方在协议书上签字。 祁京 薛曼曼

### 电信<<<

#### “我的e家”客户续费多重优惠

凡郑州电信e家融合套餐客户,从7月25日开始,只要预存一定的费用,据客户的套餐类型、在网时长以及续存费用的不同,可享受以下优惠项目。

- 1.宽带免费提速:限原2M用户享受,升为4M带宽;
- 2.赠送宽带上网时长:根据客户宽带的在网市场,续存包年费用最高可送三个月;
- 3.赠送高额手机话费;
- 4.赠送宽带专家服务卡:享受足不出户,只需一个电话,宽带专家上门服务的特权。 祁京 朱琳