

# 看一看,哪种骗局中招的人最多?

江苏警方发布年度通讯网络诈骗手段TOP10

哪种骗局中招的人最多?什么人最容易被骗?为何老骗局仍有人上当……12月28日,江苏省反通讯网络诈骗中心(以下简称“省反诈骗中心”)在成立一周年之际,梳理一年来警情大数据,发布年度通讯网络诈骗手段TOP10,并提供最佳防范措施。现代快报记者了解到,一年来,江苏打击通讯网络诈骗犯罪继续保持“两降两升”良好态势,发案率、经济损失额双降,而破案率和抓获犯罪嫌疑人数量则同比上升。

通讯员 苏宫新 现代快报/ZAKER南京记者 陶维洲

1 网络购物不要私下转账,通过正规网购平台下单购买商品;不要登录网页推送的不知名网站,以及在陌生网站上输入网银信息。

2 远离刷单兼职,找正规工作自然劳有所得。果断拒绝用人单位要求垫钱刷单,收取保证金、马甲费、培训费的要求,避免上当受骗。

3 遭遇网购客服主动联系退款,应当自行到正规网站找店家客服核实,不要轻易相信找上门的客服。当对方要求提供银行卡验证码,应立即挂断电话。

4 办理贷款、信用卡一定要通过银行的正规途径办理,提到先收“激活费、保证金”就要及时停止操作,防止受骗。



2017年江苏警方接报通讯网络诈骗手段月度排名

月份	网购诈骗	刷信誉兼职诈骗	无门槛贷款代办信用卡	QQ诈骗	股票投资诈骗	冒充网购客服诈骗	总计
1	30.90%	18.60%	10.60%	6.40%	5.90%		72.40%
2	28.10%	32.70%	6.20%	5.60%		7.10%	79.70%
3	23.30%	23.60%	8.30%		7.60%	9.50%	72.30%
4	23.10%	16.20%	9.60%	6.30%	11.90%	67.10%	
5	23.60%	14.10%	8.90%		12.90%	9.60%	69.10%
6	23.90%	19.20%	7.90%		7.20%	13.70%	71.90%
7	24.70%	22.20%	7.40%		7.60%	9.30%	71.20%
8	23.40%	20.40%	7.50%	6.80%		13.20%	71.30%
9	23.10%	22.60%	9.00%	8.90%		6.60%	70.20%
10	21.90%	21.30%	9.80%	7.70%	10.10%		70.80%
11	16.70%	21.30%	11%		11.40%	10.70%	71.10%

备注:图中数据为当月该作案手段警情在通讯网络诈骗总警情数中的占比

5 不要相信所谓的大师预测潜力股票可以稳赚不赔的虚假广告,股票投资有风险,高回报必然伴随高风险。

6 在QQ、微信上谈及借钱、汇款的“亲朋好友、公司老板”,一定要采取打电话、视频语音聊天等方式核实真实身份。切勿轻易根据群聊中的工作指示汇款至陌生账户。

7 接到疑似亲朋好友的陌生电话,一定先核实对方身份,多问问题找出破绽,不要轻信对方。

8 公检法机关不会通过电话办案,不会电话要求转账汇款。“安全账户、审查账户”,这样的名词一旦出现,可以判断为骗子。

9 自觉远离网络招嫖,洁身自爱。

10 网络恋爱中对方提出借钱的,要保持警惕,在未确认对方真实身份,未见面的情况下不要借钱给对方。

专访世茂物业南京公司总经理朱永浩

## 不负匠心 打造世茂专属标杆物业服务

### 首问责任制、三级回访制 为业主提供专属金牌管家式服务

2016年4月份履新,11月份便开启了物业服务全面提升。在世茂物业南京公司新任总经理朱永浩的带领下,短短半年多的时间,世茂集团在南京区域的业主满意度就创下历史新高。在这样的满意度背后究竟有着怎样的故事?听少帅朱永浩为我们娓娓道来。

具体来说,在服务上,世茂物业为业主提供了“专属金牌管家”式服务,小区里每栋楼都有专属的管家为每家每户提供定制化的服务。“业主有任何事都可以直接找管家,他们会在第一时间内给业主做出答复”,朱永浩说,“按照规定,世茂物业的管家每年上半年和下半年还必须挨家挨户对各自辖区内的业主进行回访,与业主深入沟通拉近感情,同时也可以及时反馈物管工作中存在的问题和提升空间”。

而除了管家之外,世茂物业推行的“首问责任制”和“三

级回访制”则让服务变得更加人性化。其中,首问责任制要求不管业主将问题反映给物业公司中的哪一位工作人员,该人员都要负责跟踪服务到底,直到事情得以圆满解决,“比如业主向安保工作人员报修家里的故障,虽然安保人员不负责维修工作,但只要被咨询了,这位工作人员就要负责联络相关工作人员,并负责跟踪维修过程,及时将进度反馈给业主,直到故障被修好为止”。朱永浩坦言,这一制度就是希望所有员工都把业主的事情当成自己的事情来做。

### 他把业主、员工当做家人 南京区域业主满意度创历史新高

将一件事做好并不难,但要将一件事做到极致却很难。短短半年多时间内将业主满意度提升到历史新高,这在业内看来有些不可思议。但是在世茂物业南京公司新任总经理朱永浩的带领下,世茂人却在短时间内实现了。秘诀在哪里?朱永浩只淡淡说了两个字“用心”。

从2016年底开始,朱永浩带领同事对南京区域的项目软硬件设备以及服务进行了全方位的改造和升级,小到业主家门口的地砖重新铺设,大至整个小区的园林绿植、中央水景整改

三级回访制则有效保证了物业服务的质量,要求接报人、接报人的上级以及公司领导三级人员,定时定点对事件做出回访,确保工作做到位、及时、高效地为业主提供帮助、解决问题。

也正是因为这样严格的制度要求,让世茂物业的工作人员把业主放在心上这件事当成一种自然而然的状态,“我们海峯城有个保安很可爱,他经常主动帮业主拎重物,有天因为没遇到帮业主拎东西的机会,感慨说‘感觉心里非常不安’”,说到这里,朱永浩有些欣慰地笑了。

### 匠心精神 打造每一处细节 让业主在小区住得安心、舒心、开心

“2017年是一个品质提升年,我们的目标是‘精琢品质,巧筑形象’,谈到未来三年的目标,朱永浩坦言,希望物业公司能够一步一个脚印,踏踏实实做好每一件事,‘让业主在世茂的小区里住得安心、舒心、开心’。

具体来说,至2017年底,将完成南京区域所有项目软硬件的全面升级与改造;2018年的主要工作是进一步提升服务质量;2019年则将进一步发展多元化运营,包括房屋租赁、家政服务、团购……事实上,南京世茂海峯城此前就尝试通过‘世茂more居’为业主提供一站式的家装体验,也获得了不错的成效”,朱永浩坦言,这一切都是为了提升业主生活品质,为业主带来生活方式的改变。

在越来越多品牌物业公司将目光放远到外接项目和扩大规模上市的背景下,世茂物业暂时却没有外接项目的计划,“我们想用匠心精神做好、做精现有小区的每一个细节,打造出世茂物业在南京的标杆项目”,未来,朱永浩的目标是在2020年前打造出1个国家级优秀示范小区、2个省级优秀示范小区以及3个市级优秀示范小区。

通讯员 杜磊

