

骗薪人员两年时间骗了数百公司

高薪聘请了销售精英和团队,业绩不仅没有任何提升,反而陷入了劳动纠纷中,这是上海数百家企业经历的糟心事。

直到警方介入,这些公司才明白,原来他们遭遇了骗薪诈骗。骗薪人员在短短两年时间里,诈骗了数百家公司5000多万元。

贪心不足 他一人同时供职两家公司

骗薪团伙到底使用了什么样的诈骗套路?2022年8月,上海一家网络科技公司(代称“网科公司”)发布了招聘销售人员的信息,很快一名姓杨的应聘者凭借出色的工作履历和销售能力被公司录用。

在获得网科公司负责人罗先生的好感后,杨某某提出了让自己手下的销售团队一同入职的要求,这家公司最终同意了杨某某的要求。从2022年9月开始,杨某某和他的销售团队共8人入职了网科公司,杨某某的职位是销售总监,月薪3万元外加销售提成,其他销售人员月薪1万元。

入职第一天,老板罗某发现包括杨某某在内的8个人一个都没来公司。打电话联系了杨某某后,罗先生得到了这样的答复:“我们做销售的人是在市场上的,不需要坐班的,只要我们建一个群,在群里面就是相当于打卡一样,报到一下就OK了。”

过了一个月后,罗先生提出,要办几场路演活动,向客户详细介绍一下项目内容,并让销售团队组织目标客户来参加。随后三场路演活动相继举办,虽然有几十名客户参加了这些活动,但最终没有一人实际投资。

很快时间到了第三个月,此时,网科公司已经向杨某某和他的销售团队支付了20多万元的薪资,但始终没有谈成一笔生意。于是网科公司提出了要解除劳动合同的想法,为此双方产生了劳动争议纠纷。

就在杨某某和网科公司发生劳动争议纠纷的时候,杨某某与另一家咨询公司也发生了劳动争议纠纷。按说,一个人不可能同时在两家公司上班,杨某某这是怎么回事呢?一个杨某某错发的文件,戳穿了他自己精心设计的骗局。

2022年9月,上海一家企业咨询公司(代称“企询公司”)发布了销售岗的招聘信息,一个无论是专业背景还是工作履历都非常符合条件的应聘者很快被看中,这个人就是杨某某。

杨某某顺利地在职公司获得了销售总监的职位,底薪2.5万元,此外每月还有报销额度。然而过了一段时间后,企询公司发现,杨某某不仅业务毫无进展,而且每个月报销的费用也十分异常,除了交通、餐饮、娱乐之外,还包括购买手机、珠宝甚至搬家等等。

在先后支付了杨某某薪水以及报销费用共计8.6万元后,2022年11月底,公司财务要求杨某某对报销的费用进行对账,这时杨某某发来了一张文件的图片,然而公司财务发现,这并不是对账单,而是杨某某与网科公司的工资纠纷告知书。

随后,企询公司与网科公司取得了联系,经核对,两家公司才发现,原来2022年9月到11月期间,杨某某竟然同时供职于他们两家公司,随后这两家公司一起向警方报了案。

触目惊心 她一人竟入职211家公司

接到报案后,警方经过近4个月的侦查梳理,发现这些案件并不是孤立的个案,而是一个连续作案时间长达两年之久的系列骗薪案件。在随后展开的集中抓捕行动中,警方先后抓获了骗薪人员200余名。其中一人竟然入职了211家公司,骗取薪金276万余元。

上海市浦东新区人民检察院第一检察部检察官助理王刚介绍,骗薪人员之一的徐某自2020年1月以来,一共入职了197家单位,一共领到的工资性收入是206万余元,单月最多入职的公司家数是17家。

徐某某的妻子管某某同样也是一名骗薪人员,她号称自己“每个月业绩能上亿”。据调查,管某某的骗薪行为同样触目惊心。她自2021年1月以来,一共入职的公司是211家,领取到的工资性收入是276万余元,单月最多入职的公司家数是23家,比徐某某还要多一点。

而骗薪人员杨某某,经过审计认定,两年

多的时间,杨某某的骗薪所得达74万多元。经查,除了徐某某、管某某、杨某某三人之外,涉案的200多人中,骗薪数额超过50万元的还有数十人,全案骗薪总金额超过了5000万余元。

抓住企业主心理 虚构亮眼简历博眼球

这些职业骗薪人为什么能屡屡得手?在案件办理过程中,司法机关发现,这些骗薪人员为获取招聘企业的信任并赢得工作机会,可谓做足了准备,不仅抓住了这些公司渴求业绩的心理,也会针对不同岗位,把自己打造成“完美应聘者”。

据办案机关介绍,这些骗薪人员物色的被害企业大都是一些规模较小的金融理财类公司,因为这类公司的销售岗位通常不用坐班,背景调查也比较宽松,方便他们同时在多家公司行骗。

经查,徐某某、杨某某两名犯罪嫌疑人都是初中毕业,但经过“包装”,他们在简历中摇身一变成了金融或经济专业的大学毕业生,然而这些毕业证和学位证都是他们伪造的。

上海市浦东新区人民检察院第一检察部检察官薛松介绍,对于久远的简历,他们(骗薪人员)会找一些比较大的公司,甚至是杜撰出一些假的公司。假的离职证明上面显示的单位往往是一些很小的单位。小的公司联系方式不太容易核实到,一些大的公司

时间比较久远,也不太容易核实到。

这个到手月工资3万多元、提成10万元上下的银行流水电子文件,是这些骗薪人员伪造的另一个重要作案工具。通过这些假的工资提成流水,他们不仅可以主张更高的薪资和待遇,同时也从另一个侧面证明了他们有完成大额融资或销售业绩的能力。

此外,这些骗薪人员有时候还会提出带团队加入招聘的公司,按理说,人越多越容易暴露,那他们又为什么会这么做呢?办案检察官介绍,这背后仍然是利益的驱使。上海市浦东新区人民检察院第一检察部检察官石玮说:“如果是头部的人带团队入队的,他们的抽成也会达到40%以上。”

屡试不爽 故意拖延社保缴纳防露馅

按照规定,一个劳动者只能在一家公司缴纳社保和公积金,同时入职多家公司进行骗薪是存在障碍的,频繁更换单位缴纳社保和公积金也会引起招聘公司一方的警觉。这些骗薪人员是如何绕开这个障碍的呢?

薛松介绍,如果说一旦查出来真实的社保,被害单位会发现每个月都在换着缴社保的单位,所以容易露馅,所以他们是拒绝被害单位给自己缴纳社保的。

陶某某说:“他只会拖延,就是说上家公司没有退出之类的,我也在跟上家公司交涉,可能上家公司的人事已经离职了,或者说直接跟老板谈妥,说等我转正之后你再给

我缴,老板也会觉得这样挺好的,我也省一笔钱。”

通过这样的理由,这些骗薪人员往往能够在受害企业轻松过关,随后为了尽可能多地骗取薪资,这些骗薪人员就会开始他们的“表演”。由于销售岗位往往对考勤没有硬性要求,因此骗薪人员每天都会声称自己在外面跑业务,并且定期提供虚假的项目进展报告和工作日志,营造出努力工作的假象。

然而时间长了,始终没有业绩,难免会引起公司的怀疑。为了继续蒙混过关,骗薪人员还会找来“托”扮演假的客户。

编写假的工作日志,找“托”冒充客户,这些行为在骗薪人员圈子里被称为“稳盘”,目的只有一个,那就是尽可能延长骗薪时间,骗到更多的薪水。一般到了三个月试用期临近的时候,用人企业对于始终无业绩的骗薪人员也会失去耐心,提出解除劳动关系或者停发少发薪水的要求。此时,骗薪人员就会使出他们屡试不爽的“撒手锏”。

薛松介绍,从劳动仲裁机构当时的角度来看,他看到的是一个一个的个案,看得出来这些人使用虚假的手段去进行骗薪的实质。虽然没有业绩,但是按照规定你应该付给我底薪,所以这种情况下往往倾向于保护劳动者的权益,但是实际上这些骗薪人员不是劳动者,所以导致被害单位在劳动仲裁当中往往成为一个所谓的弱势群体,要么是败诉,要么是双方调解。

本报综合消息

网络拍卖猫腻多



名牌手表超低价起拍,翡翠原石“一刀切出大别墅”,九成新二手车价高者得……线上展示、线上竞拍、线上支付,网络拍卖让拍卖这种形式走入百姓日常。然而,由此带来的纠纷也越来越多。

案例① “云赌石”让人恼 原石没了“绿油油”

玉石爱好者杨先生对自己的眼光很有自信,他参加了某次网上原石拍卖,通过“云赌石”从某珠宝店以53420元的总价,陆续下单购买了14块翡翠原石。然而,杨先生收到原石、拿在手中,觉得和直播间里“绿油油”的翡翠大不一样,协商退款不成,杨先生以珠宝店和直播平台违约及虚假宣传为由,诉至法院,要求退还货款并3倍赔偿。

珠宝店负责人表示,在每块原石切割前,珠宝店明确提示原石在切割、开窗或磨皮后会影响到产品的完整性,不支持退换货;主播介绍只是按个人经验判断,不作为最终结论。杨先生是在同意上述意见后购买的原石,且在数次交易中,杨先生都是凭自身的赌石经验自行挑选购买原石,自愿支付对价;珠宝店明确告知所售产品的相应风险,不存在欺诈行为,不应承担退一赔三的责任。代理人还认为,“赌石”就是以风险来赌利润,根据自愿风险原则,杨先生自愿以风险赌利润,产生的法律后果应由其自行承担。

直播平台公司表示,公司作为第三方

网络平台,与杨先生之间不存在买卖合同关系,平台已对经营者账号尽到了合理提醒、审查及注意义务,不应承担赔偿责任。

法院审理后认为,翡翠原石由于表面有一层风化皮壳的遮挡,所以只能看到裸露在外面的翡翠质量,未裸露的内部质量如何无法把握和预估,只能在完全切割后才能确认翡翠品质,它是具有特殊天然属性而不同于一般标准化的货品,所以珠宝店和杨先生双方买卖具有特殊性且对买方颇具风险性,杨先生在购买翡翠原石时应当预见这种风险,根据自愿风险原则,该风险应由其自行承担。

法官说法:“云赌石”陷阱多风险大

玉石类的网络拍卖是当前网拍纠纷中的重灾区。

“在翡翠原石交易中,由于翡翠原石的天然属性,只要卖方提供的是天然的翡翠原石,那么切割后成色好坏的风险则应由买方承担,除非买方能够举证证明原石造假或双方对原石的品质另有约定。”法官介绍,当事人自甘风险却无法获利时,向对方索赔的行为法院一般不予支持。

另外,以假乱真、以次充好的玉石骗局也屡见不鲜。网拍时说卖的是天然A货翡翠,还有鉴定证书,结果收到的却是经过酸洗和注胶染色的假货,鉴定证书同样是伪造的。

法官提醒,网拍交易风险较大的特殊商品时,买家应尽到比一般商品更高的注

意义,审慎核查网络直播展示的商品效果及产品介绍,理性消费,千万不要抱着侥幸心理,以赌一把的心态参与拍卖,否则很容易被坑,以致损失惨重。

案例② “捡漏”名牌手表 根本收不到货

“品牌手表,1元秒杀,超值‘捡漏’……”某网拍网站展示的一款手表,深深打动了张先生。商家标注:手表起拍价为1元、保证金为200元。对此,张先生的心理预期是3万元以内拿下都算超值。最终,张先生仅用2万元就“捡漏”这块名牌手表!

可付款后,商家却迟迟不发货,张先生每次催问,对方都以各种理由拖延,最后,直接告知张先生:手表已出售他人,无法履行交付义务。气愤的张先生把商家诉至法院,要求其继续履行合同交付手表,若不能履行,则按照手表拍卖价赔偿自己损失的9万元。

庭审时,商家代理人表示,根据拍卖平台管理规范规定,成交不卖最多赔付5倍保证金,不同意张先生的诉讼请求。

法院审理认为,商家未按照约定发货,并将拍品卖给他人,使张先生失去以竞拍价获得拍品的机会,而同类手表在该经营者网店竞拍成功均价为9万元,因此张先生有权利主张该差价损失,最终判决商家赔偿张先生9万元。

法官说法:拍卖成交“发货难”商家要担责

一些网络经营者出于营销、博眼球等目的,采取1元底价、0元底价的竞拍方式吸引消费者,由此出现部分拍品竞拍成交价明显低于商品实际价值的情况。这种情况下,卖家往往会以商品已售罄为由拒不发货。

本案中,据某网络平台规定,成交不卖最多赔付5倍保证金,但是,法官指出,商家自定的赔偿数额不能和法律冲突——根据法律规定,当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定,给对方造成损失的,损失赔偿额应当相当于因违约所造成的损失,包括合同履行后可以获得的利益,但不得超过违反合同一方订立合同时预见到的或者应当预见到的因违约合同可能造成的损失。法官说,商家同期拍卖的类似商品成交均价可以作为重要参考,损害赔偿应当以消费者的实际损失为基础,即便商家规定了赔付标准,但该标准不足以弥补消费者损失的,商家仍应承担补充赔偿责任。

本报综合消息