

迎江区涉“套路贷”犯罪团伙案一审公开宣判

“套路贷”团伙终于被“套”住了

本报讯(应海庆 周国庆)5月31日上午,安庆市迎江区人民法院公开开庭宣判了被告人芦某、汪某、储某某非法拘禁罪、诈骗一案一审判决。依法判定被告人芦某、汪某、储某某均犯非法拘禁罪和诈骗罪,分别判处有期徒刑三年四个月,并处罚金2万元;有期徒刑二年六个月,并处罚金2万元;有期徒刑一年十个月,并处罚金8000元。同时,对三名被告人的违法所得12万元,依法予以追缴,并将诈骗违法所得19050元,依法返还被害人。这也是我市迎江区首起涉“套路贷”犯罪团伙案。

经审理查明:2017年10月底,被告人汪某、储某某伙同他人成立安庆聚宝盆信息咨询有限公司,同年11月中旬其他人员退出,由被告人芦某、汪某、储某某共同出资15万元、章某某(另案处理)出资45万元合作经营该公司,双方约定盈利平分后芦某、汪某、储某某再予均分。公司由芦某任总经理,汪某任市场部经理,储某某任财务经理,芦某为主要负责人。该公司通过聘用多名业务人员,向外推销无抵押小额借贷业务,由业务员带客

户填写个人信息表并持证件拍照,交由三被告人进行风险审核,通过后由财务人员放贷,放贷时,让借款人签订借款数额的1.5倍或2倍的借条,称虚高部分是为督促借款人按期还款的保证,并先扣除上门外访费、8%的业务员提成费、一期的本息等费用,使得借款人实际到手的数额低于借款数额,利息按每日5%计算,对逾期未还款且电话催收无果的借款人,由三被告人负责催收。三被告人为牟取暴利,经常纠集在一起,采取暴力、威胁或其他手段,多次实施违法犯罪活动催收“借款”,扰乱经济、社会秩序,造成较为恶劣的社会影响,形成恶势力犯罪团伙。至2018年2月份,公司获利20余万元,其中被告人芦某、汪某、储某某共获利12万元。期间,被告人芦某参与诈骗2次、非法拘禁3次;汪某参与诈骗2次、非法拘禁2次;储某某参与诈骗2次、非法拘禁1次。

法院认为:被告人芦某、汪某、储某某以非法占有为目的,虚构事实,隐瞒真相,骗取他人财物,数额较大,其行为均已构成诈骗罪,且系共同犯罪;三名被告人非法剥夺他人人身自由,其行为均已构成非法拘禁罪,且系共同犯罪。公诉机关指控的罪名成立。对三名被告人应当实行数罪并罚。被告人芦某有前科,且多次实施非法拘禁,应酌情从重处罚;被告人芦某、汪某在部分非法拘禁事实中有殴打行为,依法应当从重处罚;被告人储某某被判处有期徒刑以上刑罚,刑罚执行完毕以后,在五年以内再犯应当判处有期徒刑以上刑罚之罪,是累犯,依法应当从重处罚。鉴于三名被告人归案后如实供述自己的罪行,系坦白,依法对其从轻处罚,另被告人汪某、储某某在共同犯罪中作用相对较轻,可酌情从轻处罚。据此,作出上述一审判决。

耄耋老人迷路
特警伸出援手

本报讯(陈艳 记者 张培农)6月3日晚,市公安局特警支队二大队民警快速出警,将一名迷路的耄耋老人送回家中。

当日晚7时许,二大队接市公安局110指令称:油巷路往南邮储仓库门口有一名走失老人,需要帮助。接警后,民警迅速赶赴现场,发现一高龄老人正在路旁碎石堆边休息。民警立刻将老人扶坐起来并询问状况,因老人年事已高(88岁)听力不好,民警询问半天只了解到老人因为迷路,找不到家。民警了解情况后,将老人扶到警车上休息,安抚老人焦虑情绪,待询问出老人姓名,民警通过警务平台查询老人住址后,将老人送回家中。

此时老人的家人也正在四周焦虑寻找,看到民警将老人安然无恙带回,对民警热心及时帮助表达谢意。



60年“新安利”正年轻



2019年,安利迎来了60岁生日。迄今为止,安利已在世界100多个国家和地区开展业务,是全球最大的直销公司,拥有近2万名员工、120多万营销人员。

在经历了最近一轮为期4年左右的战略调整后,安利凭借中国市场的企稳反弹,北美和亚洲其他主要市场的回暖,2018年全球业绩实现2%的增长,安利(中国)实现3%的增长。

60年的朴素理想 创业梦

从诞生之初,安利的愿景就是打造一个大众创业平台,致力于为每一个愿意努力的人提供一个公平稳健的创业机会。支持创业、宣扬创业精神,

植根于安利的企业文化。

2010年起,安利连续9年支持德国慕尼黑工业大学编制《全球创业报告》,解读影响人们创业决策的内在和外在因素。根据2018年覆盖了全球44个国家5万名受访者的调查结果,49%的全球受访者对创业持积极乐观的态度,中国这一数值高达86%,美国则为57%。

截至2017年年底,安利支付给营销人员的奖金总额超过586亿美元。

来到中国 真正让安利成为一家跨国企业

真正让安利成为一家跨国企业的,是1992年进入拥有13亿人口的中国。2002年以来,安利(中国)不仅连

续16年成为安利全球最大市场,近年来更是跻身全球直销商业模式创新,2018年全面升级移动社交电商平台“安利云购”,同时上线了“安利微购”,打造了“一部手机、一个兴趣、一群朋友”的新安利创业模式,并向全球其他市场输出中国经验和中国智慧。

拥抱变革“新安利”进行时

2014年,中国的移动社交电商、社群经济、无现金支付、物流体系建设,逐步领先于全球甚至发达经济体的发展水平,安利的“新零售”布局也随即展开,从数字化、体验化、年轻化,到以拓展忠实顾客、培养年轻营销骨干为核心战略,打通线下与线下的通路,走出一条安利式的“新零售”变革道路。

在线下,安利逐步将遍布全国的266家自营店铺升级为线下体验实体,改造成体验馆、体验店、服务中心;在线上,“安利云购”和“安利微购”准确把握移动社交电商风口,成为中国颇具规模的自有电商平台;在物流端,安利与京东合作,一、二线城市24小时即可送货到达,升级消费者体验。当京东、阿里等互联网巨头在O2O、新零售的旗帜下大张旗鼓地开线下

实体店时,拥有最庞大线下销售网络的安利,全力以赴地“触网”。

“新安利”全面赋能创业者

帮助营销人员成功创业,是安利全球60年来不变的价值观。全面赋能营销人员,是安利这轮变革的核心诉求。

依托社交电商平台,安利的模式创新还在于打造安利的生活方式生态圈。通过产品解决方案、线下体验馆、电商平台、教育培训、内容生产、品牌建设、线上社群等,赋能营销人员根据自己的兴趣和优势经营自己的生态圈,让“新安利”成为令人向往的美好生活集合站,打造出安利的新人设。

放眼世界,全球500强企业的平均年龄是40到42年。站在奔向下一个60年的起跑线上,60年“新安利”正年轻。(张峰)

