



善心伪装下，是传销真面目



赵记说事儿

记者手记

和伪慈善说不

本报记者 赵云

《魏书·崔光传》里说：光宽与慈善，不忤于物，进退沉浮，自得而已。语出于此的慈善二字，经后世之人不断注入理解，其含义已很明晰，即在慈悲的心理驱动下的善举，不附加要求，不求得回报。这意味着，慈善是出于慈悲，是爱的分享。

善心汇的会员，自称是善粉。然而，很多人成为善粉，不仅仅是为了善，更多的是为了追求高回报。在回报面前，善粉们都忽略了这一点：慈善事业是不求回报的。

善心汇公司的行骗逻辑本就自相矛盾，所谓的共富神话其实是一个通过拆东墙补西墙来瞒天过海的庞氏骗局，必须依靠持续性的拉人。善心汇被查处后，张天明坦言，他成立之初就是为了取得个人利益，各种包装都是为了迷惑大众，吸引更多人加入。其实他很清楚，善心汇平台迟早会崩盘。迷惑大众，善心汇确实做到了。仅在温岭，仅是孙某，就发展了1400多人的下线。

毫无疑问，善心汇就是一种伪慈善。近年来，伪慈善越来越多，他们打着慈善的名义，谋取的是个人的私利。这是对慈善的亵渎和伤害。

伪慈善最普遍的就是以慈善的名义欺诈敛财，而且方式越来越多样，用爱心、慈善、公益、创新等热词，借着互联网+等名义行骗。善心汇就是一个典型的案例，用情怀加利益的方式诱惑公众参与。再如快鱼主播大凉山区伪慈善事件，一些网络主播以虚假捐赠视频骗取粉丝礼物。

正是这么多的伪慈善事业，使得很多人害怕再次受骗，进而对慈善事业望而却步。这些伪慈善行为，伤害的不只是真正需要救助的困难群体，还有那些默默行善、想要施善的人。

只要人人都献出一份爱，世界将变成美好的人间。慈善是好事，是人间最美的风景。对于伪慈善，希望有关部门能加大打击力度，还慈善事业一片净土。作为普通市民，要辨别伪慈善和真慈善，将善心放在阳光的地方。

本报记者 赵云 通讯员 陈志兵 葛象慧

城东街道山凰村一家理发店，店面不大，但老板娘孙某非常热情。孙某总是向顾客推荐一个善心汇平台，投资的话，既可以扶贫济困，又可以取得可观收益。

听了孙某的推荐，很多人往里面投了钱。但是，慈善事业是不求回报的，做慈善怎么还能取得收益？

近日，孙某站在市人民法院被告席上，她被控涉嫌组织、领导传销活动罪。事实上，善心汇就是一个非法传销组织。

理发店里推荐 善种子

2016年10月，孙女士到孙某的理发店理发，孙某向她推荐了善心汇。孙某说，拿身份证拍照，注册成为善心汇的会员，花300元从推荐人那儿买一颗善种子，激活会员账号，就可以取得高回报的收益。

有这么好的事情？尽管孙某说得头头是道，但孙女士不相信，没跟着投资。回到家后，孙女士在网上查了一下。网上一些资料显示，善心汇确实能帮助残疾人和贫困的人。孙女士有些心动。

接着，孙女士将身份证给了孙某，让她帮忙在善心汇开个账户。孙女士说，孙某用她的账户投资了两单，赚到的钱孙某拿走了。后来，她拿回自己的账户投资，每单投资3000元，能赚800元。几次投资下来，孙女士赚了6000元左右。

另一人朱小姐，是孙某店里的常客，和孙某比较熟悉。孙某向朱小姐介绍了善心汇后，问她拿来了身份证，在平台上注册了账户。孙某往账户里投资3000元，20多天后，平台往朱小姐的银行卡里汇了800元。

朱小姐将3000元还给了孙某，一下子赚到了800元。之后，朱小姐就自己投资赚钱了，共操作了近十次。除了自己投资，朱小姐还将善心汇介绍给身边的亲戚朋友。

朱小姐还发现，发展下线是有好处的，能拿到奖励。不过，朱小姐在网上看到有人说该平台有问题，于是没再继续投资。

两部分收益叫人动心

孙某是何许人？孙某出生于1973年，小学文化。

2016年6月，孙某在微信朋友圈里看到善心汇的内容。当时，她亏钱欠债，感觉加入善心汇能赚钱，就加进去了。

通过公司发送的链接，孙某对善心汇有了更深的了解。公司的法人代表是

张天明，公司口号是 扶贫济困、均富共生。孙某还了解到，公司的产业很多，有投资、餐饮、商城、旅游、医疗等。

善心汇内设善种子、善心币、善金币，其中善种子用于会员激活，善心币用于挂单，善金币用于商城购物。该平台要求参加者以300元购买一颗善种子获得会员资格，并按照一定顺序组成层级，以发展的下线人数为奖励依据作为个人管理奖，同时通过会员之间赠与受助以及向下线转售善种子、善心币，利用差价实现获利。

孙某从推荐人处购买了一颗善种子，成为善心汇会员。根据布施、受助金额的不同，善心汇里分为特困社区、贫困社区、小康社区、富人社区和德善社区。其中，贫困社区的金额是1000~3000元，小康社区是1万~3万元，孙某做的就是这两个社区。

孙某说，贫困社区的收益率为30%，也就是说她布施1000元，就会返还1300元，一般时间是15~20天，另外布施是需要排队等待的，一般需要1~10天，布施成功后才会加入到受助队伍。

对于孙某来说，善心汇的收益来自两部分。一是静态模式布施，即打款给其他会员，待系统自动匹配至多名受助人以后，等待其他会员向她布施打款，受助金额是其打款布施金额的100%~150%。二是动态提成收益模式，会员每发展一名下线，可以拿到该下线参与静态投资金额的6%作为奖励收益，但是实际只能提现3%，还有3%转为善心币。

成为A轮功德主，赚取差价

孙某称，她觉得善心汇挺好的，于是推荐给别人。

因为孙某是开理发店的，她采用面对面定点发展的方式，在店里发展顾客。此外，她还通过微信发展下线。

有些下线不太会操作，她会帮忙，平时还会向下线解答一些事宜。孙某还建立了善心汇的微信群，宣传善心汇的同时，也指导下线操作。

一次家庭聚会，孙某向亲戚们提到善心汇。很多亲戚觉得不靠谱，都没有兴趣。孙某向哥哥借身份证，说一个身份证只能开通一个账户购买，她想再开通一个。孙某的哥哥不肯，孙某就向嫂子借。

嫂子拍了身份证的照片给孙某。嫂子说，接下来的事情，她就知道了。孙某用嫂子的身份证注册了一个账户，并发展下线。

孙某称，她给家人都注册了善心汇会员，除了嫂子，还有公公、婆婆、丈夫和妹妹等。这些账号，平时都是她在操作的。



善心汇会员实行升级模式，分别为A轮服务中心、B轮服务中心、C轮服务中心、A轮功德主、B轮功德主、普通会员，会员晋级以发展相应会员人数为条件。

一段时间后，孙某成为A轮功德主。孙某说，成为A轮功德主的条件是：交纳5万元，直推激活至少10人。成为A轮功德主后，她购买善种子是打7折的，原价300元/个，她只需花210元；购买善心币也是打7折的，原价100元/个，她只需花70元。

而孙某卖给下线基本上是原价，她赚取中间的差价。

她共发展了1422名下线

去年7月，善心汇被依法查处。

经查，2013年，张天明等人设立深圳市善心汇文化传播有限公司，以扶贫济困、均富共生，构建新经济生态模式为名，故意歪曲国家精准扶贫等有关政策，在互联网设立运行善心汇众筹扶互生大系统，同时以高额回报引诱参与人变相交纳门槛费，以发展人员的数量作为返利依据，引诱参与人继续发展他人参加善心汇组织，骗取巨额财物。

去年7月27日，孙某在城东街道山凰村的理发店被我市警方抓获。日前，市人民法院开庭审理了此案。

根据检方指控，2016年6月25日和

6月29日，孙某先后以自己身份证和嫂子身份证在善心汇平台上注册了两个会员账户，并发展下线会员。其中，孙某本人身份的账户于2016年12月23日升级为A轮功德主，获得善心汇组织奖励善种子260颗，该账户在整个会员网络中处于第十层，其下级网络有11层，1422个会员账号。该账户完成56次赠与，累计281700元；22次受助，累计304300元。

以孙某嫂子身份证注册的账户属于普通账户，系孙某的下线，在整个会员网络中处于第12层，其下级网络有9层，1283个会员账号。该账户共完成18次赠与，累计28300元；17次受助，累计389900元。

检方认为，孙某以组织、领导推销商品、提供服务等经营活动为名，要求参加者交纳费用获得加入资格，并按照一定顺序组成层级，直接或间接发展他人参加，骗取财物，扰乱经济社会秩序，应当以涉嫌组织、领导传销活动罪追究其刑事责任。

庭审中，孙某的辩护人称，孙某主观恶性较小，认为可以帮助别人才去参加善心汇，其本身也是受害者；本案中，没有限制下线人员的人身自由，后期参与人员的主要目的是赚钱，很多人认为是投资行为，社会危害后果相对较轻。因此，希望法院对孙某减轻从轻处理，并适用缓刑。

鉴于案件复杂，法庭没有当庭宣判。

花样年华 别为溺水停下

温岭日报社宣

