

一小时200元起,名师每小时1000元

## 天价“一对一辅导”乱象丛生

一小时200元起,名师每小时1000元!校外培训机构“一对一”辅导培训市场火爆。有学生家长一次性购买价值16万元的课时,仅一个暑假就耗资5万元!暑期成了学生的“填鸭期”,家长的“失血期”!

半月谈记者在西南某中心城市走访发现,不少培训机构为争夺生源,与个人信息泄露灰黑产业相勾结,瞄准一所或几所学校学生“精准营销”,天价“一对一”辅导在加重学生、家长负担的同时,对唯分数等风气推波助澜。



## 个人信息被倒卖,家长花了16万元

“您是一中李川江(化名)同学的爸爸吧?您孩子上学期的学习成绩您了解吗……”今年刚放暑假时的一个电话让家长李毅后来花16万元报了“一对一”辅导。“一接电话我以为是学校老师家访,她清楚地说出了儿子名字、所在学校班级。”李毅说,于是他格外认真回答了对方的问题,后来才搞清楚对方是校外辅导培训学校的咨询老师,要给他推荐“一对一”辅导。

“一般情况下我接到推销电话肯定挂掉,但这种方式确实有效,很能镇得住家长。”李毅分析,对方通过这种方式获得了和自己深度交流的机会,“她能说出我孩子的成绩在年级的大致排位,哪些知识点可能有问题。当时真有一种终于找对了人的感觉,所以就带着孩子去机构现场咨询。”

半月谈记者调查发现,通过买卖学生、家长信息实现“精准营销”,已经成为不少“一对一”培训机构获取生源的主要手段之一。

半月谈记者登录勤思教育培训机构网站按照客服指导留下孩子基本信息和个人电话后不久,就开始接到不同培训机构的推销电话。一名推广人员直言:“各个培训机构的信息都是互通的,你只要在一家咨询了,你的信息别的机构也就掌握了。”

“毕竟‘一对一’价格很贵,广撒网效果不会好。”一名与培训机构有合作的老师告诉半月谈记者,近年来很多从事“一对一”培训的机构主要围绕一所或几所学校招生,他们会把机构设在学校附近,主动围绕学校领导、老师做工作,很多学生、家长信息由此而来。同时,机构内部人员也参与到贩卖学生、家长信息当中,造成学生个人信息外泄。

## “名校名师”“保证提分”,营销套路胜过教学培训

半月谈记者走访了京翰、新东方等提供“一对一”培训的机构后发现,“一对一”培训的价格为200元/小时到1000元/小时不等,一门课一次培训至少两个课时,需要花费500元到2000元。一个暑期下来,一些学生的培训花费甚至达到5万多元。为了让家长掏钱,不少培训机构将“名校名师”噱头、“保证提分”陷阱和饥饿营销手段发挥到极致,家长感慨各种套路远胜教学培训本身。

各家培训机构几乎都以“名校名师”为噱头吸引学生家长,每小时收费1000元以上。当地一所名校的副校长给半月谈记者算了笔账:“全市大大小小的培训机构不下上千家,每个都说有十几个名校名师,那就是上万名,全市只有7所学校被称为名校,就是把所有教职员都加起来也才两三千,怎么可能嘛!”

一些培训机构还以提供“特殊升学服务”为名吸引生源。“咨询老师说他们和全市最好的7所学校都有合作,特别是和我家孩子所

在的一中关系好,如果我家孩子高中想读市一中本部,中考又差一点,他们有渠道运作。”李毅说,这一点最终打动了他花16万元一口气买了800个小时培训课时。

为了求证营销套路的真实性,半月谈记者前往大成教育实地探访。接待的咨询老师果然在咨询临结束前,有意无意提起中考上市一中本部差点分数可以运作,花费在20万元左右。最后咨询老师强调:“这个不一定都能成,但确实有机会!”

当地一名资深中学老师说,一些培训机构抓住社会上有人想“走后门”的心理,先画一个大饼出来满足这种需求。这里面的操作真真假假,既容易滋生腐败,也可能涉嫌诈骗。真到时要找关系走后门了,恐怕培训机构又推脱“机会不好”“认识的领导恰好调整了”。

## 严查个人信息泄露,回归教学培训本源

针对“一对一”培训市场中存在的乱象,受访专家和教师建议,依法严查学生个人信息泄露,加大对教育培训机构的监管和违法违规惩处力度,严厉打击夸大宣传、虚假营销等行为,让教育培训行业回归注重教育的本源。

当地一位知名中学的副校长认为,学生信息泄露的源头还在于学校,一些班主任、教师经不住培训机构的各种利诱,将本班甚至本校学生信息泄露给培训机构,这种行为不但有违师德、校规,而且是违法行为。教育行政部门应加大查处力度,加强对学生个人信息的管理。对于校外培训机构间普遍存在的员工泄露学生个人信息行为,应加大依法查处力度。与此同时,家长等社会群体应加强维权意识,当收到推销电话发现个人信息被窃取时,应注意录音取证并及时报警,形成抵制窃取个人信息的整体社会环境。

专家建议,开展针对校外培训机构,特别是“一对一”辅导夸大宣传、虚假营销等行为的专项清查行动,对广告宣传、营销手段设立负面清单制度。将“名校名师”“承诺提分”等惯用虚假营销手段列入负面清单,一经查实,从重查处。

重庆市社科院研究员孙元明说,规范培训机构的营销手段,也十分重要。目前,培训机构都采取的是提前购买学时的方式,“一对一”辅导中少的要预付2万多元,多的预付十几万元购买课时。培训机构一旦经营不善,容易造成巨额课时费难以追讨,涉及人数众多,形成社会不稳定因素。应限定一次性购买课时的时长或金额,减小风险。

部分受访家长和专家还呼吁限制教育培训领域的过度营销行为。半月谈记者了解到,培训机构大部分成本用于投放广告、开发营销模式上了,老师收入占课时费不足一半。“感觉不像是在搞教育,而是在想尽办法推销。”李毅说。

半月谈

平台上线后,犯罪分子大肆忽悠被害人自卖自买,每节课稳赚将近40元

## 买卖网课赚“补贴”,小心陷阱!

现如今网课逐渐成为广大学生学习的一种新方式,然而网络水深,有些不法分子“挂羊头卖狗肉”,对外宣称是网络教育平台,实质却利用买卖“网课”进行集资诈骗。近日,经山东省济宁市高新区检察院提起公诉,被告人刘某、沈某、杨某、赵某犯集资诈骗罪,分别被处以十年到五年不等有期徒刑,并处罚金。

## 涉足网络教育,利用“教育补贴”吸纳资金

2018年3月,家住山东莘县的刘某找到自己的好友沈某,说有一个赚钱的门路想与他合作,这对“难兄难弟”前期一个遭遇电信诈骗损失三四十万元,一个被传销组织骗去七八十万元,都急需还债。沈某自然不会排斥送上门来的财路,刘某便将投资一家网络教育平台的想法告诉了他,两人一拍即合。在他们看来,济宁是孔孟文化的发源地,对于做教育行业有“先天”优势,深思熟虑后两人将公司地址选在了济宁市。

2018年3月到8月这半年间,两人在济宁选址租房注册公司、申请营业执照。一切筹备妥当后,刘某从四川买来的教育App也经过网络备案可以投入试运营了。8月22日,平台正式上线,“鱼饵”已成,就只待“鱼儿”上钩了……

这款网络教育平台的运营模式十分简单,教育仅仅是幌子,利用高额返利噱头集资才是真。首先是鼓动被害人注册“教师号”原价发布课程,根据教师级别的不同,一节课售价在400元至1200元价格不等。之后再让同一被害人注册“学生号”购买课程,前期购买课程享受9折“教育补贴”,之后升到9.2折,交易完成一小时后,课程费便可到教师账号,但需要一周的时间才能提现。这样折算下来,对于被害人来说,一节400元的课程,可以赚将近40元的“教育补贴”,一天可以发布10节课,怎么看都是稳赚不赔的。

但所谓的“教育补贴”出自哪里?据刘某交代,这个平台根本就没有任何盈利点,前期他拉人组建多个微信群、QQ群,并在群里大肆宣扬他们公司是一家培训教育机构,现在加入群可以赢教育补贴,并找来自己的朋友杨某、赵某当“托”,在保障他们能够赚取利益的情况下,让他们扮演群众角色,在微信群里发送收益到账截图,发表“稳赚不赔”的言论,烘托气氛,吸引更多人来投资平台。这期间一直都是他们注册的公司任倒贴钱,为的就是让持观望态度的潜在投资者信以为真,毕竟这种“打时差”的经营模式,只能依赖不断地拉人入群并在该平台上购买课程才能维持下去。

## 从爆发性盈利到崩盘,只有短短三个月

刚开始,群里活跃的基本上都是“自己人”,渐渐地,很多人看到在这个平台真的能够挣到钱,也开始争相购买课程。随着参与人数不断增多,他们的公司开始日益壮大,“运营模式”逐渐清晰:刘某实际操控公司的运营,负责公司的全盘工作,作为公司法定代表人、董事长的沈某负责客户资料的完善和给教师打款信息的确认等工作,杨某负责宣传工作,拉关系建群,为别人入群上课提供条件等,赵某负责在群内宣传,跟着刘某录入打款信息。

2018年10月,刘某利用赚来的钱给自己添置了一部豪车用来洽谈新业务时充门面。眼看着公司账户金额达到了500万元以上,沈某害怕了,就想分一笔钱后“金盆洗手”。他将想法告知刘某后,被一阵嘲讽,说他眼光不长远,并开始给他构思未来公司开设实体教育培训机构的蓝图。为了能够稳住沈某,刘某拿出一笔钱还了沈某的部分债务,这才使得沈某继续干下去。

然而好景不长,同年11月下旬,平台遭受黑客攻击,投资人数降低,平台资金骤减。为了挽回损失,刘某等人立即启用了一款新的教育App,并进行大规模返利,然而,这些做法仍旧没有扭转公司濒临崩盘的局面。11月25日,刘某、沈某取出公司账户剩下的60余万元,花4万元买了一辆二手车和几部手机及手机卡,40余万元归刘某,剩下的钱其他人瓜分后各自跑路。

就在公司人去楼空的前两天,他们还在对外发布将举行招商会、培训会、参观孔府孔庙、奠基仪式等一系列虚假宣传活动的信息,刘某仍在群内宣传公司即将复苏,鼓动继续上课等言论吸引被害人继续投资。直到12月,所有群一夜之间全部解散,这场依托教育平台实施诈骗的骗局才被揭开真实的面目,此案共造成全国各地32名被害人损失140余万元。

## 非法吸收公众存款还是集资诈骗?检察官精准定性

从侦查阶段到庭审,几名被告人虽然供述了利用App以购买课件返利吸纳资金的犯罪事实,但一直辩解主观上不是故意诈骗,是想通过吸收资金来开实体培训机构,该行为应定性为非法吸收公众存款罪。

办案检察官深入剖析案件本身,通过对被告人的多次讯问,结合所有证据给出精准定性,非法吸收公众存款和集资诈骗的核心区别是:是否有非法占有的目的。

从主观方面,刘某等人的行为具有非法占有的故意。一是从公司的运营模式上看,该公司没有其他经营活动,无其他收入来源来支撑对被害人的所谓“补贴”,是通过后购买课程的被害人所支付的课时费来返还之前被害人的课时费,这种“以新还旧”“拆东墙补西墙”的模式没有盈利点,这样运作公司无法长久,其本质同“庞氏骗局”一样;二是经营过程中被告人购买豪车自用,在平台关闭后购买二手车出逃,肆意挥霍被害人钱款;三是平台关闭后私分所骗钱款,携款潜逃,更换手机和手机卡,四处躲藏。

从客观方面,刘某等人采用了虚构事实、隐瞒真相的诈骗手段。利用微信群广泛进行虚假宣传,称公司有实体培训机构;在微信群内当托发布到账截图,发表“到账有保证”等言论,除此以外,在微信群建立初期,让内部人员购买网课,并在微信群内发布大量截图,以此骗取其他被害人的信任,骗取被害人购买课程入资;在App崩盘的前一天,公司还在虚假宣传以诱骗被害人继续投入资金;平台关闭后,刘某仍在微信群内宣传公司正在进行重组,购买课件奖励400元鼓动被害人继续打款,以达到其继续骗取资金的目的。刘某等人实际上无任何返本付息的能力,以高额返利利诱被害人,利用了占便宜的思想诱骗被害人投资,符合集资诈骗的客观行为模式。

最终,法院认定检察机关指控成立,予以支持。一审判决后,被告人均上诉。近日,该案二审宣判,法院驳回上诉,维持原判。

检察官在此提醒大家,集资诈骗套路深,任何打着“高额回报”“短期回利”的幌子进行资金募集的行为都要特别注意,投资者应通过正规途径进行合理理财,切勿轻信通过建群这类方式进行传播的投资项目,以免上当受骗造成财产损失。

据检察日报