




(少部分被骗到香港“考察”的人所携带的行李。杨树/摄)

“在香港的4天时间都是听课、了解产品，有精油、珠宝、化妆品、香水、奶粉、红酒、手表、保健品等等，说是法国进口，独家授权，公司总部在香港，全球有40多家分公司。我当时就被这些产品吸引住了，因为我爸有腰椎间盘突出，当时就想买一些保健品回去，他们又告诉我可以代理这些产品赚钱，成为零售商或批发商价格有优惠，我动心了。”小雨说。



( BV位于荔枝角万利中心7楼的客服部，独立经销商在此等候签约。杨树/摄 )

记者在暗访BV公司提货点的产品型号价格表里看到，墙上贴有“BV大单对货区”，不少人围着拍照和拿笔登记。产品包括彩妆、手表、珠宝、洋酒等等，价格非常昂贵，是市场价的好多倍。有很多人坐在大厅内等待打货、领取支票。



## FRANCINE

### 獨立經銷商獎金計算及發放

注意事項: 1. 凡購物可累計, 並不需要某一特定金額購買。  
 2. 凡於購買發票日期起計, 14天內退貨, 以獨立經銷商購買價九折回收。

顧客: 凡累積購物或 18,750 PV 或半年年費 HK\$210, 每年續約費 HK\$210 元可成為獨立經銷商。

- ① 初級獨立經銷商: 20% (1 PV - 90,000 PV) (個人業績)
- ② 高級獨立經銷商: 29% (20% + 9%) 90,001 PV - 360,000 PV (個人業績)
  1. 差額獎金 9%
- ③ 初級區域獨立經銷商: 38% (20% + 9 + 18%) 累積購物 360,000 PV 以上, 一次過購物滿 300,000 PV 或  
 組織三級直屬高級獨立經銷商 (三選一)
  1. 差額獎金 9% - 18%
  2. 初級區域獨立經銷商同階培育獎金六代 5%, 3%, 2%, 1.5%, 1%, 1% (共 13.5%) (附表一)
- ④ 高級區域獨立經銷商: 41% (20% + 3 + 21%) (組織五條第一代初級區域獨立經銷商線, 並報備挑戰) 挑戰業績連續三個月滑動累計組織業績, 營業額 3,750,000 PV (達衝營業額 3,000,000 PV)
  1. 差額獎金 3% - 21%
  2. 貢獻獎金 2%
  3. 培育獎金六代 5%, 3%, 2%, 1.5%, 1%, 1% (共 13.5%) (初級區域獨立經銷商-初級區域獨立經銷商) (附表一)
  4. 領導獎金六代 5%, 3%, 2%, 1.5%, 1%, 1% (共 8%, 按積分制) (高級區域獨立經銷商-高級區域獨立經銷商) (附表二)
  5. 高級區域獨立經銷商亞洲分紅 1.5% 積分制, 六代積分合計分紅 (需5個月高級區域獨立經銷商組織業績 2,400,000 PV) (附表三) (亞太區獨立經銷商及亞太區獨立經銷商以上免)
  6. 購贈胸章一枚。
  7. 自加入起四個月內, 晉升高級區域獨立經銷商者, 公司贈持法國遊。
- ⑤ 亞太區獨立經銷商: 42% (20% + 1 + 22%) (組織五條第一代高級區域獨立經銷商線, 並報備挑戰) 挑戰業績連續三個月滑動累計組織業績, 營業額 40,000,000 PV
  1. 差額獎金 1% - 22%
  2. - 6 項 (同高級區域獨立經銷商)
  7. 亞太區獨立經銷商同階獎金六代 5%, 3%, 2%, 1.5%, 1%, 1% (共 2% 積分制) (附表五)
  8. 亞太區獨立經銷商亞洲分紅 1% (積分制) (附表四)
- ⑥ 太平洋獨立經銷商: 42% (20% + 1 + 22%) (組織五條第一代亞太區獨立經銷商線, 並報備挑戰) 挑戰業績連續三個月滑動累計組織業績, 營業額 400,000,000 PV
  1. - 8 項 (同亞太區獨立經銷商)

(明昇的獨立經銷商“拉人頭”等級表。楊樹/攝)

20和29称为爵士，即享受20%折扣的普通消费者和一次性消费5000港币、享受29%折扣的经销商。这两个较低的层级发展下线不能得到返利。

38称为伯爵，是通过拉下线产生利润的最低级别，即投资62569港币成为伯爵，提

货享受38%折扣。成为38后，推荐一个29奖励5000港币，推荐一个38奖励14361港币。但是，隔代拉人佣金递减，且38所拿佣金止于6代下线。

41称为侯爵，即推荐5人成为38，且连续3个月做满100万港币业绩，即成为侯爵。只有5个38、没有达到3个月100万业绩的称为准41。41提佣不受6代限制，还可参与每年至少4万元的“亚洲分红”（实际上很难拿到）。

42

即公爵

，也称为董事

长，号称可以月入10万港元

以上，并且什么都不用干。

42之上是43，被称为荣誉董事长，44则被称为环球董事长，据说还没有人能到44

。

据另一位受害人丽姐介绍，她成为38后，上线跟她说，在还没有成为准41，也就是没有做到有5个下线时，如果她的某个下线38拉人速度快业绩好，则丽姐这个支线上的拉人佣金就不再给她了。要避免这种损失，就得“截水位”，也就是“齐架”，即自己找5张身份证，自己掏钱用这5张身份证开户买下5张大单，以后有新人进来时，替换名字就可以了，相当于提前把钱存在公司账上。这样做的好处是可以收两次钱：38和41的佣金都在自己手里。

正是这所谓“收两次钱”的诱惑，绝大部分人都靠自己一次性买5个户头成为准41。不过，早已债台高筑的传销者以为升到41就有钱了，却不料前方仍是陷阱重重。

2017年，深圳福田警方曾抓获一个内地最高等级的“公爵”，尽管此人看似衣着光鲜、事业有成，但实际上，那不过是为了拉人入伙刻意制造的假象。由于前期靠大量借钱

加入亮碧思团

队，他后期只能不断拉亲朋

好友入伙，拆东墙补西墙，

加入传销组织7年后被抓获时，他尚欠有200多万的债务——做到内地最高层级尚且如此，其他人的遭遇便可想而知了。

据内部知情人士介绍，目前广州FC团队拉人后已不满足于小打小闹，全部直接诱惑成员“齐架截水位”，交“1+5”个户头费，一次交足30多万元。不少人因此债台高筑，却并没有享受到宣传中所称的“每个月躺赚10万”。

亮碧思幕后老板

亮碧思最早植根于台湾、香港和澳门，2008年6月19日，澳门禁止层压式传销法令生效后，亮碧思关闭了澳门公司，将香港作为主要根据地。据多位受害人向记者描述，香港多家传销公司都指向同一幕后老板——黄树雄。

黄树雄何许人也？据亮碧思官网介绍，黄树雄早年大学毕业后在法国卖中国产品。记者调查了解到，黄树雄名下有多家公司，其中亮碧思集团（香港）有限公司成立于1989年4月7日，最早叫伟鸿基（国际）有限公司，2000年11月10日改名为亮碧思。其官网介绍称，亮碧思曾获得过马来西亚50强传销公司大奖，且在香港、马来西亚、印尼、加拿大和澳大利亚均设有办公室。

据知情人士介绍，亮碧思大约自2005年开始在内地发展传销组织，随着内地警方连续多年打击，且越来越多受害者在网上发帖揭露亮碧思，亮碧思负面消息太多，黄树雄随后在香港注册了多家公司，以同样的模式运营。

2013年9月30日，黄树雄注册了诗贝朗集团有限公司（SIBELLAC HOLD - INGS LIMITED）。2016年5月6日，又注册BV集团（BELLE VENTURE HOLD - ING(HK) LTD）。同时，黄树雄名下还有另外一家公司“francazure”，据官网介绍，这家公司也已经成立长达10年，号称亚洲最大的直销网络公司。知情人向记者介绍，亮碧思经常更换公司名字，这些公司下面的小团队更是数不胜数，如盛朗、龙家班、AK团队、明昇等。记者在这几家公司网站发现了几个共同点：网站设计风格相同，采用相同的传销网络组织架构，产品大多是各类保健品。

### 内地警方严厉打击亮碧思违法传销

早在2009年，内地媒体就曾报道过亮碧思跨境传销，在内地圈钱百亿的消息。随后内地警方开展多次查处、打击行动。2013年，国家工商总局公布打击传销十大典型案例，亮碧思名列其中。2012~2014年，在广东省工商局、广东省公安厅的部署下，广州、深圳、珠海、韶关、惠州、东莞、中山等市工商、公安针对亮碧思传销活动联合开展了多次打击行动。

2015年1月，珠海香洲警方破获亮碧思传销案，抓捕7名犯罪嫌疑人，涉案金额超千万元。同年7月6日，央视《经济半小时》播出打击防范经济犯罪行为系列专题，揭秘亮碧思传销真相。

2016年8月18日，亮碧思发展聚集型传销被公安部点名。

2017年7月，深圳福田警方侦破亮碧思在内地涉嫌组织、领导传销案，抓获“公爵



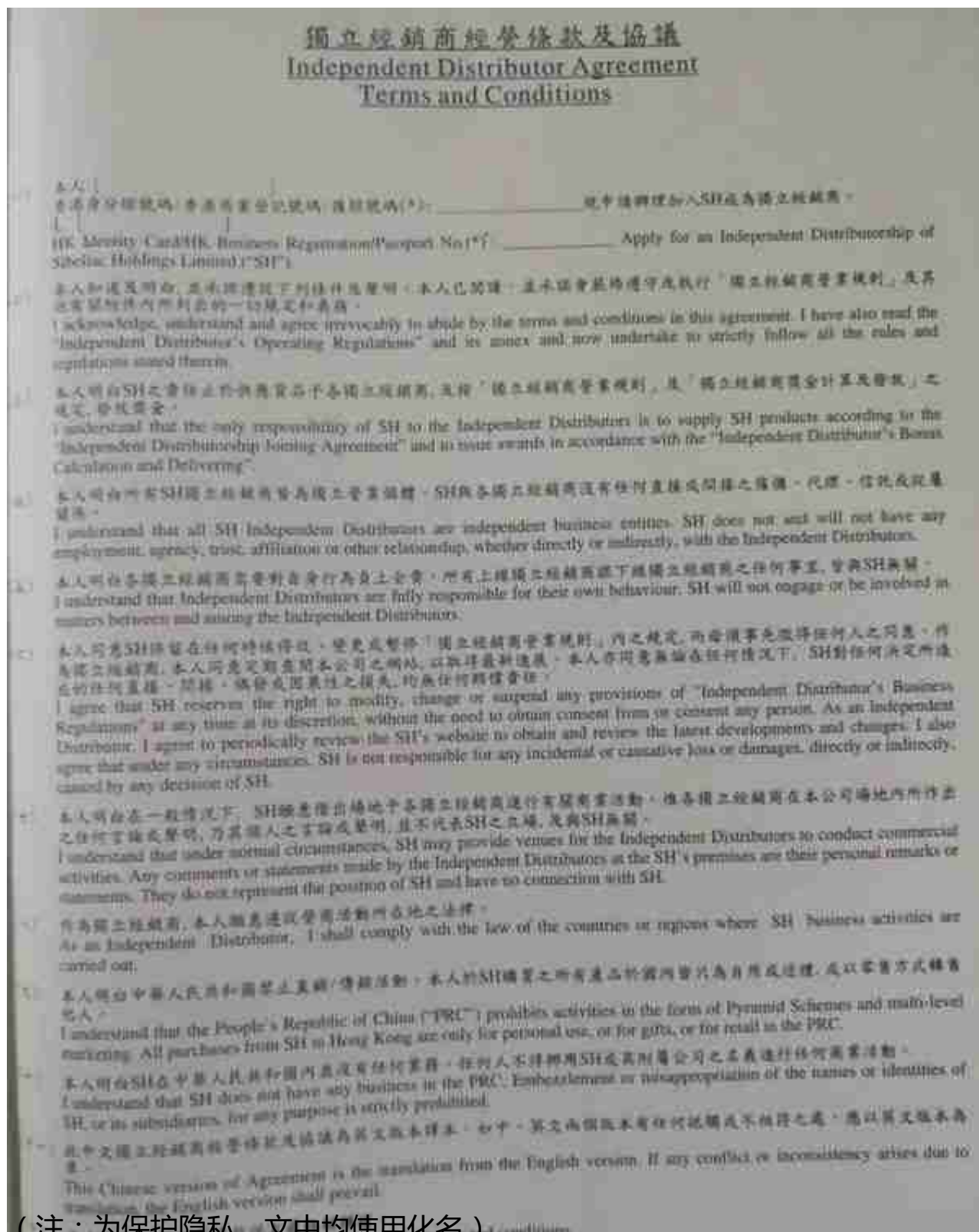
”一名，涉案金额超过2亿元。

8月，国家工商总局曝光34个传销组织黑名单，其中就包括亮碧思。

2018年12月，福田警方又破获一起亮碧思传销案，亮碧思传销人员通过搭建虚拟平台，以“投资挖矿”的形式，声称“只有交钱才能具备相应的挖矿资格”“充钱才有挖矿的工具”“充钱才能提升级别”等等，诱骗受害人出资。

深圳市福田区公安分局经济犯罪侦查大队相关负责人表示，亮碧思是注册在香港的一家直销公司，很多人就是被这点所蒙蔽，实际上所谓的直销子虚乌有，并不销售产品，而是以“拉人头”返利为主。亮碧思传销组织会对参与人进行调查分析，了解其家庭背景，直击参与者的“软肋”。

多年来，由于香港并未禁止传销，多个受害者曾向香港商业罪案调查科投诉亮碧思，但屡次调查都“证据不足”而无法开展。证券时报记者蹲点暗访香港传销窝点时，恰好碰到3个受害者向警方举报被传销分子所骗，受害者激动地对记者说：“这里是骗人的，骗了我30万。”警方在做了近半个小时的笔录和调查后便离开了，受害人没有任何办法。



(注：为保护隐私，文中均使用化名)

### 后记 | 为什么亮碧思如此难取缔？

记者刚接触到香港传销受害人群体时，并未想到，受害人如此之多，牵涉金额如此之广，问题如此之复杂。

有些受骗者希望能通过法律途径把被骗的钱拿回来，可是大多数都无疾而终。受害者在得知记者调查此类事件时，不停地向记者吐露受骗的过程。可是他们又害怕记者的报道会激怒传销头目，这样一来就挡了传销组织的财路，不把钱归还给他们。这种矛盾的心理在与记者交流的过程中显露无疑。

亮碧思对年轻人的侵害尤其严重，在营造出虚幻的发财承诺下，鼓吹让大学生辍学加入，教他们如何从网上P2P贷款，用信用卡套现，如何用话术骗父母拿钱，骗亲朋好友和同学加入，有些人甚至大学未毕业就因亮碧思欠下巨额债务。

为什么亮碧思如此难以取缔？首先是跨两地执法难，香港法律并未禁止传销行为，亮碧思利用这点将根据地设在香港。香港的法律管不了，内地警方又难以跨境查处。其次是取证难，受害者人数多，分布区域广，统一收集受害人信息难度非常大，并且亮碧思下设公司和团队多，调查取证也存在难度。最后，人性的贪婪助长了亮碧思的猖獗，不少受害者刚开始都希望通过亮碧思实现发财梦，这种心理在客观上助推亮碧思不断发展壮大。

近年来，传销的模式不断演变，打着所谓“微商”“电商”“多层分销”“消费投资”“爱心互助”等名义从事传销活动屡见不鲜，不少新型传销让很多高学历、高智商的人员都深陷其中。这些不法行为披上合法公司、企业的外衣，以销售商品为掩护，以高额返利、高额回报为诱饵，通过发展加盟商、业务员等形式从事传销活动。传销形式日新月异，能新到什么形式，只有你想不到，没有做不到。但是不管形式怎么变，核心没有变，就是拉人头，许以高回报或者高提成。

工商总局曾发布新型传销活动风险预警,提示广大群众,只要具备“交入门费”“拉人头”“组成层级团队计酬”这三点，就可认定为涉嫌传销。

监管机构的打击是一方面，个人的自身防范是另一方面。亮碧思之所以盛行不衰，一个重要的原因是大多人都有一夜暴富的贪念。如果对方什么都不要求，就给你一个远超期望的收入承诺时，这时，应认真思考一下：为什么？

”

中国基金报：报道基金关注的一切

Chinafundnews

长按识别二维码，关注中国基金报

万水千山总是情，点个“好看”行不行！！！