



骚扰电话像 长了眼 牛皮癣 咋就这么难治？

新华视点 记者 颜之宏 赵旭

你是否有过这样的经历？前脚刚下载某款炒股App，后脚就能接到各种荐股推销电话。现如今，骚扰电话越来越智能，像“长了眼”一样，对你的需求了如指掌。

骚扰电话“命中率”越来越高，背后有些什么猫腻？骚扰电话为何像“牛皮癣”一样难以根治？新华视点 记者对此进行了调查。

骚扰电话对需求了如指掌

我们这里有精选的几只股票，推荐您了解下呢！接到这通电话后，厦门市民老杨很生气，直接挂断电话，把来电号码拉入“黑名单”。

让老杨想不通的是，现在的骚扰电话都像“长了眼”一样，对自己的需求了如指掌。不久前，老杨下载了一款炒股软件，刚开始使用，当天就接到了荐股电话。对方是机器人，说是有几只股票经过人工智能分析未来会有“行情”。老杨说，此后类似骚扰电话层出不穷，一天至少四五通，多的时候十来通。

无独有偶。这类骚扰电话也让北京市民李先生不堪其扰。“不接怕错过工作电话或快递电话，接了后也屏蔽、举报过，但没啥效果。”李先生说，这些由机器人拨打的骚扰电话会不停更换“马甲”来电，即使“拉黑”也没用。

在黑猫投诉平台上，有400余条有关“使用机器人向用户拨打骚扰电话”的投诉。有的用户反映，几乎每天都能接到一个由机器人拨打的骚扰电话，有用户表示注册某款App后，就开始接到机器人拨打的骚扰电话。

12321网络不良与垃圾信息举报受理中心公布的《2023年第三季度垃圾信息举报情况盘点》显示，在2023年三季度骚扰电话投诉中，94.5%与商业营销相关，排名前三位的分别为贷款理财、欠款催收与房产中介。

记者了解到，利用人工智能开展电话营销正大行其道。在网络上搜索“外呼电销”，显示的搜索结果中大部分都是“人工智能外呼服务”。

精准 骚扰背后的猫腻

现在的骚扰电话缘何越发精准？

在某二手交易平台上，记者使用指定关键词检索时发现，一些商家在商品简介中声称可以提供“精准客户手机号”。

一名商家向记者展示了其客户信息的采集渠道，包括两家短视频平台和一家“达人种草”类平台，每个客户的信息还包括其具体需求描述。当记者询问其数据来源是否合规时，该商家表示“您放心吧，我们不会干违法的事”。

通过此类渠道获得的用户信息有可能是用户“授权”提供的。中国电子技术标准化研究院网安中心测评实验室副主任任何延哲举例说，在一个二手车交易App里，客户想要了解某部车的底价，需填写手机号。如此一来，平台、二手车商、第三方销售人员可能都会获取该联系方式，仔细查看软件的用户协议，会发现平台要求用户“授权”提供大量个人信息，甚至是以“捆绑”方式向多方提供。

记者发现，某“种草”类社交App的隐私政策提示，该App会将用户个人信息与“商业合作伙伴”进行“必要的共享”，这些“合作伙伴”包括但不限于平台第三方商家、第三方物流服务商、广告和分析类合作伙伴等。隐私政策还



提示，当用户选择参加相关营销活动时，在经过用户同意后，会将用户姓名、性别、通信地址、联系方式、银行账号信息等与“关联方”或“第三方”共享。

随着人工智能的使用，个人信息攫取和电话拨打效率大大提升了。网络安全专家荣文佳说。

你在购物App上的交易行为，在短视频App上的浏览习惯，在社交App上的发帖回复，背后都有人工智能在打“电子标签”，也就是人们常说的“用户画像”。荣文佳解释说，这些“电子标签”会被脱敏并深度加工，而后分享给各大App的合作机构，而合作机构又能通过一些手段就这些“电子标签”与相应用户重新关联，这就是推送广告和推销电话都越来越精准的原因。

北京航空航天大学法学院副教授赵精武说，当前骚扰电话屡禁不止，主要治理难点在于个人信息泄露的来源难以确定，针对第三方营销公司业务人员故意或过失泄露客户信息的情况仍存监管难题。同时，部分App、网络平台等将个人信息买卖做成黑灰产业链，销售对象并不以特定行业为限，用户无法确定自己的信息是从哪个平台泄露的，难以找到证据。

如何治理骚扰电话“牛皮癣”

近年来，国家有关部门通过多种手段治理骚扰电话取得一定成效。2023年上半年，共拦截垃圾信息超90亿次，拦截涉诈电话14.2亿次和涉诈短信15.1亿条。工信部还推广“骚扰电话拒接服务”，强化电信网络诈骗一体化技防手段；印发《关于进一步提升移动互联网应用服务能力的通知》，加强App全流程、全链条治理。

此外，三家电信运营商已于2019年10月面向全国用户推出“骚扰电话拒接服务”，用户可免费开通此项防骚扰服务。例如，中国移动用户可以发送短信KTFSR到10086，或拨打10086转人工服务开通。截至2023年6月，“骚扰电话拒接服务”用户规模超5.4亿，累计依据用户意愿提供骚扰电话防护超460.3亿次。

信用卡遇冷了吗

王宝会



近期，有关年轻人不愿用信用卡的话题上了热搜。信用卡业务一直是银行零售金融的重要阵地，在激发消费意愿、释放消费潜力、推动消费升级等方面发挥着重要助推作用，难道进入冬天后，信用卡也“遇冷”了吗？

北京市互联网金融行业协会党委书记兼会长许泽玮表示，信用卡吸引力变弱，主要受到互联网技术进步、市场环境变化等因素影响。随着移动支付的快速发展，不少年轻人已不再习惯随身携带现金和银行实物卡片。

虽然信用卡具有先垫付、后付款的优势，但是随着金融科技的发展，不少互联网平台APP也相继推出了一些类似信用卡功能的服务，对信用卡市场形成一定冲击。另外，线上消费场景增多，移动支付工具对信用卡的替代效应明显，加上移动支付工具没有年费、管理费等等费用，使用灵活便捷，深受年轻用户欢迎。

除了支付方式的改变，信用卡“遇冷”也意味着部分年轻用户消费观念在转变。有数据显示，如今，35%的青年人不使用信贷消费，多数信贷消费比例在收入的20%以下，越来越多年轻人正试图通过关闭消费信贷的方式告别“超前消费”。

另外，服务质量下降、费率不透明等问题是信用卡被投诉的常见原因。比如，一些信用卡产

品在推广时未充分披露相关费用，或在账单中出现不明确的收费项目，影响了年轻客群用卡体验，降低了用户黏性。

其实，信用卡“遇冷”并不代表信用卡赛道不受青睐。天眼查数据研究院高级分析师陈原表示，信用卡在信用额度、分期付款等方面优势明显，持卡人不但可以享受特约商户的优惠，还可以有效累积个人信用，方便办理诸如信用贷款等业务。

数据显示，我国信用卡累计发卡量由2015年的4.32亿张增加至2023年二季度末的7.86亿张，授信总额由2015年的7.08万亿元增加到2023年二

季度末的22.31万亿元，信用卡业务已经深深地渗透到人们现代消费生活中。

随着各家银行信用卡的发卡量、交易额等诸多指标增速普遍放缓，越来越多的信用卡业务也转向“降本增效”的发展模式。此前，多家银行发布公告称，从2024年起对旗下部分信用卡的权益活动作出调整，特别是不少商业银行在加大减费让利、提高用卡权益方面持续发力。

信用卡“遇冷”的同时也在倒逼商业银行进行存量信用卡业务改革，合理平衡留客与拓客的关系。中国银行研究院研究员杜阳表示，在监管趋严背景下，信用卡业务亟需从“跑马圈地”的粗放发展阶段迈入专业精细的高质量发展阶段。整体来看，银行一方面要注重数字化建设、风险管理和品牌建设，不断扩大市场份额，开发更多潜在用户；另一方面要加强信用卡合规管理，保护金融消费者合法权益，提升品牌影响力和客户黏性。

信用卡业务是较为成熟的消费金融模式，可以为持卡人提供可靠便利的消费金融服务，满足居民多元消费需求，进而夯实消费对经济复苏的基础性作用。杜阳表示，我国商业银行持续加强在产品体系、服务能力、风险管理等方面的转型升级，推动信用卡业务快速发展，满足用户多元消费需求。

来源：经济日报



侯石年珍藏拓片

侯年生



侯石年（1900—1961），名宗渠，号佛庸子，永定区后坪镇侯家湾人，毕业于上海复旦大学文学系。他在学生时代就酷爱书法和篆刻艺术，平时治印非常认真，稍不如意即磨去另刻。他作书、治印、吃饭拿筷子都用左手，左手腕力极大，与别人扳手腕从未败北。其治印时用左手操刀，纯用反力向上推，起刀自毛笔的落笔处，收刀是毛笔的起笔处，刀法娴熟，结构和章法苍劲超逸，隽秀美观。

侯石年崇尚民族英雄岳飞的气节，经常临摹岳飞《满江红》草书帖，以“满江红室”为斋号。在复旦大学读书时，曾出版过《总理（孙中山）遗嘱印谱》。所作《三民主义印谱》刊于《艺风》（杭州）1933年第1卷第4期，并有《论篆刻在艺术中的地位》《论绘画的技巧与气韵》等论文刊于当时报刊，后来又出版了《满江红印谱》，受到齐白石、于右任、谭延闿的器重。

侯石年喜收藏，精鉴赏，工资收入大都购买古文物、图章、书画，对甲骨文和先秦篆文，拿起就能辨认，释出词义。考古人员挖掘的竹简、古钱币、祭祀盛酒的器皿，他一见就能道出名称、讲述用途、出自哪个朝代，堪称是文物收藏家和文物鉴赏家。1937年，他从南京赴陕西上任时，送回老家几口箱子，里面是费尽心血收藏的秦砖汉瓦、陶俑、铜鼎、印章等文物和历代名人字画。当时在家中挂出的有翁同和的工楷、谭延闿的隶书，都属书法珍品。

1949年，侯石年拒绝去台湾。中华人民共和国成立后，侯石年在重庆从事雕刻和商业工作，1961年去世。身后经“文革”一劫，其毕生所收藏的文物、书画被毁弃殆尽，所治印章及书法作品遗于世者亦稀如星凤。

今见《李府君墓誌》拓片一张，碑文如下：

唐故振武节度随军登仕郎试左武卫兵曹参军上柱国李府君墓志铭并序。

撰并书底篆盖节度要籍张元赞。

公讳，其先陇西郡人也。源流出于姜

姓夏禹之苗裔，汉大将军安之后。曾讳共华，曾任亳州司马，祖讳荣皓，曾任斌宁衙前兵马使、青青光禄大夫检校太子詹事上柱国李公筹谋绩，铭于鼎彝，威振蕃夷，名光竹帛，公即是府君之第六子也。公在提孩，巍然秀发，至于礼义忠孝明懿，生而知之。年及弱冠，投笔从戎，去宝历初，都护张司空以公夙蕴干能，恪勤奉职，补署散驱使官。至大和中，节度使李公仆射补充正驱使官。后去开成三年，中都护刘太保改署节度要籍，迄今累至随军之职。历职岁久，累任年深，不可具载。公即志性沉厚，襟怀恒夷，忠孝洽于友朋，勇毅彰于军府，接下以礼，居上而宽。元戎以军中宿旧，早着能名，尝以嘉叹其德而贵不登于大用，寿不及于期颐，则天之高神之明，胡为职哉哉？以大中年十二月不幸寝疾，终于振武军杜母理之私第也，享年五十一。知与不知，无不惊叹。呜呼！阅水有涯梁木其坏，俄归大夜，奄谢明时。夫人刘氏，父讳伦，曾任振武节度衙前讨击副使适之长女，温惠慈和，亲族仰则，耽服浣濯，勤俭理家。有子三人，长曰敬剑，受职节度子弟，次曰敬儒，幼曰敬初，在家兹教，未职官于公门。嗣子等夙禀庭闱之训，早彰孝弟之风。有女一人未出于适。哀茹荼毁，瘠过礼义，龟筮叶吉，痛封树之有期，即以其年十月廿四日殡于军城正西三里平原之礼也。嗣子等感先父之旧誓，见命乃为铭曰：

天文着象，人文可观，龙鹄岂易，麟角成难。阴泛惨色，悲寒，哀旦旦哭，感助山川。千秋万岁，苍茫古原，輶车送往，何时复还？

收藏是为传承中国传统文化的必然途径，三代文字不尽传于后世，惟金石仅有存者。侯石年是中国文化的忠实守护者，他为后人留下的文献不多，透过这张拓片从独特的视角去领略金石文物，尤其是那些已经消失于历史长河中的金石文物的艺术风采，给后世对金石、碑拓的研究，提供了资料。



投资理财不可心存侥幸

包元凯

近日，个别茶叶经销商炒作的“理财茶”爆雷，引发关注。类似骗局多次被曝光，投资者应清醒认识到所谓“理财”背后的陷阱，理性投资，不可心存侥幸。

近年来，尽管有关监管部门屡屡重拳打击，但在一些地方，打着“投资理财”旗号、借机炒作诈骗的行为仍时有发生。有的炒作概念，低买高卖，赚取差价；有的借交易之名，行非法集资之实。“理财茶”爆雷，本质上是不法经销商利

用信息不对称优势，蓄意炒作抬高价格，吸引投资者入局，趁机圈钱后退出，最后导致泡沫破裂，众多投资者血本无归。

类似事件之所以屡禁不绝，一方面是因为骗局具有隐蔽性，“理财茶”从做局操盘到最后爆雷有个过程，有的长达数年之久。而且监管部门从接到举报、发现问题到查处案件，通常具有一定滞后性。投资者难以分辨事实真相，往往等诈骗分子卷款跑路后，才意识到上当受骗。另一方

面，部分投资者存在盲目性和侥幸心理。在前期炒作过程中，投资者之间也会相互买卖，有的甚至从中尝到甜头，明知有猫腻，仍然抱着投机侥幸心理参与其中。

投资理财需要具备一定的专业知识素养和合理的规划，广大投资者要养成理性的投资习惯，避免因盲目冲动导致上当受骗。有关部门也要建立监测机制，加大技术投入，持续加强监管，避免人民群众财产遭受不必要的损失。



加好友 验证码社交好友 微信二维码 养生神药 养生神药 加好友
中奖短信 养生神药 身份证信息 银行卡号 陌生电话点击确认
中奖

96110 是公安机关反诈预警劝阻专线 请务必接听！

QQ 二维码名片收付款码 转账 微信 开户行链接 中奖了
由话号码 和台主账户 一夜暴富 网络诈骗