

# 冰客碌卡每月捐 銀行懶理難 cut 單

本報記者做臥底籌款員期間，發現一個怪現象：中介公司用高薪厚祿請籌款員，但每月拉客業績又不算豐厚，記者直擊組長埋數，全組每月只開得40張單，連支付每名籌款員底薪都有困難，這門生意點為皮？關鍵原來是中介堅持要善長仁翁用信用卡或自動轉賬支付捐款，確保每月也有基本善款如滾雪球般，將善款幾何級數累積下去，每月新舊善款高達數千萬，十分和味。

其中一間中介公司為新入職籌款員派發「天書」，重點傳授「割客」技巧。「天書」模擬與市民對答時情景，提供「標準答案」，還叮叮囑囑要市民採用信用卡或銀行卡自動轉賬，不接受現金或郵寄支票捐款。中介公司人力資源部的培訓導師教路：「如客人對使用信用卡過數有猶豫時，可哄騙說：『不用擔心，因為幾時想 cut 單都得，我哋有熱線跟進信用卡停止捐款的安排。』」

之後正式返工每次都是6人一隊到全港各區募捐，其中5人是宰客的籌款員，另一人是組長負責在這處監工及督導，要求組員「摩打腳」拉客截停路人，不過全組「戰績」依然差強人意。記者目擊組長月尾埋數，該月全隊成功開到40張單，以每張單平均148元捐款推算，全隊月入近6,000元。僅以每名籌款員底薪1.1萬元計，6名組員月薪最少5.4萬元，豈不是蝕到入肉？

## 4年疑呃逾五千萬善款

記者一次與組員閒聊索料，組員一語點醒：「唔好唔記得每月捐款計劃是個個月都有錢入嚟。」以該中介公司為例，有4年歷史，旗下有8隊籌款員，假設每隊每月



籌款員訛稱是慈善機構員工。



中介的培訓導師教唆籌款員埋人。

6,000元，8隊便有4.8萬元，這只是當月新增善款；假如過去4年沒有捐款者中途退出捐款計劃，新舊善款便會以幾何級數滾存下去，4年來已累積5,000多萬元善款。

如何阻止捐款者「cut單」？信用卡或銀行卡自動轉賬「功不可沒」。有中招的市民表示，雖然籌款員聲稱公司設立熱線跟進，「熱線職員會叫你同信用卡或銀行申請，但打去銀行又話唔關佢事，要求你同受助機構協商取消轉賬，總之隔來踢去。」

自動轉賬 cut 單難的問題在香港存在已久，根據金管局的解釋，信用卡轉賬是市民授權過數，要雙方有共識才能終止，換言之志願團體不予理會，市民也「冇符」。在 cut 單難、善款銀碼細的情況下，不少捐款者嫌麻煩打消終止轉賬的念頭。

另外，市民透過中介參與每月捐款計劃，也有個人資料洩洩的風險，記者試工期間發現中介每次開單會收集市民大量敏感個人資料，包括信用卡、住址、身份證等，申請表一般由中介保存幾天至十多天才交予志願團體，期間會否有人將資料賣予假卡集團牟利？不得而知。

聘刀手搵下線多單多得 善款抽半終扣剩兩三成

# 慈團街頭募捐 中介奉旨割客

籌款員成功開單有獎金。



籌款員積極向路人埋手。



資料來源：中介培訓「天書」內容，結合記者試工所見



## 「吸血籌款中介」系列之一 街頭籌款活動是香港傳統「一景」

街頭籌款活動是香港傳統「一景」，尤其在周末假日，街頭巷尾不時有身穿慈善或環保志願團體制服的籌款員募捐，徽號鮮明的團體制服贏取路人信任，不少市民甚至交出信用卡參與每月捐款計劃，以實際行動為公益出力。不過本報臥底記者近期試工揭露，部分這類活動近來已經完全「變味」，背後竟是籌款中介公司的純商業操作，中介在承接志願團體的籌款項目合約後，招聘及培訓籌款員成為宰客「刀手」，更有中介仿效傳銷公司，要求「刀手」找「下線」。記者直擊籌款員哄客落單無底線，最終多達五成的善款落入籌款員及中介公司口袋裏，換言之市民每捐10元，中介及籌款員最多共瓜分5元，七除八扣後可能只有兩三元真正用於慈善。本報製作一連三輯「吸血籌款中介」系列調查報道，撕破部分街頭籌款的「偽善」面具。 專題組

在港鐵站、天橋、商場前空地，不難發現街頭籌款員的身影，他們通常一行幾人擺街站，然後各自向路人募捐，在慈善或環保志願團體制服的加持下，吸引部分樂善好施的市民慷慨解囊。

記者早前經過這些街站，遂向其中一名籌款員查詢他們是否慈善機構的員工或義工，對方毫不猶豫稱是，然後賣力介紹：「我哋係非洲小朋友籌款，你每月捐款120蚊至500蚊就可以幫到佢哋。月捐最平120蚊啫，相當於每日捐4蚊、每日飲少兩次凍飲就能夠幫佢哋，佢哋好可憐、無書讀……」籌款員語言「偽術」超高，捐款額被形容為微不足道。

120元數目雖小，但也不能不明不白捐出。為追查他們的底蘊，記者近期應徵做「籌款大使」，先後在兩間中介公司返工共兩個月，直擊中介「吸血」種種手法，踢爆背後黑幕。

## 仿傳銷設上下線

據記者直擊，原來這些籌款員根本不是志願機構的員工或義工，而是受僱於籌款中介公司。其中一間取錄記者的籌款中介，為新入職籌款員派發哄客落單的「天書」，教唆籌款員向路人說謊。該中介公司人力資源部的培訓導師警告說：「不能（對市民）透露中介參與其中。」培訓導師並透露，中介與志願團體是夥伴關係，「係呢啲團體將善款合約外判畀我哋再請人募捐。」記者遂問，若有市民問起捐款去向，應如何對答？導師不加思索說：「答85%捐款都直接畀慈善項目。」

中介公司的運作充滿謊言，故記者對職員的話也打折扣。事實上，中介財大氣粗，「食水」必然要夠深才能維持收支平衡，以籌款員待遇為例，除了每月9,000元至1.1萬元底薪，成功開單還有獎金；若當月開8張以上的單，還額外獲2,000元獎金。其中一間中介公司更仿效傳銷公司，鼓勵員工搵「下線」做籌款員，「上線」員工可因此獲2,000元紅利。經明查暗訪後，有消息人士爆料指中介公司分得兩成至五成的善款，而且會一分賬直至市民終止月捐計劃為止，換言之捐款者每月捐10元，中介及籌款員「吸血」2至5元，而志願團體本身也有內部的行政成本，包括員工工資、會址電費等也由善款支付，七除八扣後，受助人實際只分得兩三元。

## 籌款愈低 抽水率愈高

香港防止虐待長者協會也曾獲一間中介公司招手合作籌款，該會助理總幹事林文超近日接受本報訪問時印證該「分成」說法。他說：「嚟我哋嗰間中介開出條件係，將最多40%善款畀佢哋做服務費，好剝削。」他表示，善款總額愈低，中介抽水比率愈高，例如善款總額低於40萬元，中介抽水四成，若善款額超過100萬元，抽水率回落至25%。

他解釋，「一些規模細的社福機構因為無資源自己培訓籌款員，索性將項目外判畀人哋賺。」但這種運作模式，沒有將善款最大程度上用於有需要人士或項目上，有負善長的信任，故該團體拒絕中介的邀請。他並呼籲市民若想捐款，盡量避免經中介捐款，目前不少機構網站也設有直接捐款途徑。一名不願透露身份的志願團體負責人透露，「我哋本想籌12萬元善款，有中介主動接觸，但要預繳6萬元做酬金。用我哋個名招搖撞騙，仲分埋一半善款，好離譜。」他也呼籲市民避免經中介捐款。

記者試工期間，發現光顧中介的志願機構包括多間著名的慈善團體，而有關機構至截稿前並未回覆本報查詢。



掃碼睇片

## 模擬情境(五)

可唔可以隨時取消捐款？

可致電熱線通知我們籌款部同事跟進

熱線職員通常將捐款者當「人球」，着他們向信用卡或銀行申請，但銀行並不負責停止自動授權付款，雙方「互卸」。

## 模擬情境(三、四)

唔用自動轉賬捐款、用現金或郵寄支票捐款得唔得？

自動轉賬方便又環保，不用每月記掛，又節省郵費。

只想一次性捐助，得唔得？

最低捐款額每月120元，相當於每日4元，只是一瓶礦泉水、兩餐凍飲的價錢，足以改變受助者的命運。

百多元的捐款簽賬容易湮沒在信用卡月結單中，使市民忘記這筆款項；而且終止自動轉賬的手續繁複，不少市民見數目細，無動力終止。

## 模擬情境(二)

善款中有幾多成為你哋嘅薪酬？

不會與善款掛鈎。

不但與開單的數量及金額掛鈎，而且捐款者年齡愈低，獎金最高。

## 模擬情境(一)

你哋係咪義工？還是慈善機構員工？

我哋係全職「籌募大使」，「代表」該機構進行募捐。

籌款員並非志願機構的員工，更不是無償的義工，但為博取信任，謊稱自己是機構職員或義工。