

# 例子太多!律師提醒華人棄“先君子後小人”陋習

華人圈子當中普遍存在一種“先君子後小人”的陋習,剛見面的時候相互稱兄道弟,又是哥們又是老鄉的,關係套磁了就開始各項合作,有的雖然有合同但簡單草率,有的乾脆連合同都沒有就先干起來了,結果到後來因為各種利益糾紛鬧得不歡而散,有的甚至還法庭相見。洛杉磯華人律師 1 就列舉了幾個類似的案例。

華人圈子當中普遍存在一種“先君子後小人”的陋習

### 七萬豪宅預定後反悔

中國某省億萬富翁的妻子一個月前上網預定了洛杉磯一套豪華莊園,用來為自己來美生子做準備,為此她在網上預付了 3000 元定金。月子中心的老闆專門到機場把這位“貴”婦接到莊園,好酒好菜地一番招待。酒足飯飽之後孕婦卻說她不想租這套豪宅了,理由是她找到了更便宜的,只要兩萬元就可以入住,因此她不僅不想交 7 萬元租金,還要求房東把 3000 元定金也退給她。

房東一聽便火了,哦,我這邊又是茅台,又是大閘蟹地招待你,你那邊還租就不租了?“你要是不想租,干嘛還吃我的酒席呢?直接說不租了不就完了嗎?哦,又想佔我的便宜,又想退掉抵押金,拿我當傻子啊”?結果可想而知,當場遭到了房東的拒絕。

孕婦發現一計不成,由來一計,“撒潑”。她故意在衛生間摔倒,然後又哭又鬧,還叫來警察,想玩“麥當勞婦女摔倒賠償百萬”的遊戲,結果沒有得逞,反被警察請出了莊園。於是乎雙方展開了互告大戰,孕婦不僅要 3000 元定金,還要 5 萬元“摔倒”損失費;房東不但不退定金,還要求孕婦補交一個月 7 萬元的房租,因為莊園為她預留了一個,所以孕婦必須補償房東一個月的房租。由於這場官司現在還在進行當中,律師沒有透露雙方的真實姓名和所在城市。

### 房東把房客趕走被告上法庭

一周前洛杉磯

某華人房東因不讓房客使用冰箱雙方發生拉扯叫來警察,警察說民事糾紛他們不管,讓雙方通過法院解決,結果雙方在罵戰中衣服扯破,房東強行把房客掃地出門不說,還扣押抵押金不還,結果被房客告上法庭。

律師通過這個案子提醒洛杉磯華人,簽訂

租房合同時一定要“先小人後君子”。遺憾的是華人往往是“先君子後小人”,租房時稱兄道弟,又是哥們又是老鄉的,要么三言兩語地草簽了一個漏洞百出的合同,要么根本就沒合同,就是一手錢一手鑰匙。結果發生糾紛了,雙方因為沒有合同而糾纏不清。



劉律師指出,只要房客交了定金和房租,在租期沒有屆滿之前房東不可擅自將房客的東西扔到大街上,也不能擅自把房客的門換鎖,更不可用腳踹房客的門,即便房屋的產權是房東的,但只要房客交了

房租且租期未滿,房門和門鎖的使用權就歸房客所有,房東無權換鎖,也不可以毀壞房客的財產。

### 合資月子中心被偷偷賣掉

兩個月前,洛杉磯幾位華人合夥投資月子中心,其中一人是美國公民,結果房產就寫在了

公民的名下,沒想到這位公民背着其他幾位合夥人偷偷將房產賣掉,結果引起了一場官司。劉律師表示,其實投資人是美國公民都可以在美國購買房產,關鍵是新來的中國移民很多人不懂美國的法律,以為買房產一定要有美國公民的身份。此案目前正在審理當中,因此劉律師不便透露涉案各方的姓名和所在城市。

### 先君子後小人的遺患

洛杉磯華人羅先生幾個月前和一位投資人黃先生決定合夥投資一個地產項目,雙方約定羅先生投資 40 萬,黃先生投資 60 萬,但彼此並沒有簽訂任何契約。羅先生的 40 萬按時打入雙方指定的賬號,而黃先生卻只放入 20 萬,剩餘的 40 萬找各種藉口遲遲沒有到賬。他們合夥購買的房產因為資金沒有到位而中途夭折。羅先生要向黃先生索賠違約金,但律師說他們沒有書面合同,這場官司勝算的可能微乎其微。結果,羅先生先期交付的 10 萬定金恐怕要打水漂,因為購房合同上明確規定,一旦買方違約,10 萬元定金概不退還。

律師通過上述案例提醒美國華人,摒棄“先君子後小人”的陋習,再好的朋友,再鐵的哥們,再磁的老鄉,合作前都要“先小人後君子”地簽訂合約,而且越細越好,以免日後因為利益衝突反目成仇,甚至鬧上法庭。

# 全美最大華人金融傳銷機構遭起訴 會員恐血本無歸



在美國華人微信朋友圈經常看到,才幹一年就年薪 15 萬美元,年薪 100 萬美元的 PFA 理財公司,終於出事了。

美國當地時間 6 月 25 日,居住在美國加州的 Rui Chen 和 Wenjian Gonzales 通過代理律師向加州北部地區法院提交了一份長達 29 頁起訴書,將金融理財公司 Premier Financial Alliance 及其公司五名主要成員集體告上法庭,起訴他們進行非法傳銷。

起訴書同時也把為 PFA 提供產品的國家人壽 (national life group) 保險公司列為共同被告,小編一身冷汗,這可是全美華人圈內最大傳銷公司呀,這要倒閉了,多少人的錢血本無歸呀。

據起訴文件,其中列出的被告分別為 PFA 公司以及 David Carroll, Jack Wu, Rex Wu, Lan Zhang, Bill Hong, AJW 公司,美國國家人壽保險公司。起訴書中稱,上訴五人為傳銷計劃核心成員,AJW 為 PFA 核心成員為收錢成立的公司。

通過 PFA 在社交媒體上的宣傳查詢到,Jack Wu 是 PFA 行政主席;Rex Wu 為行政總監;Lan Zhang,全美資深總裁;Bill Hong,全美總裁。多名在美華人表示,這幾個人就是 PFA 成員常常宣傳的公司大咖。

PFA 的宣傳材料,張嵐(Lan Zhang)人稱嵐姐,年收入 300 萬美金!的介紹為,美國著名女領袖型企業家,被譽為美國華人“創業奇才”。六年前從地產行業副總裁跨界美國金融創業,創造了美國金融業的奇跡,被譽為“改變遊戲規則的人”,被稱為“點石成金”的創業導師,美國金融界的傳奇女王。常說:“華人在美國不缺本身,缺的是 PFA 這個伯樂和平台”

起訴書中原告指控被告 PFA 典型的金字塔騙,局起訴書中稱,這是一個金字塔騙局計劃,原告 Rui Chen 和 Wenjian Gonzales 基於 PFA 極具誘惑性的招募信息以及希望獲得財務自由的信念,在 2017 年至 2018 年期間加入 PFA。

根據起訴書中稱,PFA 的每個成員都有上線和下線,其成員級別分為基礎級、經理級和最高級。基礎級包括四類 Career Associate, Field Associate, Senior Associate 和 Provisional Field Director。

一個基礎級別的成員招募的下線越多,他們賺的錢就越多,並且級別能夠得到提陞,經理級包括預備經理和高級經理。最高級別包括區域經理,地區經理,全美總監和全美總裁。所有成員只有通過招募下線才能晉陞級別。

根據起訴書的陳述以及多名華人介紹,要成為 PFA 的成員,首先需要交納 125 美金不可退還的費用。加入後,會被要求購買公司代理的保險產品,用於招募其他潛在的下線。起訴書中稱,受害人購買保險的保費一部分進入了被告賬戶。

根據這份起訴書中表述,加入 PFA 的成員如果想獲得佣金或者獎勵,必須要招募到 6 個下線,同時要考取到州銷售保險的許可證。而且還要在加入的第一個月內,至少銷售出去 3 份保單。但 PFA 要求成員購買的這款國家人壽的“生前利益萬全保”比市場價高許多,他們根本不可能把這樣的產品銷售給普通消費者,除了自己的家人和朋友。

PFA 還有一套後台數據庫,追蹤和顯示成員招募到底下線人數以及通過招募下線獲得的收入。起訴書中稱,被告通過後台數據庫,鼓勵成員招募下線,他們的績效指標,演示和報告都表明,賺錢的唯一途徑就是招募下線。

### 在美華人親述自己經歷一:

由於本人保險到期,看到有一個介紹理財型保險很不錯,於是就加了微信聯繫經紀人 JESSICA。

加上對方就提出見面詳聊幫我規劃方案。但是問具體保費什么的對方又好像欲言又止而又模稜兩可的感覺。買東西總是要多看幾家貨比三家的,於是又聯繫了另外的一些機構,經過幾天的瞭解比較我的保險事宜也落實下來了,選了另外一家。我也沒有再聯繫這個保險經紀人。

過了一個周末,JESSICA 又聯繫我了,我就直接說謝謝你的時間,經過瞭解我覺得某個其他的產品比較適合自己,已經買了其他的保險了,就婉謝了她。

然後 JESSICA 就問我現在做什麼工作,有沒有興趣做壽險兼職經紀人,說在不耽誤自己全職工作的同時還能兼職做保險經紀人賺外快,聽上去還不錯。於是就說有興趣進一步瞭解,對方就告知具體的公司地址時間面試。

然後就在約定時間到了對方公司。去了之後對方就開始介紹一些前輩的成功經歷,基本都是在經歷 1-12 個月之間就實現了年薪 10 萬,時間自由。

然後就是某位剛入職 2 年左右的前輩介紹她是如何加入這個公司,然後在幾個月的時間就實現了月薪過萬等等一些輝煌經歷。還有他們公司加入的都是高管,高校畢業的碩士博士,現在的員工很多都是上市公司老闆或者上市公司高管辭職加入了這個公司。

這個部門的經理曾經是珠寶銷售,所以家里有很多珠寶,後來又是房地產經紀,所以家里很多房子,現在加入了這個金融公司,所以現在賬戶上就是有很多錢。還有公司的福利也是好的不行,每年都有歐洲豪華游,工作表現好的員工有獎勵努力士手錶巴拉巴拉各種天花亂墜,有免費的公司股權,以後公司上市了就不得了。同時工作人員還指着微信上這個 JESSICA 說她是一個有兩個孩子的單親媽媽加入這個公司一年多,現在也是年薪 10 多萬,並且在這個公司認識了一個客人現在成了她的男朋友給她買了 100 多萬的房子。

然後這些講完之後就介紹了一款該公司代理的萬能保險,保費最低每個月 250,連續交 15 年。當我真正對這個保險產品感興趣,問一些細節的時候,講解的人員卻說不需要瞭解這些細

節的東西,你只管買就是了,人家都是百年的保險公司,所以不用擔心什么的。

講完這個工作人員就說了加入公司需要先交 125 元的會費,然後拿到保險執照了以後公司會把這個錢返還給大家的。然後就是要了我的 ID 和銀行卡 sign in。當時沒有說買保險的事情,因為我覺得這個保險我還需要回頭再詳細瞭解下回家和家人商量下。

然後驗證完我的 id 信息之後就跟我介紹了這個公司的系統,那就是加入的時候必須要自己買一份這個萬能保險,並且是必須要買,這是加入這個公司的前提條件,滿足這個前提條件以後加入這個公司第一個月=就需要要介紹 5 個人來這個公司,然後這 5 個人並且也需要買一份這個保險。也就是說在加入這個公司的第一個月自己要買一份每個月支付保險最低 250 元的萬能保險,然後還要聯繫 5 個人(用他們的話來說就是你直接給你家里父母伴侶孩子都買了就夠了 5 個人了),這 5 個人分別購買一份萬能險(月費最低 250,連續支付 15 年),然後到了第二個月我就有資格參加保險考試了。

當時工作人員還告訴我找客人只能找華人,最好是 25-55 歲之間的女性,已婚的最好。不能找白人,黑人,墨西哥人。大概就是這麼回事,然後我就離開了這個公司。回家就上網在 google 輸入 PFA 想瞭解下這個公司的一些情況,結果就有很多人在網上曝光其實這是一個傳銷公司。

再結合那些工作人員的說法,確定這就是一個傳銷公司,並且曾經多次被多個州政府起訴,起訴的原因包括“銷售非授權證券”,“用免費午餐講座誤導客戶”等等。還好發現的早,早斷放棄逃過一劫。但是我還是被她們玩了(這也怪自己太大意),第二天我查我的銀行卡發現有一筆交易是他們公司刷的 125 的費用,時間是我去 PFA 的那天,費用名稱是禮品服務費。

於是我就聯繫當時微信上的 JESSICA 要求瞭解情況,她就說任何去他們公司的人都需要交這筆費用,就算不打算在他們這做保險經紀,這筆費用也不退還。然後我就問她這是什麼費用,你邀請我去你們公司面試兼職,然後你去收取我費用,這什麼費用,是干嘛的?

從來沒有聽說某個企業在在僱傭人才的時候還需要交錢。她就說無論怎麼樣這 125 就是不退還。我以商量的口吻問到可以跟你們的領導問一下嗎?畢竟這個錢收的也不明不白啊。

並且我當時也沒有輸入銀行卡密碼,沒有簽字,也沒有跟這個公司有簽任何的合約之類的怎么就莫名其妙就要支付這筆錢,錢是小錢,但是也要清楚為什麼付這個錢啊。然後 Jessica 就開始爆粗一大堆難以入耳的粗話,就因為這么莫名其妙的 CHARGE 我 125 塊就出口成臟,然後就掛斷電話。

當然了錢是不多,但是我是不會就這么饒了這些坑蒙拐騙的人的,由於發現的早那筆款還是在 PROCESS-

ING 的狀態,所以就聯繫銀行 claim 要回自己的錢。自身經歷警示那些在求職路上的同仁,華人騙子太多了,這也讓我想到 PFA 的人為什麼說不要找白人,黑人,墨西哥人,他們就是心虛啊,鬼佬的話肯定要找他們麻煩的,覺得中國人好騙呀!

### 在美華人親述自己經歷二

華人 Lynda 生活在德州,她經常會在微信朋友圈等社交媒體上看到 PFA 的人發佈其代理的保險產品、成功故事、曬豪華度假以及 PFA 核心成員的宣傳信息,“感覺這些人特別炫富”。

她開始接觸 PFA,是因為和先生都覺得以前的保單保額太低,想再購買一份額更大的。於是聯繫了一個此前通過社交媒體加了她微信的 PFA 成員,對方給她做了兩份保單,一份是普通的,一份是其代理的產品的保單。

“對比看了後,發現他們的大額保單受益要比普通的好幾倍。”雖然也聽說過 PFA 不好的傳聞,但是 Lynda 在網上搜索提供產品的國家人壽保險公司,有很長的歷史,“排名比較居中”。而且她覺得,就算 PFA 有問題,國家人壽不太可能欺騙消費者,這樣他們是要負法律責任的。其實 PFA 是 national life group,是下面的一個 agency,是個人都可以代理。

Lynda 自己生完二胎後到目前沒有工作,也正在考慮重新開始工作。她聯繫的 PFA 成員瞭解到這個信息後,就邀請她加入 PFA,表示兼職全職都可以。但 Lynda 說,交 125 美金成為 PFA 會員並不是想在該公司謀一份工作,而是對方告訴她,如果成為 PFA 會員,她可以獲得返點,這樣她每個月需要繳納的保費就會大大降低。

5 月 28 日交完 125 美金成為 PFA 會員後,她卻被告知,她必須在 30 天內銷售出 5 份保單,才能獲得返點。Lynda 想着自己一家四口,其他三個人每人一份,另一個人買兩份就可以完成任務。於是她在 6 月 28 日之前給兩個孩子和自己分別購買了一份 200 萬美金保額的保單,給先生購買了兩份保額為 50 萬美金的保單。全家總共購買了價值 700 萬美金的保單,她每個月需要支付約 5000 美金保費。

此前 PFA 的人稱,只要她銷售出去五份保單,每個月就可以返還她 55% 的保費,“這個返還率還是很誘人的。”當她完成了五份保單簽單後,卻又被告知,還需在 30 天內招募到 5 個人加入 PFA,才能最終獲得 55% 的返點。

Lynda 說,對方一開始並沒有告訴她拿到返點有這些條件,因此覺得“他們的行為存在欺騙”。多位華人告訴 Lynda 遇到的是 PFA 的“5-5-30”晉陞渠道,即加入後 30 天內賣出 5 份保單,找到 5 個下線。

由於不想拉人, Lynda 一直在拖延。6 月 17 日,當她在前述林女士的朋友圈看到 PFA 被起訴非法傳銷消息後,感到一陣後怕,並立即決定取消在 PFA 購買大額保單。

