

疯狂的“珠宝古玩” 在直播间里收割中老年人

58岁的赵晟至今还守着家里一堆所谓的“古玩”等待主播“小李子”以高价上门回收,为了购买这些“古董”,他甚至贷款50余万元,家中房贷也已逾期。

不过,残酷的现实是,“小李子”的承诺并不会兑现。无数打出“暂时保管、日后高价回收”幌子的直播间,在卖出大量“珠宝”“文玩”后都连夜携款跑路,留下投资者手握一文不值的石头一脸茫然……

贷款50万元买了一堆“当代艺术品”

最近几个月,赵晟迷上了古董直播间。和其他中老年人花点钱随便买买玩不同,赵晟已经花费50多万元在“鑫古御品”等直播间购买了上百件古董字画和钱币邮票。之所以下血本去购买这些“古玩”,只因主播承诺他日后会以高价回收这些“宝贝”,这笔“稳赚不赔”的投资深深打动了。

赵晟的女儿赵盼告诉记者,事后他们一家发现,这是一个“连环套”骗局。“直播间一拨人各种暗示他们的古董价值不菲,有收藏价值;买下后就有另一拨人打着古董回收的名号联系你,称东西值几百万元,要上门回收,但要每天看直播、打赏才会上门,接着就开始兜售‘信物’,买了‘信物’就能加快回收排队速度,买完‘信物’又要求买‘交易卡’。”

根据赵盼出示的截图,其父亲在某短视频平台一名ID叫“小李子”的回收人手中买了至少4单“信物”、10单“交易卡”、3单“定米卡”,仅一个“信物”就要花费888元。“所谓‘信物’就是一根塑料吊坠项链,他光在这个人身上就已经花了好几万元了。”

赵盼告诉记者,自己花钱找人鉴定了这些古董,结果为“当代艺术品”,没有任何收藏价值,“我最大的愿望就是平台能够在骗子彻底携款跑路前帮我退单退款。”

尽管已知道父亲上当受骗,但赵盼依然无法维权。“我父亲已经把他买古董的订单全部删了,怕我们看到,平台客服也称无法恢复这些订单。”

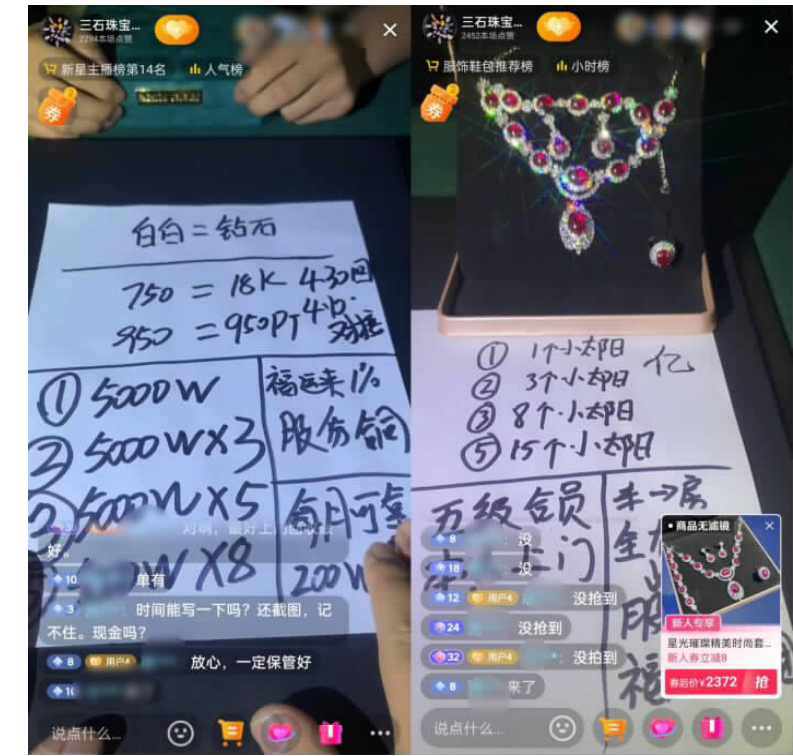
“这些直播间很多已经跑路了,根本找不着人。”赵盼说,“50多万元全是贷款、花呗借呗、信用卡的钱,如今房贷都逾期了,他还抱着别人上门回收的心态。”

天降富贵? 许诺保管费5000万,再送车、房、公司股份

赵晟的遭遇不是个例,直播间“古董回收”“宝石回收”的骗局正在将黑手伸向更多中老年人。这些直播间到底有什么魔力,让中老年人能够如此着迷,心甘情愿花重金购入所谓的“珠宝文玩”?

记者潜伏在多个业内人士揭露的直播间后发现,他们几乎都有着一样的话术套路——以“避税”“避开监管”等为由,要求消费者“保管”文玩珠宝,并承诺高价回收;还有直播间虽不直接回收,但也通过暗示珠宝文玩在二手市场的高回报率,诱导消费者大量下单囤货。

“参加这个展是我爷爷毕生的心愿,我需要带着它们参加4月15日的珠宝展……这些糖塔宝石都是我爷爷留下来的,是在国内找不到的品



截图自短视频平台

质。”在“李家矿区”直播间内,一名自称在缅甸的主播用激动的语气称,有人贿赂了当地行政机构阻止自己的货物合法进口,自己只能通过卖出再回收的方式迂回进到国内。

她承诺,到时候会有公司法人、法务、财务、律师一起登门回收。“我4月30日的机票回国,4月1日~5日开始回收第一批,愿意帮我保管的,1单保管费50万元;5单是480万元再加价值50万元的车;保管10单以上的,950万元再加价值100万元的房子。”

而另一家“三石珠宝商行”更是开出天价,自称正在南非的主播“刘总”说自己的珠宝4月30日就要拍卖,但因各种原因无法直接入境,因此需要分散委托“保管”,“你们帮我保管到4月10日,1单1个(5千万)、2单3个(5千万)、3单5个(5千万)、5单8个(5千万),再加上福运来集团1%的股份,到时候我亲自上门对接。”

在推销一款标价1291元的“钻石”首饰时,他还展示了一张截图,暗示其主石是以5200万美元(约人民币3.7亿元)购入。

随后,他又为一款标价2372元、号称产自缅甸抹谷的“六芒星”红宝石开出更高保管费:“1单1个小太阳(1亿)、2单3个小太阳(3亿)……5单15个小太阳(15亿),再送一套车、房,福运来集团2%的股份。”

根据主播开出的回收价格,这相当于仅需投资2000元,一个月后就能够赚取巨额收益,秒杀市面上的正规理财产品。

一夜收割上百万,业内人士揭“内幕”

记者注意到,这类直播间在各类短视频平台皆有泛滥。主播多声称人在海外,拥有大型公司。但注册资质却是个体工商户,发货地在国内江苏

等地,工商注册地则在其他省份。

“他们都是一个学一个的,因此店铺地址也比较集中,最早的是用塑料冒充珠宝,后来用的是玻璃。”从事电商珠宝的知情人士刘先生向记者透露了这些直播间套路的内幕。

例如,“三石珠宝商行”看似闪耀无比的“六芒星”宝石,其实就是“星光镜”的滤镜效果,而该透镜只要十几元钱就能买到。其余此类直播间,要么用价值一两元钱的锆石冒充“钻石”,要么用染色玛瑙或塑料制品等冒充“龙血松”等一众手串,其成本最多几十元,而染色玛瑙本身还对身体有害。

在调查过程中,记者亲眼目睹了部分直播间的“销号”与“转生”。

例如,“凤凰珠宝品牌店”在3月10日还连播两场,但11日就更换了新店“凤凰珠宝二店”,并称“被眼红的人举报了”,其翻版直播间“皇后珠宝总店铺”也在11日发布视频称被人举报,评论区多人留言“等你回来”。

“这些店铺一般直播20多天后就跑路,但是他们直播一天就能卖出几十万元甚至上百万元。”刘先生表示,这些直播间的套路大同小异,在骗得消费者下单后,就先以“账号被举报”“对接人出车祸”等各种理由拖到平台售后服务期限失效,再拖到平台钱款到账,然后人店一起消失,再注册新店继续套路。

记者简单统计,不少直播间单品销售可达一二十万元,而“凤凰珠宝品牌店”仅“血胆金莲”这一单品,就在单场直播中卖出了200多万元。另外,此类直播间的平台热度排名甚至超过了部分品牌珠宝店。

“凤凰珠宝品牌店”仅“血胆金莲”这一单品,就在单场直播中卖出了200多万元。

平台强监管下,骗子如何瞒天过海?

刘先生向记者表示,目前一些平台对珠宝类直播的监管很严格,如果有欺诈行为一经发现会立刻封号,这也是这类直播间开不长久的原因之一。

然而在严格监管下,这些直播间又是如何瞒天过海,给消费者灌下“迷魂汤”的?

“很多直播间都是把关键词写在纸上,因为怕被平台监测到,忽悠时也会故意模糊字眼,让消费者自己联想。”刘先生表示,“擦边”是此类直播间绕开珠宝类目审核与监管的手段之一。

此外,记者调查了多家直播间发现,这些直播间首先都会为自己立下专业人设,再给货品起个看起来高端上档次的名字,然后不断利用“托儿”来烘托气氛,并用话术进行洗脑,让消费者相信其货品具有高价值、高稀缺性、甚至是高养生价值。

例如,“凤凰珠宝品牌店”的主播“钱牛牛”自称是三代珠宝世家,其舅舅是国内有名的“福隆集团”创始人,在国内拥有36个专柜,卖的“龙血玛瑙”来自“美国犹他州旁边一块非常坚硬的矿区”,是一亿五千万年前侏罗纪时代的“史前料”:“来自那个什么龙,大家都懂的。”其直播间内还有“托儿”表示:“买了20条,已经收到苏富比(拍卖行)的邀请了。”

还有直播间不断晒聊天记录、拍卖记录,以及所谓专业机构出示的检测结果,称手中的文玩珠宝具有养生、净化作用,或是古代珍稀藏品,不少人正私信自己苦求把货都卖给自己。一些直播间还会故意展示英文报纸或讲外语的助理,暗示人在海外。

同时,这些直播间还会用“同行眼红”“上面监管”等理由,无时无刻不在直播间渲染紧迫、亟需保密的气氛,并提前为其销号开新店等行为开脱。

例如,记者在“凤凰珠宝品牌店”直播间提出疑问后,立刻被主播认定为“眼红的同行”,并被踢出直播间拉黑。

在不断“提纯”受骗群体后,留在直播间的受害者,只剩下对此种骗术缺乏辨识能力的老人。在“你们就是明日之星,你们就是未来的有钱人”“什么都不敢去尝试的人,注定是要穷一辈子”等口号的不断刺激下,最终掏钱买单。

截至发稿时,此类直播间有的仍坚持开播,有的已转移到新店继续收割,不少直播间已清空店铺,等待钱款到账、资金转移后完全注销账号,如“幽灵”般伺机再度重生。留给购买者的,只有遥遥无期的回收承诺。

(文中赵晟、赵盼均为化名)
据中新网