

万元买“圆明园马首”,老年人被假古董直播骗惨

知情人士:造假售假已成产业链,珠宝文玩很难“捡漏”

近期,有读者称,她的父亲在某直播间花一万元买了“圆明园大水法十二生肖兽首铜像之一的马首”。主播描绘的蓝图里,这类标价数千元甚至上万元的“藏品”将来可以拍卖到几百万元甚至上千万元,主播宣称:“有幸买到,将会彻底改变生活现状。”

另外,趁着珠宝、文玩直播卖货的火热行情,部分账号还以“高价回收或参与拍卖”的说辞诱导老年人疯狂下单。

珠宝、文玩直播间一夜进账几十万元

“家人们,10年来,这件‘藏品’巡展到哪里,张某谋导演就跟到哪里。再看这件,几任某宫博物院院长连续数年登门求取,我们一直没答应。”

上述吹捧发生在某文玩直播间。主播多次暗示“藏品”价值高昂,有许多名人、权贵求取不得,现在,主播出于“情义”分享给“家人们”,不能保密的人就不要买。随后,“保密”“格局”“情义”等弹幕滚动刷屏。

主播嘴里“最后一件”的大师遗作以标价2380元的“闪购”链接出现,页面显示这种花瓶共有16件,却在数秒内被抢购一空。当晚,这个平均在线观看人数仅140多的直播间销售额竟达25万元,其中,多数“闪购”商品数据并未计入第三方平台,实际商品交易总额甚至可能远高于前述数额。

类似这样的叫卖在网上并不罕见。主播们卖的大多是单价较高的珠宝、文玩,商品标价从数百元到上万元不等,而受骗的则是略有积蓄的中老年人。记者从多位受害者家属处了解到,有的老人“入坑”时间长达7年,下单次数超过400次,为此花费几十万元甚至借钱下单的老人也不在少数。

促使直播间观众下单的核心逻辑在于“捡漏”。主播的话术包括且不限于“被境外势力追杀”“家族或帮派内斗”“重建博物馆没有地方存放‘藏品’”等,因此需要“家人们”暂时守护这些珍贵的“古董”。如果“叔叔阿

姨们不给力”,这些“藏品”可能会流落海外。

主播们给出的承诺则围绕钱和权展开。比如“以后会高价回收”“参与某某家族举办的拍卖会”“放进博物馆收租金”“用古董换取位于北京的医疗教育就业资源”及“高级会员服务”等。



部分主播明示或暗示“藏品可高价回收”

参与拍卖会的人场券往往是一些价值数千元的“工艺品”,人场券本身就可以作为“藏品”参与直播间里的拍卖。在受访者子女提供的订单录屏中,有的老人在数月时间里连续购买了26块单价为1999元的“乾坤壁”,仅购买该款商品,老人的支出就高达5万多元。

老人们以为这些“乾坤壁”可以扭转命运,但它们的详情页上分明写着材质是琉璃。

为了进行连续诈骗,有些主播还会雇人上演“高价回收”的戏码,以安抚人心。

一位受访者的子女告诉记者:“我爸已经在这些人的直播间买了二十几万元的‘藏品’了。他有时会联系主播,问到底什么时候来回收,但主播从来人回复,第

二天继续演戏,编故事骗人。”

此外,为规避平台监管和后期维权,直播间通常会在左上角注明“虚构剧情”“剧情演绎”等字眼,试图免责。上述那位受访者的子女称:“我已经告诉我爸他们是在演戏了,他还会觉得主播是善良的人。老人们实在是被洗脑太深了。”

相关产业链已成熟 多个矩阵账号死而复生

接近此类直播间的知情人士阿豪向记者透露,其所在的原某县城,售卖假文玩、字画的发展多年。

他们通常是五六人的小团队,在比较偏僻的地方租一间民房办公。前述核心团队主要负责对接货品供应链、直播支持、话术培训、账号运营和招募主播等工作,一个团队可以有多个主播,而主播通常只找当地人。

主播们的粉丝基本维持在数百名到几千名之间,原因是怕粉丝过多之后影响太大被封号。然而,即便是只有二三百位观众的直播间,两小时的直播也能净赚5万元—6万元。据阿豪了解,当地此类直播间的货源地大多在山东、河南一带。一幅批发价

四五十元的字画,在直播间至少可以卖到499元,价格翻了约10倍。

假珠宝、文玩的货源地一般与该品类的知名产地、大型集散地高度相关。

江西省景德镇市居民老唐对记者说,以景德镇市下辖的浮梁县为例,当地聚集了很多“外地人开的销售公司”,专门做仿古、仿大师瓷的直播,当地也有许多为此类直播间供货的作坊。

在稍微懂行的本地人看来,直播间常见的“捡漏价大师遗作”基本是贴画瓷器,主播自嘲的“大师后人”身份也值得推敲。老唐补充称,他们当地还会有一些名人配合部分账号拍视频,为其背书。老唐说:“至于名人为什么配合,你懂的。”

老唐介绍称,景德镇有一个知名的仿古地标——樊家井,那里有非常完整的高仿古瓷产业链。“很多直播间卖的东西甚至谈不上仿古,就是用化学原料和机器批量生产的工艺品。”老唐说。正因为有成套的幕后运营及供应链团队,所以类似直播间的矩阵号,分身小号才层出不穷。

某短视频平台方回应记者称,对存在“炒作推广商品、夸大商品价值、虚假承诺回收”等违规行为的商家和直播带货达人,平台会依据其违规情况采取下架商品、清退、禁止直播或发视频、封禁账号等措施。知情人士补充称,其中的难点在于这些账号会死而复生,因此平台治理起来是一个反复而漫长的过程。

子女们追讨钱款的过程大多不太顺利。据一位受访者的子女透露,3个月内的订单,联系客服后,平台会介入,开通退款通道。商家迫于压力,一般会同意退款,但买家也要承担高至千元的快递费和手续费。如果店铺跑路了,且没有剩余的保证金,那么这笔钱就很难要回来了。

行业正在“洗牌” 珠宝、文玩难“捡漏”

多位受访者提及,假古董直播间的套路和从前骗老人买保健品的一模一样,只是现在珠

宝、文玩直播火热,他们就盯上了这个品类。

珠宝、文玩直播的确是门大生意。《2023年中国珠宝行业发展报告》显示,2023年,我国珠宝玉石首饰产业市场规模约为8200亿元,同比增长了14%。因为直播形式可以最大程度地展示珠宝文玩产品的成色与形状,且可以及时为买家答疑,所以其交易线上化的程度较高。据“飞瓜数据”短视频与直播数据分析平台显示,过去不久的“2024抖音‘6·18’好物节”,排名前10名的直播带货达人中有4位都是以售卖珠宝、文玩为主的直播间。

珠宝、文玩直播间为什么能以几十万、几百万的粉丝规模撬动上亿销售额呢?

不言珠宝公司创始人何不言认为,这个品类在直播领域的飞速发展是平台主动倾斜流量和扶持上位的结果。短视频电商平台需要自己的优势核心品类,珠宝、文玩就是那个被选中的行业。其商品单价相对较高,平台抽取佣金和红利也相应更多。

正因为珠宝、文玩单价高,且产品多为非标品,相应的直播间常被冠以“水深”之名。何不言介绍称,业内最常见的造假套路包括编造年份、伪装产地现挖、以次充好定制玉器、用专业概念混淆视听等。

前文提及“高价回收”类的直播间其实是在用特别假的东西筛选顾客群,可能还不涉及上述伎俩。对于真心想挑选珠宝、文玩的人而言,这一行可能无漏可捡,原因在于——

一方面是因行业鉴赏门槛较高,不懂行的人很难捡到漏;另一方面与珠宝、文玩的性质有关。以宝石为例,宝石是耐久的,永远不会变质,也就不会像临期产品一样急于促销。

有业内收藏人士告诉记者,收藏珠宝、文玩需要大量知识,如果看不懂器物又看不懂人,还不会分析,就很容易“掉坑里”。“现在,各行各业的人都来抢珠宝、文玩的红利,但收藏终究是专业的人来做专业的事。大浪淘沙之后,这个行业就能完成‘洗牌’了。”

据澎湃新闻

沧州名人赋十首

王一兵

纪昀

铁齿铜牙字晓岚,风流倜傥号春帆。
曾搏性命参奸佞,亦付真情拯冤冤。
荟萃草堂皆妙语,集结四库尽精篇。
随身烟袋伴翰墨,传世文章非等闲。

马致远

有志佐国怀抱负,青年入道庙堂贤。
笔凝戏本元都韵,舌绽清词旷世篇。
荣耀不惊尘外客,功名无意酒中仙。
心归艺苑林间友,情系文坛曲状元。

扁鹊

幼学入道尊鼻祖,祛病疗伤患者钦。
初教赵燕称扁鹊,后医魏子敬神人。
难经妙术中医典,切脉奇招后辈循。
圣手贤名遭忌恨,英年早逝亦成仁。

刘德

礼贤下士谦刘姓,重道尊儒求是行。
不图武功千里御,但承文脉万年兴。
遍寻宝典抄新卷,几献藏书传旧经。
力挽焚坑匡汉室,名垂青史启明星。

刘春霖

家境贫寒赤子心,饱学成就状元身。
斋书刘楷多摹本,殿试名篇当范文。
无奈城头频换帜,惋惜国运总沉沦。
晚年常叹不逢世,幸免鳌头最后一人。

张之洞

辅佐危朝求济世,为官册载誉名臣。
中兴工业奠基者,引进新学开创新。
江楚三折彪史册,镇南一战立功勋。
有心扶鼎尊儒道,无力回天献热忱。

尹吉甫

纬文华夏尊诗祖,经武周朝誉将星。
伐逆安邦图正道,编经缉韵倾才情。
呕心沥血谋福祉,怀瑾握瑜济众生。
后辈南皮修墓冢,流觞万世颂贤明。

刘长卿

五律长城非过谏,七言穹顶亦达高。
迁谪含怨荒村叹,入仕识谗陋室嘲。
刚正何尝失大雅,朴直未必喜喧嚣。
人生坎坷勤诗赋,饮誉文坛竞舜尧。

高适

塞上纵情吟壮阔,荒边尽意咏苍茫。
阵前怒目词激勇,战后扬眉赋助狂。
常侍仪节循适度,县候风范自轩昂。
领军诗派千秋韵,辅政功名万古芳。

毛亨 毛萁

河间古邑蕴钟灵,大小毛公留美名。
诂训亨编延古韵,讲学萁授续新经。
开明诗祖启民智,英俊献王助上乘。
后世流传风雅颂,先贤力挽乱焚坑。