



8月28日下午5点40分,随着西安至温州的G1896列车过站宁波,数十名身着“海曙公安押解”字样黄色外套的嫌疑人,在民警的押解下走出列车,被带上早已等候在车站外的警车,送往看守所。

8月26日上午,宁波海曙警方100多名民警千里奔袭,进入西安国艺汇艺术品拍卖有限公司,现场控制100多名涉案嫌疑人员,并查封了现场。

该拍卖公司以古董拍卖为名,向藏友收取几千元到数万元不等的会员费,实际上却让人假扮卖家,自导自演“拍卖会”。海曙警方经过两个月的调查,于8月21日开始,调集100多名民警分批前往西安“收网”。目前,宁波市公安局海曙分局以涉嫌诈骗立案,已对89名主要犯罪嫌疑人采取刑事强制措施。(详见本报9月1日、9月2日、9月3日相关报道)

### 《“藏品拍卖”骗局》追踪

## “拍卖公司”业务员为何沦为诈骗帮凶? 工作轻松、高额薪水令他们无法自拔 “骗别人的前提, 就是先骗过自己”

8月26日收网行动,宁波海曙警方抓获的100多名嫌疑人中,绝大多数是电话营销的业务员,有的入职才几天时间。这些业务员还很年轻,小的18岁,大的也不到30岁。

很多人难以理解,这种诈骗套路并非天衣无缝,身处其中的业务员们难道就没看出其中的问题,而甘愿沦为诈骗公司的帮凶?

办案民警指出,刚被招聘进去的时候,这些业务员应该并不知情,工作一段时间后他们肯定知道这是在诈骗。但轻松的工作、较高的收入等诱惑,让其中的很多人舍不得离开,最终沦为诈骗帮凶。

多名业务员默认了民警的这种说法,他们承认,自己其实也知道这就是诈骗,但潜意识中却始终麻醉自己,拒绝承认。

### 小伙子入职四五天就发现不对劲

8月26日上午10点多,所有嫌疑人都已被控制。此时,一个小伙子乘坐电梯来到5楼。他愣了下,大白天的,公司的大门咋紧闭着呢?

小伙子推门询问,被守门的两名便衣民警一把拉了进去。看到那么多人抱头蹲在地上,小伙子急欲退出,被民警及时控制。

小伙子连呼冤枉。他掏出前一天来西安的车票等声称,自己是前来面试的,并非公司的员工。小伙子说,他今年刚大专毕业,在网上看到相关介绍,觉得这家公司还蛮有实力,薪酬也不错,就报了名,说好当天来面试,没想到原来是家骗子公司。

被抓的100多名业务员,当初都是抱着同样的想法入职该拍卖公司的。卧底民警小陈告诉记者,当初她应聘的时候,面试她的小组长说,公司已经开了4年,明年就要上市,前景一片光明。业务员的待遇除了底薪,还有很高的提成。

很多业务员就是冲着这份收入留了下来。小陈告诉记者,卧底期间,她结识了一名18岁的男生。这个男孩才高中毕业不久,找过好几份工作,但都不太中意,后来就到了这家公司。男孩私下里和小陈说,入职四五天后,他就知道这家公司有问题,是骗人的,但工作轻松,收入也不错,他实在舍不得离开。坐在有空调的办公室里打电话,只要能把客户忽悠过来,不会谈没关系,主管会帮他洽谈。客户交了会员费,他也有16%的提成,底薪加上提成,一个月有四五千元的收入。就这样,他选择了留下来,直到8月26日那天被抓。

### 公司多设领导职位,动辄提拔给甜头

在卧底民警小陈看来,公司为留住业务员,激发他们的“能力”,确实花了不少心思。每天早上唱歌、喊口号,晚上观看《士兵突击》电视剧,还要求业务员写观后感。公司的说法是,这是培养他们不抛弃、不放弃的韧劲。

月初月底冲业绩开大会,销售冠军有额外奖金;如果连续做到几次销售冠军,公司还会颁发鉴定师证书,把他们送到外面去学习,并升职当主管。每每这个时候,业务员都会像打了鸡血一样亢奋。

为让业务员长时间保持这种亢奋,公司除了底薪加提成,又推出日奖励、月奖励、月绩效奖金等多种刺激措施:当日业绩1万元,奖500元;当日业绩6万元,奖4000元;当月业绩10万元,奖励1万元,再加一部华为最新款手机。

所有这些奖励,都是在底薪和提成之外,而他们的底薪,也同开单挂钩:客户经理的薪酬待遇是薪资2500元,开单提成16%;当月2单,底薪3000元,每增加一单,底薪增加500元。当月10单,底薪提高到8000元。连续2个月都是10单,则底薪翻倍到1.6万元。

在8月26日的抓捕行动中,民警还发现了一个现象:该公司业务部安排了很多所谓的领导岗位,6个人一小组,设小组长。据落网的公司老板黄某交代,这是为了留住好的业务员。业务员做了一段时间,如果得不到提拔,就会离开。好的业务员被提拔当了“领导”,手下业务员的业务单量算在他头上,他就会更加努力地带好下面的业务员,开发更多的客户。

小陈告诉记者,有个25岁的姑娘,能说会道,业绩特别好,短短四五月,就升任小组长,目前公司正考虑提拔她做主管。这样的快速提拔,让小姑娘感觉“人生价值”得以实现,对公司有了很强的认同感,从而死心塌地地为公司服务,骗人入会。

### 骗别人的前提,首先是骗过自己

当然,也有相当数量的业务员中途离开,所以公司人员的流动性非常大。收网那天,记者从公司前台的员工登记表看到,3月中旬到7月底,不到4个月时间,离职人数多达80余人。

小陈告诉记者,业务员离职主要分两种情况。一种是跳槽,这时候主管会开出更好的条件,比如升职加薪一类的,想让业务员留下,但别家公司往往条件会更好,所以最终还是留不住。还有人做了一两年后,掌握了公司的运作模式,就离开公司另起炉灶。这次被捣毁的另一家拍卖公司,其老板就是从国艺汇出去的。

第二种就是良心未泯,知道骗人不好而离开的。有一名业务员曾向小陈坦言,把客户忽悠过来,他们的藏品也没卖出去,都是假拍卖,这是明显的坑蒙骗,心里真的很纠结。发现这名业务员有辞职的想法后,小组长找他谈心,直言不讳地说:“那些客户不到我们公司来,到其他公司仍然会被骗,也许还会被骗得更惨……”

但对大对数业务员来说,只要能赚钱就行了。在他们看来,虽然是假拍卖,但公司有营业执照,是正规的公司,就以此自我安慰。他们也承认,这其实是在自欺欺人。有的业务员甚至感慨,骗别人的前提,首先是骗过自己。

记者 程鑫 通讯员 段晓鹏 王剑萍