

法最大拍卖行监守自盗?



Pen News
潘文军
编译专栏

法国,巴黎,奥斯曼大道庄严无比,在奥斯曼大道附近一条拥挤的街道上,有一栋三层矮楼,这栋三层矮楼就是德鲁奥拍卖行——法国历史最久、名气最响、规模最大、利润最高的拍卖行。在这座楼里拍出的物品数不胜数,毕加索和巴斯奎特的作品,邮票和名人用过的手提袋,地毯、沙发以及玻璃器皿……一个半世纪以来,所有16个拍卖场都是人头攒动,门庭若市。

多年来,法国政府在很大程度上忽略了拍卖行中的行贿受贿、请托欺诈甚至监守自盗现象。



今年早些时候,德鲁奥拍卖行拍卖现场竞争激烈

潜势力“红颈圈”监守自盗还是替罪羊?

去年12月,法国警方公开了拍卖行业中广泛存在的腐败问题。德鲁奥拍卖行有十几个人因涉嫌偷窃被捕,其中大多数人都是拍卖行的经纪人,他们属于“红颈圈”行会,该行会一直垄断了德鲁奥拍卖行的搬运业务。警方说他们已经追回了上百件失踪的艺术品,其中包括几幅夏加尔的石膏画以及价值13.5万美元的库尔贝作品。

据统计,委托德鲁奥拍卖的贵重物品在拍卖之前离奇失踪的不计其数。他们或在收藏处被窃,或在运输途中被窃,根本就到不了德鲁奥拍卖场。显然,这都是拍卖行的人干的,他们将物品偷窃后,自有一套包装、出售的流程。

一位参与调查的司法部官员说:“这些事情一直存在。接下来几个星期调查将会有结果出来。”

德鲁奥总裁乔治·德尔特雷兹否认拍卖行参与任何盗窃事件。他说:“我们是被偷的一方,而不是偷盗的一方。德鲁奥每天有6000人光顾,每年经手拍卖的物品有80万件,而在过去10年中,与拍卖行扯上关系的盗窃案只有3起。”

现在至少可以坐实其中一起盗窃案与拍卖行有关。2005年,一位拍卖师说,有近3万美元客户委托拍卖的物品在运输途中不翼而飞;其中一些物品后来出现在一个“红颈圈”会员的储藏室中。

德尔特雷兹先生把德鲁奥最近发生的大多数盗窃案都归结为与身穿黑衫的“红颈圈”会员有关。这些会员有110人,全部来自萨瓦省和上萨瓦省。他们自成一体,任何人要想成为他们当中的一员,必须要由他们全体投票多数通过。自从德鲁奥拍卖行1852年成立以来,他们就与德鲁奥建立了合作关系,他们的势力根深蒂固。

去年12月,警方共逮捕了12人,其中8人是“红颈圈”会员,最近有4人对所犯罪行供认不讳。对此,德尔特雷兹说:“我们被出卖了。”

事发之后,“红颈圈”行会一直最大限度地保持沉默。但他们的律师认为,“红颈圈”不该承担所有的责任。“如果非法行为已经持续了150年,他们的嘴应该更容易撬开。”他说。

有人说“红颈圈”被当成了替罪羊,但另一些人认为,到目前为止,还没有举行审判,“红颈圈”也没有被定罪,谈不上是替罪羊。

潜规则 吃完卖家吃买家

比盗窃更严重的是拍卖行自己的腐败,司法部介入调查后,一些丑闻逐渐浮出水面。司法部发现,有些丑闻并不是小范围的私下行为,而是普遍存在于拍卖行的潜规则。

自1852年成立以来,德鲁奥的拥有者和监督者都是同一批挥舞着锤子的拍卖师,在批评者的眼里,这就是滋生腐败的源泉。德鲁奥的雇员说,每一场拍卖都有一些竞拍者受雇于卖家,他们不断举牌,目的就是抬高价格。

另一方面,拍卖行还帮买家压价。德鲁奥的一个员工透露,他有几乎一半的同事都曾经受雇于买家,帮助买家串谋竞争对手,减少举牌,压低报价,转手后再分享利润。

扎莱赫·阿什吉安今年26岁,是个古董商,也是德鲁奥的常客。他说:“关键问题是,在这个行业中,诚信不会得到任何回报。”阿什吉安脚踏雪地靴,上身穿灰色大衣,头戴黑褐色俄罗斯毛皮帽子,显得那么不合时宜。整个下午,他从一个拍卖场跑到另一个拍卖场,纵情谈笑,时不时拍上一两件物事。

潜意识 自拍自买只是工作方式

让-克劳德·比诺什今年65岁,过去40年里,他一直是德鲁奥的拍卖师。他说:“坦白说,大多数经纪人并没有什么不老实的表现。”

“我们从早到晚说的都是实话。”他说,“我不明白为什么人们不相信我们。”

比诺什于2006年被裁定贪污,两家巴黎法院发现,在1995年的一次拍卖中,他将两件物品以极低的价格卖给了自己。在比诺什和他的同行看来,这仅仅是他们工作的方式。他坚持认为:“当局什么也不懂,他们和所有的法国人一样,认为艺术品应该被放在博物馆中,而不应该被任何个人收藏。”

然而,许多德鲁奥的拍卖师认为当局应该对这种现象进行干涉。他们说,德鲁奥要想生存,必须现代化,而要想现代化,首先要革除旧弊。

盗窃案曝光后,德鲁奥拍卖行宣布了一系列程序性变化,他们开始雇佣外面的公司负责拍品的运输。因为受到拍卖行后起之秀佳士得和索斯比的挑战,从2001年开始,德鲁奥已经渐渐被排除在了市场之外。

不带工具潜水116米 新西兰选手创造新纪录

新西兰自由潜水选手威廉·特鲁布里奇不穿蛙鞋、不带呼吸器,不断下潜,深入大西洋海面下116米,创造一项自由潜水新世界纪录。

“自由沉浸”116米

垂直蓝色潜水比赛17日至27日在巴哈马群岛海域展开。25日,现年29岁的特鲁布里奇身穿特制硅涂层潜水服,赤足跳入海中,以蛙泳方式下潜。

这种不穿蛙鞋、不带呼吸器的自由潜水方式叫做“自由沉浸”。潜水过程中,潜水者往往会因氮麻醉而几乎失去行动能力,因此要求潜水者胆量过人、意志坚强。

特鲁布里奇屏住呼吸,一路下潜,成功拿到水下116米处标记符,之后迅速返回水面,共耗时4分9秒。

特鲁布里奇说:“当时我有点氮麻醉迹象,要拿到底部的标记符颇有难度,最终再次创造自由沉浸纪录,感觉非常棒。”

原本希望再深入2米

对于116米的结果,特鲁布里奇稍感失望,他原本希望再深入2米。

回想这次自由潜水过程,可以用有惊无险来形容。特鲁布里奇说,他成功平衡好装有标记符的金属盘,但摸索标记符浪费了一些时间,然后返回水面;距离水面20米时,他只能稍微划动手臂;但接近水面时,他遭遇导致潜水员死亡的杀手之一“桑巴”,即四肢痉挛,又浪费数秒才挣扎着浮出水面。

事实上,这是特鲁布里奇创下的第十项世界纪录。

这项运动十分危险

自由潜水是一项危险程度颇高的极限运动,要求潜水者不携带氧气瓶下水,潜得最深者获胜。

越往水下,潜水者承受的压力越大,水下重压可能造成耳膜破裂、胸部受压塌陷,甚至死亡。

上浮过程也不轻松,反而是自由潜水中最危险的一段。潜水员下潜时,血液从四肢汇流到身体主要器官,水压使肺部空间变小,毛细血管扩张,更多氧气进入血液。到上浮时,正好相反,肺部扩张,“收回”氧气,潜水员可能因供氧不足而晕厥。

黄敏(新华社本埠特稿)

更省钱、更省时、更省心—— 平安电话车险， 热销江苏市场的三大理由

电话车险直销模式的出现,以其低价格、投保便捷等优势,迅速地在江苏私家车主圈中掀起了一股“电销”热潮。而作为首家经营电话车险直销业务的平安,又是凭什么来打动广大车主的心呢?

热销理由一:
相比传统车险,商业车险基准费率优惠后最低可再打7折,省钱!

王先生的别克凯越1.6三厢手动购置于2008年初,市场价为9万。近日,他的保单将到期。朋友为其推荐的某保险代理机构,他们给了王先生一份报价:基于他2010年以前没有违章记

录,交强险在基准价上下约上浮20%。商业第三者责任险30万(含不计免赔)、车损险(含不计免赔)、座位险(每座1万,含不计免赔),单面总计4529元。不过对方告诉他实际只需支付3170元,算下来商业险打了个7折。

而就在王先生决定投保时,一篇介绍电话车险的文章引起了他的关注,文章说:电话车险采用直销的模式,省去中间环节,把省下的费用都直接让利给车主,是真正公道透明的法定底价;平安是首家采用该模式的保险公司,电话车险风靡上海市场,10年1月电销保费过亿。他立即拨通平安电话车险呼入投保热线4008-000-000经核算,按照同样险种组合的报价比上次保险代理机构报出的价格低出475元,商业险多省了15%。

热销理由二:
3分钟量身定做专业投保方案还送单上门,省时!

有过投保经历的王先生提起去年买车险的事就“胸闷”。“他们建议买全险,说这样才有保障。虽然价格贵得让人心痛,但为爱车我就认了。结果,

好多险种都没有用上,吃了哑巴亏。”

现在,王先生在熟人的引荐下,投保了平安电话车险。提及投保方案的选定,陈先生很轻松:“拨打了4008-000-000,平安电销坐席人员详细咨询我的用车习惯后,仅仅3分钟的时间,就迅速报出合理的价格。电销坐席了解到陈先生日常停车的地方都有固定的车位,并从不停在马路上过夜,所以建议免除了盗抢险;同时了解到陈先生小区车位比较拥挤,建议投单独的玻璃破碎险以及划痕险。”而确认投保后的第二天,配送人员将材料递送上门,且随身携带了POS机,随即刷卡付费。这么便捷的投保方式让王先生更是喜出望外。

热销理由三:
“万元以下,资料齐全,一天赔付”,省心!

“真是不出险不知道理赔难,我的车去年12月份出了次事故,前前后后折腾了半个多月才拿到理赔款。”有上十年驾



龄的老徐,感叹道:“实在是太麻烦了。”

如今,车主不必再为理赔时间长、理赔手续繁琐而苦恼。对于像一般车主的小额赔款,平安电话车险新年伊始推出了“万元以下,资料齐全,一天赔付”的车险服务承诺:对赔款金额在1万元以内(包含1万元)的车险保险责任事故案件,在提交索赔资料齐全有效的情况下,即刻起1个工作日内完成案件审批并通知付款。如车主遇到异地出险,还可享受全国通赔,省去几个城市之间的劳累奔波。

拨打 4008-000-000,
立刻知晓车险优惠报价
险种组合:车损险+商业三者险 30万+盗抢险+全部不计免赔

 桑塔纳 1.8 手动 平安电话车险直销价约 2354元	 福克斯 1.8 自动 平安电话车险直销价约 2680元
 东风雪铁龙 手动 平安电话车险直销价约 2480元	 雪佛兰(科鲁兹) 平安电话车险直销价约 2883元
 丰田花冠 手动挡 平安电话车险直销价约 3355元	 丰田凯美瑞 2.4L 平安电话车险直销价约 4280元

中国平安 PINGAN
电话车险 4008-000-000
*篇幅有限,更多车型优惠报价请直接拨打4008-000-000(4008六个零)咨询
*实际价格会上车理赔,车险费率因车型而异,以上价格仅供参考