

# 直播间擦边操作，抽卡娱乐成“灰色赌局”

单场流水超20万元，主播私下回收折现逃避监管

**果然财经**  
GUO RAN FINANCE

如今，卡牌拆包直播间在网络平台悄然兴起，看似是收藏爱好者的交流阵地，实则是不少直播间暗藏赌博性质的擦边操作。这些直播间以“开稀有卡”为诱饵，通过现金回收、私下变现等方式，将娱乐行为异化为逐利赌局，监管难题也随之凸显。

记者 张志恒 报道

## 直播间玩法暗藏玄机 现金回流成核心

“恭喜哥！出高了！”手机屏幕里，主播握着卡牌敲着铃铛，直播间弹幕很快被“太欧了”的评论刷屏。记者点进“洋葱PTCG”直播间，这里正在做卡牌拆包直播，一套看似普通的玩法却藏着不少门道。

记者了解到，直播间的卡牌盲袋每单39.9元，规则是按下单时间和订单尾号的奇偶数，决定从左右哪边拿盲袋，拆出SR、UR、SAR、ACE等稀有卡，就能获得额外奖品。记者先花39.9元下了一单，没拆出稀有卡也没拿到额外奖励。主播随即劝记者再下一单，这次记者拆出了一张稀有卡，按直播间标注的价格，记者可以获赠一张价值60元的稀有卡。主播随即暗示让记者加微信，之后发来50元红包。记者疑惑为什么不能寄送奖品，主播表示，这张赠卡实际价值超过100元，不会寄实物，只能以回收的方式折现，还表示以后再中额外奖励，都能通过微信转账回收。

在一位宝可梦卡牌玩家的指引下，记者又找到“文泰卡屋”直播间。和多数直播间39.9元一抽的定价不同，这里单抽价格高达69元。直播间在线人数在100人左右，氛围格外热烈，每次上架卡牌盲袋，都能在几秒内被一抢而空，速度快得让人来不及反应。记者多次盯着商品上架提醒点击下单，均因手速不及未能抢到。记者观察发现，不少老玩家出手阔绰，一次下单二三十包是常事，评论区里还会分享自己的中奖情况，俨然形成了固定的参与群体。

这个直播间的核心玩法和“洋葱PTCG”如出一辙，都是以拆出稀有卡为前提发放额外奖励，但奖品档位更高，诱惑力更强。记者观看一个多小时，发现中奖概率明显偏低，且中奖者大多是连续下单十余包甚至更多的资深玩家，他们会在评论区实时同步中奖结果，互相探讨抽卡技巧，偶尔也会吐槽手气不佳。

而对于首次中奖的新人，主播从不在公屏提及奖励兑现方式，只会提示消费者“看私信，找隔壁”。知情人士后来告诉记者，“找隔壁”就是联系专门对接变现的人员，把抽到的奖励通过微信渠道折现，避开平台监管，这也是这类高价直播间的常规操作。他给记者算了一笔账，卡包本身零售价为40元，而在文泰卡屋抽一次的价格为69元，按一次上架150包算，主播一轮



不少卡牌拆包直播间暗藏赌博性质的擦边操作。

就入账10350元，一场直播起码上架20次，入账金额超20万元。

## 行业潜规则频出 擦边操作难追责

卡牌资深玩家席先生向记者介绍，这类直播间本质就是玩概率，还能人为控场。控制稀有卡的出现概率，有些稀有卡甚至根本不存在，全靠后台联系返现糊弄人。

为了规避监管，这些团队还有隐蔽操作。席先生透露，有些团队会把直播间开出的稀有卡挂在自有APP上走个形式，再搭配活动包装，就把带赌性的交易“洗白”了。资金流转也避开平台，靠微信充值、私下转账，全程私聊对接，把现金回收说成“卡牌回收”。席先生补充道，“正常的抽卡直播间基本都是代抽代开，或者是抽中奖励之后直接寄送，不存在回收的玩法。”

一位资深卡牌主播也向记者证实，这就是打擦边球。“商品链接只标单包价格，玩法和奖励都靠主播在直播间口头说，奖励算附加赠品，表面上没任何问题。想举报是很难的，而且基本都是老客户在玩，他们都是默认这种玩法的。”

这位卡牌主播向记者介绍，他见过有人花1600多元买了24包，一包都没中，也见过有人中一张SAR卡就赚了一笔，按市场价折现。“一箱货通常只有一张SAR卡，由于宝可梦卡牌是不保配置的，有些稀有卡六七单才可能出一张，甚至不出，稳赚不赔。”他自己也玩过，亏了5000元，“新人单抽基本就是送钱。”

那直播平台如何才能判定直播间涉嫌呢？记者随后咨询了平台客服。客服表示，如果消费者觉得直播间存在赌博情况，可以直接进行举报，而通过引流线下加微信等方式本身就是违规操作，都可以及时对直播间或相关账号进行举报，平台会有专人跟进核实、审核处理。一旦发现

违规情况，会对相关账号进行处罚，避免更多人产生不必要的损失或被诈骗。

## 监管有规可依 治理仍存难点

国浩律师(济南)事务所的任新律告诉记者，在司法实践中，对这类行为有明确的认定标准，核心就是看是否形成“人民币—道具”的双向兑换闭环。法院主要审查四个要素：资金能否回流、是否实际交付商品、有无以小博大以及经营者盈利模式。“如果折现的话，有可能会涉赌，弄不好会涉嫌刑事犯罪。根据实质性判断，直播间可能构成‘赌场’，涉嫌开设赌场罪。”

公开资料显示，抖音等平台2024年曾开展过专项治理活动，对直播间拆卡的“加菜”“实物奖励”等涉赌行为重拳打击，清退了千余个账号，断播四千余场。但主播们很快调整策略，把违规操作转到私下，用“回收折现”替代直接返现，监管难度大大增加。

2024年10月，宁波鄞州警方破获特大篮球球星卡涉赌案。该案中，以胡某某为首的犯罪团伙，通过直播间组织球星卡盲猜玩法，诱导玩家众筹下单，抽中对应球队卡牌即可中奖，再安排合作卡商以市场价回收中奖卡牌，形成“投注—中奖—变现”的完整闭环。这种用球星卡充当“筹码”、私下回收折现的模式，与当前拆卡直播间的操作如出一辙。最终，主犯因开设赌场罪被判处有期徒刑6年、罚金50万元，团伙涉案赌资流水超8000万元，非法获利近千万元。

这些直播间的擦边玩法，把“赌”包装成“收藏娱乐”，收割的都是玩家的侥幸心理。对那些抱着“一夜暴富”心态的玩家来说，看似运气博弈，实则早被主播和团队算好了输赢，最后大多是竹篮打水一场空，甚至血本无归。

记者 魏银科 孙佳琪 报道

春节临近，汽车销售迎来传统旺季。当汽车销售遇上直播电商，线上看车、询价、订车成为消费新常态的同时，也让不少消费者陷入“信息越多，套路越密”的购车迷局。消费者如何在直播购车浪潮中安全“上车”？

直播的普及打破了汽车行业传统的信息壁垒。看似双赢的直播模式——消费者获取更多价格信息，经销商收获更多销售线索，却暗藏不少消费陷阱。直播间承诺的“底价”“福利”，往往并非购车的最终价格。“线上问了个底价，结果换来全城4S店的轮番电话轰炸，不堪其扰。”有消费者在某汽车信息服务平台吐槽；上海消费者陈先生的经历更具代表性，他在直播间看到某品牌汽车“25万元落地，首付7万元免息开走”的宣传后，驱车50公里前往线下门店，却被告知需首付7成，最终落地价高达35万元，直呼被“套路”；部分汽车资讯直播间看似在讲解“购车避坑指南”，实则挂出推广链接赚取佣金，消费者登记后获取的“底价”毫无参考价值。

在直播购车热潮中，消费者该如何规避风险，保护自身合法权益？作为深耕行业多年的从业者，济南新e程汽车销售总监肖绍华给出了一套避坑建议。

首先，尽量选择有信誉的电商平台和商家，留意其资质是否齐全。其次，无论新车还是二手车，都要仔细核实车的信息——新车要核对合格证、配置与生产日期，二手车务必通过专业渠道查询维修、事故记录，这是避开问题车的重要一步。肖绍华强调，“大家可以在直播间问清楚，正规的二手车直播间都会支持顾客自行找团队验车，我们现在90%的客户也都会这么做。”

交易环节的细节，更是容不得半点马虎。“所有谈好的东西，比如车型、配置、价格、交车时间以及各项费用，一定要白纸黑字写进合同，不能信口头承诺。”肖绍华提醒，支付定金或车款时，务必通过平台正规渠道，切勿直接转账给主播或个人。

最后，证据留存意识不可或缺。他建议，整个过程，可以保留好直播介绍、沟通记录等证据。万一后续遇到问题，可以先与商家协商，必要时果断向平台投诉或寻求法律帮助。“核心原则是保持理性，不被直播间的低价宣传、夸张话术迷惑，多渠道核实信息，才能最大程度保障自身权益。”肖绍华说。

对于部分商家直播间卖车使用“超底价”引流的行为可能涉及的相关法律问题，记者采访到了广东知恒(济南)律师事务所的逯义伟律师。他明确表示，此类“挂低价卖高价”行为已涉嫌多重违法，消费者可依法主张惩罚性赔偿。“直播间里的‘超低价’往往只是一个引流工具，消费者实际到店后才发现需要加价购车，这正是利用虚假价格信息误导消费者的表现。”逯义伟解释。

## 直播间买车小心「超低价」陷阱 请查收这份防坑指南

### □ 相关新闻

## 直播电商监管新规出台 压实四类主体责任

市场监管总局和国家网信办近日联合发布《直播电商监督管理办法》。办法聚焦直播电商平台经营者、直播间运营者、直播营销人员、直播营销人员服务机构四类主体，压实责任义务，划定行为红线，完善监管机制。

办法明确划定了行为红线，直播间运

营者、直播营销人员不得进行虚假宣传，不得进行商业诋毁，不得销售或者提供违法商品或者服务等。同时，明确了直播间运营者的义务，包括信息公示、核验实际经营者信息和直播营销人员身份信息、实时管理直播间互动内容、事前合规审核、实施明码

标价等方面。

办法规定，直播营销人员服务机构应当建立健全内部管理制度，规范直播营销人员的招募、培训、使用、管理等，在与直播间运营者的商业合作以及直播选品中履行必要的核验义务。 据新华社