



往年预付卡的销售主要靠企业团购,几乎成了“礼品卡”的代名词,颇受黄牛青睐。然而,从去年年初开始,礼品卡回收行业就遭遇了寒冬。新街口收购礼品卡的一位黄牛向记者抱怨,前来卖卡的客户越来越少,金额也比往年小了很多,生意不好做。多家预付卡发卡公司负责人也表示,预付卡销售呈现下滑态势,客户群体由企事业单位逐步转向社会大众。

对于预付卡未来的发展,预付卡发卡公司把重心放在了发展个人客户和提高服务质量方面。中国商业联合会预付卡委员会主任王琴华表示,鼓励企业积极应对目前预付卡业务发展中的困难,开拓个人市场,使预付卡业务在配合零售业转型升级,促进销售上发挥重要作用。

现代快报记者 蔡旺 王立航

《限三公消费持续发酵,2014年行业半程转型收效》系列报道 3

礼品卡回收市场一落千丈

预付卡市场摘下“礼”帽

调查 站街黄牛生意差

7月1日下午,记者来到了新街口一家回收礼品卡的商铺。商铺老板刘先生的主业是卖报刊杂志,兼做礼品卡回收已经有一年多的时间,回收的范围包括苏果卡、金鹰卡等商场超市购物卡以及加油卡。尽管入行时间不长,但刘先生也感受到了扑面而来的寒意。“以前一个礼拜有两三个人来问收卡的价格,卖卡的总价一般在1000元左右。”刘先生说,收得最多的是苏果卡。然而,今年生意就不怎么好了,半个月才有一两个人过来咨询一次。即使有人来卖礼品卡,客户都是周边写字楼里的白领或者附近的居民,面额一般是几百元。

同在新街口的烟酒店老板刘女士也见证了礼品回收由盛到衰的过程。三四年前刚开始做这一行当时,刘女士的回

收业务范围就比较大,不仅有商场超市购物卡,还有奢侈品、虫草海参。“往年企事业单位过节发福利多,收卡的黄金时间集中在发奖金的时候,最多的一天收了1万元。”刘女士说,从去年开始,回收业务逐步进入了低谷期,一年比一年差。刘女士一再向记者抱怨,礼品卡回收生意做不起来了,一周能有一单生意就不错了。

在新街口一家商场门口,一位手持多张消费卡的黄牛热情询问记者是否需要换卡。见记者停下脚步,黄牛立刻介绍起来,“金鹰不积分卡是94折,积分卡95折;德基卡94.5折,中央卡高一点96折,易购卡只有八折。”见记者感兴趣,黄牛说,自己做了很多年了。记者在交谈中得知,每到重要节点就会迎来生意旺季,

回收购物卡的价格会稍稍回落。记者追问哪些购物卡回收得多一些时,黄牛立刻警觉地反问记者为什么要问这些,并说自己只是退休出来玩的,生意很差,一天都只是干坐着。

记者调查了新街口7家礼品回收商铺和几位流动收卡人,得到的答复基本都是生意不如前几年好做了,客户少了一大截。中国商业联合会近日发布的《2014年中国单用途商业预付卡行业报告》也验证了这一点,2013年零售业预付卡销售增长率为5.13%,比2012年同期增幅下滑12.25个百分点;连锁百强样本企业预付卡销售增长率为7.67%,比2012年同期下滑19.16个百分点。2014年一季度以来,零售业预付卡销售规模一度出现超过20%的下滑幅度。

声音 发展个人客户寻出路

据了解,目前南京市面上约有7家多用途支付卡公司,各家公司销售规模都不相上下,市场竞争激烈。并且与信用卡相比,多用途支付卡不仅签约的商户数量明显少于信用卡,而且优惠力度比信用卡小得多,用户基数更是落后很多,被消费者接受的程度不高。整个南京的支付卡市场生意非常惨淡,有的公司甚至入不敷出。

在面临激烈市场竞争和三公消费萎缩的情况下,金经理认为,多用途支付卡的未来更多的是发展个人客户,易购卡将引导消费者到书店进行更多的消费。接下来,大众书局将在南京再开两家新店,扩大实体书店的规模。尽管如此,多用途支付卡未来盈利的方向在哪里并不清晰,现在还是在摸索中前进。金经理补充说,不排除出现部分公司关门歇业的情况,也有同业之间兼并以度过寒冬的可能性。

瑞祥商务的刘逸瑶表示,她对预付卡行业还是充满信心,民营企业、私营业主等依然会选择多用途支付卡来发放员工福利。虽然现在各类信用卡也有很多优惠活动,但是归根结底都还是要持卡人自己还款,多用途支付卡属于储值卡,这点才是最重要的。刘逸瑶介绍,接下来瑞祥商务将着重提高服务质量,服务和产品齐头并进,提高持卡人的使用舒适度。“打算在购买环节提供一对一上门服务,售后方面提供完善的查询服务、退换货服务。”刘逸瑶补充道。

网络黄牛小心接生意

按照网上的联系电话,记者联系了一名个人卡、店面卡都收的黄牛。“金鹰积分卡93折,不记名90折。”该黄牛说,一万元以上积分卡可以到96折,不积分的可以到94折。该黄牛介绍,回收价格也是有波动的,甚至每一天都会不同,要根据公司卖出去的价格来确定回收价。当记者追问公司是卖给谁时,黄牛表示不清楚,声称都是公司在操作。不过购物卡金额达到3万元以上,黄牛说,可以上门服务或者陪同在银行

交易,这样客户会比较放心。当记者问起有什么限制时,得到的答复是付款只能通过银行转账,公司不允许大额现金交易,但实在有要求,黄牛也可以跟公司申请。在交谈中,黄牛始终强调很难掌控安全和行情变化,而且公司也都是跑量的,波动几分钱对回收的价格影响都是很大。

随后,记者以某国企员工的名义联系到了另一名黄牛程先生。“路边的商家收购商场购物卡的居多,不过他们还是转手

卖给我们。”程先生说,他有自己的销售渠道,商通卡等多用途支付卡也能收。除了常见的购物卡,程先生的业务还涉及名烟名酒、燕窝等高档礼品。当被问及是否有金额限制时,程先生说,从几百元到十万元都有能力收,操作安全、方便,现金、网银转账都可以,如果交易的金额足够大,客户可以选择让程先生上门服务。记者问起这些礼品卡的流向,程先生回复不方便透露后就挂断了电话。

多用途支付卡大幅下滑

多用途支付卡发卡公司的日子也并不好过。易购卡是大众书局推出的多用途支付卡,是南京市面上常见的支付卡之一。根据大众书局商务服务公司的统计,易购卡的客户以企事业单位为主,一般被用来给职工发放福利,个人客户所占的比例较低,只有30%左右。然而,中央八项规定等遏制三公消费政策的陆续出台,企事业单位都非常谨慎,没有再像往年那样发放福利,公司也因此受到了不小的冲击。

“去年增长的势头变成了下滑,今年比去年情况更差一些。”江苏大众书局商务服务有限公司负责人金经理告诉记者。不单易购卡,市场上的其他多功能支付卡都遭受了不同程度的业务下滑。

“限制三公消费等政策对业务有一定的影响,尤其是去年的下半年,中秋、国庆、元旦等节点前后瑞祥商务卡的销售情况都非常平。”江苏瑞祥商务服务有限公司南京中心副总经理刘逸瑶说,已经明显感受

到了持卡人群的变化,以前是企事业单位机关团体购买得多一些,现在多数都是民营企业或者个体老板。刘逸瑶坦言,商场超市卡等用途单一的支付卡,一般都有自己的实体店和产品,利润还稍微高一些,多功能支付卡利润非常有限。现在预付卡行业形势不太好,发卡量跟以前相比减少了很多,开拓新客户也不多,并且合作的商户也反映生意不是那么景气。