

你有没有玩过“偷菜”?其中一大秘诀恐怕就是乘人之危。在别人碰巧在开会、出行等不方便的时候下手往往更易得手,以此偷来别人的份额喂饱自己。支付收单业近几个月来正在大玩“偷菜”。虽然这种现象过去也有,但业内认为近期已经“白热化”,诱因是有8家机构正处于“不方便”时期。
据《第一财经日报》

把别家公司的POS机刷成自家程序

支付收单业“偷菜”成风

背景

缘起央行整顿

自今年4月1日起,盛付通等8家第三方支付中经营收单业务的机构,由于对商户审核不严导致出现预授权套现案例,被央行勒令停止发展新商户并整顿旧有商户(银发[2014]79号文《中国人民银行关于银行卡预授权风险事件的通报》)。

趁此时机,某些没进入央行“管教名单”的收单机构正在大批量“偷菜”上述8家机构在商户处布放的POS机——业内管这叫“切机”,就像手机刷机一样,把POS机里面的程序刷成自己公司的——反正对方已经自顾不暇,而且也不可能切机切回来,谁让他们已经“被叫停新增”了呢。



漫画 雷小露

A POS签购单惊现“阴阳脸”,“偷菜的”来了

记者手上有一份“阴阳脸”的POS签购单,其正面消费者签名页上显示的是Q公司提供的收单服务,但单据打印纸背面的印花却是Q公司的竞争死对头T公司的LOGO、网址和电话信息,看起来简直就像可口可乐把饮料灌进了百事可乐的瓶子一样搞笑。

“阴阳脸”背后的秘密何在?“这其实是T公司的POS机被Q公司切机了。”一名业内人士告诉记者。

T公司正是在央行处罚的8家机构之列。倒霉的T公司为了恢复发展新商户通过检查,正在忙于清理已有商户漏洞,所有收单MCC码的套用也属于自查自纠违规的范畴。

MCC码是四位数“商户类别码”,由收单机构为商户设置,用于标明接受刷卡商户的主营业务

和行业属性,商户为此需要缴纳的刷卡手续费也不同。比如“5812”代表餐馆,手续费率1.25%;“5311”代表百货商店,手续费率0.78%;“5411”代表超市,手续费率0.38%。

费率不一,就带来了套利空间。不少收单机构为了抢占市场,会为商户安排费率低一档、甚至低两档的MCC码,商户为此就能少付手续费。

由此,在T公司自查期间,两批人很不爽。第一批不爽的,是那些套用了MCC码的商户。T公司的整顿从商户视角看起来就是费率“涨价”,他们当然不乐意。第二批不爽的,是那些帮T公司跑市场的“代理商”,这批小兄弟是靠商户刷卡付费分利润为生的。在业内,收单机构赚的是商户刷卡费率的20%,大方的收单机构为

了规模快速扩张好去资本市场讲故事,会把这笔钱的七成分给代理商,以求快马加鞭。现在T公司一不能新增,二还要收缩存量,代理商干了甜头,有的就不愿意跟着干了。

如此,Q公司机会临头。对于那些即将“被涨价”的商户,Q公司派人去接触。T公司为了恢复新增必须通过监管的整顿验收,Q公司可没这些顾虑,这意味着它能接违规的盘。他们会告诉商户,只要把POS机交给他们“升级”,就能维持原费率,甚至还能再打折。

所谓的“升级”,无非是把POS机里面的灌装程序重装,外壳和耗材(签购打印单)则可省钱留用。于是上文提及的“阴阳脸”就出现了,印着T公司信息的签购单,打出了Q公司的收单信息。

B 倒戈的“菜农”

“偷菜”是门技术活。对于Q公司来说,首先需要知道诸如T公司们机具都布放在哪儿,其次需要知道诸如密钥等参数信息。T公司的代理商们就像是一群“菜农”,他们很清楚自己曾经种下的“菜”在哪儿,怎么种的。

“代理商一倒戈,切机都是成批成批来的,几十台POS机两天就能切走。”一名遭遇被切机的收单机构人士都在滴血。他表示,投血本养大的市场份额就在这么几个月里批量流失,收单费用也赚不到了,“央妈”继续盯着自己手上仍有商户的整顿,可是不规范MCC仍然存在,只不过被人切走了而已。

“本想这个月整顿会结束,我们会被允许恢复新增,但现在行业乱象不止,估计整顿只会变得更严。”他叹了口气。

C 偷进了银行的“菜地”

一个值得注意的现象是,近几个月来高发的切机事件,不仅是第三方支付机构之间的恶性竞争,还切到了银行收单POS机的头上。“时间窗口(8家机构受罚)一打开,一些机构切机切High了,到最后连谁的POS机都不管了。”一名相关业务人士向记者分析,“前者属于行业违规,后者属于违法,侵犯财产所有权。”

这里说个背景。商业银行和持牌第三方支付机构都可受理POS收单业务,但是做法大多不同。第三方支付机构(或通过其代理商)一般是向商户“卖”POS机,一台POS机价格在几百到2000元不等,往往是买POS机的价格越高,商户得到MCC费率越划算(这本身就是MCC套码违规);而商业银行

大多数不卖POS机,只是租给商户使用。

因此,第三方机构布放在商户的POS机所有权属于商户,而银行布放的POS机所有权属于银行,即便商户同意“升级”,切机切到银行的POS机,都属于侵犯了财产所有权。

一个案例是,今年6月,某国有大行海宁市支行对POS商户进行巡检时发现,该行特约商户某手机店已经成了Q公司的“菜”。记者看到当事方提供的POS机照片显示,在物权上属于银行的POS机背面,除了原有的该行信息外,还赫然贴上了Q公司的标签。刷卡后资金也由Q公司收单。

热点关注

传腾讯组建公募 邱国鹭助阵 基金业担心被挖墙脚

刚刚过去的这个周末,腾讯将“杀入”基金业成了业内最炙手可热的话题——“坊间疯传腾讯和高瓴资本各出资40%和60%,注册一家公募基金公司,由原南方基金投资总监邱国鹭担任董事长,高瓴资本创始人张磊任总经理。”

然而,在面对记者求证时,无论是腾讯还是邱国鹭,均选择了三缄其口。事实上,互联网巨头的蠢蠢欲动,令基金业界喜忧参半——创新合作的期待感和市场可能被分割的危机感并存。

记者于8月10日就此传闻联系腾讯,相关负责人仅回应称,“腾讯对市场传言不予回应”。

虽然腾讯没有给出确定的答案,但是仔细回顾近年来腾讯的动作,或许可以看出一些蛛丝马迹。

据了解,腾讯产业共赢基金(以下简称腾讯基金)成立于2011年初,作为腾讯的企业创业投资平台,其隶属于腾讯企业发展事业群(CDG)。今年上半年,腾讯相继入股大众点评、京东、乐居、CJGames以及58同城。

对于腾讯与高瓴资本联手涉足公募基金市场的传闻,清科研究中心分析师姬利表示,之所以出现PE进军公募基金市场的现象,一是证监会在政策层面的支持,二是在“大资管”的背景下,PE欲打通一、二级市场。比方说,九鼎和深创投均有PE试水做公募基金公司的案例,此前这两家公司的做法都是开设独立的公募基金公司。

传闻中的另外一位主角邱国

鹭也成了关注焦点,其个人微博最后一条消息还是今年3月16日离职南方基金时撰写的长微博,最后一句是“新去处会在合适的时候向大家披露”。

先有阿里,后有腾讯。如果传言属实,腾讯加入公募市场或将对公募基金行业带来不小冲击。接受记者采访的各公募高管分别流露了羡慕或担忧之情。

“互联网公司进入公募行业,我最担心的是被他们挖墙脚,我们传统意义上的基金公司最怕就是人才流失。”华南某基金公司高管直言不讳地表示。“但是现在公募基金公司的机制实在是大差了,互联网公司机制灵活不差钱,热衷奖励人才,给钱又狠,这么一相比压力实在很大。公募基金公司比较适合类似于合伙人制的发展模式,股权激励是一定要的,但现在基金公司的的大股东不太在意留住人才。希望互联网基金公司的治理模式能让传统公募基金有所认识,尽快改善和突破。” 据《每日经济新闻》

理财前线

理财产品持续破“6” 国债再显高性价比

随着近期市场资金面持续宽松,银行及“宝宝”理财产品收益率持续下滑,让一度被投资者视为“鸡肋”的国债重新突显“高性价比”。记者从多家银行了解到,自8月10日起发行的今年第七期、第八期电子式储蓄国债目前认购踊跃,市场关注度明显强于以往。

据专业金融信息机构银率网数据显示,7月份银行非结构性人民币理财产品的平均预期收益率为5.64%,已连续4个月“破6”并呈持续下降趋势。而余额宝等“宝宝”理财产品收益率更从年初的6.7%跌至目前的4.19%左右,且市场预计还将有进一步“破4”可能。

而财政部从8月10日至8月19日发行的今年第七期、第八期电子式储蓄国债均为固定利率、固定期限品种,其中第七期期限3年,票面年利率5%,最大发行

额240亿元,第八期期限5年,票面年利率5.41%,最大发行额160亿元。两期国债均将按年付息,每年8月10日支付利息。

此外,该两期国债允许投资者提前兑取,届时将按照实际天数以票面利率计息并扣除相应天数的利息。不少投资者表示,虽然国债产品投资期限长,流动性也不如余额宝等灵活,但就目前来看其收益率颇为“诱人”,尤其是在理财产品收益不断走低的情况下,风险低、收益稳定的国债不失为一种“安心之选”。 据新华社

五银行获准网银销售电子式储蓄国债

记者11日从财政部获悉,财政部、中国人民银行决定将浦发银行、兴业银行、民生银行、徽商银行和北京农商行纳入电子式储

蓄国债网上银行销售业务机构名单。此举有望进一步推进电子式储蓄国债网上银行销售工作。

据新华社

京东金融推票据理财 预期收益率最高7%

继基金、保险理财后,京东金融又推出了当下较火热的票据理财产品“小银票”。8月12日,“小银票”将在京东金融频道正式上线,预期年化收益率在5.8%到7%,期限为1至6个月。

据悉,“小银票”是一款票据担保理财产品,每款产品由融资

企业以银行承兑汇票抵押,作为债权实现的担保,票据到期银行将无条件承兑保障投资者利益。投资者登录京东金融频道即可认购“小银票”,起购金额均为100元,单笔最高购买金额为50万,单卡单日最高为100万。

现代快报记者 刘元媛