

# 南京多家商场开通支付宝扫码支付 “线下支付”踢场子的来了

近日,有心的南京市民不难发现,南京不少商场开始支持支付宝支付。从线上到线下,支付宝的触角逐步蔓延。

## 支付宝抢占南京商场

水游城是南京第一家全面推广支付宝支付的大型综合商场。

记者在水游城看到,不少商铺在支付柜台挂出“欢迎使用支付宝”的字样。据店铺工作人员介绍,如果客户选择支付宝支付,全程无需刷卡,也无需签字,无现金,只需要拿出手机,让收款员拿着扫码枪对准手机里的支付宝付款码扫一下,支付环节就可以轻松完成。

而在水游城的商户中,除了H&M、优衣库等大型店铺尚未支持支付宝支付,逾70%的店铺都可用支付宝支付。工作人员告诉记者,使用传统的银行卡刷卡和使用支付宝支付最直观的区别在于后者更节省时间,省去了取卡、刷卡、签字、收卡的时间,只有打开手机和扫码两个程序,全程大约能节省3-5秒。不过,或许是由于推广时间不长,目前采用支付宝支付的客户还不是主流。

事实上,早在进驻商场之前,在整个长三角区域,全家、711、好德、可的、联华等多家便利店及中小型商超已经成为支付宝扫码支付的第一块试验田。而除了水游城,目前虹悦城、新百商店等个别商铺和柜台也已经支持支付宝支付。虹悦城客户服务中心相关人士向记者透露,目前支付宝正在与虹悦城进

行全面推广的谈判,未来会在整个商场内全面推广。除了支付宝,虹悦城与微信支付的合作也处于谈判阶段。

对用户而言,扫码支付更便捷,而对商户而言,则是刷卡费率的节省。

记者了解到,目前,通过POS机刷卡消费,在每笔消费中,百货类商户向银联交出0.78%左右的费率,餐饮类商户则要向银联交出1.25%左右的费率。而为了支持线上消费,支付宝向银行缴纳的只有上述费率的一半不到,用户使用借记卡网上消费,支付宝要向银行交出的费率约在0.3%左右,用户使用信用卡消费,支付宝的付出费率在0.55%左右。

“对线下商户而言,用户使用支付宝支付,积少成多,就是为商户省下一大笔费率。”南京一银行界人士表示。不难发现,看似简单的支付宝“付款码”背后,支付的生态格局正在悄然改变。

据悉,支付宝扫码扣款的默认路径选择优先级依次为余额宝、支付宝余额,当支付宝体系没余额时,再从支付宝绑定网银账户扣款。“支付闭环建立后,跟银联没有任何关系,当构成足够的体量,网银直接扣款,甚至也没有银行卡的事了。银行卡、银联都将被隔离在这个新兴的支付体系之外。”



支付的生态格局正悄然改变 资料图片

## 扫码支付只是个过渡

记者在调查中也发现,虽然扫码支付具备一定的便捷性,但还是有很大群体没有支付宝,甚至出于安全性考虑,大宗购物时,不少市民还是选择传统刷卡方式。

而早在今年3月,央行也曾以安全的名义叫停了扫码和二维码支付。

中国农业银行江苏省分行信用卡部金志明指出,伴随着二维码和扫码支付的事实性重启,央行也启动了对扫码和二维码支付的标准制定,以及对第三方支付机构的检查和清退,避免第三方支付扰乱市场,以及线上线下费率统一的可行性分析

等动作,只有市场越来越规范,支付生态环境才会越来越好。

“不过,扫码支付很有可能是过渡性产品,未来真正实现近场支付的有可能是其他设备。”金志明认为,目前看,比扫码支付比便捷和安全的是手机NFC支付功能。他称,“目前NFC技术的局限在于只能满足小额电子现金,不能达到账户级的管理,未来这一问题解决后,近场支付将发生颠覆性的变化,其支付设备也不一定就是手机。”

现代快报记者 杨连双

## “双十一”网销保险掀价格战

“双十一”这个人造购物节可谓包罗万象,从最初简单的购物,到衍生出的购理财、购保险,只要是能用钱买到的几乎都被囊括其中。眼看今年的“双十一”即将登场,保险市场又会推出什么样的新鲜招数呢?

记者登录某电商网站,在保险频道首页便看到“整点付款,保险免单”的双十一特别活动。按照活动规则,在11月11日当天,每个整点的第1分钟内,抢购指定险种并成功付款,即可获得等值积分返利,相当于0元购保险。但记者仔细查看后发现,参与活动的险种多为价格低廉的短期险,例如自驾意外险只需8元即可抢购,同等价格还有机会抢到为期1年的防癌险。

与此同时,现代快报记者通过搜索“销量从高到低”排序发现,近期该电商平台最畅销的也是亲民价的短期旅游意外险,排名前10位的产品有9个是旅游意外险,其中阳光保险的一款保障期限为7天的旅游意外险,已卖出37930份,该款保险产品的最高保障金

额为12万元,保费为7元。而生命人寿销售的一款短期旅游意外险,标价甚至只有0.01元。太平洋保险的一款保险产品,售价只有0.8元,价格可谓低到谷底。

记者查询近期网销榜发现,前10名里只有一款非意外险产品。

这份售价为1000元的“昆仑健康保险存乐理财保障计划”,属于万能型保险理财产品,预期年化收益率为6%,最低保证年化结算利率2.5%。3个月后可随时免手续费支取,在线查询收益,线上退保,线上领取,3个工作日到账,支持手机购买,按月结算收益。该款产品已累积销量超过了87万份,让业界大跌眼镜,不过除此之外,人气较旺的理财型险种就很少了。

业内人士认为,网络“比价”十分方便,投资理财型的险种,比拼的就是收益率。收益率第一的有人要,第二的就不一定受待见了,所以它不像意外险这样可以百花齐放。

现代快报记者 陈孔萍

## 财富基石宏图大展进军南京

2014年10月26日,武汉财富基石投资管理有限公司南京分公司举行了盛大的开业典礼,财富基石多位领导、嘉宾及媒体朋友出席。作为国内新兴的第三方理财机构,南京分公司的设立是财富基石在长江下游区域市场的重要举措,对于财富基石来说具有里程碑的意义。今后,南京及周边城市的理财师们将能享受到财富基石专业而个性化的理财服务。

南京分公司是财富基石开设的第一家外埠分公司,坐落于上海路。开业仪式上,武汉财富基石投资管理有限公司总经理罗方辉先生表示:“南京是中国经济发展的重点城市,也是财富基石非常重视的区域市场。财富基石武汉分公司将和南京分公司紧密携手、通和努力,共同做好第三方理财服务体系的建设。我希望财富基石南京分公司以客户为中心的服务理念,为所有的财富基石客户提供周到满意的服务,让更多的理财者了解并体验到财富基石优质的产品 & 品牌价值。”

据了解,武汉财富基石投资管理有限公司作为华中地区第三方理财服务公

司的杰出代表,开第三方理财行业门店式经营模式的先河,坚持“以市场为导向,以客户为中心”的服务理念,深耕大武汉,将江城有投资理财梦想的人们聚集于此,助力他们成功实现理财梦想。经过三年坚持不懈地努力,财富基石不仅成为武汉营业网点最多——成功开设营业网点近20家、从业人数最多的第三方理财服务公司,更成为客户值得信赖的最佳理财伴侣。

目前,财富基石为庆祝分公司成立,开业大酬宾活动正在进行中,凡到访财富基石营业部的来宾均可获得超值大礼。此次南京分公司的成立,将在长江下游区域搭建起一个业务拓展和服务的支撑平台,给区域市场提供及时高效的理财服务与支持,使财富基石在国内的影响力得到全面、快速地提升。在全局上,财富基石华中区域市场将协同南京区域市场一起,整合全方位优势,进一步扩展第三方理财服务、提高品质、开拓市场,力争将财富基石打造成国内第三方财富管理行业领军者!

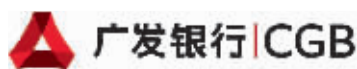
## 广发携手快的推出打车福利

今年10月至年底,广发信用卡全新系列的“广发分享日大型优惠刷卡活动”再度开启,将优惠延伸至城市交通领域,联手快的打车推出打车优惠福利,让周五出行便捷又实惠。

据悉,即日起至12月31日的每周五,广发信用卡持卡人使用快的打车软件打车,费用在20元以上(含20元)通过支付宝选择广发信用卡快捷支付即可立减10元。目前,快的打车已覆盖到全国306个城市,用户数超过6000万,司机数量超过100万,全国各地的广发持卡人均可在周五享受广发分享日带来的

打车优惠。

第二期广发分享日积极创新,针对客群特征及需求,开辟更多优惠商户及好玩的活动,这次和交通领域快的打车的合作就是思路创新的成果之一。广发信用卡相关负责人介绍说,不同的优惠商户将带给消费者不同的消费体验,希望通过与快的打车的合作,解决持卡人的打车消费需求,让车主真正体验到广发分享日在“吃喝玩乐行”带来的快乐。



## 陕西国资注资江苏民企P2P平台

11月1日,江苏三五易贷金融信息服务股份有限公司(简称365易贷)与国有控股企业陕西关天西咸股权投资管理有限公司(简称关天资本)在南京签订了增资扩股和全面合作协议,双方未来将就资本合作、共建项目等展开全方位合作。

近年,P2P平台集中涌现,已吸引了以国开行为代表的国资、联想控股为代表的上市财团、平安集团为代表的银行系等多方资本的介入。截至目前,全国正在运营的网贷平台1400余家,预计全P2P行业成交规模将突破2000亿元。“鉴于这种竞争格局,民营P2P平台必须在保持灵活性和

创新性的优势上壮大自己,这次引入国资背景的关天资本,壮大资本的同时也提高了资信,对于企业发展的推动不言而喻。”365易贷董事长单金显坦言,这次牵手关天资本是365易贷做大做强迈出的重要一步。目前,365易贷注册会员10万家,服务小微企业6000户,累计放贷40多亿元。

据了解,具有陕西国资背景的关天资本在科技、文化、教育、农业等多个领域设立基金,控股及参股子公司拥有丰厚金融、担保、银行等相关资源。未来,双方将在以P2P为主要模式的车贷项目、C2P项目等业务上展开全面合作。