

# POS机代理商自曝利润分成不均

如今,第三方支付机构已经成为收单市场的重要参与方。相较于商业银行的POS机发放,第三方支付公司普遍存在POS机布放外包的情况,POS机代理销售情况泛滥,有的外包机构甚至不需要收取任何加盟费,直接让下线购买POS机即可。由于不同商户和不同交易类型存在手续费的价格差,造成了大量的“套码”、“套渠道”交易,这背后主要还是利润分成带来的乱象丛生。



元,销售价格200-500元不等。

此外,如果是移动的POS机,批发价一般是1100元,固定的POS机批发价是600元,而费率提成各不相同。另一部分的盈利来源在于刷POS机刷卡额提成。北京商报记者调查发现,“一般POS机的扣费率在0.6%-0.8%不等,代理商可以分到0.25%左右的提成,刷卡量越大分成就越多”。

## 潜在风险:套码大肆泛滥

在调查过程中,北京商报记者注意到,不少代理商在与经销商洽谈利润分成时,并不会按照分类进行分润,刷卡费率即使有分类但并不像国家规定得那么详细。自2013年2月25日起,银行卡刷卡手续费新的收费标准按行业分类主要分成餐饮娱乐类、一般类、民生类以及公益类四大类,餐饮娱乐类的刷卡手续费率最高,为1.25%;百货等一般商户手续费率为0.78%;超市、加油站等手续费率为0.38%;医院、教育等公益类则为零费率。

“在销售POS机过程中,并不会考虑是什么样的客户,最后客户刷卡的费率由通道来定,这样就会出现套码行为。”张先生表示。据了解,张先生交给销售公司的11万元费用分3笔支付给了经销商,但是显示的内容就是家居、建材公司,实际上这是出现了套码,但是套码很多时候并不是商户自己作假,而是经销商、第三方支付公司为了节省自身的费用或者提升自己的利润分成。

北京商报记者 闫瑾 孟凡霞

## 事件经过:POS机代理商受蒙骗

POS机代销主要分为经销商和代理商,但是在无序经营下,一些二级POS机代理商也受到蒙骗。不久前,H市的张先生向北京商报记者报料称,他是XX通手机POS机的代理商,而XX通公司是一家第三方支付公司的POS机经销商。

根据张先生出示的代理合同,张先生卖出的POS机可以获得刷卡手续费分润奖励。目前,不同种类商户有不同类的手续费标准,分配利润自然也要根据标准而来,0.5%的刷卡费率为手续费的18%;0.66%的费率分润为手续费的16%,商务版每笔35元,可分得5元利润。每月5日为

分润奖励的结算日,不满500元分润,次月满500元再进行结算。而在此之前,张先生缴纳了11万元的区域代理费,并用了数万元购买手机POS机,才获得了某地的“独家代理权”。

在合同中,该公司称授权张先生为H市独家代理,若该公司在H市再设代理,会按照50%的比例与张先生分配利润。不过,生意做了没多久张先生就发现了问题,一是机器经常出现问题,到账慢;二是结算利润的日期总一拖再拖;三是该公司另外在H市招了代理,但并未通知自己。等到张先生想抽身不干时,明明有错在先的XX通公司却拒绝赔偿,公司老总避而不见。

## 调查:都是利润分成惹的祸

其实,与张先生遇到同样问题的POS机代理商不在少数,而这背后则是混乱的第三方支付以及POS机销售市场。

这其中就涉及到多方的利润分成问题。通过网络输入POS机代理,就会出现很多零加盟费广告,加盟POS机代理商门槛并不一样,部分公司需要几万元加盟费,也有公司表示不需要任何加盟费,而代理商的利润来源主要有两个,POS机差价以及商户刷卡额分成。不过,北京商报记者了解到,不同的POS机价位有所不同,如张先生的手机POS机批发价为119

## · 犀牛理财 ·

### 投资黄金需把眼光放长远

周科竞

当股市火热、楼市喊底,除了偶尔听到白银投资推销电话还能让人想起贵金属,似乎投资者已经把贵金属投资遗忘在角落,黄金真的不再具备投资价值了吗?北京商报记者调查发现,黄金具有其他投资品种不具备的优势,投资者还是应该适当配置黄金资产。

黄金投资已经发生巨大变化。随着国家规定企业进出口黄金需要经过审批的政策出台,全世界黄金价格联动的机制正在减弱。一旦出现国内黄金需求大幅提高或者下降,可能会面临境外黄金无法补充或者无法泄洪的窘境。

假如有一天国内投资者对黄金发生极大兴趣,喜欢购买黄金佛像摆放在家中、喜欢购买黄金饰品佩戴在身上、喜欢购买金条抵御通货膨胀,一旦出现这样的流行趋势,那么黄金可能会出现供不应求的局面,此时如果管理层不审批通过进口黄金,那么国内的金价将有可能远高于国际黄金价格。

反之,如果国内的黄金需求不旺,新开采出的黄金缺少销路,也会出现国内黄金价格低于国际市场的可能。当然,如果黄金价格偏低,可能会有大型投资者大量抄底,这种概率出现的机会不大。

徽商期货北京营业部分析师王盾认为,黄金具有天然的保值属性,尤其是在黄金并不过热的时候买入。投资者购买黄金可以选择纸黄金、黄金期货、黄金T+D、投资金条等方式,其中黄金期货的交易成本最低,还能使用交易杠杆,如果是纯粹以投资为目的的买入,黄金期货为首选,但黄金期货需要每半年进行一次换月操作,投资者不要忘记;如果是黄金T+D,可以买入后长期不动,但其交易成本较黄金期货略高。对于不喜欢使用杠杆的投资者,可以选择银行纸黄金,交易成本也可以接受。如果是对黄金实物有偏好的投资者,应该选择投资金条。如果是女性投资者,在投资的同时还有佩戴的需求,可以选择黄金饰品。

投资者投资黄金,应把眼光放长远。股市虽然火爆,但已经进入高风险区域,楼市虽然扶持政策源源不断,但房价也存在下跌的风险。黄金则经过长时间的盘整,价格基本稳定,未来一旦出现投资者找不到合适投资去向之时,黄金的避险功能将发挥作用。

## 2014年国内企业并购同比超五成

在上周末举行的中国并购合作联盟高峰论坛上,民生银行董事长洪崎透露,2014年我国企业并购共发生了1929起,同比增长56.6%,并购金额1184.9亿美元,同比增长27.1%。

洪崎表示,快速发展的并购市场,正在推进转型带来了新的亮点,显示了市场化并购的力量、整合的力量和创新的力量。

洪崎指出,经济新常态倒逼产业结构调整,在此背景下,企业重大的资产并购重组交易,传统的产业和新兴产业相比,新兴产业内容也在大规模地并购整合,所以经济新常态成为近两年国内并购市场繁荣市场机制的核心动力,并购整合将是推动经济结构调整和实现可持续

发展的战略途径,相信国内商业银行拓展并购业务的积极性也将逐步增强。

“当然也应该看到2014年以并购重组热点、以短期市值管理为目的的所谓并购期,说明证券市场和重组市场推动专业升级和转型还有相当长的路要走。”

“另外从银行到股权融资基金、从监管到政权服务机构,在服务创新、产品创新等方面也存在着很多问题,并购业务的复杂性和多样性决定了企业需要各领域并购专家提供并购的组合从交易到融资。”洪崎补充道。

中国银行业协会首席经济学家巴曙松也做了题为《寻找经济金融的新常态——2015经济金融发

展趋势》的主题演讲。他表示,一些产能过剩的公司可以选择并购、整合、转型、升级,在新常态下无论是国际还是国内通过并购重组是找到经济发展新动力的非常重要的思路。

巴曙松表示,现在所谓的新常态在国际上表现为,如美国低利率、低增长,在全球表现出不同的经济体复苏的节奏差异性很大,对一个有全球视野的企业家和金融家来说,正好提供了金融体进行资产配置的机会,而中国所谓的新常态需要技术升级,不再过多地依赖低水平、低价格的投资,需要找到技术的升级转型,所以就要进行企业融合来升级。

北京商报记者 闫瑾

(上接B1版)

## 工行转身能否逆袭互联网金融

在分析人士看来,银行经营环境严峻,转型需求更为迫切,但身躯庞大的国有银行转型并不容易,互联网金融产品设计以用户体验为主,而传统金融机构产品设计方面防控风险更为重要,效率相对较低。对于发展互联网金融,银行的业务定位和产品设计都是较大考验。同时,银行借助互联网转型,对于有些银行而言只是多了一个接口、多了个销售渠道,互联网精神并没有被过多考虑。

相较于外在的改变,更为重要

的是内部机制的更新,即组织架构和企业文化的变革。中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇指出,“大银行发展互联网金融还面临着体制、集团内部利益分配等问题。从大行体制方面来看,规模大、人员结构复杂,以前主营传统业务,短时间很难华丽转身”。同时他表示,目前一些年轻客户不再去柜台,喜欢在网上解决吃穿住行等方面的问题,银行为了激活这些存量客户,就必须发展互联网金融。随着大力推进

互联网金融产品、搭建一站式服务平台,未来银行可以与互联网金融机构全面竞争。

中金公司研究部董事总经理毛军华指出,未来3-5年垂直互联网金融机构进入整合期,大型金融机构也将加速转型来试图掌控价值链,大型商业银行和保险公司目前转型的成果还不明显,如果不能在战略选择、组织架构和企业文化上进行更积极的变革,很可能会成为主要的市场份额丢失者。

北京商报记者 孟凡霞/文 贾丛丛/制图