



银行卡收单市场的灰色利益链

从2014年开刀处罚8家支付机构,到规范银行卡收单外包、资金二清违规行为,再到最新的全方位抽查处罚,央行近年在银行卡收单业务上的整治力度逐渐加强,拉卡拉、快钱等支付机构及商业银行都挨了“板子”。在狭长的收单利益链条下,持卡人、商户、支付机构、银行都有可能成为违规因素。当前收单市场究竟存在哪些问题?究竟是何种利益链让收单市场乱象始终难以肃清?



套现 利益链: 商户+持卡人

信用卡套现问题多年来屡禁不止,支付机构收单业务的快速膨胀更是给持卡人套现提供了温床。持卡人、提供套现机具的商户都会成为该行为的受益者。

以下是最为简单的套现流程。例如,某银行推出的信用卡预借现金服务,是按照借用期限收取每天万分之五的手续费,那么10万元预借现金50天,手续费支出将在2500元。但如果通过商户套现就会大大降低成本。若按商户本身的刷卡费率为0.38%、套现服务费1%算,那么持卡人套现10万元手续费支出1000元,节省了1500元支出,商户则可挣得620元。不过,也有一些持卡人自己购买POS机进行套现,那么套现成本就会更低。

套码 利益链: 商户+支付机构

此种乱象产生的根源在于不同行业商户之间的刷卡费率差异。

根据2013年国家发改委、央行制定的银行卡刷卡手续费率,不同行业的商户采取区别收费的原则,其中餐饮娱乐类为1.25%,百货等一般商户为0.78%,超市、加油站等为0.38%,公益、医疗、教育等机构则免收手续费。因此,一些商户为了降低刷卡成本,与收单机构里应外合,使用与自身业务不对等的商户类别,例如将餐饮消费编造为超市购物。

在这一过程中,商户的成本大大降低,而第三方支付公司则能做大商户规模。但这种方式不仅破坏了正常的价格体系,更令许多持卡人无法正常利用信用卡消费取得积分,甚至会被发卡行系统检测为异常交易,冻结交易或降低信用额度。

虚假商户 利益链: 银行+商户 支付机构+外包机构+商户

在层层外包的经营模式下,虚假商户的入网成为必然。大量虚假商户入网令支付机构、外包机构都能获得收益。一些没有资质的个人也能随意申请POS机。

在某购物网站上输入手机POS机,就会出现多达100页的产品。北京商报记者在一家双皇冠店铺看到,拉卡拉POS机按照刷卡费率和功能被分成了多种价格,最贵的移动彩屏机(实时到账)售价658元,移动彩屏0.38%费率POS机售价598元,半移动机1.25%费率售价则为498元。只需要提交身份证、银行卡正反面照片,申请人手机号和邮箱、银行卡开户名称,手持身份证半身照即可。

根据央行今年2月发布的公告,“POS机应由商户提供营业执照、税务登记证、法人代表身份证等必要的身份证明资料并经收单机构审核通过后,由收单机构上门为商户安装”。

对于网络购物平台上个人商铺销售的POS机是否正规、产品的来源渠道等问题,拉卡拉相关人士表示,还需要对情况进行了解,周末期间不便做出回应。

此外,商业银行也存在大量虚假商户的问题。在央行此次抽查中发现个别银行虚假商户比例超过65%,可见银行也存在业务激进、忽视风险的做法。

北京商报记者 孟凡霞

资金二清 利益链: 支付机构+二清公司

资金二清是指第三方支付机构与二清公司合作,二清公司以大型商户平台的模式接入收单机构通道,通过银联清算将资金划入商户平台,然后再通过其他渠道将资金“二次清算”给接入平台的众多小型商户。

“二清”公司一般都是手里掌握了一部分商户资源的公司,因为没法直接开展收单业务,所以需要找有牌照的收单机构合作。而支付机构为了减少发展商户的成本,迅速提高交易量,也乐意和这些“二清”公司合作。

由于涉及商户的资金清算环节,一些黑心二清公司会故意拉长商户结款期甚至卷款跑路,商户会受到资金损失。

收单业务外包 利益链: 支付机构+经销商+代理商

在激烈的市场竞争下,一些第三方支付机构将POS机布放任务外包,导致不符合资质的商户入网、不法商户与持卡人串通套现、套码问题肆意横行。

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。张先生曾是一家POS机经销商的区域独家代理商,他代理的是某家第三方支付公司的刷卡终端,批发价为119元,而售价则在200元以上。除了卖出POS机的销售费用外,张先生可以获得刷卡手续费分润奖励。例如,商务版POS机每笔35元的手续费,张先生可以获得5元分润,若商户费率为0.66%,张先生可以拿到16%。为了取得区域独家代理权,张先生缴纳了11万元的区域代理费,并用了数万元购买POS机。代理商的“上级”——POS机经销商的利润来源则包括:代理商加盟费、手续费分润和POS机销售。