

个人“一键变”商户 支付宝低调营销收款码

“变身”仅需一步

11月29日,北京商报记者收到支付宝App推送的“收款码收钱”邀请,后者推出“收钱有奖新人礼”营销活动,用户只需同意支付宝收款码协议并参与活动,其个人收款码便可“摇身一变”成为商家收款码,完成相应任务还可获得最高10元红包或纸巾套组等奖品。

根据活动规则,该活动报名截止时间为2021年12月30日,活动采取邀请方式,仅收到支付宝活动邀请的商家具备参与活动资格,可以报名参加本活动。通过截图、转发、分享等方式获取活动页面、链接、通知的无效。

北京商报记者收到邀请链接后第一时间对该活动进行了体验,整体操作极为简单,仅点击“同意协议并立即参与”后,就“升级”成了商户。协议中还标明了相应收费规则,在2021年3月31日前,支付宝不收取服务费;不过后续支付宝有权对收费规则、商家服务规则等予以调整,具体以支付宝页面展示为准。

很明显,这是支付宝针对商户推出的营销活动,但北京商报记者作为个人用户,并未申请成为商家,为何也会推送这一邀请?此外,仅点击同意协议,就签约成了支付宝商户,这一操作是何考虑?

对于支付宝此次营销活动,北京商报记者向对方进行采访。对此,支付宝回应称:“这是支付宝收款码例行的一个营销推广活动。支付宝收款码主要用于中小商家的线下消费收款。”另对服务费用一事,支付宝表态,为帮助中小商家降低成本,支付宝收款码自推出至今,提现一直免费。

易观高级分析师苏筱芮表示,支付宝推出此类营销活动,主要有两方面考虑,一方面旨在顺应监管关于个人收款码的相应规定,鼓励符合条件的用户变更相应的收款方式;另一方面则是为了激励用户适应新的收款规则,从而达成用户留存。



支付宝推出了一系列收款码特惠专享活动,鼓励用户申请商家收款码。

事实上,此前数年,支付宝已经在收款码方面耗费了大量人力、物力,并积累起数量可观的中小微用户,由此构建起其在支付领域的“护城河”。在苏筱芮看来,尽管监管文件施加的影响力是针对整个行业,但从支付宝的这一举动也可观察到,收款商户是第三方支付机构展业的重要资源,拥有的商户数量也是支付机构实力的一种体现。

“从市场角度出发,尽快完成转换也能够进一步增加商户规模,抢占市场先机。”博通分析金融行业资深分析师王蓬博同样说道。

商户身份审核缺位?

与个人收款码不同,11月29日,北京商报记者亲测发现,申请转换商户收款码后,便可获得一系列商家服务,包括会员卡、店铺优惠券等营销推广服务。

另在收付款流程体验上,商户收款码整

近几日,在热议的“个人收款码被禁止商用”的话题背后,有支付巨头已经低调行动了。11月29日,北京商报记者独家发现,支付宝正在多方引流,邀请用户将个人收款码更换为商家收款码。经记者亲测发现,整个操作极为简单,无需任何身份审查,仅点击同意支付宝收款码协议参与即可。由此不难看出支付宝的跑马圈地之意,但极简的操作流程,也引来业内争议:如何识别真实商户?怎么防控风险?

体操作与个人收款码大同小异。不过,个人收款码仅支持余额宝和银行卡等付款方式,而商户收款码除此之外还支持花呗收款,其中,150元以内花呗收款免服务费,150元以上则收取0.6%服务费。

“一键升级”为商户码,操作简便,但在业内看来,便利用户的另一面,难免也存在相应的安全隐患。其中,用户个人收款码无需身份识别,也不用提交经营材料,仅需一步就可“变身”商户码,那如何对商户进行识别?又该如何防控风险?

对此,北京商报记者向支付宝方面采访,但截至发稿未收到相应回复。不过,记者注意到,在申请成为商家后,可在设置页面补全店铺名称、主营类型、营业执照等商家信息。

特约商户实名制是收单业务的基础性制度,是确保交易真实性、维护收单市场秩序、防范违法犯罪活动的重要保障。对此,央行10月发布的关于加强支付受理终端及相关业务管理的通知曾强调,秉承“谁的商户谁负责”,收单机构作为特约商户管理的第一责任主体,应加强对特约商户经营活动合法性、申请收单服务真实意愿的实质性审核,落实对特约商户的持续性管理义务。

此外,央行还进一步明确了商户身份审核方式:对于具有固定经营场所的实体特约商户,要求收单机构应现场核实商户身份;对于网络特约商户、无固定经营场所实体特约

商户,考虑到其现场核实难度大、成本高,要求收单机构原则上通过人工或智能客服同步视频等方式核实商户身份。

但让人费解的是,北京商报记者在申请成为商户,并签约商户收款码的过程中,并未收到支付宝相关商户身份审核,也未有人工或智能客服视频等方式核实的过程。

此外,北京商报记者还对客服提出并未有开店和收款需要,对此,后者回应称活动推送主要是基于算法和智能数据识别的有潜在经营需求的用户,有需要可以签约参与,若没有需要可以选择不签约。另对商户审核,该客服称,申请商家收款码,需要同意相关协议。但同时平台有健全的风控机制,如发现已签约有违规操作或不合理等经营行为,将限制不合规的收款行为。

对此操作,在苏筱芮看来,这一过程能够为用户带来较好的体验,可能会使得更多用户通过“升级”操作来转换成新的收款码,但需要注意的是,这也会给用户造成一种“一键升级就能使用”的错觉,导致不符合条件的用户大量申请,既不利于合规工作,也会为后续机构自身的风控加重负担。因此,机构需要尽快完善营销活动内容的文字说明内容,从源头实现对风险的把控,充分履行对用户的告知义务。

一市场资深人士则告诉北京商报记者,“审核是核心,只有严格的人网审核才能达到推进政策的目的,才能彻底解决防赌、防诈等

问题,如果人网审核不严,这关做不好,很多事情都是白做,其中也难免会存在一定的风险”。

不过,该人士也提到:“支付宝这一举动可看作市场机构根据自身情况的一个试水和探索,毕竟支付宝有其大数据风控优势,对于相关风险行为可以做出一定程度的识别,且具体监管细则还未明确,相应通知也是2022年3月1日执行,这中间也可能还存在一定的窗口期”。

收款码转换要审慎考量

出于个人经营者和小微商户等资金安全考虑,可以确定的是,个人收款码向商户收款码的转换,已是大势所趋。但具体如何转换、如何判断经营特征、需核实哪些必要身份信息,仍待进一步确定。

北京商报记者多方采访了解到,目前监管的态度是,将根据实际情况审慎推进,既要推进合规,同时也会考虑市场反应,并将根据实际情况动态调整。所有举措的初衷是加强行业管理,斩断非法链条,并保障个人经营者和小微商户的资金安全和服务体验。

正如此前央行有关人士表示,在相关要求实施之前,支付服务机构必须要全面、充分评估客户正常支付需求,制定配套服务解决方案,确保服务成本不升、服务质量不降。收款服务机构有义务免费为商户提供商用收款码,商户只需要提供必要的身份核实信息。

针对支付机构后续相应工作,王蓬博建议称,相关机构应严格按照监管要求推进,有序对收款码进行转换,但也不可操之过急:“我觉得应该遵循几条原则,第一是合规性原则,等标准出台后严格按照央行规定执行,包括对‘明显经营特征’等方面的理解,第二是扶持中小微商户的原则,在转码过程中以及后续的服务上,是否收费以及怎样收费,需要谨慎考量。”王蓬博说道。

北京商报记者 刘四红

图片来源:支付宝App截图

Focus

股东换旧迎新能给大童保险带来什么

11月29日,大童保险销售服务有限公司(以下简称“大童保险服务”)发布消息称,2021年11月,德弘资本及其他投资机构完成联合收购安信信托所持有的大童保险服务32.98%的股权。该公司陷入质押风波一年多的股权终于尘埃落定,股东换旧迎新。

“德弘资本领投,招商局创投、众为资本、华盖资本与大童保险服务管理层,完成联合收购安信信托所持有的大童保险服务32.98%股权。”这意味着,安信信托清仓退出,德弘资本及其他投资机构成为大童保险服务新股东。据悉,本轮收购及新增投资额合计超15亿元。

大童保险服务股权变动要追溯到2019年的三份协议。2020年9月8日,安信信托发布公告称,2019年4月29日、5月28日和5月31日,安信信托与中国信托业保障基金有限责任公司(以下简称“信保基金公司”)分别签订了三份《流动性支持协议》,为担保《流动性支持协议》项下债权的实现,双方于5月28日签订《最高额质押合同》,约定安信信托以持有的大童保险服务35%股权提供最高额质押担保,担保质押债权范围为主合同项下信保基金公司对安信信托享受的全部债权,质押股权担保的最高债权额为20亿元。

而在合同的履行过程当中,由于安信信托未能按期、足额偿还资金占用费,且流动性支持资金到期后,也未偿还流动性支持资金本金,构成实质性违约,信保基金公司则向法院强制执行,依法裁定拍卖、变卖安信信托持有大童保险服务32.98%的股权。

10月21日,京东拍卖网显示,上海金融法院公开拍卖的安信信托持有的大童

保险销售服务有限公司32.98%股权一拍结束,但因无人出价而流拍。

正是此次流拍的股权拍卖,也埋下了德弘资本后期股权收购的伏笔。彼时,京东拍卖网显示,有一家优先购买权人,即天津德睦童盛企业管理咨询合伙企业(有限合伙)。天眼查显示,该公司为大童保险服务2021年9月29日新进股东,持股0.01%,且该公司的参股方之一天津市德睦童兴投资有限公司的法人王伟也是珠海德弘资本有限公司的法人。

梳理投资版图来看,德弘资本曾参与过对中国平安、蒙牛、海尔、中金公司等公司的投资,在投资圈激起不小的水花。在业内人士看来,本次德弘资本的投资值得期待。

曲速资本、保观创始人杨轩认为,对于大童保险服务来说,可以带来三方面的“好处”:一是从资本市场专业性角度来看,德弘资本在财务规范以及行业合规层面,对大童保险服务有帮助作用;二是从生态角度看,德弘资本投资的行业包含消费、医疗等方面,可以为大童保险服务生态带来丰富的合作伙伴;三是从上市角度来看,德弘资本成为大股东,意味着大童保险服务的上市路径变得比较清晰了,因为德弘资本投资企业的上市成功率是非常高的。”

“如果随着德弘资本的进入,有机会在A股IPO扫清一些政策、专业、财务方面的障碍,这对于大童保险服务来讲是非常有价值的,因为保险中介准备上市难度较大。”杨轩补充说道。

从国际成熟保险市场发展历程看,产销分离是行业共性,专业中介机构是保险市场走向成熟发展的必然产物,中国保险服务行业将迎来变革与升级的历史性发

展机遇。

对此,大童保险服务副总裁、财务总监胡欣涛对北京商报记者表示,大童保险服务将充分发挥自身“服务+科技”的优势,以及保险中介特有的资源整合能力,持续受益于行业提升机遇,保持高速增长。

同时,他表示,本次股权变动会对大童保险服务的整体经营管理产生积极影响。“德弘资本不仅能为大童提供长期的资金支持,还将充分发挥德弘资本团队的运营管理与数字化赋能专业能力和行业资源优势,以及在国际资本市场上的成熟经验,为大童保险服务的公众化及国际化战略充分助力。”胡欣涛如是表示。

下一步,大童保险服务有哪些发展方向?胡欣涛表示,大童保险服务将携手德弘资本团队共同推动公司持续构建从上游产品定制、到中游需求匹配、再到下游服务矩阵的全新保险生态系统,为消费者提供专业化的保险服务,持续为中国保险中介行业注入新动能。

对于保险中介公司的发展趋势,杨轩认为,服务是最基本的前提,给用户提供的服务质量同样重要,但服务的质量其实需要一些外部的支撑,比如说能否为被保险人提供更好的医疗条件、更丰富的消费场景、更丰富的合作伙伴,给予更好的优惠政策,比如通过大童保险服务购买保险产品,能够在健康、医疗等场景里面提供服务和便利。

如果上述趋势能够实现,杨轩表示,德弘资本的这次投资会对大童保险服务以及整个保险中介生态有很大的作用和启发,并且对行业来讲是利好的。

北京商报记者 陈婷婷 胡永新

四季度基金调研偏爱新能源医疗

北京商报讯(记者 刘宇阳 李海媛)临近年末,公募基金的调研对象也成为市场关注的重点。据Wind数据显示,截至11月29日,四季度以来基金公司调研次数已突破1万次。其中,有53家机构的调研次数超百次。从被机构热门调研的前三只个股所属板块来看,目前基金公司关注的方向多集中在纺织制造、新能源、医疗等。展望后市,部分业内人士坦言未来新能源、医疗、电子等行业确实具备较好的发展前景。还有观点指出,跨年度行情或以恢复性上涨走势出现。

年末将至,公募调研忙不停。据Wind数据显示,截至11月29日,四季度以来共有289家基金管理人(包括公募、私募机构)调研合计11644次。其中,有53家公募机构的调研次数超过百次,嘉实基金以276次调研稳居第一,而南方基金、华夏基金则分别以228次、205次调研次数紧随其后。

而去年同期,则仅有219家基金管理人调研共计7117次,其中仅有15家公募机构调研次数超百次,且单家机构调研次数最高只有150次。

对于年内公募调研次数明显增多的原因,财经评论员郭施亮认为,目前市场赚钱难度加大,基金机构通过提升调研频率,提升资产配置能力,同时通过增加调研频率,拓宽基金管理人现有的投资风格与资产配置范围,应对现阶段市场投资风格比较复杂、行业板块转换过于频繁的情况,也增强了基金管理人的管理主动性及灵活性。

从四季度基金管理人调研次数最多的前三只个股的具体情况来看,Wind数据显示,四季度以来,分属纺织制造板块的华利集团共被调研了22次,成为四季度以来被基金公司调研次数最多的个股。而属于新能源汽车板块的汇川技术、医疗器械板块的开立医疗则紧随其后,位列第二、第三名,四季度以来分别被调研21次、19次。

结合上述个股近期和年内的表现来看,涨跌情况则有所不同。据东方财富数据显示,截至11月29日收盘,华利集团单日跌幅为

1.7%,其自今年4月上市以来至今的涨幅为19.74%。而汇川技术、开立医疗在11月29日的单日跌幅分别为1.1%、1.85%,年内涨幅则分别为7.35%、20.9%。

根据上述个股所属的板块不难看出,四季度以来,基金公司关注较多的板块主要集中在新能源、医疗等行业。在部分业内人士看来,相关行业确实具备一定的投资价值,部分板块也或将迎来估值回归。

中欧基金认为,未来有望伴随CPI-PPI(即消费者物价指数与生产价格指数的差值处于不断扩大趋势的形态,被称为“CPI-PPI剪刀差”)增速差上行而恢复利润率,且中长期成长性较强的制造类消费领域,如家纺、家电和消费电子等或迎来估值回归。而作为稳增长政策着力点的基建领域,主要为受益新能源建设相关的电力建设和电力设备提供商也值得关注。另外,配置方面也可以关注受益政策驱动且成长确定性较高的新能源电力运营商。

在具体配置方面,部分观点也表示看好新能源、消费等板块。蜂巢基金提到,对于A股,从路线上看,2022年仍然继续聚焦持续成长的碳中和、高端制造等行业,细分领域有新能源、电子半导体、军工以及相关的化工、机械、有色等,并关注白酒、医药等估值的进一步合理化。

前海开源基金首席经济学家杨德龙则认为,从中长期来看,我国经济转型受益的三大方向即包括医药、新能源和科技互联网在内的大消费板块。他认为,目前来看,这三大方向依然是未来成长空间比较大的方向。虽然在我国科技互联网等企业受到各种因素的影响从而导致股价表现比较低迷,与美股科技股的走势有着天壤之别,但很多科技互联网公司在股价大幅下跌后,已经逐步跌出了机会。

结合当前的市场情况来看,中欧基金表示,近期海外新变种病毒、油价走势对通胀预期的干扰以及美联储货币政策的边际影响带来了海外市场的波幅加剧,这可能将在短期内为A股带来更好的人场点。