

付临门被“涨价” 外包商无序竞争谁来管

支付行业的获客硝烟,从来不曾消散。在银行卡收单业务领域,层层外包分润的机制下,激活更多POS机、产生更高额的交易流水,成为支付机构和服务商(代理商)的目标。

去找商户,找更多的商户;最好还能抢走其他收单机构的商户”……奔走在POS机推广的一线业务员们摩拳擦掌,收单机构支付牌照续展、罚单、费率调整,都将成为他们的机会。

如果这些都没有,也会有人主动创造机会。近日,一则关于付临门支付有限公司(以下简称“付临门”)费率上涨的消息在收单行业内蔓延开来,部分服务商便开始蠢蠢欲动,邀请商户更换费率更低的POS机。

而在付临门官网“拒绝更换机器”的提示格外醒目,对于上述涨价传闻也火速回应称其为不实消息,并将传言源头指向了同业恶性竞争。收单行业的“商户保卫战”,谁在搅局?

支付机构被“涨价”

“又一家支付机构挺不下去了,费率直接调到了100+3。”一名POS机个人代理人在朋友圈发出了这样的感慨。相关朋友圈的配图,是一则疑似由付临门发出的“紧急通知”。

图片信息显示,由于银联追偿优惠类商户(跳码),多家支付公司面临着超过5亿元的巨额罚款。本次罚款交易量大、排名靠前的支付公司,会通过涨价提高费率,来主动降低交易量。付临门决定将旗下MPOS、云小宝、云商宝等多款主打产品进行全面涨价调整,8月1日前进件激活的机具,将在8月3日调整费率至100+3。

在部分公开社交平台上,付临门费率

调整的消息也引发了商户与推广服务商的共同探讨。商户担忧成本上涨之余,服务商更关注分润是否能顺利结算。讨论声中,有服务商顺势邀请客户更换POS机,还有用户则指出:“只是切机的手段而已,正常使用即可”。

一名从事POS机推广多年的个人代理商张维(化名)告诉北京商报记者,所谓“100+3”,通常指的是刷卡费率为1%,再额外加收3元服务费。单笔交易刷信用卡1万元,产生的交易费用共计103元。

在张维看来,业内关于付临门费率上涨的消息更像是无稽之谈,当前付临门标准类商户信用卡的参考费率是0.6%,微信、支付宝条码支付参考费率是0.35%。费率调整幅度太大,商户难以接受,服务商分润也可能出现变化,对于企业经营而言并非好事。

针对这起传言,业内多家收单支付机构的回复均是未收到关于罚单的相关消息通知,公司当前也未有计划调整收单产品费率。

而作为当事人的付临门则指出,上述“通知”并非公司官方发布,系冒用付临门名义捏造内容。截至目前,公司产品均未有任何涨价。目前,公司已与法律援助机构及公安部门沟通事件细节,进入溯源核查中,对涉嫌诽谤公司并因此对公司口碑造成重大伤害涉事机构,将保留追究其法律责任的最终权利。

矛头直指无序竞争

支付机构之间的竞争,自然也是个人代理商的竞争。张维表示,市场上支付机构众多,代理人员更是无处不在。想要获得佣金收益,就要保证通过自己激活的POS机能产生稳定的交易流水,并不断拓展新用户。

支付行业从业人员汪薇(化名)告诉北京商报记者,从其所在支付公司的实际展业情况来看,入网商户在选择支付机构的POS机时,一方面注重资金安全以及服务水平,另一方面注重刷卡费率。前者当前正规收单机构基本都能保证,想要获客就只能从费率方面入手。”

张维则称:“对于一些已经使用了其他机构的POS机的商户来说,如何说服他使用我代理的POS机品牌,就是一大关键点。放大到整个行业来看,如果某家支付机构费率上调,这一品牌下的商户就很有可能直接被‘挖’走。”

这类将商户从一家支付机构变更到另一家支付机构的行为,在业内被称作“切机”。从过往收单行业的动向来看,即便是原支付机构正常运营;“费率调整”“产品停用”“免费更换新POS机”等常见话术也时有出现,不少支付机构都曾就此发布辟谣声明。

纷纷扰扰的流言之中,不少机构与代理商都将矛头瞄准了同行竞争。付临门方面回复称,初步判断,不排除该虚假通知系同业恶性竞争行为的可能。

另有一家支付机构业务负责人直言,此种切机现象在行业中较为常见,大部分商户如果接到类似的消息会向上级代理商核实信息,再逐步反馈到支付公司,其所在机构此前也曾就此发布声明。支付公司大多会以官方App推送提醒消息或微信公众号发布声明的方式,提醒广大商户不要上当受骗。

在博通分析金融行业资深分析师王蓬博看来,收单市场竞争愈发激烈,这则假消息流传开来,可能有两种可能。一是代理商蹭热点,进行饥饿营销;二是各支付公司代

理商在拓展商户的过程中无序竞争,以便于自身机器推广,甚至借机抬高整个行业收费标准。

支付机构责任几何

一直以来,收单领域采用的都是外包分润机制。用户使用POS机进行刷卡支付时,会产生不同额度的手续费。而手续费的分佣方,则涉及到发卡银行、银联以及收单支付机构等多方。

王蓬博表示,在支付收单过程中,外包服务商是不可缺少的重要一环,支付机构无法直接招聘大量员工开展地推以及机具布设、维护等工作,只能依靠服务商向外拓展业务,服务商也由此获得了一定的自主权。

从过往实际情况来看,多家支付机构服务商在面向用户推广POS机时,在商户资质审核方面存在明显漏洞,更有甚者明知用户并非真实商户,也直言“没有问题”。

北京商报记者在向部分付临门代理商了解网传通知情况时,便有代理商卖力邀请记者使用付临门POS机,并介绍称个人用户入网激活后,可以自动匹配所在地区的商户,不会出现封卡问题。

针对这一情况,北京商报记者也向付临门方面进行了求证。对此,付临门仅指出,对于商户入网、激活,公司按照监管合规准入要求,严格规范审核相关必要材料,落实实名管控。对于已准入商户,公司会根据商户资质、类型等静态指标及商户后续交易指标建立商户风险动态评级,并根据评级结果进行差异化限额管控及各类交易专项风险规则监控。对于违规服务商,付临门按照业务违规行为的性质及所造成的严

重程度,采取口头警告、书面警告并限期整改、终止合作以及移交行政或司法机关处理等多种处置措施。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林认为,在POS机最终的激活入网环节中,虽然是代理商与用户进行的直接联系,但支付机构在其中也应对各级服务商进行充分的合规化约束,持续强化代理商合规建设。服务商出现违规、恶性竞争的情况,也说明当前支付机构在代理商管理方面还存在漏洞,应该为此承担责任。

“不论是支付机构默认许可,还是服务商的自发举措,这类将违规成本转嫁至用户、扰乱行业发展秩序的行为,都是不可取的。”盘和林强调。

设立服务商“准入门槛”

自2011年首批第三方支付牌照发放以来,支付领域也经历了从无序竞争到有序监管的变化。在收单领域,不少支付机构依靠服务商快速扩展业务的同时,也因此频频遭到用户投诉甚至领到监管罚单。

零壹研究院院长于百程指出,近两年,支付行业面临了从严监管、惩处违规、减费让利的监管环境。支付产业链条中的相关机构竞争压力加剧,甚至加剧了服务商恶性竞争的局面。因此,收单机构在选择合作服务商时,需要设立一定的“准入门槛”,做好合规辅导和奖惩机制,避免外包商不规范展业并进一步伤害支付机构口碑。

王蓬博同样强调,支付机构应该持续做好服务商管理工作,严格遵守央行要求,包括但不限于不将核心业务外包等。

北京商报记者 廖蒙

广告

聚焦金融科技领域的
大事小事新鲜事,
洞悉时下热点、政策
及未来商业模式。

Fintech
圈子

金融与科技的联姻
我们帮你“在场”。



扫码关注
BBT Fintech 圈子