

“罪魁祸首”还是“殃及池鱼”

刷卡套现花样百出 第三方支付或遭“当头棒喝”

□本报记者 陈莹莹

一直以来，信用卡套现方式花样百出、防不胜防。除了让商业银行头疼不已，也让准备在POS收单市场“大干一场”的第三方支付机构遭遇“滑铁卢”。近日有媒体报道，监管层欲加快对第三方支付市场的风险管控，或与利用信用卡预授权规则漏洞套现案件频发有关。

多位银行和第三方支付业内人士透露，目前来看，监管层加强监管的态度较为明确，甚至不排除罚没涉事机构的牌照。专家表示，信用卡套现案件屡禁不止，而彻底解决这类问题，需要包括监管部门、银行、第三方支付机构等各参与方的共同努力。

“用银行钱赚银行的钱”

“这算是用银行的钱赚银行的钱吧。其实以前我也不太懂，但是我们这边不少商户都这样刷信用卡套出现金来，也没出什么问题。”邓佳佳（化名）是一名小企业主，从事蔬果批发生意，她的周围有不少人享受着信用卡套现带来的“红利”。

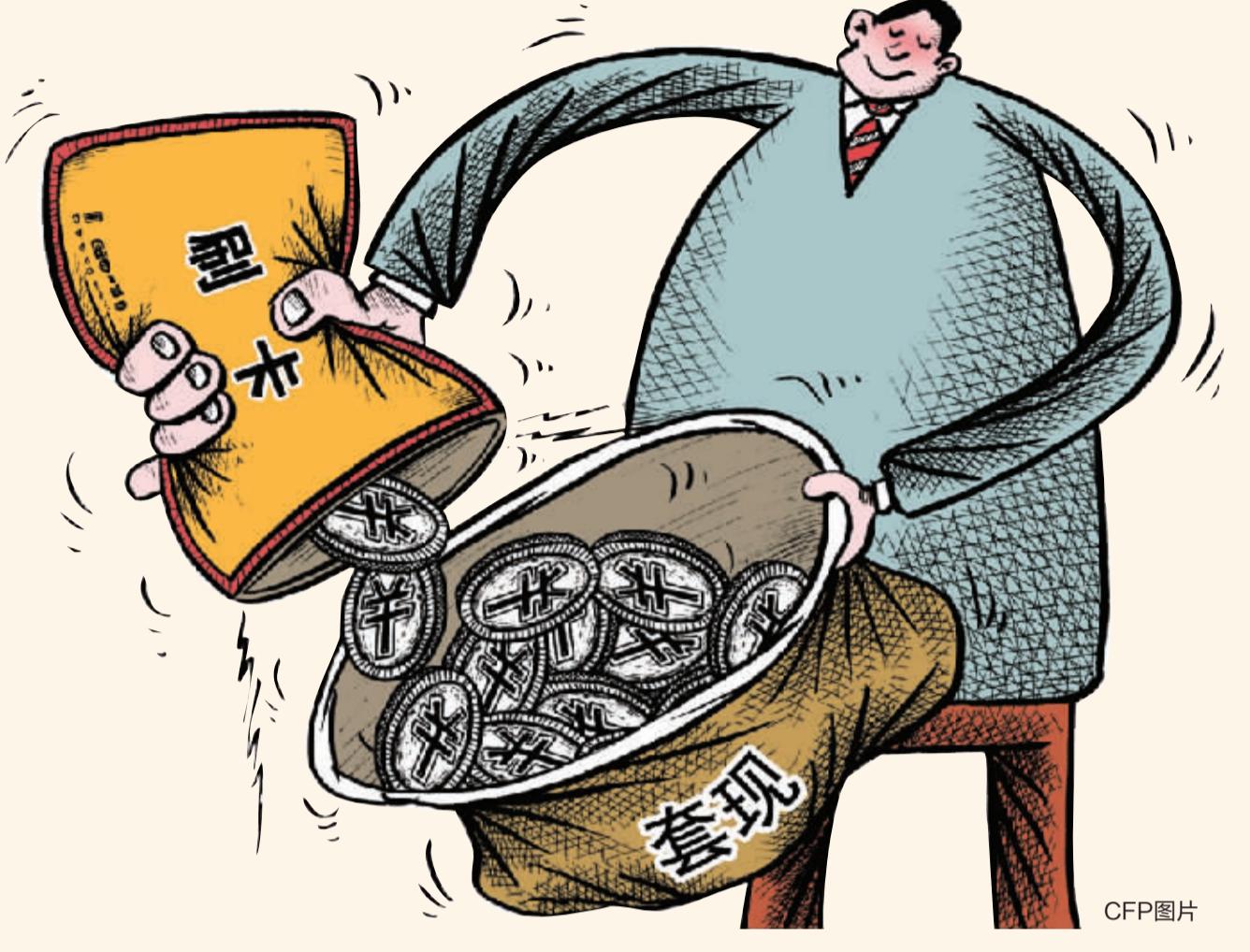
邓佳佳告诉记者，自己由于和当地农行的业务关系，所以银行批给她一张80万元额度的信用卡，在很长一段时间这张信用卡都是“闲置状态”。后来，经身边朋友指点，邓佳佳通过朋友的POS机，把信用卡里的80万元“刷出来”，利用银行的钱赚取“无风险收益”。她给记者算了笔账，自己的信用卡出账日为每月的22日，信用卡还款日为次月的11日。而她只要在每月的23日刷卡，则这笔刷卡交易则计入次月的账单中，只需在第三个月的11日之前还清信用卡账单即可。“这样算下来，我有将近50天的免息期，然后我将这80万元的现金购买银行一个月期限左右的理财产品，等理财产品到期后拿回本金和收益，便可以将信用卡账还上，并轻松利用银行‘白给我’的80万元获得每月4000—6000元不等的收益，而我这笔钱可以每个月滚动地刷出来，一年相当于白捡5、6万元呢。”

邓佳佳并非不清楚自己的行为不正当，但是又无法抗拒“白捡钱”的诱惑。她还透露，为了避免“东窗事发”，他们在进行刷卡套现时，一般不会选择自家的POS机，而且经常是“打一枪换一个地方”。“之前有个小企业主就是太贪心了，用自己的卡在家的POS机上刷，而且刷的比较频繁。最后‘东窗事发’了，信用卡和POS机都被收回了。”

如果说“邓佳佳们”的套现只是“小儿科”，信用卡持卡人通过向信用卡内存入大额溢缴款，合谋套取发卡银行额外信用额度，则让不少银行防不胜防。2014年初，浙江、福建等省部分持卡人通过向信用卡内存入大额溢缴款，利用预授权完成交易需在预授权金额115%范围内予以付款承兑的业务特性，与部分支持预授权类交易的特约商户勾结，套取发卡银行额外信用额度。

来自银联官网的信息显示，所谓预授权类业务，是指特约商户向发卡机构取得持卡人30天内在不超过预授权金额一定比例范围的付款承诺，并在持卡人获取商品或接受服务后向发卡机构进行承兑的业务。一位银行业内人士解释称，POS机开通预授权以后可以超限15%。“比如一张信用额度为1万元的信用卡，持卡人存入100万元后，信用额度就提升到了115万元，信用卡持卡人可以利用这个规则，刷出115万元的额度。”据了解，目前尚无对涉事金额的权威统计，有报道称涉及金额约20亿元，涉事银行、银联等也向公安部门报案。

不少业内人士透露，在江浙地区，利用信用卡套现解决企业短期资金周转问题，一度非常盛行。近期，不法分子利用POS机专门为套现，从中赚取佣金的相关案件也屡见报端。不法分子一般会先通过工商部门注册成立多家公司，然后以这些公司的名义向第三方支付机构申领POS机，并通过制造“虚假交易”达到套取信用卡资金的目的。



CFP图片

“不可能做到零套现”

信用卡套现手法花样百出让发卡银行“叫苦不迭”。面对各方指责，让进入POS收单市场不过几年的第三方支付机构深感委屈，觉得蒙受“池鱼之殃”。

实际上，从线上到线下，信用卡套现和反套现的“战争”从未停歇。比如，几年前不少持卡人利用信用卡给个人的支付宝账户充值，从而套得现金，随后支付宝公司明令禁止信用卡给账户充值。在其随后推出的“扫一扫”二维码支付渠道中，也只能用借记卡付款，不能用信用卡付款，就是为了防止类似套现事件的发生。

对于类似“邓佳佳”这类套现手段，多数业内人士无奈称，“不可能做到零套现”。更有不少第三方支付人士喊冤：自诩风控机

制完善的银行，出了问题后怎能找第三方支付机构“买单”。

据悉，在上述信用卡预授权违规套现一事之后，银联就召集银行和从事收单业务第三方支付机构召开专题会议，并进行风险提示；一些第三方支付公司也在内部下发整治信用卡预授权业务的紧急通知。

一家第三方支付公司人士直言，无论是刷卡套现还是预授权套现，问题的核心在于商业银行对于信用卡的管理和预授权POS机的管理机制存在不足。“比如发卡行对于信用卡持卡人身份的核实、消费的核实等都存在‘可钻的漏洞’，而这些都是第三方支付机构难以做到的。”

不少银行业业内人士也对第三方支付

市场的“混乱”提出质疑。一位国有大行人士认为，“目前第三方支付机构的线下收单业务还是比较混乱，有些机构为了抢得市场份额、获取利润，对于某些违法的刷卡套现行为‘睁一只眼闭一只眼’。”根据央行的统计数据，目前获得第三方支付牌照的198家企业中，获收单资格的有45家。

据业内人士透露，目前第三方支付机构的线下收益基本来源于在银行卡交易过程中与收单机构的手续费分成。根据行业不同，费率分别为0.5%至4%不等。手续费分成一般遵循7:2:1的比例，其中“7”归发卡行所有，“2”归收单方所有，“1”则为银联所有。

或引发第三方支付行业洗牌

据了解，目前具有收单资格的有45家第三方支付机构中，经营范围为“全国”的有28家，这28家也将在近期变为全国性收单牌照，但业内人士担心信用卡套现事件或影响相关进度，甚至引发第三方支付行业的洗牌。

近期有媒体报道称央行“可能近期会发文件，对200多个第三方支付牌照砍一批”，专家和业内人士称，虽然会否“砍”牌照还难以确定，但是监管层加强监管的态度较为坚决。实际上，央行于2013年7月发布的《银行卡收单业务管理办法》（《办法》）已经明确，收单机构发现特约商户发生疑似银行卡套现、洗钱、欺诈、移机、留存或泄漏持卡人账户信息等风险事件的，应当对特约商户采取延迟资金结算、暂停银行卡交易或收回受理终端（关闭网络支付接口）等措施，并承担因未采取措施导致的风险损失责任；发现涉嫌违法犯罪活动的，应当及时向公安机关报案。

《办法》同时要求，收单机构应当综合考虑特约商户的区域和行业特征、经营规模、财务和资信状况等因素，对实体特约商户、网络特约商户分别进行风险评级。对于风险等级较高的特约商户，收单机构应当对其开通的受理卡种和交易类型进行限制，并采取强化交易监测、设置交易限额、延迟结算、增加检查频率、建立特约商户风险准备金等风险管理措施。

业内人士认为，线下POS收单市场是一块巨大的“奶酪”，而各方在分享“奶酪”的同时，更需考虑如何保证其能有序、健康成长。易观智库最新数据显示，2013年全年我国第三方支付机构各类支付业务的总体交易规模达到17.9万亿元，其中线下POS收单和互联网收单分别占比59.8%和33.5%。由此推算，第三方支付机构的线下POS收单交易规模超过10万亿元，未来这个数字还将持续增长。

交通银行首席经济学家连平认为，除了

监管部门之外，包括发卡银行、第三方支付机构等在内的各参与方需要共同努力，完善相关交易机制和流程。不少银行业业内人士也呼吁尽快修改信用卡预授权规则，但银联修改预授权规则必须经相关部门同意。据称目前工行已于今年1月9日将信用卡预授权确认金额比例参数进行调整，不得超过预授权交易的100%。

另外，不少法律界人士还建议加强对信用卡持卡人、第三方支付机构的制约，杜绝类似的违法刷卡套现行为。上海市华荣律师事务所律师许峰指出，最高人民法院、最高人民检察院此前联合发布的《关于妨害信用卡管理刑事案件具体应用法律若干问题的解释》就已经明确，违反国家规定，使用销售点终端机具（POS机）等方法，以虚构交易、虚开价格、现金退货等方式向信用卡持卡人直接支付现金，情节严重的，应当依据刑法第二百二十五条规定，以非法经营罪定罪处罚。

移动支付热潮初现

相关概念股受青睐

市场的交易规模进一步增长，同时因为时值年末，随着零售、航空、金融等细分行业市场以及大型连锁行业客户的推进，资金归集业务的增速明显。

市场人士表示，进入2014年，中国第三方支付商有望借助各类移动支付产品的市场推广，趁热打铁迎来新一轮竞争式发展。在排名上，目前位列前三的是支付宝、财付通和银联在线，三者共占据约78.5%的市场份额。相比之下，一些看似刚刚起步的相关概念股在某些时间节点上，也出现集体大涨的情况。

报告认为，在互联网支付领域，主要第三方支付企业自发展之初就通过银行直连的方式构建了线上支付转接平台，但各家第三方支付公司的系统平台主要为自身支付业务服务，并未向其他支付企业或者银行进行开放。然而，随着银联线上平台的快速发展，银行以及支付公司的加入使得原有第三方支付企业的产业链发生变化。

随着网购等传统行业的收单竞争日益激烈，第三方支付公司纷纷开始向其他细分行业布局。货币基金、P2P都成为第三方支付公司的涉猎目标。另外，跨境支付牌照的发放，也给跨境贸易、

留学、购物等方面业务带来了利好预期。

易观智库认为，第三方支付企业的细分市场交易规模正开始得到释放。与此同时，第三方支付企业除加强新的细分市场拓展外，也积极在移动支付市场进行布局，加大POS收单市场的拓展力度，在支付业务的基础之上叠加增值服务。

与此同时，对于行业风险的关注并未减弱。有消息称，2014年对第三方支付监管的基调将是加强对第三方支付公司的风险管控，监管层会重点加强监控第三方支付通道里的资金流向和去向。仍有业内人士认为，即使监管收紧，类似余额宝的产品也会接连推出。

概念股“趁热打铁”

据了解，腾邦国际、生意宝、深圳华强、万好万家、数码视讯、友谊股份、高鸿股份、航天通信、新华传媒、苏宁云商等个股均具有第三方支付牌照的概念。市场人士认为，对概念股而言，并不宜过早给出看多的结论，现在只是行业竞争的开始，后发公司是否能够做大，还有待观察。

光大证券分析师认为，与阿里巴巴相比，一

些后发公司确实具有潜力，但整体上对网络支付行业不能盲目乐观。第三方支付平台的根本价值不在其本身，在于平台后面有没有足够的客户群支持。如果有充足的客户群，即使现在还没有进入前三强，未来仍然有望后来居上；如果没有，即使是有实力的大商家，贸然进入仍然是死路一条。

分析人士建议，投资者可以关注相关概念股，但在介入上宜持谨慎态度。需要注意的是，竞争力强的公司能否从已有业务向产业链上下游延伸，也是应该纳入考量的因素。如果能够完成业务范围扩展，对价值提升会有很大帮助。但从目前情况来看，尚需谨慎观望。

国信证券分析师认为，某些概念股在积极申请牌照，如果能将第三方支付的牌照申请下来，有望成为它未来的一个利润增长点，值得看好。但是能否比肩阿里巴巴，现在尚无法定论。

英大证券分析师表示，从近期情况来看，创业板和主板出现交替走强，意味着在市场资金不是很充裕的情况下，资金会有选择地进行流动。在大市不好的情况下，市场或反复发掘并推涨第三方支付概念股走高。

他山之石

国际支付商贝宝谋突围

□本报实习记者 赵静扬

激进投资者卡尔·伊坎近期表示，希望eBay拆分美国贝宝（Paypal）业务，因为独立管理将有利于促进交易市场和支付两个部门的增长。作为国际知名的互联网第三方支付商，贝宝现已成为两场战争的焦点：一场是为了控制全球交易；另一场则是为了掌控自身的命运。与此同时，曾经风光无限的贝宝货币基金清盘两年后，运营模式类似的余额宝开始在大洋彼岸如火如荼地拓展地盘。在余额宝风头正劲之时，探讨贝宝货币基金的兴衰沉浮或可借鉴。

移动支付全球大战

据Gartner预测，到2017年，全球移动支付额将从2013年的2350亿美元增加到7200亿美元。作为竞争对手，谷歌已为其近10亿Android用户推出一款钱包产品，与万事达卡签署交易协议；苹果则认为能够将6亿iTunes用户转化为线下的消费者，并在iPhone5s手机上增加指纹识别技术，旨在取代信用卡签名方式；亚马逊也宣布，正在研发一款基于Kindle的支付系统，此系统可以让亚马逊的2.3亿用户相互转账以及在实体店进行付账。与此同时，我国的支付宝2月8日在其官方微博表示，超过1亿的支付宝钱包用户完成超过27.8亿笔的手机支付。支付宝估计，手机支付的总金额超过人民币9000亿元，而贝宝和私人公司Square Inc.的移动支付处理量总和只有约500亿美元。

贝宝2000年起陆续扩充业务，在其他国家推出业务及加入美元以外的货币单位。2002年，全球最大拍卖网站eBay以15亿美元收购贝宝，贝宝成为eBay的主要付款途径之一。目前，贝宝已经支持超过193个地区，截至2012年注册用户数量超过2亿五千万。贝宝允许在使用电子邮件来标识身份的用户之间转移资金，避免了传统的邮寄支票或者汇款的方法。贝宝也和一些电子商务网站合作，成为它们的货款支付方式之一；但是用这种支付方式转账时，贝宝收取一定数额的手续费。

有批评认为，作为电子钱包，虽然信用卡经过贝宝保护了隐私，但手续费与其他支付工具相比并无优势。在eBay交易，通过“信用”“评价”，买卖双方会受到一定的保护。但是如果买家以“商品与描述不符”投诉的话，eBay仍然偏向买家一方。在eBay以外交易，信用卡付款往往被诈骗分子利用，只要向贝宝申诉“未授权交易”甚至直接向银行申诉“信用卡被盗”，就可以马上退回款项。由于买家卖家都只是一个e-mail账号，审核权在贝宝手上，买卖双方都没有能力判断对方是否骗子，但是出现问题时贝宝却直接将损失转嫁至卖家。此外，贝宝与eBay的相关手续费偏高，例如收款一般为3.9%+0.3美元，而我国的支付宝提现无需手续费。

贝宝货币基金沉浮镜鉴

贝宝早在1999年就设立利用账户余额的货币市场基金。用户只需简单地进行设置，存放在贝宝支付账户中原本不计利息的余额就将自动转入货币市场基金，0.01美元起申购。2007年，贝宝货币基金的规模一度达到巅峰10亿美元，但自2008年金融危机后，美国货币市场基金收益率水平降至0.04%，仅为2007年高峰（5%）的零头。在此情形下，贝宝货币基金的收益优势逐步丧失，规模不断缩水，在2011年7月，贝宝不得不将该货币基金清盘。负责保障储户利益的美国联邦存款保险委员会（FDIC）新闻发言人汉曼德（Greg Hernandez）曾对媒体表示：“贝宝和其他第三方支付机构只能从事支付汇款业务。他们都没有银行执照，也不受联邦存款保险委员会的监督。”

相比之下，以支付宝为基础的余额宝自2013年6月中旬上市，3个月超过500亿元，6个月超过1800亿元，如今已经突破4000亿元。在互联网理财产品的带动下，国内货币基金规模已经突破一万亿元。

工商银行原行长杨凯生此前在媒体刊文表示，贝宝可被认为是国内目前类似业务的原型。他在谈到我国类似的业务时说：“任何一类投资产品如果只宣传收益，而不把风险说够，这本身就是一种风险。近期又发生了此种平台的用户资金被转划至其他账户的案例，用户要求索赔，而网络企业则要求用户必须举证该资金流失‘不能归责于客户自身原因’方可补偿。”因此，第三方支付机构将原有的客户保证金转换成了货币基金等投资理财产品，受到客户欢迎，但目前国内对其可能存在的风险尚认识不足。