

手把手刷卡教学 发展下线拿“分润” 起底POS机套现生意经

“如果负债多,可以通过申请这个来试试,不仅费率低,还能轻松帮你变成‘零负债’。”开网约车的大姐说。在逼仄的空间里,司机推销着一件让人意想不到的商品——POS机。

中国证券报记者调研发现,POS机代理商已经从向信用卡账单预留邮箱海投宣传邮件,升级为借助网约车等线下场所面对面营销。他们手把手教学套现,更有甚者开起门店拉客。此外,POS机套现绕开监管又出新花样,不同“分润”模式在业内各行其道。

POS机套现背后,本应用于促消费的信用卡资金流入无法监测领域,发卡行、支付机构、套现人等参与方从中获利,一些主动行为或不作为均阻碍着黑产业链条彻底斩断。

●本报记者 吴杨

推销无孔不入

《非银行支付机构监督管理条例》5月1日起正式施行,督促支付机构合规开展业务。但记者调查发现,当前POS机代理商推销套现力度不减,花样不断翻新,通过社交媒体广告、邮箱群发、路边蹲点等方式推销POS机。同时推出办多台POS机送电动车、免费送流量费等活动吸引持卡人。

“终身费率,不涨价”“无套路,无押金,刷卡秒到有保障”“央行支付牌照安全可靠”……类似推销内容在搭乘网约车时遇到,而且在社交媒体也随处可见。在表达有POS机使用需求后,代理商向记者推销POS机,他们的机器押金有所不同。

一位自称“官方直办”POS机营销人员王海向记者表示:“机器领取条件是先交59元押金,从机器开通激活当天开始计算,30天内累计刷够1万元流水,押金全额返还。”王海称,他们是POS机营销中权限最高的代理商,并多次向记者强调“官方直办”优势:费率稳定,没有首刷冻结押金,安全可靠,并且资金秒到账。

“刷POS机都是国家标准费率0.6%。机器免费办理,但有首刷299元的冻结押金,押金保留在APP后台。只要你每月有一笔100元以上的

交易,就算达标。累计18个月后,299元的冻结押金会原路退回。现在办理,可以免去每年固定的流量费。”河南POS机代理商张亮(化名)说。此外,还有代理商表示,一次安装3台POS机就送一辆电动车。

不少POS机代理商尽力渲染一大卖点——背后是拥有《支付业务许可证》的持牌第三方支付机构。例如,嘉联立刷来自嘉联支付有限公司,乐刷来自乐刷科技有限公司。“我们与拉卡拉、易生支付等支付机构都是合作关系,主要是借助支付机构的牌照,他们会在这个过程中分得一定比例收益。”张亮说。

值得一提的是,推销POS机之余,部分代理商以“一边套现一边挣外快”这种诱人词语让套现者转化为自己的下线代理商。POS机代理商刘琳表示:“扫特定的二维码注册一下即可成为代理商,好处是拥有代理商身份的套现人费率低一点,同时还有手续费分成,可谓一举两得。”被问及如何推销,刘琳说,“我们会定期组织培训,并提供完整的推销话术,平常在微信朋友圈等社交媒体转发就行,没什么工作压力。”

为进一步推销POS机,代理商会传授套现技巧,并强调“售后服务有保障”。多位代理商向记者表示,到货后会附赠一份“精养卡大法”,教学如何“正确”刷卡而不被银行察觉。更有代理商开起门店营业拉客。

不少代理商在向记者推销POS机时直言,“尽管当前所有机器都是‘一机一户’了,但有绕道方式实现‘一机多户’正常套现,比如‘手动’变更商户名称、使用手机POS机等。”

所谓“一机一户”源于中国人民银行2021年10月发布《关于加强支付受理终端及相关业务管理的通知》,要求收单机构建立终端序列号与收单机构代码、特约商户编码等五要素关联对应关系,并确保该关联对应关系在支付全流程的一致性和不可篡改性,即一部银行卡受理终端只能对应一家特约商户。支付机构此前提供的POS机常采取“一机多户”模式,这也造成特约商户准入不严格、虚假商户问题突出等现象,存在诸多风险隐患,甚至不少POS机被当做转移资金的工具。通知的下发,正是意图全面整治此类乱象。

“机动”的信用卡风控

从上述分润费占比中,不难发现银行分得大部分手续费收入。记者从多家银行相关工作人员处获悉,监测个人使用POS机套现并不难。既然一些持卡人通过POS机多次且频繁地成功套现,说明部分工作人员在监测时有所“偏袒”。

“近期,中信银行、民生银行、广发银行的信用卡风控比较严格,一旦用卡不规范,容易发生交易受限,甚至被拦截。其他银行还好。”张亮表示,其实银行知道有人在套现,只是“睁一只眼闭一只眼”而已。只要套现者不频繁刷整数金额、大笔资金进刷出,一般情况下,银行不会主动监测,也不会单独选择具体某一个人风控。

在POS机代理商眼里,大多数情况下,银行信用卡风控的“严苛”程度与监管环境和银行被罚情况有关。有POS机代理商直言,“广发银行近期对信用卡资金流向监测趋严,是因为前段时间在信用卡资金流向方面遭处罚,于是提升了业务监测级别。各家银行信用卡风控严格程度都是一阵儿一阵儿地,不会持续很久,毕竟都要从中获益。”

记者梳理发现,2023年8月,广发银行因信用卡透支资金流入房地产开发企业等14项案由被合计罚款2340万元;中信银行总行去年也因部分信用卡业务不合规等56项案由被合计罚款15242.59万元。高价罚单下,银行重申和强调信用卡用卡规范,多位持卡人也反映收到银行

风控短信的频率变高。

“与外部的监管环境确有一定关系。监管趋严,银行整改力度会加强,相应地,信用卡风控也会更‘严苛’。”产业政策资深人士王剑辉分析,从内部来看,银行在执行过程中可能存在松紧调控。“比如相关业务有业绩要求时,信用卡资金监测或宽松,持续上量;相反,若近期相关业务出现问题较多,则又会监测趋严。”他说。

王剑辉补充道:“在还没有带来系统性金融风险的前提下,银行乐于参与其中,或者对此并不是很介意,这不仅没有威胁到银行自身利益,还会增加手续费收入。”这一点也可以从银行取得分润收入上有所体现。

“持卡人通过POS机将信用卡资金套出来,可能一次两次没什么,但长期、大手笔套现,总有‘翻车’的时候。”北京地区工商银行某支行相关人员告诉记者,银行会通过大模型监测信用卡资金流向,并且系统一直在更新。若被系统监测到,信用卡持卡人可能面临降额、止付,甚至上征信等措施。据悉,该行POS机销售只对公。相关材料的审核很严格,需要一两个月时间办理。

邮储银行信用卡中心相关人员表示:“银行识别持卡人套现,是系统识别和人工辅助审核综合测评的结果。正常情况下,系统能精准识别持卡人不规范用卡行为。”

重拳打击之策

POS机套现看似是多方“共赢”的生意,一旦套现资金形成不良贷款,最终可能带来一系列风险,严重时扰乱金融管理秩序,引发金融风险。某金融咨询公司内部人士分析,套现实际上是将信用消费服务变成借贷服务,是对金融秩序的破坏。在套现时选择了虚假商户作为交易对象,资金回流给自己,这在银行信贷合规检查中属于必罚问题。

毋庸置疑,POS机套现是违法行为。广东广强律师事务所律师曾杰表示,对套现者来说,这是违规违约使用信用消费贷款行为,背后又有以卡养卡行为,很容易发生信用卡恶意大额透支,导致信用卡诈骗罪。另外,以卡养卡易出现仿制或套用他人信用卡行为,情节严重的,会涉嫌妨害信用卡管理罪。信用卡套现服务的提供者,一般通过虚构交易等方式帮助持卡人套现,情节严重的会直接构成非法经营罪。然而无论是套现者,还是相关提供服务者,普遍对自己踩踏“红线”的严重后果认识不清。

不少代理商营销行为已偏离监管要求。2023年5月,中国支付清算协会印发《关于加强收单外包服务市场规范管理的意见》强调,不得向无经营行为的个人营销POS机,不得伪造商户申请资料,不得推荐虚假商户入网,不得进行套码套现等非法营销宣传等。

其实,早在2016年,央行就明令禁止网络售卖POS机。当年9月,央行发布《关于加强支付结算管理防范电信网络新型违法犯罪有关事项

的通知》显示,任何单位和个人不得在网上买卖POS机(包括MPOS)、刷卡器等受理终端。

近年来,支付机构监管变得愈加细化,相关部门正加大对机构违规展业的处罚力度,2024年以来,千万元罚单再现。2月,中国银联因违反支付受理终端及相关业务管理规定等项予以警告并罚款1540万元;乐刷科技有限公司福建分公司因违反商户管理规定、违反外包机构管理规定等事由被合计被罚2754.38万元。

对于在网约车内营销POS机的现象难禁,专家表示,要提高违规成本和完善审核机制。招联首席研究员董希淼建议,监管可不断提高违规成本,对违规办理业务的支付公司和代理商,给予停止展业、限期整改、罚款、终止合作等处罚。

辽宁瀛沈律师事务所律师刘国照认为,支付机构要加强终端准入管理。对非现场办理的POS机,收单机构要采取更严格的审核机制;引导及督促支付机构对实体签约商户进行现场检查,加强对商户的实名制管理。同时,金融机构运用大数据统计和人工智能分析,从源头进行治理。对于信用卡交易占比高于正常业务水平、频繁发生可疑大额交易等情况,应立即排查并关停相关商户。

5月1日起施行的《条例》进一步对支付机构的准入、业务规则等作出了总体规定。2023年以来,拉卡拉等支付机构也宣布将坚决贯彻《条例》要求。期待困扰行业的信用卡套现顽疾可以得到根治。

POS机乱象 拷问金融机构 信用卡管理能力

●本报记者 吴杨

整治POS机乱象,是行业由野蛮生长走向规范、健康发展的必经之路,也拷问着银行、支付机构的信用卡管理能力。

在多个社交平台发布购买POS机的需求后,笔者收到不下30条代理商的营销私信。他们透露其费率稳定,“安全无风险”。这不禁让人感叹,POS机代理商分布广、营销力度大。然而,追根溯源,POS机销售乱象难禁应归咎于黑产业链条各参与方均能获利。其中,银行、支付机构分得手续费收入中的大头。

一方面是代理商口中的“银行都知道在套现”没事儿,不会被银行风控,另一方面则是银行接连发布公告称,加强信用卡用卡规范,持续优化系统、严控信用卡资金流向监测。但套现者最终成功套出资金,这在一定程度上表明银行相关工作人员有所“偏袒”。

银行“不作为”的另一面,是当前信用卡业务发展不尽如人意。笔者梳理上市银行2023年报数据发现,除信用卡量增长乏力外,多数银行的信用卡交易金额呈现下降趋势。例如,平安银行、兴业银行、光大银行等信用卡交易金额同比下降10%。

此外,一些银行信用卡不良贷款率出现上升。浦发银行、民生银行2023年末信用卡不良贷款率较年初明显上升,分别增加0.61个、0.31个百分点。

央行发布的《2023第四季度支付体系运行总体情况》数据显示,截至2023年四季度末,银行卡授信总额为22.66万亿元,环比增长0.48%;信用卡逾期半年未偿信贷总额981.35亿元,占信用卡应偿信贷余额的1.13%。

为规范信用卡业务经营行为,中国人民银行、原银保监会2022年7月制定了《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知》,对金融机构信用卡管理提出精细化要求。该新规将在2024年7月结束过渡期,进入全面实施阶段。

毋庸置疑,信用卡业务在提振消费方面具有重要作用。银行等机构应积极发挥良性引导功能,合力铲除信用卡套现的黑暗链条,践行“支付为民”理念,为金融强国崛起汇聚行业的磅礴力量。



视觉中国图片

各方逐利

POS机套现屡禁不止一定程度上缘于可观的手续费收入。记者调研发现,POS机代理商主要利润并非来自售卖机器,而是交易手续费。支付机构把收单业务交给代理商,代理商成为投放POS机的中介,会从手续费中分一杯羹,业内称为“分润”。

“一般来说,各级代理商下面有很多业务员,可层层发展POS机销售人员。”刘琳说。除代理商外,POS机套现链条上还存在诸多利益相关方,银联、支付机构、银行等。他们按一定比例获取个人套现所缴纳的手续费。

“刷1万元,按费率0.6%计算,手续费为60元,其中中行、支付机构、银联分别得到42元(70%)、12元(20%)、6元(10%)。”刘琳表示,一级代理商可以获得约万分之四至万分之八的分润费,一级一级往下传递,末端代理商分得的收益最少。

“银行是资金提供方,分得大部分收益,占比70%;银联负责清算转账,拿10%;支付机构负责推广,拿

20%。负责POS机销售的代理商则获取总刷卡手续费万分之四的分润费,折合下来自己使用POS机套现的费率就由0.6%降至0.56%。同时,每激活一部机器,如果用户正常使用,还可获得70元至299元不等的返现。此外,卖出机器会返积分,积分可以用来免费兑换机器。”刘琳说,一般代理商领一部POS机需要花费150元成本。

也有代理商告诉记者,他们能自行决定是否设置押金。“用户的押金是公司通过客户套现时下载的APP返还,代理商不用操心。所以如果设置199元、299元的押金,代理商会再赚这部分押金的钱,赚的钱更多。若用户接受不了押金,我们也可以设置刷流水等其他条件。”刘琳说。

王海向记者证实了上述说法:“需要靠机器的‘量’挣钱,我们后台有上千个客户,月流水达到四五十万元的有很多,只要他们越努力刷卡、套现,我们就会挣得越多。”