



多家银行调整信用卡积分规则 精准打击薅羊毛“黑产”

■本报记者 李 冰

近日,兴业银行信用卡发布积分业务规则调整公告,公告中新增了线上支付交易累计积分,取消5家第三方支付机构受理的交易积分累计,增加52个MCC(商户类别代码)指定类别商户发生的交易不予累计积分。

《证券日报》记者发现,自去年以来,已有多家银行对信用卡积分规则以及发卡策略进行调整,其中包括增加不累积积分商户、取消部分第三方支付机构受理的交易积分累计、增加线上支付累计积分等规则。

中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌对《证券日报》记者表示,“信用卡积分是有价值的,可以兑换各种实物以及虚拟权益。按照以往,通过信用卡积分薅羊毛的‘羊毛党’一般需要付出刷卡手续费等成本,积分增值的部分亦是收益。银行积分规则调整后如果成本不能覆盖收益,将会打击这部分‘羊毛党’。”

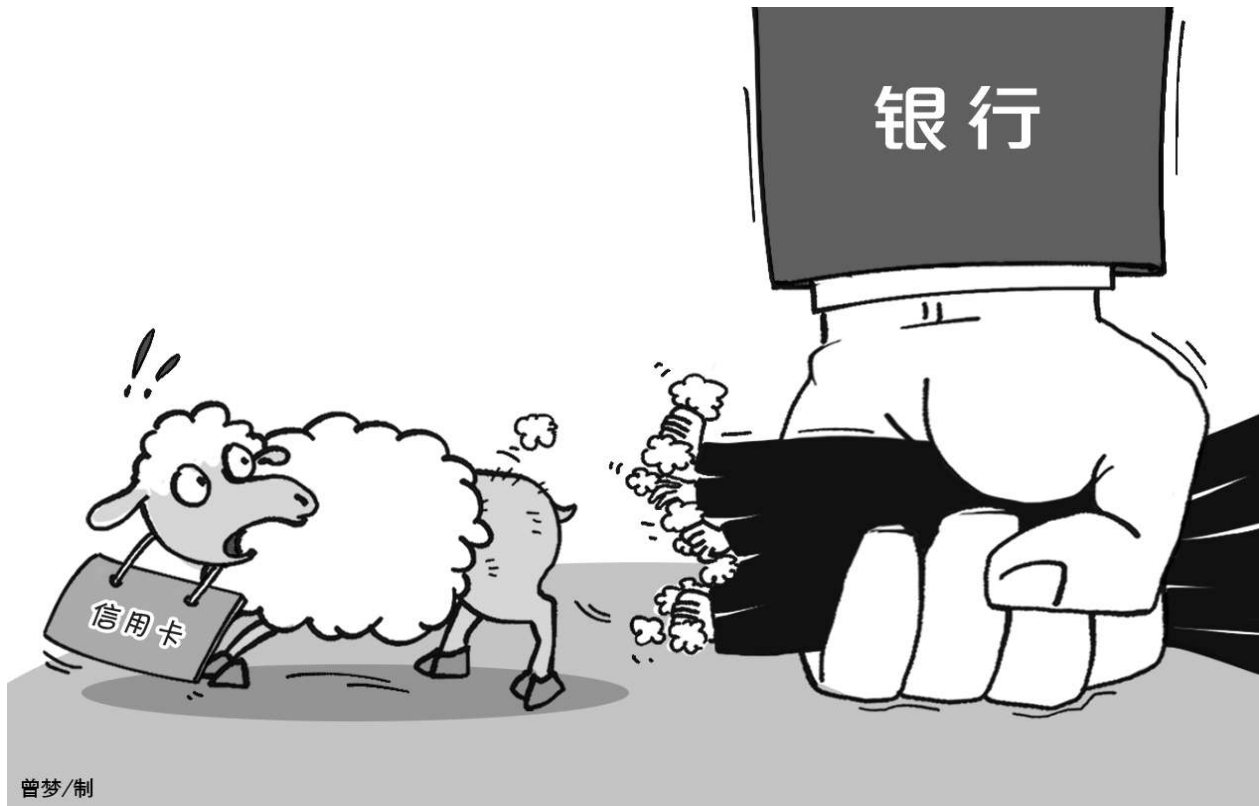
多家银行调整信用卡积分规则

兴业银行信用卡积分规则公告称,自2021年6月1日起,部分第三方支付机构受理的交易,将不予累计积分、取消部分商户类别刷卡交易积分累计。同时,新增部分线上支付交易累计积分,客户每月通过微信支付(财付通)、支付宝、京东支付、美团支付、苏宁支付、小米支付、拼多多支付、唯品支付绑定兴业信用卡的线上交易均累计积分。

按照以前大多数银行信用卡的积分规则,大部分是以商户POS机设定的MCC为准进行积分。MCC对应怎样的商户类别,就给予怎样的积分(不同行业给银行交的刷卡手续费率也不同)。比如,在酒店、餐饮这类商户的POS机上刷卡,持卡人得到的积分比较多;在批发类、三农类等商户的POS机上刷卡,很大几率并没有积分;移动支付等线上消费给予的积分一般较少,并均在指定范围内才有积分。

“先前的信用卡积分政策大多同质化,除了对合作场景(如连锁超市、航空公司等)合作发行的联名卡可以多倍积分外,部分银行对某些场景(如线上支付、网上交易等)往往不会给予积分。”西南财经大学金融学院数字经济研究中心主任陈文对《证券日报》记者表示。

然而随着线上支付持续发展以及疫情的影响,银行信用卡也主动对积



曾梦/制

分规则做出了调整。

记者了解到,去年开始,平安、民生、广发、光大、邮储、华夏等多家银行信用卡中心针对信用卡积分规则进行了调整。例如,邮储银行公告称,自2021年2月1日起通过支付宝、财付通、京东网银在线、美团、苏宁易付宝绑定邮储信用卡的线上快捷支付消费均可累计信用卡积分。部分第三方支付机构受理的交易,不再累计积分。

2021年2月10日,华夏银行信用卡中心发布《关于调整华夏银行信用卡积分累计及兑换规则的公告》中提到,部分第三方支付机构受理的交易不再累计积分,微信(财付通)、支付宝、美团、京东及苏宁易购以外的网络支付类交易不予累计积分。另外,平安银行则表示,不以交易商户类别码(MCC)作为累计积分依据,将按照更清晰的支付方式累计积分。

刘斌对记者表示:“以往多数银行对网上消费是不算积分的。目前看,很多银行已经调整了积分政策,会鼓励越来越多的用户从线下刷卡支付转到线上支付,改变用户支付行为。从长期看,虚拟信用卡可能会获得发展机会。”

苏宁金融研究院高级研究员黄大智对《证券日报》记者表示,银行此举鼓励持卡人通过线上刷卡“赚积分”,而非线下实体卡刷卡交易“薅积分羊

毛”。表面上来看,信用卡积分权益是在缩水,但实际上只是对线下交易的权益的缩”,多家银行调整积分规则意味着线下交易积分含金量继续弱化,线上交易的积分将更“值钱”。

按照过往惯例,信用卡积分一直是“羊毛党”的必去之地。随着各家银行信用卡积分规则的调整,信用卡“羊毛党”也将受到影响。

薅羊毛“黑产”或将越来越难

前些年,银行推出信用卡积分的本意是鼓励用户使用信用卡刷卡消费。但近年来,通过虚假交易,“薅羊毛”的现象愈演愈烈,职业“羊毛党”通过POS机获取高额积分,再将积分变现进而从中获利。

陈文认为,银行对信用卡线下积分“动刀”可以加强对真实交易的识别,真实性更高的线上业务更易青睐。

《证券日报》记者在某社交平台中,名为“薅羊毛吧”的贴吧发现,近3个月涉及信用卡薅羊毛的帖子数量仅为353个,发帖数量与前几年随随便便万条帖子的数量相差甚远。

在一个相对活跃帖子中,记者看到一份《信用卡优惠活动薅羊毛分类汇总》,其中标注了多家银行的优惠活动及如何薅羊毛,即便如此,参与者也是寥寥无几。甚至有羊毛党贴吧求助,晒图问“某羊毛(活动)有坑吗?”

是否要交智商税”。也有网友发帖表示,“想薅羊毛结果被羊毛了!”

此外,在《证券日报》记者长期潜伏的几个薅羊毛QQ群中,今年以来也越发安静。有的群宣布解散,有的群则转至别的行业,例如改发布拼多多帮忙“砍刀”等信息。

在大多数业内人士看来,此次部分银行调整信用卡积分规则,一方面是金融服务向线上化倾斜的结果。另一方面则有效遏制了信用卡积分领域“羊毛党”肆虐的情况。对于正常的客户来说,用卡消费仅是转移到了线上,积分受影响程度有限,但对于“羊毛党”来说,银行信用卡线上交易积分可以依靠大数据及风控能力得到管控,有效遏制一些信用卡积分“黑产”。

黄大智表示,积分规则调整后,能够减少过往线下积分“黑产”的套利行为,过往“羊毛党”薅羊毛也是有成本的,若收益无法覆盖成本,自然会减少很多“羊毛党”的套利行为。

刘斌对上述说法表示认同,他称,“信用卡积分规则调整后,不仅有效遏制线下非法虚假套利行为,也可以降低银行在营销方面的无效支出。”

陈文认为,线上支付漏洞小、真实交易比例高且线上消费的未来增长可期,会逐渐受到银行机构的青睐。此外,监管部门也在严惩线下支付乱象,“养卡党”“羊毛党”及积分“黑产”都将遭精准打击。

银行不断更新“适老化”金融服务 带“养老”字样理财产品已下架

■本报记者 张志伟 见习记者 余俊毅

近年来,银行线上业务正在加速发展,到银行线下网点办理业务的人逐渐减少。同时,银行ATM机的数量也随之缩减,物理网点的关停量仍在持续增加。在银行加速推进数字化建设的同时,为了帮助老年人也能全面融入信息化社会,银行也在加强“适老化”金融服务。

《证券日报》记者走访了北京多家银行网点发现,大多网点都提供方便老年长者的设施和为老年人普及智能化金融的服务,同时也设有专为老年人服务的业务办理窗口。同时,记者还注意到目前银行带有“养老”字样或者相关概念的理财产品大多已消失不见。

“适老化”金融服务新招迭出

记者注意到,在银行数字化转型时期,为了更好地帮助老年人融入信息化社会,不少银行对自己的线上平台做出了相应调整。记者搜索部分手机银行平台发现,目前已有多家银行手机平台为便于老年人操作使用,推出了手机银行大字版、语音导航等功能界面,利用视频真人操作、简单易懂的特点,采用线上视频形式指导客户操作。同时,简化老年人拨打客服电话流程,实现在线一键转人工服务功能。

今年3月30日,中国银保监会印发的《关于银行保险机构切实解决老年人运用智能技术困难的通知》指出,各银行保险机构要加强金融服务下沉,进一步完善基础金融服务,根据老年客户群体数量和金融服务需求,合理科学进行网点布局。

在记者走访的招行北京某支行网点内,该行提供了老花镜、轮椅、常备药品等物品。当记者以家里有老人人为由,询问银行是否有相关服务时。该行客户经理对记者表示,“我行目前大部分业务都可以通过智能柜台完成,如老年客户进入网点后,工作人员会全程陪同指导他们使用手机银行、ATM、智能柜台等设备。”

目前北京地区还有不少“适老化”的示范性银行网点。比如记者走访的中行崇文支行网点就是其中之一。据了解,这是中国银行北京市分行设立的

首家养老服务标杆示范网点。

记者在走访过程中看到该银行网点有不少年龄较大的客户在办理业务。在与该行工作人员沟通中记者了解到,该行附近社区、街道较为集中,客户数量多,且以周边居民为主,其中中老年群体占比更是超过了50%。

记者注意到,该行有一系列的无障碍服务体系服务于老年人和残疾人群体,比如针对老年群体和特殊群体的专业指导团队、专设的无障碍通道、爱心窗口、爱心专区等。使老年客户和特殊群体可以方便顺畅地办理业务。记者还了解到,对于不便来网点办理业务的老年客户,该行也会结合实际情况特事特办,提供上门延伸服务。

“养老”理财产品下架

记者此前调查银行理财产品时发现,市面上有不少仅披着“养老”外衣但并不具备真正养老功能的理财产品。

近期《证券日报》记者根据中国理财网数据梳理发现,目前中国理财网中已无法查询到带有“养老”关键词的产品。记者在走访银行网点的过程中,以客户身份咨询银行相关的养老理财产品,对方都表示目前已经没有带“养老”字样或者相关概念的理财产品了,仅有一些针对长者专属的银行卡权益服务,比如体检、优先尊享大额存单类产品等。

有银行人士对记者表示,今年以来银行受到监管部门窗口指导,要求清理名不符实的养老相关产品,因此目前银行资管部和理财子公司已下架、更改含有“养老”字样的理财产品,不再突出“养老”宣传。

中国政法大学法金融学教授胡继晔对《证券日报》记者表示,此前银行发行的一些养老理财产品,大多都是投资期限较长,风险较低,收益率相对波动不大的产品。其实与现有普通理财产品的区分度不大,并不能够跟养老需求契合。可以说养老只是作为噱头,这也是监管要求相关产品下架的主要原因。

胡继晔认为,银行除了对于养老金的托管业务以外,未来还可以探索将银行理财子公司及其产品纳入养老支柱中,并且鼓励多元化、灵活的资产配置策略,更好地创新养老理财产品。

“兴趣电商”唤醒沉默消费力量 抖音电商如何做到有质量的GMV?

■本报记者 许 洁

4月8日,在抖音于广州举办的首届电商生态大会上,抖音电商总裁康泽宇首次对抖音电商的产品形态做出公开解释,并首度提出了“兴趣电商”的概念。

“短视频、直播、图文都是信息的承载方式,这些是最重要的吗?不是!新的电商形态是什么?我认为应该是兴趣电商,即一种基于人们对美好生活的向往,满足用户潜在购物兴趣,提升消费者生活品质的电商。”康泽宇如此表示。

抖音定义“兴趣电商”

据抖音电商调研显示,很多用户在消费前并没有明确计划,他们在抖音电商里购物,就像逛街一样,是被商品激发了兴趣。

据此,抖音内部将其定义为“兴趣电商”。康泽宇表示,这部分需求目前市场还未能很好满足,是抖音电商的发力方向,而抖音有良好的内容生态、优质创作者、多元化用户和较为成熟的兴趣推荐技术,“抖音有很大机会做好兴趣电商”。

康泽宇认为,在兴趣电商场景下,消费者的需求并不明确。抖音电商要做的,就是发现用户的潜在需求,把商品推荐给感兴趣的人。“当下,硬件设备、推荐技术更成熟,推送也会更精准。这也是抖音人场去做电商的原因。‘兴趣电商’是整个电商行业的其中一部分,对电商行业是一种补充。”康泽宇在接受包括《证券日报》记者在内的媒体采访时如此表示。

事实上,抖音做兴趣电商有三方面优势:其一,短视频和直播的普及,让商品展示变得更生动、直观,大幅降低了消费者的决策门槛;其次,随着推荐技术越来越成熟,基于内容兴趣的个性化推荐成为市场标配;其三,平台内涌现大量优秀的短视频和直播创作者,使得更多优质商品,可以通过更好的内容形态展示,商家也有了更多机会通过创作者触达到他们的粉丝。对此,中国社会科学院经济与科技社会学研究室主任吕鹏分析认为,“抖音电商的最大优势,是通过前台的优秀视觉化内容创作和中台的精准数据科技,把原本一些处在后台的沉默消费力量唤醒了。”

而商户层面已经切实感受到了抖音电商带来的业务增量。因为在抖音

华润方面“初步接触”太平洋证券第一大股东实锤 专家称强强联合打造航母级券商是趋势

■本报记者 周尚仔

券商收购传闻又来了,但这次的传闻被券商公告证实。

4月8日早间,市场传出华润有意收购太平洋证券的消息,随之太平洋证券股价盘中一度涨停,当日太平洋证券股价上涨7.87%。4月8日深夜,太平洋证券发布公告称,华润的关联公司与嘉裕投资进行过初步接触,未签署任何股份转让协议,目前无实质性进展。截至4月9日收盘,太平洋证券下跌3.24%。

今年,券商间的合并传闻“一波未平一波又起”,相关澄清也是一轮接一轮。此前,3月12日,市场传出“京东正在就收购国金证券部分或全部股权进行谈判,价值高达15亿美元”的一则传闻,但国金证券当晚做了紧急澄清。

而国金证券、太平洋证券在并购传闻期间均迎来股价大涨,对此,川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳在接受《证券日报》记者采访时表示:“并购重组是企业快速实现做大做强的重要手段,其预期通常会引起目标上市公司的股价波动。”

华润关联公司初步接触 太平洋证券第一大股东

4月8日,太平洋证券股价盘中一度涨停。但当日深夜,太平洋证券公告称,太平洋证券注意到有媒体报道称华润或京东有意收购本公司。公司第一大股东嘉裕投资未与京东就股份转让事宜进行过任何接触或讨论;但太平洋证券同时提到,华润的关联公司与嘉裕投资进行过初步接触,未

签署任何股份转让协议,目前无实质性进展。

提及华润集团,其实力不容小觑,业务范围涵盖大消费、大健康、城市建设与运营、能源服务、科技与金融五大领域。2020年,华润集团实现营业收入6861亿元,同比增长5%;净利润590亿元,同比增长16%。截至2020年末,集团总资产1.83万亿元,较上年底增长13%。

据《证券日报》记者了解,太平洋证券无控股股东、实控人,其第一大股东为嘉裕投资,截至去年9月末,其持有太平洋证券7.44亿股,持股比例为10.92%。

由于股权结构的分散,此前华创证券曾有意并购太平洋证券。2019年11月份,嘉裕投资拟将所持太平洋证券4亿股股份(占公司总股本的5.8683%)转让给华创证券。但直到2020年6月份,嘉裕投资与华创证券却决定终止股权转让交易事项,本次并购案“告吹”。

业绩方面,太平洋证券2020年的表现不尽如人意,预计实现归属于上市公司股东的净利润-6.5亿元到-7.5亿元,与上年同期相比,将减少11.13亿元到12.13亿元。对于造成大幅亏损的原因,太平洋证券也直言:“各业务条线经营稳定,但由于计提股票质押业务资产减值、计提资管产品整改的预计负债、自营被动持有的股票价格下跌、子公司股权投资损失等原因,造成公司2020年度亏损。”

对于近期证券行业并购重组消息频频,粤开证券高级策略分析师李兴在接受《证券日报》记者采访时表示:“券商并购重组除了业务优势互补促

进发展以外,主要是为了满足证券公司增强资本实力的需求,这点从证券行业资金业务占比提升趋势中可以看出。”

“2020年证券行业资金业务收入占比创下有统计以来历史新高,根据中证协统计数据,近五年证券行业资金业务收入占总营业收入比重整体不断攀升,由2016年的29%上升至2019年的47%,2020年中证协没有披露资金业务收入具体数据,但根据我们测算2020年行业资金业务占比数据在48%以上,较2016年数据上升幅度超过65%,创下有统计以来历史新高。资金业务占比提升需要使用更多资本金,截至2020年末证券行业净资产达到2.3万亿元,同比增长14.36%,同比增幅创下近五年新高,主要是因2020年多家券商实施融资计划,资本实力得到增强。”李兴进一步向记者解释。

关注优质券商股 投资机会

3月11日-3月12日,国金证券股价上涨14.29%(均为不复权,下同)。4月7日-4月8日,一向“默默无闻”的太平洋证券股价异动频频,两日上涨14.55%。

而素有“牛市旗手”之称的券商股,虽然年内因并购传闻出现短线价格下跌、子公司股权投资损失等原因,但总体来看,今年以来的市场表现平平,40只A股上市券商股全部处于下跌状态,平均跌幅超过16%,3只跌幅超30%。

而对于证券板块未来的整体行情走势,前海开源基金首席经济学家杨

德龙在接受《证券日报》记者采访时表示:“券商板块作为行情风向标,一般是在行情启动的时候有所表现,当前券商股已经调整比较充分,有一定的布局配置价值。”

李兴也向记者介绍:“券商板块经过前期回调,目前板块指数处于2002年下半年以来低位,板块市净率为1.69倍,位于近十年估值31%分位点,在证券行业业绩整体向好、政策支持行业发展的背景下,建议持续关注优质券商股权投资机会。”

从证券行业的角度来看,当前,券商牌照也受到各路资本的关注,以至于近年来券商被收购的传闻不断,券业并购话题再度被推上风口浪尖。同时,即将在4月18日起施行的券商股权管理新规,适当降低了主要股东资质要求,也给证券业发展带来更多想象空间。李兴表示:“在注册制全面推行、行业全面对外开放的背景下,证券行业参与者有望不断增加,在监管鼓励行业做大做强的整体基调下,未来证券行业兼并重组步伐将逐步加快。”

“对于券商而言,有两个明显的发展方向,一是打造与国际一流投行对标的航母级券商,二是做特色化券商,因此,近几年券商合并事件屡见不鲜,强强联合或优势互补是重要趋势。”陈雳进一步向记者解释。

杨德龙则认为:“证监会鼓励打造航母级券商,而通过兼并重组是券商快速做大做强的重要渠道之一。当前,我国证券公司数量非常多,随着证券行业竞争加剧,持续推动行业洗牌,将来并购重组的案例或将增加,同时进一步提升行业集中度。”