

# 预付卡：天使与魔鬼的平衡

提前办卡、消费打折……当越来越多的商家，以预付费的模式“圈地”时，由于服务质量不可预知，被“套牢”的消费者，便同时将优惠与风险这对“孪生兄弟”揽入怀中。

花80元可消费100元，超值的商品或者服务固然可喜，但预付卡这种商业消费新模式，在带给人们便利的同时，也隐藏了诸多陷阱，比如“卷款跑路”就时常在各个行业上演，导致消费者损失无法弥补。但若运营得当，这些预付消费卡，也能成为发卡企业的利润“奶牛”，让其每年坐享固定收益。

不过，从目前来看，虽然政府相关部门加强了对预付卡行业的监管力度，但是，利益的诱惑，仍然让这一市场布满陷阱。如何根除预付卡行业的乱象，期待监管部门的“重拳”。

## ►【乱象】

2元成本融资百倍千倍

## 一场疯狂的圈钱游戏？

小吴是一家国有企业的普通员工，一到重要节日，作为礼品发放物，各类消费卡总是首选。

“因为直接发现金不方便，而且消费卡也可以避税，所以发放消费卡最合适。”小吴说，而这也成就了一大批第三方支付消费卡或企业自行发卡的巨大市场，在这个消费卡的世界里，一张制作成本2元多的卡片，可以让企业成为融资平台，可以零成本进行各种理财和投资。不仅如此，哪怕卡内仅有几毛或者几元钱的余额，积少成多之下，也能给企业每年带来几万甚至数百万元的固定收益。



## ►【管理】

## 市场消费欲加“安全锁”

明年2月之后，所有发卡单位要接受备案、资金监管

## 卡没用完，店没了

目前，市面上主要有两大类型的预付卡：一种是有第三方支付资质的通用卡，即除了在发卡企业体系内使用外，还可以在其他签约商户使用；第二类则是企业自行发行，只能在本企业体系内使用的单用途卡，比如一些健身卡、美容美发卡、超市消费卡等。

为了吸引顾客，很多消费场所都推出了各种优惠打折卡、会员卡，不仅可以招揽更多的顾客，还可以增加顾客消费的忠实

度。但是，一些消费者在办完卡消费一段时间之后，突然发现消费场所经营人员一下子“人间蒸发”了。

家住省城合作化路的江女士就曾遇到过“卡没用完，店没了”的尴尬局面。几年前，她在国购广场的“圣梦美容院”办了一张2000元的消费卡。等她有空去做足浴时，发现该店却已然关门。江女士反映，她身边有好几个人都有这种卡，不知道该怎么办。

今年，预付卡企业头上，终于悬上了达摩克利斯之剑。

9月，商务部发布《单用途商业预付卡管理办法(试行)》，并于11月1日正式实行。12月3日，省商务厅市场秩序处负责此工作的祖书君告诉记者，国家给的缓冲期是90天。换言之，明年2月份之前，安徽所有已开展单用途卡业务的发卡企业，必须完成备案，接受资金监管。为商业预付卡设“关”立“卡”，将直接保证消费者的消费安全。

## 备案监管：三级监管、层层备案

“目前，商务部门监管的，仅仅是单用途商业卡，那种多用途的商业卡，不在此次监管的范围”，祖书君说，这种单用途商业预付卡是指从事零售业、住宿和餐饮业、居民服务业的企业发行的，仅限于在本企业或本企业所属集团或同一品牌特许经营体系内兑付货物或服务的预付凭证，包括以磁条卡、芯片卡、纸券等为载体的实体卡和以密码、串码、图形、生物特征信息等载体的虚拟卡。

已开展单用途卡业务的发卡企业，应在11月1日起90日内完成备案。发卡企业应在开展单用途卡业务之日起30日内按照下列规定办理备案：集团发卡企业(发行在本集团内使用的单用途卡的集团母公

司)和品牌发卡企业(发行在同一品牌特许经营体系内使用的单用途卡，且拥有该品牌的企业标志或注册商标，或者经授权拥有该企业标志或注册商标排他使用权的法人企业)向其工商登记注册地的省商务厅备案；

规模发卡企业(集团发卡企业、品牌发卡企业之外的符合下列条件之一的企业：上一会计年度营业收入500万元以上；工商注册登记不足一年，注册资本在100万元以上)向其工商登记注册地设区的市人民政府商务主管部门备案；其他发卡企业向其工商登记注册地县(市、区)人民政府商务主管部门备案。

## 半年437起预付卡投诉

“像江女士这样的投诉，我们半年就接到投诉437起”，省消协相关负责人说，其中，关于经营者主体变更(包括转让和携款潜逃)致使消费者权益受损的，占预付式消费投诉总量的58%以上。

发售预付卡已成为美容美发、健身等行业公开的融资渠道。面对日益激烈的行

业竞争，经营者普遍以分店连锁等模式进行市场扩张，而发行预付卡正好弥补了资金的不足。个别无良商家借此以优惠为名，以融资甚至恶意圈钱为目的大量发卡，所获资金用来开设分店或其他投资，一旦资金链出现问题，就关店大吉，甚至卷款逃跑，上述负责人介绍。

## 众商户抢滩市场

预付卡，究竟是消费市场的天使，还是恶魔？商务部研究院信用管理部主任、商务部研究院信用评级与认证中心主任韩家平认为，商业预付卡已成为拉动消费的重要力量和人们普遍使用的小额支付工具。

但因为安徽预付卡市场仍然处于起步阶段，所以还存在种种不足。一位预付卡业内知情人士“爆料”，因为预付卡盈利来源，无非就是售卡资金占用(包括利息、应用资金进行投资的收入等)、商户回佣(为商户带去顾客得到的一定比例的佣金报酬)和卡片残值(许多消费者到期未消费完的资金便直接成为公司的利润来源之一)，所以各方资本都在争夺这一块市场。

2011年，由芜湖万联智能通卡有限公司、苏宁电器股份有限公司和江苏苏宁易

购电子商务有限公司出资组建的安徽华夏通支付有限公司，拿下了央行发给我省企业的第一张第三方支付牌照。而目前在安徽市场上做类似商务卡的有10家左右。在合肥市场上，除了这种第三方发卡机构发行的预付卡之外，最多的还是本土的企业自己发行的内部会员卡，也就是储值卡，每年的发卡金额动辄数亿元。

这就是一张会赚钱的预付卡，安徽民顺电子商务有限公司总经理胡世灿介绍自己的产品：“1000元的面值，最后实际也许会有1200元的可用值。”到现在，预付费经营已经成为服务行业的普遍现象，涵盖了零售百货、超市、餐饮、娱乐、通信、旅游、保健、水电煤、网购等几十个行业及领域。一些与老百姓生活密切相关的行业，已经成为预付费经营模式的主力军。

## 资金监管：存一季度预收金余额的20%

祖书君介绍，今后，预收资金只能用于发卡企业主营业务，不得用于不动产、股权、证券等投资及借贷。

按照规定，主营业务为零售、住宿和餐饮业的发卡企业，预收资金余额(预收资金扣减已兑付商品或服务价款后的余额)不得超过其上一会计年度主营业务收入收入的40%；主营业务为居民服务业的发卡企业的预收资金余额，不得超过其上一会计年度主营业务收入；工商注册登记不足一年的发卡企业的预收资金余额，不得超过其注册资本的2倍。

规模发卡企业、集团发卡企业和品牌发卡企业，实行资金存管制度。规模发卡

企业存管资金比例不低于上一季度预收资金余额的20%；集团发卡企业存管资金比例不低于上一季度预收资金余额的30%；品牌发卡企业存管资金比例不低于上一季度预收资金余额的40%。

一旦市场备案完成，发卡企业发行的记名卡将永久有效，不记名卡的使用有效期也不得少于3年，祖书君说。发卡企业终止兑付未到期单用途卡的，发卡企业和售卡企业应向持卡人提供免费退卡服务，并在终止兑付日前至少30日在备案机关指定的媒体上进行公示。

但祖书君也提醒消费者，在购买预付卡时，要知晓单用途卡章程或协议内容。