

代为签约!“整晕”记者!

《财经调查》曝光“先享后付”背后的层层暴利

一种“先享后付”的消费模式在预付费行业悄然兴起,但《财经调查》栏目近期却不断接到消费者的反映,他们遭遇的“先享后付”,并非像商家宣传得那么完美。

“先享后付”套路再现
工作人员“整晕”记者,诱导签约

“先享后付”就是让消费者先享受,后付钱,通过一纸协议约定消费者像“办卡”一样在商家连续消费,但是“办卡”的费用不一次结清,而是后续分期结清。对消费者来说,“先享后付”最大的好处就是可以享受“办卡”折扣的同时,还不用担心商家卷钱跑路。

但是,一些消费者却在网络上吐槽,这种“先享后付”听着好听,实际上却是套路满满。这类的投诉很多发生在祛痘门店,尤其是一个叫“蕾特恩专业祛痘国际连锁”的品牌。《财经调查》记者依据消费者提供的投诉线索,随即前往江苏南京、天津、浙江杭州的祛痘门店进行调查。

在三地的调查中,记者进店后的流程几乎一致,面部检测、分析皮肤问题、制定方案,然后推荐“先享后付”支付模式,办理分期付款。

记者流露出对后续还款压力的担忧时,店长就劝记者办理期数更长的分期业务,降低每期还款金额,并强调这项服务没有任何利息。

在杭州市钱塘区的龙湖金沙天街户外步行街,一百多米的街道上就有多家不同品牌的祛痘门店,记者随机走进一家名为“痘院士专业祛痘·皮肤管理”的美容门店,以消费者身份进店体验时,原本和店长商量好通过“先享后付”消费2980元,一共做10次。

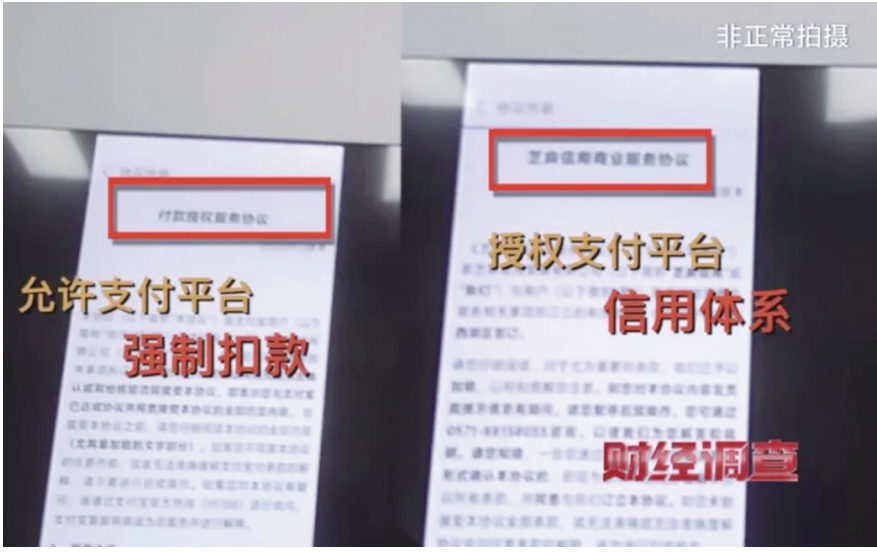
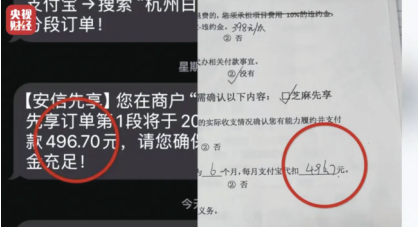
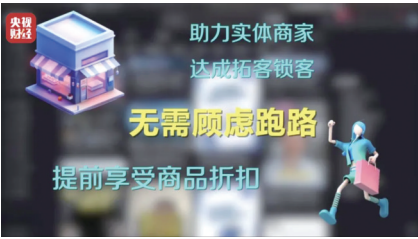
可当记者体验完第一次做脸后,这家门店的经理竟开始劝记者办理5980元的套餐,半年内不限次数。经理对记者说,5000元以上可以分9期,每个月只需要还664元。而之前说的2980元只能分三期,每个月是993元。相比较而言,5980元的套餐更没负担。

在记者一再争取下,门店为记者办理了2980元分6期的“先享后付”方案。但在操作过程中,经理一直在试图拿走记者的手机进行操作。见记者不肯松手,经理干脆起身,直接在记者手机上替记者操作。很多页面一闪而过,记者就这样稀里糊涂地完成了签约流程。

手机上的操作结束后,记者还被代为签约了《服务确认书》,这上面赫然写着本人操作,工作人员没有拿着手机进行操作。这个环节不仅被录像,还要按手印。

几天后记者以不在杭州生活为由提出解约,门店以必须到店签字为由拒绝了记者的请求。

记者也于签约的第四天收到了扣费短信,将于12月12日进行第一次扣款,与《服务确认书》上的金额一致,496.7元。



“先享后付”乱象丛生,运营公司“擦边”宰客

《财经调查》记者在网络上搜索相关信息,发现许多公司都在为商家提供“先享后付”接入服务。一家将“名正言顺”写进公司简介里,并且取名就叫“先享后付”的公司引起了记者的注意。公司位于浙江省杭州市滨江区的阿里中心,产品经理杨总接待了记者,这位正是短视频中慷慨激昂推广“先享后付”产品的主讲人。

在杨总的介绍中,自家公司的“先享后付”业务简直是商家的拓客法宝,谁用“先享后付”,谁就能多锁客、多签单。尤其是“先享后付”中的强制扣款功能,直接保障商家能收到尾款。

这家“先享后付”公司的工作人员向记者强调,消费纠纷发生时,消费者若想终止履约,不仅要交违约金,还只能求助商家从后台解约。如果商家不想解约,钱就会被一直划扣。

这位工作人员还向记者介绍起了不亏钱的经营“妙招”,那就是在消费者支付首付款时,就设法收回所有成本,以此确保无论后

续发生何种情况,自身都不会亏损一分钱。

这家公司规避法律风险的办法就是将授权支付平台信用体系和强制扣款的协议,用不起眼的小字标注在页面的下方。消费者第一很难察觉,第二也没有专业的查看合同的能力,一旦稀里糊涂签约,“先享后付”公司规避了法律风险,消费者却很难维权。

这家公司还向记者介绍他们还可以在一些支付平台上强制要求消费者绑定信用卡,去还“先享后付”的月付。因为信用卡只要没有被透支到底,就都可以划出钱来,而且消费者如果不还信用卡就会影响征信。

这家公司的办公地址选在滨江区的阿里中心,宣传页面上还写了“名正言顺”,记者和其他前来咨询的商户都以为他们是支付宝的认证服务商,结果他们只是借此来“沾光”,根本不是支付宝的认证服务商。

但是杨总说,做“先享后付”业务和是不是服务商没关系,只要拿到支付平台“先享后付”的服务接口就可以了。

“先享后付”:接口成利益“暗渠”,绕过监管红线,肆意搅乱市场!

《财经调查》记者又到杭州微盘信息技术有限公司走访,这家技术公司是支付宝的平台认证服务商,从事“先享后付”接入业务。这家公司的工作人员向记者介绍,不只是美容门店,健身、教培、养宠,都是“先享后付”主推的使用场景。

这位工作人员也很直白地告诉记者,市场上这种“先享后付”的消费金融模式,可以逃避国家对预付行业的监管。

记者向这家公司提起之前那家宣称“名正言顺”的“先享后付”公司,不是支付平台代理商却能做该平台的“先享后付”业务。这位工作人员告诉记者,那种公司只是他们这样的源头公司的下级代理。

从杭州微盘这位工作人员的表述中可以清晰地了解到,当前市场上众多开展“先享后付”业务的公司,实际上大多属于贴牌经营。真正如他们这般能够直接从支付平台获取接口的源头公司,在全国范围内数量极为稀少。这些源头公司在“先享后付”领

域的盈利模式,重点并非仅仅局限于普通的业务运营,而是更多地聚焦于发展下级代理,通过拓展代理网络来扩大市场份额并获取收益,或者是为其他公司提供贴牌服务,利用自身的资源优势与平台认证资质来赚取相应的服务费用。

工作人员向记者介绍,代理可以给从自己这里接入“先享后付”的商家规定手续费,一般在3%到6%之间。消费者扫了店铺“先享后付”的二维码进行分期扣费,这笔金额从消费者账户流出,支付平台扣除代理和商家谈好的手续费,再从手续费里扣除0.38%作为平台的结算费用后打给代理,代理就赚到了流水分润,手续费以外的部分打给商家。

有了这样的分账模式,大量的代理为了多赚钱,就要尽可能多地发展商户接入“先享后付”支付系统。为了能获取实体店商户的青睐,这些“先享后付”推广人员就会像“杭州先享后付”公司一样,挖空心思把这种支付模式,包装成一种利于商家的营销手段。

“先享后付”:“三不像”乱象丛生,监管亟待亮剑!

在《财经调查》记者走访各地的实体门店后发现,利用“先享后付”诱导年轻消费群体过度消费、超前消费的现象并不罕见,这与“先享后付”这种支付模式推出的初衷背道而驰。金融专家总结“先享后付”特点:像预付式消费、像信用卡分期、像信用贷款,但性质又不完全一样,所以无法定义本质,这就使得

“先享后付”缺乏监管,甚至可以规避相应的监管,这也是现在这些电商平台、支付机构大力推“先享后付”的重要原因。

法律专家也提醒支付平台应当主动承担监管、监督责任,金融监管部门也应当明确“先享后付”的行为规范,消费者在消费时也应量力而行。

据央视《财经调查》