

人物·视角

“中山财哥”，一票难求背后的秘诀

他因为CBA赛事而为中山球迷熟知，如今又将中山“变成”WCBA广东队的分赛区



“中山财哥” WCBA中山赛区供图



比赛现场 WCBA中山赛区供图

“中山财哥”的名号在中山篮球迷的圈子里几乎无人不知。自2007年起，中山连续9年成为广东宏远队的分赛场，连续5年成为深圳马可波罗队的分赛场，2023年则是中山第四次承接WCBA分赛场的赛事。中山赛区主要负责人罗友财深谙办赛之道，只要球票落地中山体育馆，球市必定火爆一票难求，相熟的球迷纷纷说：“要球票，找财哥。”“财哥”的名号就这样传开了。

2023年，财哥第四次承接WCBA广东队分赛场赛事。在女篮市场远不如男篮，五场比赛的对手又缺乏四川、内蒙古、江苏等顶级强队的情况下，财哥是如何做到球市如此兴旺的呢？

初办赛他曾一场亏50多万

“现在我都发愁，好多朋友要票，可我这里真的一张都没有了”，财哥在广东女篮和浙江女篮赛前皱着眉头，摸着锃亮的光头向记者诉“苦”。

16年前，财哥凭着一腔热血办起了CBA广东宏远队的分赛场，首场比赛放在中山小榄体育馆。缺乏赞助、没有相关部门的支持，财哥当时认为凭借广东队

的冠军名头，靠卖票就能够回本，结果这场球他就亏了50多万元。这一跌跌得够“痛”，财哥意识到，在现代商业社会，“酒香也怕巷子深”，仅靠卖票是远远不够的，还需要探寻其他宣传推销途径。

“一票难求”后面的秘诀

几年前，财哥与记者谈及如何营销球票的时候，借用足球比赛的阵型来比喻：“现在我的‘阵型’是532，5是回馈赞助商，3是赠送企事业单位、学校等，培养篮球观众和群体，2是真正的售卖。我短期内的理想‘阵型’是433，将1成回馈赞助商的票放到售卖那一块，那日子就会更好过。”

而前几天财哥与记者聊天时却说：“如今女篮的‘阵型’是631，回馈赞助商成了‘6’”，正纳闷间，财哥笑着说：“你们别小看这些赞助商，他们都是多年的球

迷，听说有比赛要落户中山，很多人都毫不犹豫地掏出腰包，每一家赞助商不需要出很多，但贵在数量多。这样在赛前就能够把运营成本赚回来。”

记者注意到，在一场WCBA联赛中，比赛大屏幕上感谢的赞助商就有27家，据财哥介绍，按照赞助商赞助金额，主办方会回馈赞助商不同数量的票数。回馈票数越多，赞助总数事实上就越大。当门票的火爆和紧俏成为一个阶段的社会现象时，就有更多的商家希望入局、成为赞助商，以

期获得赞助后财哥回馈的门票，用以赠送给自己的客户、朋友。难怪面对“631”这样的阵型，财哥笑不拢嘴。

而回馈票比例越大，市场上流通的票就越少，这样又形成了一种“紧缺效应”。每年到了篮球职业联赛的旺季，中山人就会条件反射地想到，应该会有篮球比赛看了——这时，财哥牵头主办的篮球比赛门票，就成了市场上的“紧俏”产品，由于本来用于零售的票数就不多，“一票难求”便成为常态。

培育篮球市场带旺篮球氛围

关注度不如CBA的WCBA赛事，气氛能有多好？上个月中旬广东队迎战浙江队的赛场气氛热烈，上座率爆棚。这样的“盛况”让不少见多识广的记者也感到惊讶。从记者采访WCBA比赛多年的经验来看，这种火爆的气氛的确非常少见——中山体育馆一座难求，观众们从开场到比赛结束，一直在不遗余力地为双方球员加油、打气。

火爆气氛让广东队的外援奥杜达十分兴奋，她一打进高难度的进球，就做出大幅度的庆祝动作，这也让现场的球迷更加开心。“赛场的气氛非常好，球迷们很热情，我们打起来也更兴奋了。”奥杜达说，“这么热烈的主场气氛，我觉得非常激动。”

中山赛区中场休息时有

个固定“节目”——财哥给赞助商颁奖，感谢他们的付出。财哥会走到球场中圈，感谢球迷们为双方球队加油，称现场观众是文明观众、懂球的观众。而场边的小球迷，还有主动邀请财哥一起合影留念的。气氛被推向另一个高潮。

回馈赞助商，财哥也动了脑子——利用比赛空档让球队深入企业，球员、教练与赞助商合影，赠送荣誉牌匾，这些互动措施也让赞助商很有成就感，对篮球就有了更深的感情。

“如果可能，我想以后每年都能够到中山办职业篮球比赛，这不仅仅是我自己的爱好，中山球迷也习惯了在这里有高水平的球赛可看。（中山办赛）有我的感情，也是我的责任。”

羊城晚报记者 周方平

中国男足谁都敢输 时隔38年又一次输给中国香港队

2024年的第一场热身赛，中国男足国家队遭遇“开门红”。北京时间1月2日，国足在阿布扎比以1比2惨遭中国香港队逆转，遭遇热身赛两连败，比赛中王上源、吴少聪和一名助理教练均吃到红牌。

1月13日亚洲杯与塔吉克斯坦的第一场比赛近在咫尺，扬科维奇领衔的国足状态依旧低迷，亚洲杯前景令人担忧。

“我们国足发挥少林精神，吃到三张红牌。”在中国香港队以2比1爆冷击败中国男足后，梅开二度的中国香港球员潘沛轩在社交媒体表示。

自去年12月18日抵达阿联酋的阿布扎比后，中国男足的备战已有半个月时间。12月25日第一场热身赛战胜阿联酋乙级球队地区体育会，对于正处于体能储备阶段的国足来说是小试牛刀，但最近两场热身赛则进入亚洲杯前真刀真枪的预热中。

0比2完败于阿曼队后，国足主帅扬科维奇在接受采访时仍认为球队处于正确的轨道中，甚至在对阵中国香港队前表示若战胜对手将放假一天。

然而，现实却啪啪打脸。在首发名单上，国足唯一留洋球员吴少聪火线归队，与徐浩峰、蒋光太、李磊组成全新的防线，吴曦与王上源搭档后腰，两翼为刘彬彬和韦世豪，武磊与谭龙出任锋线，门将则为刘殿座。

国足在开局阶段一度掌控

局势，并在第9分钟取得领先，武磊射门被封堵，谭龙跟进补射破门。下半场风云突变，中国香港队由替补出场的潘沛轩在5分钟内连入两球。短时间内被实力弱于自己的对手完成逆转，国足将士情绪逐渐失控，王上源因对主裁判出言不逊被直接红牌罚下，吴少聪因防守动作过大也吃到红牌，而一名助理教练也被罚下场。

由于此役在封闭状态下进行，国足场上更多的细节我们无从得知，但国足对阵中国香港队38年的不败纪录已被改写。国足上一次输给中国香港队还要追溯到1985年5月，当时国足在世界杯预选赛主场以1比2告负。此后，国足16次面对中国香港队的战绩为10胜6平。亚洲杯前真刀真枪的预热中，国足上一次输给中国香港队还要追溯到1985年5月，当时国足在世界杯预选赛主场以1比2告负。此后，国足16次面对中国香港队的战绩为10胜6平。

国足如今在亚洲杯赛场缺乏足够的实力和底气，热身赛连续输球后，自信心备受打击，三张红牌更是颜面尽失。亚洲杯一触即发，在硬实力短时间内难有质的提升的情况下，调整国脚的心态，卸下心理包袱，打出精气神，将是扬科维奇的教练组未来10天内必须解决的问题。

羊城晚报记者 柴智



中国男足主帅扬科维奇 新华社发

买根葱、修个图、领个券……都可能被“贷款”了

是个APP就想借钱给你？

羊城晚报记者 黄颖琳

“明明只想领4张5元打车券，却不小心借了10000元”“订个酒店一不留神就被开通了小额网贷”“这年头连修图、视频App都可以借钱”……近日，不少消费者向羊城晚报记者反映，在多款非金融类手机应用软件中，当点击领取优惠券、免费视频会员、选择优惠支付时，会被“诱导”或“误点”进入借钱页面，甚至还不小心背上了较高利息的贷款。有消费者感叹，买根葱、修个图、领个券……都可能被贷款，为啥是个App都想借钱给你？

A 领打车券被“贷款”

去年9月初，来自河北的上班族陆小姐（化名）打开滴滴出行App，上方弹出了一个“您有4张5元打车券未领取”的消息窗口，以为是老顾客回馈活动的她，便一步一步按照领券的指示流程走：扫码关注一个信用卡公众号、点击进入“滴水贷”小程序、注册手机号、领取额度、同意协议、人脸识别、绑定银行卡……

“我当时也没太留意，感觉就是稀里糊涂一直点‘同意’和‘确定’，不知道最后就收到短信通知，说有10000元的款项打进了银行卡！”陆小姐在接受记者采访时发出了质疑，“我以为简单注册‘滴水贷’就可以领券，怎么就默认给我申请了借款额度，还直接多了一笔钱呢？可我压根不需要借钱，离谱的是，最后也没领到打车券。”

第二日，她联系上滴滴客服，告知申请贷款非本人意愿，希望一次性提前结清“待还本金”。但客服表示，提前还款需要在还本金的基础上，补上产生的利息和“罚金”。无奈之下，她决定在相关平台上投诉，经过多番协商才得以解决。“利息是按日计算的，每耽误一天就往上滚动一点，最后免除罚息，还是被扣了162元利息。”

不仅是陆小姐，就在去年12

月25日，网友“微微”（昵称）在某社交平台上发布的帖子“为了（三张）七块钱优惠券，我欠了滴滴四万块钱”同样引发热议。阅读量超20万，评论量超3600条。该网友阐述的经历与陆小姐很类似，被无门槛优惠券（7元打车券3张）所吸引，一通操作后，短信提示到账40000元。

其间，“微微”持续发帖称：“我一直以为只是在开通额度，全程没有想到会在某一步进行‘借款’，我没有输入任何的金额数字，唯一输入的是支付密码，当时确实脑子很迷糊。”“正因为前面进行了人脸识别、绑银行卡等各种操作，都做了好几遍，想赶快完成，所以后面都非常快，没看仔细。”

去年12月26日，“微微”更新了处理结果，其短信截图显示“您编号XXX的订单已还款40026.64元”，即在归还本金的基础上还多补了26.64元（仅一天时间）。她在帖子补充感叹说，“各种App无孔不入的诱导小贷也该有个管束”。

此外，来自江苏的欧小姐（化名）向记者提到，近日，她在智行火车票上订酒店，最后支付时App弹出了“拿去花”窗口，她并未太注意就点击了该支付方式，后来发现被默认开通了分期信贷功能。



平台实际年化利率“藏”在最底下的小字



滴滴出行优惠券为借贷服务引流

专家提醒 注意隐私和信用风险

针对App“扎堆”网贷市场的情形，一家股份制商业银行的客户经理表示，银行贷款流程非常严格，不仅会一式两份签署客户信息授权等文件，贷款额度审批有严格核定路径，贷款使用条件有限制，还会向借款人告知相应权利和义务；对比来看，网络贷款平台步骤简化、借款用途无限制，追求“随借随用”，只需一键勾选或同意协议，就能快速放款，多项个人（敏感）信息甚至开通贷款功能，很多重要的合同条款都被压缩隐藏且不会强制弹出供用户浏览。

他提醒道，部分消费者在个人信用报告上看到有网络小

额贷款公司、消费金融公司的“贷款审批”查询记录，但并没有发生实际借贷行为，或许也与一键授权相关，建议不要随意测量、激活、领取额度。

北京社科院研究员王鹏同样提到，金融消费者在使用这类借贷服务时，要注意隐私泄露、高利率、无法按时还款或违约、过度借贷等风险，建议选择信誉良好、利率合理的正规金融平台，在申请借款前仔细阅读合同条款和相关费用说明，确保自己清楚了解借款利率、还款方式、逾期费用等重要信息；同时，合理规划借款用途和还款计划，避免自己有能力按时还款并避免不必要的债务累积。

律师说法 平台行为或损害知情权和隐私权

对于上述消费者及记者实测所反映出来的问题，羊城晚报记者采访了广东道怡律师事务所刘旭辉律师。她表示，“福利引流、一键勾选等行为存在损害消费者知情权的可能性，消费者在未充分理解协议内容时如因误触开通了贷款服务，首先是客户个人信息流出问题；其次，如真的因消费者方面的重大误解而与贷款公司达成了借款合同，很难关注到合同中较为重要的利息及违约条款，将导致消费者误贷高息借款的权益受损后果。”

另外她提到，如存在从原App内跳转到其他贷款服务平台后，需消费者向其他平台授权个人信息的情况，由于App没有充分告知而导致消费者无意中向其他平台

授权个人信息的结果，将导致对用户隐私权的损害。以上，就更要求平台切实履行好自身的提示和审查义务，否则极易产生法律风险。

对于消费者后续的“还款”诉求，刘旭辉认为，消费者在误开通贷款后，可以向平台要求撤销贷款申请，解除借款合同；合同解除后可以要求平台退还因误开通贷款而产生的利息和罚金。此外，消费者还可以向相关监管部门投诉举报，要求对涉嫌“诱导”借贷和侵犯消费者权益的平台进行调查。在必要时，消费者可以寻求法律途径维护自身权益。同时，消费者应加强自我保护意识，在使用App时仔细阅读相关协议，避免因疏忽导致自身权益受损。

B 借钱服务成软件“标配”？

贷款的引流真的无孔不入吗？记者选择了十款常用非金融类App进行实测，涵盖出行、修图、拍照、网盘、外卖、旅游、社交、视频等类型。

例如，打开滴滴出行一段时间后，会出现弹窗消息“您有10张15元快车券未领取”，误触后会跳转到关注“滴滴信用卡”公众号的页面，该公众号认证主体为重庆市西岸小额贷款有限公司（由滴滴香港科技有限公司100%持股）。

关注后，会提示“恭喜，获得150元快车券包，戳小程序立即领取”，随后进入滴滴旗下信贷服务平台，并提醒勾选协议、领取额度。记者多次退出小程序重新进入页面才提到领15元快车券，需要激活额度；领取剩下的135元快车券包，则需要借款成功。

在旅游订票App携程和智行火车票，记者均勾选一张单程机票，最后支付页面都提供了“拿去花”分期支付金融服务。特别的是，该选项被标注为“官方推

荐”、使用优惠“最高99元随机立减”。选择后，最底下会出现不显眼的“相关协议”字眼，内部包含《个人信息授权书》《个人借款额度合同》《拿去花-重庆携程小贷借款合同》等。

爱奇艺等视频App也有其独特“套路”，即打着“免费领取X个月视频VIP”“免费送VIP会员卡”的福利旗号，为小芽贷、分期乐、海尔消金、拍拍贷等一系列借贷服务平台引流，均要求用户首次注册、获得额度并首次借款，才能享受该优惠活动。此外，在美国网贷类App为何热衷于“借钱”给用户？北京社科院研究员王鹏向羊城晚报记者表示，一方面，App通过提供借贷服务，增加用户软件使用频率和使用时长，从而提高用户粘性和忠诚度；另一方面，App可以带来还款利息等额外收入，对拓展多元化的商业盈利模式和市场竞争力有积极作用。

C 利率紧贴法律红线边缘

值得注意的是，小额网贷往往以低息为噱头。但根据上述平台引流的贷款产品详情，年化利率（单利）多为7.2%起，日利率最低0.02%起，即10000元借一天利息2元起；部分产品年利率更是达到10%以上。对比之下，银行纯信用消费贷利率普遍定价在3%-4%的区间。

记者还留意到，部分产品详情页最中间写着最低年利率，但实际上藏着另一副“面孔”。比如，爱奇艺App引流的拍拍贷强调“年化利率4.8%起”，拉到最底下却是一行很小的浅灰色字体“本平台综合年化利率单利4.8%-24%”。分期乐的页面展示同样“敦敦苦学”，底下注明的平台综合年化利率单利为8%-36%。

这也从多名消费者提供的利息数额中得到了印证。经计算，他们不经意开通的借贷服务实际年化利率为21.46%、21.49%或23.97%。对此，多家App客服在人工服务时都向记者解释称，最终利率定价是基于个人信用记录、借贷表现而定，由资方综合评定，以借款合同展示的为准。这么高的利率是合法合规的

吗？根据《最高人民法院关于进一步做好金融审判工作的若干意见》规定，“严格依法规制高利贷，有效降低实体经济的融资成本。金融借款合同约定的借款人以贷款人同时主张的利息、复利、罚息、违约金和其他费用过高，显著背离实际损失为由，请求对总计超过年利率24%的部分予以调减的，应予支持，以有效降低实体经济融资成本。”换言之，金融借款合同受法律保护的上限为年利率24%。

“一般来说，知名流量平台或者互联网公司旗下信贷产品是由具有合法放贷资质的金融机构包括银行、消金公司、小额贷款公司等直接提供，利率基本卡在24%红线以内。”一位不愿具名的消费金融业内人士向记者透露，“过去的民间借贷有约定俗成的‘两线三区’，即年化利率24%以内受法律保护，24%-36%可以自愿协商，不受法律保护；36%以上属于高利贷，债务人可以要求返还。不排除一些‘腰部’公司会通过加收手续费、服务费来投机取巧，最终折合贷款利率高于24%。”