

“个人收款码”3月1日后不关闭、不停用

新设“个人经营收款码”可用信用卡付款

3月1日后现有“个人收款码”仍可正常使用,无论商家使用“个人收款码”“个人经营收款码”“商户收款码”中的哪一种,消费者通过商家提供的收款码付款,体验与现状相同,支付无障碍。

■新快报记者 涂波

2月22日晚,中国支付清算协会发布公告称,为进一步优化营商环境,提供更加精准和便捷的支付服务。新设“个人经营收款码”,用户可自由选择使用。用户使用“个人经营收款码”,服务不减、体验不变,赋码过程免费,并可享受更高效的交易对账等服务。同时,现行“个人收款码”不关闭、不停用、功能不变。

“个人收款码”不升级会受影响吗?以微信为例,新快报记者通过微信支付客服了解情况,对方表示,“个人收款码”可以继续正常使用,2022年3月1日之

后,将陆续通过微信收款助手消息通知等方式发出邀请,在用户自愿情况下提供“个人经营收款码”,免费领取物料码牌,还能享受经营账本、经营分析等更多权益和服务。支付宝也表示,“个人收款码”可升级“个人经营收款码”“0费用、不换码”,是否升级全看商家是否自愿,现有“个人收款码”不关闭、不停用、功能不变,不管是菜市场的商贩还是路边流动摊位等个人经营者,仍然可以继续使用原有的个人二维码收款,不论是消费者扫码还是商贩收款,体验都没有变化。

对比“个人收款码”和“个人经营收款码”,新增的“个人经营收款码”对用户有什么好处呢?据新快报记者了解到,用户使用“个人经营收款码”,服务不减、体验不变,赋码过程免费,并可享受更高效的交易对账等服务。具体来看,一方面,“个人经营收款码”可接受信用卡付款,还可以获得账务管理、交易对账、特定营销等增值服务;另一方面,“个人经营收款码”还能更好地实现交易风险防控,更有效地保障用户资金安全。

业内人士指出,从功能上来看,

“个人经营收款码”会更加强大,如“个人收款码”只能接受他人的借记卡转账付款,但“个人经营收款码”可以使用信用卡等转账付款,这将有利于拓展客源。另外,还可获得账务管理、交易对账、特定营销等增值服务。另一方面,“个人经营收款码”还能够更好实现交易风险防控,更有效地保障用户资金安全,维护消费者、个人商户及小微企业的合法权益。由支付机构将其比照商户管理,交易信息会进一步准确,一旦发生纠纷,能够更好更快地维权。

杨国福冲击“麻辣烫第一股”

5783家餐厅仅3家自营,加盟模式下食安管控成难题

新快报讯 记者陆妍思报道 2月22日晚,上海杨国福企业管理(集团)股份有限公司(下称“杨国福”)向港交所提交上市申请书。这家遍布中国各大城市大街小巷的麻辣烫品牌,将正式冲击“麻辣烫第一股”。

一家三口全额持股

据其上市申请书显示,截至2021年9月30日,杨国福品牌旗下共有5783家餐厅,包含位于上海的3家自营餐厅,5759家遍及中国31个省市的加盟餐厅,以及布局在澳大利亚、加拿大、韩国、美国、日本和新加坡的21家海外加盟餐厅。创始人杨国福在接受采访时曾表示,杨国福将在2025年达到9000家至1万家门店的规模。

受经济规模等因素的影响,公司的毛利率持续增长,2019年、2020年以及2021年前九个月,杨国福分别实现期内利润1.81亿元、1.69亿元、2.02亿元。

目前,杨国福直接持有公司总股本的38.79%,并通过上海福果果(雇员激励平台)、上海圣恩福(第三方管理伙伴负责人激励平台),持有公司总股本的3.03%,合计持股份额可达41.82%。此外,杨国福的妻子朱冬波,持有公司总股本的38.79%,两人的儿子杨兴宇持有总股本的19.39%。也就是说,杨国福一家三口的持股份额合计高达100%。

加盟模式下食安问题频发

杨国福上市消息一出,立即引发网民热议,“麻辣烫这种东西,利润还是很高的”“加盟店水平参差不齐,直营店又没几家,这种模式不长久”……以加盟模式急速扩张的同时,杨国福对加盟店的食品安全管控也成为难题。

记者在黑猫投诉平台看到,屡有消费者反映杨国福麻辣烫安全问题。截至发稿时,平台累计收到投诉198

件,其中一名佛山南海消费者称,一份麻辣烫竟陆续挑出8只虫子,商家却拒不赔付;还有消费者反映在杨国福麻辣烫中吃出蟑螂、蜜蜂、头发、塑料片等异物。

招股书显示,杨国福对菜品实行统一采购,加盟商必须向公司统一采购货品,其货源来自杨国福四川工厂自产和第三方采购品。通过上述举措,杨国福可以控制统一采购货品质量并确保食品安全和服务。

中国食品产业分析师朱丹蓬接受新快报记者时表示,食品安全是食品品牌价值导向的根基,品牌只有先确保了食品安全,才能继续引导消费者去关心产品价格、消费场景等其他因素。朱丹蓬认为,“杨国福现在上市的时机非常好。”上市有利于提升其综合实力,降低企业的经营风险,在资本加持下品牌效应与规模效应都可以进一步凸显。

去年第四季度保险消费投诉同比增长41.06%

新快报讯 记者林广豪报道 近日,银保监会消保局发布《关于2021年第四季度保险消费投诉情况的通报》(下称《通报》)显示,2021年第四季度,银保监会收到保险消费投诉37646件,环比下降7.39%。其中,涉及财产保险公司1.42万件,环比下降14.53%,占投诉总量的37.84%;人身保险公司2.34万件,环比下降2.42%,占投诉总量的62.16%。

第四季度投诉环比降7.39%

在寿险转型、车险综改等多重压力下,2021年行业保费增速放缓,但投诉量并未下降。2021年各季度投诉量均同比增长,且持续维持高位,全年投诉量达16.3万件,第四季度投诉量虽环比下降7.39%,但同比增长41.06%。

《通报》显示,投诉涉及的主要事由为理赔纠纷和销售纠纷。由于人身险公司和财险公司经营性质的差异,前者的投诉多为销售纠纷,占比44.28%,后者的投诉则以理赔纠纷为主,占比73.74%。普通人寿保险和车险分别是两类公司投诉最多的险种。

行业监管趋严

从人身险来看,其销售纠纷一直为行业的痛点,去年第四季度人身保险公司万张保单投诉量为0.26件。第三季度已位列投诉首位的信美相互人寿,第四季度以1.35件/万张继续位居第一,爱心人寿和中韩人寿分居二、三位。

为规范人身险发展,近年来监管陆续出台相关规定。日前,银保监会下发《人身保险产品信息披露管理办法(征求意见稿)》拟规定,险企应当披露产品说明书、现金价值表、产品费率表等信息,且禁止保险销售人员和中介机构自行设计和变更代理销售的保险产品的信息披露材料,即要求销售各环节使用的材料必须保持一致。

从财险来看,去年第四季度财产保险公司万张单投诉量中位数为0.47件/万张,阳光农险、太平洋安信农险、安华农险位列前三。投诉中,车险纠纷占财险公司投诉的63.75%,占比10.23%的保证保险次之。

辞旧迎新,监管对于车险发展持续保持高压态势。银保监会披露信息显示,去年12月,大家财险吉林分公司因虚列业务及管理费的违法违规行为被处以罚款50万元、停止接受部分地区车险新业务3个月的行政处罚;今年1月,太保财险吕梁中支原车险理赔中心某员工因侵占保险理赔金被处以禁止十年进入保险业的行政处罚。

产品费率降至0! 银行理财为揽客“狠”打折

银行理财产品费率促销战正在悄然打响。开年至今,有多家银行及理财子公司产品加入了“降费”大军。据不完全统计,截至2月23日,已有超10家银行及理财子公司发布理财产品费率优惠公告,其中多为代销产品,部分费率降至0。

■新快报记者 范昊怡

理财产品费率促销战悄然打响

今年1月以来,招商银行官网陆续发布多个理财产品费率优惠公告,涉及其代销的交银理财、招银理财、信银理财、兴银理财等理财产品。

招商银行公告称,自3月2日起对该行代销的“交银理财稳享灵动慧利14个月定开7号理财产品”销售手续费及固定管理费给予阶段性优惠,销售手续费由0.3%/年下调至0.2%/年,固定管理费由0.2%/年下调至0.15%/年。在此之前,招商银行曾官宣调整了其代销的招银理财以及兴银理财发行的理财产品费率。

无独有偶,华夏银行、日照银行、光大理财也发布了费率调整公告,对旗下理财产品费率进行了下调,部分理财产品的费率更是低至0。华夏银行称,自1月25日起,对华夏理财现金管理类理财产品3号A份额、B份额销售手续费率进行调整,将A份额销售手续费、B份额销售手续费由此前的

0.3%/年调整为0。

分析人士认为,净值型理财产品的收益表现不及市场预期,对投资者吸引力下降,是各银行及理财子公司近期密集调整理财产品费率的重要原因。伴随理财产品向净值化转型,净值产品的发行量、存续规模持续上升,规模效应也会在一定程度上带动费率下行。

超额管理费对收益影响最大

“理财产品的收益与产品的实际投资收益有关,与产品的费率也有一定关系。”广州某国有银行支行的理财分析师指出,通常情况下,银行理财产品主要包括认购费、申购费、固定投资管理费、浮动投资管理费、销售手续费/服务费、托管费。目前理财产品通常都不收取认购费、申购费。剩余的四项费用中,托管费率最低,大部分产品的费率都是0.02%/年,一般不超过0.1%/年。固定投资管理费率也不高,大多在0.2%/年左右,一般不超过1%

年。销售手续费率要略高于固定管理费率,大多在0.2%~0.5%/年之间,个别银行的部分产品不收取销售费。超额业绩报酬收取的浮动投资管理费,也就是通常所说的超额管理费,这部分的高低对理财产品的实际收益率影响最大,“不同产品的费率差别很大,有的不收取,有的费率是100%/年。”该理财经理表示。

某国有银行理财经理向记者介绍,“假如一款理财产品业绩比较基准为4.5%,产品到期时投资年化收益率在扣除固定费率之后是5%,浮动管理费率是30%,则投资者实际到手的收益率为4.5%+(5%-4.5%)×(1-30%)=4.85%,高于业绩比较基准,如果浮动管理费为100%,投资者最高就只能拿到业绩比较基准4.5%的收益率。”该理财经理提醒,即便是同一家理财子公司,不同产品浮动管理费率差别可能也比较大,具体要看产品的性质及投资策略。