

网销POS机的新猫鼠游戏

一通陌生来电,一个免费邮寄的POS终端,背后却是层层设计的收费套路。

近日,有消费者向北京商报记者指出,仍有支付机构代理商向其进行电销POS机,承诺“免费使用”,自己数次向对方确认是否存在其他收费,均得到否定答案。但在最终使用后却发现,代理商仅以最低费率进行误导宣传,还强制收取了99元流量费。

顺着这一线索,北京商报记者进一步调查发现,通过电销形式,支付机构突破展业许可范围将POS机卖到了各地。而原本主要应用于线下场景的收款码牌,也顺着网络成为套现用户的新工具。“一个实名用户可认证为50个商户”“不同店铺都可以用一份资料,审核不严”,对于个人用户开通商户收款码,有代理商给出了这样的教程。

十年前,人民银行明文禁止网络渠道售卖POS终端,历经多轮专项整治、平台封禁和机构自查清退。但时至今日,网销、电销的违规乱象仍然存在,甚至借着收款码牌完成手段迭代,套现通道换皮重生。

在各类互联网平台上,网销POS机仍然存在,为了躲避平台审核,“POS刷卡机”“PO刷卡”“可刷自己卡”等形近字成为替代的关键词。

这场支付行业持续多年的猫鼠游戏,仍藏在电商平台谐音关键词、短视频引流与机构跨省违规展业的缝隙里。

费率之争 | 超展业范围电销POS机

“在办理这款POS机前,我反复确认过是否存在其他费用,对方均承诺免费使用。但最后不仅收取了额外费用,实际费率也与宣传不符。”近日,消费者林天(化名)向北京商报记者讲述了自己近期使用POS机的经历。

林天介绍,2026年6月初,有POS机代理商主动来电,向其推荐了一款名为会员宝Pro的POS机。代理商向林天承诺,该款POS机由公司总部发货,免费使用,无任何费用,刷卡收款费率为0.6%,扫码收款费率为0.38%。

林天提供的截图信息显示,在确认要使用该POS机前,林天曾两次询问该代理商,是否存在年费、服务费、物联网卡费、快速结算费等收费项目,对方均表示“没有”。北京商报记者注意到,在双方沟通过程中,该代理商还曾提到,“该款POS机经过AI智能升级,对于养卡提额是非常好的”。

此后,该代理商向林天邮寄了POS机,林天随之完成了商户进件的相关注册、激活流程。6月23日,林天通过POS机收款2105元,实际到账1996.53元,被扣款108.47元。

由于实际被扣的手续费与代理商宣传存在差异,林天向前述代理商进行了反馈,得到的回复是更细化的扫码结算费率差异。代理商表示,使用微信、支付宝扫码付款,1000元以内费率为0.38%,而超过1000元费率为0.45%,使用花呗则是0.55%。而在林天关于扣款金额与宣传不符的持续追问下,代理商才提到,另收取的99元为使用POS机的流量费。

对于这一收费项目以及此前隐瞒的原因,该代理商给出的解释是,该款机器早前没有其他费用,但当前受支付行业变动影响,不少支付机构缩减、被清退。于是,移动公司开始扣取流量费,以保障机器长期使用。但林天对此并不买账:“我本身是商户,并非头一次使用POS机,也比较了解里面的‘套路’,所以才会开始在使用前反复求证是否有其他收费项目,这是对方在刻意隐瞒。”

根据POS机上提供的官方客服电话,林天多次联系产品运营方北京和融通支付科技有限公司(以下简称“和融通支付”)要求退款,但始终未能获得有效回应。而在这一过程中,林天又数次接到以“处理投诉”“协商退费”为名义的电话。“原本以为是官方客服,最后发现还是不同的代理商,都是为了让我办理银盛支付等公司的新POS机。”林天说道。

林天称:“电销POS机套路简直是一环扣一环,不仅涉及虚假宣传,还有信息泄露风险。我不知道自己的电话是如何被对方获取的,新的代理商为何又能知道我要处理退费问题。”

人民银行官网信息显示,和融通支付于2012年6月获得人民银行颁发的支付牌照,当前牌照有效期至2027年6月,支付牌照业务类型为支付交易处理Ⅱ类(原银行卡收单)。但和融通支付业务覆盖范围为北京。但林天明确告诉北京商报记者,其所在地、商户注册地均为广东省。

对于如何规范代理商电销POS机、如何获取用户信息等问题,北京商报记者向和融通支付、银盛支付等进行了采访,同时向和融通支付了解为何会出现跨地区经营的情况。但截至发稿,未收到公司回复。

值得一提的是,在拨打和融通支付官方客服电话反馈采访需求但电话并未接通后的几天里,北京商报记者多次收到不同地区的个人手机号来电,对方均表示自己为和融通支付售后相关人员,因北京商报记者拨打过“会员宝400”官网热线,特来处理投诉问题。与林天遇到的情况相似,也有来电人员给出的解决方案是激活一个新的POS机。

在博通咨询首席分析师王蓬博看来,林天的遭遇实际上把跨区域展业和收费信息披露不实两个问题都暴露了出来。收单机构对实体特约商户实行本地化经营和管理,不得跨省域开展收单业务,代理商以北京牌照在广东拓展商户,属于典型的异地展业和商户信息与真实经营地不匹配。

王蓬博表示,在收费层面,增加的流量费、刷卡费率也超出前期宣传口径,说明其在费率标准和收费项目上未向持卡人做到真实完整披露,涉嫌变相加价和费率误导,而且受理终端的布放地理位置须与商户经营地址一致,位置不符应暂停功能并核实,这台异地绑定的机具在注册环节就规避了属地核验。收单机构的商户管理责任不因外包而转移,代理商的上述操作,说明支付公司在商户尽职调查、终端布放管理和信息披露三个环节都存在失职。

作为有真实使用需求的商户,林天在POS机上栽了跟头。结合黑猫投诉等平台的公开信息来看,POS机使用引发的纠纷不在少数,主要集中在私扣年费或流量费、克扣押金要求刷卡至一定规模后返还等。而北京商报记者进一步调查发现,个人用户通过支付渠道套现的情况同样肆虐,POS机之外,收款码牌这一工具也为信用卡套现提供了便利。

北京商报记者以“POS机”为关键词在百度上搜索发现,不少POS机代理商在与“开通POS机办理流程”“养卡教程”等话题相关的网页留下了个人联系方式。在与代理商李超(化名)取得联系后,李超首先询问了办理用途是“收款还是刷信用卡”,对于“刷信用卡套现周转”的需求,李超推荐了拉卡拉收款码牌。

李超介绍,相较于POS机,收款码牌使用成本更低,能匹配的商户数量多,能让信用卡账单更为丰富。“收款码费率是0.28%,POS机通常是0.53%。通过拉卡拉收款码牌,一名实名用户最多可注册50个商户,把收款码打印出来后可以轮流扫码,支付的金额直接转款至注册商户时设置的储蓄卡。”李超指出。

按照李超提供的注册渠道,北京商报记者仅仅使用网络图片等信息,就完成了拉卡拉商户注册流程。完成注册后,在拉卡拉App内即可获取商户认证编号,在进一步通过微信、支付宝渠道认证为商户后,北京商报记者通过本人微信、支付宝均可以直接使用信用卡付款,付款金额可结算至本人储蓄卡。

在与李超的交流过程中,李超指出,他通过这类方式用三个实名信息注册了150个商户,在打印出来后可轮流扫码。同时,在李超提供的防止风控的养卡教程上,也提到“拉卡拉每人可开50个终端,建议一口气开10张以上,轮着扫账单丰富,也防止

需要警惕的是,网销POS机换壳重来,甚至在电商、短视频、兴趣社交等平台规避禁令、全面渗透。

北京商报记者注意到,有代理商通过上述平台将用户引流至群聊或电话、微信进行推销,甚至不少人在电商平台中变身“卖家”做起了生意,赫然宣传POS机“自用”,可扫自己卡,支持花呗信用卡。

为了躲避平台监测审核,代理商多以POS机相关“谐音字”“形似字”发布广告。

近日,北京商报记者在多个电商及二手交易平台上搜索POS机、POS等关键词,多个平台均显示没有搜索结果,或提醒拒绝非法用途,或页面内容无法展示,但搜索关键词若改为POS刷卡机、POS扫码、POS刷卡、PO刷卡、刷卡收钱、卡片刷卡、收款等,则出现了不少支付机构的POS机或收款码品牌的营销。

其中,在某电商平台上,一款名为“最新款手持扫码收银机收钱扫码二维码支付一体机”的商品入选了“扫码支付盒子畅销榜单”,该商品拼单价16.8元,显示个人小微无执照可用,支持所有主流方式,被问及是否可以个人刷信用卡,该商家向北京商报记者直言,“现在平台上刷的机器都是不能卖的,但可以通过扫码支付,咱们是正规的扫码收款机,收款更稳定,信*卡绑定在支付*或微*上,用机器扫码即可收款”。

另外,一家名为“个人聚合码无风控商家”的淘宝店铺中,也发布了名为“拉卡拉二维码收钱码远程个人商家聚合码大额秒到可变多商户收款码”的商品,该商品售价3.88元,全网热销

1000+,宣称个人商家均可使用,单笔5万、一人

多户,极速办理、支持信用卡,并在商品主页赫然宣传“可刷自己卡”。

而另一家名为“收付快线”的商家,除了标明可扫自己的卡,可自用之外,甚至还在商品详情中引导消费者注册虚假商家,宣称一人也可办理,支持花呗信用卡。该商家称,“你需要点最下边注册商家,随便找个门头照片。收银台照片就好,传上去,地址就写正常生活工作的地址,再传身份证就好了,点击核实商户号就可扫码,单笔两万秒到没有风控”。

而在另一家电商平台,更是有商家直接把“信用卡刷卡lakala”作为标题进行营销,其售价9.9元,宣称个人秒到免押,可刷信用卡,在费率上,扫码为0.38%,刷卡为0.55%。

不同于电商平台,短视频平台上的网销行为则更为隐蔽。例如,打开某短视频平台搜索“刷卡机”“刷卡收钱”等关键词,不少账号会发布刷卡教程或刷卡指南,主播教消费者如何通过刷卡机进行收款进而引流,也有少数代理商账号直接开播带货,镜头里主播手持拉卡拉收款码牌进行演示,声称可支持“微某信”“花某呗”,规避平台关键词拦截机制。

此外还有小红书平台,不少账户也在发布POS机避坑内容,但其中却也夹杂了不少营销广告,以名为“拉卡拉小微服务商”的账号发布的广告为例,其近日发布了“POS机个人办理有哪些坑”的科普内容,但在评论区放上了POS机引流链接,并称“由于后台规则限制,有些资料不能发”,并引导记者进一步添加微信联系。

网销肆虐 | 赫然宣称可刷信用卡

不仅是网销,也有消费者称,隔三差五就会接到POS机推广电话,话术高度统一,包括旧机费率太高、换新机终身低手续费、个人身份证即可办理等,其中甚至还有代理商销售人员利用AI进行电销或发布广告。

王蓬博指出,“当前最突出的问题是平台的关键词拦截被系统性规避,直接搜索相关词已被屏蔽,从业者转而采用谐音、拆字等变体绕开机审,短视频端则以收款教学等中性内容作为外壳进行引流,通过隐晦表述规避对支付品牌和产品的识别,这说明现有审核仅覆盖字面关键词,对语义变体、谐音以及图像和口播中的敏感信息缺乏有效识别能力”。

“这种行为影响是巨大的,违规营销从图文加速迁移到直播和私域,平台封禁越严,话术反而越隐蔽,消费者更容易在看似普通的收款教学中被诱导办理。”在王蓬博看来,平台应升级手段,对涉及收款引流的账号核验其展业资质和范围,对缺乏收单机构授权的营销内容直接限流下架,避免审核停留在换一种写法即可通过的浅层。

李亚同样称,对于涉及POS机、聚合支付、收款码、信用卡服务等金融属性较强的推广内容,应建立更严格的准入审核机制。平台应利用算法识别高风险关键词、异常直播内容、批量营销账号和违规外链,对“套现”“养卡”等明显具有规避监管倾向的内容进行重点识别。平台应承担与其技术能力、控制能力相匹配的治理义务。

(下转7版)北京商报金融调查小组

