

不需输入支付密码,“嘀”的一声钱被划走了

“小额免密”支付功能最好还是关掉



我们都在有意无意地使用着“小额免密”支付功能

在支付方式日益多样化的今天,无论外出购物或是用餐,“扫一扫”的付款方式大家已不再陌生,“小额免密”“闪付”等支付功能也悄然兴起。然而,日前媒体曝出有不法分子利用银联卡的“小额免密”功能对车辆ETC卡实施盗刷,引发网友对个人财产安全的关注。

记者近日采访发现,此种支付功能开启时用户往往并不知情,存在一定安全隐患。专家表示,相关机构在开启此类功能时,应对用户进行有效告知,在追求便捷的同时莫忘安全红线。

免密支付暗藏安全隐患

在一家快餐厅的点餐处,市民张先生把手机对着收款机只听“嘀”的一声,就结束了整个付款流程,然而,让张先生略感疑惑的是,在付款时他并未被要求输入支付密码。在一家国企工作的孙女士也向记者反映,自己在使用一张中国银行的借记卡消费时,收款人犹如刷地铁公交卡一样就完成了该笔消费,也不用其输入密码。

记者随机在商家购买几样商品进行测试,无论是使用微信“收付款”或是支付宝的支付功能,还是具有“闪付”功能的银行卡,在消费不超过某一额度时均不需输入支付密码,

也没有对于支付价格的确认环节。

业内人士表示,“小额免密”“闪付”这类支付是指消费金额低于限定值时,用户无须输入密码即可完成消费。现在不少人在支付时都已经开通并使用过“小额免密”这个功能,虽然支付过程简单便捷,但也易使消费者在不知情的情况下被盗刷。

在网上搜索关键字不难发现,这种“隐患”并非个案。之前就有媒体报道过利用支付宝小额2000元免密支付而被盗刷的案件。某景区一家酒店上班的小徐手机被盗,因设置了微信小额支付免密功能,导致微信余额和绑定银行卡里的钱被全部盗走。

功能默认开启用户“蒙在鼓里”

记者从银联方面了解到,发卡行往往将“小额免密免签”功能与“闪付”一并设置为默认开通,持卡用户在进行一定金额(境内300元人民币,境外以当地限额为准)及以下金额交易时,只需将银行卡靠近“闪付”感应区即可完成支付。在此过程中,持卡人不会被要求输入密码,也无须签名。

据中国银行客服人员介绍,这种卡面有“闪付 quickpass”标识的“小额免密”业务是系统默认开通的,支付时不需要密码,每笔不能超过300元,每卡每天2000元封顶。如果觉得存在安全隐患,客户需携本人身份证到银行网点取消该项业务。

手机支付方面,记者用一个新号码

注册了支付宝的账户后发现,支付宝的“付款码”功能处于默认开启状态,其使用说明中写明,每笔小于等于1000元的订单无须验证支付密码。此外,微信付款用户服务协议中也写明,使用付款码支付不足1000元(特定商户3000元)的消费时,无需密码等交易指令验证,且由丢失等行为造成的经济损失由个人承担。

记者采访发现,其实很多人都在有意无意地使用着“小额免密”支付功能,但被询问是否记得何时开通此类服务时,得到的回答都是“不太清楚”,或者不是自己主动开通的。

应保障支付者“有效知情”

多位受访专家指出,随着人们使用新型支付方式的频率越来越高,推出各式支付功能固然能优化用户体验,但同时相关机构对消费者没有进行“有效告知”的问题也不容忽视。

中国人民大学经济学院副教授程华表示,目前支付机构在基本知识普及和相关信息告知上做得仍不充分,许多消费者并未清楚了解到某项功能的利弊就主动或被动开

据新华网

互联网、大数据和实体经济深度融合,零售业迎来大变革

“新零售”业态有望成为未来主流



通过由数据和技术驱动的新零售平台,刚下单的生猛海鲜30分钟就能吃到。

从无人超市到线上下单30分钟配送到家,从沉浸式购物体验到自动结账、手机付款……越来越多线上企业发挥数据和技术优势,布局看得见、摸得着的实体零售店,两者逐步从分立、对抗走向了融合、协作,掀起了零售业的大变革。互联网、大数据和实体经济深度融合,新的增长点正在形成。

将线下流量转到线上,体验升级

不完全是超市,也不算是便利店和餐饮店,更不是菜市场,盒马鲜生被阿里巴巴看作是由数据和技术驱动的新零售平台。

现场购买海鲜后,到加工柜台称重,选择加工方式,不一会儿就能吃到刚下单的生猛海鲜。盒马有来自全球几十个国家的进口食品,通过海外直接采购的方式,既保证了新鲜,也确保了价格优势。

对于“懒人”来说,住在盒马门店附近3公里范围内,就可以坐在

家里下单,最快30分钟免费送上门。

在盒马鲜生创始人侯毅看来,新零售最大的价值,是能够将线下流量转到线上。

“随着消费升级,‘新零售’不断发展,深度融合线上线下,有望成为未来主流的零售业态。”在中国电子商务研究中心主任曹磊看来,商业模式决定了零售企业的核心竞争力和可持续性,“新零售”模式能够打造完整的消费闭环,为消费者提供更好的消费体验,相对传统电商和实体门店竞争优势明显。

智能算法让传统零售环节得到重构

为了达到最快30分钟免费送货到家的目标,盒马每一个环节的时间都计算得极为精准。其中拣货和流转都分别控制在3分钟之内。根据订单商品组成、相近的预约时间、相近的消费者位置、相似的配送员路径,验算后指引商品自动合单,帮助打包员在后仓快速打包,将整个打包过程严格控制在3分钟以内,最后保证配送员能够有20分钟的路上时间。

要获得以上颇具新鲜感的购物体验,离不开强大的“科技王国”做支撑。智能算法已渗透到选品采购、销

售、物流的全流程,互联网企业对实体店的探索,让传统的零售环节得到重构。

商务部流通发展司发布的《中国零售行业发展报告》预测,未来的零售市场将会以互联网、物联网、人工智能及大数据等领先技术为驱动,数字化技术将虚拟与现实深度融合,传统零售在物理空间和时间维度上将获得极大延展,消费者不再受区域、时段和店面等因素限制,零售行业将发展成提供全渠道、全品类、全时段、全体验的新型零售模式。

通过互联网帮助零售商服务供应商

品类单一,同质化严重;货品质量无法得到保障,假冒伪劣猖獗;商品低端,缺少大城市的一线品牌;各级经销商层层加价,供货系统混乱;由于订购产品量少,供货延迟……很多中小实体零售店已经意识到运营中的问题。

过去,品牌商与终端零售商的连接往往采用分级代理模式,即品牌商通过各级代理商分层向下铺货,最终到达零售端。但由于国内地域辽阔,市场复杂,几乎每个品牌商都需要大量代理商。

由于代理商层级太多,且为第三方经营,品牌商几乎不可能快速从销售终端拿到核心销售数据及市场反馈。渠道的不透明、不扁平、不可监控、

不能互动已成为整个行业的痛点。

京东“新通路”,阿里巴巴的“零售通”和“农村淘宝”,都致力于解决这样的问题,通过互联网工具,省去了传统商品流通渠道层层交易的中间环节。

京东依托商品和供应链资源,服务中小门店,更依托地勤团队和技术研发实力,为品牌厂商提供终端服务和数据支持。京东“新通路”将3—5级分销渠道缩短到1—2级,让商品流转率大大提高。

“我们绝不是从线上向线下单纯扩张,而是从提供零售产品转变为提供零售基础设施,既服务终端的消费者,也服务上游的合作伙伴。”京东集团副总裁、京东3C事业部总裁胡胜利说。

据新华网