

虚假下单赚差价 “运费险”竟被薅成了“生意”

近日,有女装品牌创始人公开表示,不少商家被强制要求赠送运费险,给运营带来很大负担。同时,还出现职业退险人涉嫌骗保,赚取运费险赔付与实际快递费用之间的差价。运费险怎么变了味?

商家:

运费险成强制要求 遇到职业退险人压力巨大

某女装品牌创始人发文称,退货运费险的初衷是为缓解网购过程中因退换货而产生运费纠纷,提升消费者购物体验。然而随着竞争加剧,平台为了吸引消费者,将退货运费险逐渐变成强制性要求,大大增加了商家的经营压力。一些赚取运费险赔付与实际快递费用差价的“薅羊毛”行为更是加重了企业负担。

广东深圳电商徐先生告诉记者,为消费者购买运费险的确能对销量有帮助,运费险价格一般会根据大数据推算得出,部分品类退货率很低,运费险只有不到1元钱,但

经常退货的品类平均在3元左右,退货越多,保费越高。

徐先生说:“比如现在我的店退货率是10%,运费险是3毛到4毛,如果退货率高于10%,运费险就会增加到4毛到5毛。现在是根据退货量来算,每天发货量多少,再平摊运费险,整体还是自己承担的。”

而部分电商平台要求商家必须购买运费险,才能参与促销活动。对此,徐先生认为,这有变相强制搭售运费险之嫌,可商家如果不参加“6·18”“双11”等活动,销量又上不去。这让一些退货率较高的商家陷入两难选择,特别是遇到专门的“职业退险人”,不仅东西没卖出去,还赔掉了运费险的购买费用。

报料:

个别快递员主动找商家合作 让其赚运费险差价

记者在网搜索发现,甚至有的笔记专门教人如何“薅运费险羊毛”,比如点击退货,运费险会赔付用户10元,

但找到熟悉的快递公司谈好价格,运费可能只有5元,从中赚取差价。

一位商家表示,经常接到的退货单,对方连包装都没碰,原路退回。“直接重新贴一个单号,明摆着撸运费险,像这种小包裹,快递可能3块钱就发了,但运费险要补给他8块钱,这样他就赚了5块钱差价。”

一位电商从业者甚至称,有相熟的快递员主动找他来“合作”,去别的商家赚运费险的差价。“具体操作就是去买有运费险的产品,收到货后就退回去。快递员给我的价格是3公斤以内5.5元,运费险根据城市的不同,可以返现12元,这样一单可以赚6.5元,说起来是有可行性,但是挺不道德的。”

专家:

保险公司改变赔付方式 即可从根源上解决难题

北京工商大学中国保险研究院副秘书长宋占军表示,《中华人民共

和国保险法》有明确规定,除法律、行政法规规定必须保险的外,保险合同自愿订立。平台方强制商家购买保险涉嫌违法,但平台利用自己的地位,以参与活动为条件设置门槛,并不违法。“尽管在商家看来这是平台的强势,但归根结底是平台和商家协商后的结果。”

对网上大量“薅运费险羊毛”的行为,宋占军认为,除了电商平台加强打击力度之外,保险公司可以通过改变赔付方式,从根源上解决难题。

“实践中,消费者的退货可能有两种方式,一种是平台,包括保险公司指定快递公司来取件,另一种是消费者自由去选择快递公司的服务。在消费者自由选择的情况下,可能会出现‘薅羊毛’的情况,其实还是快递报价和保险公司定价之间不匹配。可以通过由保险公司统一采购第三方服务,或者电商平台加强对于大规模退货行为监管的方式来有效规避。”

(据《成都商报》任梦岩)

“现在茅台一天一个价” 典当行拒收茅台是真的



茅台的“跌跌不休”,让一些市场玩家心慌了。然而,茅台最近密集推出的市场策略,在二级市场,被证明无效!有消息称典当行也拒收茅台了。近日,记者走访了广州的一些典当行,被告知茅台已经从2000元跌至回收价1700元,“现在茅台一天一个价,等稳定一点再收”。不过对于烟酒行这种掌握着销售渠道的中介来说,即便价格有所下跌,但茅台回收是“来者不拒”。

典当行不要,烟酒行收

在记者走访的两家典当行中,一家表示目前不收,“价格忽高忽低,不稳定,没办法收。”位于广州天河区某知名典当行工作人员告诉记者,6月27日的收购价是1700元左右,而28日的价格是在2000元左右,但这个

价格是“有价无市”。“现在外面卖也才2000元左右,我们等价格稳定了再收”。

在海珠区另外一家典当行则早就没有茅台回收业务。工作人员告诉记者,曾经收过一阵子的茅台,但目前已经不做这个生意了。“我们缺乏下游的销路,收了变现比较困难。”

她指引记者前往烟酒行去回收茅台,“他们比我们专业”。

在这家典当行附近有着两家烟酒行,门口挂着“黄金奢侈品回收”的招牌。当记者以客户身份要求来回收普飞茅台(53度/500ml)时,对方表示有多少都要,但价格要看具体的品相。在他提供的茅台回收价格表上,最晚的年份是2021年,回收价格在2100元左右,而2019年的才到2500元回收价,这还必须是品相完好、不跑酒的情况下。回收的茅台,主要是企业客户消费需求,会成批购买。

茅台价格走向暂时不明

“典当行赚取的是流动性资金差价,本来收茅台也不多。”广东省小额贷款公司协会秘书长徐北告诉记者,虽然囤茅台曾经会有增值空间,但典当行不会把东西积压在自己手里。如今茅台价格不稳定,收茅台很可能会亏损。

业界普遍认为,此次飞天茅台价格的调整,是多重因素叠加。除了整体消费市场疲弱外,“6·18”电商节促销成为导火索,叠加淡季价格波动,黄牛、炒家资金链紧张出货、电商引

流破价竞争。

在销售市场,经过数天下滑后,6月25日普飞茅台有了回升迹象,从6月24日的2080元回升到2150元,6月27日的价格则为2290元。基于茅台价格在二级市场的下跌,茅台最近也频频出手,开始出台措施控量保价。

这些措施包括茅台包括暂停翼风375ml茅台酒的数字藏品合成行权、收紧部分省份1499元直营团购供应。此外,据多家经销商表示,12瓶装飞天茅台将取消投放,开箱政策也将取消,同时茅台15年和精品茅台暂停发放。另一方面,茅台的经销商也开始着手维护价格。

12瓶箱装飞天茅台主要是拆开来售卖,是目前市面上散装茅台酒的主要来源。这一举动意味着在终端上的控制,同时抑制散装茅台和箱装茅台价差带来的流通问题。这也将大幅减少流通中的普飞茅台。多家券商在研报中表示,该措施有利于提振渠道的市场信心。

与此同时,茅台的股价也在6月24日低开,达到今年以来的最低点1414元后,逐步小幅回升,到6月27日以1490.49元收盘。但价格最后如何走,还是要看市场信心。

(据《羊城晚报》程行欢 戴曼曼)