

# 金融服务费暴露汽车金融乱象

## 监管调查启动 万亿级市场亟待规范

□本报记者 陈莹莹 彭扬

“西安奔驰女车主维权”一事持续发酵,女车主提到被4S店用各种方法“引诱”使用奔驰金融,被迫交纳金融服务费1.5万元……将原本“小众”的汽车金融公司推上舆论风口浪尖,也迫使汽车金融行业直面各界质疑。

几天时间内,地方市场监管部门、税务部门、银保监会等火速介入并展开调查。银保监会非银部副主任庞雪峰16日对记者表示,已要求奔驰汽车金融公司在全国范围内对其经销商是否存在类似违法违规收费问题进行排查,并进一步加强对经销商的管理,要求经销商不得以为汽车金融公司提供金融服务的名义收取费用,切实保护消费者合法权益。银保监会再次重申,汽车金融公司在提供服务时收取费用应当严格遵守国家法律、法规、规章和有关监管规定,遵循公开、公平、诚实、信用的原则,应在各类相关营业场所醒目位置、公司官网等公示收费项目和标准,主动接受社会监督。

法律界人士认为,4S店没有金融展业资质,收取金融服务费缺乏法律依据,预计多部门调查结束后,将迅速启动对汽车金融市场乱象的整治。与此同时,万亿级的中国汽车金融市场要继续保持强劲增长,仍有不少短板亟待补上。



IC图片

### 金融服务费被指行业“毒瘤”

在媒体曝光的谈话录音里,“西安奔驰女车主”提到自己有能力全款购买这辆车,但4S店销售人员却让她做奔驰金融贷款,并表示利息低。“付完首付款后,在不知情的情况下被开通奔驰金融,还被追加服务费1.5万元,对方还要求把钱转至一个私人账户,并且没有发票”。而在购买金融服务之前,销售人员并没有向她说明还有这项收费。

中国证券报记者了解到,此次被曝光的金融服务费并非首例。记者采访了解到,有类似经历的消费者不在少数,涉及汽车品牌高中低端都有。“你不做这个分期,购车价格就更贵”、“等我付完首付款了,才说有购买‘金融服务费’的附加条件”……

近年来,相关的投诉与纠纷愈来愈多。早在2018年初,北京市海淀区法院网公布了一篇题为《对汽车金融服务费说“不”》的案件快报,提及了一起判例。海淀区法院重申:“汽车销售公司自行收取金融服务费并无任何法律依据,应当退还。”

2019年3月,合肥市市场监督管理局也

曾发文称:消费者采取分期付款的方式购买汽车,被汽车销售公司收取所谓的“金融服务费”既不合理也不合法。特别是一些汽车销售公司在已获得金融公司劳务报酬的情况下向消费者隐瞒,重复收取所谓的“金融服务费”,已经侵犯了消费者的知情权、选择权。

我国《消费者权益保护法》严格保护消费者的知情权、自主选择权,明确规定“消费者享有知悉其购买、使用的商品或者接受的服务的真实情况的权利”、“消费者享有自主选择商品或者服务的权利”。《汽车销售管理办法》也规定:“经销商应当在经营场所以适当形式明示销售汽车、配件及其他相关产品的价格和各项服务收费标准,不得在标价之外加价销售或收取额外费用”。国务院办公厅《关于加强金融消费者权益保护工作的指导意见》明确,银行业机构、证券业机构、保险业机构以及其他从事金融或与金融相关业务的机构(以下统称“金融机构”)应当遵循平等自愿、诚实

守信等原则,充分尊重并自觉保障金融消费者的财产安全权、知情权、自主选择权、公平交易权、依法求偿权、受教育权、受尊重权、信息安全权等基本权利,依法、合规开展经营活动。

原中国银监会办公厅此前在《关于加强银行业消费者权益保护 解决当前群众关切问题的指导意见》中强调,银行业金融机构应严格执行商业银行服务收费相关办法和监管规定,通过完善业务流程、改进业务系统功能以及加强前台工作人员培训等措施,保证在向消费者提供服务前,事先告知收费与否及各个服务环节的计费标准(包括减免优惠政策)和收费金额,充分保障消费者知情权和自主选择权。

苏宁金融研究院高级研究员陈嘉宁表示:“目前的行情下,一般是收取贷款金额的3到4个百分点的金融服务费,与他们的服务,比如收集和提交一下申请材料,相比明显偏高。”陈嘉宁认为,这主要原因是我国现行汽车销售体系中经销商的垄断地位,大都是某

品牌汽车在当地的唯一渠道,依靠垄断哄抬服务费价格。消费者在整个过程中比较弱势,为了顺利提车,也只能被动接受。另外,4S店属于民营性质,奔驰和奔驰金融只是上游供应商和金融服务提供商,对其没有股权和管理关系。

不少业内人士直言,金融服务费已成为汽车金融市场的行业“毒瘤”。尽管质疑声颇多,但俨然成为行业中通行多年的“潜规则”。

对此,中国银行法学研究会理事肖飒指出,违规收取金融服务费屡禁不止:一是裸车的利润空间不断下调,汽车销售公司利益驱使;二是汽车属于家庭中大支出,贷款买车极为普遍,贷款手续繁琐复杂;三是购置汽车手续繁杂,所缴费用类型很多,对普通消费者而言,难以辨识。他说:“西安奔驰案将搅动整个汽车销售市场变革。行业进步与规范,辅之以政策保护、消费者消费时选择正规资金渠道,学习基本法律常识等,该行业毒瘤的破除指日可待。”

### 监管部门介入调查

中国银保监会4月15日晚间针对市场热议的奔驰女车主被收取“金融服务费”问题对媒体回应称,中国银保监会高度重视,已要求北京银保监局对梅赛德斯-奔驰汽车金融有限公司是否存在通过经销商违规收取金融服务费等问题开展调查。银保监会表示,将根据调查情况依法采取必要的监管措施,切实维护金融消费者的合法权益。

梅赛德斯-奔驰此前发表声明称:一向尊重并依照相关法律法规开展业务运营,不向经销商及客户收取任何金融服务手续费。梅赛德斯-奔驰公开并反复地要求经销商在其独立经营的过程中要诚信守法,确保消费者的合法权益。

市场各方都在等待调查结果,还原事件真相。金融业内人士指出,尽管梅赛德斯-奔

驰官方否认“不向经销商及客户收取任何金融服务手续费”,但对于与4S店合作展业过程中是否存在违规问题,是否保障金融消费者相关权益等关键问题,奔驰金融完全免责或非易事。

在中国社科院金融研究所法与金融研究室副主任尹振涛看来,对于此次奔驰女车主案例,相关部门需要有明确的处理和处罚,从

而震慑行业。

中国人民大学金融科技与互联网安全研究中心主任杨东表示,相关部门需要对销售环节、信息披露、投资者适当性等保护金融消费者等方面予以加强。他说:“各地的银保监局、消保部门以及地方金融办都应该加强监管,销售和服务过程也要进行监管。同时,还要完善消费者投诉处理机制和问题处理机制。”

### 万亿级市场亟待规范

随着行业乱象“冰山一角”被撕开,质疑和讨论甚嚣尘上。有观点称,4S店承担了买车人和放贷机构之间中介服务机构的角色,其就此收取服务费,是基于自身民事活动取得报酬。

公开资料显示,奔驰汽车金融是25家持牌汽车金融公司之一,于2005年在北京成立,目前戴勒姆股份出资52.2%,戴勒姆大中华出资47.8%。主要业务是通过中国境内的授权经销商网络,为奔驰与smart客车以及戴勒姆品

牌商用车的经销商及客户,提供金融贷款支持与保险解决方案。

尹振涛说:“金融服务有其特殊性,汽车金融公司属于持牌金融机构,其展业和服务都必须符合监管规定。而目前中国汽车销售处于快速增长阶段,才导致汽车金融、汽车销售环节中的违规违法的行为特别多。”

不能被忽视的是,中国汽车金融市场的快速崛起。艾瑞咨询预计,到2021年,我国汽车金融市场规模将达23217亿元,汽车融资租

赁市场规模将达3897亿元。亿欧智库指出,从2008年起,中国汽车金融进入多元化发展阶段,2016年市场规模首次迈过万亿大关,且仍在不断增长。罗兰贝格数据显示,2015年中国汽车金融渗透率为35%,远低于英国、美国、德国等成熟汽车金融市场,仅为全球平均水平的一半,中国汽车金融渗透率提升空间大。

尹振涛认为,随着此次案件的调查推进,接下来监管部门有望推出一系列乱象整治措施,此前监管规则执行和落实到位之处也

会改进。接下来,围绕汽车金融行业、销售机构之间的合作会进一步明确和规范。另外,万亿级的中国汽车金融市场要继续保持强劲增长,在金融消费者权益保护方面的短板亟待补上。

陈嘉宁指出,相关部门需要对处于垄断地位的4S店进行更多的规范化管理,保护消费者的合法权益。未来汽车金融行业应该向标准化、规范化发展,使金融消费者权益得到更多保护。

# 中国金融科技国际话语权亟待提升

□本报记者 陈莹莹

多位专家4月16日在“第四届金融科技创新案例评选启动仪式”上表示,中国金融科技发展空间巨大,监管部门在制定中国金融科技发展规划时既要防范风险,也应为创新机制提供保障。与此同时,中国金融科技发展虽有优势,但在金融科技的规则和国际治理方面仍没有太多话语权,未来需各参与方共同努力。

### 争取国际话语权

“我们的金融科技,无论是理论和实践的创新发展方面都是非常有价值的。”国务院发展研究中心金融研究所所长张承惠认为,金融科技发

展帮助中国金融业提升竞争力。中国金融科技有巨大市场,大量城市边缘人口以及在农村,特别是农村边缘地区还有小微企业未能得到充分有效、便利的金融服务。金融科技弥补了这个缺口,同时也存在很多问题。研究一些案例,有助于我们了解金融科技发展的现状和实质。

她进一步表示,中国金融科技虽然火爆,但是国际上更认可的是中国的第三方支付。而在金融科技的规则和治理的问题上,中国暂时还没有太多话语权。“这是不应该的,争夺未来金融科技领域的话语权和治理权,现在是关键的窗口期。”张承惠认为,监管不仅要管风险、控行为,也要考虑到如何靠科技在国际竞争舞台上提升自己的竞争力。

### 为金融科技创新提供保障

“前几年比较火热的金融科技创新活动,很多没经得起监管的审视和市场的检验。当前,在强监管下推进金融科技创新是不是一个机遇?”新金融联盟理事长、工商银行原行长杨凯生认为,无论是强监管还是机构的出清,都是对环境的一种净化。

张承惠表示:“任何事情都有两面性,现在一些金融科技和互联网金融被污名化,其实有些并不是真正的金融科技,有些是打着金融科技的旗号来做坏事。”

谈及中国金融科技如何在全世界保持创新和领先的优势,北京大学数字金融研究中心副主任黄卓认为,央行在制定中国金融科技发

展规划时应该创新一个保障机制。他说:“有关部门已着手制定中国金融科技发展规划,这样一个规划,应该是能够全面总结过去几年中国金融科技发展的一些成绩和教训,对整个金融体系的重要意义是什么?对服务实体经济和支持创新创业的作用是什么?对货币政策的有效性和金融稳定性都有哪些影响等。”同时,他倡导传统金融机构进行数字化转型,加强与金融科技公司的合作,甚至是整合并购。

腾讯公司副总裁马斌认为,科技创新具有两面性,一方面推进普惠金融效率、服务和质量的提升,另一方面,黑产业链的升级带来了巨大挑战。不过,他坚信未来企业、政府联动起来,一定能够实现普惠金融。

## 13家上市券商资管 一季度营收超32亿

□本报记者 戴安琪 潘浚安

13家上市券商资管子公司日前陆续披露了其3月业绩,东方财富Choice数据显示,13家上市券商资管子公司3月合计实现营业收入13.81亿元,净利润6.62亿元,分别环比上升56.05%和73.60%。

分析人士表示,尽管券商资管子公司在3月份的营业收入和净利润均有大幅增长,但券商资管一季度营收同比下滑的势头并未彻底改观。13家上市券商资管一季度合计实现营收32.55亿元,同比下滑2.25%。资管新规实施以来,通道类资管规模持续收缩,券商资管业务整体规模下行将延续一段时间。存量业务面临转型,增量业务开拓慢,是券商资管业目前面临的主要压力。未来的趋势是加速向主动管理转型。

### 6家券商资管3月营收过亿

东方财富Choice数据显示,3月营业收入方面,有6家券商资管子公司营业收入过亿,国泰君安资管以3.10亿元的营业收入位居第一,其他5家过亿的资管子公司为东证资管、华泰资管、光证资管、广发资管和招商资管,营业收入分别为1.73亿元、1.69亿元、1.52亿元、1.13亿元和1.07亿元。

整体来看,3月份有11家券商资管子公司营业收入环比增长,有9家券商资管同比增长。环比来看,仅有2家公司营业收入下滑,分别为华泰资管和海通资管,环比下滑23.17%和12.26%,其余11家公司均实现增长,其中国泰君安资管环比上升361.70%,势头最猛。同比来看,有4家公司营业收入较去年有所下降,为东证资管、招商资管、银河金汇和长江资管,均有20%—30%左右的下滑。其余9家公司同比增长,海通资管和光证资管增幅超100%,尤其是海通资管同比增长218.79%。

净利润方面,有2家公司净利润超过1亿元,分别为国泰君安资管和东证资管,净利润依次为1.50亿元和1.12亿元。有3家公司净利润不足千万,分别为长江资管、财通资管和浙商资管,净利润依次为729.31万元、685.17万元和635.72万元。

3月有10家券商资管净利润环比增长,10家实现同比增长。其中国泰君安资管环比上升519.13%、光证资管环比上升305.61%、兴证资管环比上升262.27%、东证融汇环比上升186.07%、东证资管环比上升146.85%,均超100%。同比来看,除招商资管、长江资管和海通资管有所下滑外,其余均实现增长。值得一提的是,中小券商跑出“黑马”,浙商资管净利润同比增幅达6535.91%。

### 多维提升主动管理能力

分析人士表示,尽管券商资管在3月份的业绩和净利润呈现了爆发式增长,但从季度而言,13家上市券商资管今年一季度合计实现营收32.55亿元,同比下滑2.25%,净利润14.32亿元,同比增长4.14%。

具体来看,一季度营业收入方面,排名前三的是华泰资管、东证资管、国泰君安资管,营业收入分别为6.22亿元、4.59亿元和4.55亿元。从同比来看,有5家公司营业收入同比下降,8家实现增长,除海通资管和光证资管一季度营业收入同比增长超90%外,其余6家仅实现小幅增长。

一季度净利润方面,华泰资管一季度实现净利润3.32亿元,位于第一;第二第三分别为国泰君安资管和东证资管。浙商资管一季度净利润为0.13亿元,排名最后。但从同比来看,浙商资管同比增幅最大,达836.77%。

市场回暖,券商资管业绩随之爆发,但与去年同期相比仍有差距。平安证券指出,3月券商新发行集合资管产品469只,发行份额151.60亿份,受季节因素影响环比大幅增长,但同比仍明显下降。在资管新规之下,券商资管发行份额及数量仍然在持续下行,但由于积极转型主动管理,预计对收入影响相对有限。

一家华北地区券商资管人士表示,通道类资管规模持续收缩,券商资管业务整体规模下行将延续一段时间。存量业务面临转型,增量业务开拓慢,是行业目前面临的主要压力。未来的趋势是加速向主动管理转型,头部券商优势更明显,市场份额更集中,中小券商也在推自身的特色化服务。

东兴证券指出,在摒弃通道业务的历史背景下,回归主动管理将成为券商资管行业下一个“长周期”的发展阶段:由个人和企业客户驱动的资金端增量、由ABS业务驱动的资产端投行化、由FOF驱动的产品端发展潜力将会成为券商资管的长期看点。