内页导读

18 理念分享

沪市成交量何时赶上深市

新民财经

内页导读

19 家庭理财

交易二手车注意事项多

本报经济部主编 | 总第 40 期 | 2019 年 4 月 20 日 星期六 本版编辑:刘珍华 视觉设计:邵晓艳 编辑邮箱:xmjjb@xmwb.com.cn

金融服务费 糊涂账亟需厘清

本报记者 **杨硕**

近日，西安女车主坐奔驰引擎盖维权一事引发热议，其口中的 15200 元金融服务费成为各方关注焦点之一。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。有分析人士指出，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。

图 IC

汽车销售行业“潜规则”

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，还被迫交纳服务费 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。

这一维权行为引发了民众对 4S 店擅自收取金融服务费的质疑，汽车金融也迅速成为舆论关注的焦点之一。事实上，向贷款购车的消费者收取金融服务费，是国内汽车销售行业十几年来的普遍现象。此前许多消费者甚至不知道有这笔费用，面对销售员提出的各种明目的手续费、安装费、检测费等，便稀里糊涂付了钱。

而在以往的消费者权益纠纷中，金融服务费也一直是投诉的重点。今年 315 期间，合肥市场监督管理局发布的 2018 年度消费维权典型案例中，4S 店“违规收取金融服务费”位列榜首。透过金融服务费的种种疑点，也让人看到汽车销售行业“水很深”。

侵犯消费者知情权

所谓的金融服务费，实际上就是金融业提供相应服务后收取的一种费用，在业内也叫中间业务收入。比如银行有大量的中间业务，像汇款、转账、开卡等，银行在给你提供中间业务服务的时候，肯定要收取一些手续费，这就是中间业务收入。

“在贷款购车业务中，4S 店会与银行合作，根据协议，银行一般会让出部分利息收入，4S 店已经拿到了居间服务费，回头又向消费者索取金融服务费，等于‘吃了银行又吃顾客’，赚得盆满钵满。而根据媒体报道，这个费用收取了之后，会给销售人员提成，一般高达 50%，低一点也有 10%。这就难怪销售人员会不遗余力劝导消费者贷款购车了。”有从业人士如此表示。

实际上金融业本身就是服务业，属于第三产业，既然是服务肯定要收费。不过，并不是说可以没有边际地随意收费，监管机构有严格的限制和规定，不能胡乱收费。比如说监管机构规定，商业银行在给企业发放贷款的时候，除了贷款的利息收入之外，不允许收取金融服务费。另外，我国《消费者权益保护法》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”，也就是说，如果消费者在不知情的情况下被收取了这笔费用，就是违法违规的。

既然一直是投诉的重点，这种违规收取金融服务费的行为为何屡禁不止?

对此，中国银行法学研究会理事肖飒接受媒体采访时指出，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较大支出，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。”

还有一种声音指出，金融服务费既然存在那就有其一定的道理。一位汽车金融行业从业者表示，目前，4S 店的利润很低，如果没有此类金融服务费，也会通过其他名目的收费来摊平。因此，应理性看待此类费用，让其在阳光下运行才是可行之计。“金融服务费可以存在，毕竟金融服务比全款卖车增加不少人力成本，但没必要收取过高的费用。期待本次监管部门能够给手续费一个标准，个人建议在 2%比较合适。”

加强监管势在必行

不过，无论这笔费用的存在是否合理，监管机构对其的监管力度都有望加大。

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。

4 月 17 日，中国消费者协会也针对奔驰车事件及汽车消费领域投诉问题提出：汽车产品合格交付，是经营者的应尽义务。一些经营者向消费者交付不合格车辆，却以汽车三包规定为由拒绝承担退货责任或相应赔偿责任，有违法律规定。汽车销售金融服务等应明码标价，杜绝强制交易等违法行为。但当前汽车销售服务中，存在强制消费者购买保险、缴纳续保押金或续保保证金等问题，有些经销商代办业务在未告知消费者的情况下多收上牌费、金融服务费，还不开具发票，引发消费者强烈不满。对于这些违法行为，应当依法严厉惩处。中消协同时表示，下一步将积极采取措施，着力推动解决汽车消费维权难问题。

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，相关部门需对销售环节、信息披露、投资者适当性等消费者相关权益加大保护力度。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，对销售、服务过程均要进行监管。同时，还要完善消费者投诉处理机制和问题处理机制。”

麻袋研究院高级研究员苏筱芮表示，“奔驰女车主”辗转维权的背后，体现的不仅仅是销售机构急功近利对消费者带来的伤害，更是当前金融消费者管理制度缺失、违法成本过低的一个缩影。她指出，希望未来汽车销售贷款工作管理方面能够形成“全链条”治理，厘清汽车生产厂商、经销商、消金机构(汽车金融机构)等各方权责，严厉打击通过诱导、欺骗进行的展业，真正为消费者营造能够放心消费、放心贷款的环境。

财经风向标

亮丽数据让牛市有底气

首席记者 **连建明**

说两个数据。

先看今年一季度基金炒股成绩单。尽管今年以来 A 股大涨，但大多数基金炒股成绩跑输大盘，沪深 300 指数今年一季度涨幅为 28.62%，公募基金方面，一季度普通股票基金平均收益率为 26.94%、偏股型混合基金一季度平均收益率为 19.21%，均落后于指数涨幅。

再看私募，统计 37 家规模较大、时间较长以股票投资为主的私募基金，旗下基金一季度平均收益率不足 10%的有 6 家，收益率在 10%-20%之间的有 17 家，收益率在 20%-30%之间的有 9 家，收益率超过 30%的有 5 家。37 家私募机构中仅有 5 家机构旗下基金平均收益率跑赢沪深 300 指数，占比为 13.51%。就是说，大多数私募业绩均落后于大盘，最低的私募机构一季度收益率仅为 3.1%。

为什么无论公募基金还是私募基金一季度都跑输大盘?原因很简单，去年底大多数基金仓位都比较轻。

为什么基金都轻仓呢？主要是基金经理对经济预期不乐观，普遍预期经济增速将继续下降，即使今年 1 月份开始股市大幅回升，基金加仓速度也很慢，对经济依然有些担心。

那么，今年一季度经济到底怎么样?我们看第二个数据。

国家统计局本周公布的数据显示，3 月份的各项数据都远超预期。从 GDP 看，今年一季度同比增长 6.4%，虽然同比还是下降的，但是与去年四季度持平，远远高于市场之前的预期。其他数据如工业增加值一季度同比增长 6.5%，其中 3 月份大幅增长 8.5%，为一年来最高增速。三驾马车中，投资今年 1—3 月同比增长 6.3%；消费方面，2019 年一季度，社会消费品零售总额同比名义增长 8.3%，其中 3 月份同比增长 8.7%；外贸方面，一季度货物进出口同比增长 3.7%，其中出口增长 6.7%，尤其是 3 月份，出口大增 21.3%，完全出乎市场预料。

所有数据都好于市场预期，增速显著回升。近日 IMF 在最新报告中唯独提升了对中国今年经济增长的预期，对我国今年经济增速预期从 6.2%调高到 6.3%，从 3 月份的数据看，这种上调的确是有依据的。

这样，回头看今年一季度 A 股的大涨，完全是建立在经济向好的基础上，有扎实的基础。现在，大家对经济未来继续向好已经达成共识，因为减税等一系列政策积极作用的效果还会继续显现出来，基金经理也在不断加仓，所以，股市有继续向上的条件和空间，这轮牛市有坚实的基础。当然，股市也会有回调，有盘整，但相信不会跌回去了，向上将是未来的主旋律。