



消费金融公司迎来监管新规

对你我有哪些影响?

国家金融监督管理总局3月18日修订发布了《消费金融公司管理办法》，修订内容包括提高消费金融公司准入标准，强化业务分类监管，严格风险管理，加强消费者权益保护等。

消费金融公司这类金融机构和你我的生活有什么关系，新规又将带来哪些影响?

什么是消费金融公司?

当你购买手机、住房装修等日常消费需要资金周转时，除了银行，还可以向另一类金融机构申请贷款，那就是消费金融公司。

与银行不同，消费金融公司服务的主要对象是传统商业银行无法触及或者服务不充分的中低收入人群，比如刚参加工作的年轻人、进城务工人员、蓝领工人等。消费金融公司专业化消费信贷功能更为突出，与银行进行差异化竞争，促进提升中低收入人群金融服务的可得性和便利性。

消费金融公司的贷款金额相对较低、贷款期限较短而且比较灵活。根据监管规定，消费金融公司对借款人贷款授信额度最高不得超过人民币20万

元。但在实践中，大部分机构的平均授信额度在1万到5万元。从贷款期限看，消费金融公司发放贷款期限主要集中在6个月至12个月。

自2010年首批消费金融公司成立以来，目前，我国共有31家消费金融公司。截至2023年末，消费金融公司资产规模及贷款余额均突破1.1万亿元；2023年累计服务客户超过3.7亿人次。

近年来，随着居民消费场景及消费习惯的线上化，大多数消费金融公司以线上获客为主，借助第三方平台扩大业务规模，并逐步向消费信贷数字化转型。贷款用途覆盖家电家居、手机数码、家装租房、文旅娱乐、教育抚育等主要消费场景，有效拉动了内需。

为何提高行业准入门槛?

此次发布的消费金融公司监管新规，一大重点就是大幅提高行业准入门槛，包括将消费金融公司主要出资人持股比例要求由不低于30%提高至不低于50%、提高具有消费金融业务管理和风控经验出资人的持股比例、提高消费金融公司最低注册资本金要求等。

复旦大学金融研究院研究员董希淼表示，这是落实中央金融工作会议“严格中小金融机构准入标准和监管要求”相关精神的具体举措，有助于从源头上提高消费金融公司股东质量，压实主要股东责任，也有助于维护消费金融市场适度竞争格局。

上海金融与发展实验室主任曾刚认为，消费金融市场发展空间广阔，但行业

竞争愈发激烈，一些银行也在逐渐下沉客群，与消费金融公司形成竞争。从持股比例、专业能力、注册资本金等方面提高要求，将有助于推动行业可持续发展。

办法同时增加了担保增信贷款业务的监管指标。金融监管总局有关司局负责人表示，部分消费金融公司高度依赖融资担保公司、保险公司风险兜底，不利于提升自主风控能力，而且间接抬高贷款综合费率水平，因此办法要求担保增信贷款余额不得超过全部贷款余额的50%。

此外，办法对消费金融公司的业务范围进行了优化调整，取消非主业、非必要类业务，引导消费金融公司专注主责主业。

如何加强消费者权益保护?

监管新规对加强消费者权益保护提出了系列要求，涉及贷款信息披露、催收管理、个人信息保护等方面，可以说都切中了当前消费金融行业发展的痛点。

高费率一直是消费金融公司被投诉的“重灾区”。消费金融公司不能直接向公众吸收存款，资金来源主要是从银行拆借等，资金成本相对较高；主要服务中低收入群体，风险成本较高；主要依靠第三方平台获客，获客成本较高。总的来看，消费金融公司贷款利率相对银行较高。

办法要求消费金融公司“以显著方式向借款人告知贷款年化利率、费率、还款方式、违约责任、免责条款和投诉渠道等关键信息”，并提出“除因借款人违反合同约定情形之外，消费金融公司不得向借款人收取贷款利息之外的费用”。

消费金融公司的暴力催收问题也备受关注。由于部分消费金融公司对委外催收机构的管理约束不足，使得频繁催收、使用语言恐吓、泄露贷款隐私等侵害消费者合法权益的行为时有发生。办法要求“不得采用暴力、威胁、恐吓、骚扰等不正当手段进行催收，不得对与债务无关的第三人进行催收”。

申请消费贷款要合理适度，避免过度负债增加风险。针对过度授信、多头授信等问题，办法要求消费金融公司建立消费者适当性管理机制，审慎评估消费者收入水平和偿债能力。

董希淼表示，随着经济恢复向好，社会消费需求将进一步释放，行业监管规则的完善将推动消费金融公司在提振消费、扩大内需中发挥更重要的作用。

(据新华社)

优惠活动花样多 商业银行 逐鹿汽车金融市场

“如果客户在本月提车，贷款年化费率最低可以达到1.99%。”北京一位汽车销售经理对记者表示，招行、中行和建行等都和所在厂商有合作。

目前，商业银行纷纷瞄准汽车金融市场，提供分期补贴、利率优惠、分期返现补贴等优惠，更有银行和车企推出“0首付”、线上购车团活动，降低消费者购车门槛。业内人士认为，商业银行的服务范围有望继续拓展，可围绕汽车产业链持续挖掘新场景。

提供分期和返现等活动

“我们有很多合作银行，目前最低年化费率为2.99%。”北京鸿蒙智行一位销售顾问小杨对记者表示，鸿蒙智行系列车型合作的银行除工、农、中、建四家国有行以外，还包括广发、平安、微众等银行，合作期数从12期到60期不等，贷款比例最多达85%。

在招商银行掌上生活APP，根据用户购买新车、二手车、换车等需求，消费者可以查看汽车销量排行、本地4S店推荐，并预约试驾的配套服务。此外，还可以加入购车优惠社群，加入社群后可以看实拍照片、组团砍价。

中小银行也将视野投向汽车金融市场。近期，顺德农商银行信用卡中心推出购车福利优惠活动，客户通过指定渠道办理信用卡购车分期金额达到10万元、期数60期，成功放款后最高可享5000元购车分期补贴。高端客群更可以专享分期利率优惠。

拓展服务产业链

业内人士指出，汽车产业是银行提升金融供给的关键领域，也是银行存款、贷款、结算等主营业

务的重要来源。发展汽车金融业务正在成为促进产融结合、推动金融业服务实体经济的重要举措。

汽车金融一直是商业银行的重点业务之一，光大银行、平安银行等银行都成立了相关部门或中心。还有银行将汽车金融放在战略高度，兴业银行就提出加快布局普惠金融、科创金融、能源金融、汽车金融、园区金融“五大新赛道”。

中国汽车工业协会数据显示，2023年我国汽车产销量分别完成3016.1万辆和3009.4万辆，比上年分别增长11.6%和12%，产销量创历史新高，展现了强劲的消费潜力。目前银行汽车金融贷款也呈现高速增长态势。截至2023年末，平安银行汽车金融贷款余额3024.75亿元，2023年个人新能源汽车贷款新发放368.03亿元，增长47.8%。截至2023年末，兴业银行汽车金融融资余额已超过3600亿元。

近期，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》提到，鼓励银行机构在依法合规、风险可控前提下，适当降低乘用车贷款首付比例，合理确定汽车贷款期限、信贷额度。

业内人士认为，除了传统的信用卡分期服务外，商业银行还能在多个链条上服务汽车产业。招商银行研究院认为，得益于电动化、5G通信、移动互联网以及人工智能等技术的成熟，围绕汽车服务与空间的消费场景和创新商业模式将不断涌现，如充换电基础设施建设和运营、自动驾驶逐渐成熟后智慧出行以及退役动力电池逐步起量等，商业银行可与产业链各环节围绕“车生态”挖掘汽车服务金融的新场景。

(据《中国证券报》)

