

银行乱收费再遇重拳整治 新政实操仍存难点

业内人士建议,应建立完善的配套监管机制,同时拓展更多的融资渠道

■ 本报记者 崔敏

日前,国家发改委发布了《商业银行收费行为执法指南》(以下简称《指南》),进一步明确了商业银行在收费中可能被认定为违法的情形。

《中国企业家》记者在调查采访时发现,很多商业银行迫于业务压力会出现一些收费不合理的现象。有业内人士认为,《指南》的发布有望解决商业银行乱收费现象,也有相关人士认为,《指南》在实操层面仍存难点,应该建立完善的配套监管机制,同时还要多为企业搭建有效的贷款渠道。

六类收费被认定为违法

《指南》对商业银行服务收费进一步明确规范,是治理银行乱收费行为的又一剂“猛药”。

值得一提的是,《指南》还附有《商业银行收费检查文件汇编目录》和《商业银行违规收费典型案例》两个重要文件,列举了只收费不服务、超出价目表收费、违规收取委托贷款手续费、转嫁成本、强制服务并收费、不执行政府指导价等六大类17个典型案例,为价格主管部门查处商业银行违规收费行为提供指南。

香颂资本执行董事沈萌认为,该《指南》出台的象征意义更大。“目前经济下行,资金供求更加趋于不平衡,银行的话语权更大,同时在银行业绩考核指标的压力下,银行具有积极开展息外收入的动力”。

业内人士表示,规范商业银行收费是缓解融资难融资贵的重要一环,《指南》的发布,有望解决目前商业银行收费存在的一些问题。如与贷款挂钩只收费不服务、对小微企业优惠政策落实不到位,超标准、超范围收费等行业乱象。

企业交费名目繁多

一位银行内部人士接受记者采访时表示,很多商业银行的确存在财务顾问只收费不服务的现象,因为现有的商业银行中从事投资银行业务的人员素质还不够高,同时企业也不愿意银行做投资规划。“这项服务目前来说不太切合实际,可是各家银行都在发展中间业务,为了完成上级行的指标,



王利博制图

只能强加给贷款企业。”该人士补充道。

雪翎文化CEO杨翎坚告诉记者,在二三线城市贷款有附加费用是很普遍的,虽然政府和银监会也在干预限制,但还是杜绝不了。企业为了更容易获得贷款,不得不购买银行的理财产品,而且正式贷款合同和附加条件的合同是分开的,很多理财产品都是与第三方签署的,从表面上看不出相互的联系。

某大型房地产集团负责人也向记者反映,在地方上,一些企业在贷款时隐性成本太高了,比如银行收取咨询服务费,甚至还有以旧换新,即银行将贷款贷给老客户,先将旧贷款还清,剩余部分才能流到企业,最后算下来企业的贷款成本很高。

对于这种现象,沈萌认为,银行作为资金交易中的强势一方,通常在对企业进行融资时具有很强的话语权,因此虽然央行设定了基本利率,但实质上作为稀缺性资金的重要供给方,在不平等的资金供求关系中往往会将其优势转化为经济利益,因此会在正常费用和利息外要求企业以各种费用方式支付,同时规避央行关于利率上限的规定。

“多年来,银行乱收费的现象屡禁不绝,这反映出银行作为金融‘一哥’

的强势地位,大多数企业在资金融通等方面的首选依旧是银行,许多传统银行固步自封,服务意识不到位,没有对消费者的权利保护给予足够的重视。银行客户作为弱势群体,一方面无法对收费的合理性做出判断,另一方面欠缺维权意识。”融360理财分析师杨若晨说。

实操层面仍存难点

政府监管部门与商业银行之间在服务收费上一直博弈不绝。从2003年银监会发布《商业银行服务价格管理暂行办法》,拉开了银行收费的序幕;到2012年银监会下发《中国银监会关于整治银行业金融机构不规范经营的通知》,对银行业系统不规范经营行为进行专项整治;再到2014年银监会和发改委正式公布《商业银行服务价格管理办法》,直到此次发改委印发的《商业银行收费行为执法指南》,政策措施一次比一次完善。

对此,杨若晨认为,虽然监管部门出台了很治理乱收费的措施,但是,一些商业银行通过变换收费项目,使乱收费行为“换马甲”卷土重来,这就要求监管部门要在实操层面堵住漏洞。比如此次禁令缺乏对于乱收费明

确的界定以及配套的监管机制,这就削弱了监管力度。“不同银行内部规定不同,具体实施操作起来也应视情况而定,所以,乱收费的治理不可能一蹴而就。”杨若晨补充道。

有银行内部人士也表示,对于商业银行收费应该做详尽调研,尤其是各省市的银行,在监管上存在很大难度,专业能力、服务能力也有所欠缺,很容易造成收费不合理的问题。她建议,首先应该设立非常完善的配套监管机制;其次应该按照各地区商业银行的不同状况实施监管,并对从业人员加强教育培训;再次各地应该开放投诉渠道,比如有专门的APP或者微信公众号,或者投诉热线,企业和个人一旦发现商业银行乱收费现象立刻投诉曝光,便于监管层及时掌握动态,加大社会监督。

杨翎坚说:“避免银行乱收费不是单靠一个政策就能解决的,最主要的还是要完善现有的贷款渠道,通过多方提高监管门槛,对费用进行清晰明确,避免企业需要贷款而进行盲目跟风运作。”

上述房地产集团负责人也表示,《指南》是能起到一定的限制作用,但是“僧多肉少”的时候恶性竞争和霸王条款就必然存在,还是应该从根本上为企业多搭建有效的贷款渠道。

(上接第一版)

现在几乎所有人都陷入了一个误区,那就是认为王石团队“不欢迎”宝能入主第一大股东,是为了自己的利益,其实王石之所以有底气说出这样的话,是因为他从内心里并不认为他是代表自己的利益,而是认为自己代表整个万科的利益,也就是代表万科所有原股东的利益。

万科当然不是王石的,但也不是原大股东华润的,更不是现大股东宝能的,而是属于万科所有股东的。有人把王石与大股东的矛盾,说成是王石与资本之间的矛盾,不是混淆了概念,就是要忽悠更多的人与王石对立。

王石团队在万科有着巨大的利益,这一点谁都不能否认。但是这种利益更多是心理利益和精神利益,而不是经济利益。王石团队目前在万科的收入基本上是市场能够接受的合理价格。换句话说,王石、郁亮等人即使离开万科,换一个公司,也很容易拿到和目前相当的薪资,甚至完全有可能更高。如果仅仅是出于对经济利益的考量,王石一点都没必要对宝能下“逐客令”。

王石在万科快乐,是一个操盘手的快乐,或者说是一个王者的快乐。万科原股东给予了董事会充分的信任和自由。只有在万科现有的治理框架

下,王石团队才可以尽情发挥,按照自己的价值追求、情怀和理想去经营一个企业,让企业按照自己想象和设计的模样成长。而新闯入的大股东,很有可能打破万科原股东和管理层之间形成的这种默契和平衡,对万科现有的治理机制形成冲击和破坏。这才是最令王石忍无可忍并不惜撕破脸皮的原因。

万科原股东向王石团队让渡权力,而王石团队回报给股东满意的利润,这是一个双赢的心理契约。在王石团队的掌控下,万科形成了独特的治理文化和企业性格。首先,在当下房地产市场一片浮躁,央企频频出现的大背景下,作为全球最大的房地产公司,万科从来没有当过地王。其次,在各种潜规则盛行的房地产行业,万科坚持不行贿,所拿到的都是一二线城市非中心区域的边缘地块,或者是三四线城市的地块,完全通过提升产品品质,为客户、企业和股东创造价值。再次,在许多企业都拼命追逐高利润的大环境下,王石坚持不追求暴利,利润超过30%项目坚决不做,目的就是为了让团队把心思放在提高品质上。

万科之所以能够长期坚守这些信条,就是因为有王石在,有王石团队在,有王石所创造的情怀和理想在。一旦带着强烈获利冲动的宝能开始主

导万科,万科原来的理念和风格也许会在瞬间垮塌,转眼变成一个谋求短期利益而不是品牌价值的企业。可以说,王石身上的企业家精神以及万科的管理团队才是万科的灵魂和骨髓,资本只是附着在骨骼上的肌肉。如果离开了王石团队,资本不过是一摊烂泥。

万科现在的业绩和品牌是由人力资本所创造的,而不是由物质资本所创造的,这是一个非常明了的事实。无论对于万科,还是对于中国的房地产市场,目前所最缺乏的都不是钱,而是优秀的经营管理人才。尤其是在当前中国房地产市场出现巨大滑坡的情况下,如果王石团队真的被宝能赶超,万科的命运则难以预料。而万科的损失,本质上是万科所有股东的损失。选择谁来操盘万科,不仅是大股东的权利,也是所有万科股东的权利,在资本和人力资本之间,在王石团队和宝能之间,选择谁抛弃谁,对于万科的原股东应当是一个不问自明的答案。

尽管人力资本的价值已经开始得到认同,并且在公司治理中发挥着与物质资本同样的作用,但还没有得到法律体系的承认。在一些现代企业制度设计中,虽然人力资本可以获得与物质资本同样的分红权,却还没有

获得表决权。即使在最理想的状态下,也是要先对人力资本进行定价,再将人力资本转换成等价的物质资本,通过物质资本再行使投票表决权。人力资本还远没有达到与物质相抗衡的阶段。

随着资本从稀缺变成过剩,而人力资本的稀缺性变得越来越明显,人力资本在企业经营中主导性和决定性作用已经非常突出,人力资本和物质资本的关系迎来了重大调整的契机。未来的法律和制度设计,应当是更加尊重人的价值,而不再是资本的价值。对于宝能通过二级市场入主万科这种强买强卖的现象,法律应当有所规范和约束。

人力资本和物质资本争夺企业话语权的大戏,曾经上演过无数次。在过往的案例中,几乎无一例外是由人力资本的出局而告终,但在人力资本被物质所驱逐后,大部分企业也都是“一蹶不振,造成了许多惨痛的教训。在人力资本价值越来越得到重视的背景下,万科的控制权大战,或许可以成为人力资本开始胜出的拐点。

做一个完全相反的预测,如果王石失败了,而万科也倒闭了,作为一个反面的案例,也同样会让人们认识到王石和人力资本的价值。这可能比王石胜出的影响更深刻、更直接。

一周投融资

趣分期获得首期30亿RPE-IPO系列融资

在互联网消费金融行业经过近3年引领式发展后,趣分期迎来了开枝散叶。7月7日,在宣布完成PRE-IPO系列首期约30亿元人民币融资的同时,正式升级为趣店集团。产品板块、服务对象、战略方向完成全面扩容升级,力争打造中国最大分期购物平台。

趣店集团创始人兼CEO罗敏说,这一升级意味着公司迎来成立以来的又一次大跨越。未来人们想到趣店就会想到分期购物,想到分期购物就会想到趣店。“我们希望通过分期购物等多种业务的发展,还原年轻人该有的信用水平,引领年轻人消费观念进步,为国家的消费升级和社会信用体系建设贡献自己的力量”。

动画公司“鱼肚白”获数百万Pre-A轮融资

“鱼肚白”近日宣布获得暴走漫画领投数百万Pre-A轮融资,锤子手机、Mono猫弄跟投。据悉,鱼肚白曾获得乐游资本和其他天使投资人的数百万元天使轮融资。

“鱼肚白”是一家动画设计公司,成名作品为原创二维动画《女生宿舍日常》,这是一部根据真人真事改编的手绘风格网络动画。对于为何取名“鱼肚白”,创始人周斌解释,“鱼肚白”一般是指黎明时东方的天色,对于我们做动漫的人来说,“鱼肚白”既代表了我们熬夜创作的常态,也代表了我们创业的美好期望。”

周斌透露,公司计划到今年年底共孵化8—10部漫画,先在一些动漫平台进行连载,对于高阅读量的动漫IP进行深度开发。

阿里健康1680万元收购五十年医药连锁

7月6日,阿里健康发布公告,已与广州五十年医药连锁有限公司订立收购协议,以1680万元的价格收购该公司全部股权。

对于收购这家连锁药店的原因,阿里健康表示,“本公司之使命为建立一个联系中国医药保健市场参与者之在线社区。本公司认为,通过收购目标公司,其将能够从事在线医药零售业务,向终端消费者提供更多产品及服务。”

截至目前,阿里健康及其旗下公司已经获得了从事医药电商的牌照,首先有通过95095平台获得的第三方网络零售试点资格的A证,其次有在2015年8月获得的医药B2B第三方平台资格的A证以及此次通过收购连锁药店获得的从事自营医药B2C的C证。

“每日开眼”视频获千万级Pre-A轮融资

7月7日,豌豆荚孵化的短视频聚合类产品“每日开眼”获得数千万Pre-A轮融资,领投方为经纬中国。

“每日开眼”是豌豆荚在去年推出的一款视频聚合产品,从今年年初开始独立运营和融资。通过每天推送五条精选的国内外短视频的方式,帮助用户打理碎片时间。不同于美拍、微视等短视频应用,“每日开眼”的风格轻快简洁,颇受“小清新”粉丝的追捧。

“每日开眼”CEO李智透露,该轮融资完成后,“每日开眼”的战略方向会有所调整。首先,会逐渐从一个短视频聚合工具转型为生活方式类PGC视频生产者的分发平台,把平台开放给优质的原创视频生产者,让他们自己上传原创视频,用这种方式来扩充自己的内容。其次,会扩大国内PGC视频的比例,减少国外内容比例。

蓝港影业获1.3亿元A轮融资

近日,蓝港互动集团有限公司正式对外宣布,旗下子公司蓝港影业完成1.3亿元人民币A轮融资,蓝港互动集团继续增资,新一轮融资重点用于打造新生代影视及动漫项目。

蓝港影业成立于2016年,是一家新生代互动娱乐影视公司。蓝港影业隶属于蓝港互动集团,是其旗下全资控股子公司。目前,蓝港影业已独家签约韩国漫画《雪姬》,将围绕《雪姬》开发大电影、网剧、动漫以及游戏作品,首个启动的项目为大电影,预计于2016年9月开机拍摄。

作为中国领先的互动娱乐平台,蓝港互动自2014年上市以来积极布局泛娱乐和大IP领域,推出了《十万个冷笑话》、《蜀山战纪之剑侠传奇》等一系列热门IP游戏。

大特保再获数千万美元融资

2016年7月6日,互联网人身健康险服务平台大特保对外宣布,已于近日完成数千万美元B+轮融资,距离其今年2月份完成B轮融资仅相隔四个月。本轮投资由老股东台湾中华开发领投、复星跟投,此轮融资结束后,大特保估值2亿美元,成为业内最有可能率先步入C轮的互联网保险创业公司。

大特保CEO周磊表示:“新一轮融资将主要用于积极构建和持续完善大特保的医疗保障生态,更将推动商业保险从源头参与个人医疗支付。”

据悉,大特保已成立全新的健康管理事业部,将主导健康管理服务机构和医疗卫生机构等跨界资源组合。目前,大特保拥有超过500万健康险优质用户。今年上半年,在险企保费普遍下滑的大背景下,大特保保费依然稳健增长,更于5月份实现500%的爆发式增长。