

# 财富

## 周刊 WEEKLY

理性投资，财智生活

财眼看市

### 消费性负债还需细思量

于泳

刚刚过去的“双11”，各大电商平台的交易数据都相当漂亮。在销售数据屡创新高背后，不能忽略的是“花呗”“白条”“任性付”使用比例的大幅攀升。来自蚂蚁金服的数据显示，“双11”全天完成支付10.5亿笔，其中“花呗”占比20%，撬动的交易总额达到224亿元，支付成功率为100%。

这类服务相当于给消费者多发了一张信用卡，可以先消费后还款，还有一定的免息期。与传统的银行发卡模式相比，虽然额度不高，但是胜在审批简单、门槛低。很多申请信用卡被拒绝的消费者，也有了信用消费的渠道。为了与银行竞争，电商平台们可是伤透了脑筋。分期免息、撕白条、送优惠券……花样翻新。不过，任性花的时候千万要记得，大约一个月之后，这些债都是要还的。而且一旦逾期，滞纳金是免不了的，甚至比银行要高出许多。

资产性负债和消费性负债是每个人生活中都要遇到的。美国老太太和中国老太太买房的故事是资产性负债的典型。在现实生活中，考虑到收入和通货膨胀因素，进行合理的甚至是适度超前的资产性负债，确实是改善生活水平的不二选择。因为即使个人生活中发生财务危机，资产也能够顺利变现。如果把资产增值的部分也加上，甚至有可能在财务危机过去之后获得一笔额外收益。

但是，这个案例并不能平移到消费领域。俗话说，只有买错的，没有卖错的。很多人在不知不觉中总是会发现：这月的白条又打多了，或者花着花着就超支了。月光族、高收入“富翁”的产生就与消费性负债直接相关。这是因为消费性负债不但不能带来任何收益，而且还有可能让消费者额外支付利息。

换句话说，为了资产负债虽然要支付利息，但是最终的效果是聚沙成塔；而为了消费负债虽然有免息期，但是最后的结局可能是入不敷出。信用卡其实是消费性负债的典型代表，不少人在使用信用卡消费的过程中，也会掉入这个陷阱。有的人不知不觉中就被银行的销售人员推荐办了分期；有的人因为一时的资金紧张还款只还最低还款额和利息，信用额度恢复后又想继续消费。如果通过数学模型测算，分期消费最终的结果是：不仅没有省下钱，反而因为分期多花了不少钱，甚至支付了额外的利息。

回过头再看看各种电商购物节，在一定程度上是用“限时”和“低价”透支了未来的消费需求、激活了潜在的消费需求，但是这种透支和激活带有很强的冲动性。对消费者来说，只需看看在下一个月收到账单之后的表情，就会明白一时激动的“剁手”到底值不值得了。

说到这里，其实每个人都应该重温一下经济学上的“理性人假设”。就个人客户而言，短期内用金融工具进行消费性负债，确实可以增强手头资金的流动性，甚至用免息的时间差获得投资收益。但是长期来看，消费性负债必须有限度，要和自己的收入水平相吻合。不然，一旦买得太放肆，确实有可能像“双11”期间那张网络流行图所描述的一样：购物节前是千手观音，购物节后秒变维纳斯女神。

责任编辑 陆敏 梁睿 温宝臣

美编 高妍

联系邮箱 jrbcfzk@163.com

# 互联网汽车金融暖意融融

本报记者 钱箬菡



▲ 越来越多的网贷平台开始关注汽车后市场金融服务领域，推出了包括融资租赁、汽车保险、汽车维修及配件等覆盖各个环节的金融服务产品

▲ 消费者在选择汽车金融产品时，应该选择安全可靠，规范经营的机构，注意防范一些平台以零首付为诱饵，变相提高车价的行为。此外，如果机构无法持续经营，还会影响后续车辆过户

“车贷加上房贷，我要过上‘负二贷’的生活了。”家住上海市浦东新区的小张摇号准备买一辆新车，在比较了几家提供购车分期付款的平台之后，他决定增加负债，做一个“富翁”。像小张一样，越来越多的消费者开始从网贷平台申请汽车贷款。

近年来，互联网汽车金融发展迅猛，各类产品层出不穷，吸引了众多消费者。与此同时，互联网巨头纷纷涉水相关业务，传统汽车行业的汽车厂商乃至经销商等也参与其中。在汽车市场日益饱和的情况下，互联网汽车金融市场空间有多大？对普通消费者而言，该如何选择相关产品，识别其中风险？

### 市场发展空间巨大

据了解，目前互联网金融平台提供的汽车金融产品，主要是面向车主(企业或个人)和汽车经销商，包含新车和二手车购买过程中的金融服务，借款用途包括资金周转、购车垫资款、购车分期付款等，多数以车辆抵押或者质押作为风控措施。

除传统车贷业务以外，汽车后市场金融服务领域被更多网贷平台所关注，具体覆盖了消费者买车后所需要的大部分金融服务，包括融资租赁、汽车保险、汽车维修及配件、汽车装潢美容、汽车运动等各个环节的金融服务。

因为这些领域原先被传统金融机构所忽视，所以目前发展速度很快。万惠集团副总裁梁衍琮表示，以融资租赁为例，传统车贷的一个主要前提是车辆抵押，抵押之后的车辆使用虽然可以进行监管，但车辆仍然存续在原有的车主名下，而目前从二手车交易市场合规性来看，车辆存在被处置变卖的风险。融资租赁业务可以有效避免这一问题。“因为车辆是在指定的融资租赁公司名下，以融资租赁的方式控制车的所有权，在车辆的处置变卖中可以采取主动避免风险的方式，这也是汽车金融融资租赁车比较好控制风险的原因。”



中国银行间市场交易商协会近日发布公告，大幅下调非金融机构合格投资人进入银行间债市的门槛。根据公告，非金融机构合格投资人的准入门槛由“净资产不低于3000万元”，调整为“在有关管理部门或者其授权的行业自律组织完成登记的投资公司或者其他机构持有或管理的金融资产净值不低于1000万元，其他组织净资产不低于1000万元”。

显然，这项规定利好银行间债市——不仅使投资人结构得以优化，还带来了一批数量可观增量资金。与此同时，不少投资者都会根据自己的条件对照一下，看看自己是否是合格投资人。

说起合格投资人，在债券市场、私募投资基金、信托计划等领域，都有明确的关于合格投资人的门槛要求。简单地说，所谓合格投资人指的是具备特定的投资经验、风险承受力和资金实力，符合监管要求的个人投资者或中小投资机构。因此，合格投资人并不一定指个人，也可能是一个机构。

以银行间债市为例，作为我国最重要的债券交易市场，存量债券56万亿元，占

租货车比较好控制风险的原因。”

在美利车金融总裁李明昊看来，汽车金融中的融资租赁业务比较复杂，目前在国内处于初始阶段，未来发展空间较大。“相信随着汽车的日益普及和大家金融需求的增加，这块业务在汽车金融中的比重将逐渐增大。从成熟的汽车产业国家来看，比如在美国，融资租赁业务在汽车金融中占比达到50%左右。从市场需求来看，未来汽车融资租赁市场发展有着广阔的空间。”

融资租赁业务只是互联网汽车消费金融市场中比较有代表性的一块业务。“汽车金融将迎来新的黄金十年。”李明昊说。而据鑫灿咨询统计预测，2015年我国互联网汽车消费金融市场规模为6710亿元，比2014年增加超过50%，预计2016年市场规模可达9000亿元。

### 行业竞争日趋激烈

上万亿元的市场上，各家平台竞争正逐渐“加码”。记者调查发现，多家互联网金融平台纷纷布局汽车金融业务。

以网贷平台为例，据网贷之家不完全统计，2015年7月初至2016年6月底，全国至少有1070家P2P网贷平台涉及车贷业务。汽车保有量大的一线城市也成为平台业务集中开展的地区。统计显示，车贷平台主要位于广东、北京、浙江、上海、山东等省市，这5个省市车贷业务平台数量分别为173家、154家、123家、109家、100家。这些地区也成为互联网汽车金融业务竞争的主战场。

新的监管政策也在一定程度上加剧了这个市场的竞争。8月24日《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》正式出台，根据监管部门给出的关于借款上限的规定：“同一平台个人最多借款20万元，同一法人或其他组织最多借款100万元；不同平台个人最多借款100万元，同一法

人或其他组织最多借款500万元。”业内专家分析认为，贷款金额一般都在20万元以内的汽车消费贷款和汽车抵押贷款，可能成为众多的网贷平台业务转型的首选，未来互联网汽车金融市场的竞争将更加激烈。

互联网汽车金融的兴起，对行业的影响无疑是正面的。“汽车金融迎来了大量互联网金融平台的参与。行业竞争带来金融创新，使产品的设置和服务流程得到了极大的改善，客户获得金融服务的机会大幅增加，用户享受汽车金融服务的成本也随之降低。”在李明昊看来，互联网汽车金融有望重塑汽车产业的整个服务流程，越来越多的人将获得购买和使用汽车的机会。

### 成败关键在于风控

尽管目前进入互联网汽车消费金融市场的竞争者在增多，但未来并不一定都能存活。其中，风险控制技术将是成败的关键。

如何处理一些消费者的“套现”“恶意拖欠”等行为？梁衍琮认为：“汽车金融的风控不是孤立风控，而是全民风控。风控不依赖于一个简单的模型，而来源于整个产品的设计。”他表示，产品设计是一个很重要的概念，从产品的宏观设计上来说，产品设计的每个细节都应凸显出目标客户群体的特点，要做到根据客户提供的资料、身份和购车动机等来预防套现的出现。

梁衍琮表示，网贷平台还应加强与各个领域、各大平台的合作，包括一些售后服务机构和保险机构等。“他们能为平台提供更多汽车相关服务的资源支持，同时也能帮助平台回避非常多的恶意套现拖欠行为”。

在微贷网风控副总裁陈峰看来，要防范风险需要考虑购买人的使用场景。“不管是新车还是二手车，在使用中都有现实的场景。这意味着在设计风险控制技术时，需要更多从实践中去考虑。在风险控制管理上有四方面的重点：一是审核时人车并重；二是管理上实现全自动化的预警；三是

风险处置上做到风险前置，以微贷网为例，将预警分了十几个层级；四是依靠线下营业部进行群防群治。”

针对二手车的风险防控，李明昊认为，我国二手车市场是一个重资产、重服务落地的市场。二手车是非常典型的非标产品，其服务链条较长，交易过程需要经过车况鉴定、估值和过户等流程，并且基本是“一车一况、一车一价”。目前，业内以4S店经销商体系和厂商体系所支撑的二手车比例非常小，反而是分散在各个交易市场的独立经销商，占据了70%至80%的交易量。面对这种局面，纯线上的服务模式行不通。在实践中需要更多考虑如何利用金融科技手段将互联网融入现有的二手车消费场景中去，从而提高服务效率。此外，还要借助于全面多维度的数据，建设、完善自身风控模型。

对于想要购买相关产品的消费者来说，投哪网副总裁郝歌表示，消费者在选择汽车金融产品时，应该选择安全可靠、规范经营的机构，注意防范一些商家以零首付为诱饵，提高车价，一旦消费者不能按时还款，车辆就会被取回，同时让消费者背上巨额负债；如果机构倒闭或无法持续经营，会影响后续车辆过户。

在判断安全合规方面，爱钱帮联合创始人赵静婷提醒，现在监管细则已经落地，消费者在考察机构时应综合考量，要注意其是否有资金银行直接存管、ICP证和信息安全体系认证等，还要注意业务实质是否小额分散，信息披露是否充分完全。此外，还可以适当参考第三方机构如网贷之家、网贷天眼等的评测意见，以及股东背景等。

“在需要支付利息的情况下，消费者需要考虑利率水平高低，可以进行横向、纵向比较选择性价比更高的金融产品。同时还需留意借款方案的借款期限，评测是否符合自身资金流情况，能否及时还款。”鑫灿咨询研究员陈晓俊提醒，由于融资租赁车辆的所有权为出租人，法律意义上的所有权和使用权不同，后续可能会带来一定的隐患。同时，因为出租人为车辆所有者，可能会出现将车辆卖给第三方的风险，消费者需要多留意。

## 你是合格投资人吗？

本报记者 曹力水

我国债市全部债券存量的近九成，远高于交易所市场。从确保市场稳步、健康发展的角度，对中小投资者进行准入限定必不可少。事实上，由于银行等大型金融机构具备较为成熟的投资经验和风控手段，一直以来是银行间债市的参与主体。

非金融机构投资者由于投资能力参差不齐，虽然可以提升市场活力，但也容易出现很多问题。业内人士向记者透露，几年前，一些金融机构从业人员设法开立三类账户(主要持有者即非金融机构法人)参与债市，通过发行环节拿券，交易环节代持、倒券等灰色行为，进行不法牟利，获利巨大。

在2013年掀起的“监管风暴”中，监管机构有力地打击了不法投资者，央行还暂停了三类账户的开户。在2014年年底，停顿一年多的三类账户获准再次进入银行间债市进行交易。

这一次，为了维护银行间债市健康发展、保证投资者的真实性和合规性，监管机构对合格投资人资格进行了严格要求，例如：“应为依法成立的法人机构或合伙企业等组织，业务经营合法合规，持续经营不少

于一年；净资产不低于3000万元等。”上月的新规，主要从净资产角度降低了非金融机构的准入门槛。

合格投资人制度有助于降低普通投资者的投资风险。2015年下半年，股市波动剧烈，分级基金频频触发下折，部分中小投资者在毫无分级基金知识的情况下误买分级B，导致大幅亏损。

这其中，固然有投资平台的风险警示不够醒目原因，但投资者并不具备投资分级B的知识和风险承受力，也是重要原因。深交所相关负责人表示：“分级基金是带有杠杆特性的复杂金融产品，投资风险较高，前期有些中小投资者对分级基金产品运作机制及其风险缺乏了解，盲目买入而蒙受了损失。”

为此，深交所于2016年9月发布了《深圳证券交易所分级基金业务管理指引(征求意见稿)》，提高了分级基金市场的准入门槛，规定个人投资者及一般机构投资者需要满足最近二十个交易日日均证券类资产不低于30万元这一条件，才能申请开通分级基金权限；专业机构投资者则无须申请，可以直接开通。

深交所相关负责人表示：“此举是为规范分级基金市场投资者适当性管理，切实维护投资者合法权益。”中信建投分析师丁鲁明认为：“合格投资人中，资金门槛的设置，目的在于保证投资人对分级基金的交易规则和内在风险有充分的了解，避免因认知不足产生的损失。”

实际上，在投资者广泛参与的股票二级市场，虽没有明确提出合格投资人概念，但也对投资者的准入资格进行了清晰的界定。据了解，申请开通融资融券业务，需要申请人拥有不少于6个月的交易经验，且证券类资产达50万元；沪港通账户开户除了资产达50万元以外，还需要满足相关券商签订的考核；购买ST类股票要与开户券商签订风险提示协议书；创业板则要求必须临柜开通，不能在网上开通。

这样看来，各类投资品种都有各自的风险收益属性、投资策略和交易规则，因而投资是一件非常专业、有时风险极高的事情。监管机构对投资者在投资前准入资质的限定，也就是合格投资人制度是对投资者的一种保护。