

厚本金融助贷惹争议 收取高额服务费和保证金

厚本金融助贷惹争议 收取高额服务费和保证金

收取高额服务费和保证金 厚本金融助贷惹争议

郭建杭

银行等持牌机构与第三方贷款公司合作放款，虽然放款利率在合规范围内，但合作方额外收取高额服务费、大额保证金后，令借款人综合成本超过36%红线的情况时有发生。

近日，厚本金融资产合作方上海厚冠信息咨询有限公司（以下简称“厚冠咨询”）对外放款的产品，借款合同显示为某城商行放款，出现下款后马上收取保证金，借款人被业务员个人收取服务费等情况。

据《中国经营报》记者调查了解，自2017年底，互联网金融风险专项整治、P2P网贷风险专项整治工作领导小组办公室正式下发《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》，明确统筹监管，开展对网络小额贷款清理整顿工作后，金融科技公司纷纷转型助贷，与持牌的金融机构合作，虽然放款利率控制在24%之内，但在24%的借款利率之外，提前收取的服务费、高额服务费仍是业内潜规则。

由于放款资金来自于持牌的金融机构，借款人逾期则被记录在央行征信系统。

那么，在借款人缴纳高额的保证金以及各项服务费，累计综合借款成本超过36%后，不被法律保护部分的利息逾期被纳入征信范围该由谁买单？

借款合同13万到手7万？

借款人方先生通过厚本金融门店，获得在某城南行的借款，然而在借款的同时被扣除保证金并缴纳服务费。

根据方先生在微博公布的借款相关信息，其在厚本金融门店借款9万元，最终签订的合同显示借款134900元，到账后28秒，就被扣除保证金44868.10元；同时还单独转给业务人员18303元；最终方先生实际获得借款71728.9元。

方先生公布的信息显示，共办理24期分期，每期还款为6101.41元；账单总合计需还款为146433.84元。

对于提前收取的服务费问题，厚本金融方面对记者表示，“服务行业都是采用先收款再提供服务的模式，作为金融服务机构，也是在协助客户获得贷款后，再收取服务费，所以会在下款后扣除服务费。”

对于服务费的收取标准，对方表示，“服务费是按照比例收取的，如分期24个月，则收取24个月的服务费。”

对于单独转给业务人员服务费问题，厚本金融方面表示，“客户需要交纳的服务费，在合同中都有标明。至于单独转给业务人员的情况，公司对此事并不知情。”

厚本金融助贷惹争议 收取高额服务费和保证金

“提前收取的服务费，借款合同中约定是借款金额在134900元，提前收取的是24个月分期的服务费。”厚本金融方面表示，收取的服务费综合成本是在国家规定的范围内。

但是对于为什么会收取接近45000元的服务费，对方表示，该数额还需核对。

据记者了解，厚冠咨询线下门店在高峰期曾有超百家线下门店，但目前在进行业务收缩中。

虽然没有公开的数据显示厚冠咨询的放款规模有多大，但是根据资金端厚本金融的官网信息显示，截至2019年8月，厚本金融平台累计成交约127亿元。

此外，根据借款人公布的信息显示，该借款产品显示为与某城商行签订借款合同，放款资金来自于该城商行。

对于此情况，该城商行方面表示，“我行对于厚本金融如何向客户收取保证金及其他相关费用并不知情，我行也没有替厚本金融做过任何费用代扣。”

对于放款利率超出36%但仍进入征信系统是否合理，银行方面表示，“我行对客户的贷款年利率为8%，客户如果每月未按时偿还期供的贷款本息，我行依照人民银行相关规定将会对该部分金额上征信，其他机构对客户征收的费用，不在征信处理范围内”。

根据厚本金融公开的信息显示，厚冠咨询的合作方包括多家城商行及信托公司。

天价助贷服务费

记者看到在21聚投诉平台上，截至2019年8月，厚本金融的投诉搜索约为876条，厚本钱包投诉搜索约为143条，其中多个投诉内容都涉及到厚本金融放款时服务费的收取不合理等情况。

公开信息显示，厚本金融运营主体为上海厚本金融信息服务有限公司，注册资金3060万元，上线于2015年3月，厚本金融平台提供的资产主要为个人信贷，平均标的金额在8万元左右，目前提供智能投标厚优选，以及由中华财险承保的厚保宝。

官网信息显示，借款项目是由厚冠咨询等战略合作伙伴开发的信用借款项目。厚冠咨询成立于2014年12月，为线上平台厚本金融的资产方，主要依托线下门店，以及线上借款APP厚钱包为渠道，对外进行放款。

厚钱包APP显示，放款额度在8万元左右，可进行12~36期分期，月利率0.072%，目前提供的借款产品包括公积金快速贷、社保贷等。公积金贷要求申请人年龄在18~50周岁之间，公积金当前缴存状态正常，累计缴纳12个月以上。

厚本金融方面对记者表示，收取的服务费都是在合同中进行明确列出。

据记者了解，助贷公司在协助借款人获得金融机构的贷款后，下款后一次性收取服务费是业内潜规则。

厚本金融助贷惹争议 收取高额服务费和保证金

实际上还是和银行签的借款合同，合同的借款额度是包括了服务费的最终额度，下款后扣除的服务费，也需要借款人偿还利息。”

事实上，从银行等机构角度看，借款人借款合同中的借款规模，也就是实际贷款，全额收取利息。而从借款人角度看，下款后被扣除掉的服务费，是否应该在还款的范围内？

搜索金融服务费可见，多位借款人都对此收费方式提出疑问。

有借款人表示，“我要借10万，但是最后合同上敲定13万，3万是服务费。”并表示，“与助贷机构的合同上，都写着乙方（助贷机构）帮甲方（借款人）评估额度，协助操作，协助放款什么的，可是他们都没做啊，还要收这服务费？”

上述助贷从业者表示，对于服务费的收取分两种形式，按照借款额度扣除，如借款10万元，服务费11个点，就是一次性收取1.1万元；另一种方式是按照分期的期限扣除，更类似分期手续费。

信用保证保险模式

据了解，在方先生的通过厚冠咨询获得某城商行借款过程中，还出现了保证保险的身影。

据了解，最近几年随着消费金融的兴起，信用保证保险不断参与到消费信贷领域，一些起步较早的保险公司都在这一领域扩展较快，根据平安集团2018年财报数据，保证保险（包括个人和企业贷款保证保险）已经成为平安产险除车险外的第二大保险产品，保费收入330亿元，占公司总保费收入的13.34%。

大地财险的财报信息则显示，2018年其保证险业务实现保费收入52.61亿元，同比增长90%。众安保险的2018年总保费为112.55亿元人民币，其中消费金融的保费（主要来自信用保证险）占比31%，成为2018年众安保费的第一大来源。

据记者了解，厚本金融在2018年7月与财险公司开展保证保险合作。

公开信息显示，保证保险的模式为，厚冠咨询为推荐获客，当借款人出现逾期时，保险公司按约赔付。业内人士认为，这是一种担保的模式，避免了银行资产的风险。

值得注意的是，对于银行助贷业务的开展，在《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》中，提到银行“应要求并保证第三方合作机构不得向借款人收取息费”。

《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》显示，“银行业金融机构不得以任何形式为无放贷业务资质的机构提供资金发放贷款，不得与无放贷业务资质的机构共同出资发放贷款”。

“银行业金融机构与第三方机构合作开展贷款业务的，不得将授信审查、风险控制等核心业务外包。‘助贷’业务应当回归本源，银行业金融机构不得接受无担保资质的第三方机构提供增信服务以及兜底承诺等变相增信服务，应要求并保证第三方合作机构不得向借款人收取息费。”

责任编辑：陈鑫