

滴滴打车拟推对公加盟 汽车租赁公司自称压力山大

要重签合同,还得花钱添置新车;滴滴方面回应称,重签合同对双方都好

以滴滴快车、专车等为代表的网络预约出租车近年来发展迅猛,但实质上大部分是私家车在拉客,这一现象引发广泛争议。《网络预约出租车经营服务管理办法》已公布征求意见稿,其中明确,网络预约的出租车应具有营运资质,禁止私家车接入信息平台。

面对新情况,市场出现波动。近日,南京贵锋汽车服务有限公司投诉称,滴滴打车扣了三个月的管理费约一万元,迟迟不发,要求重新签一份合同。新合同提出对公加盟要求,即租赁公司要出资添置公牌新车,这让租赁公司感觉压力山大。

现代快报记者 孙玉春



漫画 俞晓翔

事发 滴滴要重签协议,租赁公司不愿意

贵锋汽车服务公司位于南京桥北,日前,公司负责人冯进告诉现代快报记者,他在今年3月份和滴滴打车签订了一份信息平台服务协议,合同要到明年3月才到期。

可从11月初开始,滴滴打车方面拖欠“管理费”问题日益突出。据冯进介绍,所谓“管理费”,也叫“分账”收入,因为以前滴滴打车在车辆这一块,很多都是让

私家车挂靠一家租赁公司,租赁公司实施管理,而每个月滴滴司机运营收入,20%给滴滴打车,滴滴留17%,3%则划给租赁公司。

“8、9、10三个月,每个月3000多元,加起来一万出头。”冯进说,这笔钱按照协议,应该是每个月结算上月的,可是至今,这三个月的费用都没有打过来,而且自己公司名下的司机数量,

从原来的400辆出头往下掉,目前只剩360辆,11月份的收入同样也没拿到。

“因为滴滴把一些司机给直接划走了。”冯进说,滴滴方面可以把司机划走,这些在协议上也有规定,而租赁公司无能为力。

划走司机、扣钱不发,冯进称原因都是滴滴打车方面逼自己签新的合同。而他一点也不愿意。

算账 利润低,租赁公司不想继续干了

为何贵锋方面坚持不续签新的合同?记者发现,单从收入上看,无法让租赁公司满意。

每个月3000多元,对于一家租赁公司来说进账不算高。这一点,记者也咨询了南京其他两家租赁公司,他们此前也与滴滴有合作,据一位负责人称:“挂靠几百辆车,一个月也就三四千,5000辆车的挂靠规模,听说也就一两万到头了。”

冯进说,租赁公司提供挂靠服务,算是扩展业务。此前,他也利用过公司的公牌车辆,找来司机开滴滴专车,但结果跑了两个月后,几个司机都走了,因为司机每个月要交给租赁公司车辆使用费四五千,还有油钱和人工工

资,一个月营运毛收入也就一万元左右,司机们觉得划不来。

所以听到要实行对公加盟,冯进心里有疑虑。因为租赁公司不同于正规出租车公司,租赁公司掏钱买下大批车辆,一旦闲置,成本压力大,强行转手必定亏本。

按照滴滴公司提供的条款,对公加盟从目前到明年3月份,20%的分账滴滴是不拿的,全部给租赁公司,但是后期估计要调整。

现代快报记者联系另外两家租赁公司,他们表示在合同到期后,不接受对公加盟一事,将与滴滴解除合作。至于后面怎么办,包括是否会加盟别的网络约车信息平台,只能说一切都存在可能。

痛点 对公加盟要购新车,租赁公司压力大

冯进称,原来协议是跟滴滴打车所属的“北京通达无限科技有限公司”所签。新协议是跟滴滴出行科技有限公司签订,按对方的说法,因为公司主体变更,所以合同没到期也只能重签。

在贵锋公司的电脑上,冯进调出了11月前后,滴滴公司方面发给相关租赁公司的邮件,提到对公加盟的事情。“这才是问题的关键,签了新合同,我就要立

即买10辆新车。”

冯进说,在邮件中,对方提出,对公加盟车辆最低门槛10辆,对公加盟车辆必须是对公车型表中的车型。签订合同后还要缴纳10万保证金。

对公加盟是指什么呢?冯进说,就是要租赁公司买滴滴提供的车型表中的新车,上租赁公司的公牌,然后再通过招募司机,并挂靠到劳务公司的形式,实现

“公车”运营。

冯进的公司本来也有一二十辆挂公司牌照的车子,但符合其车型要求的并不多,按照滴滴打车方面的要求,起步门槛是10辆,一下子就要投入100多万元,加上保证金,“压力很大!”

冯进说,因对前景感到忧虑,他只希望把现有合同执行到期再说。但偏偏滴滴打车方面一再催他重签合同。

回应 对公加盟如何操作,滴滴没回复

租赁公司很关注《网络预约出租车经营服务管理办法》何时出台,在私家车基本明确被禁止接入网络信息平台的情况下,行业模式将发生变革。而滴滴打车的模式与神州租车不同,神州租车全部是自有车辆,而滴滴的模式是租赁公司买车加劳务公司派遣人员以及第三方财务,在转型过程中,租赁公司掏钱买车,意味着他们在承担这种转型的代价。

“对公有风险,投资需谨慎。”这是滴滴公司发给租赁企业邮件中的文字,并称,10辆车只是最低门槛,“后期会随时做出调整。”

关于对公加盟的具体思路,以及对租赁公司市场风险的忧虑有何看法,现代快报记者在滴滴打车南京办事处没有得到具体回复,办事处提供了总部蔡小姐的联系方式,不过多次拨打其手机,均无人接听,发信息也无回应。

否认 滴滴方面称重签合同对双方都是好事

那么实际情况到底如何?11月27日下午,现代快报记者陪同冯进一起,赶到位于郁金香路上的滴滴打车南京办事处,负责此事的谈姓工作人员表示,重签合同是正当的要求,租赁公司拒绝续签并无道理。

据称,因为公司主体变更,重签合同是一个正常的程序,否则容易产生法律问题。他表示,新的合同文本中,对于双方保障更健全。租赁公司坚持不签,滴滴打车方面肯定无法接受,暂扣服务费并不是本意。

此事是否直接关系对公加盟?虽然当天滴滴打车方面拒绝将新合同给冯进拍照,但几天后,他们还是出示了合同文本,从新文本中,的确并没有对公加盟的相关条款。也就是否认新合同与对公加盟之间有直接关系。

大都会人寿与汇丰中国正式开始银行保险业务合作

12月14日,中美联泰大都会人寿保险有限公司银行保险渠道与汇丰银行(中国)有限公司正式开始银行保险业务合作。大都会人寿也将成为汇丰中国在大陆地区携手合作的第三家中外合资人壽保险公司,相信此次强强联合将在零售银行及财富管理领域为高端客户提供专业价值的产品服务以满足客户日益增长的保障和财务规划需求。

大都会人寿首席执行官谭强表

示,大都会人寿银行保险渠道在与外资银行合作中一直保持领先地位,此次与汇丰中国合作,将借鉴以往与外资银行渠道合作的成功经验并根据汇丰中国的业务特点提供创新服务,为客户提供周全的理财服务和保障。

据悉,首批开展业务合作的城市包括天津、重庆、武汉、大连、沈阳。除了市场通用的银保线下合作方式外,大都会人寿还将通过银保

销售联络中心特色合作模式,全方位、高效率地为银保渠道提供销售、运营支持一站式服务,从而深化与汇丰中国的合作;通过线下及线上服务,为汇丰中国客户经理提供及时热情的专业服务。

为更好地展开合作,大都会人寿为汇丰中国特别设计了“丰盈年年”年金产品,此款产品有利于汇丰中国的高净值客户迅速积累财富并提供人身保障。

北京银行:“一体两翼”深化零售转型

近年来,面对机遇与挑战并存的重要时机,北京银行零售银行团队探索推出“一体两翼”的零售业务发展模式——以综合金融服务的“大零售”平台为主体,同时大力加强物理网点和电子渠道建设与融合发展。在新的发展模式带动下,北京银行零售业务在激烈的竞争中保持快速增长。

2014年初,北银金融租赁公司开业,至此北京银行整合旗下北银消费、中荷人寿、中加基金与北银金融租赁,已搭建起一体化的综合金融平台,为零售业务提供了产品与客户资源。同年,北京银行在集团平台内部,与北银消费、中加基金合作,推出国内首单消费金融资产证券化产品“北银丰业消费金融专项资产管理计划”;代理销售中加基金产品,合作推出类余额宝产品“京喜宝”;联合中荷人寿开展各类的保险营销活动,丰富保险产品。

目前,北京银行已在全国12个中心城市设立营业网点,分支机构的布局紧密贴合京津冀发展和“一带一路”建设。

在电子渠道方面,北京银行同步推进“赢在网上”项目,陆续推出

第二代智能手机银行、微信银行以及业内首家“营销型网上银行”——在线银行,初步实现了电子渠道从“交易操作型”向“营销体验型”的过渡,具有里程碑式的意义。

除了自身渠道建设,北京银行开拓思路,主动拥抱互联网金融,强强联合、跨界合作布局“互联网+”。

2014年,北京银行与小米科技公司签署了全面战略合作协议,一年多来,在移动支付、便捷信贷、定制产品和渠道拓展等方面展开了全面深入的合作,取得了卓有成效的阶段性成果。2015年4月10日,北京银行与360公司签署全面战略合作协议,在协同防控互联网金融风险、数据防泄漏、安全服务、互联网金融等多个领域开展合作,为客户打造安全、放心、实惠的互联网金融服务平台。

据北京银行有关负责人介绍,“大零售”平台是北京银行零售银行“一体两翼”战略的重点,北京银行零售业务在充分利用资产端业务、公司银行业务及综合化金融集团优势的基础上,已初步形成多层次多方协作的联动机制,成为打造互联网金融时代的跨界合作新典范。

南京掀“红色风暴”,复地迎新公益跑在紫金山开跑

12月12日,复地集团携手复星公益基金会举办的“Red Red GO一路跑·一起红”大型公益跑活动在南京拉开帷幕。本次迎新红色公益跑,以爱之名,号召复地新老业主、合作伙伴、员工与跑步爱好者们共同参与,助力公益,传递复星与复地健康、快乐、时尚的理念。

12月12日上午,随着发令枪响,500多名身着红色运动服的跑步爱好者,在五位公益领跑者的领跑下冲出起跑线,一起沿着山路奔跑6公里,潮涌般的红色在紫金山掀起了

一场“红色风暴”。整个活动跑步者们热情高涨,复星旗下的卡通品牌“阿狸”也来到公益跑现场助阵,与大家牵手同跑。早在2013年,复星集团即定下了四个发展方向:大健康、大文化、大物贸、大金融,2014年,复星将投资方向进一步总结成财富、健康和快乐三个方向。此次红色公益跑活动,正是发扬复星、复地所倡导的健康快乐的生活理念,让参与者享受跑步带来的乐趣,感受城市的活力。

在本次活动中,所有完成6公里全程的选手,除了获得纪念奖外,还

获得由复星公益基金会和复地集团代捐的100元定投公益基金,为TNC老河沟大自然保护、河南贫困学子资助、保德信社区青少年志愿者、古琴非遗保护等项目做出自己的一份贡献。据统计本次活动共累积43100元公益支持金。作为中国房地产企业的领跑者,同时又是一个“运动型企业”,复地集团自今年秋季正式启动大型公益活动“Red Red GO——一路跑·一起红”,陆续在成都、上海、北京、天津、武汉、杭州等全国多座城市掀起“红色风暴”。