

上周二,中石油在官网发布一份紧急通知,称持有中国石油昆仑加油卡的客户如果通过非中国石油正规渠道充值,所遭受的资金损失与中石油无关,中石油将不承担任何责任。一天之后的3月4日晚,京东突然下架了一种叫做“油联易卡”的储油卡产品。由于每次加油能比使用普通的加油卡优惠几毛钱,这种储油卡从去年下半年出现在市场以来受到了很多车主的关注,但是也引起了资金安全甚至涉嫌非法集资的质疑。

储油卡“囤油”暗藏风险

“两桶油”均称与己无关电商下架相关产品

□事件

两桶油:加油卡未与外部合作

中石油在上周二的紧急通知中称,江泰金融在线科技(深圳)有限公司在互联网上公开发布中国石油昆仑加油卡充值套餐,具有年化收益率的信息。中石油未与该公司开展任何形式的合作,也未委托其为中国石油昆仑加油卡客户提供充值服务。目前,中国石油具有多种正规渠道提供昆仑加油卡充值服务,包括售卡充值网点、加油卡自助服务终端、昆仑加油卡网上服务平台和微信公众服务平台。因此,持卡客户通过非中国石油正规渠道充值所遭受的资金损失,与中石油无关,中石油将不承担任何责任。

中石油通知中所称的是一款叫做加油宝的产品。江泰金融在官方网站介绍加油宝时号称是为中产阶级定制的互联网金融消费产品,使用加油宝加油可以低至9.2折。具体的使用流程是,车主在登录注册后,选择一款套餐去充值,接着绑定自己的加油卡,然后每个月就会得到一笔返款,并称加油宝可在全国的中石油中石化加油站

□发酵

京东国美在线下架油联易卡

就在中石油的紧急通知发布一天之后,京东和国美在线突然下架了一款叫做“油联易卡”的储油卡产品。油联易卡自去年下半年面市以来日趋火爆,并且在去年10月10日登陆京东,随后又进驻了国美在线、苏宁易购和1号店等电商。目前,京东、国美在线、苏宁易购已经下架了该产品,而截至昨天在1号店还能购买到。

对于突然下架的原因,京东和国美在线

□调查

储油卡可让车主提前锁定油价囤油

实际上,被中石油撇清关系的加油宝与油联易卡在本质上是相同的,都可以被称作储油卡。储油卡与中石油中石化的加油充值卡比起来,主要的区别在于可以“升”储油,提前“锁定”油价。简单来说就是在买储油卡的时候,消费者按一定的折扣充值,然后在加油的时候无论油价涨跌都以买卡时的折扣加油。当然这个前提是油价上涨,消费者得实惠,而且涨得越多得到的实惠越多。

举个例子,在3月7日油联易卡官网一张50升的北京92号汽油油卡的售价是313.50元,折合每升6.27元,而目前北京92号汽油每升价格为6.32元,相当于每升便宜了5分钱,打了个99折。而同一天油联易卡官网一张1200升的北京92号汽油油卡的价格是6744元,折合每升5.63元,相当于每升便宜了七毛钱,打了89折。不过这张1200升的油卡限定消费周期为12个月,每个月限加100升。消费者买了卡之后每次去加油站加多少升油,油联易卡就会扣去相应的升数,直到扣完为止。所以说如果油价上涨,消费者就能得到更多的

使用。

对此,记者联系了中石油北京分公司和中石化北京分公司相关负责人,中石油北分方面的说法跟中石油集团在紧急通知里所称一致,即公司在加油卡充值业务方面未与任何公司进行合作,车主要通过正规的中石油加油卡充值渠道去充值。据了解,目前在北京地区,车主使用正规渠道的中石油昆仑加油卡在加油时能享受到一定的折扣,如9.8折或9.7折,出租车能享受9.5折或9.4折,而且这个折扣是在加油刷卡时享受的,并不是在办卡充值时享受。中石化北分方面也表示,加油卡充值业务一直是公司自己在做,没有跟其他任何公司进行合作,目前在北京地区中石化的加油卡在充值和加油时都没有优惠折扣,而是通过加油累计积分,以积分换商品的方式来让利消费者。

方面均未给出答复。油联易卡方面则在官网回应称,“由于近期油价上调后销售量暴涨,公司与京东、国美订单服务平台系统没有全面完成对接,而导致极少数用户在购买油联易卡后出现延时系统登录与操作层面的问题。为了避免顾客产生不必要的疑虑,提升油联易卡公信力、增强顾客购买体验,油联易卡公司决定暂停对京东所有商品的销售,系统对接完毕后恢复正常营业。”

实惠。而油联易卡在其官网也宣称,“油价整体趋势是上涨的,而当油价下跌时,更是您储油的好机会。”

很多买了油联易卡的车主在论坛里发帖说,买这种储油卡有点类似于做期货,需要瞅准油价低的时候买卡“囤油”。需要指出的是,油联易卡本身是不能在加油机上刷卡付钱的,按照油联易卡的使用流程,买了卡之后后续比较繁琐,首先要绑定一张银行卡,然后下载油联易卡的官方手机APP,在任何一个加油站加油之后要索取发票,然后用手机拍照把发票图片上传至APP,油联易卡在一天之内把加油费用返还至消费者绑定的银行卡当中,并相应扣除油卡内的储油升数。

□质疑

“囤油”暗藏资金风险

油联易卡之所以使用流程繁琐,就是因为与中石油中石化没有达成官方合作。油联易卡董事长金吉义对此也不讳言,他透露目前油联易卡只与壳牌有合作,与两桶油还没有合作,但是这不影响油联易卡在全国加油站去使用。根据公开资料,油联易卡公司成立于2013年,总部位于北京,从去年4月底推出油联易卡产品并在下半年全面推向市场,其先后入驻京东等电商平台。虽然油联易卡官方没有公布目前的售卡规模,但是仅从各家电商平台的销售记录来看,每种套餐油卡每月的销售都在1000张左右。而从去年年底开始,油联易卡在各个汽车论坛火了起来,很多车主发帖分享自己的体验或吐槽。

有的车主觉得在油价连续下跌处于低位的时候买油联易卡这样的储油卡很划算,而吐槽

的车主除了认为使用流程繁琐之外,最多的就是担心充值资金的安全性,害怕公司卷款跑路。

对此,油联易卡方面的回应是,公司与海航云商合作,而后者拥有央行颁发的全国性预付卡牌照。不过这仍不能抵消外界对其的质疑,有人认为这种预付充值模式涉嫌非法集资。此外业内人士也认为这种形式对消费者和公司来说都存在较大的风险。

中宇资讯成品油分析师张永浩认为,从去年7月份开始,国内油价十三连降客观上带火了这种“囤油”卡,目前油价水平确实处于五年来的低点,长期来看油价回升是个大概率事件,但问题是对车主加油的频次有限制,如果买了这种卡之后油价下调了的话,那么那一点优惠可能就没有了,还有可能亏本,现在谁也不敢说接下来油价会怎么走,让一家公司和消费者自己去判断,然后去买卡“囤油”显然风险很大。

□建议

相关部门应加强监管

北京志霖律师事务所律师赵占领表示,油联易卡公司本身并不拥有全国性的预付卡牌照,而是通过与海航云商的合作来实现这一业务,此外油联易卡明显地具有金融期货性质,金融监管部门应当对该公司的业务资质进行审核并对业务开展加强监管。赵占领说,从创新角度来说油联易卡是一种融合创新,对该业务形式目前还没有详尽的法律条文进行规范,但是作为发卡公司来说,在发卡时应当向消费者进行充分的风险提示。

中石化一位不愿具名的人士也指出,发售这种储油卡的公司需要具备一定的资质,以保障消费者预付资金的安全。另外对于公司运营层面而言,其盈利模式也存在较大的风险,因为只

有让售卡获得的沉淀资金快速高效地生钱才能弥补给消费者的优惠让利。一旦油价暴涨,公司又没有信用背书,风险必然会转嫁到买卡人的头上。

上述人士称,这种储油卡让自己想到了十年前的加油票。2005年之前,中石化在北京发行过加油票,当时很多人排队都买不到,因为拿加油票去加油就是按“升”买油,多少升的票就加多少升的油不问价格,而那些年内油价虽然一年才调一两次,但是几乎每次都是上涨,而且一涨就是七毛八毛的大涨,所以买到加油票等于是在油价上涨大趋势里提前“囤油”了,但是后来企业实在承担不起这种“让利补贴”,到了2005年就全面停止了。

□分析

“两桶油”不会轻易开放加油卡业务

除油联易卡外,据媒体报道,山东、重庆、广东、浙江等地的公司都推出过类似的储油卡产品。而阿里巴巴在去年曾经与北京石油交易所商讨过联合推出该类型加油卡,不过至今未能成行。

去年年初北油所总裁刘少宾对外透露,北油所、中石油和阿里一起商讨推出按“升”加油的加油卡。阿里系公司蚂蚁金服国内事业群总裁樊治铭当时还带队前往北油所商讨,并确定了三方的合作模式,只是没有签署相关协议。

根据北油所方面当时透露的信息,当时三家商讨的“新型加油卡”可以让消费者自己选定时间购买一定成品油数量的加油卡,消费者可以在认为合理的油价时点买卡从而“锁定”油价。而卡内的沉淀资金将倚重阿里的金融业务,实现资金的金融增值。不过此合作一年来仍未落地。

有业内人士分析,两桶油关于加油卡业务非常审慎,因为加油卡里沉淀的不仅有数百亿元的巨量资金,还有有价值的大数据,且两桶油都以加油卡为媒介来拓展自己的非油品业务,不可能轻易将加油卡业务对外开放。(据京华时报)

