

车贷“高息高返”猫腻 优惠其实是“坑”

“高息高返”套路

一款价值
19.49万元
新能源汽车

“0首付”

2年免息优惠

前两年月供3248元
(仅还本金)
后三年月供3734元

总利息

17483元

年化费率2.99%

折合年化利率5.66%

汽车金融市场正迎来变局。

据记者了解,5月底以来,四川、河南开封、信阳等地银行业协会密集动员会员单位签署自律公约,明确叫停“车贷高息高返”及“诱导提前还款”等操作。另有消息称,6月起,部分银行在四川、河南、浙江等地的车贷正在转向“低息低返”甚至“低息零返”模式。

所谓“高息高返”,是指银行把汽车金融贷款利率提升,然后一次性高额返佣给销售服务商的举措。有些汽车销售服务商还会通过将部分返还的佣金以多种形式返给消费者,从而降低消费者购车的总价格。

近期,记者走访了北京地区的多个汽车4S店发现,部分汽车品牌“高息高返”仍在继续,如“贷五免二”的变种模式仍大量存在。值得注意的是,在一些投诉平台上,针对“贷五免二”提前还款的纠纷也开始增多,部分银行为了避免客户提前还款,要求客户缴纳违约金。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇告诉记者,“高息高返”在中国车贷市场较为普遍。销售方用“高息高返”模式刺激消费,可以短期推动销量。但从行业风险管控角度,这种模式风险点较高。

另有银行业内人士指出,银行这种“高息高返”的形式无法持续,对于银行来说风险依然较大。他预计,未来车贷的“高息高返”模式或将在全国范围内叫停。

乱象

“高息高返”普遍存在 部分销售人员诱导提前还款

“现在购车基本上没有全款买车的客户了。”在北京的一家新能源汽车4S店里,一位汽车销售告诉记者,现在购车时几乎每个车型都有贷款优惠政策,如其中一款车通过汽车金融公司贷款后的价格,可比全款购车便宜1万元左右。

他向记者透露,消费者购车贷款的期限是5年,但可以免息1年。消费者还款满12期(1年)即可提前还款。“因为后面利息比较高,所以如果贷款5年就不合适了,但1年后结清就比较合适。”与此同时,贷款机构还会给经销商进行高达16%的返点,这些返点也会拉低消费者购车总价。

这种“高息高返”的现象不仅在汽车金融公司中出现,在记者走访的多家汽车4S店中,贷款优惠成了揽客的主流优惠举措。

多家4S店在显眼的位置摆出了“2年免息”“0首付”等优惠措施,多家4S店店员告诉记者,虽然贷款期限普遍是5年,但消费者可在2年免息结束后全额提前还款,这有助于降低购车门槛。这就是所谓的“贷五免二”。

某品牌汽车销售商在展厅显眼处摆放了优惠措施,其中写明“全系可享2年0息,利息至高可省22198元”。

一位4S店店员向记者展示,店中一款价值19.49万元

的新能源汽车,在合作银行给出的车贷优惠中不仅“0首付”,还可以享受2年免息优惠。在前两年免息时,月供为3248元,仅还本金。但第三年开始,月供升至3734元,总利息还款为17483元,年化费率为2.99%,折合年化利率则达5.66%。

“这种做法本质上是贷款利息通过后期高息部分补偿。”安光勇表示,销售人员鼓励提前还款以减少利息负担,实际上银行在剩余期限会提高利息回收。“这属于典型的‘高息高返’变种,表面上利率优惠,但总成本仍高,银行通过高息部分补偿返佣。”

银行并不希望客户提前还款。在投诉平台上,记者看到,近期针对车贷提前还款的纠纷有所增多。部分购车者表示,买车时销售人员称可提前还款,但等到提前还款时却被银行要求缴纳违约金。

据记者了解,上海、浙江等地银行同步收紧提前还款政策,如延长提前还款免违约金期限、提高违约金比例,让消费者“长贷短还”的省钱计划受阻。

对此,多位银行信贷人员告诉记者,不同地区的银行,针对不同品牌、不同车型的信贷政策都各不相同,因此无法给出是否可以免费提前还款。提前还款是否需要支付违约金,需要看合同如何约定。

监管

多地发布“自律公约” “高息高返”将黯然退场

“高息高返”虽然能够短期促进汽车销售“繁荣”,但问题也越来越突出。

招联首席研究员、上海金融与发展实验室副主任董希淼表示,“高息高返”的根本原因在于银行获客压力的增大。车贷的获客渠道基本上是被汽车经销商垄断,因此银行、汽车金融公司要做好这类消费贷款,只能通过汽车经销商获客,这种排他性质也促使金融机构通过返佣等方式扩大汽车消费领域的市场份额。

然而“高息高返”的模式不具有可持续性。董希淼指出,一方面,“高息高返”将增加银行成本,让银行息差收窄的压力进一步增大。另一方面,这也会导致汽车金融市场的无序竞争,进入拼价格的“内卷”式发展。因此,这不利于整个市场的健康持续发展。

安光勇也指出,“高息高返”的做法,可能会导致借款人因隐性成本高,违约概率上升。同时,“高返佣”也会削弱银行利差,影响资金运用效率。因此,银行正趋向审慎放贷,强化贷后管理,降低潜在风险敞口。

金融监管部门已经关注到这类现象。今年1月,国家金融监督管理总局重庆监管局发布《关于进一步规范汽车金融业务促进汽车消费市场平稳健康发展的通知》,要求金融机构推进汽车贷款业务“高息高返”整改,对照行业自律要求全面清理存量业务。

随后,多地银行业协会也发布了“自律公约”,对“高息高返”的现象进行规范。

其中,四川省银行业协会发布的《四川银行业信用卡汽车分期付款业务和汽车消费贷款业务自律公约》提到,当地银行业金融机构要优化与汽车经销商合作模式,降低对客实际利率、合理确定佣金比率,要求当地银行业金融机构要严格遵守行业自律要求,不得以高额返佣等不正当竞争手段抢占市场份额,真正通过提升自身服务质量来增强市场竞争力。

开封市银行业协会日前也组织召开了《开封市汽车消费金融业务自律公约》签约会,要求做到“三个杜绝”:杜绝汽车经销商向客户推介高佣金汽车金融产品、杜绝经销商诱导消费者提前归还贷款、杜绝经销商扭曲消费者真实贷款意愿。

安光勇预计,结合监管对金融风险的关注,未来全国范围内将逐步推开这类规范,力求遏制隐形高息和不透明返佣行为。汽车金融机构应更注重长期稳健发展,部分高风险或依赖高息返佣的机构可能被淘汰。

“未来,车贷行业将监管趋严,合规为先。”安光勇指出,监管机构将继续加强贷款业务规范,遏制高息返佣和不透明操作,促进行业健康发展。同时,车贷产品将更注重个性化、风险精细化管理,更多依托大数据和AI技术提升审批效率与风险识别。而在获客渠道方面,除了传统4S店贷款,二手车金融、汽车共享、租赁购车等新兴模式将成为重要补充。车贷未来将向更规范、智能、客户体验优先及风险控制严格的方向发展,行业格局将经历洗牌和优化。(新京报)