

# 费率利率分不清 车贷营销乱象丛生

社交平台上,“买车套路深”引发不少消费者共鸣。有消费者表示,原本预算可以全款购入,却被4S店里的销售人员以“分期优惠多”“分期利息低”“可提前还款”等噱头吸引,选择了分期付款购车。但到了与银行工作人员面签贷款合同时,才发现实际“利率”与销售人员所说的“费率”相差甚远,并且部分银行要求提前还款需支付相应的违约金。费率、利率虽仅有一字之差,但贷款息费却有不小的差距。

中国证券报记者以购车人的身份,前往北京地区多家汽车销售店,发现该现象普遍存在。部分销售人员表示,分期付款比全款提车的优惠金额大。记者所遇到的汽车销售人员均未主动向记者提及贷款利率,仅告知贷款总利息或强调低息费率。当记者主动询问时,某销售人员说:“消费者不必看贷款利率,因为利率的计算规则比较复杂,只要根据费率计算出自己要支付的利息就行。”

业内人士表示,汽车消费金融已成为银行挖掘信贷业务增长潜力的重要抓手。然而,行业发展也需要更加规范,需注重保护消费者的合法权益,尊重消费者的选择权与知情权,不得刻意隐瞒或混淆利息收费等内容。

● 本报记者 张佳琳



视觉中国图片

## 车贷套路屡被投诉

“4S店的销售人员和我说分期付款提车,能优惠几万块,比全款付的优惠金额多,还能提前还款,又能免去一笔利息。当时和我说的贷款利率每年才4.8%,车贷25.2万元,分5年共60期,按照等额本息的方式还款,月供5208元左右即可。”山东消费者冷丹心(化名)告诉记者,自己对此颇为心动。

然而,当静下心来,冷丹心用计算贷款的软件计算核算后,实际的贷款利率竟是每年8.81%,足足翻了将近1倍。银行的软件计算核算后,实际的贷款利率竟是每年8.81%,足足翻了将近1倍。银行的朋友告诉她,销售人员跟她说的是“费率”而非实际“利率”。

冷丹心的经历并非个例,社交平台上不少网友表示“车贷套路深似海”。其中,最被诟病的便是销售人员偷换贷款利率概念。记者在黑猫投诉上,以“车贷利率”为关键词搜索发现,投诉已超千条,部分投诉者直指贷款明细有误,称自己被销售人员刻意隐瞒或混淆贷款利率的概念。

此外,“提前还款难”也广为诟病。不少消费者表示,提前还款时遇到被告知需要支付违约金或者被贷款经理拒绝的情况。

## 模糊营销频现

“分期付款可优惠5万元,全款的话优惠3万元。”走进北京某4S店,当记者表

示自己看中了一款总价约47万元的车型时,该店的销售人员小胡向记者讲解了所购车型的实际售价、购置税、配件/精品/装饰、上牌价、新车保险费等费用。但涉及贷款方案时,小胡仅向记者列出首付金额、贷款总额、贷款期限、月供金额,却没有列入贷款利率。

随后,记者前往另一家4S店。该店的销售人员小肖说:“您看中的车型,首付可以付多少,每月接受的月供有多少,我给您推算需要分多少期来还款。还款时间越长,利率越高,但还是得根据自身情况看。”记者向小肖表达了想购入一款总价约35万元的车型意愿后,小肖为记者制定了还款36期,月供4319元的贷款方案。“36期的利息预估18000元,最低利率能做到3%,需要银行根据您的资质而定。”他说。

“贷款利率现在只要2.99%。”某新能源汽车体验店的销售人员小于向记者宣传该店低息贷、低月供、低首付的优惠。小于表示,该店与多家银行均有合作,可提供超低息贷款。然而,就在小于用APP向记者展示贷款方案时,记者发现2.99%是年化费率,而页面的最下端写着“折算年化利率5.62%”。记者就此询问,小于表示自己并不清楚,这些由银行而定,等记者与银行人士面签贷款合同时,可询问银行人士。

## 持续规范汽车金融业务

对于费率和利率的区别,巨丰投顾高

级投资顾问张丽浩告诉记者,利率是指利息额与存款本金或贷款本金的比率。无论是采取等额本金,还是等额本息的还款方式,每期所还的利息都会随着剩余本金的减少而减少;费率则通常以消费类贷款的手续费计算,每期缴纳的金额相同,也就是按最初贷款本金计费,即使剩余本金减少了,但每期要还的手续费是不变的。

北京德和衡律师事务所联席执行主任裴虹博表示,汽车销售人员将费率和利率模糊处理,此举会引起消费者混淆,涉及一定的欺诈性质。消费者在购车时,需向对方确认相关内容,并落实到签约合同内,避免不确定因素出现。

监管部门发布的《关于进一步规范汽车金融业务的通知》指出,应当充分尊重消费者知情权与自主选择权,明确告知年化贷款利率及费率,不得使用与实际不符的“免收贷款违约金”“车辆免抵押”等术语诱导消费者购买金融产品与服务。

招联首席研究员董希淼表示,汽车金融发展对于促进汽车消费、满足消费者用车需求等有所帮助,在当前促消费的背景之下,应该得到鼓励。然而,汽车金融发展要更加规范,需注重保护消费者的合法权益,向消费者全面、准确、及时地披露相关信息,将利息收费等内容说清楚,明确是费率还是利率,是日利率、月利率还是年利率。此外,需尊重消费者的选择权,不得违背消费者意愿搭售产品和服务。

# 国家开发银行强化职能定位 提升服务实体经济质效

● 本报记者 石诗语

“等丽香铁路(丽江至香格里拉)开通后,从昆明到丽江的玉龙雪山,再到香格里拉的梅里雪山,全程只需几个小时。能够为修建这条铁路作出贡献,我们觉得非常开心。”随着丽香铁路正式开启动态验收,国家开发银行云南分行客户一处工作人员李冰倩激动地说。

丽香铁路正是国家开发银行聚焦主责主业,积极推动国家战略项目建设的一个缩影。近年来,国家开发银行不断强化职能定位,切实提升服务国家战略和实体经济质效,坚定不移走好中国特色金融发展之路,扎实推进开发银行高质量发展。

## 支持基础设施建设

11月9日,随着检测车从丽江站驶出,丽香铁路正式开启动态验收,为全线开通运营奠定基础。中国证券报记者了解到,自丽香铁路建设以来,国家开发银行云南分行充分发挥政策性开发性金融工具作用,为项目提供国开基础设施建设投资基金9.5亿元。

今年以来,国家开发银行立足职能定位,服务基础设施建设。在建设交通强国方面,国家开发银行聚焦交通基础设施建设、绿色发展等重点领域持续发力,发放交通领域贷款超5300亿元,服务铁路、公路、水运、城市轨道交通、新能源充电桩及配套电网等一批交通基础设施重大项目建设,推动交通运输绿色低碳转型。

此外,国家开发银行围绕产业升级基础设施重点领域,发挥开发性金融的融资引领、带动和保障作用,构建市场化融资模式,大力支持5G、物联网、数据中心等信息基础设施建设,助力推进重大科技基础设施布局建设。今年1—9月,国家开发银行向信息基础设施、科技基础设施领域发放贷款超过131亿元。

城市基础设施建设方面,今年1—9月,国家开发银行向城市基础设施领域发放贷款超过3400亿元,为城市交通、防洪排涝、污水和垃圾收集处理、管网管网、城市有机更新等城市市政及公共设施建设、改造和智慧化升级等提供有力支持。

“近年来,国家开发银行聚焦主责主业,精准做好融资服务,着力为构建现代化基础设施体系提供成本合理、期限匹配、产品适配的全生命周期金融支持。”国家开发银行首席业务官、业务发展部总经理刘培勇向记者表示。

## 做好“五篇大文章”

“我行将配合做好宏观政策跨周期和逆周期调节,优化资金供给,结合国家开发银行实际做好‘五篇大文章’,精准支持科技创新、先进制造

业、绿色发展和中小微企业等重点领域发展。”国家开发银行相关负责人告诉记者。

在支持科创方面,开发性金融充分发挥资金期限长等优势,以重点领域前瞻性、战略性国家重大科技项目为着力点,设立科技创新专项贷款。截至目前,国家开发银行已累计发放超2300亿元,支持项目涵盖集成电路、机械装备及工业自动化、基础材料、新能源技术应用、生物医药等领域。

同时,国家开发银行助力绿色能源产业发展,支持多地生态保护区建设;促进绿色产业体系建设、低碳城市和智慧城市、环境治理与生态修复、建立健全绿色金融产品体系等,探索支持绿色发展的新模式。例如,今年以来,国家开发银行江苏分行践行绿色发展理念,累计发放绿色产业贷款411亿元,用于大运河生态保护和修复、无锡太湖周边区域土壤修复等。

## 服务“一带一路”建设

中央金融工作会议要求,加强优质金融服务,扩大金融高水平开放,服务好“走出去”和“一带一路”建设,稳慎扎实推进人民币国际化。

国家开发银行相关负责人表示,自2013年共建“一带一路”倡议提出以来,国家开发银行以高标准、可持续、惠民生为目标,坚持发挥开发性金融的融资引领作用,以资金融通为支撑,助推基础设施“硬联通”、规则标准“软联通”、同建国家人民“心联通”,成为坚定服务共建“一带一路”行稳致远的重要金融力量。

数据显示,国家开发银行高质量推进共建“一带一路”专项贷款落地实施,截至2023年9月末,该行共建“一带一路”专项贷款已累计实现合同签约56333亿元等值人民币,累计发放贷款4915亿元等值人民币。

在专项贷款支持下,一批基础设施、产能合作、金融合作、社会民生、生态环保等领域项目取得重要进展,有效促进当地经济社会发展。

此外,国家开发银行赋能基础设施互联互通。十年来,在国家开发银行融资支持下,印尼雅万高铁、阿根廷贝尔格拉诺货运铁路一期修复、老挝万象至万荣高速公路、哈萨克斯坦奇姆肯特炼油厂升级改造等一批重点项目稳步实施。

下一步,国家开发银行相关负责人表示,将全面贯彻党的二十大精神,落实党中央对金融工作集中统一领导,完整、准确、全面贯彻新发展理念,努力把握新时代金融发展规律,坚定践行金融工作的政治性、人民性,强化职能定位,配合金融宏观政策实施,充分发挥服务国家战略和政策目标的作用,更好服务金融强国建设。

# 收益表现亮眼 个人养老金理财产品“稳”步推进

● 本报记者 陈露 见习记者 李静

个人养老金制度落地以来,相关产品持续扩容。在个人养老金理财产品方面,当前共有19只存续的个人养老金理财产品,截至11月15日,这19只产品自成立以来均取得正收益。

业内人士认为,依托银行资源,个人养老金理财产品具有一定优势。理财公司可进一步细化产品种类与目标定位,根据投资者的年龄、财富状况、风险偏好以及收益需求等进行产品设计,满足投资者多样化需求,提升产品吸引力。

## 成立以来均取得正收益

据中国证券报记者统计,自今年2月首批个人养老金理财产品推出以来,有5家理财产品成功开展个人养老金理财业务,目前共有14家商业银行代销19只个人

养老金理财产品。从投资者购买情况来看,已有近15万投资者开立个人养老金理财产品行业信息平台账户,累计购买金额近10亿元。

当前存续的19只个人养老金理财产品均为公募开放式净值型、最短持有期产品。19只个人养老金理财产品以稳健为主要特征,从产品类型来看,大部分为固定收益类,仅有3只为混合类产品;从产品风险等级来看,基本为中低风险和中风险。

Wind数据显示,截至11月15日,这19只个人养老金理财产品自成立以来均取得正收益。具体来看,这19只产品成立以来的平均年化回报率为3.14%。其中,农银理财农银同心灵动360天L份额成立以来的年化回报率最高,为7.91%。

和个人养老金基金产品相比,个人养老金理财产品的表现较为稳健。招商证券研报显示,2023年上半年,个人养老金理

财产品平均年化收益率为3.7%,而个人养老金基金产品平均年化收益率为0.85%。

巨丰投顾高级投资顾问杨前进表示,相较个人养老金基金或者储蓄产品,个人养老金理财产品平均收益率更高一些,相较其他理财产品,个人养老金理财更安全。但目前来看,市面上可选个人养老金理财产品种类仍较少。

## 满足差异化需求

在费率上,个人养老金理财产品的费率相对具有优势。据了解,个人养老金理财产品一般会根据理财产品销售机构、客户类别等分设不同的产品份额,针对个人养老金资金账户产品份额的费率,通常较普通份额的费率更低。

今年以来,有部分个人养老金理财产品推出费率优惠活动,推动费率进一步降低,也有部分理财推出免收销售服务费等。

此外,个人养老金理财产品L份额费率也低于个人养老金基金Y份额的费率。Wind数据显示,个人养老金理财产品管理费率、托管费率大部分为0.05%、0.015%,个人养老金基金产品的管理费率、托管费率大多为0.3%、0.075%。

业内人士认为,个人养老金理财产品背靠银行这棵“大树”,在销售经验、销售能力及意愿方面均具显著优势。不过理财投资者仍需打造差异化竞争优势,以赢得客户认可。

杨前进表示,未来应进一步提高相关产品运行者的专业性,提高产品的长期收益,丰富相关理财产品的数量和品种。

中国银行研究院研究员邱亦霖认为,理财公司可进一步细化产品种类与目标定位,根据投资者的年龄、财富状况、风险偏好以及收益需求等进行产品设计,满足投资者多样化需求,提升产品体系的吸引力,增强产品的养老保障功能。

# 江苏新泉汽车饰件股份有限公司关于2023年第三季度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。  
江苏新泉汽车饰件股份有限公司(以下简称“公司”)于2023年11月15日下午16:00—17:00在上海证券交易所上证路演中心(https://roadshow.sseinfo.com/)通过网络文字互动方式召开2023年第三季度业绩说明会,现将有关事项公告如下:  
一、业绩说明会召开情况  
2023年10月31日,公司于上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露了《江苏新泉汽车饰件股份有限公司关于召开2023年第三季度业绩说明会的公告》(公告编号:2023-083)。  
2023年11月15日下午16:00—17:00,公司董事长兼总经理唐志华先生、独立董事马巧根先生、副总经理兼董事会秘书高海龙先生、财务总监李静女士出席了本次业绩说明会,与投资者进行互动交流和沟通,就投资者关注的问题进行了回复。  
二、投资者提出的主要问题及公司回复情况  
本次业绩说明会中投资者提出的主要问题及回复整理如下:  
1、您好,请问贵司对于明年或者未来发展有什么规划吗?  
答:您好!在未来,商用车市场方面,公司将结合生产基地的建设,发挥生产基地布局优势,进一步丰富产品线,通过优质的产品服务和良好的品牌形象,进一步深耕商用车市场区域,巩固和加强与核心客户的全面战略合作,实现与客户共同发展。  
乘用车市场方面,公司将继续加强同内资自主品牌合作力度,开拓更多优质客户,争

取更多的市场份额,在此基础上,继续积极开拓中高端合资和外资品牌市场。  
海外市场方面,随着公司主要客户海外市场的开拓,公司也将紧跟客户步伐,走出国门,更好的为客户服务,与海外客户开展良好的合作,稳步推进公司国际化战略。  
3、公司将紧跟新能源汽车行业发展步伐,积极开拓新能源汽车内外饰件市场业务,拓展客户群体,增强公司在内外饰件细分领域的竞争力。谢谢!  
2、请问第四季度和明年的订单如何?  
答:您好!2023年第四季度公司生产经营状况正常,公司与下游客户是长期配套合作关系,具体订单情况以客户发出的排产计划为准。  
3、公司财务费用变化较大的主要原因是什么?  
答:您好,汇率波动对财务费用有一定影响,谢谢!  
4、公司是否有回购计划?  
答:您好!公司目前没有回购公司股份计划,后续若有相关计划,将会严格按照上交所规则履行信息披露义务,谢谢。  
5、贵司三季报业绩这么好,为什么股价不涨?  
答:您好!股价波动受多种因素影响,请关注投资风险。公司将继续做好自身生产经营,努力提升经营业绩,谢谢。  
6、请问公司2023年度分红计划如何?  
答:您好!公司将根据相关法律法规的要求,综合考虑股东利益及公司长远发展需要制定合理分红方案,敬请关注。

7、请介绍一下公司海外发展情况。  
答:您好!未来,公司将继续专注于汽车内外饰件领域,坚持以市场为导向,以质量为本,以效益为目标,不断完善产品布局并优化技术结构。公司将充分利用自身的研发、营销、品牌及人才优势,坚持以客户为中心,在现有基础上完善生产设施,引进先进的生产设备和工艺,不断丰富汽车饰件品类,实现汽车饰件产品的配套生产,提高对汽车产业集群整车厂客户的就近配套服务能力。谢谢!  
8、您好,请问公司目前产能有多少?目前,还未投产的生产基地进度如何?  
答:您好!公司已在2022年年报中披露了截至2022年末的产能状况,请参阅相关信息。目前,常州外饰工厂、安庆工厂、斯洛伐克工厂以及可转债募投项目上海智能制造基地

升级扩建项目(一期)正在建设之中;合肥基地已建成投产。谢谢。  
11、请问Q3利润环比下滑的原因是什么?今年下半年乘用车行情如何?  
答:您好!Q3利润环比下滑的主要原因系三季度波动所致。  
今年以来,我国经济持续恢复向好,特别是三季度以来,随着组合政策发力显效,主要经济指标企稳回升态势明显,经济运行中累积的积极因素在增多,市场预期稳定向好,为实现全年发展目标打下了坚实基础。进入金秋十月,多地车展与促销活动火热进行,各大车企新车车型持续发布,进店客流显著增加进一步拉动汽车消费。其中,乘用车产销持续消费回暖保持良好势头,商用车产销在物流行业升温等因素拉动下展现增长态势,新能源汽车和汽车出口依然呈现较快增长。我们预计,四季度需求将持续增长,汽车行业有望较好完成全年目标。谢谢。  
12、今年汽车行业整体形势怎么样?海外市场具体布局情况?今后的发展重点是在国内还是海外?  
答:您好!公司在新加坡、马来西亚、墨西哥、美国以及斯洛伐克等均设有子公司,公司将继续深耕国内汽车饰件市场,稳步推进国际化发展战略。谢谢。  
关于公司2023年第三季度业绩说明会的详细情况请浏览上海证券交易所上证路演中心(https://roadshow.sseinfo.com/)。公司在此对长期以来关注和支持公司发展并积极参与建议的投资者表示衷心感谢!  
特此公告。  
江苏新泉汽车饰件股份有限公司董事会  
2023年11月16日