

# 全款买车受冷落 银行力推分期有多大赚头

“贷款5年，费率低，月供低。2年后提前还款不收违约金，你只需要交2年的利息，车价上能给你便宜很多。”在北京东城区某汽车品牌体验中心里，销售人员一边打开车门展示车内构造，一边滔滔不绝地向记者介绍购车金融方案。

当前，市场上一系列“0首付”的金融政策、各种分期方式，看得购车者眼花缭乱。为增加汽车金融业务收入，银行争夺车贷“蛋糕”可谓不遗余力，充分调动起汽车销售人员推广分期购车的积极性。在“长贷短还”盛行背景下，贷款补贴力度不断加大，银行还有多大赚头？

●本报记者 吴杨



视觉中国图片

## 分期成销售利器

“若全款购车吃力，推荐分期购买。我们和大部分国有行、股份行都有合作，你可以贷几年后提前还款，目前没有分期手续费。”在极氪汽车北京某销售店门口，销售人员不断向孙超介绍分期购车的好处。

居于郊区、市区来回耗时间成本，近日，孙超准备购置一辆新能源汽车作为代步工具。逛了很多4S店和汽车体验店，基于个人资金状况和品牌偏好，他决定购买极氪007。据销售人员介绍，这是一辆紧凑型SUV，配置电动车门，前排座椅具有通风、按摩功能，最长续航870公里，电池性能实现升级优化。

若以全款购车，这款车后驱增程版裸车价格为20.99万元，加上购置税、保险和上牌服务费，总价约为23万元。孙超表示：“自己刚参加工作不久，虽然可以全款购买，但之后积蓄将所剩无几。”正当他犹豫之际，销售人员提供了该店的购车金融方案，极力推荐分期购车。

“走分期的话，贷款10万元，年化费率1.99%，期限5年，月供1833元。我们的金融方案是等本等息，贷款两年后可以提前还款。相比其他品牌，我们的年化费率很低。您现在购车，还有价值36000元的礼包赠送。”销售人员介绍道。

一位来自湖北的车主也向记者表示，前段时间他刚入手了一辆奔驰E300，当时父母可以提供资金帮助，个人也不想背上贷款，但在和销售员沟通后他感觉到，“如果选择全款买车，不贷款买车，（销售人员）恨不得这车不卖了。买车时，大部分人会被推荐分期。”

抵不住销售人员的介绍，他和孙超最后都选择了分期购车。“我也向身边朋友咨询了一下，若提前还款不违约金，且采用等本等息还款方式，分期购车应该不会有‘坑’。我算了一下，分期和全款购买，价格相差并不大。”孙超说。

值得一提的是，记者在调研中发现，不同品牌在分期政策和优惠力度上有很大差别。北京某门店所售的沃尔沃EX30，若分期3年购买，年化费率为5%。而前述的极氪007，若分期3年购买，年化费率为1.99%。

## 细算分期这本账

谈及最后选择分期购车的原因，大多数购车者表示，是在权衡全款和分期购车利弊后做出的决定。不少车主坦言，一方面销售人员能仔细讲解分期购车合同的每个条款，看着很靠谱；另一方面，既然分期购车确实有优惠，“有便宜为啥不用”。

销售人员“长贷短还”的话术更是成功吸引了每位到店咨询购车者的注意力。“等本等息是目前车贷较多的一种还款方式，还款利息总体高，但每个月归还的本金和利息金额相同，适用于‘长贷短还’，在一年或两年（免息或销售贴息情况下）之后提前还完剩余本金。这是一种最佳方式，总体花费也会少一点。但是，一定要提前还款，不然整体购车成本较高。”某汽车品牌销售人员向记者介绍。

## 银行成为“冤大头”？

“分期一年或两年，而后提前还款，薅的都是银行的羊毛，银行会予以补贴。等于是品牌店完成分期任务，拿银行的返点，再将这部分返利体现在消费者获得的车价优惠上，一线销售也能多拿点提成。”业内人士表示。既然购车者、汽车一线销售人员都认为能从分期购车中获得收益，那银行为何要与诸多车企合作当“冤大头”？记者调研发现，于银行而言，提高了业务量，增强了获客能力，尤其是车贷的增加有助于改善银行信贷结构。

如上述受访人士所言，银行或许在赌车主是否有能力提前还款。“很多人买车时计划提前还款，但两年后是否真的能够结清，并不确定。银行前两年获得的利息大多以车价

者介绍。一位4月购买比亚迪的北京车主说，共贷款9万元，5年期，等本等息还款，年化费率5%，月供1875元。销售人员告知，一年后可以提前还款，无违约金，且可以写进合同。

“还有销售补贴9000元，这相当于两年利息了。一年后，我确信自己能够提前还款，算了一下，分期还是很划算。身边也有人贷了一年多时间，没有网上说的那些杂费。其实银行也是在赌一部分人不能提前还款，利息就会很高，只要能按时结清，应该是划算的。”该车主说。

从经销商和厂家角度来看，分期购车在助力消费升级、拉动消费的同时，也能给他们带来更多收入。

优惠形式给予了客户，相当于变相免息，后三年才是赚的。”某燃油车品牌销售人员说。

据调研，不管是主要依靠经销商模式的传统车企，还是采用直营模式的新势力们，他们的合作银行很多，包括建设银行、交通银行、上海银行、浦发银行等。上海银行北京地区某支行相关人员表示，不同品牌的合作模式不同，给到的优惠利率也有所不同。比如，给到某汽车品牌直营店的年化费率是1.99%，是厂商与总行沟通后获得的优惠费率。

“也可以由我们推荐购车人给相应合作的汽车品牌店，额外申请价格优惠，但采用直营模式的店没法操作，各店优惠力度也不同，如果销售门店的汽车报价不是底价，还能给客户申请更多优惠。”他补充说。

当记者问及不同品牌年化费率差异时，某新能源汽车品牌销售人员解释，“某些品牌销售人员能拿到贷款利息返点，高息高返才能赚到钱。只不过每家银行不同，比如有返12个点的，也有返13个点的。如果贷款10万元，返12个点，店端就能拿到12000元返利。”

据介绍，汽车品牌直营店、4S店为客户提供的汽车贷款渠道多为商业银行和汽车金融公司，而对于不同车型，汽车贷款方案不尽相同。“和经销商模式不同，一些新能源直营品牌不会因为分期贷款，给你额外优惠，哪怕你分期做5年，这也只是一个付款方式而已。我们赚的就是一个服务费，都是无差别地销售接待，不管分期还是全款都一样地卖。”某新能源汽车品牌直营店销售人员直言。

银行不会做亏本生意，入局汽车金融市场，薄利多销之时，也增强了银行的获客能力。邮储银行研究员姜飞鹏分析，银行和车企合作，主要是通过车企引流，扩大客户来源，从而服务更多消费贷款客户。产业政策资深人士王剑辉表示，汽车贷款业务能够为银行带来收入，尤其是在其他贷款业务需求不足时，汽车金融业务可在一定程度上起到弥补作用。

需要注意的是，薄利多销，只有足够“多”，才能形成利润增量。工商银行北京地区某支行相关人士表示：“签订合作协议的车企品牌有很多，但每个月出单量不是特别多，每家银行调动汽车品牌店推广分期业务积极性的能力有强有弱。”

## 银行必争之地

不论是基于拓客，还是提高业务收入，在多位受访人士眼里，汽车金融市场已成为推动银行零售业务转型的重要增长点。叠加金融政策支持，汽车消费市场稳步复苏，银行加速布局，汽车市场价格战也已从汽车价格蔓延至汽车贷款产品。

记者调研发现，目前，包括广汽埃安、一汽丰田、东风本田在内的多个汽车厂家协同商业银行，推出各类贷款购车优惠活动，优惠力度持续加大。“近期，合作银行为分期购车用户提供的年化费率有所调降，同时在特定时间内提供价值上万元的购车好礼。”一位新能源汽车销售人员说。

汽车消费金融已成为银行信贷投放必争之地。

一方面，王剑辉表示，近年来，受宏观经济环境影响，银行经营压力加大，市场竞争激烈，各家银行积极拓展业务和利润来源。在政策支持下，尽管竞争激烈，但汽车金融业务具有广阔空间，银行也能提高业务收入。

今年4月，中国人民银行、国家金融监督管理总局联合印发《关于调整汽车贷款有关政策的通知》，优化了汽车贷款最高发放比例。其中，自用传统动力汽车、自用新能源汽车贷款最高发放比例由金融机构自主确定；商用传统动力汽车贷款最高发放比例为70%，商用新能源汽车贷款最高发放比例为75%。

另一方面，汽车金融业务有盈利空间，多家银行相关业务大幅增长。例如，年报显示，截至2023年末，平安银行汽车金融贷款余额3024.75亿元，全年个人新能源汽车贷款新发放368.03亿元，同比增长47.8%；兴业银行截至2023年末的零售汽车消费贷和信用卡分期余额75.42亿元，较上年末增长59.25%。

# 赋能新质生产力 银行为科技企业插上金融“翅膀”

●本报记者 李静

“在发展新质生产力的道路上，我们坚持数智化战略，构建智能制造的完整产业链，为客户提质增效贡献更多价值。而各类银行展现出独特的差异化服务模式。比如，国有大行资金充裕，具有价格优势；股份行优势在于灵活。谁的系统先进、授信流程高效，且能提供综合服务方案，我们就会选择谁。”南京埃斯顿自动化股份有限公司相关负责人说。

事实上，不少企业与埃斯顿一样，积极探索具有自身特色的新质生产力发展路径。在此过程中，银行等金融机构积极解决科创企业仅凭财务指标难以获取融资的难题，为企业发展新质生产力注入强大动能。

## 帮助企业跨越发展障碍

“在银行产品同质化严重的当下，我们看重服务、价格、效率。在整个授信过程中，包括资料审批、提款等环节，合作银行都展现出极高的效率，沟通也十分顺畅。”江苏传艺科技股份有限公司相关负责人说。

传艺科技是一家主要从事笔记本电脑输入设备研发、制造和销售的企业。2022年公司为寻求新的利润增长点，开始进军钠离子电池领域。然而，新项目量产初期即遭遇资金短缺的挑战。

“当得知传艺科技因钠离子电池新项目量产面临资金短缺时，我们立即启动‘分组营销、

分组推进’策略。白天营销组由高邮支行行长对接企业财务部及管理层，了解企业融资需求；推进组由客户经理对接企业财务部，拟定详细授信方案。晚上，两组人员互通信息，总结制定客户专属营销方案。”恒丰银行扬州分行相关负责人回忆道，“在获悉企业拥有回笼款及时的優勢后，分行调整了担保方式，顺利解决了企业缺少足够抵押物的难题。”

在总分行协同联动下，恒丰银行扬州分行用时9个工作日，以纯信用担保方式为传艺科技提供金融支持6500万元。据了解，传艺科技钠离子电池一期项目已于去年建成并投入量产。



埃斯顿工业机器人进行演示作业。

本报记者 李静 摄

“各类银行展现出独特的差异化服务模式。比如，国有大行资金充裕，具有价格优势；股份行优势在于灵活。谁的系统先进、授信流程高效，且能提供综合服务方案，我们就会选择谁。”埃斯顿相关负责人表示。

## 全方位金融服务赋能企业

“新质生产力的特征主要有高科技、高效能、高质量，我们城东支行主要围绕这些特征进行业务延伸和拓展，重点在支持绿色金融、战略性新兴产业、‘专精特新’小巨人企业等方面

力。”恒丰银行南京城东支行负责人向记者介绍了如何把握新质生产力的内涵。

记者调研发现，这些领域企业在获得基础信贷服务基础上，往往更倾向于获得多元化、全方位的金融服务，如便捷的结算服务、优惠的理财服务、具备吸引力的产品、全面的资本市场服务等。

“由于我们的产品很大一部分进行外销，需要通过美元结算，所以对于锁汇组合产品（如掉期交易）有迫切需求，此前也有因专业性不足而造成损失。”传艺科技相关负责人说。

“我们围绕核心企业组建集团，为其上游中小企业提供信贷支持，开发了‘核心企业交易数据交换系统’，接入‘中征应收账款融资服务平台’，落地辖内首单网络应收贷业务，为多家建筑业中小企业提供零接触、秒到账金融服务。截至2024年6月末，分行共拓展网络应收贷核心企业8户，累计投放410笔，金额合计7.54亿元。”恒丰银行扬州分行负责人表示，此举不仅解决了企业融资难题，还增强了服务黏性，实现银企双赢。

恒丰银行无锡分行表示，针对制造业企业融资需求特点，其联合银行、创投、基金、证券等金融同业，为企业搭建全生命周期“朋友圈”，提供诸如股权投资、上市辅导等综合化、精品化、全方位的金融融智服务。

## 用好高低长活四字诀

恒丰银行以“高、低、长、活”概括其服务

新质生产力的优势：“高”即高效服务，特设绿色审批通道加速授信进程；“低”指低利率，给予相关企业利率优惠；“长”为长周期，最长可提供3年流动资金贷款；“活”是活担保，提供信用、知识产权质押、订单融资等多种担保方式。

在实际操作中，践行“四字诀”面临不少难点。以科技型企业为例，其具有“三高一轻”特征，即高科技、高风险、高收益、轻资产，与传统融资供给制度不匹配。银行信贷投放普遍存在信息不对称、顾虑较多问题。恒丰银行一方面通过制定尽职免责机制来打消经营部门投放顾虑，另一方面从差异化的考核激励、提供更多的资源倾斜等方面着手，引导经营部门转型支持科技型企业，建立“敢贷、愿贷、能贷”长效机制。

上海金融与发展实验室主任曾刚认为，新质生产力强调科技、人力资本、数据等创新要素的融合集成，金融机构需要探索运用金融科技手段实现知识产权评估，通过大数据技术实现知识产权在金融领域的“信用化”，以一系列量化指标评价企业的持续创新能力，并对创新能力强、有市场潜力的企业给予差异化增信支持，解决科创企业仅凭财务指标难以获取银行融资的难题。

业内人士表示，银行等金融机构应着眼于企业细分领域科技实力，根据企业不同发展阶段资金需求，提供精准化融资安排，既要满足企业的实际融资需求，又不过度授信，助力企业健康、可持续发展。