

银行车企年末冲业绩 “0”字组合超常规车贷揽客

“0首付”“0利率”“0元换新”……在诸多政策利好作用下，汽车金融市场竞争愈发激烈。中国证券报记者日前走访北京地区多家汽车4S店发现，银行、汽车金融公司等金融机构抓住汽车销售旺季，携手燃油汽车与新能源汽车厂商，从降低购车成本与简化贷款流程入手，抢夺汽车金融市场。激烈竞争下，市场上甚至出现了“0首付+0利率”的超常规金融方案。

“12月是冲销量的关键月份，车企会联合金融机构，加大汽车消费优惠力度。”多位汽车4S店销售人员告诉记者。事实上，银行年末冲刺车贷业务并非新鲜事，但今年的力度尤为明显。某国有大行相关负责人向记者坦言，银行此举既是对自身业绩冲刺的需要，更是为应对信贷市场变化进行战略布局。

汽车消费作为大宗消费的重要组成部分，具有需求稳定、场景明确、风险可控等优势，尤其是新能源汽车市场快速增长，为金融机构汽车金融业务提供了新的增长空间。然而，当金融回归服务本质，金融机构能否告别“价格战”迷思，找到健康增长的业务新引擎？



视觉中国图片

● 本报记者 张佳琳

让利抢市场

“前段时间，这款车要价52.98万元，现在贷款购买能直接优惠14万元，而且，有‘贷5还2’的车贷政策，即贷款5年，2年后就能提前还款。”在北京市丰台区的一家传统品牌汽车4S店里，夏女士一边指着销售人员提供的金融方案，一边告诉记者。

销售人员为她提供了首付3.98万元、贷款35万元的车贷方案。夏女士表示，对比了全款购车与多种贷款方案后，这家4S店与

中国银行等合作的“购车补贴+低首付+长贷短还”的金融方案最让她心动。

记者走访多家汽车4S店发现，类似的车贷优惠还有不少。在北京地区某奔驰4S店内，电子大屏上播放着“轻松开新车”奔驰汽车金融特惠方案。针对奔驰旗下不同车型，这家店可提供0首付0年利率起、0首付年利率0.99%（约合年费率0.6%）起、0首付年利率1.99%（约合年费率1.1%）等汽车金融方案。

不仅是与传统品牌汽车厂商合作，在新能源汽车市场占有率持续提升的当下，金融机构也加大了与新能源汽车厂商合作的力度，贴息推出低首付、低利率金融方案，不断丰富消费者的贷款购车选项。

“首付20%起，限时金融2年免息。”在北京五棵松地区的鸿蒙智行体验中心，贴在样车车窗上的汽车金融广告异常醒目。看到记者对问界M9车型感兴趣，销售人员小徐介绍道，本月订购可在3万元选

配权益优惠基础上，再优惠1万元。“现在贷款购车，年费率在2.49%左右。您可以选择贷满2年后提前还款，提前还款无违约金。我们与中国银行、建设银行、招商银行都有合作。”

此外，记者了解到，平安银行与小米汽车、小鹏汽车等厂商合作，推出多种购车金融优惠方案。此外，平安银行推出贷款金额最高100万元的“车主贷”，年化利率3.85%起，若客户资料齐全可实现1天放款。

“0首付+0利率”方案现身

记者在调研过程中发现，一些汽车4S店能提供“0首付+0利率”的车贷方案。自2024年车贷新规实施以来，0首付、0利率并非新鲜事。但此前，消费者往往不能同时享受两者优惠。

例如，东风汽车金融于今年9月推出0首付、0利息、0月供三款金融权益，但0首付、0利息不可叠加享受。据了解，0首付的金融权益特色为，“0首付+长周期”分摊月

供压力；0利息的金融权益特色为，首付50%起，用户至高享3年0利息；0月供的金融权益特色为，首付50%起，一年内无还款压力。

据记者调研，为增加年底汽车销量，市场上出现了“0首付+0利率”的金融方案。“为年底冲任务，少量现车有优惠，‘0首付+3年免息’太香了！‘库存补贴+金融补贴’，优惠力度直接拉满。”在社交平台，

记者刷到了小鹏汽车北京某销售服务中心的营销广告。

记者就此联系该店营销人员小纪。她告诉记者，贷款方案可做三年期或五年期。“只要征信没问题，客户基本都能获得贷款。三年期贷款就是0首付叠加3年免息的金融优惠，五年期贷款就是0首付叠加年化0.99%费率的低息金融优惠。”小纪说。

12月22日，智己汽车销售人员给记者发来营销信息：“现在下单，锁定年内最后提车机会。购置税至高可省1.5万元，还能叠加限时0首付0息金融优惠。”“我们有2年免息金融政策。0首付、0利息优惠可以同时享受，但您需要让银行审核个人征信、负债情况，看银行具体能审批多少贷款。”这位智己汽车销售人员介绍。

向“生态服务者”转型

巨丰投顾高级投资顾问于晓明对记者表示，年底金融机构加大汽车贷款优惠力度，核心是为了扩大信贷规模，弥补房贷等业务缺口，同时与车企联动销库存，并抢占市场份额。同时，银行可以车贷为切入点，带动信用卡等业务增长。

“在把握传统销售旺季机会的同时，金融机构也致力于通过降低融资成本来激发汽车消费潜力，这既服务于当前扩大内需的经济大局，也为自身在零售信贷领域发掘出优质资产配置方向。”苏商银行特约研究员

薛洪言告诉记者。

此前为提升汽车金融市场份额，银行常与汽车经销商合作揽客。银行以高额佣金吸引汽车经销商与其合作，通过提供较长期限的车贷获取利息收入。汽车经销商则可以从银行获得高额返点，用于补贴车价、增加汽车销量。该现象在业内被称为“高息高返”。

对此，多地金融监管部门出台措施，禁止“贷款利率与经销商返佣挂钩”的不当竞争行为。在近期的调研过程中，记者未发现上述乱象，贷款购车与全款购车优惠力度保

持一致。

在中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏看来，未来，银行汽车消费金融业务将转向合规化、精细化运营，更注重风控与长期客户价值，而非依靠短期高返驱动。从行业层面看，汽车金融正处于深度变革期。新能源汽车渗透率的快速提升、年轻用户对“线上化、便捷化”金融服务的需求增长，以及传统经销商模式的转型压力加大，均倒逼金融机构从“单一信贷提供者”向“生态服务者”转变。

薛洪言表示，在监管层严格规范行业“高息高返”模式后，未来银行相关业务将告别对高额返佣的依赖，转而构建以合规经营为基础、以真实需求为导向的服务模式。业务将更深入地与各类具体购车场景结合，例如针对新能源汽车、二手车交易等推出定制化金融方案。同时，整个行业的服务流程正加速向线上化、数字化与智能化演进，旨在通过提升效率与透明度来优化客户体验，推动行业进入健康、可持续发展新阶段。

中小银行资本补充提速 威海银行1.5亿股H股定增落地

● 李玉敏 李蕴奇

12月21日，威海银行发布公告称，该行与津联集团订立H股认购协议，拟向津联集团发行不超过1.5亿股H股，募集资金净额将全部用于补充该行核心一级资本。目前，中小银行资本充足率水平承压，逼近监管红线。为满足监管要求，实现自身可持续发展，多家中小银行正通过增资扩股等方式加快资本补充步伐。

威海银行定增落地

威海银行在公告中表示，该行于12月21日与津联集团订立H股认购协议，拟向津联集团发行不超过1.5亿股H股，津联集团认购价为每股H股人民币3.29元，现金代价不超过4.935亿元。

公告显示，津联集团间接由天津市人民政府国有资产监督管理委员会全资持有。津联集团主要开展境内外联动的跨境资本运作、资产整合、资金融通、项目投资等工作。

此次定增落地是威海银行补充资本的重要一步。7月31日，威海银行发布公告称，为提高该行资本充足率水平，确保资本充足率满足监管要求，保障各项业务稳健增长，切实支持实体经济发展，该行董事会通过议案，建议发行不超过7.58亿股内资股及不超过1.54亿股H股。发行所得募集资金在扣除相关发行费用后的净额将全部用于补充该行核心一级资本。9月29日，威海银行临时股东大会审议批准了前述议案。

威海银行补充资本，源自资本充足率下降带来的压力，该行核心一级资本充足率承压尤其严重。根据威海银行公告，截至今年9月末，该行资本充足率11.89%，一级资本充足率10.04%，核心一级资本充足率8.02%。与2024年末相比，三项指标分别降低了1.87个百分点、0.78个百分点、1.29个百分点。而根据《商业银行资本管理办法》的相关规定，商业银行资本充足率不得低于10.5%，一级资本充足率不得低于8.5%，核心一级资本充足率不得低于7.5%。

寻求外源性资本补充

目前，多家中小银行资本充足率水平承压，亟待补充资本。金融监管总局数据显示，截至今年三季度末，商业银行核心一级资本充足率为10.87%，较二季度末下降0.06个百分点；一级资本充足率为12.36%，较二季度末下降0.10个百分点；资本充足率为15.36%，较二季度末下降0.22个百分点。从各类型银行来看，城市商业银行、民营银行和农村商业银行资本充足率不及行业平均水平，分别为12.40%、12.14%、13.20%。

专家表示，商业银行需严格遵守监管规定。若资本充足指标不达标，银行或面临业务限制、监管处罚等不利后果。为维持正常业务运营，资本充足指标逼近“监管红线”的银行必须积极采取资本补充措施，这是银行实现合规经营和可持续发展的必然需求。

核心一级资本充足率降低也对银行分红形成制约，可能损害股东利益。开源证券银行

业首席分析师刘呈祥表示，从核心一级资本充足率的分子端来看，当期利润为内生资本，红利分配后将影响当期计入核心一级资本的总量。部分银行核心一级资本充足率缓冲边际已小于1个百分点，叠加当前缺乏外源性补充核心一级资本渠道，这类银行未来分红能力将持续受资本制约。

而在银行净息差承压的背景下，资本内源性补充机制弱化，使得多家银行寻求资本外源性补充渠道。国信证券银行业分析师田维韦等分析，资本内源性补充是银行资产能够持续扩张的动力，也是商业银行核心一级资本补充的主要途径。一旦银行的内源性资本补充机制失效或弱化，其资本充足率将面临巨大的下行压力，这将对银行资产负债表扩张形成制约。

今年以来，多家中小银行通过增资扩股等方式加快资本补充步伐。陕西金融监管局近期批复同意长安银行增资扩股方案，募集股份不超过26.11亿股，募集资金全部用于补充核心一级资本。

转型深化 质效提升

信托业锚定高质量发展新航向

● 本报记者 吴杨

2025年，信托业“1+N”监管体系落地见效，行业在制度重构中筑牢根基，在规模跃升中优化结构。近日，中国信托业协会发布2025年上半年信托公司主要业务数据，截至6月末，全行业信托资产余额32.43万亿元，同比增长20.11%。未来，信托业将立足“受人之托、代人理财”本源，聚焦国家战略领域，以特色化布局激活动能，书写服务实体与民生的新篇章。

政策协同护航转型

2025年信托业稳健发展，核心在于“1+N”监管体系的持续完善与落地见效。

年初，国务院办公厅转发金融监管总局《关于加强监管防范风险推动信托业高质量发展的若干意见》，以核心政策文件明确行业转型总方向。《资产管理信托管理办法（征求意见稿）》的发布，与新修订的《信托公司管理办法》形成“顶层设计引领、细则落地护航”的政策组合拳；而“三分类”政策则界定了资产服务信托、资产管理信托和公益慈善信托三大业务方向，为行业重构业务功能、明确发展定位提供了根本遵循。

监管协同的成效更在试点推进中持续显现。2025年以来，不动产、股权信托财产登记试点在全国多地加速铺开，制度破冰成果持续落地。其中，国投泰康信托和外贸信托分别在北京通州区和昌平区的不动产登记中心完成首次不动产信托财产登记，实现行业“零的突破”；上海信托、爱建信托相继落地家庭传承类信托，进一步丰富了资产服务信托实践场景。

“这套组合拳的逻辑是：先划清边界（三分类），再制定规则（资管信托新规），最终实现功能转型（投资机构化）。”监管层实际上在为信托业描绘一幅从融资中介到投资管理机构转型路线图。”上海金融与发展实验室主任曾刚认为。

结构优化驱动规模增长

在制度保障下，信托业资产规模实现跃升。中国信托业协会数据显示，截至6月末，全行业信托资产余额32.43万亿元，较上年末增长9.73%，同比增长超20%。

放眼整个资产管理行业，信托业市场地位进一步提升。2025年上半年，我国资产管理行业整体规模为174.50万亿元，信托业资产规模仅次于险资运用余额（36.23万亿元）和公募基金产品规模（34.39万亿元）。

中国信托业协会专家理事周小明表示，从业务结构上看，“三分类”政策下的资产管理信托与资产服务信托已经替代传统的“融资信托+通道信托”业务模式，成为驱动本轮（2021年以来）信托资产规模增长的主导业务模式，其中资产管理信托是第一增长引擎，资产服务信托是第二增长引擎。

具体来看，截至2025年6月末，按资金信托口径统计的资产管理信托余额约为24.43万亿元，约占信托资产总规模的75.33%；按非资金信托口径统计，资产服务信托余额至少为8万亿元，占比约为24.67%。

业务结构的优化还体现在资金投向。截至2025年6月末，资金信托投向金融市场领域占比61.60%，较2022年末大幅提升，信托行业通过债券投资、FOF/MOM等形式为资本市场注入稳定资金。规模增长始终与实体经济深度融合，信托公司摒弃传统放贷模式，构建“实体赋能+民生托底”格局，例如中粮信托“升悦”供应链金融平台累计服务规模已超100亿元。

借力禀赋开拓新赛道

超32万亿元资产规模既是转型成效的见证，更是差异化发展的起点。“十五五”规划建议中“推动金融机构专注主业、错位发展”的表述为行业突围指明方向。

面对激烈竞争，信托公司立足自身资源禀赋，探索特色赛道，多元化发展格局逐步形成。例如，华能信托深耕能源、先进制造领域，昆仑信托聚焦油气产业链金融。

展望未来，信托业发展前景广阔。周小明认为，“三分类”业务具有深厚的市场基础。在人口老龄化、财富代际传承及共同富裕的发展背景下，社会催生庞大的财富管理与综合化服务需求。这些与信托工具的功能属性天然契合，为行业带来了重要发展机遇。

家族信托成为行业公认的核心赛道。曾刚表示，高净值人群跨境传承、公益慈善等个性化需求持续扩容，叠加不动产、股权信托登记试点逐步推广，持续破除制度障碍，“家族信托将迈向‘合规化、专业化、多元化’高质量发展阶段，未来3—5年市场规模有望实现新突破”。

不过，当前行业仍面临风险防范、业务转型、商业模式构建、专业能力重塑、人才队伍建设等挑战。曾刚建议，信托公司应补齐投研与净值化运营短板，建立覆盖宏观、行业、资产配置完整投研体系，引入量化工具，重构中后台系统实现净值化管理，同步调整风控模式适配新业务发展。