

起底车抵贷“隐身术”：“不押车”背后是精准设局

“押本不押车，最快当天到账”“有车就能贷，不押车更灵活”——类似广告语在车抵贷市场屡见不鲜，主打便捷高效。然而，这种看似灵活的贷款模式背后，实则潜藏着诸多不易察觉的行业套路。

中国证券报记者调研发现，所谓“便捷”往往以高昂的代价换取。在车抵贷业务中，除名义上的贷款利息外，还存在GPS安装费、服务费、管理费等多种名目的附加费用。这些费用层层叠加，许多消费者签下合同后才发现，到手的本金无故缩水，甚至在不知不觉中，车辆所有权发生“易主”。

● 本报记者 吴杨



视觉中国图片 制图/王力

办理时各种费用都出来

车抵贷机构通常瞄准征信不良或急用资金的群体。“额度高、放款快”“征信黑户也能批”等话术背后藏着一份充斥多项收费名目的合同。

贵州一位消费者向记者讲述了自己的遭遇。2022年，她办理了一笔车抵贷，申请金额124000元，但钱刚到账就被中介公司以服务费名义划走约2万

元。“到手不足10万元，分3年还款，总计需还13.78万元”。

更让这位消费者无奈的是，当她想要提前还款以及结清解押时，才发现有不少限制。“必须还款一年以上才能提前还款。”2025年6月，她还清贷款办理解除抵押，又被收取了一笔费用。当她再去找那家中介公司时，才发现老板已

经跑路。工商信息显示，这位老板在相邻市又开了一家此类中介公司。

记者在黑猫投诉平台以“车抵贷”为关键词搜索发现，有接近3000条投诉，涉及乱收费、隐性收费、高额利息等问题。一位江苏网友在社交平台表示：“朋友圈有人办车抵贷，咨询时说没有费用，实际办理的时候各种费用都出来了，比

如GPS安装费、资料费、停车费……”

广东几何律师事务所今年年初撰文表示，部分机构刻意隐瞒“售后回租”的本质，即“先将车辆卖给机构，再从机构租回使用”，对车辆所有权已转移的核心事实只字不提，谎称“只是抵押，车还是你的”，同时对隐性费用、违约风险避而不谈。

只要客户着急，套路就来了

记者以“全款购车两年、存在信用卡逾期”的身份咨询了多地贷款中介。湖南某贷款中介表示：“征信不好只能做黑户车抵贷，需要安装GPS，押证不押车。我们咨询费比例为3%到5%，款到账后才收取该费用。”

天津某贷款中介称：“倘若客户征信好，就走银行通道，不需要安装GPS，也没有其他费用。征信差就得走机构产品，安装GPS费用为2500元或3000元。我们不向客户收取费用，合作机构会给我们返点。”

然而，中介的口头承诺与消费者的实际遭遇往往大相径庭。一位从事车抵贷多年的业内人士道出了行业实情：“每天接触的都是急用钱的客户。只要客户着急，套路就来了，很多人根本不知道实际费用情况。”首先是各

种杂费，如GPS安装费、服务费、评估费……很多机构在放款前，从本金里直接扣除这些费用，比如客户申请10万元借款，扣除1万元杂费后到手本金只有9万元，但还款总额要按10万元本金加利息计算。

监管加码促行业洗牌

2025年10月，助贷新规正式实施，不少助贷机构向车抵贷业务转型。当前市场核心参与主体可分为资金方、流量方、服务方等类别。以支付宝“星选车贷”为例，该平台由蚂蚁集团旗下全资子公司蚂蚁星推推出，作为信息中介为用户提供申请入口，实际的贷款服务则由平安银行等合作的持牌金融机构提供。

然而，车抵贷市场隐性收费等现象依然存在。国家金融与发展实验室副主任曾刚表示，究其根源，是合规利

润微薄与资本逐利冲动之间的矛盾。正规车抵贷受利率上限严格约束。为追逐高收益，部分机构借道门槛低、监管松的融资租赁公司，以“售后回租”名义放贷——这种模式为随意增设收费名目提供了空间。

更大的挑战来自信息透明度不足。曾刚认为，目前“名租实贷”的法律定性较为困难，同时综合费用信息不透明。在法律形式上，融资租赁转移了车辆所有权，而车抵贷仅设抵押权。机构利用这一模糊地带，将GPS

安装费、评估费等费用拆分藏入合同中。

巨丰投顾高级投资顾问于晓明表示，要从根本上规范市场，关键是要统一持牌经营、强制全口径综合年化利率披露、从严处罚违规行为，同时穿透监管资金方、助贷机构、中介链条，大幅提高违规成本。

近日金融监管总局、中国人民银行联合发布《个人贷款业务明示综合融资成本规定》，自2026年8月1日起施行。规定在现有监管框架内，细化个人

贷款业务息费信息披露的涵盖范围、操作方式和环节，要求贷款人向借款人展示综合融资成本明示表，清晰披露个人贷款息费成本。

广东几何律师事务所提示，消费者在签约前应“问性质、问成本、问合同”，要求对方提供盖章的费用清单，列明除月供以外所有费用，并计算出包含所有费用的年化利率。同时在履约中要定期查询车辆登记状态和征信报告，监控车辆所有权是否被擅自变更、征信是否被上传不实信息。

车企密集推出七年期车贷 银行入场兴趣不高

● 本报记者 李蕊奇

今年以来，特斯拉、小米汽车、理想汽车等车企密集推出七年期车贷，以低息、低月供降低购车门槛，掀起车市金融促销热潮。此类产品分为银行贷款与融资租赁两类，产权、风控与成本差异显著。在这场热潮中，银行因抵押物贬值风险和违约风险入场谨慎。专家提示，消费者需算清总支出，认清合同性质，防范超长期贷款风险。

七年期车贷接踵而至

理想汽车销售人员表示，公司已推出七年期车贷业务，合作金融机构为易鑫集团，且只能办理等额本息的还款方式。按照该公司官网测算结果，七年期车贷的年化利率（单利）有3.22%和4.69%两档，不同车型采用差别利率。

此外，区别于一般的信用贷业务，消费者需要持机动车登记证书，即俗称的绿本，抵押给易鑫集团。“这样做是为了防止发生骗贷行为，什么时候还清贷款什么时候交还绿本。”前述理想汽车销售人员表示。理想汽车官网显示，六至七年期车贷是易鑫集团旗下天津恒通嘉合融资租赁有限公司提供的融资租赁产品，租赁期满后消费者依约取得车辆所有权。

特斯拉的七年期车贷产品属于银行贷款类，消费者可选择在中信银行或浦发银行办理，无需抵押机动车登记证书。特斯拉官网显示，部分车型的

七年期车贷折合约年化利率低至0.98%。

小米汽车也针对YU7系列车型推出了七年期车贷产品，根据首付金额不同，近似折算年化利率分为2.55%和3.77%两档。目前，小米汽车七年期车贷业务可通过合作银行或融资租赁公司两种渠道办理。多名消费者在社交平台表示，已通过平安银行、浦发银行等银行办理七年期车贷。

国家金融与发展实验室副主任曾刚表示，车企密集推出七年期车贷方案，主要出于三方面考量：一是变相降价促销，通过低息甚至免息的超长贷款，有效降低购车门槛，实质性让利给消费者；二是精准触达下沉市场，缓解去库存压力，七年期车贷大幅拉低了首付和月供，有效吸引了原本受制于资金压力的年轻群体和下沉市场用户，借此拉动销量、加速资金回笼；三是对冲政策退坡和观望情绪，今年新能源车购置税减半政策处于过渡期，部分消费者存在观望情绪，车企希望通过具有诱惑力的金融杠杆，打消消费者的顾虑，在市场竞争中抢占先机。

两类产品区别明显

“银行车贷与融资租赁产品的核心区别在于法律关系和物权归属不同。”北京市盈科（西安）律师事务所合伙人孙波表示，银行贷款方案受民法关于借款合同和担保物权的约束，且传统信贷合规性强，资金来源稳定。而融资租赁产品的特点是所有权

和使用权分离，消费者在付清购车款和各项费用之前，车的所有权属于融资租赁公司。

孙波表示，银行受《个人贷款管理办法》《汽车贷款管理办法》等法规约束，对首付比例、贷款年限都有硬要求，风险偏好偏保守；而融资租赁公司经营更灵活，能把首付压低、年限拉长，甚至采用“弹性尾款”降低月供，帮助企业快速去库存。当消费者出现车贷断供时，银行与融资租赁公司的处理方式有所不同：银行只能走司法程序行使担保物权，而融资租赁公司自身就是车辆所有权人，其收回车辆的障碍小得多。

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏表示，银行车贷属于抵押贷款，消费者拥有车辆所有权，审批较为严格。而融资租赁本质是“以租代购”，审批灵活，可支持零首付，但资金成本较高。二者的主要区别在于所有权归属、风险承担和业务模式，融资租赁逾期可能导致车辆被收回且已付租金不予退还。

银行入场谨慎

相较于三年期或五年期车贷，七年期车贷对银行的吸引力明显不足。目前，除了特斯拉、小米汽车、蔚来汽车等少数车企与银行建立了合作以外，多家车企推出的是融资租赁产品。

曾刚认为，新能源汽车的技术迭代较快，技术的更新换代会导致车辆在七年后的残值呈断崖式下跌，银行面临抵

押物价值远低于贷款余额的困境。此外，较长的还款周期充满不确定性，一旦借款人遭遇收入波动，或发现继续还贷的成本高于购买一辆配置更好的新车时，主动违约弃车的概率将大幅上升。

《汽车贷款管理办法》规定，汽车贷款的贷款期限（含展期）不得超过五年。而2025年3月，国家金融监督管理总局发布通知，允许商业银行用于个人消费的贷款期限，可阶段性由不超过五年延长至不超过七年。

银行参与七年期车贷，是否存在合规风险呢？孙波认为，汽车消费贷款属于个人消费贷款核心适用场景，政策支撑充分，银行并非无资质开展，但实操中存在明确的合规边界。必须严格核验购车真实消费场景，严禁以消费贷名义绕开《汽车贷款管理办法》的要求。另外，需坚守审慎经营底线，不能借阶段性政策过度下沉客群、放松风控标准。

曾刚提示普通消费者，需在选择车贷时重点评估三个方面：一是算清“总账”，拉长周期仔细计算“首付+七年总利息+尾款”的实际总支出；二是认清合同性质，避开产权陷阱，签合同前务必确认是银行抵押贷款，还是融资租赁合同，要充分衡量自身的还款稳定性和潜在的车辆被强行收回风险；三是考虑换车周期与提前还款违约金，新能源汽车快速迭代，如果中途想卖车或换车，需要先结清剩余贷款或买断车辆，此时往往会面临高额的提前还款违约金或手续费，务必看清合同中的提前还款条款。

赛道新机迸发 风控难题待解

银行需校准“一人公司”服务新标尺

● 本报记者 石诗语

当下，AI正在重新定义组织，“一人公司”悄然兴起。一个人、一台电脑、一套AI工具就能撑起一家公司。

近日，针对“一人公司”轻资产、无抵押、高频结算、快速周转等经营特点，多家银行创新推出OPC（One Person Company）专属贷款，并提供综合金融服务方案。

业内人士认为，布局OPC金融业务，既是银行的前瞻性布局，也是对新业务增长点的探索。同时也需注意，传统风控策略和授信要求难以适配OPC小额、高频、轻资产的新型经营需求，银行的风控逻辑与服务模式将面临重塑。

打通OPC融资瓶颈和服务堵点

中国证券报记者调研了解到，今年以来，工商银行、交通银行、南京银行、江苏银行、浦发银行等多家银行及其分支机构纷纷落地OPC专项金融服务。

“从申请测算、审批，到200万元资金到账，仅用了6个小时。”近期，江苏银行苏州分行首笔“OPC苏智创”专项贷款落地，受益企业苏州度风科技创始人王先生表示。

工商银行苏州分行近日为辖内某高性能人工智能芯片企业创始团队发放了首单“OPC人才贷”。“人才是科创企业最核心的资产，‘OPC人才贷’就是聚焦核心人才，将企业人才优势转化为资本优势，更好地服务硬科技科技公司。”工商银行苏州分行相关负责人介绍。

针对OPC的资金需求，交通银行苏州分行推出的“OPC创业人才贷”为纯信用贷款产品，无需担保、授信期限长达三年，叠加利率优惠、随借随还等多重政策支持。

南京银行推出专项“OPC同鑫计划”，针对相关企业“轻资产、强创新”的特点，聚焦“人力+算力”核心发展要素，全方位打通OPC企业成长过程中的融资瓶颈和服务堵点。

农商行也积极布局OPC金融服务。常熟农商银行发挥“常银微金”技术优势，创新推出“OPC创易贷”金融产品。截至2月末，该行已落地5笔专项贷款。

沭阳农商银行创新开发“OPC创易贷”专项产品。日前，该行向“沐智工坊”OPC社区一名创业者发放20万元贷款，精准疏通资金堵点。

提供金融综合服务

AI正在重新定义组织，作为新质生产力的重要载体，OPC金融综合服务成为银行支持实体经济、发展科技金融的重要抓手。

“我们在尝试不断扩展OPC金融服务的外延，从基础的‘一人公司’开户、结算、融资等公司服务，到针对AI创业人群的信用卡定制、信贷、理财等零售专属服务，再到链接外部资源提供的各类生态服务，像是政策解读、科技资质申报、法律咨询、‘科技会客厅’的活动链接等，旨在贴近OPC创业者的最真实、最强烈的需求，从金融角度提供支持。”浦发银行科技金融部负责人表示。

江苏银行表示，该行OPC金融服务方案的核心逻辑，是从“做一笔贷款”转向“服务一家公司”，银行不再只是资金供给方，而是OPC的数字财务室、经营中台、成长伙伴。

招联首席经济学家、上海金融与发展实验室副主任董希淼认为，“一人公司”往往有着轻资产、深垂直等特点，能够敏锐地捕捉到大企业无暇顾及的细分市场需求，从而为经济体系注入源源不断的微观活力，也将有助于促进稳就业、扩内需。

“一人公司”或是一个规模巨大且快速增长的潜力客群。“谁能抢先为他们提供开户、结算、信贷等基础金融服务，谁就能在未来与这些可能成长为‘独角兽’的企业建立长期合作关系。这是银行对市场趋势的前瞻性判断，也是银行在有效融资需求不足情况下寻找新的业务增长点的努力尝试。”董希淼说。

风控逻辑与服务模式面临重构

业内人士认为，传统金融服务重视资产、轻视数据应用，擅长大额、低频、重抵押的传统授信模式，难以适配OPC小额、高频、轻资产的新型经营需求，银行传统风控逻辑与服务模式面临重构。

“‘一人公司’经营高度依赖创始人个人能力，经营韧性和抗风险能力较弱，还可能存在公私资产混同等隐患；多数OPC处于初创阶段，无规范的财务报表、连续的经营流水，甚至缺乏基本的经营记录，银行难以通过常规方式判断其实际经营状况。传统风控体系适配性不够，而新的多维信用模型尚在探索，传统的贷后监控也因企业经营灵活而难以落地。”某股份行授信审批部相关业务人员向记者表示。

“银行必须清醒地认识到‘一人公司’的特殊风险，并建立起有效的风控策略。”董希淼表示，传统以固定资产、财务报表为核心的贷款审批方式在“一人公司”身上几乎失效，银行应建立一套全新的多维信用画像模型，比如将行业前景、知识产权、技术方案、核心算法、订单合同、个人征信等“软信息”转化为可量化的信用指标，科学评价、精准识别有发展潜力的“一人公司”。