

全款买车竟被4S店店员“鄙视”?

为何经销商更偏爱客户贷款购车

近日,一段购车人和店家因全款买车和贷款买车引发争执的视频在网上热传。目前涉事4S店已道歉称,公司内部深刻反省,并对涉事员工及管理人员进行了处理。不过令人困惑的是,不管是贷款还是全款,能得到实惠就好,为何全款购车不被支持,背后有什么套路?

部分4S店 热衷推荐分期购车

值得注意的是,不少人在购车时发现,部分4S店热衷于通过各种优惠措施激励消费者贷款分期购车。

在涉事视频的评论区,有不少网友纷纷讲述起自己的买车经历。有网友表示:买车全款的,

4S店就要求必须在他们店里买第一年的保险,7000多元。还有网友晒出自己的订单并表示“明明谈好的全款,又让我按揭”。

前述视频中的李女士也告诉记者,他们家买车时就被推荐了贷款后分期付款买车。

商家想要 获得更多“好处”

为何贷款买车和全款车款最终价格也一样,商家却不推荐全款买车?中关村物联网产业联盟副秘书长、专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅表示,即使贷款购车的最终价格与全款购车相同,车企仍然可以从贷款购车中获得一些间接的好处,这些好处

可能包括增加销售量、服务收入、利润和信用数据等方面的收益。例如,贷款购车的方式需要经销商提供更多的服务,包括处理贷款申请、联系保险公司等。这些服务不仅增加了经销商的工作量,还可以为经销商带来更多的服务收入。此外,如果消费者选择贷款购车,他们可能会购买更昂贵的车型或者附加配置,这也可以为车企带来更多的利润。

车企也会考虑消费者的贷款风险和信用记录等因素。如果消费者选择贷款购车,车企可以获得更多的信用数据,这可以为车企提供更多的商业机会和风险评估信息。

袁帅进一步解释,车企的金融公司可能会为消费者提供更加灵活的贷款条件和更优惠的

利率,以吸引更多的消费者选择贷款购车。这种优惠政策可以增加消费者对车企金融公司的信任度和满意度,从而促进其业务发展。

此外,一些车企还会与银行等金融机构合作,提供一些优惠政策或者补贴,以吸引更多的消费者选择贷款购车,这种合作也可以促进车企金融公司的业务发展。

“高返佣”对市场环境 是一种扰乱和恶化

在分期付款的过程中,购车者获得了优惠,经销商能获得佣金返点,银行、汽车金融公司等金融机构也可以完成贷款任务,何乐而不为?对此,融易

学产业租赁人才研究中心智库专家曾晓伟在接受媒体采访时表示,一些经销商为获得金融机构的高额返佣,会选择将部分佣金贴到车价中或让利给客户,通过各种优惠措施激励消费者贷款分期购车。尽管消费者与经销商都会因分配佣金而获得一定的利益,但“高返佣”实际上仍是对市场环境的一种扰乱和恶化。

曾晓伟表示,“高返佣”式“内卷”在竞争中有立竿见影的效果,但“副作用”也是显而易见的。明明可以低成本运营,但是为了转嫁“高返佣”成本,金融机构可能会采取一些不太好的做法,比如利用贷款期限从3年到5年的延长,返佣会比较高,收取的贷款利息也就相应更多。

据《北京青年报》

房贷“转贷降息”生意套路翻新

利率低至2.9%?多地银行提示贷款中介风险

“全区域房子均可操作年率3.2%”“节后降息,贷款利率低至2.9%”,存量房贷降息后,部分贷款中介在社交平台“翻新”套路,借低息噱头持续揽客。

广东东莞某镇镇新盘业主卓岭(化名)近期经常接到类似“转贷”业务电话。他向记者反映,这类电话大多刚开始都自称是某银行渠道方经理,介绍的是“内部”或者“年底福利”贷款产品,称这些产品有内部审批渠道,也可用于帮房贷再次降息。

但事实上,在内部审批、高额低息等层层包装下,这些贷款中介机构与银行并无关联,而是诱导消费者进行系列违规操作。近期,河南、湖北、贵州等多地银行就发布声明,提醒消费者贷款中介风险,并否认在贷款业务上与中介机构存在合作。

转贷中介“翻新”套路

近期记者以咨询业务为由联系了多家广东区域的贷款中介,发现部分中介机构提供“转贷降息”业务背后实际仍是房贷转经营贷,即引导消费者使用过桥资金结清房贷,再将房屋以企业法人、参股人的名义抵押给银行,向银行借出经营贷。

这些机构以“贷款降息”为主要噱头进行揽客。今年3月采访时,上述贷款中介宣传转贷后经营贷年化利率大多在3.4%—3.8%之间,但近期采访时多宣称经营贷年化利率最低可申请3%以下。

“近期市场整体降息,经营贷利率也进一步下调,是很好的转贷时机。”广州一名贷款机构中介对记者称,如按揭230万元、年化利率4.5%,降息后可调整为2.9%,一年可省下3.3万元,总共可省下接近90万元的利息。

她介绍,目前其所在机构可联系银行规划10年先息后本、20年等额还款两种类型的经营贷,利率都为2.9%。不过记者具体咨询后发现,即便满足系列条

件,实际利率也在3.1%—3.3%之间。

除以低息作为噱头外,部分贷款中介也借存量房贷利率下调落地时机,试图通过包装银行官方身份,混淆概念以错误引导客户。

其中一名自称是国有行渠道贷款工作人员的贷款中介月秋(化名)告诉记者,他们在银行有“内部关系”,可以在目前基础上再降低房贷利率。同时还会有专人跟进,在办理“转贷降息”相关业务时,可以帮客户加速银行贷款申请审批速度、跟进提前还款流程,从而控制过桥资金成本。

“我们有银行渠道,你提交提前还款申请后,我们可以帮你加急。”据他介绍,他们也会通过房产证信息,同步确认在新银行可申请的经营贷额度。如客户有需要,还可以帮忙拉高房产评估价进行“超贷”,在覆盖提前还贷的金额外,还可多出部分资金。

记者将上述说法向一家国有银行华南某支行理财经理求证,理财经理表示,银行提前还款、放贷流程通常都有特定审批环节,很难直接干涉,这些贷款中介的很多承诺基本属于“忽悠”。他们大多只是对各银行运作流程、贷款政策较为熟悉,利用此引导消费者进行违规操作,最终风险仍将由消费者承担。

存在诸多风险

为何存量房贷降息后,部分贷款中介仍在推荐“转贷”业务?多位业内人士认为主要与目前仍存利差空间有关。

上述广州贷款中介表示,虽然存量房贷降息后,有部分客户中止转贷计划,但经营贷利率近期也在下降,优惠力度大,与调降后的房贷利率间仍存利差。

中国邮政储蓄银行研究院姜飞鹏表示,我国居民住房按揭贷款多是长期贷款,利率以5年期贷款市场报价利率为定价基础,而经营贷以短期贷款为主,

利率定价以1年期贷款市场报价利率为基础。5年期贷款市场报价利率高于1年期贷款市场报价利率,同时出于支持小微企业发展等目的,经营贷、消费贷利率较低,进一步扩大套利空间。

但值得注意的是,看似“套利”背后,转贷业务潜藏诸多隐藏成本与风险。

卓岭告诉记者,在与多家中介沟通至即将签约环节时,他发现实际调降利率并不如想象的划算,有许多额外成本。一方面



成本来自于“过桥”资金。按照流程,消费者需使用中介提供的过桥资金结清房贷,再到银行办理经营贷归还过桥资金。

但由于放款周期通常在一周以上,甚至长则达数月,过桥资本成本并不低。据卓岭介绍,目前市场上中介的资金日利率通常在“万五”(即万分之五)左右,这意味着如果想置换一笔230万元房贷,每日需要付出1150元利息,1个月利息可能就高达3万元—4万元。

另一方面,这些机构通常会收取高额服务费,记者联系多家中介机构发现,服务费基本都在1个点以上,如一笔100万元的转贷订单,服务费至少也要1万元左右。而在借经营贷过程中,如果没有企业主资质或不符合相应要求,“包装”则还需要额外费用。

除高额费用外,“转贷”后贷款期限较短,月供压力可能不减反增。一名去年办理过转贷业务的东莞业主告诉记者,他当时是将利率5.8%的房贷转为3.8%的经营贷,原贷款300万元,30年等额本息法还款,月供1.7万多元。转成10年经营贷后,每月要还3万元左右。同时,还需要承担“抽贷”的风险,一旦被银行审查出资违规流入房市,则要在短期内补齐贷款缺口。

“转贷降息的操作没有意义,且有风险。”易居研究院研究

款额度,声称“在银行内部有关系”“可走内部流程办贷款”等,诱骗消费者通过其办理贷款。事实上,此类中介机构与银行并无关联,只是为诱骗借款人进行虚假宣传。

河南省郸城县农信社10月7日在公告中称,从未与任何中介机构或个人开展贷款中介业务合作,也未授权任何第三方公司或平台开展贷款业务;在办理贷款业务过程中,除按合同约定的条款外,不收取“中介费”“服务费”“抵押登记费”等费用。

除银行外,监管方近期也发布风险提示。国家金融监督管理总局宁夏监管局10月初发布关于防范不法贷款中介侵害金融消费者合法权益的风险提示,其中提醒消费者要增强风险防范意识,警惕陌生电话或短信以“低息快捷”“贷款额度已批”等名义推销贷款业务的行为,不随意向他人提供个人敏感信息,不随意授权他人办理金融业务。

早在2022年底、2023年初,监管就针对贷款中介机构集中进行过一轮整治。2022年底,原银保监会发布风险提示称,一些不法中介发掘“商机”,向消费者推介房贷转经营贷。这种将房贷置换为经营贷的操作隐藏着违约违法隐患、高额收费陷阱、影响个人征信、资金链断裂、侵害信息安全等风险。今年2月2日,深圳市房地产中介协会发布《关于严禁全市房地产中介机构及从业人员参与违规利用“经营贷”的郑重提示》;2月13日,辽宁银保监局发布《关于提前还贷或转贷的风险提示》,对于经营贷转贷的风险、中介机构规范等方面作出提示。

严跃进认为,此类贷款业务本身是违法的,各地依然需要强化宣传,尤其是要加大对企业经营情况的检查,防范各类空壳公司套取此类贷款资金,同时对于中介机构依然要加大管控。

据《第一财经》