

“贷款价格比全款便宜1万元” 车贷如何赚钱?

“全系车型至高0首付”“尊享24期0息信贷”“0首付、5年超长贷”……走进汽车4S店,写着贷款优惠的广告牌、海报几乎占据了C位。

低息甚至免息成为车企吸引消费者的利器。各种车贷产品的背后,是银行、汽车金融公司竞相角逐汽车消费市场。这些车贷产品的低息、0息是如何做到的?银行、汽车金融公司究竟能赚钱吗?

如何做到贷款0利息

近日,记者以购车人身份走访了北京、天津多家汽车4S店发现,相比于全款购车,店员普遍推荐分期贷款形式,并且称贷款购车的到手价格更便宜。

在北京某一汽大众4S店内,销售店员表示,贷款买车优惠力度更大,“这款CC380TSI全款正常的是优惠4.5万,分期付款是优惠6.2万。”以店员提到的这款一汽大众CC380TSI夺目版为例计算价格,除去七八千元利息,贷款买比全款买便宜1万块钱左右。

“10个人里有9个人都用贷款买车。”天津某广汽埃安4S店的销售人员介绍,广汽埃安Y PLUS的全款价格10.68万元,贷款价格是9.68万元,两年还款利息在8000元左右,但贷款买总价要比全款便宜1万元,省下的钱能把这两年利息给覆盖掉。

“咱们这款车,如果没有任何补贴,落地是13.3万元,还有个贷款免息。”天津某吉利4S店里,销售人员介绍说,从农行贷款有优惠,比正常价格便宜1万多元。

但销售人员又强调,这便宜的1万多元并不是真正的优惠,“贷款免息和优惠是分着说的。不可能又做贷款白借钱,还能白得优惠,银行的钱是借不出去的吗?”

据其介绍,优惠价格前期虽然贴进去了,但后期贷款每月有利息,相当于变相免息,也就是说贷款和全款价格都一样。“最终落地价格还是那些钱,背着抱着一边沉。”

按照多位销售人员的说法,车贷往往是通过车辆价格上的优惠,让购车人不需要承担贷款利息负担,而为何贷款比全款的价格便宜?“贴息”的钱从何而来?

“我给你做贷款,银行要给我们佣金,我们就把这部分钱直接在车价里给你减掉了。”上述广汽埃安的销售人员透露。北京某福特汽车4S店销售人员表示:“银行给我们返点,比如他给我返1000元,我给你拿900元,就是这个意思。”

“五年贷一年还”才划算

值得注意的是,4S店虽写明贷款期限为60期,但要实现贷款比全款购车更便宜,就必须提前还款。

“这个贷款是五年贷一年还,按5年申请,但是在第13个月就可以把之后的本金都还了,因为这样只产生第一年的利息。如果你还5年,就会产生5年的利息。”上述一汽大众4S店向记者解释。

北京某比亚迪4S店的销售人员同样表示:“购车方案里边我们给你提供一年的贴息,等于

第一年是免息的。在你还款到第12个月的时候,可以把剩余的本金一次性还清,提前结束车贷,不产生任何违约金、手续费,也没有第二年的利息。”

前述广汽埃安4S店的销售人员则称,贷款首付两成,可以贷五年,用满两年就能提前还款,提前还款没有违约金,也可以只还一年就提前还款,但需要缴纳剩余本金的3%作为违约金。

据多位销售人员反馈,目前

对记者透露,其所在的银行一般返佣比例在12%-15.5%,不同的4S店返佣比例不同。“现在不返佣,就没业务,强势的店还会不断要求提高返佣。”

如果真如4S店所说,提前一至两年还款,银行最多把前期支付的佣金拿回来,还如何赚钱?上述客户经理坦言,并非所有客户都有能力提前把贷款结清。

目前,银行对资质较好的客户,消费贷年化利率普遍在3%左右。从走访情况看,大部分车

贷价值看,黄大智认为,车贷的借款人群通常是收入较高的优质客群,银行基于车贷业务还可以做交叉营销,比如做车贷业务必然涉及开卡,在办理相关业务的过程以及后续服务中,也可能产生理财、存款、保险等其他业务价值。

“虽然汽车消费金融的市场空间还无法和房贷相提并论,但它的增长空间比房贷高,并且玩家相对有限。”黄大智说。

多家银行也披露了汽车金融业务的情况。比如,平安银行2023年年报显示,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%。上海银行曾在业绩会上透露,截至2023年末,该行新能源汽车贷款近120亿元,较上年末增长204%,2024年一季度全行发放新能源汽车贷款及分期21亿元,新增贡献占比提升到35%。

上述报告指出,目前,各机构产品设计难以跳脱利率、期限、尾款等基础要素框架。产品同质化严重,价格竞争愈发不从容,亟需发掘差异化竞争之道。在规范化趋势下,佣金模式的长期可持续性存疑,“渠道为王”思路需转换。

原中国银保监会2022年12月发布的《关于进一步规范汽车金融业务的通知》中明确,金融机构应当根据反不正当竞争法,结合自身经营成本、市场经营实际和经销商提供服务的实际成本及质效,合法合理确定佣金水平。不得向经销商高额支付不合理的佣金,不得向消费者转嫁经营成本。据中新经纬



店内提供的贷款机构主要有银行和厂家的汽车金融公司,购车人中大部分都会选择用贷款方式购车,主要是可以享受优惠价格购车,虽然后期需要还贷款,但可以提前还款,并且资金在手中也可以进行理财,相比全款更划算。

从汽车销售公司的角度看,给客户提供的贷款方案,能减轻客户的资金压力,进而促进成交,有的情况下还能留下一部分银行支付的佣金。

对于银行而言,车贷更是必争的业务之一。金融机构之所以给4S店支付佣金,其目的在于从消费者手中赚取贷款利息。华北地区某银行的一位客户经理

贷年化利率在5%,也就是高于消费贷的贷款利率。

此外,他指出,车贷是中长期贷款,三年起步,大部分都是五年,这种情况下,因为每月还款金额比较少,很多人不会完全注意到自己的利息负担情况。

汽车金融战愈演愈烈

“从当前监管鼓励的方向看,是支持银行和汽车金融公司开展车贷业务的。鼓励银行通过金融的支持,促进汽车消费,提振整个消费市场,促进经济的增长。这成为银行大力拓展车贷业务的原因之一。”黄大智表示。

从银行开展车贷业务的战

直播间低价“纯羊绒”骗局——

“羊绒衫”里没羊绒 虚标羊绒含量

在一些批发市场中,或是直播平台上,“物美价廉”的山羊绒产品销量可观,呈现出一片热销态势。但记者走访后发现,羊绒产品价格“亲民”的背后却另有隐情。

虚标羊绒含量 肆意更改合格证

在各大电商平台上,尤其是网络直播间中,低价羊绒似乎成了一股商业潮流。

主播们向直播间的观众反复强调水洗标上“100%山羊绒”的字样,直接出示产品的检测报告,还采用火烧羊绒衫表面等方法,卖力地向消费者证明其产品是100%山羊绒的材质。他们手中打着金色水洗标的羊绒衫更是被宣传成了羊绒制品中的上乘佳品。

根据这些羊绒衫的发货地信息,记者来到浙江省桐乡市濮院镇,这里是羊毛衫集散中心和毛针织服装生产基地。

记者在濮院毛衫城了解到,100%山羊绒的纱线成本相对固定,每克价格接近1元,算上生产过程中的损耗、人工以及机器等其他成本,要比直播间中的羊

绒衫售价高出不少。

这里的从业人员透露,100%山羊绒的产品出厂时就已经打好了水洗标。除此之外,工厂还会生产一些羊绒、羊毛混纺的“白坯”供经销商贴牌。所谓“白坯”就是没有水洗标和任何商标的产品。一些“白坯”的含绒量不高,但是有些经销商在给“白坯”打水洗标时,会虚标含绒量。

在市场周围遍布着各种辅料店,辅料店的工作人员透露,水洗标上的含绒量想写多少都可以,完全取决于羊绒衫的价格定位,想卖贵些就标高些。直播间里的所谓“金标”其实并没有什么特殊含义,只是颜色不同,不过是主播们宣传的噱头而已。

除了水洗标,记者在辅料店还看到吊牌、合格证等标牌在统一售卖。合格证上面的填写内容完全由商家自行决定,肆意更改。

《纺织品纤维含量的标识》中明确规定:产品或产品的某一部分完全由一种纤维组成时,用“100%”“纯”或“全”表示纤维含量,纤维含量允差为0。山羊绒达95%以上疑似羊毛≤5%的产品,标注为“100%山羊绒”“纯山羊绒”或“全山羊绒”。

而这些羊绒含量远低于95%的产品,就这样被堂而皇之地悬挂在门店里。经销商罔顾产品的真实成分,随心所欲地对羊绒成分进行虚假标注,为了降低成本、抬高售价,获取高额利润。如此一来,大量标注着与实际成分严重不符的羊绒衫源源不断地流入市场。

直播间公然售假 无视监管

记者在濮院镇继续走访,发现市场上除了虚标羊绒含量以外,还用浣熊绒冒充羊绒。然而浣熊绒也不是浣熊身上的绒,而是羊毛混兔毛。在直播间里,这款浣熊绒的产品直接被宣传成100%山羊绒的羊绒衫。

一些商户告诉记者,这些假羊绒衫的质检报告可以通过送检真羊绒衫获取,另一种方式更简单,厂家已经配合着产品做好相应的假质检报告,找厂家要就可以。

记者来到濮院镇恒业路的远明羊服饰工厂店,印证了之前商户的说法,房间里的衣服都是羊毛的,却都打着100%山羊绒的标牌。

该工作人员透露,一款贴着假羊绒标实则羊毛的毛衫,是一家直播公司定制的产品。记者找到售卖同款产品的直播间,主播卖力吆喝并强调该产品为100%山羊绒的材质,售价只要299元。

记者下单购买收到货后发现,发货地是桐乡市濮院镇,所购产品与工厂提供的样品款式一样,而且产品中的水洗标、吊牌、牌也在工厂所见的完全相同。

类似的直播间公然售假并不怕被举报查封账号,如果被查封,他们会再开一个新号,昼夜不停地直播售卖。

“金字招牌”遇“黑心商家”

记者根据直播间信息来到鄂尔多斯市达拉特南路的红福绒圆服装店,主播秦经理和另一位工作人员郝经理向记者透露,他们直播间售卖的那件所谓的“羊绒开衫”,实际上根本没有羊绒成分,完全是“挂羊头卖狗肉”。

秦经理表示,由于普通消费者没有鉴别羊毛和羊绒的能力,

更不会将服装送去送检,所以商户就虚标羊绒含量,用羊毛产品冒充羊绒产品售卖。

在另一家名为鄂尔多斯市宇联羊绒精品直播间的直播间,一件400克的羊绒衫售价仅299元。主播宣称其是纯羊绒制品,但实际上这款所谓的“纯羊绒衫”根本不含羊绒。

这位负责人还向记者坦言,不少商户都会以次充好,“挂羊头卖狗肉”。按照市场规律,直播间羊毛衫的价格不可能买到真正的纯羊绒产品,毕竟一分钱一分货。

鄂尔多斯市蛇素娜羊绒衫工厂的许经理坦率地告诉记者,在她的直播间,一款宣称含70%羊绒的羊绒衫,实际上根本不含羊绒。在她的直播间,只有用羊毛制品当羊绒制品才好卖。

在鄂尔多斯的线下商店,情况同样不乐观。在鼎盛服装店,负责人刘经理直言不讳地表示,她所售卖的一款羊绒衫,尽管合格证上标明是100%山羊绒,可实际的羊绒含量仅有40%。

随后,记者走访鄂尔多斯市羊绒一条街、鄂尔多斯市羊绒全品类批发城发现,不少商家都存在羊绒含量虚标的问题。