

# 汽车金融高增长：银行如何筑好风控防线

本报记者 郝亚娟 张漫游  
上海 北京报道

在政策刺激、消费升级等多重因素影响下，汽车金融市场规模不断扩大。从近期公布的上市银行业绩报可看出，部分银行汽车贷款规模或信用卡汽车分期业务规模实现大幅增长。

然而，狂飙突进的业务规模下

暗流汹涌。《中国经营报》记者注意到，黑产“假购车、真套现”的诈骗链条蔓延，银行与代理商合作模式下的道德风险频发，为此银行调整业务模式。从罚单来看，一些银行因“汽车贷款业务开展严重不审慎”“信用卡汽车分期业务管理不到位”“授信调查未尽职”等原因被罚。

在此背景下，银行如何筑好风控防线？未来有哪些发展方向？

## 政策红利释放：银行打响“场景争夺战”

商业银行依托于其较低的资金成本以及广泛的渠道网点布局，是汽车金融公司最大的竞争对手。

基于新能源汽车和二手车的消费支持力度增大，自2024年以来汽车金融高速增长。

在国有银行中，交通银行(601328.SH)年报数据显示称，2024年该行信用卡业务中汽车分期余额较2023年年末增加674.16亿元，增幅240.10%。

在股份制银行中，获益于汽车消费增长的银行更多。2024年年末，平安银行(000001.SZ)汽车金融贷款余额2937.95亿元，全年个人新能源汽车贷款新发放637.68亿元，同比增长73.3%；兴业银行(601166.SH)信用卡业务中，优化资产结构，大力拓展低风险场景类分期业务，探索打造“车一家一企”一体化经营链条，汽车分期交易量同比提升276.65%；浦发银行(600000.SH)零售信贷绿色新能源汽车贷款规模为90.82亿元，较2024年年初净增38.9亿元，新能源汽车贷款余额占汽车贷款余额比重达33%，较2024年年初提升11.2个百分点。

银行业务的增长背后是政策的支持。2024年3月，为加大汽车消费金融支持力度，推动汽车以旧换新，稳定和扩大汽车消费，中国人民银行、国家金融监督管理总局发布了《关于调整汽车贷款有关政策的通知》，其中提出“鼓励金融机构结合新车、二手车、汽车以旧换新等细分场景，加强金融产品和服务创新，适当减免汽车以旧换新过程中提前结清贷款产生的违约金，更好支持合理汽车消费需求”，“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%；二手车贷款最高发放比例为70%”。

面对机遇银行开始探索发展路径。从平安银行的实践看，2024年该行加大对新能源汽车和二手车的消费支持力度，通过升级汽车消费金融产品与服务体系，满足客户的一站式汽车金融需求。一是大力发展新能源汽车贷款业务，不断深化头部新能源品牌合作，优化线上贷款流程，持续提升客户购车效率及服务体验；二是推动二手车贷款业务稳健发展，加强经销商动态化管理和监控，优化产品策略与业务流程，逐步提升二手车贷款优质客群占比；三是优化线上平台运营能力，围绕车主客群的购车、换车、用车等需求，丰富平安口袋银行App车主生活频道，提供多样化的车金融、车生活服务，不断提升客户服务满意度。

联合资信指出，目前市场上从事汽车金融业务的机构主要包括商业银行、汽车金融公司、融资租赁公司和互联网金融平台等。商业银行依托于其较低的资金成本以及广泛的渠道网点布局，是汽车金融公司最大的竞争对手。汽车金融公司能够得到集团在客源、贴息、资金和风控系统等方面的支持，与商业银行相比具有较强的专业性、高效的审批流程和灵活的产品类型。

## 风险暗礁浮现：合作模式隐患倒逼风控升级

银行作为资金方与汽车中间商合作处于弱势低位，可能导致数据未穿透到实际消费者，甚至存在风险责任转移给下一级代理商或经销商。

不过，汽车金融规模增大的同时，诸多风险问题也接踵而至。

记者采访了解到，不少银行通过与代理商(SP)、融资担保公司合作开展汽车金融业务，主要采用“车辆抵押+机构担保+平台保证金质押”的增信模式。然而，随着车贷业务资产质量承压，这种业务模式的风险正逐步显现。

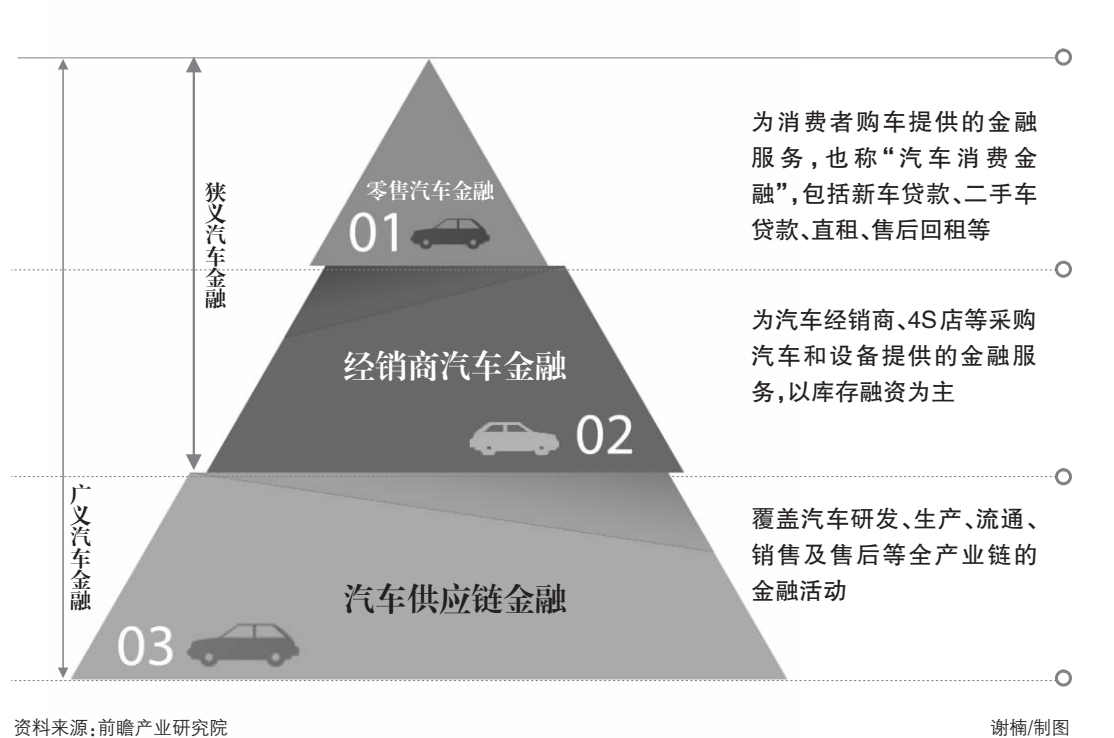
某城商行个人金融部人士向记者列举到，通过中间商开展汽车金融业务可能存在诸多问题，包括信息不对称与道德风险、渠道成本高企、数据控制权缺失、合规与操作风险、客户体验割裂等。

黄河科技学院客座教授、沃达福数字汽车国际合作研究中心主任张翔告诉记者，银行通过中间商开展汽车金融业务时面临诸多挑战，包括产品难以销售、中间环节费用高以及通过4S店销售成本高昂。“在实际展业中，符合银行风险管理条件的车主客户有限，而银行为了完成年度贷款发放任务，不得不放宽标准，将贷款发放给风险程度较高的客户以求完成指标。”

信用卡行业专家葛亮指出，汽车金融业务中，银行作为资金方与汽车中间商合作处于弱势低位，可能导致数据未穿透到实际消费者，甚至存在风险责任转移给下一级代理商或经销商等；中间商合作中常出现违规操作，如虚假宣传贷款产品、捆绑销售融资租赁服务、隐瞒服务费用等，引发消费者投诉和监管处罚。

那么，银行为何与第三方合作？北京德和衡(上海)律师事务所供应链研究中心主任田江涛律师在接受记者采访时指出，银行因为风控、营销和业务渠道的限制，往往选择与中间商合作开展汽车金融业务，但实际上银行通过中间商开展汽车金融业务存在不少问题。比如，银行将自身风险审核、

## 汽车金融概念示意图



合同签约的核心职能外包，导致银行内控规则虚化；汽车金融业务审贷不分，导致银行委托的汽车经销商出现“虚构汽车买卖骗取资金”的情况，部分中间商利用金融消费者对金融产品不了解而额外收取费用，隐藏利率甚至直接开展“套路贷”违法业务。

汽车金融反欺诈专家张晓雷指出，银行在开展汽车金融之前，主要业务是一些流程相对简单的零售或对公业务，例如房贷、经营贷款等；当开始发展汽车金融时，行内在获客、风控、资产管理等业务节点上没有专业的人力支撑，导致业务开展效率低，客户体验感缺失。

“一些银行选择了对接大资产方，做起了资金批发业务。银行在这个业务中的话语权较弱，资产平台要求自己制定业务规

则，要求低费率，高过件率，高审批时效；就算银行做了直营或半直营业务，也同面临渠道不断试探底线的问题，无法穿透实际还款情况。”张晓雷说。

今年1月，国家金融监督管理总局重庆监管局发文指出，相关金融机构应当优化与汽车经销商合作模式，合理确定佣金比率，要符合反不正当竞争法要求，以自身经营成本、经销商提供服务的实际成本及质效为依据，做到成本可算、商业可持续。鼓励积极发展直客式汽车金融业务，积极将信贷资源集中在新能源车、以旧换新消费等重点领域，促进汽车金融业务高质量发展。

针对目前银行以合作模式开展汽车金融面临的渠道与数据方面的问题，上述城商行个人金融部人士建议，要重构渠道合作模

式，比如采用“直营+联营”并行，对头部车企设立专属团队直营，区域中小经销商通过API接口实现系统直连，减少中间层级；在数据主权争夺方面，上述城商行个人金融部人士建议，银行强制性数据回流条款，在合作协议中要求实时回传客户进件、GPS轨迹、还款行为等全流程数据。“同时，银行应积极自建生态闭环，头部银行通过收购或合资设立汽车金融子公司，直接触达C端客户，搭建一站式服务平台，整合选车、贷款、保险、售后，沉淀用户行为数据。”

在葛亮看来，银行需要自建互联网生态，整合车、贷、客户全流程服务与积累数据；与主机厂商建立战略合作伙伴关系，数据互通共享；利用AI等新技术应用，实现精准反欺诈预判。

# 顺德农商行扩张提速 拟吸收多家村镇银行

本报记者 郭建杭  
北京报道

近日，顺德农商行发布公告显示，将于5月20日召开临时股东大会，审议关于吸收合并深圳龙华新华村镇银行的相关议案。此前，顺德农商行已完成佛山高明顺银村镇银行的整合改建，并审议通过对三水、南海、东莞、番禺等地村镇银行的吸收合并议案。未来吸收合并深圳龙华新华村镇银行后，顺德农商行的分支机构将延伸至深圳。

中部地区某农信系统人士告诉《中国经营报》记者，经过监管批准后，农商行吸收并改建省内村镇银行为分支机构，可以通过较小成本实现资源的优化配置，提升区域金融服务能力。

## 马鞍山农商行转让多家村镇银行

4月30日，顺德农商行官网发布《广东顺德农村商业银行股份有限公司关于召开2025年第一次临时股东大会会议的通知》，通知显示，顺德农商行将于5月20日召开临时股东大会，审议《关于吸收合并深圳龙华新华村镇银行股份有限公司的议案》等三项议案。

公开信息显示，深圳龙华新华村镇银行成立于2016年5月，注册资金3亿元，主发起行安徽马鞍山农商行目前持股51%，该行拥有2家营业网点。

值得注意的是，在2024年12月底，顺德农商行召开临时股东大会审议并通过合并5家村镇银行的决议，5家村镇银行分别为1家由广州

## 异地管理面临挑战

上述农信系统人士指出，农商行在规模增长到一定程度后会有向外发展的主动性，吸收村镇银行并改建为分支机构，是成本小获益高的对外布局方式。

过去一年，顺德农商行加快吸收合并村镇银行的步伐。

截至目前，顺德农商行已完成1家村镇银行的吸收改建为分支机构的工作。2024年12月27日，国家金融监督管理总局广东监管局批复同意顺德农商行吸收合并高明顺银村镇银行。2025年3月，顺德农商行吸收合并高明顺银村镇银行后，并将其改建为顺德农商行高明支行。

此外，顺德农商行计划吸收合并6家村镇银行，即三水珠江村镇银行和5家新华村镇银行。

对于快速吸收合并多家村镇银

农商行作为主发起行设立的三水珠江村镇银行，以及4家马鞍山农商行发起设立的新华村镇银行。

加上5月20日即将审议吸收合并的深圳龙华新华村镇银行，顺德农商行合计拟吸收合并5家新华村镇银行，如果最终全部交易成功，顺德农商行将吸收合并广东省全部5家新华村镇银行。

记者注意到，4月30日，安徽省产权交易中心集中挂牌转让，马鞍山农商行转让其所持有的东莞常平新华村镇银行、佛山南海新华村镇银行、广州番禺新华村镇银行以及江门新会新华村镇银行等4家村镇银行的股权信息。

安徽省产权交易中心信息显

示，马鞍山农商行于该中心挂牌转让其所持佛山南海新华村镇银行5950万股股份、东莞常平新华村镇银行5110万股股份、江门新会新华村镇银行6450万股股份以及广州番禺新华村镇银行9013.60万股股份，转让底价分别为6993.04万元、6984.35万元、7979.94万元以及11163.3436万元。4家新华村镇银行挂牌转让价合计约3.3亿元。股份转让完成后，马鞍山农商行将不再持有这4家村镇银行的股权。

从4家新华村镇银行今年一季度的经营情况来看，截至2025年3月31日，江门新会新华村镇银行营业收入431.93万元，利润总额40.70

万元，净利润40.70万元，资产总计45553万元；广州番禺新华村镇银行营业收入644.92万元，利润总额-901.37万元，净利润-901.37万元，资产总计67826万元；佛山南海新华村镇银行营业收入372万元，利润总额-109万元，净利润-109万元，资产总计43719万元；东莞常平新华村镇银行营业收入601.95万元，利润总额68.92万元，净利润68.92万元，资产总计57490万元。

安徽省产权交易中心人士告诉记者：“4家新华村镇银行信息披露截至5月30日，转让方马鞍山农商行已经在内部走完了处置决策程序，目前以上4家村镇银行仍在转让公示期间，拍卖报名还没有结束，最终的成交情况未确定。”

公开信息显示，马鞍山农商行作为主发起行，在全国7个省及两个直辖市发起设立了21家新华村镇银行。马鞍山农商行2024年度报告显示，2024年年末，21家新华村镇银行资产规模179.64亿元，各项贷款总额122.83亿元，各项存款余额131.55亿元，各项收入8.38亿元，各项支出7.65亿元，拨备前利润2.04亿元；实现净利润0.32亿元。2024年年末，整体资本充足率26.50%，流动性比例139.35%，不良率3.79%，拨备覆盖率93.79%，拨贷比3.55%，资本利润率1.15%，资产利润率0.17%，整体监管指标保持良好稳定水平。

从顺德农商行经营情况来看，该行资产规模稳步扩张，但营业收入和营业利润呈现下滑趋势。

2024年年报数据显示，截至2024年年末，顺德农商行总资产为4722.89亿元，较2023年的4618.40亿元稳步增长；营业收入从2023年的82.10亿元降至81.40亿元，下降0.85%，利润总额降幅达6.54%，从36.68亿元缩减至34.28亿元，净利润下降7.15%至32.09亿元。

银行培训专家、北京农信合研究所特约研究员唐树源告诉记者，农商行吸收合并省内异地村镇银行并改建为分支机构，首要挑战在于文化与机制的深度融合，而非简单的物理叠加。被并购村镇银行往往带有浓厚的地域特色和固有的经营惯性，如何打破组织壁垒，实现管理模式、

风险偏好、激励机制乃至信息系统的实质性统一，避免“两张皮”现象，是对农商行管理智慧的严峻考验。

唐树源认为农商行风险管控半径的骤然拉长，对总行穿透式管理能力提出极高要求。异地市场环境、客户信用、产业结构的差异，可能导致原有风控模型失灵，如果总行对分支机构的业务授权与风险监督失衡，极易催生新的风险点，甚至出现“规模越大，风险越大”的困局。此外，人才的适配与本土化经营的平衡也是一大难题，既要输出管理，又要吸纳并激励当地人才，确保战略意图有效传导并适应地方特色。

通过吸收合并方式进行扩张，农商行如何做做大资产规模？唐树源指出，可以从战略、治理和能力建设三方面同步发力。战略上，摒弃盲

目扩张思维，聚焦于能够产生协同效应、填补自身短板或具备独特市场潜力的区域与机构，并购前需进行穿透式尽职调查，确保“买得值、管得好”。治理上，必须构建强有力的总行管控体系，实现战略、风险、财务、人事、科技等关键领域的高度集中与统一，确保政令畅通、标准一致，同时赋予分支机构在市场拓展和客户服务上的必要灵活性，形成“集权有道、分权有序”的治理格局。能力建设上，核心是提升数字化运营和风险管理能力。通过科技赋能，打破物理边界，实现跨区域客户服务的一致性和高效性，并运用大数据、人工智能等技术提升对异地复杂风险的识别、预警与处置水平，确保规模扩张伴随的是质量与效益的同步提升，而非风险的累积。