

剑指“高息高返”乱象 河南银行业划定车贷利率上限

中经记者 慈玉鹏 北京报道

车贷“高息高返”模式正在被进一步打破。

近日,交通银行(601328.SH)河南省分行、中信银行(601998.SH)郑州分行、光大银行(601818.SH)郑州分行、中原银行(01216.HK)、河南农商银行等河南省内多家银行陆续发表声明称,将规范贷

款产品定价,严格控制购车客户融资成本,从源头上遏制高佣金问题,原则上实际对客利率定价,年化后不得高于当期全国银行间同业拆借中心发布的一年期贷款市场报价利率(LPR)的两倍(即年化利率不超过6%,5年信用卡分期费率不超过16%)。

《中国经营报》记者采访了解到,目前部分4S店购车贷款仍有

优惠方案,但整体优惠力度已经下降,有汽车经销商6月下旬收到通知,“高息高返”贷款模式已被叫停。未来健康推动车贷发展,应重塑银行定价与风控机制,打破经销商渠道垄断与利益捆绑。建立“长贷短还”预警系统,通过客户还款行为数据分析预判现金流缺口,配套阶梯式违约金制度,推动车贷业务走上规范化轨道。

车贷年化利率不超过6%

造成车贷“高息高返”的原因主要源于多方市场博弈以及业务结构性失衡所造成。

为规范汽车金融业务的发展,今年多地行业协会陆续发布了汽车金融业务自律公约(详见本报2025年6月2日相关报道《银行扎堆签自律公约 汽车金融业务转型谋变》)。

上述河南省内多家银行明确规定,车贷年化利率不超过6%,5年期信用卡分期费率不超过16%。此次调整根据《中华人民共和国商业银行法》《中国银行业反商业贿赂承诺》《中国银行业自律公约》等法律法规要求,主要目的是规范汽车消费金融业务,维护汽车消费金融市场秩序,推动汽车金融业务回归服务本源,营造公平竞争环境加强行业自律,促进河南省汽车消费金融业务健康发展。

另外,上述河南部分银行公示,将规范佣金支付行为,杜绝汽车经销商强制或原则性向客户推介高佣金汽车金融产品,杜绝经销商利用高佣金故意压低汽车销售价格并诱导消费者提前归还贷款或扭曲消费者真实贷款意愿、真实贷款期限的需求的套利行为,不得通过向合作方支付高佣金的方式诱导合作方隐瞒实际融资成本或诱导消费者选择高佣金汽车金融产品,增加消费者的借贷成本,

进而损害消费者以及金融机构的利益,稳定省内汽车消费金融市场,促进汽车消费提升。

所谓“高息高返”模式是指银行为扩大市场份额、吸引汽车经销商合作,通过将部分贷款利润以佣金形式返还给汽车经销商,汽车经销商通常将这部分收益用于车价补贴返还给购车人,从而促进汽车销售。

北京地区某汽车品牌4S店销售人员告诉记者,6月下旬店里接到通知,“高息高返”模式已被叫停,未订车的前期报价均已作废。目前优惠整体变少,例如现在的优惠政策是贷款5万元18期免息,可优惠65000元,全款购车优惠60000元,两者仅相差5000元。

而在此前“高息高返”模式下贷款优惠力度更大。上述4S店销售人员告诉记者,此前购置一款市场价格17万元左右的车,通过5年贷款分期购买,能够便宜8000元左右,但是“高息高返”叫停后,通过5年贷款购买的价格,已经高于全款购买的价格。

某国产新能源4S店人士告诉记者,近两年购车贷款利率下降幅度较大,今年上半年北京地区银行5年贷款年化利率不到6%,但银行会向4S店支付贷款金额14%的返

佣。“高息高返”取消后,客户5年贷款年化利率有所降低,目前是不到4%。“过去‘高息高返’银行赌的是大部分客户不会提前还款。”

上海大学上海科技金融研究所高级研究员陆岷峰告诉记者,造成车贷“高息高返”的原因主要源于多方市场博弈以及业务结构性失衡所造成。

“一是银行获客的压力与业务扩张的需求。为了解决零售贷款增速放缓问题,商业银行急于拓展汽车金融这一新增长点,通过高额返佣来吸引经销商合作,以实现短期内扩大市场份额目标。二是经销商对客户资源的垄断造成议价失衡。消费者购车时首先接触的是经销商而非金融机构,由于经销商掌控着渠道优势,迫使商业银行支付高佣金以获取业务入口。”陆岷峰认为。

华南地区某城商行人士表示,银行间为争夺份额竞相抬高返点,引发“内卷”式价格战,而在利率市场化大背景,早期监管并未明确违约金规范,助长隐性高息与不当诱导行为发展。“综合来看,核心矛盾在于银行短期扩张冲动与经销商渠道垄断的相互作用,叠加风控缺位,最终还是倒逼监管部门必须亲自出手整治。”

应重塑银行定价与风控机制

商业银行应该履行主体责任,强化车贷业务的合规管理,加强消费者权益保护。

区域坏账潮。

三类是市场定价失序与合规隐患。银行间为争夺份额竞相抬高返点,引发“补贴战”恶性竞争,变相鼓励经销商利用信息不对称捆绑销售。隐性收费(如强制搭售保险)、违约金条款模糊等违规操作高发,违背监管引导金融机构减费让利的政策导向,最终触发多地行业协会发布自律公约来紧急纠偏。该模式表面上是实现了银行、经销商、消费者三方共赢,实则上是通过短期补贴掩盖长期不可持续性,其风险链条始于银行利润透支,经销商风险转嫁放大,终至市场秩序瓦解,引发金融市场混乱。

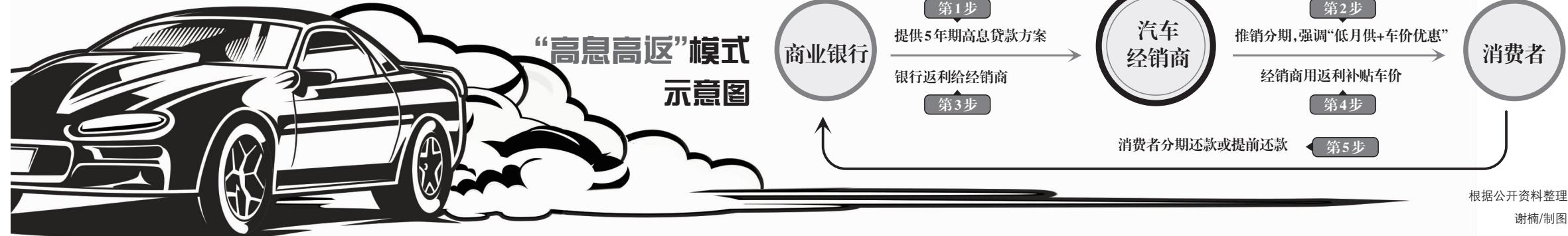
“车贷‘高息高返’模式下,经销商为获取高佣金,一方面可能会掩盖实际融资成本,客观上造成对金融消费者知情权、公平交易权的侵害。另一方面经销商可能会向偿债能力不足的客户推销高息车贷,如果银行把关不严,可能形成信用风险。”北京财富管理行业协会特约研究员杨海平认为,“监管部门应出手进行整治,规范商业银行与经销商的合作,加强对车贷业务全流程的监管。同时,商业银行应该履行主体责任,强化车贷业务的合规管理,加强消费者权益保护。”

二类是经销商道德风险与系统性信用风险。银行返佣占经销商利润比重过高,刺激其向偿债能力薄弱客户推销高息贷款。经销商为赚取即时佣金放松风控,将劣质客户风险转嫁银行体系;同时通过“贷款比全款更便宜”的话术诱导非真实借贷需求,扭曲消费金融本质。此类风险敞口在车市下行期可能引发区

免汽车以旧换新过程中提前结清贷款产生的违约金。

未来如何推动车贷健康发展?陆岷峰建议从机制重构、渠道革新、监管协同等维度下进行整治。一是重塑银行定价与风控机制,推动动态差异化定价模型,允许银行根据客户信用评级、车型属性(如新能源车)浮动调整基点,避免“一刀切”损害普惠金融覆盖面;同步建立“长贷短还”预警系统,通过客户还款行为数据分析预判现金流缺口,配套阶梯式违约金制度(如还款满1年免违约金、满两年收1%),平衡银行资金成本与消费者选择权。二是打破经销商渠道垄断与利益捆绑。建议由监管部门牵头建立第三方车贷比价平台,公示银行直客式贷款产品费率及经销商服务费标准,削弱信息不对称;强制要求返佣转化为明码标价的“技术服务费”,且不得与贷款金额挂钩,切断高返佣诱导销售的利益链条。银行应发展线上直贷通道,通过预审批额度、厂家贴息联动等方式降低对经销商渠道依赖。

上述华南地区银行人士表示,应构建穿透式监管与跨部门协作。扩充LPR机制覆盖范围,将信用卡分期费率纳入定价监测体系,杜绝通过期限错配变相突破利率上限;金融监管、市场监管、消保部门可组织联合建立“汽车金融合规清单”,重点查处强制搭售保险、模糊违约金条款等违规行为,推行合同范本标准化。试点经销商金融业务分级牌照管理,对风控薄弱机构限制合作银行数量与返佣上限。



银行股走强助推债转股 补充核心一级资本迎利好

中经记者 郭建杭 北京报道

随着近期银行股走强,多家银行可转债触发强赎条款。6月23日,齐鲁银行(601665.SH)发布公

告显示,股票过去的15个交易日中已有10个交易日收盘价不低于“齐鲁转债”当期转股价格的130%,若仍有5个交易日的收盘价格不低于“齐鲁转债”当期转

股价格的130%,将触发“齐鲁转债”的赎回条款。

在此之前,杭州银行(600926.SH)正式启动对登记在册全部转债的面值加计息赎回程序,南京

银行(601009.SH)的“南银转债”已触发赎回条款,并将于7月18日在上海证券交易所正式摘牌。

在行业资本充足率达标背景下,银行补充资本仍需未雨绸缪。

强赎条款触发在即

近期,多家银行可转债的转股进程加快。齐鲁银行发布“关于齐鲁转债预计满足赎回条件的提示性公告”显示,公司股票在过去的15个交易日中已有10个交易日的收盘价格不低于“齐鲁转债”当期转股价格的130%,自2025年6月12日起转股价格由5.14元/股调整为5元/股,若未来15个交易日内公司股票仍有5个交易日收盘价格不低于6.50元/股,将触发赎回条款,公司有权按债券面值加当期应计利息价格赎回全部或部分未转股可转债。

公开信息显示,齐鲁银行于2022年11月29日公开发行8000万张A股可转债“齐鲁转债”,发行总额为80亿元,票面利率为第1年0.20%、第2年0.40%、第3年1.00%、第4年1.60%、第5年2.40%、第6年3.00%,期限为6年,并设置有条件赎回条款。

Wind数据显示,“齐鲁转债”转股加速,未转股比例从2025年初的82.56%降至6月25日的72.53%。

截至2025年一季度末,齐鲁银行核心一级资本充足率为

10.25%。齐鲁银行此前数据显示,2021年至2024年净利润分别为30.4亿元、35.9亿元、42.3亿元和49.9亿元,同比增长20.5%、18.2%、18.0%和17.8%。2025年一季度净利润为13.7亿元,同比增长16.5%。

南京银行在2021年发行的200亿元“南银转债”也进入最后转股倒计时阶段。

6月23日,南京银行发布关于实施“南银转债”赎回暨摘牌的第五次提示性公告。根据公告,2025年7月14日为南银转债最后交易日,2025年7月17日为最后转股日,2025年7月17日收市后,未实施转股的该可转债将停止转股,被强制赎回。赎回完成后,该可转债将在上海证券交易所摘牌。

苏农银行公告显示,在2024年8月2日,苏农银行发行的25亿元苏农转债到期兑付,自该行2020年变更注册资本至“苏农转债”债券兑付到期日期间,因“苏农转债”转股累计增加的股份数为3197.61万股。同时,根据《2024年度利润分配方案》,以分红派息股权登记日的公司总股本为基数,以资本公积每10股转增1股。权益分派已于近日实施完成,实际转增1.84亿股。

常熟银行(601128.SH)也发布了临时股东大会审议通过增加注册资本的公告。常熟银行6月13日公告显示,“常银转债”自2023年3月21日起可转换为该行A股普通股,转股后常熟银行股本总数由3014978914股增加至3014986454股,根据股份总数变

更注册资本实现核心一级资本补充。

6月13日,苏农银行(603323.SH)公告称,因可转债转股及资本公积转增股本,该行注册资本拟由18.03亿元变更为20.19亿元,并将于7月8日召开2025年第一次临时股东大会,审议包括变更注册资本的议案。

兴业证券(601377.SH)研究报告指出,银行可转债在有转股机会的情况下,普遍会促转股,压力在赎回线附近。银行通过可转债完成转股大幅补充核心一级资本,银行普遍对于促转股有较大的诉求,且在接近赎回线前,对于正股不会有太多的压制。但问题在于银行可转债规模较大,很难触发强赎,没有下修空间,且银行股波动有限会进一步增加转股难度。

尽管可转债转股是银行补充核心一级资本的重要途径之一,但受限于严格的发行条件和市场环境,不少区域性银行仍在等待合适的发行窗口。国信证券在6月16日发布的研究报告中指出,从未来银行转债发行预案来看,有4家银行正在银行可转债发行流程中,分别为长沙银行(601577.SH)、瑞丰银行(601528.SH)、厦门银行(601187.SH)以及西安银行(600928.SH),4只可转债均在2022年、2023年首次预案,目前均未通过上市委审核。

区域银行资本补充提速

国家金融监督管理总局数据显示,2025年一季度末,商业银行资本充足率15.28%,一级资本充足率12.18%,核心一级资本充足率10.70%。其中一季度末,大型商业银行、股份制商业银行、城商行、农商行资本充足率分别为17.79%、13.71%、12.44%和12.96%。

在当前银行业整体资本充足率达标的情况下,城商行、农商行等区域性银行仍需未雨绸缪。随着业务持续发展和监管要求趋严,这些银行将面临持续的资本补充压力。

当前,中小银行的资本补充需求上升,主要受多重压力叠加影响。中国银行(601988.SH)研究院银行业与综合经营团队主管邵科指出:“中小银行资本补充需求总体加大。一方面,受信贷需求疲软、净息差持续收窄等因素影响,导致中小银行通过利润留存实现内源性资本补充的能力削弱,另一方面,中小银行资本充足率普遍低于大型银行,为了进一步加大对实体经济的支持力度,资本补充的紧迫性进一步加剧。此外,由于中小银行的客户多为中小企业和个人客户,受经济波动影响较大,资产质量面临挑战,亟须通过补充资本增强风险抵御能力。”

邵科认为,当前中小银行资本补充呈现明显的结构性特征。“虽然受市场认可度偏低、业务实力较弱等因素影响,但中小银行通过发行二级资本债、永续债等市场化工具进行外源性资本补充的规模依然较大;相对而言,普通股这类核心一级资本补充存在较大难度,中小银行倾向于通过增资扩股或引

入战略投资者等手段,引入地方政府或相关国企资金。”

多家未上市的区域银行在今年通过增资扩股的方式来补充资本。

截至6月24日,浙江稠州商业银行、浙江民泰商业银行、烟台银行、张家口银行、保定银行、石嘴山银行、浙江平阳农商行等多家城商行和农商行的增资扩股方案或变更注册资本申请获监管部门批复同意。

邵科认为,增资扩股是区域银行常用的充实资本方式之一,对区域银行有以下利好:一是增资扩股能够直接补充区域银行的核心一级资本,提升其资本充足率水平,增强其加大信贷投放、支持实体经济的能力以及风险抵御能力;二是增资扩股引入地方政府和优质企业等战略投资者,能够有效改善银行的股权结构、提升公司治理能力,进而提升市场对银行信用资质的认可度,有助于降低银行的融资成本,强化发展能力;三是增资扩股能够提升战略投资者与银行的资源协同和业务联动,增强其业务拓展能力和市场竞争力。

娄飞鹏认为,增资扩股、定向募股是中小银行补血的重要方式。银行业整体盈利能力下降,内源资本补充空间缩窄,更需要外源资本补充。在通过发债方式补充资本的过程中,大型银行优势更突出,在这种情况下中小银行资本补充更倾向于依赖地方政府或相关国企,这不仅有助于实现资本补充,也有助于通过这种方式获得市场认可,可在后续资本补充中降低成本发挥积极作用。