

# 7年车贷狂飙 车企抢跑银行按兵不动

2026年，车市最火的不是降价，而是7年超长期贷款的面世。从特斯拉打响第一枪，小米汽车迅速跟进，到理想、小鹏、蔚来、极氪、比亚迪、吉利等品牌密集上线84期方案，低首付、低月供、低费率轮番轰炸，把购车门槛压到极致。

这场由车企主导的金融布局，本质是为了挖掘潜在消费群体、快速消化库存、缓解资金链压力。市场也一边倒地解读为“汽车金融新时代”来临，但一个被普遍忽略的关键事实则是，作为汽车金融市场真正的资金主力，绝大多数银行却始终按兵不动，尚未入局超长期车贷产品。

究其根本，银行观望背后是源于对多重风险的考量，汽车作为消耗品折旧快，7年期限内抵押物残值难保；车辆流动性强，管理与处置成本高；加之长期还款能力的不确定性，均让银行望而却步。



## 车企为何抢推7年车贷

- 冲销量、消化库存，吸引年轻用户、下沉市场、预算有限家庭
- 快速回款，缓解资金链压力
- 降低购车门槛，用金融手段替代直接价格战

## 银行观望原因

- 汽车是消耗品，折旧快，7年后残值低
- 违约后抵押物价值可能不足以覆盖贷款与处置成本
- 车辆流动性强，异地收车成本高、难度大
- 跟踪、处置、管理成本远高于房产
- 银行以短期存款为主，7年长期资产导致久期错配，流动性管理压力增大
- 利率下行周期，长期低息贷款易“赚息差、亏成本”

## 未来趋势

- 未来1—2年
- 银行大规模跟进超长期车贷概率不大

上述银行相关负责人总结道，银行业务的稳健性源于对风险的敬畏，未来，若超长期车贷模式经过市场数年检验，证明风控可行、盈利稳定，银行自会跟进。

但在当下，“让子弹飞一会儿”，保持观望与警惕，或许是银行最理性的选择。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚指出，银行的资金来源以短期存款为主，用短期负债匹配7年资产，久期错配压力较大。在利率持续下行的环境下，以当前低利率锁定7年，一旦未来资金成本回升，利差空间会被显著压缩。此外，超长期车贷的风险定价经验不足——新能源车残值下降快，7年后抵押品价值可能大幅缩水，银行现有的风控模型并不完全适配。

曾刚预测，未来1—2年，银行大规模跟进超长期车贷业务的概率不高，但以头部车企为依托的合作试点会逐步推进。银行有响应消费政策、拓展零售信贷的现实压力，汽车金融也是绑定长期客户的重要入口，战略价值不容忽视。若要真正布局，需要在三个方面做实质调整，例如在产品设计上引入递增还款等灵活结构；风控上建立覆盖车辆残值、车企经营健康度的动态评估体系；资金配置上探索资产证券化路径，缓解期限错配压力。

薛洪言也持有同样看法，他强调，未来1—2年内，银行主动跟进7年超长期车贷的概率比较低，核心在于期限错配风险和风控压力未根本缓解，而车企才是推动该模式的主力。若银行未来布局，需在产品设计上聚焦优质客群、设定合理首付比例、与车企合作借助贴息分担利率压力，并引入浮动利率或提前还款条款；风控体系需强化长期还款能力评估、动态车辆残值跟踪及风险预警；资金配置上应发行长期债券优化负债结构，缓解“短存长贷”压力。平衡风险与拓展的关键在于坚持“稳健优先”，仅通过小规模试点控制业务规模，避免盲目扩张，确保在可承受风险范围内有限拓展，而非追求市场份额。

对于银行而言，若未来要布局超长期车贷，需要在产品设计、风控体系、资金配置等方面做出哪些调整？王德悦提到，在产品设计上，可引入动态利率机制，实行前3年低息、后4年浮动利率，有效对冲长期资金成本；同时捆绑车辆保险与保养服务，降低资产损毁风险。风控体系方面，构建7年期专属评估模型，强化收入连续性验证和车辆残值预测，并强制要求担保人或实物抵押，规避担保失效风险。资金配置上，发行5—7年期专项金融债，匹配贷款久期，缓解期限错配导致的流动性压力。

北京商报记者 宋亦桐

## 多数银行按兵不动

一场围绕金融服务赛道的暗战悄然打响。开年，特斯拉率先抛出7年超低息购车方案，打响行业第一枪后，小米、比亚迪、理想、蔚来等车企迅速跟进，将车贷周期从传统的3年或5年拉长至7年，让“每天一杯咖啡钱就能开新车”的口号成为营销新主流。

对车企而言，7年车贷是一场“一举多得”的营销布局。一方面，低月供精准击中年轻群体、预算有限家庭的需求痛点，挖掘潜在消费群体，快速消化库存；另一方面，能迅速回收资金，缓解资金链压力。

不过，查询多家车企官网推出的超长期低息金融产品来看，提供方几乎呈现一边倒的态势，多以融资租赁公司为主，仅有中信银行、浦发银行等少数银行有零星动作，绝大多数银行尚未布局这一领域。

为何银行会选择按兵不动？一位银行相关部门负责人在接受北京商报记者采访时直言，这并非银行反应迟钝，而是基于风险管控和资源投入的理性考量，对于银行而言，7年期车贷并非简单的“3年变7年”，而是底层逻辑和风险结构发生了根本性变化。

以房贷为例，房贷借款期限之所以能长达30年，是因为房产具有保值甚至增值属性，且物理形态稳定，而汽车是典型的消耗品，折旧速度快，存在报废风险。上述相关部门负责人算了一笔账：一辆车开7年，尤其是网约车或高强度使用车辆，可能在第5年就已接近报废标准。若贷款期限覆盖至车辆报废期，一旦

借款人违约，银行手中的抵押物可能已无残值，甚至无法覆盖处置成本。

除了抵押物折旧的风险，汽车作为“带轮子”的资产，管理难度也进一步加剧了银行的顾虑。有业内人士形象地比喻，“房子不会长腿跑掉，但车会，若借款人将车开至偏远地区并恶意逾期，银行派人异地收车的成本极高，甚至可能超过车辆剩余价值”。

苏商银行特约研究员薛洪言指出，2026年以来，多家车企密集推出超长期车贷方案的“集体抢跑”，本质上是车市竞争进入新阶段的必然结果。车企通过超长期车贷的低首付、低月供优势降低门槛吸引下沉市场用户，缓解高库存压力。银行未积极跟进的核心原因在于其资金结构、盈利逻辑与监管约束的天然冲突。银行负债以短期存款为主，7年车贷属长期资产，导致流动性管理难度剧增；利率下行周期下，长期低息贷款易陷入“赚息差、亏成本”困境。更关键的是，监管对车贷有限制，且银行风控逻辑中个人还款能力预测周期通常不超过5年，7年周期内职业、收入、征信波动的不确定性显著上升，坏账风险难以把控。

## 银行顾虑在哪儿

长期以来，国内个人汽车贷款市场呈现银行与汽车金融公司并行发展的格局，两者凭借各自优势占据不同市场份额。服务不同客群。银行凭借低成本、低利率优势，占据优质客群与主流市场，车贷贷款期限通常控制在5年左右；汽车金融公司则依托车企贴息政

策，主打申请便捷、门槛较低的核心优势，贷款期限同样以5年为上限。

去年3月，金融监管总局发布《关于发展消费金融助力提振消费的通知》（以下简称《通知》）明确，个人互联网消费贷款金额上限可阶段性从20万元提高至30万元；商业银行用于个人消费的贷款期限可阶段性由不超过5年延长至不超过7年。《通知》意在鼓励金融机构在兼顾风险及消费者权益的前提下，探索更高效、便捷、更符合消费者需求的消费金融类产品，也为超长期车贷打开政策口子。

不过政策放开后，市场的实际响应并未呈现全面铺开的态势，虽然有少数银行通过官方渠道宣传“7年消费贷购车”，但值得关注的是，此类产品的本质依旧是信用贷，不抵押车辆、不介入车辆管理，与车企融资租赁、传统车贷均不同，风险敞口与管理模式更接近大额信用消费贷。

市面上大多数7年超长期车贷，主要由与车企合作的融资租赁公司承接。谈及此类模式，一位汽车销售人员介绍，超长期车贷的优势在于审批门槛相对银行更为宽松，不强制要求社保、公积金或严格的固定资产证明，适合自由职业者或资质稍有瑕疵的客户，能实现超低月供。但贷款期间车辆的“大绿本”（即：机动车登记证书）需抵押给融资租赁公司以控制风险，这意味着在贷款未结清前无法办理车辆过户，若需过户必须提前还清贷款。

在这种模式下，车辆的所有权并不属于借款人。在北京寻真律师事务所律师王德悦

看来，依据《中华人民共和国民法典》第1209条，车辆登记在租赁公司名下，若驾驶人肇事逃逸且无力赔偿，融资租赁公司作为所有权人可能因“管理过错”被追究补充赔偿责任。同时，车辆使用性质未按租赁登记、保险未按营运投保，易引发非法经营与保险拒赔问题；对消费者而言，高额尾款、严苛逾期条款及信息不对称易导致权益受损，且综合成本通常高于传统车贷，并非普惠金融方案。

对于此类模式，银行层面同样表达了担忧。上述银行相关部门负责人直言，这种权属分离的设计存在明显的法律风险，若借款人驾驶挂靠在租赁公司的车辆发生重大交通事故后逃逸，且借款人自身无力承担赔偿责任，其家属势必向车辆所有权方索赔，而这种复杂的法律纠纷，在现有产品设计中尚未得到充分验证，银行也担忧后续极易引发纠纷。

从银行内部的产品审核机制来看，对超长期车贷也持有谨慎态度。一位银行知情人士称，在银行内部，推出任何一款创新金融产品，均需经过严格的新产品委员会审议，确保产品风险可控、流程合规。车坏了谁修？肇事逃逸怎么追？事故责任谁担？这些看似基础的问题，实则关乎产品全生命周期的风险防控，若这些问题没有明确的解决方案，这款产品很难通过委员会的投票审核，无法正式推向市场。

## 大规模跟进概率不高

对于银行而言，资金安全是“生命线”。“就超长期车贷而言，银行不敢盲目做，”

## F 聚焦 Focus

# 华安证券一周内获股东两度增持

不足一周，华安证券两度获股东增持。3月3日，华安证券连发两份公告。首先披露了公司控股股东安徽省国有资本运营控股集团有限公司（以下简称“安徽国控集团”）已完成上一轮增持，增持金额为2.83亿元。同时，安徽国控集团火速抛出新一轮增持计划，拟于3月4日—6日再次增持华安证券，累计购买金额为1亿—2亿元。从行业情况来看，近一年也有部分券商获股东增持，还有券商在实施定增的同时获股东全额认购。在业内人士看来，股东持续增持或是出于对机构当前价值的认可，同时，或也反映出股东的投资信心较强，对券商发展预期较乐观。

安徽国控集团在短短三天内两度出手增持华安证券。3月3日，华安证券公告称，安徽国控集团在3月2日—3日期间通过上交所系统增持可转债约257.6万张，并已全部申请转股，预计转股数量为

4456.73万股，本次增持可转债金额为2.83亿元。相关信息显示，安徽国控集团此轮拟增持金额为1.5亿—3亿元。

在披露股东增持计划实施完成的同日，华安证券也同步公告称，安徽国控集团计划自公告披露日起3个交易日内（3月4日—6日），在上交所系统通过集中竞价或大宗交易购买华安转债并在公司可转债转股期间内转股的方式增持公司股份，累计购买金额不低于1亿元、不超过2亿元。换言之，安徽国控集团两轮增持合计投入最高接近5亿元。

在该两轮增持前，安徽国控集团持有华安证券股份11.39亿股，占总股本比例为23.93%，安徽国控集团及其一致行动人的持股比例合计为34.44%。第一轮增持完成后，安徽国控集团与其一致行动人的合计持股比例增至34.69%。

相关公告均指出，安徽国控集团两次

增持均是基于对华安证券未来持续稳定发展的信心和长期投资价值的认可，巩固控股股东地位，增强投资者信心。据1月末发布的业绩快报，2025年，华安证券预计实现营业总收入50.64亿元，同比增长30.94%；归母净利润21.04亿元，同比增长41.64%。

对于股东在短时间内连续增持，以及用购买可转债并转股方式增持的具体原因，北京商报记者发文采访华安证券，但截至发稿未获回复。前海开源基金首席经济学家杨德龙表示，股东增持明确了对公司业务的支持，看好公司未来发展，释放出积极的信号。同时，股东增持的目的也可能是提高控股权、提升话语权等。

在财经评论员郭施亮看来，股东通过购买可转债并转股的方式，而非直接从二级市场买入股票的方式增持，主要体现在

可转债有兜底，有到期赎回以及收益上不封顶的优势特征，与直接从二级市场购买股票相比，这种方式更稳健，更有利于提升收益预期，确定性更高。

券商获股东支持的案例在近年来并不少见，且方式并不仅限于增持。就在今年2月，西南证券抛出定增预案，拟募集资金总额不超过60亿元，同时宣布两家国资背景股东渝富控股、重庆水务环境集团合计锁定25亿元认购份额，且认购股份自发行结束之日起60个月内不得转让。

2025年11月，长城证券公告称，基于看好国内资本市场长期投资的价值，对公司未来稳定发展的信心及公司价值的认可，公司控股股东华能资本于2025年4月9日—10月9日期间，通过深交所集中竞价交易方式累计增持公司股份637.09万股，占公司总股本的0.16%，增持金额5017.0714万元（不含交易费用）。

天风证券也在2025年6月披露，公司控股股东宏泰集团自2024年6月11日—2025年5月30日通过上交所系统集中竞价交易增持公司A股股份1.79亿股，累计增持金额约为5.0187亿元（不含税费）。2025年6月，天风证券也宣布完成40亿元定增，由宏泰集团全额认购。

“股东增持对券商而言是利好消息，但需要观察后续增持力度与频率，同时需要观察股东增持的意图，例如是财务投资还是战略入股、是否实现资源互补等，股东持续增持或是出于对机构当前价值的认可，同时，或也反映出股东的投资信心比较强，对券商发展预期较乐观。”郭施亮说道。

杨德龙也认为，股东增持对于券商而言，意味着券商的资本实力得到提升，这也对券商的未来发展起到积极作用。

北京商报记者 李海媛