

# “高息高返”或成历史 汽车金融迈入调整深水区

**运力与需求双增长 首都机场为暑运保驾护航**

中青报·中青网记者 张真齐

暑运以来，北京首都国际机场（以下简称“首都机场”）日均客流量接近20万人次，较2024年同期增长7%，国际及地区日均客流量达5万人次，同比增长17%。

“预计首都机场2025年暑期旅客吞吐量将保持持续增长态势，旅客量峰值预计在8月下旬。”首都机场新闻中心负责人表示，今年暑期，旅客出行目的地主要集中在上海、乌鲁木齐、成都、昆明、广州，以及东京、大阪、伦敦和新加坡等城市。

为了更好地满足暑运期间旅客的出行需求，各大驻场航空公司纷纷加大在首都机场的运力投放。在国内航空市场方面，中国国航计划新增航班超1200班次，包括阿勒泰、喀什、库尔勒等6条新疆航线，以及张家界、大连、海拉尔等其他热门旅游航线；并新开北京首都机场至绥芬河、丽水航线；山东航空于7月1日起新开北京首都机场至乌鲁木齐航线，每周7班；海南航空在乌鲁木齐、乌鲁木齐等相关航线上增投运力；四川航空也于暑期加班喀什航线。

国际航空市场方面，中国国航通过增班、更换大机型等方式增投运力，主要涉及欧洲、美洲、亚洲和“一带一路”相关航线，如伦敦、巴黎、罗马、利雅得、伊尔库茨克、东京等航线。此外，中国国航计划于7月9日新开北京首都至开罗航线。

暑运初期，首都机场为了便捷广大旅客出行，在6月25日举办中国服务日主题活动，重点推介“京沪”“京蓉”等10余条首都快线产品，并新推出了“行李一站式服务”等措施。7月3日至5日，首都机场还举办“嘉年华”活动，设置演出、市集、亲子等主题区域，在打造航空服务、特色商品等多元消费场景的同时，还通过景泰蓝传统工艺展示、儿童弦乐团表演、航空知识问答、儿童绘画作品展出等丰富的现场活动吸引了众多旅客的驻足打卡，为广大出行旅客提供了一次精彩纷呈的出行体验。

值得注意的是，根据民航局紧急通知要求，为切实保障航空运行安全，自6月28日零时起，禁止旅客携带没有3C标识、3C标识不清楚、被召回型号或批次的充电宝乘坐境内航班。

为更好落实民航局紧急通知要求，首都机场制订相应工作方案，在航站楼出入口、值机岛头、安检现场等关键环节以海报、展板、电子屏、楼内广播等方式加强旅客的宣传告知，并增派服务引导人员，做好充电宝乘机规定的解释说明，也呼吁广大旅客在安检环节配合工作人员进行物品检查。旅客可使用航站楼内现有充电设施进行充电。

首都机场提示广大旅客，乘机出行前应对照民航局规定要求，提前确认所携带的充电宝是否合规，以免影响行程安排。旅客可通过国家市场监督管理总局缺陷产品召回技术服务中心官网查询充电宝是否已被召回。换算额定能量可参照（Wh特小时=V额定电压\*mAh额定容量/1000）公式。针对在安检环节查验的不合规的充电宝，旅客可选择交由送行人带回，或通过现场24小时顺丰快递邮寄，也可以通过首都机场进行暂存。

“首都机场暂存服务时间为7个自然日，暂存期间旅客需自行取回，暂存期满后领取视为自弃。首都机场3号航站楼的暂存点位于停车楼一层的T3旅客服务中心，2号航站楼的暂存点位于航站楼下一层的T2旅客服务中心。”上述负责人总结道。

万户经销商及客户。

“银行车贷政策收缩后，或为汽车金融公司、融资租赁公司等非银机构创造市场拓展契机。非银机构可凭借审批灵活、产品多元等优势提升市场份额，促进汽车金融产品多元化，推动行业从同质化竞争转向差异化创新，长期或将形成更细分的市场分工体系。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树分析说。

万青林持同样的观点。他认为银行可通过深度绑定汽车消费场景、创新差异化产品、构建产业协同生态、依托科技提升服务效率，同时坚守合规底线，来实现自身业务的可持续增长。

不过，“高息高返”这一曾在车市下行期扮演“救火队员”角色的政策被叫停，必然引发车市尤其是汽车经销商的阵痛。

在目前大的市场环境下，经销商的盈利点在不断减少、库存压力进一步加剧，价格竞争逐步恶化，而汽车金融业务作为原先利润丰厚，甚至是卖车的主要来源后，暂停“高息高返”确实会给经销商带来很大的经营压力，进一步降低经销商的收入和利润率。

同时，汽车销售人员通常会从车贷产品中获得提成或佣金，停止“高息高返”将减少这部分收入来源。同时销售人员将面临更大的业绩压力，需要付出更多精力去说服消费者购车，且可能更依赖其他附加产品的销售。

“尽管暂停‘高息高返’可能在短期内减少客户数量，但随着消费市场的理性化发展，更多客户会倾向于理性购车，关注车本身的价值，关注汽车经销商的核心专业能力。因此，经销商若能保持产品和服务的多样性、提升客户服务体验，将更具长期吸引力，有助于在未来竞争中立于不败之地。”万青林总结说。

“金融的本质是服务实体经济，而非制造泡沫。”正如上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚所言，只有让资本浪潮退去，中国汽车产业方能驶向更稳健的深海。然而转型阵痛未消，价格战硝烟又起，如何在“去金融泡沫”与“保市场活力”间取得平衡，考验着监管与行业的共同智慧。

（应受访者要求，文中胡华、徐燕、张磊均为化名）

续承担高息，因此倘若提前还贷的用户增加，那么银行的利息收入就会减少，且前期高额返佣成本无法回收、利润受损，同时还面临客户信用风险增加的问题。

“随着各地政府有关部门规定的出台和各大银行金融政策的收紧，‘高息高返’的情况会越来越少，‘贷款买车比全款买车更便宜’‘贷款买车成为销售人员的主推方案’的时代或将落幕。”万青林说。

## 汽车金融能否回归服务端

近日，河南省内工商银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行等国有大行，中信银行、民生银行等股份制银行河南省分行及河南农商行，均对外集体发布《关于规范汽车消费金融业务的声明》。

文件首次以公开声明形式划定车贷利率“天花板”：明确实际对客利率年化后不得高于当期一年期贷款市场报价利率（LPR）的2倍（即年化利率不超过6%，5年信用卡分期费率不超过16%），河南由此成为全国首个公示汽车金融利率定价上限的地区。

“‘高息高返’模式已经不适用于当下的经济环境，不利于银行与汽车经销商之间的长期、稳定、健康的合作关系。”有国有银行从业者向记者透露，“该模式被叫停，说明银行业已经在积极调整思路和做法，以适应目前的经济形势。”

该从业者预测，未来银行和汽车经销商之间将有可能碰撞出新的业务火花，不再简单依赖于返佣比例占据市场，而是通过提高审批效率、增值服务水平等手段促进业务合作。

事实上，针对这一趋势，已经有不少银行行动了起来。平安银行加大对新能源汽车和二手车消费支持力度，通过升级汽车消费金融与服务体系，满足客户的一站式汽车金融需求；兴业银行在2024年探索打造了“车-家-企”一体化经营链条，汽车分期交易量同比提升276.65%；光大银行围绕“供、产、销、消、用”全场景，打造了“全融通”平台，构建起覆盖整车厂、零部件供应商、经销商及终端消费者的全链条金融服务体系，截至目前，“全融通”累计融出资金超两万亿元，覆盖百余家车企、逾两



曾凭借“高息高返”策略抢占市场的汽车分期模式，正因银行的盈利困境与车市的竞争加剧，逐步退出舞台成为历史。图为6月初北京奥吉通林肯中心店内的金融政策宣传海报。

的银行仅剩下一两家，买车和贷款都要抓紧。”

“2023年和2024年的夏天，金融返佣点能占到我们店总利润的35%以上，单月最高拿过80万返佣。”北京某豪华品牌4S店金融经理张磊坦言，“高返”曾是经销商的生命线。然而如今，就像记者走访市场发现的一样，这一风向已然转变。

作为在2018年车市下行期推广到全国各地的汽车金融模式，“高息高返”指银行与汽车经销商在汽车贷款业务中，将部分贷款利润以佣金形式返还给汽车经销商，而汽车经销商为了促进销售，会将部分返点以车价补贴等方式返还给购车人，以降低购车总价。

在此过程中，银行扩大了放贷金额，经销商提升了销量，消费者则获得了降价优惠。然而这个看起来“一举三得”的模式，却在最近几年引起了舆论的热议和监管部门的高度重视。

2024年3月，国家金融监督管理总局发布《关于规范汽车金融业务的通知》，针对车市“高息高返”乱象打出组合拳，一方面提出“三禁”原则，禁止银行通过返点变相补贴经销商；禁止捆绑销售保险、装潢；禁止以“综合费率”模糊实际利率。另一方面则进行“双录”强化，要求

贷款过程全程录音录像，确保消费者知情权。此外还通过“穿透管理”要求金融机构上报贴息资金最终流向，堵住“车企-经销商”的套利通道。

5月19日，四川省银行业协会在成都举行了《四川银行业信用卡汽车分期付款业务和汽车消费贷款业务自律公约》签约仪式，四川籍内40家银行业金融机构积极响应并自发签署。该公约于6月1日正式实施，要求在川银行业金融机构要严格遵守行业自律要求，不得以高额返佣等不正当竞争手段抢占市场份额，真正通过提升自身服务质量来增强市场竞争力。

“一开始‘高息高返’只是车企为去库存，联合金融机构推出的金融政策，随着市场竞争的加剧，返点沦为一些经销商的‘生存筹码’，同时部分银行以高返抢占份额，返点飙升至5%-7%。”汽车产业评论员万青林对记者说，“如今，‘高息高返’汽车金融模式虽能短期抢占市场，实则暗藏多重风险。”

在万青林看来，“高息高返”破坏了公平竞争环境，部分经销商诱导客户虚报资料等违规操作，扰乱了市场秩序。此外，由于“高息高返”本质是银行与消费者之间的博弈，即银行赌客户两年后继续

中青报·中青网记者 张真齐文并摄

“零利率”“厂家贴息”“贷款返现一万元”……这些曾在各大汽车品牌4S店显著位置张贴的车贷宣传语，近几个月以来正陆续被工作人员悄然撤下。

对此，为购车最近前往多家4S店的北京市民李峰深有感触：“4月看车的时候，4S店的销售顾问还极力向我推荐贷款，承诺贴息后利率只要2.99%，额外还能返3000元现金。前几天再去店里看车，销售顾问问我说贷款活动已停止，要什么利率涨到了4.5%以上，对于返现的问题更是提都没提。”

今年1月，国家金融监督管理总局重庆监管局率先发布通知，要求相关金融机构推进汽车贷款业务“高息高返”整改；6月以来，包括四川、河南、福建等在内的多地银行业协会相继发布汽车消费金融业务自律公约，剑指车市“高息高返”乱象。曾凭借“高息高返”策略抢占市场的汽车分期模式，正因银行的盈利困境与车市的竞争加剧，逐步退出舞台成为历史。

## “贷款买车更便宜”将落幕

“现在贷款买车还有优惠，但活动应该也持续不了多久，可能七八月就停止了。”6月底，记者走访了位于北京市朝阳区的奥吉通林肯中心，销售顾问胡华表示，目前林肯旗下航海家、冒险家等车型均有优惠，贷款购买比全款购车要再便宜2-4万元。

胡华透露，曾经与4S店合作进行“高息高返”的银行有很多家，如今只剩农业银行一家。在该模式下，“长贷短还”成为普遍操作——消费者即使具有全款购车能力也会选择贷款，并在享受优惠后进行提前还款。

随后记者又前往北京鹏龙星徽奔驰4S店，销售顾问徐燕也向记者推荐了“高息高返”的车贷模式。“无论是买奔驰GLB还是GLC，都可以进行贷款，还款1-2年后就可以提前还款，这样一番操作下来能额外省几万元。不过现在合作

# 有效算力全球领先 小鹏G7能否为纯视觉智驾正名

中青报·中青网记者 王志远

对于坚信“高算力芯片是未来”的小鹏汽车董事长何小鹏来说，7月3日上市的小鹏G7，其意义与其他新车截然不同。

作为他口中的“全球首款L3级算力的AI汽车”，小鹏G7共推出602长续航Max、702超长续航Max、702超长续航Ultra3个版本，官方指导售价区间为19.58万至22.58万元，与小米YU7等市场热门车型激烈竞争。

“小鹏G7上市后大增量增长非常快，有信心超预期。随着小鹏G7上市，小鹏汽车今年四季度实现盈利并不是挑战。”何小鹏在接受媒体采访时表示，“在AI时代，高算力芯片是未来。”

据了解，小鹏G7 Ultra首发搭载3颗图灵AI芯片，是全球首款同时应用在

AI汽车、AI机器人、飞行汽车的芯片，并专为AI大模型定制。得益于此，该车的算力高达2250TOPS，跃居全球第一，是行业旗舰的3-28倍。此外，小鹏G7 Ultra实现了行业首次“一舱双旗舰芯”配置，全球首次增加座舱专属图灵AI芯片，智能座舱AI有效算力达800+TOPS，比行业旗舰车型大26倍。

基于全球领先的有效算力，小鹏G7全球首发搭载“VLA+VLM”大模型，并实现完全本地端部署运行。其中，VLA-OL模型构建了“运动型大脑+小脑”的智驾架构，同时具备持续强化学习能力，不仅让汽车主动思考、理解世界，未来还将进化到自主强化学习，让大模型持续进化，实现更高的智驾能力上限与安全下限，为小鹏迈向L4/L5级无人驾驶奠定技术根基。

值得一提的是，小鹏G7搭载行业首发的本地端VLM大模型更是颠覆了人

车交互方式。VLM大模型是车辆理解世界的AI大脑，将成为下一代AI汽车的标配，重新定义下一代智能座舱全新交互体验。

何小鹏告诉记者，这个“智慧管家”能够理解、记忆用户需求并提供定制化专属服务，使智能座舱从传统的被动接收按键、屏幕、语音等指令，进化到无需指令即可主动服务。基于VLM模型的进化，在未来，汽车不只是交通工具，更是真正拥有思考与情感的伙伴。

据介绍，小鹏G7不仅实现了2250TOPS有效算力及本地端VLA+VLM大模型的行业首发，还搭载了“追光全景”抬头显示、“857”领先三电配置、太极AI底盘和超级增强AEB等硬核科技。

“这5年将是中国汽车淘汰赛的最后5年。”何小鹏表示，2025年上半年，小鹏汽车成功实现“全系搭载L2级高阶智

能辅助驾驶”“全球首次将L2级智驾带入2万美元级别”的目标，持续推动高阶智能辅助驾驶平权。

在他看来，全新车型小鹏G7的上市，则是小鹏汽车基于全栈AI自研体系，以大算力+大模型重塑中大型SUV价值标杆，进一步践行科技平权理念。

统计数据表示，2025年上半年，小鹏汽车累计交付约19.7万台，仅用半年时间就超越了2024年全年的交付总量，并成为近期唯一连续8个月交付量突破3万台的新势力品牌。在海外市场，小鹏汽车上半年累计销量突破18701台，同比猛增217%，在新加坡、丹麦、挪威等10个国家获得中国新势力品牌销量冠军，并新增进入英国、意大利、爱尔兰等10多个重要市场。

“小鹏汽车坚持深耕自研与汽车智能化技术普惠，终于带来可持续的正向市场反馈。”汽车分析师白德表示，小鹏G7通过



凭借高算力，7月3日上市的小鹏G7将与小米YU7等市场热门车型激烈竞争。

纯视觉方案实现时速130公里的全场景刹停，有利于打破“纯视觉车型尚未实现时速100公里以上对静止车辆的刹停能力”的偏见，标志着主动安全技术迈入行业第一梯队，为用户提供更高冗余的安全保障。

白德表示，更重要的是，小鹏G7与小米YU7的崛起标志着中国汽车在技术创新上的进一步突破，打破特斯拉在纯电中大型SUV市场的垄断局面。“这有利于促使市场格局发生深刻变化，将推动整个行业向自主研发、科技创新的方向良性发展。”

# 途虎养车 工场店

百万级资金

正品 途虎养车 工场店

952688 TUHU.CN

香港上市 9690.HK

## 助力青年创业梦想

途虎新青年项目

推动实施《青年汽车服务人才创业支持计划》

“此计划由中国青年创业就业基金会联合途虎养车共同发起”