

警惕！货车司机远离“零首付购车”骗局

零首付？低门槛？

不法分子以“零首付”“低门槛”为诱饵，诱导货车司机签订高利贷合同



案例简介

货车司机老张想更换营运车辆，在短视频平台看到“零首付购车、月供低至2000元”广告。业务员在电话中进一步宣称“无需征信审核、当天签约当天提车”，令老张心动不已，随即前往该“公司”面谈。

到访后，对方以“确保服务质量”为由，要求老张先行支付2万元“综合服务费”和“履约保证金”，并口头保证“该费用将从后续车款中全额抵扣”。轻信承诺的老张完成付款后，对方才出示正式合同，老张这才发现实际情况与承诺大相径庭：合同实质为年化利率高达20%的高息贷款协议，且所购车辆总价比市场正常价格虚高30%。

当老张意识到受骗，要求对方解释条款差异时，该公司人员已全部失联，先前支付的2万元费用也无法追回。这正是典型的“套路贷”诈骗手法——通过虚假宣传诱导求职者贷款购车，再以虚增车价、隐藏高额利息等方式牟取非法利益，最终使受害者背负沉重债务负担。



风险提示

- 虚假宣传风险：利用“零首付购车、月供低至2000元”等诱人广告吸引目标群体，实际隐藏高额费用和利率。
- 前置收费风险：在未签订正式合同前要求支付大额“服务费”和“保证金”，且仅作口头承诺。
- 合同陷阱风险：合同内容与口头承诺严重不符，存在高息贷款（年化20%）和车辆价格虚高30%等问题。
- 信息不对称风险：利用货车司机对金融贷款、车辆市场价等专业知识的欠缺实施欺诈。
- 资金安全风险：资金一旦支付，难以追回，且无正规合同保障。



友+小贴士

- ❗ 1. 警惕“零费用”承诺。正规金融机构购车贷款不会收取前期“手续费”，所有费用应在合同中明确列示。
- ❗ 2. 贷款前计算真实成本，应核算总利息、手续费等，避免陷入“低月供、高总价”陷阱。
- ❗ 3. 谨慎签署合同，仔细阅读每项条款，特别关注利率、还款方式、违约责任等内容，不签署空白合同。