



近日,不少有贷款购车意向的市民发现,在银行以分期付款购车,审批时间比原计划延迟了好几天。记者走访泰城4S店发现,汽车厂家的汽车金融贴息政策的普及,越来越多客户在买车贷款的时候,会选择用汽车金融公司来购车。



资料片

## 银行车贷放款越来越难

# 车商贴息卖车也要促销量

本报记者 赵兴

### 银行车贷审核更严格 有房产的客户好申请

银行遭遇“钱荒”以来,金融机构圈钱忙,高利率理财产品层出不穷。这一波强大的理财浪潮也波及到汽车市场。

从6月23日开始,商业银行普遍出现钱紧的情况,车贷业务受到直接影响。部分消费者反映,以分期付款购车,审批时间比原计划延迟好几天。

记者从泰城经销商了解到,从6月初开始,商业银行的车贷放款速度明显放缓。这主要是因为银行车贷业务额度不足,有些银行6月份通过审核的车贷,直到现在还没放款。

同时,车贷审批相比过去也更加严格。多个4S店金融部的金融专员透露,6月以来,银行在放款时

对客户采取“择优录取”的做法,有房产的客户相对较为容易通过银行的审核。

### 交完钱新车开回家 没合格证不能上牌

除了银行车贷审批延长,放款受到影响,汽车市场受“钱荒”影响,不少怪现象又“死灰复燃”。

车款交齐,提车你开回家,但就是不给你上正式牌……在某日系车4S店购车的周小姐就碰到这么个“怪事”。经过多方打听,才知道车辆合格证被银行扣着。车辆合格证和人的户口簿一样,没有车辆合格证自然就不能办理车牌。

泰安金泰英伦4S店总经理赵文平介绍,这在车市不算是个新鲜事,“去年车市不景气,库存高的时候,提车因为没合格证上

不了牌的情况比较常见。”

赵文平介绍,通过抵押车辆合格证,实现银行贷款已经成为许多汽车经销商实现资金周转的“法宝”。操作模式大致为银行、车企、经销商形成三方协议,汽车经销商向银行提出车辆贷款计划,并交付一定保证金,银行将车款付给车企,车企向经销商发车的同时再把车辆合格证抵押给银行。每当卖出一辆车时,就用客户支付的货款还银行,取回车辆合格证交付给客户,然后再抵押另外一辆车,实现资金周转。

记者调查发现,随着“钱荒”的到来,提车没法上牌的怪现象正在加剧。

### 厂家给汽车金融贴息 使用者比例明显提升

记者走访时发现,近期受到银

行方面的影响,汽车金融贷款的业务因此上升,大部分消费者在买车贷款的时候,会选择用汽车金融公司来购车。东风日产嘉信专营店金融专员表示,现在利用银行贷款买车的客户比较少,一方面是因为要求的证明多;另一方面,就算是提供了这些方面的证明,有些贷款也批不下来。所以消费者会选择条件比较便捷的汽车金融公司贷款来买车。

“在我们展厅买车的,将近一半的客户都选择了大众金融,按揭买车。”泰安一家一汽大众4S店销售人员告诉记者,这个比例和年初相比增加了不少。“迈腾厂家政策贴息8000多元。去年只有个别车型有金融政策,现在几乎涉及所有车型。”

记者走访多家汽车4S店纷纷反映,今年以来厂家推出越来越多的金融贴息产品,随着银行车

贷收紧,通过车企金融服务做按揭客户急增。上汽荣威双龙店销售人员告诉记者:“厂家推出了荣威350、MG3、MG5、MG6的两年零利率金融产品,手续费很低,客户在听了介绍之后很容易动心。”

另据了解,像上海通用较早开展汽车金融业务的品牌,如今客户对汽车金融接受程度已经很高,原计划是买凯越的客户,一看车贷很方便,有的直接升级买了英朗。

各大品牌汽车金融的优惠方案渐多,目前把车贷方案作为主要宣传方式在展厅显著位置进行推广的车行也越来越多。“零利率、零首付”已变成了一种常态促销手段。而按照目前的主流车贷方案,一般10万元车型月供只需要两三千元,而有些国产小车的月供只需要三五百元,一般有购车意向的消费者都能承担得起。

## 四种车贷方式,您选哪个?

### 抵押贷款

就是将自已的房产或有价证券抵押给银行(也可以包括亲朋好友的存款),然后取得一定数额的贷款。其实这个和车贷关系不大,只要有抵押,风险少,银行一样乐意借钱给消费者。

**优点:**1、需要强制购买什么保险以及提供公证担保等手续,费用相对节省一些;2、不仅审批容易,并且放款时间相对比较快;3、车辆产权和保险受益人也不是银行。

**缺点:**1、对于不少人群特别是年轻人而言有些门槛过高;2、存在一定的贷款风险,毕竟抵押银行的物品价值远高于贷款额度,如果不按时还贷,银行有权处理抵押物。

2013年银行贷款基准利率如下:六个月至一年(含)为5.6%-6%。一至三年(含)为6.15%,大部分银行是在此利率基础上上浮的。一般来说,一年期利率上浮后大概是7.05%左右。所以这种贷款适合那些有抵押的中高档车用户。

#### 举例

以宝马5系(2012款)523Li豪华型为例,指导价格49.46万元。如果贷款30万元,一年期的利息按7.05%大概是21150元。虽然利息费用不低,但解决了资金与购车之间矛盾。

利用自己已有信用卡申请车贷业务,或向有车贷业务的银行申请信用卡车贷。

**优点:**1、不要财产抵押,手续方便灵活;2、一般审批时间在7-15天左右,个人信用良好的放贷更快;3、无须利息,手续费一次性收取,以招商银行为例,一年期手续费5%,二年期为10.5%,碰到银行促销活动时期,手续费还可以下调,甚至有时还能够免手续费。

**缺点:**1、指定品牌或车型,对于部分品牌和车型还需要在指定车商处进行购买。建行的龙卡购车分期付款合作品牌包括本田、马自达、现代、东风悦达、大众、东风标致等;

2、一些经销商也借机减少优惠,这虽然无明文规定,但实际购车中常常碰到;

3、大部分信用卡贷款会指定车辆保险种类,基本接近全保,而且不管贷款多少,保险第一受益人是银行。如果理赔数字大于银行首肯部分,就需要报请银行通过。这无疑也会带来一些用车麻烦。

#### 举例

以本田CR-V 2.0四驱经典版为例,指导价格是21.78万元。如果首付五成,那么就需要支出11.78万元首付款,剩下10万元分为1年或2年期还清。而且必须第一次就付清第一期车贷分期款。

### 信用卡车贷



汽车金融公司贷款金融服务已经成为拉动销售的主要方式之一。知名品牌如上海通用、一汽大众、上海大众、东风雪铁龙、东风日产、奇瑞等多家汽车公司纷纷推出或准备推出自己的贷款购车业务。

**优点:**1、无需财产抵押,但一般要求当地户口或已婚有住房,这样审批程序更容易通过;2、直接和购买品牌的经销商打交道,所有手续办理便利,一般不会有搭车收费(但不排除一些汽车金融公司的收费项目);3、贷款利率和同期银行贷款利率差不多,但不少汽车金融公司为促销品牌旗下车辆,一般推出一首付50%,一年后付清其余50%的政策,这样就基本不要车主支付利息了。

**缺点:**1、只能在汽车金融公司旗下购买所属车型,有时候还是指定车型,比如上海大众一个时期可能是POLO,另一个时期也许就是帕萨特;2、保险基本是全保,第一受益人是汽车金融公司。

#### 举例

以上海大众帕萨特为例,1.8TSI DSG御尊版指导价格23.98万元(各店优惠可能不同),首付款50%,需要支付12.98万元,剩下11万元一年后还清,无需支付任何利息费用。但保险必须全保,同时第一受益人也必须是汽车金融公司。

就是按正常车贷程序向银行提出贷款,然后获批就能买车,因为风险大、利润少,目前很多银行已经涉足传统车贷业务。据记者了解,目前广州只有少数几家银行的个人业务当中有车贷项目。

**优点:**1、贷款时间比较长,可以3年甚至5年;2、对于律师、医务人员、公务员等稳定高收入工作岗位,银行一般顺利放款;3、极少有车型方面的限制。

**缺点:**1、首付比例一般要求四成甚至五成;2、搭车费用较多,比如指定装GPS定位全保等等;3、利息是正常贷款利率,一般没有利率优惠。

#### 举例

以一汽奥迪A6L TFSI 舒适型为例,指导价格为44.66万元;首付24.66万元,20万贷款3年的话,每个月本息合计5800多元。对于那些收入较高,职业比较稳定的人群来说,这个贷款方式也比较合适,周期也比信用卡车贷稍长一点。(宗永)



### 银行车贷