

银行额度紧张收缩传统车贷,主推信用卡还贷 还款晚两年手续费多三倍

随着各银行对信用卡业务的日益注重和主力推出,信用卡的作用也越来越大。特别今年下半年银行收紧车贷、房贷等消费贷款,原先传统的需要抵押物或担保的车贷,逐步被信用卡还贷所替代越来越明显。而信用卡还车贷方式和分期不同,所支付费用差别较大。所谓零利息零手续费的宣传,大多只是噱头。

本报记者 赵兴超 实习生 杨帆

办张信用卡 贷款买车更简单

分期付款买车,在购车人群中占有很大比例。办理车贷手续复杂,仅仅在抵押问题上就难住不少人。而目前各银行和4S店主推的信用卡还车贷,只需要一张信用卡就能解决所有问题,让许多年轻人趋之若鹜。

一周以来,刚工作2年准备结婚的李军营,一直在为车的问题发愁。准丈母娘要求他得买个车,不然婚事就不好办。李军营手头攒了几年的钱,也足够付首付买一辆七八万元的家用车,还要准备买房。到银行一咨询,像他这样打工的,又没有房产做抵押也不好找担保,很难批下车贷。银行工作人员和小李说了个简单的办法,让他申请一张额度不低于8000元的信用卡,用信用卡做车贷还款,只要第二个月把前一个月的信用卡车贷再还上,就一切OK了。

15日,记者从泰城部分银行负责车贷的业务部门了解到,原先购车贷款的三种方式即银行消费贷款之车贷、汽车金融公司贷款和信用卡分期付款,现在正逐渐转变为以信用卡分期付款为主。银行因为资金紧张、额度有限等,逐渐收缩车贷放款规模,变相提高审批时间和难度,把资金放到其他更为赚钱的放款途径。同时,银行车贷在审批门槛、手续等方面,也

逐级设置难关,让市民“知难而退”。部分银行直接与汽车厂商、4S店合作,推出相关信用卡分期付款业务,市民有时不得不选用这种方式。

在泰城东岳大街一家国有商业银行支行网点,负责车贷业务的业务经理张女士告诉记者,该行车贷目前绝大多数在走信用卡分期付款的途径,手续简便审批快捷,还不用支取利息或抵押费用,只需要一张该行相应额度的信用卡,“如果材料齐全个人资质较高,大概一周就能办下贷款。”

指定车型、指定银行 贷款限制有点多

作为新推的主力购车方式,信用卡分期付款满足着部分消费群体需要的同时,却也有着指定车型或银行条款限制等问题。

“我早就相中了一款10万元的车,但是等了好多次银行做活动,都没有这款车型,也不能做信用卡贷款。要是还不把这个车型放在信用卡车贷的范围里,就只能走传统的车贷了。”16日,已经准备了2个多月用信用卡分期买车的市民小周,刷新了几次其信用卡所在银行的网页,发现钟爱的车型又不在刚放宽的信用卡车贷表格里。小周说,他相中的车型可能有点冷门,持有两个银行的信用卡,只有一家在做信用卡车贷,但前提是能做车贷的车型是银行指定的,有时候会增减一些车

型。从7月份他决定用信用卡办车贷,至今等了2个多月都没等到他想买的车。

16日,记者从部分提供信用卡车贷业务的银行网站看到,多数银行都对信用卡分期购车做了车型指定。有的银行指定持卡人必须在银行合作的汽车厂商购车,有的对不同汽车厂商的不同车型做了规定。如一家银行刚推出的新一批信用卡分期付款指定车型,只有2个合资品牌和1个国产品牌总计10款车型,让市民在挑选时可选择的余地大大受到限制。

“银行做车贷,应该要比汽车金融公司靠谱多了。”曾遭遇过办车贷时贷款公司跑路的市民赵先生,给准备买车的亲戚推荐信用卡分期付款车贷,让亲戚再等一等银行扩大车贷的车型范围。在泰城西部一处4S店,汽车销售员称店内所有车型都能办理信用卡分期付款,但是必须是某一家银行的信用卡,如果购车市民没有该信用卡,店里还能帮忙办一张。

不同还款期限 手续费差3倍

虽然同样名为信用卡分期付款,使用信用卡做分期,还有不同的方式可以选择。部分银行宣称信用卡分期付款零利息或零手续费,但其中仍旧有一些费用隐藏在背后,让消费者防不胜防。

按照信用卡给汽车做分期付款的用途来说,有三种方式可以作为还款途径。一是信用卡在允许额度下提取现金,几次或按月还款。二是信用卡预借现金,向同名的借记卡转账,为每个月设定一个额度允许内的金额,自动按月向借记卡转账。把借记卡再设定为车贷还款用卡,会每个月自动扣除相应的分期车贷金额。第三种方法就是做信用卡分期付款了,这是最为便宜也最简单的方式。

记者从部分提供信用卡分期付款购车的银行了解到,一般来说,市民可以贷到5倍于信用卡额度的车贷分期付款。如果这样还不够车贷的需要,还可以申请银行临时提高额度。

在汽车4S店和银行推介信用卡分期付款时,大多以手续简单、费用低为卖点,有的号称是零手续费或零利息。多数信用卡分期付款购车,银行都要收取一次性手续费,有的不以手续费的名义出现,而是以“金融服务费”等名义收取,这部分费用由4S店和银行分享。银行信用卡分期的时间多为12期、18期、24期和36期等,按照期数的差别,手续费率也从3%到12%不等。

如果按照一辆车贷款8万元计算,贷款做成12期也就是一年期,需要支付2400元手续费,而做成36期即三年期,就得支付9600元手续费,两者相差3倍。而且,信用卡贷款手续费银行多要求一次性支付。

智能转存 让零钱“生钱”

本报泰安9月16日讯(记者 赵兴超 实习生 杨帆) 作为年轻的上班族,花钱的地方多赚的钱少,是让不少人头疼的事。平时结余几百元小额资金,达不到理财产品的门槛,也不知道如何打理。而用好各种各样的智能转存,把零钱聚沙成塔,就成了必备的学问。

“一个月除去吃喝租房人情事,也就剩个三五百块钱。”不少年轻人每个月结余款项,大多在一千元以下,想做好理财规划,却看着起步少则三两万元的理财产品发愁。想要存成定期存款,也数额太小懒得办理。殊不知,每月躺在活期账户上的“零钱”,却是年轻人理财的起点。

对零钱的合理利用,要先从各种各样的零钱理财工具做起。25岁的小白领刘女士,平时喜欢网上购物,接触到了余额宝。余额宝本质上来说是一款货币基金,起售点为一元,符合多数普通年轻人理财起点低、资金量少的特点。在收益问题上,部分使用过的市民计算其年化收益率也在4%到5.1%之间,与银行传统理财产品相差不多。

此外,多家银行早已提供的智能转存业务,也比较适合市民积聚零钱用来打理自己的资金。泰城一家股份制商业银行工作人员告诉记者,智能转存就是市民在自己的一张银行卡里建立多个账户,可以设一个活期账户和两三个不同期限的定期账户。市民对定期账户设立资金额度,当活期账户资金达到该额度,自动将这一额度的资金转存到相应金额的定期账户内,从活期储蓄就变成了定期储蓄,不需要市民跑银行办理。

还有银行提供智能转存基金投资的业务。即市民银行账户内达到一定金额,自动转成购买相应的基金。或是自己签署协议定期购买基金,做基金定投,市民可以把每月发工资当天或后几天作为扣除基金的日子。这些零钱理财途径,本质上来说都是强制储蓄,年轻人花钱大手大脚的习惯,可通过这些途径予以一定束缚,尽快养成科学的理财习惯,才能真正让钱生钱。