

在国内不少地方的车市,消费者经常会遇到这样的场景:贷款购车在4S店形成“一条龙”服务,甚至不少导购还会“贴心”地规劝消费者,“何苦一次付清,反正又不收利息,贷个款慢慢还不是更好?”

接连走访了几家银行网点和多家4S店后,记者了解到,确有不少银行正主推信用卡分期,这种新的贷款方式也颇受经销商欢迎。

银行和经销商都钟爱的信用卡分期对消费者来说真的那么好吗?

在北京南三环附近的一家起亚4S店,记者以客户的身分咨询了一款市场价为13.1万元左右的起亚K3车。销售人员郑先生告诉记者,该厂家与某指定银行有合作,因此用该行的信用卡分期付款可以享受优惠,1年期没有手续费和利息,2年期和3年期均没有手续费,但利息为贷款额的6%和8%。

一秒通高级融资顾问告诉记者,“免息”绝不等于“免费”。“银行方面与车企的合作是不可能‘零费用’的,而所谓的‘零利息’、‘零手续费’均是由汽车厂商或经销商自掏腰包填补的。表面上看,消费者确实得到了一定优惠,但‘羊毛出在羊身上’,这些费用最终会变个模样,再次转嫁到购车者身上。”

信用卡分析师华明举例说,车贷汽车价格高于全款购车价格是比较普遍的一种情况。具体来说,目前,汽车销售时都有一个厂家指导价,在全款购车时,4S店都会给出一个比指导价低2万至5万元不等的优惠价格。但是,如果消费者选择车贷方式买车,通常无法享受到优惠,或者只能享受到小额的优惠。

“零利率”背后也暗藏着一些高收费项目。“虽然不少汽车金融公司或银行信用卡打着‘零利率’的噱头,但是零利率并不代表着零成本。除了利息,不少汽车金融公司都会向申请车贷的车主收取手续费,一般在2%至7.5%的范围内。而信用卡分期购车也通常打着‘零利率’的幌子,收取信用卡分期手续费。”华明说。

捆绑销售也是一大惯用伎俩。“为了能够获得更高的利润,很多4S店会在消费者办理类似‘零利率’汽车贷款等优惠业务的同时,要求捆绑销售其他业务,比如必须通过该4S店或汽车金融公司购买车险等。”华明表示。

融资顾问告诉记者,信用卡分期付款购车在我国目前仍然处于起步阶段,行业规则尚不完善,隐瞒部分条款、偷换概念、私下提高分期费用、绑定服务等问题屡见不鲜,极大地影响了信用卡在购车领域的运用,导致消费者合法权益受损。

在中投顾问金融行业研究员边晓瑜看来,作为车贷分期付款供给方的银行理应有所作为。一方面,银行系统应当加大力度培训信用卡营销人员,提高专业素质,改善服务质

量;另一方面,信用卡分期还款标准细则应当重新完善,霸王条款应及早剔除,并针对乱收费、乱加价、强制绑定其他产品的现象给予严惩。

信用卡分析师张国强建议,申请人在购车过程中,不要单纯看车价,还要看附加条件,一方面货比三家,仔细对比同一款车型各家汽车金融公司和银行给予的利率和手续费;另一方面要仔细查看贷款合同。“对于不了解的收费款项要及时询问,防止部分金融机构对于同一项服务重复收费。”张国强说。