

《2016中国汽车消费趋势调查报告》显示，信贷购车近两年发展稳定，比例保持在40%左右，吸引了近半数的80后及90后。在信贷渠道的选择上，汽车金融公司以42%的被选率居于信贷渠道首位。

在传统银行车贷后劲不足的情况下，今年以来，不少银行积极发展信用卡购车分期业务，通过费率优惠、厂家贴息等多种方式促销，希望能够分食到汽车信贷市场这块大蛋糕。然而，对于购车人而言，天下并没有免费的午餐，或许只是“午餐”的收费形式进行了再包装。

### 信用卡免息有水分

近日，《证券日报》记者以购车者身份走访了北京地区多家汽车品牌的4S店。在某品牌的4S店，本报记者谈好具体车型的价钱后，向销售人员提出想要信用卡分期付款。销售人员介绍道：“目前我们品牌与两家国有大行有合作，选择这两家银行的信用卡分期12期可以享受零手续费。不过，购车人需要重新办理信用卡，并提供6个月以上的社保缴纳证明以及6个月以上的工资流水；办理信用卡一般3天-4天会得出审批结果，最快1天至2天即可。”

同时，上述销售人员还介绍称，“目前大多数车型都有信用卡分期贴息活动，客户选择12期分期不需要承担手续费。选择24期和36期分期，一般需要客户承担的手续费率分别为4%和8%，针对车型不同，有不同金额的贴息活动，3000元至8000元不等。”

值得一提的是，信用卡分期的活动虽然进行得火热，但是实际的花费却不止上述这些。在本报记者的追问下，这位销售人员表示：“还需要在购车当天缴纳一定的分期服务费，服务费根据车型不同，一般为1500元到2000元不等。”同时他还告诉本报记者，如果在周末前来购车，他的权限可以对分期服务费进行减免，但是数量有限，需要提前打电话跟销售人员预约。

在另一家汽车品牌的4S店，信用卡分期贴息活动也得到多个销售人员推荐，该品牌合作的银行更多，根据销售人员的介绍，有两家国有大行和两家股份制银行在该4S店有驻点的工作人员，客户提供工资流水以及社保证明，在申请的第二个工作日即可出结果。

不过，与上一家4S店相同的是，除了分期期数不同对应的不同手续费率外，购车者还需要支付3000元的分期服务费，并且首付比例需达到30%以上。这家4S店的销售人员还介绍，目前选择信用卡分期购车的客户相对较多，因为选择其他贷款方式

，例如汽车金融，一般都需要首付款在50%甚至60%以上，而信用卡分期的首付款不会超过车款的30%，甚至存在零首付。

在《证券日报》记者走访调查的多家4S店，除了分期手续费，购车者都需要缴纳不同金额的服务费，一般为1000元到5000元不等，有部分品牌根据分期总额的不同收取不同的服务费，一般为分期额度的0.2%。

免息还有别的“坑”

俗话说“买的没有卖的精”，除了分期服务费外，《证券日报》记者了解到，有部分汽车厂商在为客户提供“免息”的优厚待遇后，往往还会在其他促销政策上做文章。

在《证券日报》记者走访咨询的一家4S店，大厅展示牌上列出了多项优惠活动，不过本报记者在向销售人员咨询时才发现“同一款车型只能参加一项优惠政策”。该品牌的一款热门车型最高分期期数可以为60期，选择分期36期及以下时客户承担的手续费率均为0%，选择48期和60期也可享受每台8000元的贴息金额，相当划算。

不过，本报记者随后了解到，根据该品牌的夏日促销活动，只要购车者电话预约到店，均能享受18000元的购车减免。但是如果选择了信用卡分期，减免活动就不能参加了。

在另一家4S店，销售人员在介绍完信用卡分期的优惠活动后告知：“选择信用卡分期可以享受三年免息，但是需要在我们店购买三年车险，同时需要由我们办理上牌等手续。有北京指标最划算，只需要缴纳800元手续费，如果没有北京牌照指标，需要上外地牌照，花费会更高，但是最高不超过5000元。”

另有部分4S店的销售人员介绍，客户需要承担的手续费率由合作银行规定，分期服务费我们有权限做减免，但是需要在4S店原价购买汽车装饰。

除了上述猫腻外，目前所有信用卡分期付款形式都比较雷同：一般要求在第一个月支付全部手续费，后续每月等额支付月供，如果提前还款，已缴纳的手续费服务费等不予退还，购车者需要慎重考虑，同时货比三家，以免掉入信用卡免息这些“坑”。

