

银行信用卡分期购车随着信贷政策的日益收紧在近日表现日益强劲，大有将银行传统汽车贷款取而代之之势，甚至有方面声称银行已经停止了个人汽车贷款业务。而据中国最大的在线贷款交易平台易贷中国了解，在国内汽车信贷消费刚需依旧旺盛的情况下，所谓银行停止了所有的汽车贷款业务虽然言过其实，但当下信用卡分期购车的确正以零首付、低门槛、审批快速等特别优势席卷整个汽车信贷消费市场。

不过，凡事有利有弊，信用卡分期购车尽管优势多多，却也并非十全十美到足以取代另两大车贷方式的地步，车贷市场三足鼎立的格局并未改变；而在各大银行及媒体对信用卡分期购车铺天盖地的宣传攻势下，不少对贷款买车还不甚了解的购车者被忽悠的有些迷糊，在不清楚自身条件情况下便草率决定刷一把，殊不知信用卡分期购车有其特性，并不适用于所有人，下面易贷中国将为大家讲解一下在办理银行信用卡分期购车过程中需要注意的四大隐患：

零首付背后有风险

从汽车贷款首付看，信用卡分期贷款购车确具优势。传统银行个人汽车消费贷款一般要求的首付平均水平为30%，汽车金融公司平均首付额度一般为20%，而银行信用卡分期购车的首付则最低有零首付的优惠。

但零首付背后还有贷款利率方面的隐忧：信用卡分期付款尽管没有利息，但是在办理时要收取一笔手续费，一年的还款期手续费率在15.6%左右，两年还款期费率达17.28%之多，有的则更高。对此，借款人不妨多了解对对比多计算，以免被单纯的零首付诱惑。

期限不长隐患多

据易贷中国了解，多数银行开设的信用卡分期购车服务的还款期限集中在最长12期，即仅仅一年的还款期限，少数如建行可最长贷36期，但需收手续费，且不是任何人、任何车型都可以申请的到。这相比传统银行个人汽车消费贷款一般还款期为36期，最长可贷60期的长期限来说，则给购车一族的还款带来了一定的压力和问题隐患。

如若同等贷款金额下，信用卡分期购车的月供压力便十分明显，中间资金链断裂的风险也高，一旦哪天还款没跟上，又要交罚息和滞纳金，还会在信用记录上打上污点，算起来有点得不偿失。

捆绑销售需谨慎

为了所谓的利润，一些4S汽车终端店，往往为购车一族办理信用卡汽车办理贷款购车申请的同时，要求购车一族必须买这个买那个，比如上个汽车车牌，比如购买个汽车全险，甚至还有要求买什么精美礼包的。不要小看这些捆绑销售，一个小小的保险就有可能就会让你差额上万元，不能等闲视之。

门槛不一需比较

一方面，每个有信用卡分期购车的银行都有相应的合作品牌和可以享受业务的车型，如果你想分期购买其他车型，对不起，只能找银行或者汽车金融机构贷款了。

另一方面，有些银行在分期付款业务上设置了一定的门槛，如有关人士在咨询某一家机构是否可以分期付款购买一款汽车时，其客服人员告知鉴于持卡人的信用卡消费金额未达到银行的标准，不能用该行信用卡分期付款。

因此，购车一族在办理银行信用卡分期贷款购车时，一定要做到对号入座，不仅要看车，不仅要看银行，还要看银行对于分期申请人的基本要求限制，以免影响购车心情和进度。

在此，易贷中国建议广大购车一族在选车买车的过程中，一定要学进行多种贷款买车方案的比较和计算，争取能从银行信用卡分期贷款购车中获得真正的优惠。