

一次性付清还是分期支付，手续费都会收取，即使提前还款，手续费也不会改变。

铺天盖地“免抵押、免担保、零利率贷款助您摆脱困扰”的广告，让近一段时间陷入资金周转困境的张磊眼前忽然一亮。

去年秋天，他成功圆了买房梦，这也花尽了他几乎全部的积蓄，可是眼看婚期将近，房子的装修款都还没有到位，他一直以来想在今年购一部爱车的想法也无奈被搁置。

诱人的广告让他看到了希望。

可是，央行密集加息，银行贷款额度紧、审批难、利率高的消息也屡见报端，这些看似赔本赚吆喝的广告是真的吗？

零利率贷款看上去很美

其实同一家4S店，张磊不知道去了多少次，每次路过都要去看一看钟爱的车型有没有降价优惠，但最后还是只能空手而归，他现在能拿出的最多只有6万元。

这一次，他是冲着店内“零首付零利率POLO轻松开回家”的大横幅广告去的，销售人员告诉他，消费者首付购车款40%之后，便可享受一年贷款零利率的优厚待遇，其间没有月供，只需要在一年后将余款一次性还清即可。除此之外，还有两年期“低月供零利率”以及三年期低利率贷款等多种方案供消费者选择。购车者只需提供收入证明、身份证等即可办理，无需抵押，无需担保。

该人士透露，目前市场上购车零利率的实施方案主要有两种，一种是1-3年贴息贷款方式，这也是市面上最常见的一种按揭方式，消费者按揭贷款买车，自己只需要支付本金部分，其间所产生的利息部分全部由经销商来承担。另外一种方式就是通过免息实现“零利率”贷款，即汽车厂家通过自己的金融公司把利率部分设置为零，消费者只需归还本金。

免抵押免利息

实为转移信用卡额度

为了解经销商所说免息购车可节省的近一万元利息是否属实，张磊又前往银行咨询普通车贷办理的相关情况，客户经理建议他采用“信用卡分期付款”的方式购车，

也不用支付利息。除此之外，用信用卡贷款还可以取现，办一张信用卡，可以将额度转到你的借记卡中，不需要抵押，没有利息，最高可以申请到额度80%的贷款，分期数为3~36期不等，之后每月通过信用卡分期按月还款即可。

几天的咨询结果让张磊喜出望外，其实贷款消费他之前就考虑过，只是顾及到现在央行持续加息，银行的个人消费贷款利率又不断走高，普遍在基准利率上浮10%-20%，怎么想都不划算。现在看来，居然还有这么多方式可以取得无息贷款，不用再犹豫了。

“免费午餐” 年息达8%

在商言商，这句话说的一点也没错，赔本的生意谁也不会做。当张磊前往4S店实际办理车贷时，问题接踵而来，原来免息并不等于零成本，甚至还要花费更多。

首先，零利率名为免息，但实际代价不菲，这背后就是3%-7%不等的手续费。执行零利率的银行都有具体规定，付款期限越长手续费越高，购车人使用“零利率”的现金支出远高于全款。

而部分不需要支付手续费的车型，却必须搭配购买一些保险。车损险、盗抢险、商业三者险、交强险、不计免赔等主要险种都需投保，算下来，成本也不少。

另外，市场上推出的“零利率”贷款购车均不能享受其他降价优惠政策，需按原价办理按揭。某2.0L左右的车型目前优惠幅度在三万元左右，如果消费者申请零利率贷款，优惠幅度就只有一万元左右，比全额付款多了近两万元。

张磊告诉记者：“经销商推出的零利率贷款活动都是针对指定的车型，然而这些车型往往是某一时期的促销重点，还会兼有其他直接的价格优惠，可是如果办理了贷款，这些优惠就无法享受，一笔账算下来，未必划算。”

除此之外，一般情况下，真正享受“零利率”车贷的只有第一年时间，而第二年就要按正常的利息还贷。如果无法在一年内筹到剩余的款项，那么该付的利息一点都不能少，有的还需要承担违约责任。

同样让张磊失望的还有信用卡取现，所谓没有利息，其实也是要缴纳一定的手续费。以某股份制银行为例，目前现金分期有3期、6期、12期、24期、36期供选择，手续费分别是0.72%、0.66%、0.61%、0.66%、0.72%，借款额度在1万元以下，手续费一次性收取；借款额度在1万元以上，按照期数分期收取。按借出金额2万元计算，如果分6期，月息0.66%，6个月需缴纳利息792元，如此算来，年息高达8%。而且，无论持卡人一次性付清还是分期支付，手续费都会按照约定期数收取，即

使提前还清取现额，手续费也不会改变。