贷款买车的人越来越多，基本上，贷款买车包括四种手段：个人直接找银行贷款、信用卡分期贷款、通过汽车金融公司贷款、通过第三方担保或分期公司贷款等等。比较而言，信用卡分期买车流程比较简单，申请门槛也相对要低，因此，很多人选择信用卡分期买车。

那么，什么是信用卡购车分期？

信用卡购车分期，是指信用卡持卡人向发卡银行申请欲购车款的部分金额，在约定期限内逐月还款，并按照发卡银行规定支付一定手续费的信用卡付款方式。

这种方式需要交一定比例的首付款，剩下的余款按月偿还即可；不需要缴纳利息，只缴纳手续费，而且银行一般要一次性收取，分期期限最长可达3年。

信用卡分期买车跟直接贷款买车有区别吗？

有的。相比于其他购车贷款，信用卡分期购车门槛更低，只要申请者个人信用记录良好，并且能够提供银行认可的工作收入证明或财产证明，一般 7个工作日内就能完成贷款。而且，信用卡分期购车没有利息，只有手续费，比普通贷款更加便宜。

信用卡分期买车成本多高？

一般来说，信用卡分期买车零利息，但是要支付手续费。各行的分期手续费高低不等，持卡人可登陆银行官方网站进行查询或者拨打银行客服电话进行咨询，融360信用卡小编以工商银行为例为大家进行介绍：

工行信用卡分期买车，分期期限12期的手续费为5%；分期期限24期的手续费为8%，分期期限36期的手续费为11%。信用卡分期买车通常需要持卡人自行支付至少30%的首付款，且不能使用信用卡支付。如持卡人要购买一辆本田杰德，总车款假定为15万，他需要支付30%首付款即4.5万元，然后分期12期，手续费为5250元，每期需要偿还本金为8750元。

信用卡分期买车的流程是怎样的？

通常，信用卡分期买车需要五个步骤：

（1）持卡人可以拨打发卡银行电话，查询能否办理信用卡分期买车业务，什么车型适用，能办多大额度；

（2）持卡人持有效身份证件到指定经销商店面申请分期购车；

（3）持卡人确定所购车辆，填写订购单，交由银行，银行后台进行核实；

（5）银行后台进行放款审核，完成放款手续后持卡人提车。

那么，信用卡分期买车是不是绝对的最优选择呢，有没有弊端？

融360信用卡小编提醒大家，通过信用卡分期买车，需要注意以下事项：

1、警惕经销商抬高车价

信用卡分期买车虽然可以做到零首付、零利息，但是通常银行会绑定经销商，只能在指定经销商处购车。那么这个时候，就要警惕经销商是不是抬高了车价进行售卖。最好是通过专业的汽车网站进行比较，保险起见，还有通过电话联系或者实地走访去看看其他经销商的报价，比较之后选择最优的经销商。

2、警惕捆绑销售

既然是指定的经销商，很多事情就由不得消费者做决定，如果你在指定经销商处买车，还需要警惕的就是有没有捆绑销售。比如经销商有没有要求消费者买车的同时购买一些指定产品，车险、汽车装饰等，这无形中就又赚了消费者一笔钱。

3、分期购车免息不等于无成本

虽然没有利息，但是有手续费啊，且手续费也不低。这就需要消费者比较各家银行信用卡分期买车的分期手续费谁高谁低了，选择手续费最低的银行办理信用卡分期买车。

最后，融360信用卡小编提醒大家在买车前做到以下几点：

1、首先要弄清楚自己的还款能力，不要盲目选择分期付款买车，以免承担较高的债务，最终无力偿还的话，后果很严重。

2、购车前，应对准备购买的车辆进行详细了解，选取多家销售企业进行对比。

3、购车时记得留取各种有利于维权的文件、信息等证据，遇到侵害消费者权益的行为，请及时拨打12315投诉举报热线。