

近年来，我国汽车产量和销量逐年上涨，已经连续 6 年居于世界首位，与此同时我国汽车消费贷款也大体处于上升趋势，汽车消费贷款余额保持持续上升，与汽车销量发展趋势一致。目前，世界发达国家平均贷款买车比例约 70%，美国在 80%以上，而我国远低于这个水平。

我国个人汽车消费信贷业务始于 1999 年人民银行出台《关于开展个人消费信贷的指导意见》这项政策。随后，各机构纷纷将个人汽车消费信贷业务纳入业务领域，并给予重点发展。此后十几年间，我国汽车产销量快速增长，个人汽车消费信贷业务经历了商业银行抢占市场期、汽车金融公司进入期、创新增长期三个阶段。

近几年，部分商业银行推出的信用卡分期购车业务得到了快速发展，成为个人汽车消费信贷市场上的一匹黑马，占据了较大的市场份额。

信用卡分期购车优势

在利率方面，信用卡分期购车低于汽车金融公司，有着成本优势；在审批速度上，信用卡分期购车比银行汽车贷款手续简便、快捷。信用卡分期购车平衡了汽车金融公司与商业银行汽车贷款的优缺点，具备成本较低、信用模式为主、办理手续简单、汽车合作品牌较多等竞争优势。

而对于银行而言，信用卡分期购车优于传统银行汽车贷款，能够在客户进行业务申请及贷后偿还阶段，对客户的消费情况、还款情况进行记录和跟踪，有效地控制可能出现的风险。

信用卡分期购车业务的流程

前去可办理贷款品牌的 4S 店选择车型；

向相关银行申请信用卡分期贷款；

.银行审核（1-3 个工作日）；

支付首付、手续费；

提车、每月还款。

目前各商业银行纷纷推出自己的个人汽车消费信贷产品，但产品在最低首付、手续

费率、最长期限等各方面大致相同。

银行	产品	最低首付	手续费率	最长期限(期)
建设银行	龙卡分期购车业务	车价的 30%	4%-12%	36
中国银行	“车贷通”业务	车价的 30%	4%-7%	36
农业银行	金穗贷记卡分期购车	车价的 30%	0-5.5%	36
工商银行	牡丹卡分期购车业务	车价的 30%	3.91-11.28%	36
招商银行	“车购易”业务	车价的 30%	3.5%、7%	36
民生银行	“购车通”业务	车价的 30%	0-19.9%	24

数据来源：各银行的官方网站及其他网站搜集取得

头条号 / 华车hwat

信用卡分期与传统银行贷款对比

费率方面

信用卡分期购车可以由经销商提供不同程度的贴息活动，有时经销商为了对车型进行促销，对购车消费者提供全额贴息，零手续费率。而银行汽车贷款业务利率为官方利率，因此受到一定的限制，目前大部分银行对12或18个月的分期采取免息活动，远低于一年期贷款利率，而费率的高低是消费者在选择购车方式时考虑的重要因素，因此对于购车消费者具有较大的吸引力。

活动车型	首付比例	尾款比例	期数	分期金额	客户费率
GL8 358、 GL8 258 Legacy、 GL6	≥40%		12		0.0%
			18		0.0%
			24		2.5%
			36		7.0%
昂科威 (28T&20T前驱豪华型)、 全新君越 (30H&28T&20T豪华型)、 全新一代君威 (28T&30H&GS)、 Velite 5	≥30%		12		0.0%
			18		0.0%
			24		0.0%
			36		4.5%
全新君越(其他20T车型)、 全新一代君威(20T)、 昂科威(其他20T车型)	≥30%	0%	12	3-35万	0.0%
			18		0.0%
			24		2.5%

头条号 / 华车hwatone

办理手续的快捷程度

信用卡分期购车业务要优于银行汽车贷款业务，由于信用卡分期购车消费者仅需持本人有效身份证件和信用卡原件直接去经销商处填信用卡分期付款申请表即可，经过审核通过签署相应的贷款合同和抵押合同即可，手续相比传统的银行汽车贷款要简便很多，为借贷双方都提供了许多便利。

可选车型方面

由于信用卡分期购车只限于与银行合作的汽车品牌，购买其他品牌车型则无法办理此项业务。而银行汽车贷款则对车型没有限制，对任意车型都可以提供放贷业务，客户选择空间较大。

贷款额度、期限和首付款

信用卡分期购车业务和银行贷款购车业务在贷款额度、贷款期限及首付款方面也有一些差异，如信用卡分期购车业务一般要求贷款额度不得超过 50 万元，贷款期限一般为 1-2 年，最长为 3 年，而银行贷款购车业务一般无额度限制，期限最长为 5 年；在首付款方面信用卡分期购车业务一般要求 40%，有些车型可以优惠到 30%，银行汽车贷款的最低首付要求仅为 20%即可。