

贷款买车当心猫腻

如今,汽车已成为老百姓居家出行的交通工具之一,而与之相伴的车贷市场也蓬勃兴旺起来。公众贷款购车大多分为两种,一是通过银行贷款,二是通过汽车金融公司。据了解,几乎全部的合资品牌汽车厂商都将旗下汽车金融公司引入中国市场,大部分自主品牌汽车厂商也已经成立或正在筹建汽车金融公司。然而,究竟哪种方式贷款更划算又需要注意点什么,成了消费者“幸福的烦恼”。

银行贷款与汽车金融公司各有千秋

近日,河北日报记者走访了位于石家庄市建华大街与北二环交口的汽车园区发现,单从利率上来看,银行的贷款产品目前仍有一定的优势,但是与其他产品的差距正在缩小。

据一4S店的工作人员介绍,在选好某款车型之后,公众可以直接到银行申请消费贷款。虽然相比汽车金融来说,银行的低利率较为诱人,但申请起来相对麻烦一些,且并非人人都能申请到。相对来说,银行贷款的审批流程较为复杂,需要的材料也较多,包括身份证、户籍证明、本地房产证明、购车合同等相关证明。此外,银行在贷款时,还会对贷款人的资质进行筛选,逾期多次或者其他征信记录存在污点,借款人都不能获得贷款。银行由于批贷时间较长以及流程问题,购车人提车往往要等待一个月左右。

汽车金融贷款就是通过汽车经销商,向其背后的汽车金融公司申请贷款的一种方式。这种方式门槛较低,流程比银行贷款的简便一些,发放贷款手续也简便很多,限制也少了很多,但是大多汽车金融贷款比银行贷款的利率高许多。汽车金融公司对于旗下品牌车型,贷款后提车大约为一周左右。

如果您在银行有良好的信用,并符合银行各项要求,同时不着急用车的话,选择银行贷款比较好,毕竟可以少掏一部分钱。但是如果你急着用车,又或者不符合银行贷款标准的话,那么汽车金融贷款是最佳的选择。



资料图片

不仅如此,据记者走访发现,在促销活动期间,从4S店购车并申请相关汽车金融公司的贷款还能有额外的车价优惠。或者,部分车型会有额外补贴,算下来购车成本比银行贷款还能便宜一些,具体补贴比例要看活动车型而定。每家汽车金融公司对于母品牌的车型几乎都有或多或少的优惠。

贷款买车小心猫腻

“零首付,零利率……”五花八门的诱人贷款政策,让消费者受益的同时,也引来不少关注。为何贷款机构会在汽车消费金融领域频频“大招”,甚至不惜“赔本赚吆喝”?这里面是不是有什么消费者所不知的“秘密”?

通过记者对多家4S店走访发现,现在4S店基本上都有合作的贷款银行,有些品牌厂家还有自己的汽车金融公司,因此消费者在进店试车和购车时,销售人员都会“积极”介绍自己的车贷服务。如果消费者选择贷款购车,销售人员就会为购车者提供一个基本的融资方案,包括期限、金额

和相关费用等,一旦客户对方案认可,就会有相应的贷款专员负责具体的贷款事宜。一个个“隐含成本点”好像早已挖好的“坑”,等着消费者掉进去。

据了解,通常打着“零利率”的汽车金融贷款,4S店大多会向客户收取一笔2000元到5000元不等的贷款服务费。更有甚者,记者在走访一家4S店时,发现销售人员会主动介绍店里的贷款政策,当问到相关费用时,销售人员并没有明确提出要单独收取服务费,而是把这笔3000元的费用和银行贷款手续费算在了一起,最后告诉一个总的费用价格,许多没有仔细看数字的客户便会“稀里糊涂”略过这一项。

而且,记者发现如果贷款购车,许多4S店会指定消费者购买车险的保险公司,有的还会指定消费一些“大礼包”,例如装具礼包、贴膜礼包等等,在这些指定消费面前,购车者的议价能力很弱,通常只能按照4S店的要求购买。

贷款买车不简单

一位银行负责汽车贷后管

理的工作人员告诉记者,他每天都会接待一些贷款购车客户,通常都是要求银行提供正常还款的证明或者向银行申请调取车辆产权证等抵押物的复印件或原件。这些客户有时还会抱怨,“早知道贷款这么麻烦,当初就全款买车了。”

一般消费者都会认为贷款办完,正常还款就不会有别的事情,其实不然。除了少数资质非常好的客户能够在银行获得购车信用贷款外,大部分客户办理车贷都是以车辆抵押为前提的,也就是说在还清全部贷款前,许多客户的产权证、购车发票和保险单原件都抵押在银行。这是导致客户所谓的“麻烦”的主要原因。

一位业内人士提醒消费者,如果贷款购车,可以在车辆抵押前,要求4S店提供全套资料的复印件,避免需要使用时再去银行申请。随着汽车贷款市场竞争的激烈,信用类产品的客户群体越来越广泛,消费者可以尽量选择使用信用贷款方式,免去抵押车辆带来的后续的影响。(杨广)

5月车市下滑 中汽协暂不调整全年增速预期

本报讯 据北京晨报6月19日报道,中汽协近日发布的最新销量数据显示,5月车市,产量微增,销量略降。1月至5月,汽车产销同比均呈小幅增长,增幅比1月至4月继续趋缓。其中乘用车共销售175.13万辆,环比增长1.69%,同比下降2.64%。乘用车市场已经连续两个月出现销量增幅下降的情况。但是,中汽协表示,今年前5个月汽车市场的低迷主要是因去年透支的影响,波动属于正常区间,暂时不会调整全年5%的增速预期。

乘用车市场,除了SUV外全线下滑。今年前5个月,乘用车产销分别完成9638万辆和9421万辆,比上年同期分别增长3.1%和1.5%,低于汽车总体1.4和2.2个百分点。其中,除SUV产销保持增长外,轿车、MPV、交叉型乘用车产销继续呈现下降趋势。其中:SUV产销分别增长19.6%和17.1%;轿车产销分别下降2%和3%;MPV产销分别下降13.9%和17.8%;交叉型乘用车产销分别下降34.1%和25.7%。

整体车市低迷,但是中国品牌乘用车市场日子过得不错,份额高于同期。5月,中国品牌乘用车共销售730万辆,同比增长1.8%,占乘用车销售总量的41.7%,比上年同期高1.8个百分点;其中:中国品牌轿车销售162万辆,同比增长10%,比上年同期提高20个百分点;中国品牌SUV销售39.7万辆,同比增长18.6%,占SUV销售总量的55.6%,比上年同期提高2.4个百分点;中国品牌MPV销售12.3万辆,同比下降22.1%,比上年同期下降5.5个百分点。

新能源汽车市场持续升温。5月,新能源汽车产销分别完成5.1万辆和4.5万辆,同比分别增长38.2%和28.4%。其中纯电动汽车产销分别完成4.4万辆和3.9万辆,同比分别增长52.5%和49.0%;插电式混合动力汽车生产0.8万辆,销售0.7万辆,同比分别下降9.3%和28.3%。

销量排名前十位的轿车生产企业依次为:一汽-大众、上汽大众、上汽通用、东风有限(本部)、一汽丰田、吉利控股、长安福特、广汽本田、北京现代和广汽丰田。与上月相比,一汽丰田和长安福特销量呈较快增长,一汽-大众、上汽大众和东风有限(本部)增速略低,其他企业呈一定下降,其中吉利控股降幅居前。谁将成为2017年上半年销量榜首备受业界关注。(和玲)

美环保署:FCA或2015年就开始排放作弊

本报讯 据一些媒体近日报道,美国环境保护署早在2015年11月就曾表示过对菲亚特克莱斯勒公司(FCA)的质疑,怀疑其部分车辆采用“失效装置”,以达到掩盖柴油车超量排放的目的。

美国环保署和加州空气资源委员会在今年1月指控菲亚特克莱斯勒使用秘密软件,非法操控10.4万辆2014年至2016年款Jeep大切诺基和道奇Ram1500的柴油排放。菲亚特克莱斯勒并未立即公开回应。

美国环保署下属交通和空气质量部门主管Byron Bunker在2016年1月的一封电子邮件中表示,他“非常担心公众对高氮氧化物排放的关注发展得太慢”。他提到的氮氧化物主要指被污染的空气中的氮氧化物。Bunker还表示,环保署在2015年11月的会议上告诉菲亚特克莱斯勒,其至少有一个辅助排放控制装置违反了该机构的规定。

菲亚特克莱斯勒旗下美国子公司的汽车安全与监管部主管Mike Dahl回应称,公司正在努力处理此事,并且其非常理解环保署的担忧。他还补充道,如果环保署对外宣布这一消息,将引发公司“潜在的重大监管和商业后果”。(杨远)

北京首个合规社会网约车司机上岗

本报讯 6月19日,北京青年报记者从首汽约车获悉,北京首个合规社会加盟网约车驾驶员吕师傅正式上岗。6月16日,吕师傅和他的车辆均获得北京交通委运输局的资格认证,成为北京网约车新政落地后,首个拿到合规运营资质的网约车司机和社会车辆。

6月16日下午,首汽约车北京加盟司机吕师傅在北京市交通委员会运输管理局取得了《网络预约出租汽车运输证》,外加之前取得的《网络预约出租汽车驾驶员证》,这意味着首汽约车第一个社会加盟司机完成了合规转化。据介绍,这也是在网约车新政落地后,全北京首个拿到合规运营资质的社会车辆和网约车司机。

上个月,首汽约车宣布成立“首汽约车品质出行学院”,并在北京正式开启面向社会招募个人加盟司机的通道。

记者了解到,首个加盟成功

的吕师傅此前也开过网约车。

“其实我之前也在别的平台开过网约车,但是去年一些政策的出台,原来的平台越来越不好做了,平时跑起来也比较担心,就停了一段时间,前不久也是周围朋友推荐,我才知道首汽约车在招募司机,就选择了尝试。”吕师傅说。

今年3月23日,吕师傅向首汽约车报名。报名后,他提交了各类资料用于平台审核。“我们所有报名的司机的资料都被首汽约车发到了相关公安部门,对我们的背景进行严格的调查,是否有酒驾和犯罪记录等等,为了保证这个平台司机的安全和可靠,仅审核就用了十多天时间。我们同批报名的只有通过审核才有资格进入下面的培训环节。”吕师傅说。

据首汽约车品质出行学院相关负责人介绍,报名网约车的司机将接受学院的培训,在所有

培训课程都完成后,首汽约车将对加盟司机进行考核,只有考核达到90分以上的才有资格进入首汽约车平台。

据了解,目前已有大量社会加盟驾驶员完成了培训,正在办理网约车驾驶员、合规车辆认证

的证件,待办理完成后将第一时间上岗为用户提供服务。

不过,相关负责人表示,首汽约车并不是招收私家车成为网约车,加入平台的车辆必须符合网约车新政的要求,车辆性质需更改为营运性质。(刘洋)

汽车投诉台 奖您百元现金了

如果您在买车、用车、修车的过程中遇到什么不合理、不公平或碰到什么糟心事,都可以让我们来帮您!

汽车投诉您来报料,我们为您跑腿维权!线索一经采用刊发,奖您百元现金!报料事件见报后,报料人可到平顶山日报传媒集团汽车工作室领取现金。

报料有以下三种渠道

电话:15603751862

微信公众平台:“鹰城微车市”

邮箱:2271793669@qq.com

