

汽车消费信贷令人望而却步的“优惠”PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/480/2021\\_2022\\_\\_E6\\_B1\\_BD\\_E8\\_BD\\_A6\\_E6\\_B6\\_88\\_E8\\_c122\\_480911.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/480/2021_2022__E6_B1_BD_E8_BD_A6_E6_B6_88_E8_c122_480911.htm)

数年前推出的汽车消费信贷，据说是为了启动私人汽车消费、推动内需而作出的重大优惠措施。做了好几年“轿车梦”的我，好不容易积存了近十万元，经反复比较、衡量，我决定以按揭购买一款颇为流行的中档国产小轿车。万事具备，本以为可以圆了多年的美梦，谁知，到汽车销售商处开出三年期70%贷款购车计划，不看不知道，一看吓一跳。研究了几个月，仍百思不得其解。全文照录如下：《消费贷款，圆您汽车梦！》车型：×××××；价格：165000元；1，首期付款（押金）30%，共50000元（银行贷款70%，共115000元）；2，履约保证金16500元（保证金还清后退还购车人）；3，车辆购置税15000元；4，入户费500元；抵押费100元；5，保险费10166元。办完全部手续费用合计为92266元，每月还款本息3496元，三年共付利息10856元。保险费清单：1，车损险：3540元；2，第三者险：1755元；3，盗抢险1320元；4，司乘险：500元；5，自燃损失险：660元；6，贷款归还保险2391元。合计：10166元。如果你想通过贷款圆汽车梦，你就得全部无条件地接受上述条款当然，除此之外还要购车者提供有相当稳定收入的保证人签字为你的贷款作担保。虽然按照目前我的存款和预期收入也能承受得起，但极不合理的附加条件使我对信贷购车望而却步。不合理的条件之一：附加的保险条款不但种类繁多，费率高，且极其不合理。“保险自愿”本是《中华人民共和国保险法》的基本原则，但这一法律

原则到了“汽车信贷消费”中完全变了味：如果你想享受银行信贷，你必须无条件放弃这一权利不但要放弃购不购买保险的权利，而且还要放弃选择保险公司购买保险的权利。“保险自愿”的法律原则演变成利用某种优势迫使投保人“就范”。除此之外，保险费率之高也令人喷舌：六项共达10166元，竟占了汽车本身价值的16%以上！这还只是第一次交付的保险费，还没有考虑有些保险是每年度购买一次的。在六项保险中，最令人费解的是第六项所谓“贷款归还保险”。消费者已经提供了保证人，向汽车销售商交纳了汽车价款总额10%的“履约保证金”，预付了30%的汽车价款，办理了所购汽车的抵押担保手续，这样的繁杂的担保方式在通常的经济交易活动中已经很少见，但这还不够，还须购买“贷款归还保险”！这项保险可以说完全没有必要。即使真有必要买，也应当由银行买单：因为是你银行担心买车人不履约，当然就应当你银行为这项保险买单了。不合理条件之二：汽车之外的附加税、费实在太繁重，令人感觉这简直不是在鼓励消费，而是限制消费。汽车购置税15000元，已经够重，可能在世界各国中并不多见。国家税收是强制性的，且“取之于民用之于民”，我们尚能理解和接受。但税率是调节国民经济的重要杠杆之一，税率的高低反映国家对汽车消费的限制与鼓励。高达10%的税率，是以前限制汽车消费时期定下的，至今国家政策已经历了从限制汽车消费到鼓励个人汽车消费的重大变化，而当年限制汽车消费的税率却丝毫未变。从税率上根本看不出国家鼓励个人汽车消费的态度。除此之外，消费者须承担的各项保险费合计高达10166元，另还要承担三年的银行利息共计10856元。加上购置税10%，三项合计高

达36022元，还没有考虑每年需缴纳的养路费、路桥费、停车费、汽油费、护养费……汽车消费者可谓不堪重负。光上述三项就占了汽车总价的22%！如果以此36022元存在银行用于交通，比如说，一出行就请出租车，假设平均每天用于“打的”为30元，光此笔费用可用于“打的”共1200天，即将近四年时间，还没有考虑购买车辆的本金165000元，如果存在银行，光利息也可够用于“打的”了，还省却了诸如停车之类的一大堆烦恼。不合理条件之三：银行贷款收取利息却不承担任何市场风险，将本应由其承担的信贷风险一古脑全部转稼到汽车消费者身上。银行贷款是一种市场经营行为，是经营行为就意味着应当承担或多或少的风险。风险与利润成正比，这是市场经济铁的规律。不承担任何风险的“利润”不叫利润，简直就是超经济手段的掠夺！消费者提供了保证人，又以自己的汽车作了抵押，已经有双重“保险”了，在银行个人信用等级制度建立之前，剩下的风险控制应当是银行对贷款人、保证人进行个案资信调查，以便区别对待。但银行却不这样，而是在保证、抵押两种担保之外，硬要消费者另购买所谓“贷款归还保险”。要购买也罢，这一险种按其性质应由银行向保险公司购买，由银行支付保险费，因为这一险种按其性质投保人是银行你怕贷款人不还款，向保险公司购买保险，一旦贷款人不还款的事实出现，保险公司即向银行赔款，这类性质的保险费，理所当然应由银行支付。但对不起，你要贷我的款圆汽车梦，你就得帮我“买单”。当前，我国的保险业务、银行金融信贷业务在一定程度上还带有行业垄断性质，消费者实际上几乎毫无选择余地。因此，“利用行业垄断优势”迫使消费者接受不合理条件这条路

暂时还可行得通。但“人无远虑，必有近忧”。中国目前已加入世贸，外资银行和保险公司大举进军中国金融信贷、保险领域是迟早的事。到那时，以这样不平等的条款对待消费者恐怕就要付出严重代价：失去市场份额。不合理的条件之四：按揭买车，汽车销售商还要向购车者收取汽车价款10%的所谓“履约保证金”。汽车销售商对贷款购车消费者总是“另眼看待”：你要贷款购车，就不能与其讨价还价，不能享受汽车销售商对其他消费者的优惠。而最不合理的是汽车销售商要向购车者收取汽车价款总额的10%所谓“履约保证金”。贷款合同是消费者与银行双方签订的合同，履约不履约与汽车销售商何干？消费者不按时还款就要按银行事先拟好的格式合同条款，向银行交纳不菲的滞纳金，难道汽车销售商能代消费者交？消费者完全不履行合同还有保证人，还有已作抵押的汽车，汽车销售商能代替承担违约责任吗？汽车销售商不是消费者的担保人，显然不会承担这种责任。虽然汽车销售商宣称：这10%的“履约保证金”到消费者还清贷款后，会将本金和利息还给消费者。但在消费者履行了那么多的履行还款合同的担保手续后，仍收取10%的所谓“履约保证金”，实在无法作出合理解释，却使消费者无辜少享用贷款超过总贷款额的14%。以上述三年按揭购车计划为例，消费者向银行贷款115000元，却被汽车销售商先行扣取汽车款的10%，即扣掉16500元，消费者实际只能享受到银行贷款98500元。我们只能作出这样合乎情理的解释：你向银行贷款，须给我14%使用，否则，你别想享受贷款购车！是啊，“消费贷款，圆您汽车梦！”这从广告上享受还可以，如真要付诸实施，贷款买车，一系列的不平等、不合理条款要压

得你透不过气，辗转反侧，难以理解，难以使心态平静，这还叫“美梦”吗？三思后行好了。不是买不起，而是受不了除非你的钱来得很容易。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)