

最近有朋友反馈，他想要买一台车，办个车贷。从我这里听说银行的车贷利息比较低，于是就找了一家银行去办了。但是办到一半就开始后悔了，这是为什么呢？说银行的车贷太难办了，光走流程至少得走一个礼拜多，要的资料又多，准入门槛也高，办起来特别麻烦。同样是车贷银行的车贷跟车企的车贷差距咋这么大呢？

银行车贷跟车企车贷到底有哪些区别？

其实银行车贷难办的问题，主要还是集中在准入门槛高那一条，就是银行会给你设置一些硬性的准入条件。我特地找了一下招商银行的车贷分期客户在这里跟大家分享一下。



银行除了准入门槛，还有首付比例。那首付比例一般银行要求也不会低，至少要缴纳百分之三十。因为车子本身是要作为抵押物，而车子本身优势会贬值。

如果碰到铁了心就是不想还的客户，那银行肯定会把这车拖回来当二手车卖掉。一新一旧之间这个差价就要用首付的钱来进行抵冲了，保证自己不赔钱。那为了提高银行的这个回收率，银行肯定会提高首付比例。

当然本身首付比例高也说明你这个客户还款意愿特别强烈。在这就相当于拿了个投名状。你都付了这么高的首付比例了，甚至于有些都付了车款的一半了，你怎么会舍得自己断供，然后让银行拖过去把这车给卖了呢？

每家银行都会制定一些硬性的真实性指标，系统跑批的时候如果发现你不达标，那系统就会直接给出拒绝的结论。到时候银行审批电话都接不到。那硬性的指标基本上都是大同小异，主要有几个。



头条 @惠盈论坛

但是银行那里大部分还是按照老的套路来，身份证、驾照、房产证明、工作证明、收入证明。当然不同的产品它的要求可能会不太一样。银行也有些产品他是可以提供简化材料，但是银行肯定额外的还会再附带一些准入的条件。比方说我们刚才讲的招商银行的金葵花卡客户，人家都存了五十万元进来了，你还要啥收入证明啊。

所以说申请材料也是一道坎那么多。为什么银行要设置这么高的门槛，因为银行跟车贷公司在批车贷的时候，他们的出发点有本质的区别。车贷公司他们的出发点是协助汽车厂把这车给卖掉。也就说他经常性是要背负着汽车销售的指标。

银行办这个车贷，那就纯粹就是贷款业务了。既然是贷款业务那就应该用贷款的逻辑去思考。就是要资质好的客户与利息。一个产品要做一个匹配，那自然他一定会设置很多条件去筛选，去找到合适的客户。

说得再通俗一点那就是好的客户他不会欠钱不还，不会有坏帐。既然不会有坏账，就不需要用这么高的利息去覆盖掉这些坏账。所以银行的利息就是低，他就能够吸引到更加好的客户来。