

# 第六课

---

汽车贷款



## 演示文稿

## **所有权（固定）成本:**

- 折旧（基于购买价格）
- 贷款利息（如果使用信贷购买）
- 保险
- 注册费，汽车号牌，税费

## **运行（可变）成本：**

- 汽油
- 机油和其他液体
- 轮胎
- 保养和修理
- 停车费和过路费

# 你能够负担多少？（20-10法则）

## 借款金额不应高于年度净收入的20%

- 如果你每月的税后收入为\$400，你的年度净收入为：

$$12 \times \$400 = \$4,800$$

- 用你的年度净收入乘以20%，就是你的安全债务负担：

$$\$4,800 \times 20\% = \$960$$

- 你的待偿付债务不应高于\$960。
- 备注：房贷（即抵押贷款）不应计入20%范围内，但其他债务应当计入，比如车贷，学生贷款和信用卡还款。

## 月供不应高于每月净收入的10%

- 如果你的每月实得工资为\$400

$$\$400 \times 10\% = \$40$$

- 你每月偿还的债务总计不应高于\$40。
- 备注：房贷（即抵押贷款）不应计入10%范围内，但其他债务应当计入，比如车贷，学生贷款和信用卡还款。

## 决定是否花钱：

- 我真的需要这件物品吗？
- 这件物品真的值我为挣这笔钱而花费掉的时间吗？
- 目前这笔钱是否有更好的用途？

## 决定钱是否花得值得：

- 我希望这件物品具有哪种质量水平（低，中，或高）？
- 我需要哪种质量水平？
- 经销商提供哪些类型的服务和维修？
- 我是否应当等待我所选的车型降价？
- 我应当买新车还是二手车？
- 如果买二手车，我应当从经销商处购买，还是通过私人渠道购买？
- 我是否应当购买知名品牌的汽车，即使它的价格更高？
- 我认识的人里有没有谁拥有我想要的这款车？
- 这款车的保修合同和服务合同是否与相似车款的相关合同相当？
- 消费者杂志对我想买的这款车有什么评价？

## 开始选购之前：

- 确定你能够负担多少钱。
- 确定哪些车型选项吸引你。
- 研究你心仪车型的可靠性。
- 找出距离你最近的可以修理你所选车型的汽车修理厂。
- 弄清你所选车型的零部件是否有现货。在图书馆的二手车“蓝皮书”、互联网、报纸广告和消费者杂志上查询该车型的近期价格。
- 筹措资金。
- 还要考虑到贷款成本和维护成本。
- 读懂《购买指南》。

## 选购时：

- 调查经销商的信誉。
- 弄清该车的保修类型。
- 弄清该车的服务合同类型。

**新车经销商** 提供优质二手车；有客服部门；价格较其他来源高

**二手车经销商** 专门提供二手车；仅提供有限的保修（如果有的话）；汽车质量可能不佳

**私人渠道** 如果车辆保养得当，则是个不错的选择；但消费者保护条例几乎不适用于私人销售渠道

**其它来源** 如政府机构、租车公司和互联网拍卖或销售；这些汽车大部分已经有很高的行驶里程

## 开始选购之前：

- 确定哪些车型选项吸引你。
- 弄清吸引你的车型选项的发票价格以及经销商实际成本。
- 确定在发票价格的基础上，你愿意向经销商额外支付多少钱。
- 向尽可能多的经销商出价。
- 比较其他经销商和采购服务商的最终售价。
- 比较不同来源的贷款成本。
- 如果你已有一辆车，明确它的估价，不要受经销商回购价的影响。
- 尝试自己卖掉旧车（在不涉及以旧换新的情况下，经销商更容易给出更好的价格）。
- 明确是否需要可选的服务合同或信贷保险。

## 原样卖断（无保修）：

- 无明示或默示的保修。
- 如果这辆车在你购买之后出现问题，你必须自己支付修理费。
- 一些州不允许二手车“原样卖断”。

## 默示保修：

- 商品性能保修——该产品将履行设计初衷义务。
- 适合做特定用途保修——该产品将履行卖方承诺用途。
- 一直有效，除非产品原样卖断（或卖方以书面形式告知该产品无保修）。

## 经销商保修：

- 由经销商提供并以书面形式特别说明。
- 条款和条件可能有很大差异。
- 在比较相似车款的保修条款或协商保修范围时很有用处。

## 未到期的制造商保修：

- 制造商保修有时可以转让给新车主。转让过程可能要收取一定费用。



**在购买服务合同之前，弄清以下几点：**

- 费用
- 合同覆盖哪些修理事项
- 保修书是否已经覆盖同样的保修事项
- 该车是否可能需要修理，如是，则修理的潜在成本是多少
- 是否有免赔额，如有，是多少
- 修理服务是否可以在经销商处以外的地点提供
- 合同是否覆盖诸如拖车等杂费
- 是否有取消或退款政策，如有，费用是多少
- 经销商或提供服务的公司是否信誉良好
- 你是否可以迟些时候再购买服务合同

## 变量包括：

- 年利率(APR)
- 贷款期限
- 月供
- 信贷费用总计
- 偿还总额

**贷款额变动实例：**在共借贷\$8,000的前提下，利率变动导致的贷款额变化

年利率	贷款期限	月供	信贷费用总计	偿还总额
<b>10.00%</b>	36个月	\$258.14	\$1,292.95	\$9,292.95
	60个月	\$169.98	\$2,198.58	\$10,198.58
<b>12.25%</b>	36个月	\$266.67	\$1,600.15	\$9,600.15
	60个月	\$178.97	\$2,738.07	\$10,738.07
<b>13.00%</b>	36个月	\$269.55	\$1,703.86	\$9,703.86
	60个月	\$182.02	\$2,921.48	\$10,921.48

## 估算贷款总成本：

- 贷款额x 年利率x 年数\*
- 实例：

$$\$10,000 \times 0.10 \times 5\text{年} = \$5,000$$

$$\$5,000 + \$10,000 = \$15,000$$

## 估算月供：

- 付款总额除以还贷月数\*
- 实例：

$$\$15,000 / 60 = \$250\text{每月}$$

\* 由于以上公式并未计入偿还贷款过程中的降息情况，因此估算值略微高于实际成本和付款额。

## 《诚信贷款法案》要求贷方告知借贷方:

- 信贷费金额
- 信贷费金额中包含哪些费用
- 信贷费用总计，以美元计价
- 年利率(APR)
- 付款计划
- 付款总额
- 总售价
- 提前还款罚金，如有的话
- 滞纳金，如有的话
- 担保物权
- 保险费

## 责任保险(保险费的40–50%)

- 人身伤害险
- 财产毁损险 ( 比如毁损其他人的汽车 )

## 碰撞险(最高为保险费的30%)

- 赔偿你的车在事故中受到的有形损坏
- 受免配额限制

## 综合险(约为保险费的12%)

- 赔偿由他人故意损坏、冰雹、洪水、盗窃等造成的损坏

## 医疗险

- 承担事故中受伤的司机及乘客所产生的医疗费用

## 未投保或未足额投保的驾驶员险

- 赔偿由未投保或未足额投保的驾驶员造成事故所导致的你的身体伤害

## 拖车费用险

## 租车补偿

- 在你的车修理期间每天支付你一定数额的租车费用

## 个人特征

- 年龄
- 性别
- 婚姻状况
- 个人习惯（比如抽烟）
- 汽车使用类型和频率（比如通勤）

## 地理位置（通常以邮政编码区分）

- “农村”通常会降低费率，“城市”则通常会提高费率

## 驾驶记录

- 造成死亡、人身伤害或超过\$400财产损毁的事故，将导致保险费上浮三年
- 违规次数及性质（以及扣分总数）
- 在该公司投保年数

## 车辆特征

- 该车类型及型号的损坏、修理和盗窃记录
- 车龄

## 贷方权利

- 一旦你违约则有权扣押你的车。
- 不可使用妨害治安的手段，如武力或胁迫。
- 可保留或转卖该车。
- 不可保留或专卖车中的私人财产（不包括车内改装，如立体声音响或行李架）。

## 你的权利

- 可通过支付所欠全款及收回费用，购回你的车。

## 你的法律责任

- 须支付“不足额”——贷方售出你的车后，所得车款不足以抵偿你原有债务时，你必须支付该差额。

## 优点

- 比贷款买车首付更少的初始费用。
- 每月租赁费可能低于每月信贷费。
- 租赁协议提供详细记录，可用于商业目的。
- 通常情况下，租赁费已包含所有保养相关的服务费，因此无需额外支付定期保养费。

## 缺点

- 不产生汽车所有权权益。
- 必须符合与信贷申请类似的要求。
- 会产生额外成本（比如超公里计费，某些修理费，提前结束租赁等）。

## 比较租赁与购买

- 你必须明确哪种情况更适用于你现在的情况。
- 你有足够的首付现金吗？
- 你每月能负担多少还款？
- 这辆车你准备保留多久？