

这是一堂可能价值几万元的算术课，欢迎收藏或转发给你身边正准备买车的朋友.....



显然，在汽车公司、4S店、互联网金融公司的轮番轰炸下，金融产品对汽车消费的渗透正在不断深入。

金融是个好东西。但不是对每个人都好。通常，它只对那些懂它的人好。

好消息是，对于贷款买车这件事，一个简单的EXCEL工具就能帮你看清大部分汽车金融产品的真面目。

另一个好消息是，如果你就想要一个简单粗暴的答案，我还会给你一个30秒钟解决问题的快捷技巧（实在不喜欢数学的朋友可以直接跳到第二部分）。

买车时要不要使用金融产品、如何选择金融产品，这个问题本质上可以分解为两个问题：一，搞清楚某个（某些）金融产品（车贷）的实际利率水平；二，根据自己的实际情况确定是否使用车贷，使用哪一种车贷。本文主要帮你解决第一个问题。

一个工具：精确计算车贷的实际利率

第一个问题本质上是数学问题。

但是，玩金融的人在设计产品时用的是数学，向你推销产品时，用的却是心理学。他们会想方设法，提供一些精心选择的、具有误导性的数据，来“欺骗”你的感觉。

比如这个月，招商银行信用卡中心给我推送了这么一条消息：本期账单最大可分期金额3387.02元，分12期还，每期本金282.25元，每期手续费22.35元。你随便瞄一眼，以为利率是8%（ $22.35/282.25$ ），虽说有些高，还不算太离谱。但是错了，实际利率是14.31%！有木有被“高利贷”了的赶脚。

这个数字是怎么算出来的呢？这就要感谢伟大的EXCEL了。EXCEL是一个非常强大的工具，许多复杂的数学问题用一个操作极其简便的函数即可解决。这里我们用的是IRR。

时间	现金流	IRR	时间	现金流	IRR	时间	现金流	IRR
0	-247660	3.99%	0	-276560	3.87%	0	-276560	0.00%
1	10754		1	23533		1	15364	
2	10754		2	23533		2	15364	
3	10754		3	23533		3	15364	
4	10754		4	23533		4	15364	
5	10754		5	23533		5	15364	
6	10754		6	23533		6	15364	
7	10754		7	23533		7	15364	
8	10754		8	23533		8	15364	
9	10754		9	23533		9	15364	
10	10754		10	23533		10	15364	
11	10754		11	23533		11	15364	
12	10754		12	23533		12	15364	
13	10754					13	15364	
14	10754					14	15364	
15	10754					15	15364	
16	10754					16	15364	
17	10754					17	15364	
18	10754					18	15364	
19	10754							
20	10754							
21	10754							
22	10754							
23	10754							
24	10754							
奔驰C200 L	353800		奥迪A4L 40TFSI	345700			345700	
贷款70%	247660		贷款80%	276560			276560	
首付30%	106140		首付20%	69140			69140	
名义利率	3.99%		名义利率	3.88%			0.00%	

左边的案例是奔驰C200L，首付30%，贷款24期，年化利率3.99%；中间的案例是奥迪A4L 40TFSI，首付20%，贷款12期，年化利率3.87%；右边还是奥迪A4L 40TFSI，首付20%，贷款18期，这里厂家搞了特殊金融政策，就是你经常在广告中看到的“零利率”。

“零利率”真的是有的！而且，整车厂在这件事情上好像比银行靠谱，他们公布的名义利率=实际利率。

确切地说，提供“零利率”车贷方案的不是整车厂，而是各大汽车集团旗下的汽车金融公司。

这些汽车金融公司有时会提供一些比较优惠的贷款方案，相当于对消费者进行贴息，目的有三：一是刺激母公司旗下产品的销售；二是车贷作为一种有抵押品的贷款，本身也是高安全性的金融产品；第三，车贷往往会捆绑一些保险和售后服务，可以为经销商输送一些利益。

时间	现金流	IRR	时间	现金流	IRR	时间	现金流	IRR
0	-242706.8	5.97%	0	-271028.8	7.65%	0	-271028.8	2.56%
1	10754		1	23533		1	15364	
2	10754		2	23533		2	15364	
3	10754		3	23533		3	15364	
4	10754		4	23533		4	15364	
5	10754		5	23533		5	15364	
6	10754		6	23533		6	15364	
7	10754		7	23533		7	15364	
8	10754		8	23533		8	15364	
9	10754		9	23533		9	15364	
10	10754		10	23533		10	15364	
11	10754		11	23533		11	15364	
12	10754		12	23533		12	15364	
13	10754					13	15364	
14	10754					14	15364	
15	10754					15	15364	
16	10754					16	15364	
17	10754					17	15364	
18	10754					18	15364	
19	10754							
20	10754							
21	10754							
22	10754							
23	10754							
24	10754							
奔驰C200 L	353800		奥迪A4L 40TFSI	345700			345700	
贷款70%	247660		贷款80%	276560			276560	
首付30%	106140		首付20%	69140			69140	
名义利率	3.99%		名义利率	3.88%			0.00%	
2%手续费	5.97%		2%手续费	7.65%			2.56%	

还是上面三个案例，假设手续费为2%（相当于实际贷款金额为原来的98%），大家可以感受一下实际贷款利率的变化。轻松翻番没问题。所以，千万不要忽视手续费对实际利率的巨大影响。

再来看另外两种情况：

时间	现金流	IRR	时间	现金流	IRR	时间	现金流	IRR
0	-247560	3.99%	0	-276560	3.87%	0	-276560	0.00%
1	10754		1	23533		1	15364	
2	10754		2	23533		2	15364	
3	10754		3	23533		3	15364	
4	10754		4	23533		4	15364	
5	10754		5	23533		5	15364	
6	10754		6	23533		6	15364	
7	10754		7	23533		7	15364	
8	10754		8	23533		8	15364	
9	10754		9	23533		9	15364	
10	10754		10	23533		10	15364	
11	10754		11	23533		11	15364	
12	10754		12	23533		12	15364	
13	10754					13	15364	
14	10754					14	15364	
15	10754					15	15364	
16	10754					16	15364	
17	10754					17	15364	
18	10754					18	15364	
19	10754							
20	10754							
21	10754							
22	10754							
23	10754							
24	10754							
利息总额	10436			5836			-8	
估算利率	4.21%			4.22%				
奔驰C200 L	353800		奥迪A4L 40TFSI	345700			345700	
贷款70%	247560		贷款80%	276560			276560	
首付30%	106140		首付20%	69140			69140	

这里有一个窍门。4S店的销售通常会这么给你算账：贷款20万，2年，利息加手续费1.6万，每年0.8万，利率才4%。事实呢，利率大概是8%。所以，销售要是用这个套路，你在他的数字上乘以2，就对了。

这么估算的时候，记得把手续费考虑在内，5000手续费相当于贷款总额少了5000元，而你支付的利息总额多了5000元。

长轴距C级轿车

C 180 L 动感型 运动轿车



月供 ¥ 3,311

金融方案	限时分期时方案
厂商建议零售价	¥ 312,800
首付	¥ 156,400 (50.0%)
期限	36 个月
期末保值金额	¥ 156,400

[配置和报价](#) [更多选项](#)

C 180 L 动感型 运动轿车



月供 ¥ 3,340

金融方案	先享后惠月供分期方案
厂商建议零售价	¥ 312,800
首付	¥ 62,560 (20.0%)
期限	36 个月
期末保值金额	¥ 156,400

[配置和报价](#) [更多选项](#)

C 180 L 动感型 运动轿车



月供 ¥ 3,317

金融方案	限时分期时借款方案
厂商建议零售价	¥ 312,800
首付	¥ 156,400 (50.0%)
期限	36 个月
利率	3.99%

[配置和报价](#) [更多选项](#)

车厂（及其关联汽车金融公司）有时会有贴息政策，有这样的机会，一定别错过。另外，洞悉了4S店在车贷业务中的角色和套路，你也就多了一份谈判的筹码。

一成首付背后，竟是20%-25%的惊人利率

近年来汽车金融产品层出不穷，一种比较新的玩法是以“弹个车”为代表的以租代售模式。弹个车是大搜车旗下融资租赁产品，大搜车的背后则是阿里和蚂蚁金服。

玩法是这样的：客户支付车价一成首付款和服务费，即可提走车辆使用1年，每月支付租金；这1年内，车辆挂在大搜车名下，类似租车。1年后，客户有4种选择：尾款购车、分期购车、续租1年、退车。

显然，这种玩法对消费者而言，最大的好处是降低了首付门槛。下面，我们来算算这种金融方案的实际利率如何。

时间	本金	利息	时间	本金	利息	时间	本金	利息
0	171300	25.92%	0	150500	15.00%	0	171300	20.01%
1	4490		1	5564		1	4490	
2	4490		2	5564		2	4490	
3	4490		3	5564		3	4490	
4	4490		4	5564		4	4490	
5	4490		5	5564		5	4490	
6	4490		6	5564		6	4490	
7	4490		7	5564		7	4490	
8	4490		8	5564		8	4490	
9	4490		9	5564		9	4490	
10	4490		10	5564		10	4490	
11	4490		11	5564		11	4490	
12	164908		12	5564		12	4490	
			13	5564		13	5564	
			14	5564		14	5564	
			15	5564		15	5564	
			16	5564		16	5564	
			17	5564		17	5564	
			18	5564		18	5564	
			19	5564		19	5564	
			20	5564		20	5564	
			21	5564		21	5564	
			22	5564		22	5564	
			23	5564		23	5564	
			24	5564		24	5564	
			25	5564		25	5564	
			26	5564		26	5564	
			27	5564		27	5564	
			28	5564		28	5564	
			29	5564		29	5564	
			30	5564		30	5564	
			31	5564		31	5564	
			32	5564		32	5564	
			33	5564		33	5564	
			34	5564		34	5564	
			35	5564		35	5564	
			36	5564		36	5564	
			37	5564		37	5564	
			38	5564		38	5564	
			39	5564		39	5564	
			40	5564		40	5564	
			41	5564		41	5564	
			42	5564		42	5564	
			43	5564		43	5564	
			44	5564		44	5564	
			45	5564		45	5564	
			46	5564		46	5564	

头条号 / 丁说车

如果最终选择尾款购车，那么弹个车方案相当于提供了1年期贷款。1年的实际贷款金额，可以理解为全款买车所需金额与弹个车方案首付的差额，即19.5万-1.97万-0.4万=17.13万。还款方式则是12期月供加上尾款。实际利率为25.92%！（图中左栏）

如果1年后选择分期购车，那么弹个车方案相当于提供了4年期贷款。实际利率为20.1%（图中右栏）。其中，后3年实际利率为15%（图中中间栏）。

终于知道，什么叫智商税了。