

第八课

汽车和贷款



演示文稿

拥有（固定）成本：

- 购买价格
- 消费税
- 注册费、所有权和驾照
- 融资成本
- 保险

使用（灵活）成本：

- 汽油
- 机油和其他液体
- 轮胎
- 保养和维修
- 停车和过路费



质量

我想要什么质量的车？

我需要什么质量的车？

费用

我想花多少钱？

车型

我是否应该买知名品牌的车，即便它的价格更高？

调查

消费者杂志对我想要的类型的车评价如何？

推荐

有谁拥有我想要的那种车吗？

时机

我是否应当等到我想要的车促销的时候再买？

新车还是二手车

我应该买一辆新车还是二手车？

到哪里去买

如果我要买二手车，我应该从经销商那里还是从私人手中购买？

在购买之前问你自己：

- 我想要哪种车型，有哪些选择？
- 发票价格是多少？经销商的实际成本是多少？
- 我愿意在发票价格以上付给经销商多少钱？
- 我现有的车以旧换新的价格会是多少？

在购买之前要确保：

- 要试车。
- 向尽可能多的经销商出价。
- 比较最终售价和购买服务。
- 比较不同渠道的财务费用。
- 设法自己卖掉旧车（不进行以旧换新经销商常会给出好价钱）。
- 决定你是否需要一个备选的服务合同。

在购买之前问自己：

- 我能支出多少钱？
- 我对哪种车型感兴趣，有哪些选择？
- 保养的费用是多少？
- 能够提供我想要的服务的最近的店铺在哪里？
- 我想要的车的零部件市场上有售吗？
- 我预计支付多少钱？（在二手车“蓝皮书”、互联网、报纸广告、消费者杂志等中标记价格）
- 有哪些融资策略？
- 贷款的费用是多少？
- 我知道如何阅读“购买者指南”标签吗？

购买之前确保你：

- **了解经销商的信誉。**
- **知道汽车携带哪种类型的保修。**
- **汽车附带何种类型的服务合同。**
- **询问汽车的保养记录。**
- **试车。**
- **让独立服务保养人对汽车进行检查。**



新车经销商：

- 提供质量过硬的二手车。
- 具备服务部门。
- 收费比其他来源收费要高。

二手车经销商：

- 专门销售二手车。
- 仅提供有限的保修（如果提供）。
- 可能会销售车况较差的车辆。

私人：

- 如果车况良好可能较为合算。
- 欠缺消费者保护。

其他来源：

- 销售行驶了很多里程的车辆。
- 例如：政府部门、车辆租赁公司、网络拍卖或销售。



价目表列出的价格/零售价/标签价：

经销商对汽车的要价。

发票价格 /经销商发票价格：

经销商付给制造商的价格。

底价：

买主的选装件被添加到成本之前汽车的价格。

账面价值：

在二手车市场，这是在定价书（凯利蓝皮书）中列出的车辆的批发价。

要价：

卖方想要得到的汽车价格。或许你能够以略低的价格买下这辆车。

不同的贷款的这些因素可能有所不同.....

- 年利率 (APR)
- 贷款期限
- 每月还款额
- 总财务费用

因此你偿还的金额也不相同！

- 贷款8000美元年利率不同，还款分别为：

年利率	贷款期限	每月还款总额	财务费用总额	偿还金额
10.00%	36个月	\$258.14	\$1,292.94	\$9,292.94
	60个月	\$169.98	\$2,198.52	\$10,198.52
12.25%	36个月	\$266.67	\$1,600.15	\$9,600.15
	60个月	\$178.97	\$2,738.03	\$10,738.03
13.00%	36个月	\$269.55	\$1,703.87	\$9,703.87
	60个月	\$182.02	\$2,921.58	\$10,921.58

估算贷款总费用:

贷款金额 x 年利率 x 贷款年限*

例如：

贷款金额：10,000美元

年利率：10%

贷款年限：5

$10,000\text{美元} \times 0.10 \times 5 = 5,000\text{美元利息}$

$5,000\text{美元 (利息)} + 10,000\text{美元 (贷款金额)} = 15,000\text{美元总费用}$

估算月还款额：

还款总额除以贷款月数*

例如：

还款总额：15,000美元

月数：60 (5 年)

$15,000\text{美元} \div 60 = \text{每月}250\text{美元}$

* 这些公式的估算值要略高于你的实际费用和付款。没将你还款时的小额利息算在内。

你能负担多少贷款？(20-10法则)

借贷金额不要超过你年净收入的20%。

例如：

你的税后收入为每月400美元。

你的年净收入为：400美元 x 12个月 = 4,800美元

你年净收入的20%为：4,800美元 x 20% = 960美元

你的债务不能超过960美元！

你每月的还款不能超过每月净收入的10%。

例如：

你的税后收入为每月400美元。

你每月净收入的10% 为：400美元 x 10% = 40美元

你每月的所有还款要少于40美元！

责任保险（保费的40–50%）

赔偿人身伤害。

赔偿财产损失（例如，另一人的车）。

车辆碰撞险（最高达保费的30%）

为你的车的损坏赔偿。

包括自付额（客户支付）。

综合保险（约占保费的12%）

赔偿故意毁坏、火灾、洪水、失窃等造成的损失。

医疗保险

赔偿受伤司机和乘客的医疗费。

未投保驾驶员险

赔偿未投保司机造成的事故中的人身伤害。

个人品质

年龄

性别

婚姻状况

个人习惯

用车频率

地理区位

“乡村”的费率通常较低，“城市”的费率通常较高

驾驶记录

包含死亡、人身伤害或财产损失的事故

违反交通规则的次数和种类

车辆特征

车种和车型的损坏、维修和失窃记录

车的价值和车辆

曼纽尔想买一辆汽车。他想知道自己每月能花多少钱来拥有、使用和保养一辆车。
曼纽尔的每月净收入为1280美元。

他每月的固定支出是：

- 房租350美元

他每月的灵活支出是：

- 75美元储蓄
- 25美元水电费
- 185美元购买食品
- 35美元交通费（公交车费）
- 150美元学费和书费
- 40美元娱乐费用
- 20美元购买个人用品
- 29美元购买家居用品



如果曼纽尔买一辆车，他预计每月花40美元汽油费，20美元停车和通行费。
曼纽尔需要汽车保险。他四处逛了逛，预计一辆汽车的保险费将在每月225美元左右。

1. 曼纽尔能买得起什么样的车？

2. 什么样的贷款条件能让曼纽尔的花销保持在预算范围内？

如何为车制定预算？情景1

曼纽尔想买一辆汽车。他想知道自己每月能花多少钱来拥有、使用和保养一辆车。
曼纽尔的每月净收入为1280美元。

他每月的固定支出是：

- 房租350美元

他每月的灵活支出是：

- 75美元储蓄
- 25美元水电费
- 185美元购买食品
- 35美元交通费（公交车费）
- 150美元学费和书费
- 40美元娱乐费用
- 20美元购买个人用品
- 29美元购买家居用品



如果曼纽尔买一辆车，他预计每月花40美元汽油费，20美元停车和通行费。
曼纽尔需要汽车保险。他四处逛了逛，预计一辆汽车的保险费将在每月225美元左右。

1. 曼纽尔能买得起什么样的车？价值6000美元的车。
2. 什么样的贷款条件能让曼纽尔的花销保持在预算范围内？贷款60个月，年利率10%。

如何为车制定预算？情景2

罗斯正在考虑买一辆车。她攒了1000美元打算用来支付预付定金。她想知道自己每个月能支付多少汽车的花销。罗斯每个月从她的第一份工作中挣得926美元，从第二份工作中挣得974美元。

她的固定支出包括：

- 250美元房租
- 34美元还家具贷款

她每月的灵活支出包括：

- 100美元储蓄
- 20美元电话费
- 175美元购买食品
- 45美元交通费（汽车票钱）
- 70美元学费
- 20美元学生用品费用
- 40美元购置新衣
- 40美元娱乐费用
- 20美元家居用品
- 29美元购买个人用品

如果罗斯有一辆车，她预计每月支出60美元汽油机油费，30美元停车和通行费。

如果罗斯有一辆车，她需要汽车保险。她预计自己的保险费约为每月175美元。

1. 罗斯能买得起什么样的车？

2. 什么样的贷款条件能让罗斯在自己的预算范围内买车？



如何为车制定预算？情景2

罗斯正在考虑买一辆车。她攒了1000美元打算用来支付预付定金。她想知道自己每个月能支付多少汽车的花销。罗斯每个月从她的第一份工作中挣得926美元，从第二份工作中挣得974美元。

她的固定支出包括：

- 250美元房租
- 34美元还家具贷款

她每月的灵活支出包括：

- 100美元储蓄
- 20美元电话费
- 175美元购买食品
- 45美元交通费（汽车票钱）
- 70美元学费
- 20美元学生用品费用
- 40美元购置新衣
- 40美元娱乐费用
- 20美元家居用品
- 29美元购买个人用品

如果罗斯有一辆车，她预计每月支出60美元汽油机油费，30美元停车和过路费。

如果罗斯有一辆车，她需要汽车保险。她预计自己的保险费约为每月175美元。

1.罗斯能买得起什么样的车？ 价值6000美元的车。

2.什么样的贷款条件能让罗斯在自己的预算范围内买车？ 贷款60个月，年利率10%

