

汽车金融战升级 融资租赁抢千亿蛋糕

刘旭 报道

十年之前的 2004 年曾被视为汽车金融的拐点,当年大众、通用等国际汽车巨头将欧美运行已久的汽车金融业务带到了中国。然而,过去被称为“黄金十年”的中国汽车市场,对于汽车金融而言,发展却不算顺畅。来自大众汽车金融的数据显示,10 年来,大众在华汽车消费信贷业务量增长千倍,但是贷款购车的数量占其在华销量不足 20%。

数据显示,截至 2013 年末,汽车金融公司 17 家,总资产规模增长到 2600 亿元。有调查显示,目前接受贷款购车理念的人群已超过七成。据中国汽车工业协会预测,到 2025 年,中国汽车金融业将有 5250 亿元的市场容量。

在这一庞大的市场蛋糕中,除了商业银行和汽车金融公司外,第三方汽车金融机构也正在寻求新的商机。“商业银行和汽车企业旗下的金融公司难以覆盖全部市场。”一位第三方汽车金融机构负责人告诉记者,伴随我国金融及征信体系的日渐成熟,融资租赁业务或将迎来新的发展机遇。

大众汽车金融在华提速

“通常在汽车销售的利润构成中,整车销售占 20%左右,服务板块占 50%左右。”一位汽车企业金融负责人告诉记者,汽车金融在服务板块中占比达到 20%左右。

来自大众汽车金融的全球数据显示,汽车金融的利润贡献位于乘用车和商用车之后,是大众汽车集团旗下的第三大利润来源。

但是,在我国情况则不同。中国汽车金融始于 2004 年,当年颁布了《汽车贷款管理办法》,它的出现被认为掀开了中国汽车金融市场的新篇章。

据悉,截至 2012 年底,仅有上海通用汽车金融等少数企业盈利。但是,行业预期这一情况将在未来几年发生明显变化。今年 6 月,汽车金融专业委员会发布《中国汽车金融公司行业发展报告》指出,十年来我国的汽车金融市场得到了快速发展。

目前,中国作为全球第一大汽车市场,市场规模超过 2000 万辆,但汽车个人信贷的渗透率仅为 20%左右,与西方发达国家 80%左右的渗透率相距甚远。上述报告指出,目前我国仍然处于汽车消费的扩张阶段,随着一、二线城市对汽车消费限



制的增多,汽车消费正逐步转向需求旺盛的三、四线城市。

大众汽车金融中国首席执行官兼总经理科瑞爵向记者表示,未来将进一步扩大在华投资规模,预计未来 3-5 年中国的购车贷款率将达 40%-50%。

科瑞爵告诉记者,“5、6 年前,如果我对别人说,5 年之后实现 20%-25%的渗透率,他们可能会觉得我在开玩笑。但是现在看来,3 年之后,就能发展到 30%-35%的渗透率。”这也意味着大众汽车金融将在中国加速拓展市场空间。资料显示,2013 年大众汽车在华销量已经突破 330 万辆。

汽车金融将拉升新车销量

“目前,在中国市场的汽车金融是指狭义概念,几乎完全集中在信贷方面。”汽车金融专家王炜向记者表示。

一位自主品牌车企的汽车金融负责人告诉记者,成立金融公司以来,主要业务分为两部分,分别是针对消费者提供贷款服务和针对经销商进车给予贷款支持;未来,针对经销商的贷款服务将是最主要的业务板块。

记者了解到,在自主品牌相继完成战略调整之后,有望从明年开始进入新产品的密集上市期。在此之前完善经销商提车等环节的信贷支持,对于接下来的渠道发展非常重要。

根据普华永道发布的调查报告显示,未来中国汽车新车销售将有超过一半位于三、四线城市,汽车金融在三、四线城市将拥有较大的发展空间,预计将出现快速增长。该调查报告称,汽车金融服务不仅能有效促进自主品牌汽车在三、四线城

市的销售,而且利润较新车销售将更高,有望成为自主品牌车企的主要利润来源。同时,对于合资企业来说,汽车金融也将助力其在三四、线城市加速产品渗透。

“发展汽车金融无论对于经销商还是消费者,都是利好因素。”一位长安福特的华北区经销商告诉记者,在经销商的批发提车环节,只要缴纳约 10%保证金即可提车,信贷额度依据经销商规模评定,相对较小的经销商贷款也可在 1500 万元以上,同时还可享受时长不等的免息周期。

在针对消费者的购车环节,汽车厂商倾向于推出零利息的贷款服务。“信贷在小型车上对消费者优惠更明显。”上述长安福特经销商告诉记者,以福特嘉年华为例,让利优惠后售价约为 8 万余元,还为消费者提供两年零利息的贷款政策。

融资租赁市场显现商机

据介绍,汽车金融公司的经营主体主要有三种,商业银行主导、汽车金融公司主导和第三方机构主导。在我国,商业银行在汽车金融交易中的占比达到 80%以上,其余部分为汽车金融公司主导,第三方机构在我国汽车金融市场上几乎处于空白状态。

汽车金融仅仅是各大商业银行从事的业务之一,而大多数汽车企业成立的金融公司,由于品牌限制以及政策尚未清晰,将汽车金融仅定义为汽车信贷,为自身品牌新车销售服务以及为经销商贷款服务。记者了解到,以长安福特为例,长安福特分别设立了兵装金融和福特金融两家公司,代理长安福特经销商以及消费者的个人购车信贷服务。

“信贷只是汽车金融的一部分。”汽车金融专家王炜告诉记者,广义的汽车金融业务分为消费信贷和融资租赁两部分,在成熟的汽车市场上,融资租赁同样是汽车金融的重要利润来源。

与汽车信贷通过金融服务购买所有权不同,融资租赁是使用权的转移。通过融资租赁的方式,消费者获得车辆使用权。

据 2012 年中国汽车融资租赁行业报告数据,从国内市场分析,预计未来 10-15 年,国内汽车金融渗透率将提升至 30%以上。按贷款比例占 70%、融资租赁占 30%预计,融资租赁市场规模将达上千亿元。

“在国内,融资租赁尚未形成规模。”王炜向记者分析,其一,受制于政策,融资利率等方面尚有改善空间;其二,在厂商管理方面,对于二手车残值没有规范化的评定标准,对于由融资租赁车辆带来的管理费用无法明确。

但是,融资租赁业务在中国市场仍然在快速发展,其中,第三方金融机构在商业银行和车企金融公司业务布局的“空白地带”中,快速崛起。

“商业银行不太愿意涉及汽车金融方面的零售或者融资租赁的业务,车企的金融公司也没有办法铺满全部产业链。”一位正在从事第三方汽车金融公司创业的相关人士向记者表示,在汽车金融服务中,“供给可以创造需求”。

也就是说,提供更为方便可靠的汽车金融服务,可以促进这一板块业务和利润快速提升,也可以解决消费者的购车、用车难题。而在眼下越来越多城市实施“限购”、“限行”的环境中,以及公务用车改革的政策驱动下,将为汽车融资租赁开启更为广阔的市场。

联手一嗨租车 上汽新能源以“租”破题

谭力峰 报道

8 月 29 日,刚履新上汽集团副总裁、上汽乘用车公司总经理一职不久的王晓秋出现在与一嗨租车签约仪式的现场,代表上汽集团与一嗨租车签署了首批上千辆荣威新能源汽车的采购协议。

有业内人士分析,在这笔价格上亿元的采购协议背后,不仅意味着市场对上汽新能源汽车品质的认可,也是上汽新能源通过结合租赁市场的一次有益尝试。

今年以来,通过国家财政补贴、减免新能源汽车购置税、新能源汽车不限购不限行等优惠政策,以及三十条打破地方保护主义等政策支持,新能源汽车的私人消费市场将有望被点燃。在我国新能源汽车市场即将迎来新一轮爆发之际,以上汽、比亚迪等为代表的一批在新能源汽车上投入巨资的企业,能否率先实现突围,为当下受困的自主品牌们提供一条新出路?

“新能源 + 租赁”

上汽乘用车与一嗨租车在上汽设计中心签订的这张价值上亿元的采购协议,一度刷新了新能源汽车租赁领域的纪录。在签约仪式上,双方宣布达成首批上千辆荣威新能源汽车的采购协议,包括插电式混合动力轿车荣威 550PLUG-IN 和纯电动轿车荣威 E50。

“(采购)当中纯电动轿车荣威 E50 的数量是超过半数的,我们从一嗨那边得知,去年 E50 的出租率达到 90%,很多消费者都喜欢通过租赁的方式来体验驾驶电动车出行。”上海汽车集团乘用车分公司市场传播及公共关系部区域负责人郑荣卿对记者表示,采购数量的加大,也从另一方面反映一嗨与消费者对 E50 产品质量的信心增加。

据了解,一嗨租车作为国内直营服务

网络最大的连锁租车公司,覆盖国内超过 90 座城市,同时上汽方面表示期待借助一嗨的网点,进一步将新能源汽车推向全国市场。

“由于时下大多数消费者对新能源汽车的顾虑主要集中在充电基础设施的完善程度上,因此我们也会在一嗨出租网点配有充电桩以方便租车的顾客。”郑荣卿说道。记者发现,在一嗨租车的官网上,共有 17 个可供租借 E50 的网点,基本上集中在长宁区以及徐汇区等市区范围。其中一家门店的工作人员告诉记者,这些网点也是目前可供 E50 充电的地方。

“未来新进入租赁市场的这批 E50 和 550PLUG IN 将会随着一嗨进入到全国各地的市场,同时也希望借此带动新能源汽车销售。”郑荣卿对记者说。

与比亚迪将公共交通领域作为其新能源战略的突破口不同,上汽实行的租售模式显然有着另一种战略意义。“汽车租赁行业与新能源汽车结缘,这是新能源汽车市场推广的一个重要探索。”上汽集团副总裁、上汽乘用车公司总经理在签约仪式上如此表示,“上汽乘用车与一嗨租车合作,将有助于新能源汽车的普及,推动新能源汽车产业的发展。”

押宝插电式混合动力

在 9 月 5 日开幕的“2014 年中国汽车产业发展(泰达)国际论坛”上,比亚迪董事长王传福亦坦言,若私人的新能源汽车市场不被点燃,中国欲在 2015 年累积达到 50 万辆,2020 年达到 200 万辆新能源汽车的目标将很难实现。

而与比亚迪的目的一致,上汽亦希望以混合动力汽车为切入点,尽可能地缩短消费者心中对新能源汽车的阻隔。“从今年 5 月起至 8 月,荣威 550PLUG IN 已在市场上售出将近 800 辆,成绩可以说是有目共睹。”郑荣卿对记者说。

国家 863 计划节能与新能源汽车重大项目总体专家组组长欧阳明高也在 2014 年中国汽车产业发展(泰达)国际论坛上称,国家行为应该更侧重插电式混动,因为这更符合纯电驱动的技术转型战略。

事实上,据工信部数据显示,2014 年 1-8 月,中国新能源汽车累计生产 31137 辆,同比增长 328%。其中,纯电动乘用车生产 16276 辆,同比增长近 7 倍;而插电式混合动力乘用车生产 6621 辆,同比增长近 12 倍。

有业内分析师对记者称,虽然目前新能源汽车的销售有了很大起色,但就插电式混合动力汽车的销售来说,在部分地区销售仍存在一定困难。例如北 京市仍未就插电式混合动力汽车的销售出台相关政策或补充说明,消费者仍然只能选择《北京市示范应用新能源小客车生产企业及产品目录》第一批规定的 7 款车型,这导致像插电式混合动力汽车能否使用新能源指标仍不明确。

今年以来,我国政府一直在加大对新能源汽车的鼓励力度,包括自 9 月 1 日起(至 2017 年底)对纯电动、插电式(含增程式)混合动力,燃料电池三类新能源汽车免征车辆购置税;政府机关及公共机构采购一定比例新能源公务车,到 2016 年不低于 30%;三十条打破地方保护主义,以及新能源不限购不限行的等利好政策,以助推我国新能源汽车的新一轮发展。为此,中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长董扬也乐观预计,2014 年全年新能源汽车产销将突破 5 万辆,是去年的 3 倍。

探寻新模式

按照上汽的规划,明年将向市场投放首批 80 辆量产的荣威 750 燃料电池车,目标客户面向上海、北京、大连、佛山四座城市。上汽集团前瞻技术研究部总监黄晨东介绍称,上汽荣威国产燃料电池汽车在续航里程、加速时间等主要性能指标与国

际相当,关键部件可靠性验证以及整车成本控制等有待于进一步提高。

同时全国政协副主席、科技部部长万钢早前亦对媒体透露,科技部近期已经启动了“‘十三五’电动汽车科技规划”的制定工作,未来将倡导企业在电池、电力电子与智能技术、燃料电池动力系统、纯电力系统和基础设施与智能网络等七个方面加大研发力度,以便到 2020 年政府补贴逐步退出时,中国的新能源汽车产业的竞争力足够与国外抗衡。其中,发展燃料电池汽车的重要性再度被提及。

今年年底,丰田即将全球量产燃料电池汽车,这对在该方面技术仍较为薄弱中国企业来说,是又一个挑战。众所周知,燃料电池汽车偏高的价格一直阻碍着其商品化的道路。因此,上汽方面亦盘算着明年上汽首批量产的燃料电池汽车将主要向租赁市场投放。

上海市科委副主任干频早前亦对媒体表示,未来政府和企业将通过鼓励市民租用的形式进行燃料电池车的推广。政府层面对于租车牌照几乎不设门槛。到 2020 年,全市的燃料电池汽车加氢站有望建成 100 座。

“新能源汽车将作为上汽抢占未来发展的制高点。”陈虹表示,上汽将加快现有技术 的扩展能力,力求对用户需求更好地满足,把新能源汽车商业化规模能较快地发展起来。

“对于新能源汽车产品,我们现在的目标仍主要放在打造一款广受消费者喜欢的车型身上,未来也会考虑把新能源技术用在旗下的各款车型上。”上汽一内部人士告诉记者。

可以看见的是,在陈虹与王晓秋这两位“技术派”执掌下的上汽乘用车,未来将持续加强新能源汽车和互联网汽车以及新材料轻量化 的研究。据悉,上汽从 2009 年至今已先后投入了 56 亿元用于新能源汽车及核心零部件的研发。

20 家机构退市 广东融资担保业大洗牌

朱志超 报道

9 月 16 日,广东省金融办发布公告,同意广东合力融资担保有限公司、清远市汇业融资担保有限公司、清远市天誉融资担保有限公司、清远市远东融资担保有限公司退出融资担保市场,并注销这 4 家融资担保公司的经营许可证。

这仅仅是广东地区融资担保公司频繁退市的一个缩影。

8 月份,广东省金融办官方网站公告显示,仅广州地区已有 16 家融资担保公司获批退出融资担保行业,创下年内单次退市机构数量新高。据省金融办通知,这 16 家融资担保公司的经营许可证已被注销,对应的经营许可证机构编码自动作废,不再使用。

银行的全面“断粮”、融资性担保机构的密集退市、行业的全面整顿等,似乎都在昭示着,这个行业仍在经历着一场未有终点的刮骨疗伤之痛。

半数融资担保公司歇业

在上游银行“断粮”、无法开展新业务及下游企业坏账不良大幅提高的双重冲击下,融资担保企业的经营困境一直未得到改善。据不完全统计,自去年起广东地区有近 50 家融资担保公司退市,2014 年至今已有 26 家正式获准退出市场。广州地区一融资担保公司中层员工向记者表示,目前广州地区融资担保公司的市场存量为 66 家,“但能正常开展业务的担保公司预计仅存 8-10 家,有新增量业务的担保机构不超过 5 家,超过半数的担保公司几乎无业务可做,处于歇业状态”。

自 2012 年初华鼎创富事件后,银行对担保机构的股东背景非常看重,甚至有银行总行发文要求各地分支机构停止与民营担保机构的合作,仅保持与国资控股、参股的担保公司业务往来。

据一位担保行业资深人士透露,近来 20 家融资担保公司的退出,多为监管部门主动劝退。

“部分担保机构在提交年审报告时并未提交完整的审计资料,监管会将其视作退出市场;还有一些机构是人都不找不到了,只剩下一个空壳,这种情况一般是监管发公告约谈机构负责人,逾期后同样视作退市。”该人士对记者称。

数据显示,2008 年全国担保机构数量为 4200 家,2011 年一度达到行业的巅峰时期,数量近 8500 家。

但 2012 年初受华鼎创富事件的影响,再加上宏观经济逐渐步入下行周期,不少企业深陷“行业景气度下降+银行抽贷”的双重经营困境。

广东省信用担保协会执行会长、银达担保投资集团董事长李思聪在接受采访时称:“若市场环境 和整体政策未有变化,预计广东地区融资担保市场的经营状况还将进一步恶化。”

据记者了解,融资担保行业困局并非只在广东地区出现,浙江、福建、河南等多个省市亦在上演着同样的戏码,近两年内大量融资担保公司重组、退市甚至跑路。

广州金融办发布的《2014 广州金融白皮书》显示,截至 2013 年末,融资担保代偿余额 782 亿元,同比增长了 162%。融资性担保代偿率为 2.75%,比上年上升 0.7 个百分点。

转型诉讼保全 +P2P 担保

前述融资担保公司中层人士向记者透露,目前广东省担保公司的平均放大倍数仅在 1.5-2 倍左右,远未及 10 倍的上限,但资本回报率仅在 2%-4%,“市场上有数家担保机构基本是靠消化存量业务过渡,增量业务基本为 0,预计明年起将进行基础业务转型”。

据介绍,目前部分担保公司业务转型的重点主要有二:

其一是“诉讼保全”担保业务。诉讼保全是指法院在作出判决前,为防止当事人转移、隐匿、变卖财产,依职权决定是否采取查封、扣押、冻结等财产保全措施,以保证将来判决生效后能顺利执行。为避免财产保全不当给申请人造成损失,法院会要求申请保全需提供担保。

“诉讼保全担保业务,是今年广东省高级人民法院、省金融办合力主推的。去年 12 月省高院和金融办印发了《关于融资性担保公司为诉讼当事人申请保全提供担保的意见》,今年 6 月广州金融办又公布了广州市 37 家担保公司的资格名单。”前述担保行业资深人士称。

据介绍,相较于融资担保机构通常收取的 3%-5%的“行规”担保费用,诉讼保全担保业务费率仅在 1%-2.5%的水平,但整体风险可控,且前景较为明朗。

其二,是随着去年网贷平台热潮兴起所衍生出的 P2P 担保业务。然而,随着近段时间 P2P 行业的“去担保化”以及保险机构的介入,担保机构在这块业务的转型前景实在难言乐观。

政策方面,广州市此前曾透露将出台针对融资性担保公司的相关扶持文件,但文件迟迟未出台;由国务院牵头草拟的融资性担保公司新管理办法亦是“只闻楼梯响”,不少受访的融资担保人员对此翘首以盼,“若有倾斜扶持政策出台,银行能放宽准入空间,行业的困境有望扭转”。

但前述担保业人士认为,即便是新管理办法或扶持政策出台后,依然会迎来一波“清洗潮”。“监管的意思是达不到准入门槛的担保公司进行分批清理,届时仍将有一批机构获准退出市场。”