

汽车行业日子不好过，这已经是业界共识。

“今年（指2019年）环境不好，我从2005年开始做二手车，在2008年金融危机的时候，都没感觉到市场像今年这样。”

这是优信集团创始人、董事长兼CEO戴琨对汽车市场低迷的感叹，从宏观数据看，事实确实如此。中国汽车工业协会发布的数据显示，2019年，我国汽车产销量为2572.1万辆和2576.9万辆，较2018年下滑7.5%和8.2%。

处于寒冬的车市需要增量。一二线城市汽车保有量已经很大，且还有限牌、限购政策，相比之下，下沉市场需求旺盛，消费潜力有待释放，因而成为行业的重点发展方向。

在这样的背景下，汽车融资租赁模式蓬勃兴起。

汽车融资租赁是一种新型的大额分期购车方式，简而言之就是“先租后买”。由于该模式首付低、可以根据需要在“租”和“买”之间灵活选择，购车门槛大大降低。对于想用车但经济实力暂时达不到的人来说，汽车融资租赁提供了有相当吸引力的方案。

作为汽车金融的新模式，关于汽车融资租赁的讨论很多，业内人士称其为汽车市场注入新活力，也有消费者不解，舆论出现负面消息，汽车融资租赁被贴上“非法催收”、“套路贷”等标签。此外，汽车融资租赁在合规性上也存在风险。

汽车融资租赁究竟怎么运行、对于消费者、企业、行业分别意味着什么、贷款买车模式运转多年，为什么还需要汽车融资租赁？带着这些问题，「深响」对行业整体进行观察，试图梳理这个新事物的全貌。

## 汽车融资租赁是什么

用专业术语讲，汽车融资租赁是一种依托现金分期付款的方式，在此基础之上引入出租服务中所有权和使用权分离的特性，租赁结束后将所有权转移给承租人的现代营销方式。

用大白话说，汽车融资租赁就是把使用权和所有权分开，让客户既可以开上车，又不需要承受太大的经济压力。

具体而言，汽车融资租赁的业务分为直接租赁和售后回租两种模式。

- 

直租租赁，指的是客户选车，由汽车融资租赁公司将车买下，然后租给客户用。汽车所有权在融资租赁公司，客户享有使用权，需要在支付一定保证金的基础上按月支付租金。租赁合同到期时，客户可选择付尾款把车买下，获得汽车所有权，也可以让汽车融资租赁公司把车收回。

- 

售后回租，指的是已经拥有车辆的客户，为了一次性获得资金，把车抵押给融资租赁公司，同时融资租赁公司又把车租给客户使用，收取租金，客户保留了车辆的使用权。协议期满时，客户收回对车辆的所有权，或按约定方式处理车辆。

汽车融资租赁与汽车消费信贷对比

比较项目	基础车价	首付比例	贷款期限	贷款利率	交易模式	赠送服务	资质证明	操作流程	审批时间	车辆所有权
汽车融资租赁	厂商指导价	0-10%	1-4年	高于同期 银行按揭	多种模式选择	购置税、上牌 费、保险等	基本身份证 明	比较简单	三天以内	融资租赁公司
银行汽车信贷	4S店实际售价	20%-50%	最长5年	6%左右 (3年期)	首付加按揭	无	多种财产和 收入证明	流程繁琐	两周左右	消费者

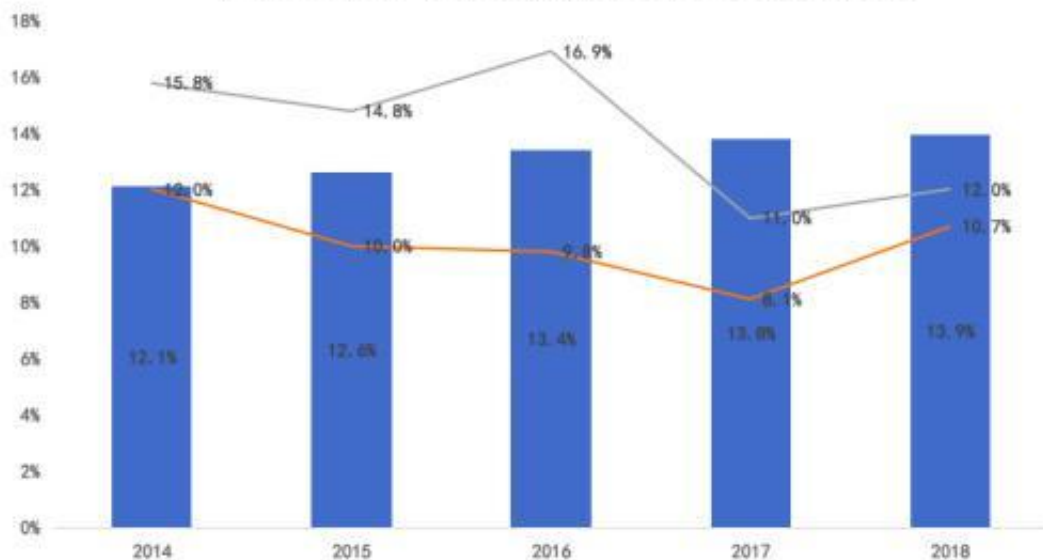
图源：《中国汽车融资租赁行业研究报告》艾瑞咨询

据艾瑞咨询的研究报告，在具体的产品形式上，当前国内市场上的汽车融资租赁产品可以分为“两段式”和“三段式”两种。

“两段式”产品指的是“首付+月租”的模式，首付比例从0-10%不等，租期越长，费率越高。“三段式”产品指的是“首付+首年费用+尾款”的模式，特点是用户在租期满一年之后，可以有多种选择方式，如一次性付尾款、分期付尾款或返还车辆。

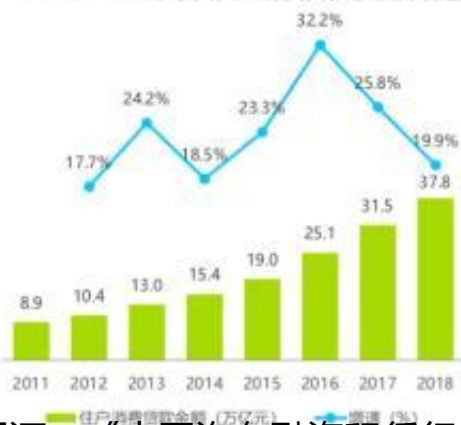
对于汽车融资租赁公司来说，租赁期满返还车辆并不是好选项。这主要是因为中国的二手车市场不够成熟，处置二手车时存在不确定性，难以确保收益。

2014-2018年中国农村居民人均交通与通信支出

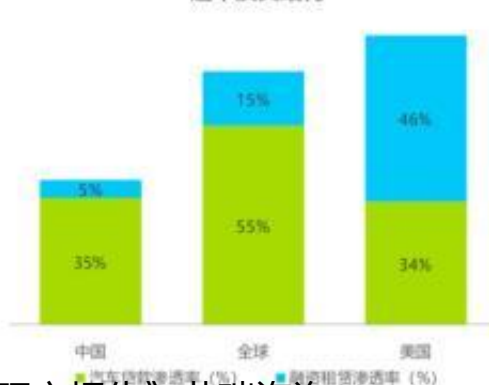


从家用汽车数量看，2015年到2018年农村每百户家用汽车数量增速超过城镇，农村汽车市场进入相对较快的增长时期。

2011-2018年中国住户消费贷款余额及增速



2017年中国、美国 and 全球汽车金融渗透率及其结构



图源：《中国汽车融资租赁行业研究报告》艾瑞咨询

渗透率的空白也意味着“蓝海”的存在，据艾瑞咨询数据，预计到2021年，汽车金融市场规模将达23217亿元，汽车融资租赁市场规模将达3897亿元。

### 行业里有哪些玩家

虽然汽车融资租赁模式在中国发展的时间不长，但相关企业不断涌现，形成了厂商系、经销商系、互联网系、专业租赁系。

厂商系，指的是由制造商设立的融资租赁子公司，由母公司控股。创立之初主要是支持母公司的设备销售，没有明确的利润考核要求。在以市场化机制推进利润中心化后，形成金融服务业务单元。典型例子是上汽通用汽车金融、一汽金融、丰田租

赁等。

作为最贴近交易和消费者的一端，经销商布局融资租赁并不意外。一方面，融资租赁降低了购车门槛，为靠纯卖车已经不容易盈利的经销商增加了盈利点和客户黏度；另一方面，经销商在渠道覆盖和贴近客户金融需求方面更具优势。

经销商系的例子有永达金融、汇通租赁等。

专业租赁系则专注于融资租赁业务，为客户提供专业化的整合服务，主要扎根于零售业务。悦达资本、先锋太盟、建元资本、狮桥等是专业租赁系的代表。

在各类公司中，值得注意的是互联网系。互联网系的汽车融资租赁公司表现最为活跃，业务也发展最快。事实上，近年弹个车、易鑫、趣店、毛豆新车、美利金融等互联网公司的加入，改变了国内的汽车融资租赁行业不温不火的状态，也在资本市场和消费市场成为焦点。

以腾讯、阿里巴巴、京东、百度等为代表的互联网巨头，近年也把目光投向汽车融资租赁。据企查查数据，易鑫集团获得百度、腾讯和京东等多轮融资，并于2017年在香港上市；弹个车所在的大搜车网获阿里巴巴多轮投资；花生好车和美利车金融均曾获得京东数科投资。

在海外成熟市场，厂商系占据行业主导地位。不过目前中国的汽车融资租赁行业发展较为分散，尚未形成头部企业，各类融资租赁公司背景的差异带来了不同的优劣势，各派别也在摸索更合适的发展路径。

在车源的获取和车辆丰富度上，厂商系由于离主机厂最近，车辆获取成本最低。不过因为厂商系一般只销售自有品牌，车型丰富度有限；相对应的，经销商系融资租赁公司虽然议价能力稍次于厂商系，但在车型丰富度上具优势；互联网系和专业租赁系融资租赁公司，由于缺少和厂商的合作经验，议价能力均逊于厂商系和经销商系。

在渠道选择上，厂商系和经销商系偏重于线下获客，凭借建立多年的分销网络和4S店，在区域性获客上上具有优势。在线上，厂商系和经销商系主要靠汽车网站/论坛、搜索平台关键词优化、社交媒体投放等方式获客。

由于汽车融资租赁行业的特殊性，互联网系需要在线上线下同步发力。一方面，由于互联网系汽车融资租赁公司成立时间较短，用户对其尚未有认知，需要大量投放广告，以提升品牌知名度和影响力；另一方面，汽车是价格高昂的大件商品，客户做决定时需要反复考虑和实地试驾，互联网系汽车融资租赁公司需要在各个城市布



局网点，为客户提供看车、试驾等线下服务。

## 汽车融资租赁的问题与风险

虽然发展迅速，但在中国仍处于起步阶段的汽车融资租赁行业存在不少问题。

首要的问题是费率高。当前阶段，中国的汽车融资租赁产品的价格普遍偏高。

据艾瑞咨询数据，以“1+3”或4年期的“以租代购”方案为例，通过这种方案购车的费率普遍在20%以上，而这一数据在美国市场则是不到10%。

汽车融资租赁虽然提供了灵活的资金解决方案，但对于怀着购车目的的人来说，实际成本高于贷款买车：首付低，但费率高。

价格高企有诸多原因。从行业格局看，在汽车流通领域，厂商和经销商形成了以厂商为主导的合作模式，汽车融资租赁平台的兴起对于利益格局的影响尚不确定。目前厂商对汽车融资租赁平台态度谨慎，在车辆价格、供给数量、车型种类等方面均有一定限制，以避免出现低价争抢客源的情况。

从进货渠道看，厂商和经销商作为汽车融资租赁平台的车辆供给方，无论是从哪个渠道进货，厂商和经销商都会因为利益的考虑提高拿车价格，车辆进货渠道问题是汽车融资租赁产品费用高的重要原因。

目前多数汽车融资租赁公司成立时间在3年以内。对于初创企业而言，前期有大量固定成本支出，如办公场所、运营系统、销售渠道和线下门店的建设。巨大的资金压力下，为了保证现金流的健康，汽车融资租赁产品的价格很难降低。

此外，征信系统不够全面、二手车评估系统和流转系统不够成熟，汽车融资租赁公司需要投入资源进行风险控制，且要面对二手车处理时的亏损可能，这些在客观上都为企业增加了成本。

费率高的同时，汽车融资租赁行业也存在乱象。

在大多消费者对汽车融资租赁还不熟悉的情况下，部分汽车融资租赁平台只强调“首付低”，却不强调一开始所有权实际不在客户手中，缺少金融知识的客户误以为自己是在“买车”，核心问题没有厘清，之后纠纷不断。

据“新华视点”在《车贷的坑，你了解多少？》中的报道，有的汽车融资租赁公司利用车主急需用钱的心态，混淆“抵押贷款”和“融资租赁”，车主只看到了“门

“门槛低不押车”，却不知道车辆的所有权已经发生转移。实际操作中，汽车融资租赁公司以“砍头息”等手段少付款项，还设置苛刻的逾期责任，客户逾期时便私自开走车辆，迫使客户支付高额“违约金”、“拖车费”。在关于汽车融资租赁的纠纷中，“强行拖车”是最为客户所不满的。

消费者体验差，汽车融资租赁公司的忧虑也不少。

对于汽车融资租赁公司来说，骗贷是最大的风险。由于购车首付低，骗贷实施成本不高，汽车又是大件商品，一旦发生骗贷，企业损失严重。

由于国内的汽车融资租赁行业还处于起步阶段，企业间信息互不相通，有些公司签约时只审核驾驶证、身份证、信用卡等基本信息，风控能力不足。

除了租前的信息审核，在租赁期中和租赁期后也存在风险。

租赁期中，存在汽车出现瑕疵或损毁、被盗、被查封，或是因交通违规被追责的减值风险；租赁期后，如何避免残值纠纷、能否顺利流向二手车市场、二手车价格该如何确定等，这些都是仍在起步期的汽车融资租赁行业亟需探索和确立标准的。

除了汽车融资租赁公司自身的努力，对于汽车融资租赁这样的“重”模式来说，二手车交易的成熟也与汽车融资租赁的发展密切相关。

有乱象也有风险，但汽车融资租赁的价值不可忽视。

对于消费者而言，汽车融资租赁提供了灵活的金融解决方案，降低了购车门槛，缓解了资金压力。相比传统购车方式繁琐的流程，汽车融资租赁方案省去购车过程中上牌、保险等诸多事项，为消费者提供便利。

对于企业来说，传统汽车金融模式参与者基本固定，汽车融资租赁为新入局者提供了进入汽车金融领域的业务通道。新兴企业得以加入汽车的流通中，汽车销售的渠道也会得到拓展。

对于行业而言，汽车融资租赁在当前最明显的意义是渠道下沉。汽车市场需要激活下沉市场的消费力，而购车门槛降低，让汽车金融覆盖更多长尾人群，“普惠金融”得以实现。

整体而言，汽车融资租赁对于中国汽车交易市场是一种利弊并存的新模式，其市场前景巨大，潜力不可忽视。面对这个潜在金矿，竭泽而渔的方法绝不可取，入场玩家只有充分尊重市场需求、充分尊重用户意愿，才能挖到真正的宝藏。

本文源自深响