

作为汽车金融的重要业务领域之一，汽车融资租赁于上世纪80年代进入中国。时至2008年1月，原中国银监会颁布《汽车金融公司管理办法》，汽车融资租赁业务由此步入正轨。而从2011年至今，各路资本的进入令汽车融资租赁行业发展态势更显蓬勃。

一片“蓝海”市场

相关统计显示，2018年上半年，我国汽车累计产销量分别达到1405.8万辆和1406.6万辆，同比增长4.2%和5.6%。截至2017年，我国汽车保有量已超过2亿辆，相比2016年增长近11%。而在汽车产销量、保有量不断增长的同时，国内拥有驾照者也越来越多，甚至不少在校学生利用业余时间先去考驾照，取得汽车驾驶资格。整体而言，国人的驾驶需求也在不断提高。这种情况下，汽车融资租赁行业前景看好。

先锋太盟融资租赁有限公司董事兼CFO甘海奋对《上海金融报》记者表示，2017年我国汽车产销量近2700万辆，二手车交易量大概在800万辆，汽车市场体量超过3000万辆。按照平均10万元/辆的标准，汽车市场体量已达亿万级。“汽车融资租赁作为汽车金融的一部分，已发展到新的时期。当前，汽车融资租赁的市场渗透率还很低，未来发展空间非常大，当前各路资本正不断进入。”甘海奋指出，作为资产明确、交易背景真实的金融服务，汽车融资租赁是消费金融中非常优质的一部分。

“我国汽车融资租赁的发展时间比较短。融资租赁作为一项灵活的金融服务，市场适应度强，运用在汽车租赁行业，比较受客户青睐。”中国绿色租赁发展共同体主席、北京市租赁协会常务副会长、恒鑫金融租赁总裁张利钧对《上海金融报》记者指出，在商用车市场，融资租赁的市场渗透率比较高，每年的交易量也很大。在乘用车市场，融资租赁的渗透率也在持续提升。“乘用车客户的要求较高，融资租赁的高效率、方式灵活的属性特点，使市场接受度不断提高。”

张利钧表示，汽车融资租赁的可想象空间巨大。因为车辆是一个非常契合融资租赁的“标的”，其交易场景明确。而且，受中美贸易摩擦等因素影响，在拉动经济的“三驾马车”——投资、出口与消费中，消费的想象空间是最大的。“汽车融资租赁市场的场景更加真实，开展金融服务也更高效。同时，在汽车金融由一、二线城市向三、四线城市转移的过程中，融资租赁作为重要的补充工具，所占份额越来越高。未来汽车融资租赁一定是一片‘蓝海’市场。”

远大（上海）融资租赁有限公司总经理胡小雁表示，“目前，国内汽车金融的渗透率为39%，而成熟市场的渗透率已达80%，其中，融资租赁占比更低，而成熟市场融资租赁在汽车金融的渗透率为15%至20%。因此，汽车融资租赁行业可拓展的市场空间很大。”

业务模式灵活

据了解，目前汽车融资租赁业务主要有直租与回租两种模式。直租是指融资租赁公司购买车辆，车辆所有权在公司名下，然后出租给消费者，租赁期结束后所有权转移给承租人。回租则是类金融的操作模式，指消费者购买一辆汽车，把所有权转让给融资租赁厂家（一般办理抵押登记）来获得资金，同时融资租赁公司再把车辆租给客户使用，收取租金。

甘海奋指出，汽车融资租赁公司采用何种模式，与其所拥有的资源和对风险的看法密切相关，只要能把风控做好，直租与回租两种模式都可行。“如果要在全国布局发展，直租模式的投入成本会比较大，回租模式的成本相对较小。但回租在资产管理方面有一定缺陷，不及直租模式有优势，因为直租模式下，车辆所有权在融资租赁公司的名下。”

张利钧表示，当前汽车融资租赁发展势头较猛的是直租业务，直租业务能真正把租赁的属性体现出来。而在风险较大的二手车市场，则更多采用回租模式。“不过，未来两种发展模式并非固定，汽车融资租赁产品选择方案可给客户更多选择空间。在汽车共享生态下，车辆的‘适租’属性不断显现，车辆只需要使用权就可以，所有权不再成为关注焦点。”

张利钧指出，未来客户可根据自身经济实力和需求进行选择，选择空间会更大，汽车融资租赁的业务模式也会更灵活。

多个问题待解

“不过，目前汽车融资租赁行业仍有许多问题待解。”张利钧对《上海金融报》记者指出，首先是要让汽车融资租赁回归真实的交易场景。“当前，发展汽车融资租赁的公司，背景纷繁复杂，既有汽车厂商、银行，又有一些第三方公司、小贷公司和P2P企业，由此改变了汽车融资租赁这一金融服务的真实交易场景，这个乱象必须进行规范。其次，车辆牌照区域的限制、车辆运营非运营使用属性的区分，以及各地的限购限行政策，都是制约汽车融资租赁发展的重要瓶颈。第三，《租赁法》仍需完善，法律法规的建设问题也是制约因素，尤其在牌照管理上，监管部门较多，很难达成共识。此外，还涉及到出险后的确权理赔。融资租赁可能造成汽车所有权与使用权的分离，其运营与非运营属性，给车辆保险的购买与后期出险理赔带来一定难度。同时，车辆出险后的确权上，也有问题需要解决。”

张利钧同时指出，由于融资租赁在经济发展中适应性较强，一些规模不大、专业性有所欠缺的汽车融资租赁公司也占据了不小的市场份额。“这些公司的资金来源很大一部分都是小贷公司与P2P。随着严监管持续，P2P近期频现‘爆雷’，其开展

后续业务的资金支持存疑。同时，汽车融资租赁公司从小贷公司和P2P进行融资的成本较高，对汽车融资租赁公司的持续盈利能力是个考验。”张利钧表示，未来汽车融资租赁行业需要有更稳定的资金投入，这些规模不大，但市场份额不小的汽车融资租赁公司，在渠道建设、客户管理等建设上有建树和优势。随着国内金融秩序的整顿，如何有持续的资金支撑其发展，值得关注。“此外，汽车融资租赁公司的专业性也需重点关注，大规模的车辆管理能力、产品设计能力、风控能力，都有待提高。”

甘海奋对《上海金融报》记者指出，目前汽车融资租赁发展过程中，征信问题尚未得到有效解决。国内市场汽车融资租赁渗透率低，便与之密切相关。“美国的社会诚信体系建设已非常完善与健全，所以其汽车融资租赁的市场渗透率很高。而我国目前市场的诚信体系建设问题，是汽车融资租赁发展的一大制约。”

张利钧也表示，汽车融资租赁在三、四线城市的业务开展门槛很低，出现了一些没有购车经历、征信难查，甚至没有固定工作的客户。同时，“零首付”业务有所开展，在销售体系垂直化的转变中，对征信问题的重视程度越来越高。

“当前，整个行业的获客渠道已发生变化。随着BATJ等互联网公司开始入场，汽车融资租赁获客渠道不断受到冲击，未来如何获取新业务是需要着重思考的问题。”胡小雁表示，“此外，目前新车市场已逐渐饱和，连续两年销售增长没有超过5%，而二手车年销量增幅均超过10%。因此，二手车市场的关注度也需要提升。”

作者：上海金融报 田忠方