

解读《2015中国汽车金融市场研究报告》



张君毅

国际经验告诉我们，在汽车市场下行的情况下，汽车金融恰恰可以给企业带来机遇，刺激消费者的购买意愿。今年，我国汽车市场的二手车金融、融资租赁、新能源和相关的金融业务可谓“这边风景独好”。特别是二手车金融，可以说迈出了非常重要的一步，不妨称之为二手车金融的元年。而随着“互联网+”概念的不断深入，汽车保险方面也有了创新实践。另外，经销商在今年的汽车市场下潜中受到了最大的冲击，为了长期的健康发展，批发金融领域的创新和突破不断地为其注入了新的生命和血液，这些都是今年值得关注的议题。

中国的汽车金融行业很年轻，正如我们的汽车行业，未来会经历更多波折，甚至曲折。但只要抓住“勇气”、“创新”和“风险管理”这三点，我觉得未来会是非常光明的。中国有全世界销量最高的汽车市场，未来也一定会发展成最有生命力的汽车金融市场。

汽车金融整体市场

成行业重要赢利点
未来发展空间大

2012年之后，中国汽车金融产业出现了井喷式增长，2012-2014年，市场规模复合年均增长率达到33.6%。预计中国汽车金融产业将在2020年达到1.8万亿元，汽车金融和保险将成为未来整个汽车行业发展非常重要的利润点和收入来源。

但是，中国和全球领先市场的差距仍然较为明显。汽车金融产品渗透率和创新性上都有着较大的发展空间。在成熟的汽车市场中，以信贷模式出售的新车占比较高。而在中国，汽车现金购车比例较大，贷款比例只有16%，而美、德、日的贷款购车比例分别为51%、43%和39%。

与成熟市场相比，中国汽车金融市场仍然处于初期起步阶段，与发达国家汽车市场的差距非常大。但差距并不是落后，差距是机会。随着中国汽车销量的增长及金融理念的逐步深入，汽车金融市场未来

将维持高速增长。

促进中国整个汽车金融市场发展的驱动力有很多。首先，宏观经济的利好、政策环境的支持、汽车产量及保有量的增加，互联网的发展等因素，使得中国汽车金融市场快速发展。其次，汽车金融市场宏观政策在汽车金融、消费信贷、融资租赁、二手车金融、汽车保险及互联网金融方面都有较大利好。此外，中国城镇居民消费总支出过去5年保持17%的年均高增长率，预计未来5年将保持12%的年均增速。到2019年，消费支出占GDP的比重将达到43%，这又是一大有力因素。

批发金融市场

保有量增长就是底气

驾驶的人数、车辆的产量，包括汽车保有量的增长是金融融资的底气，也是汽车企业和经销商发展的动力。汽车行业经历高速发展后进入转型阶段，经销商将盈利重心由新车销售转移到维修、配件、二手车、金融保险服务等后市场业务，对金融服务的需求日渐增强，为各金融机构介入汽车批发金融提供了广阔的市场空间。同时，汽车行业增速放缓为大型经销商集团通过并购来扩张实力提供了绝佳机会，产生大量的融资需求。

消费金融

渗透率增长，融资渠道多样
消费者接受度提高

汽车销售和金融渗透率的增长成为汽车消费金融发展的核心驱动要素。2015年，中国汽车贷款渗透率有望突破30%。同时，金融产品不断创新，融资渠道也更加多样化，厂商财务公司、融资租赁公司、消费金融公司、互联网金融公司，甚至小贷公司等将广泛地介入到汽车消费金融行业，也给了消费者更多的选择。

在汽车消费金融市场中，上汽通用金融、太平洋汽车金融平台、平安银行等提供了优秀的融资产品实例和创新模式。这些企业都在传统信贷的基础上衍生创新，致力于

解决消费者痛点和管控痛点。而随着消费者逐步接受这些企业所提供的不同服务，消费差异化也将表现得越来越明显。

汽车租赁

新型玩家增多
商业模式特色化

过去5年，中国汽车租赁市场蓬勃发展，年复合增长率达26%。预计未来将继续保持快速增长，到2019年将达到750亿元。不断增长的商务、休闲出行和信用体系的逐步完善，以及“本本族”数量的增加和宏观经济的利好共同推动租赁市场发展。

P2P汽车共享、分时租赁、拼车出行……玩家越来越多，这些企业间联合促进，进行演变，把很多商业模式玩得越来越有特色。同时，媒体也在不断地向消费者传递新型租赁市场的信息，助推市场成长。

汽车共享

市场发展迅猛
结合新能源迎更大突破

由于社会多样化用车需求、互联网技术发展、环保理念普及，以及法律障碍的消除等积极影响，中国共享汽车市场发展迅猛，预计2013到2018年年均增长率会达到80%以上。汽车共享主要有网络约车服务、搭乘服务、租车服务、汽车分时租赁4种类型。

无论是网络约车、搭乘服务，还是分时租赁，这些形式本身就是一种新事物，在与新能源汽车结合后，会产生更大的突破效应。此外，汽车共享可以做得更加细分一点。现在政府机关也在不断地对这些业态进行规范和尝试。尽管这些新兴行业争议不断，但也从侧面反映了其在不停地演变和进化。

二手车金融

未来两三年将迎来破局

2014年，中国二手车交易量达到600万辆，同比增长16%，二手车

市场表现出比新车市场更强劲的增长动力和潜力。二手车交易需要与之对应的金融支持，金融是撬动二手车市场最大的杠杆。目前，市场上存在的成型与潜在的二手车金融产品包括二手车批发金融、二手车零售金融和融资租赁等类型。但由于二手车价值不稳定，消费者对二手车接受进程比较慢，二手车金融没有得到较快的发展。

我个人把2015年列为二手车金融元年，为什么？因为保有量达到一定程度以后，未来两三年将迎来二手车金融的破局发展。二手车金融相对新车业务还存在着二手车政策发展的限制，包括各地区限牌、限购的问题。随着时间的发展，这些问题都会慢慢得到解决。

汽车保险

强调产品创新

中国车险市场近年来发展迅速，主要体现在保费收入增长及保费收入占财险收入的比例增加。随着汽车保有量增加、投保意识加强及行业竞争激烈，中国汽车保险行业将保持稳健增长。目前，中国财产险中，车险是投保意识最强的险种之一。除了交强险外，越来越多的汽车保有者还主动购买了商业第三者险。车险行业则呈现出高度集中的趋势。人保、太保、平安这三大汽车保险公司所占市场份额达到三分之二，业内前10家车险公司的销售额可占总体市场份额的90%。

在过去3年中，国内保险行业创新意识较强。其中，太平洋车险和安盛天平在车险产品的开发和运营中采用了大量创新手段。虽然在过去3年中，国内保险行业创新意识较强，但这一行业仍然需要对业态和产品进行创新。

回顾美国的金融危机，大家可以发现，虽然车市在美国发生金融危机的时候面临大规模下降，但是金融业务始终在非常蓬勃地发展，也成为当地很多企业盈利非常重要的关键点。未来，大家会把汽车金融的重心由汽车销售转向汽车后市场，这是毋庸置疑的趋势。

车市萎靡，汽车金融恰恰可以撬动市场，刺激消费者的购买意愿。美国车市在金融危机时，也面临着下降，但汽车金融业务依旧在蓬勃发展。

中国汽车金融业市场

