

“不是需求不足，而是供给不足。”这个普遍存在于中国经济结构中的问题也同样存在于汽车行业。刚毕业的年轻人收入不高、存款不多、没有抵押物，但购车意愿强烈；汽车产业链中的中小微企业亟待发展，但受限于资金而踟蹰不前。

2015年末，中央提出“供给侧改革”，为产业结构调整指明了方向。在产业结构转型升级的背景下，上汽通用汽车金融有限责任公司再次以划时代的举措引领行业方向。在零售端，最新的“附加品贷款”开创了汽车衍生品贷款的先例，再次降低购买门槛；在渠道端，“任信贷”、“车秒贷”等产品纷呈叠出，为消费者带来更便捷的线上汽车金融服务；在融资端，资产支持证券连续发行，在资本市场获得融资主动权。此外，公司还依托专业优势打通了汽车全产业链，为中小微企业的发展打了一剂强心针。

汽车金融，撬动汽车产业供给侧改革

——上汽通用汽车金融有限责任公司创新转型掠影

创新 释放年轻白领购车需求

“汽车金融服务创新的核心在于供给创新，增加短缺服务，但最关键的还是根据不同的金融需求提供相匹配的金融服务，最终促进实体经济的转型升级。”上汽通用汽车金融市场销售总监李群表示。

2009年，当大部分汽车金融公司还只能提供标准贷款方案时，上汽通用汽车金融就洞察消费需求，显露出“另辟蹊径”的创新基因。当时，公司注意到受过良好教育的年轻人刚步入社会，有稳定的收入，也追求生活品质，有超前消费的意识，但苦于没有抵押物、受限于户口等问题而望“车”兴叹。因此，上汽通用汽车金融率先提出了以年轻白领为目标的“年轻人计划”，消除了此前传统金融产品的限制。截至今年4月，“年轻人计划”已经帮助十几万名年轻消费者实现购车梦，释放了庞大的购车消费力。

创新 拓展汽车全生命周期金融服务

在不断开拓消费群体的同时，上汽通用汽车金融也在思考如何在供给端拓宽贷款范围。适逢中国人民银行与银监会日前联合印发《关于加大对新消费领域金融支持的指导意见》，上汽通用汽车金融迅速响应新政，并在第一时间研发出了具有叠加功能的产品——“附加品贷款”，让消费者真正实现“零压力、随时购”。“附加品贷款”的推出，意味着上汽通用汽车金融的贷款范围从裸车扩展到依托汽车相关的增值服务，也标志着上汽通用汽车金融开始从“传统汽车金融服务商”向“汽车全生命周期金融服务商”转型。

创新 拓展多维销售渠道

线上线下多销售渠道的拓展也是上汽通用汽车金融创新的重要一环。以电商为例，上汽通用汽车金融自2010年起便大胆开启了互联网汽车金融的研究和尝试，目前已累计从互联网上获得了200万名客户线索，累计帮助汽车经销商实现20万辆实际销量转化，并达成8万个零售贷款合同。为进一步融合线下体验和线上销售，上汽通用汽车金融

还开发了“任信贷”，令消费者“足不出户”，即可通过网络获得预授信。近期，上汽通用汽车金融正跨界携手天猫“车秒贷”，以大数据取代传统的个人身份信息、收入证明等资料提交，进一步优化贷款流程、缩短批复时间。

创新 探索多元融资渠道

积极探索多元化融资渠道对上汽通用汽车金融以创新姿态领跑行业，避免单一资金渠道带来的高风险困扰功不可没。2015年4月，借助本土创新优势和自贸区的地域优势，上汽通用汽车金融完成中国（上海）自由贸易试验区扩区后的首笔汽车金融公司跨境人民币借款业务，成为目前上海唯一一家拥有跨境融资渠道的汽车金融公司。此外，上汽通用汽车金融在行业内最早发行信贷资产支持证券（ABS）以及金融债券，开创了我国汽车金融的全新融资渠道。上汽通用汽车金融资金部总监傅有花表示，“多渠道融资是引入社会新鲜资本、降低资金成本的有效手段。通过拓展融资渠道，我们优化了公司资本结构，拓宽了企业低成本融资渠道，并为企业运营与发展提供了充足的资金。”

创新 扶持中小微企业，打破传统金融桎梏

资金不仅是汽车金融企业的氧气，更是中小微企业的生命线。得益于融资渠道的多元拓展和独树一帜的风控体系，上汽通用汽车金融为全国上千家中小微经销商解决了资金短缺引发的运营难题。现为公司批发融资部门负责人的王非对此深有感触。10年前他刚入行时，通用系内只有别克品牌的4S店100余家。经销商解决新车库存的方式主要是以固定资产抵押为主的传统的银行业融资的方式，甚至还有小部分经销商用现金采购库存。而今，上汽通用汽车金融坚持运用创新技术和服务，解决融资授信和风险控制等问题，让经销商得到充足授信、充分实现销售机会的同时，协助整车厂商和经销商在多品牌、产品快速多样化的大趋势下，将产品充分铺到全国经销商网络中，让终端消费者更便捷地接触到通用的车辆，促进品牌汽车销售。比如，新型的批发融资服务通过与整车厂的业务链、与经销商的日常经营相结



作为中国银监会批准成立的第一家汽车金融公司，目前上汽通用汽车金融的个人消费信贷业务已覆盖全国351个城市、超过7000家经销商，零售信贷存量合同数超过110万笔，零售信贷资产余额达444亿元。

中国汽车金融革命军誓言

SAIC GMAC

“我志愿成为中国汽车革命军的一员，忠于我的组织，热爱我的事业，珍惜我的荣誉，拥抱我的客户，支持我的伙伴，爱护我的同袍，为引领中国汽车金融事业而奋斗！”

I volunteered to become one member of China Automotive Finance Revolution Army. I will be loyal to my team, love my career, value my honor, embrace my customers, support my partners, and love my brothers. And I will dedicate all my efforts to fight for our leading the automotive finance business in China.



合，进而整合行业流程，实现风险控制与授信，既管控了风险，也为中小微企业松了绑。这样一款打破传统金融桎梏的产品，一经推出就受到广大经销商的广泛认可。目前，上汽通用汽车金融已为全国300多个县级以上城市中的1200多家经销商提供融资贷款服务，2015年末循环授信额度约300亿元，2015年全年发放贷款近2000亿元，为逾130万辆车从生产线走向展厅，并最终到达消费者手中搭建了桥梁。

创新 帮助中小微企业，走出发展困局

随着中国经济发展进入新常态，经销商库存居高不下以及坏账率增加的情况也有所增多。在此背

景下，上汽通用汽车金融依然坚守体系内的银行职责，在严控风险的同时，坚持“雪中送炭”。

针对出现困难情况的授信经销商，公司积极通过与第三方物流公司合作，探索推进双方的资源优势互补，快速扩充了对具有一般经营风险的经销商实施“驻店接管”的人手和资源，让这一有助于金融公司更好地了解情况、控制风险，有助于经销商度过阶段性风险，并有助于上汽通用整车厂实现更多销售的机制，在市场整体面临较大风险和压力的形势下得以快速大范围实施。驻点接管的经销商数量从2014年末的60余家快速增加到2015年末的200余家。此外，上汽通用汽车金融还创新实施了“移库托管”支持方案，10余家经销商在去年年末至春节的旺季期间累计实现新车销售5000余辆，有力支持和促进了新车销售。

作为体系内的金融服务机构，上汽通用汽车金融比传统金融更擅长甄别“用心、专心”从事汽车销售的企业，挖掘有潜力的中小微企业，并为之提供定向专属的批发融资服务。王非表示，贴近汽车产业、融入汽车产业、积极参与汽车产业内的整合与创新，是汽车金融与传统金融相比最显著的优势。此外，很多中小微企业当年都是从家庭式作坊起家，管理粗放，存在记账不规范的现象，上汽通用汽车金融还致力于帮助他们建立规范的企业运作机制，走向财务规范化。经过十余年发展，上汽通用汽车金融服务的不少经销商已经成长为大型集团或上市公司。汽车产业新业态、新动力的形成和发展与汽车金融培育中小微企业、作为一个专业的融资伙伴助力中小微企业的发展密不可分。

（古月）