

## 上汽通用汽车金融2020第十二届全国汽车金融服务技能大赛收官

## 踏征途 逞英豪，敢立潮头破浪行



11月27日，上汽通用汽车金融有限责任公司举办的第十二届全国汽车金融服务技能大赛圆满收官。来自全国各地的132名经销商精英组成的66组选手经过总决赛的角逐，最终决出了上汽通用渠道、上汽通用五菱渠道，以及多品牌渠道三大阵营的冠、亚、季军。自2009年创办以来，大赛已走过12年历程，累计参赛人数超过25000人，成为中国汽车金融行业历史最久、规模最大、最具权威性的专业赛事。

本届大赛以“踏征途 逞英豪”为主题，前后历经6个多月，近800场展厅赛、区域赛的激烈比拼。比赛形式除线下笔试外，还包含了短视频、直播带货等在线方式。大赛的成功举办，不仅为汽车金融领域的精英们提供了广阔的竞技舞台，展示其专业水准和综合素质，激励他们为终端消费者提供更加优质的汽车金融服务，同时对完善行业人才培养体系，实现企业与行业双赢也具有重要意义。

为配合新冠肺炎疫情防控，此次总决赛以线上比赛的形式开展，并且全程线上直播，弹幕打call不断，氛围热烈。

总决赛共历时两天，包含初赛、复赛、决赛三大阶段，设有“精英排位赛”“群豪争霸赛”“甄选PK赛”“C位冲刺战”“荣耀C位战”五场考核。通过金融产品、手续材料、操作流程等多个方面的问题，考验选手们的业务功底，方便他们进行知识的巩固和积累，以更好地为终端消费者提供优质的汽车金融服务。最后的“荣耀C位战”考核则结合了当前“直播+电商”的商业趋势，云上赛场摇身一变成为线上直播间，全方位地考验选手们的综合素质。6-8分钟的限时模拟中，各组选手进行了风格迥异的直播演绎，最大程度地展现了专业技能和

真正的实力，将现场气氛推向高潮。这一环节也充分体现了上汽通用汽车金融与时俱进，紧跟时代发展步伐的创新精神。

上汽通用汽车金融董事、总经理余亚瑞表示：“大赛推出伊始就致力于通过以赛代练、以赛促训、以赛促实销，有效提高汽车金融从业人员的服务技能水平，提升企业和行业应对市场风险及考验的能力。今年的总决赛，我们采用了线上的形式开展，但比赛的热烈气氛丝毫不减，各位选手都比出了水平、赛出了风采，这是一场属于所有拼搏奋进的汽车金融人的盛宴。2020年，汽车行业从年初的市场低迷转变为逐步呈现良好的势头，离不开主机厂、广大经销商，特别是各位融资保险经理的艰苦奋斗，因为你们的努力，使得行业积蓄着发展的力量。何来岁月静好，只因砥砺前行。我相信，在我们的努力拼搏下，一定能攻坚克难，拥抱春天。”

上汽通用汽车金融董事、首席运营官孟铎思(Enrique Mendoza)表示：“经销商连接了汽车生产端与消费端，是汽车产业链上的关键一环。正是得益于各位经销商人员的努力，汽车被送至千家万户，为大众带来美好“车”生活，同时也对汽车产业与中国经济的发展起到了重要的支撑作用。通

过大赛，我们为行业持续输出技能过硬的专业人才，助力经销商进一步提升竞争优势，实现共赢。让我们并肩奋战在一起，共同开拓行业更美好的未来。”

今年，由于疫情的影响，处于调整期的中国车市受到了冲击。但得益于数字化解决方案，上汽通用汽车金融在经销商库存管理、数字化工具等方面有力地稳定了经销商的正常运转，为其销售流动环节加速，同时推出更适合用户的金融产品，帮助经销商吸引潜在客户。

截至2020年第三季度，上汽通用汽车金融资产规模将近1500亿元，业务覆盖全国339座城市、近万家合作汽车经销商，为超过700万零售客户提供汽车消费信贷服务。2017年至2019年，上汽通用汽车金融连续三年零售投放超过100万单，实现公司成立以来连续15年同比正增长。

作为国内汽车金融行业的领军者与开拓者，上汽通用汽车金融始终践行为行业输送人才、促进行业健康发展的社会责任，持续升级创新服务，优化业务系统，推进数字化转型。未来，上汽通用汽车金融将加快探索二手车、存量再购市场，推动建立“车生活”金融生态系统，以稳定、全面的综合实力开拓未来，推动行业可持续发展。(荣轩)



### 上汽通用渠道冠军 董文玉 刘丽平

江西运通汽车技术服务有限公司

董文玉：“这次我们能够夺冠，实力和运气缺一不可。在赛前我们做了充分的准备，最终都派上了用场。印象最深的比赛环节是18进9的PK赛，最后我们以零点几秒的优势胜出。现场的氛围和紧张的情绪激发了潜力，就看谁的日常工作做得更细致了。参加比赛能看到自己工作中哪些做得比较好，以及还有哪些改进空

间。感谢主办方给我们提供这么好的平台，之前听说今年的比赛可能因为疫情取消，觉得很遗憾，没想到最后在线上举办了，而且体验感很好，所以今年没有留下遗憾，非常感谢。”

刘丽平：“这次比赛是通过线上的形式进行，我最大的感受是特别考验应变能力，印象最深的环节是直播带货。以前自己

没有直播过，但平时经常看直播，所以知道两个人的互动很重要。比赛的时候，我们尽量从消费者的角度来考虑，通过两人的配合来帮客户解答疑虑。比赛考验了大量的专业知识，发现了自己的诸多不足，后期希望能再加强，也希望能多多举办这种比赛和活动，可以让我们看到那么多优秀的同行，激励自己进一步提升。”



### 上汽通用五菱渠道冠军 李林均 汪芯羽

四川智和诚汽车集团有限公司

李林均：“因为疫情的关系，我们在很长一段时间里都是通过抖音直播推荐车型和金融产品，许多客户在观看直播后会进行线上咨询，然后被邀约进店购车。今年行业比较艰难的时候，全靠直播帮我们争取潜在客户。这些经验为我们打下了一个很好的基础，为本次比赛最后直播环节的胜出起到了很大

的作用。我觉得这次线上的比赛，各方面做得都挺不错。疫情总会过去的，希望下一届比赛仍然可以在线下举办，我很期待和大家面对面交流沟通。”

汪芯羽：“线上比赛的形式很新颖，也比较放松。还记得我四年前参赛时完全是一个小白，这次已经是一名经验丰富的选手了。参加大赛让我收获

很大，除了业务和技能的成长外，最重要的是，夺冠增强了我的自信心，改变了我以往的不自信。在直播带货环节，我和搭档分工配合，他负责讲解车型，我负责讲解金融方案。很感谢总部为我们搭了一个临时‘直播间’，搭配准备好的手板和道具，更加有直播氛围，这应该是我们的加分项。”



### 多品牌渠道冠军 陈永 时连

江苏瑞天汽车销售服务有限公司

时连：“虽然我是第一次参加总决赛，但我和搭档两个人之前一起参加过区域赛，配合比较默契，并且还有往年参赛的老队员向我们传授经验。最后的直播带货环节对我们来说很陌生，但最后一组出场的优势在于，我们在观战的过程中吸取了其他选手的经验和教训，及时调整策略，加上临场发

挥和配合，整体来说，可能表现得还不错。参赛对日常工作很有帮助，增强了我们的专业水平，客户和我们合作的意向就更强烈了。”

陈永：“最后一组上场有利也有弊，后出场的精神压力比较大。我们当时说好，无论谁说话卡壳了，另一个人随机应变把气氛带动起来。参赛给我

很多启发，首先就是做金融工作一定要细心、再细心。另外，‘明察秋毫’的短视频纠错环节也提醒我们，日常工作必须把风控做得更细、更好一些。比赛一结束，我就和同事分享，一定要主动让客户阅读完贷款合同，让他们清楚地知道自己贷款的期限、车型、首付款等信息。”