

汽车金融系列研究之 中国汽车融资租赁行业研究报告

2019年

概念 内涵

- **研究范围**：以自然人和法人为消费群体，以乘用车和商用车为交易载体，覆盖新车和二手车的零售端汽车直租业务
- **主要模式**：直租和回租，回租又可分为标准回租和形式回租，本报告将形式回租视为直租
- **行业价值**：汽车融资租赁在普惠金融和汽车流通领域具有重要积极作用

行业 背景

- **政策环境**：融资租赁公司被银保监会“收编”，监管或趋严，牌照或收紧
- **资本环境**：资本车市双寒冬来临，汽车金融投资遇冷，汽车融资租赁行业在困顿中坚守
- **社会环境**：一二线城市汽车饱和度提升，三四五线消费潜力正在释放；农村购车需求旺盛但缺乏征信背书，适合融资租赁进入
- **科技环境**：多样化金融科技产品广泛应用，有效提高行业效率

行业 现状

- **市场规模**：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
- **竞争格局**：厂商和经销商系融资租赁公司竞争优势明显，互联网系成长迅速
- **产品特征**：融资租赁产品灵活性有待发挥，且产品定价高企
- **融资渠道**：商业银行是汽车融资租赁公司最主要的资金来源，ABS是最适合其特点的融资渠道
- **车辆供给**：融资租赁车辆以国产品牌和偏低价位车辆为主，厂商在车源供给方面占据主导权
- **获客渠道**：厂商和经销商系注重线下渠道，互联网系线上线下同时发力
- **风险控制**：风险主要来自于贷前审核，不同用途的车辆风控重点不同
- **关联市场**：汽车融资租赁是沟通新车市场和二手车市场的重要通道；出行市场是汽车融资租赁重要的B端市场

未来 展望

- **展望一&二**：与成熟市场相比，我国汽车融资租赁行业成长空间巨大，但当前仍处于行业初级阶段
- **展望三**：监管导向多元化经销商体系，汽车新零售平台有望获得政策倾斜
- **展望四**：厂商和经销商将加入渠道下沉行列，三四五线竞争将加剧
- **展望五**：二手车融资租赁将逐渐升温

核心观点

市场规模



2018年我国汽车金融的市场规模约为15265亿元，预计未来三年的复合增速为15%左右；
2018年我国汽车融资租赁的市场规模约为2255亿元，预计未来三年的复合增速为20%左右。

行业政策



监管重划之后，行业监管或将趋严，融资租赁牌照或将收紧。另外，从监管动向看，政策有意打破汽车流通行业中厂商的垄断地位，作为新入局者的汽车新零售平台有望获得政策倾斜。

竞争格局



互联网系汽车融资租赁公司成长速度最快，目前发展状态最为良好；厂商系汽车金融公司拥有强大的车源优势；经销商系汽车融资租赁公司的车辆丰富度最高；专业租赁系凭借成熟的业务模式而具有一定竞争优势。

行业痛点



产品价格高企，与目标用户购买力间存在矛盾；厂商地位强势，对上游供应商议价能力较弱；融资渠道有限，获取资金难度较大；二手车市场不够成熟，车辆流转渠道受阻；消费者教育不充分，接受程度较低。

发展趋势



从长远看，一二线城市汽车保有量增速放缓，市场饱和度提升，三四五线城市和农村汽车保有量处于较低水平且增速较快，未来有望成为拉动新车销量增长的新动力。融资租赁可以满足次级信贷人群的购车需求，预计未来将成为三四五线城市和农村的重要汽车金融形式。

汽车融资租赁概念内涵

1

- 研究范围界定
- 汽车融资租赁概念界定
- 汽车融资租赁的主要模式
- 汽车融资租赁与汽车消费信贷对比
- 汽车融资租赁行业的社会价值

汽车融资租赁行业背景

2

汽车融资租赁行业现状

3

综合分析及展望

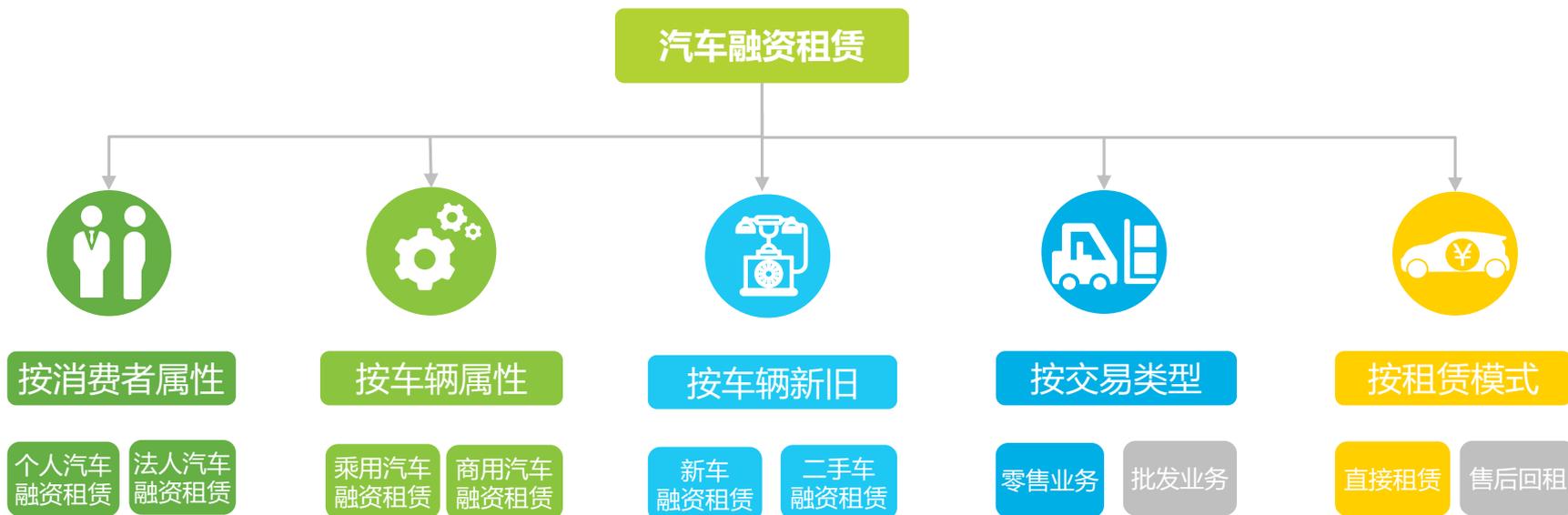
4

研究范围界定

本报告研究对象为以自然人和法人为消费群体，以乘用车和商用车为交易载体，覆盖新车和二手车的零售端汽车直租业务

按照交易类型划分，汽车融资租赁可以分为针对C端的零售业务和针对B端的批发业务。批发业务主要是指供应链类汽车融资租赁业务，不在本报告研究范畴之内。此外，一般融资租赁形式可分为直接租赁和售后回租，直租是以“融物”为核心的租赁模式，回租是以“融资”为核心的租赁模式，而本报告是在汽车流通大背景下展开的，因此直租模式为本报告关注对象。此外，售后回租又可分为标准售后回租和形式售后回租，从交易实质看，形式售后回租与直租并无区别，因此本报告将形式售后回租同样纳入直租范围内。

报告研究范围界定示意图



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

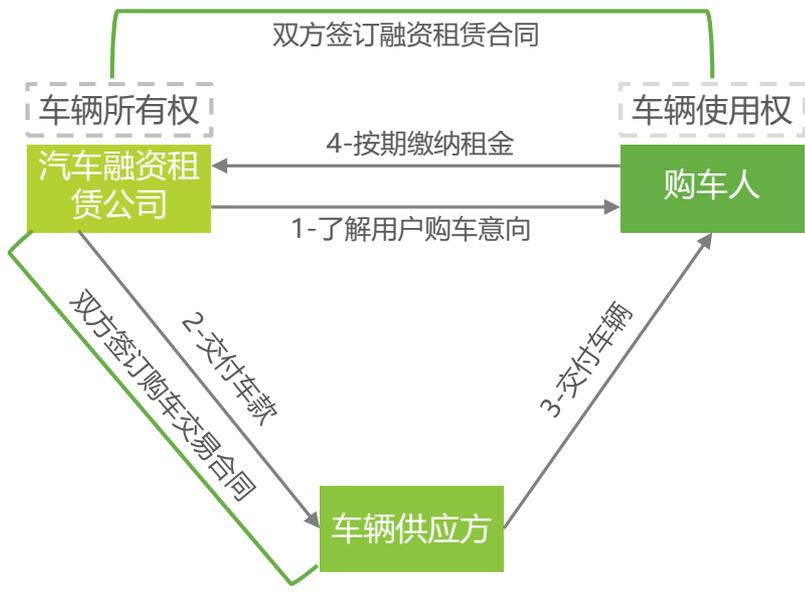
汽车融资租赁的主要模式

直接租赁和售后回租是目前主流的汽车融资租赁模式

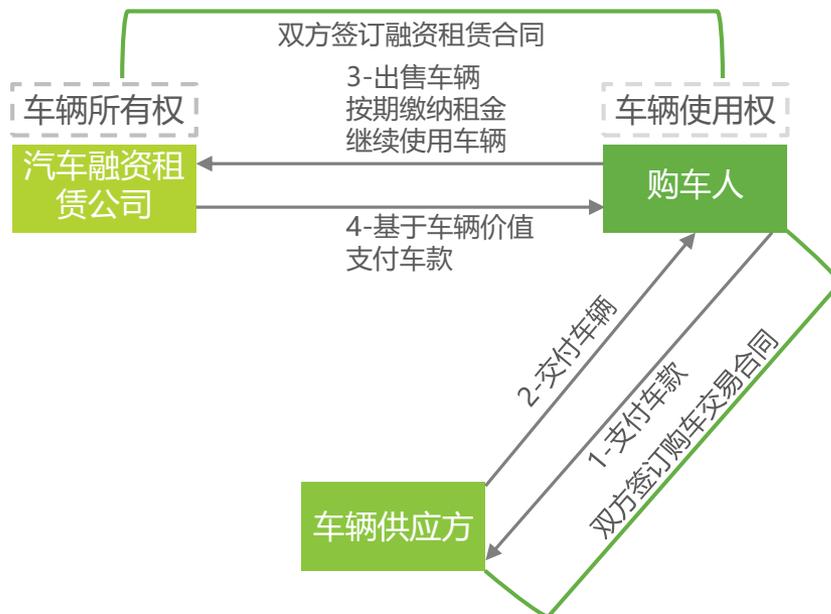
直接租赁：是指汽车融资租赁公司根据购车人的需求向汽车供应方支付车款，汽车供应方向购车人交付相应车辆，然后购车人和汽车融资租赁公司签订融资租赁协议，购车人享有车辆的使用权并按期向汽车融资租赁公司缴纳租金，融资租赁协议生效期间，汽车租赁公司拥有车辆所有权。协议期满，双方按照约定方式处理车辆。

售后回租：是指拥有车辆的消费者为了一次性获得资金将车辆抵押给汽车融资租赁公司并按时交纳租金，融资租赁合同期内，消费者继续享有汽车使用权，融资租赁公司拥有车辆所有权。协议期满，双方按照约定方式处理车辆。
售后回租又可分为标准售后回租和形式售后回租。

直接租赁模式示意图



标准售后回租模式示意图



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

汽车融资租赁与汽车消费信贷

融资租赁模式在准入标准和灵活性方面优于消费信贷

从共性上看，汽车融资租赁和汽车消费信贷都是通过分期付款的方式获得汽车的使用权，二者均表现为债权债务关系，而且二者都能缓解需求和购买力之间的矛盾。

但在具体的操作细节上，二者有许多不同之处：其一，首付款额度存在差异。汽车信贷的首付比例一般在20%-50%之间，汽车融资租赁的首付比例一般在10%以下，有些平台甚至首付比例为0；其二，所有权归属存在差异。在银行汽车信贷中，贷款人拥有车辆的所有权，而融资租赁模式中，融资租赁公司在融资租赁合同生效期间拥有车辆的所有权；其三，贷款门槛和贷款程序上存在差异。银行汽车信贷对贷款人的信用要求较高，办理程序比较复杂，而汽车融资租赁公司由于拥有车辆所有权，因此对贷款人资信要求程度较低，办理流程相对简单。

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

汽车融资租赁行业的社会价值

汽车融资租赁在普惠金融和汽车流通领域具有重要积极作用

汽车融资租赁作为汽车金融的重要形式，其进入门槛低于汽车消费信贷，主要扎根于三四五线城市和农村市场，在一定程度上使汽车金融覆盖到了征信不足的长尾人群，对于践行普惠金融具有重要意义。此外，汽车融资租赁作为一种整车销售的商业模式，相比于汽车信贷更容易获得经营资格，这使得更多新兴企业有机会参与到汽车流通之中，拓展了汽车销售渠道，对于完善我国汽车流通体系具有重要作用。

汽车融资租赁行业的社会价值



对消费者而言：



- 降低购车资金门槛，缓解消费者资金压力
- 降低购车信用门槛，使汽车金融覆盖更多长尾人群
- 省去购车过程中上牌、缴税、保险等诸多事项，简化了购车流程

对企业而言：



- 提供了一个进入汽车金融领域的业务通道
- 相比回租，直租模式面临的风险相对较低
- 业务涉及产业链多个环节，具有较多赢利点

对行业而言：



- 渠道下沉，扩展了汽车销售渠道的广度和深度
- 普惠金融，促进了汽车销售量的增长
- 与汽车消费信贷优势互补，丰富了汽车金融的形式和内涵

汽车融资租赁概念内涵

1

汽车融资租赁行业背景

2

- 我国汽车行业整体概况
- 我国汽车金融行业概况
- 我国汽车金融行业发展历程
- 我国汽车融资租赁行业发展历程
- 汽车融资租赁行业的政策环境
- 汽车融资租赁行业的资本环境
- 汽车融资租赁行业的市场环境
- 汽车融资租赁行业的科技环境

汽车融资租赁行业现状

3

综合分析及展望

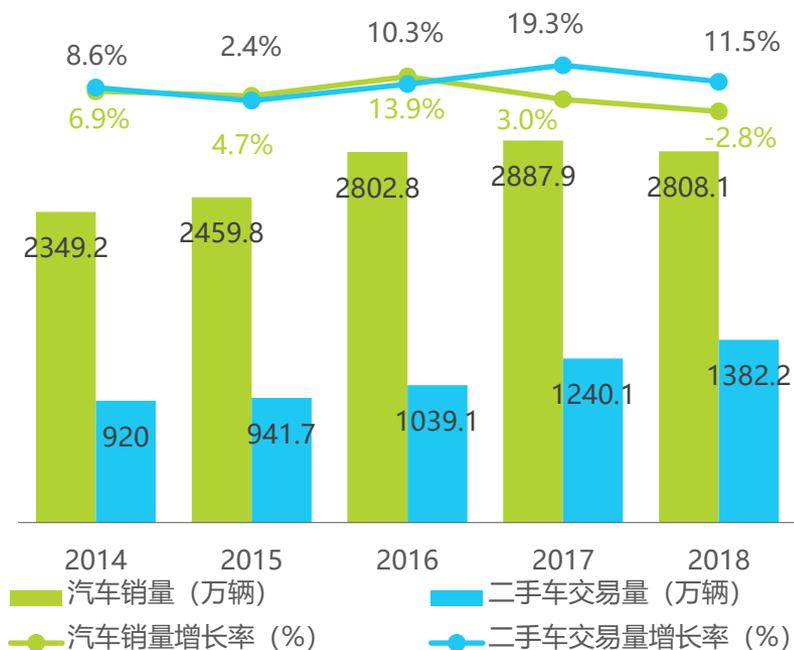
4

我国汽车行业整体概况

新车销量增速下滑，二手车交易量加速上扬，中国汽车市场消费潜力尚未完全释放，市场需要新的增长动力

在宏观经济环境、金融环境、政策环境等多重不利因素的作用下，我国新车销量在经过多年增长后于2018年首次出现下滑。但从千人汽车保有量的对比中可以看出，我国千人汽车保有量水平距离发达国家仍有较大差距，因此从长远来看，当前新车销量的滞涨只是短期现象，我国汽车消费市场仍有巨大增长空间等待发掘。此外，我国新车销量已连续多年位居世界第一，汽车整体保有量不断扩大，存量市场中二手车市场和汽车后市场将扮演更加重要的角色。

2014-2018年中国新车销售量及二手车交易量



2016年世界各国千人汽车保有量



来源：中国汽车流通协会，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

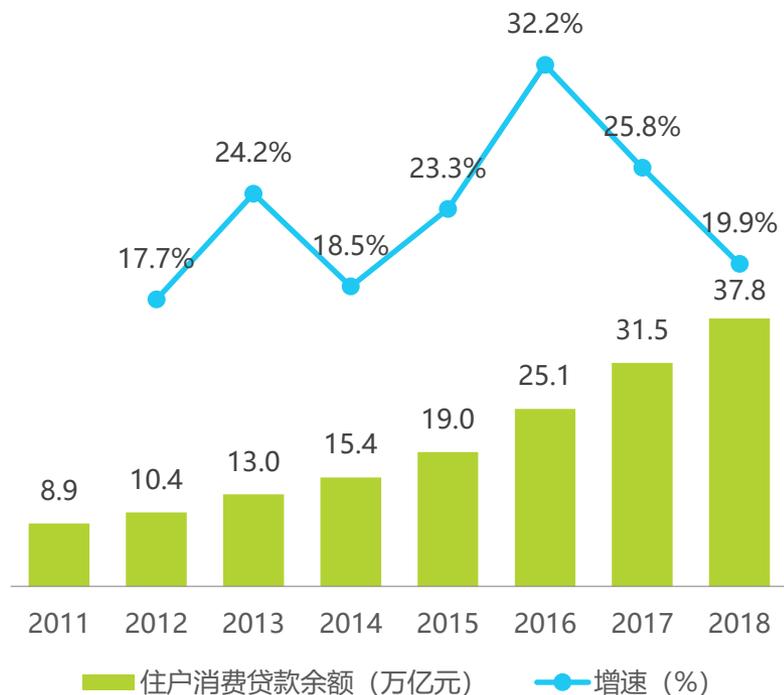
来源：财富证券，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

我国汽车金融行业概况

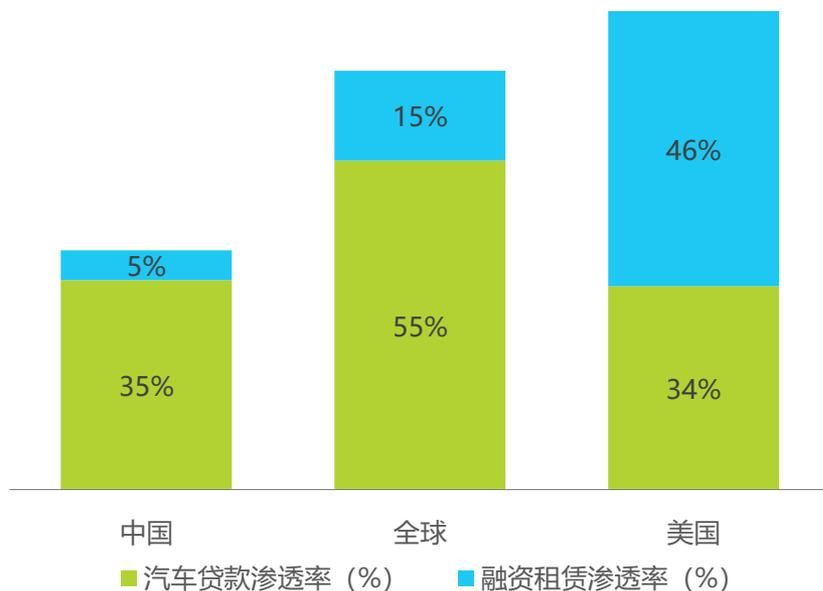
居民信贷消费增长迅速，汽车金融渗透率提升空间较大

2011年以来，我国住户消费信贷余额保持了高速增长，2011-2017年复合增长率为23%，说明我国居民的信贷消费需求正在快速提升，贷款消费正在成为越来越多人的生活习惯。从我国汽车金融渗透率来看，2017年约为40%，仅相当于美国市场汽车金融渗透率的一半，远未达到成熟市场的渗透率水平。在我国居民贷款消费水平日益增长的背景下，可以判断未来我国消费者对于汽车金融产品的需求将进一步加大，我国汽车金融行业的发展空间仍然较大。

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

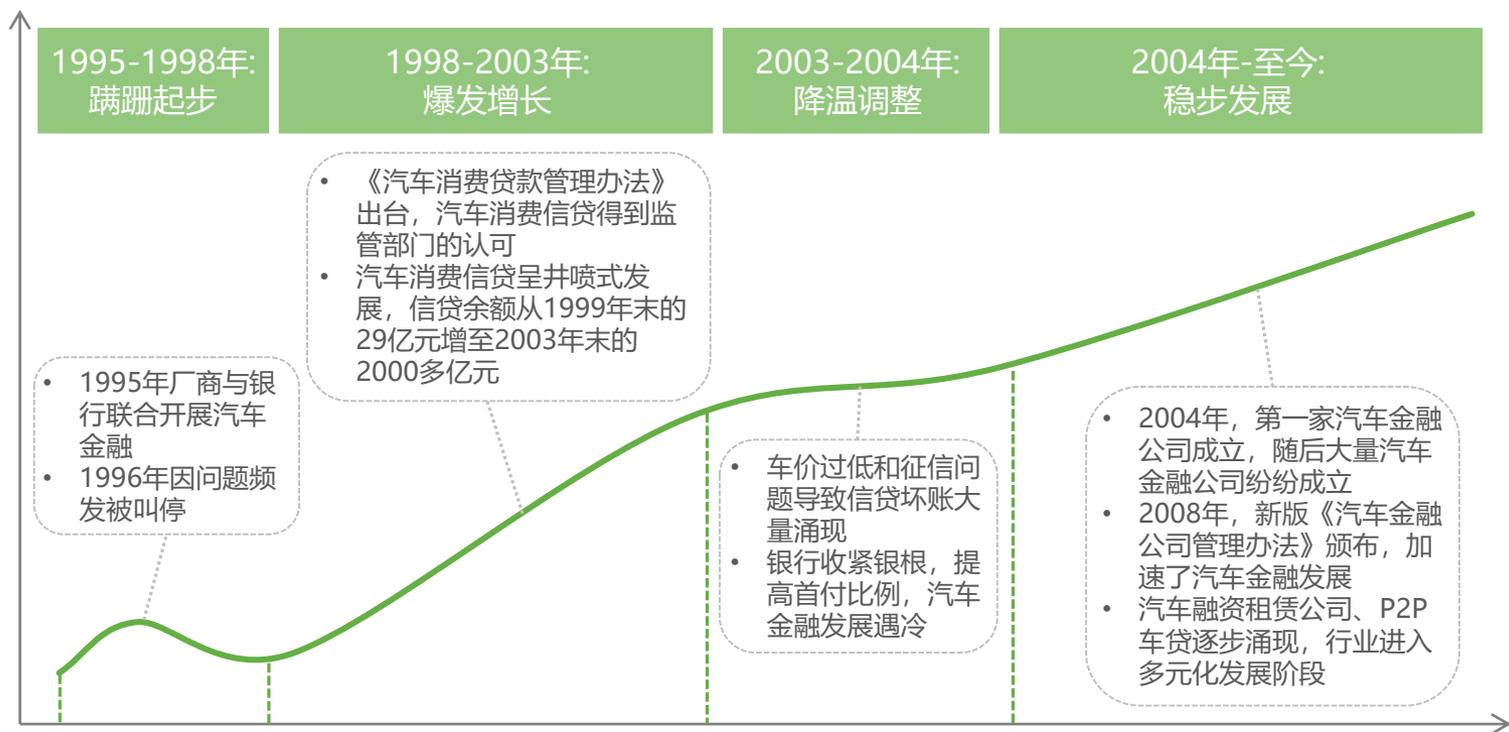


我国汽车金融行业发展历程

在探索中前行，在试错中发展，在变革中成长

从1995年汽车金融在国内出现至今，行业经历了从无到有、从小到大的发展过程，为我国汽车行业的发展做出了重要贡献。在行业早期，汽车金融主要以消费信贷和汽车保险的形式存在，经过多年发展，单一的汽车金融形式难以适应社会和市场的需求，于是近年来一大批汽车融资租赁公司开始崛起，他们不仅在形式上丰富了汽车金融的内涵，而且在范围上将汽车金融扩散至信贷难以覆盖的长尾人群，试图为我国汽车销售和汽车金融行业带来新的增长动力。

中国汽车金融行业发展历程示意图

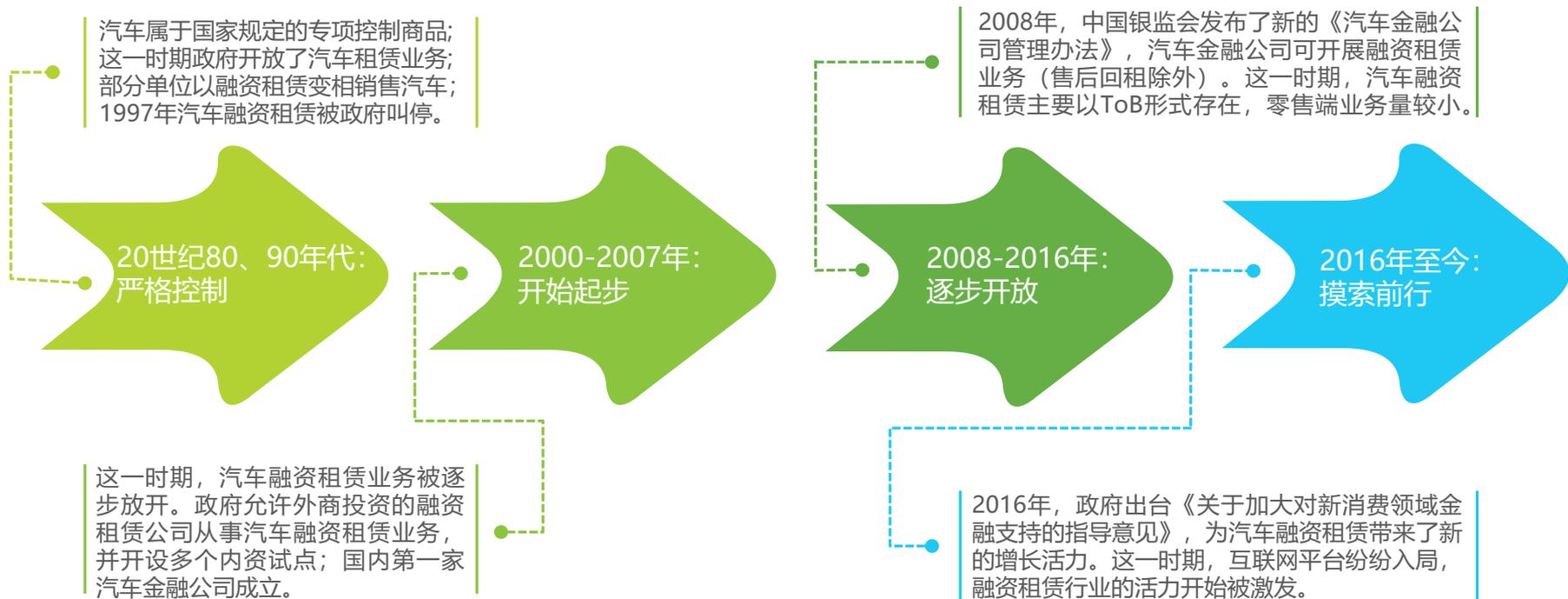


我国汽车融资租赁行业发展历程

发展起步较晚，当前尚处于行业初级阶段

汽车融资租赁作为汽车金融的一种形式，与我国汽车行业的发展历程息息相关。20世纪八九十年代，汽车作为稀缺商品受到国家的严格管制，汽车融资租赁的发展受到抑制。进入21世纪，与汽车销售相关的汽车金融越来越受到国家重视，政府相继出台一系列法律法规促进和规范我国汽车融资租赁行业的发展。2016年以后，互联网平台纷纷入局，为行业发展带来了新的活力。整体来看，我国汽车融资租赁行业尚处于起步阶段，巨大发展潜力尚未爆发。未来随着国内汽车流通体系的不断完善，汽车融资租赁将迎来快速发展期。

中国汽车融资租赁行业发展历程示意图



汽车融资租赁行业的政策环境

行业监管政策分散，正式的《融资租赁法》尚未出台

我国有关融资租赁的法律较为分散，融资租赁往往在其他法律中作为众多规范对象之一出现，融资租赁行业的基本法《融资租赁法（草案）》虽几经修改，正式的法律文件仍未出台。此外，在监管内容方面，有关租赁物登记、行业标准、会计核算等诸多细节规定模糊或缺失，给行业发展带来了一定的困扰和阻碍。

中国汽车融资租赁行业的主要政策及法律法规

《中华人民共和国合同法》

明确融资租赁交易过程中当事人的权利和义务

1999

2013

《融资租赁企业监督管理办法》

融资租赁企业行为规范，规定风险资本不得高于净资产10倍

《中华人民共和国融资租赁法（草案）》

规范我国融资租赁活动，维护融资租赁市场秩序，保护承租人的合法权益

2006

2014

《金融租赁公司管理办法》

金融租赁公司的市场准入和监管

《汽车金融公司管理办法》

允许汽车金融公司开展汽车融资租赁业务（售后回租除外）

2008

2017

《金融租赁公司管理办法》

打破了汽车品牌销售单一授权体制，取消了总经销商和品牌经销商备案管理制度，实行授权和非授权两种模式并行

汽车融资租赁行业的政策环境

融资租赁公司被银保监会“收编”，监管或趋严，牌照或收紧

监管重划属于类金融机构去杠杆的一项措施，监管重划之后汽车融资租赁企业首要面临的的就是更加严格的政府监管，业务开展和产品灵活性可能会受到政策层面的制约和限制，监管重压之下，行业末端企业将被淘汰，竞争格局将会改变，行业集中度将进一步提升。

融资租赁企业被银保监会“收编”之后，从“散兵游勇”成为“正规军”，融资租赁牌照的申请难度和含金量将会提升，行业壁垒将会加固。而且未来汽车融资租赁公司的“非金融机构”性质可能发生改变，困扰汽车融资租赁企业的融资渠道问题可能会有新答案。

融资租赁公司监管职责划转及其影响示意图



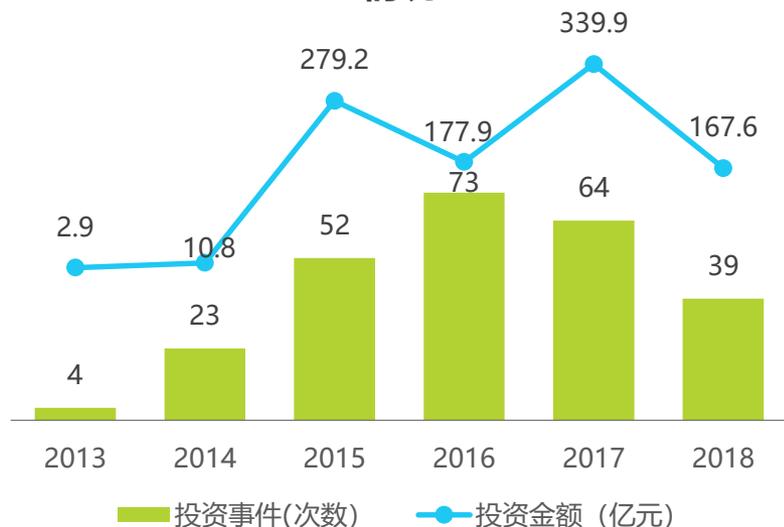
汽车融资租赁行业的资本环境

资本车市双寒冬来临，汽车金融投资遇冷，汽车融资租赁行业在困顿中坚守

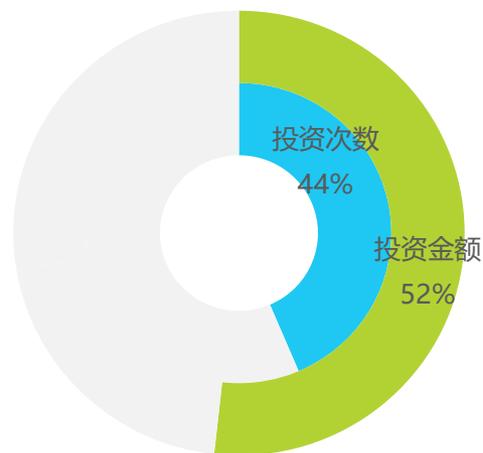
2018年汽车金融领域的投融资金额从2017年的339.9亿元下降至167.6亿元，降幅达50.7%，说明在金融领域强监管、去杠杆、挤泡沫的背景下，资本市场为规避政策风险而对汽车金融领域的投资持谨慎态度。此外，我国汽车销量经过多年快速增长后于2018年出现下滑，汽车流通行业的惨淡直接影响了作为其依附的汽车金融行业的表现，影响了资本市场对汽车金融领域的投资热情。

尽管2018年汽车金融行业资本环境恶劣，但是汽车融资租赁项目依旧在整体投资中占据较大比重，说明资本市场比较看好汽车融资租赁行业未来的发展前景，即使在寒冬中依然愿意撒下火种，等待燎原之火。

2013-2018年中国汽车金融行业投融资情况



2018年中国汽车金融类投融资中汽车融资租赁项目占比情况

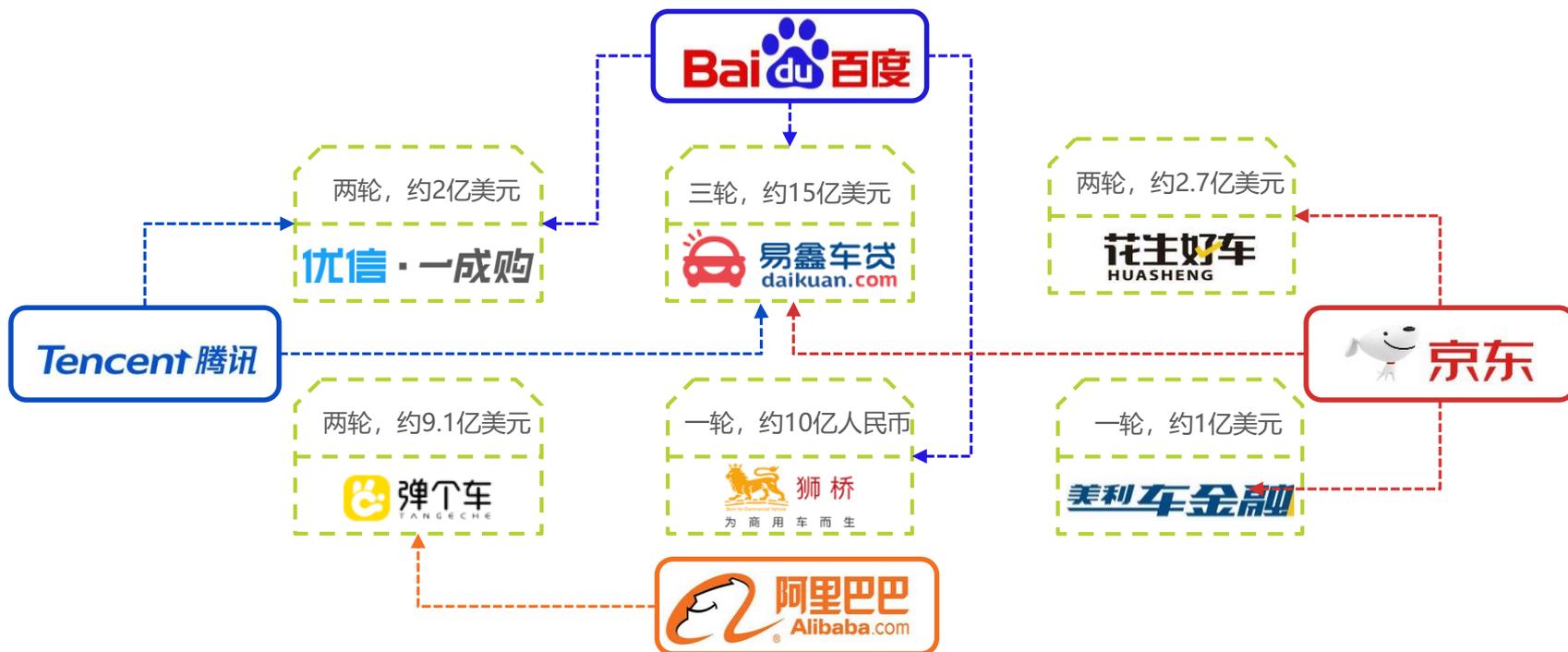


汽车融资租赁行业的资本环境

汽车融资租赁受互联网巨头关注，产业布局持续推进

BATJ作为中国互联网领域的四大巨头，其投资方向具有风向标作用。BATJ近年来都在进行各自的汽车金融布局，在互联网巨头们的汽车金融布局中，汽车融资租赁作为汽车金融领域的“蓝海”被广泛关注。易鑫获得了百度、腾讯和京东等资本的多轮融资，融资总额达15亿美元，并且于2017年在香港上市；弹个车获阿里两轮领投，金额达9.1亿美元；优信获得百度和腾讯约2亿美元的投资；花生好车和美利车金融分别获京东2.7亿美元和1亿美元注资；专注于商用车融资租赁的狮桥租赁获得京东10亿人民币的投资。

中国互联网巨头在汽车融资租赁领域的布局概览



汽车融资租赁行业的市场环境

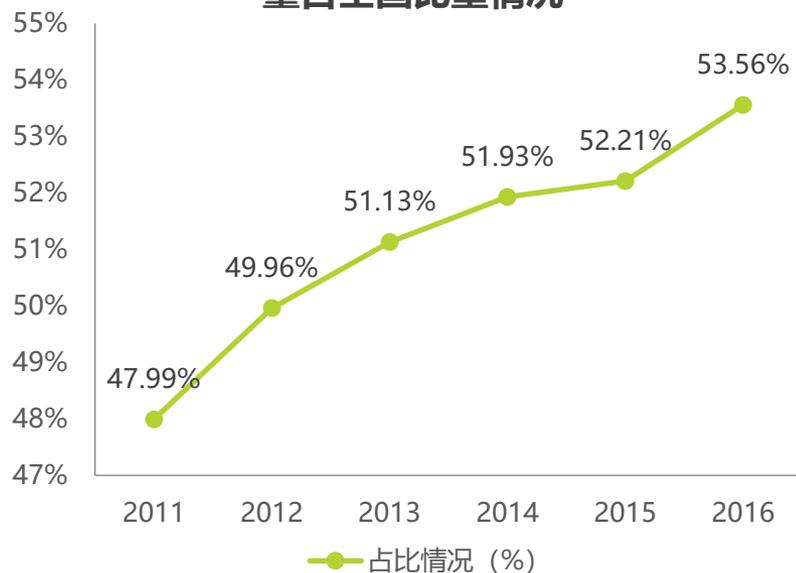
一二线城市汽车饱和度提升，三四五线城市消费潜力正在释放

2011-2016年，我国三四五线城市的私人汽车拥有量占全国私人汽车拥有量的比例逐年提高，并且于2013年超过50%，说明三四五线城市逐渐成为汽车消费的主要阵地。

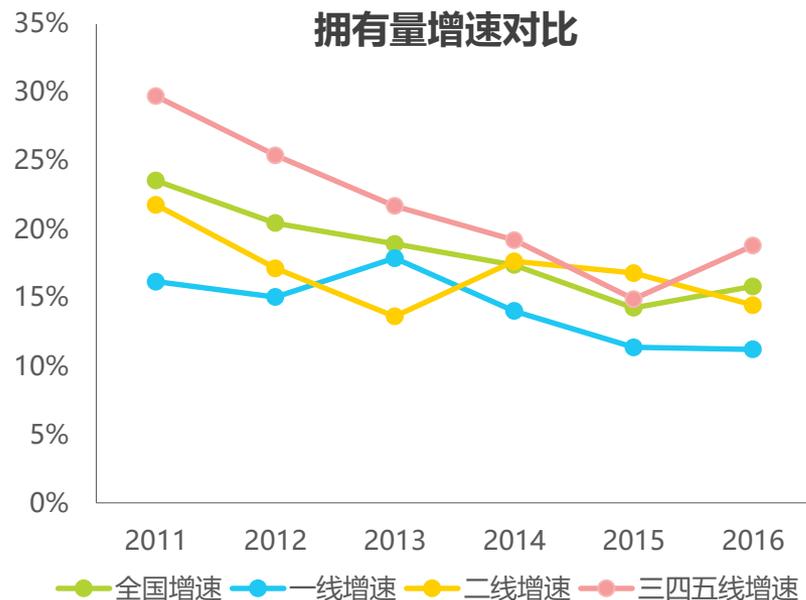
从私人汽车拥有量增速的对比中可以看出，2011年以来，三四五线城市的增速整体高于全国增速和一、二线城市增速，说明一二线城市的汽车市场饱和度正在提升，三四五线城市的汽车消费潜力正在释放。

由于传统汽车销售渠道主要集中于一二线城市，4S店在三四五线城市的布局密度较低，因此三四五线城市有望成为汽车融资租赁公司业务渠道下沉和发展普惠金融的新方向。

2011-2016年中国三四五线城市私人汽车拥有量占全国比重情况



2011-2016年中国各线城市私人汽车拥有量增速对比



注释：一线城市为北上广深；新一线城市为郑州、西安等15个城市；二线城市为石家庄、太原等30个城市。除一线、新一线、二线城市外，其余为三四五线城市。不含港澳台。
来源：Wind，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

注释：一线城市为北上广深；新一线城市为郑州、西安等15个城市；二线城市为石家庄、太原等30个城市。除一线、新一线、二线城市外，其余为三四五线城市。不含港澳台。
来源：Wind，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

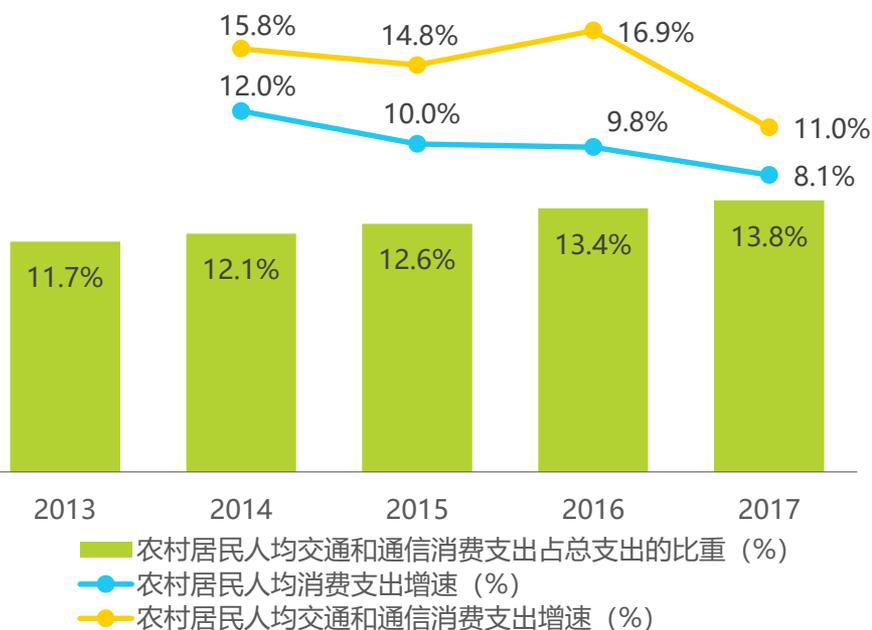
汽车融资租赁行业的市场环境

农村购车需求旺盛但缺乏征信背书，适合融资租赁进入

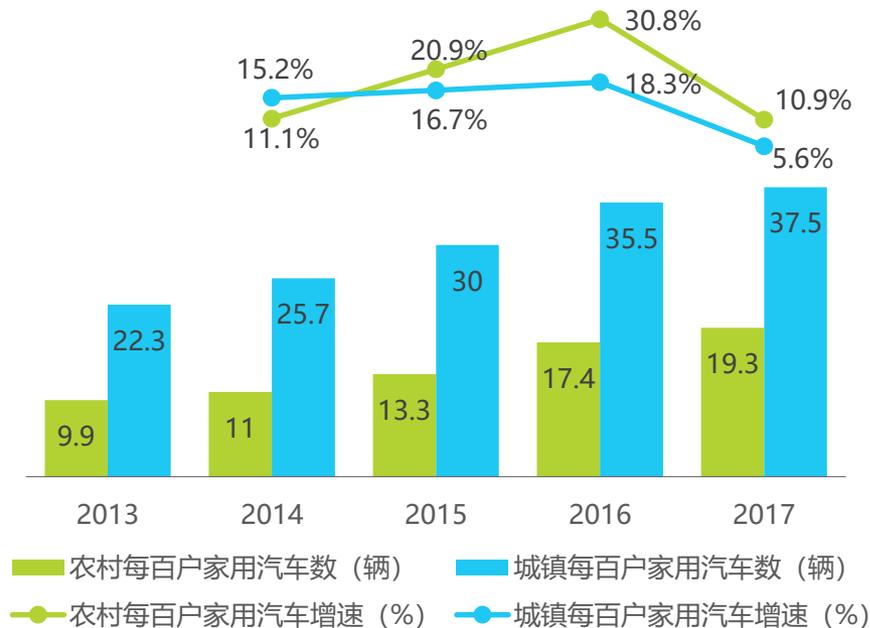
我国拥有庞大数量的农村人口，随着农村人均可支配收入的不断提高，农村人口对汽车的需求和购买力也在逐步提升。从消费结构看，2013-2017年，我国农村居民用于交通和通信支出的增长速度大于总支出的增长速度，用于交通和通信方面的支出占总支出的比重逐年增加，说明农村居民在交通和通信方面的消费意愿正在提升。从家用汽车数量看，2015-2017年农村每百户家用汽车数量增速超过城镇，农村汽车市场进入相对较快的增长时期。

由于多数农村人口没有稳定的工作和良好的资信证明，从银行申请车贷的难度较大，一次性付款购车则会使其负担过重的短期资金压力。汽车融资租赁产品的准入门槛低、首付比例低，是较为适合农村人口消费特征的金融购车方案。

2013-2017年中国农村居民人均交通和通信支出



2013-2017年中国农村和城镇家用汽车数量对比



来源：国家统计局，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

来源：国家统计局，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

汽车融资租赁行业的科技环境

多样化金融科技产品广泛应用，有效提高行业效率

以大数据为基础的金融科技产品主要通过对各种场景下的结构化和非结构化数据的分析，发掘客户的行为规律，构建具备不同用途的功能模型，这些模型在汽车融资租赁的营销获客、贷前审核、车辆监控等业务环节发挥着重要作用；云计算帮助汽车融资租赁公司建立各种电子化信息系统，其主要形式为SaaS，云计算产品应用于汽车融资租赁业务的各个环节；

人工智能的产品形式日趋多样化，正在从简单重复性行为模拟向智能风控领域发展，人工智能和大数据的结合将在金融风控领域发挥越来越重要的作用；

区块链作为一种新型的数据加密技术，目前在汽车金融领域的应用正处于起步阶段，许多产品尚未成熟或落地，但区块链独特的技术特征决定了其未来将在汽车金融风控领域发挥重要作用。

金融科技在汽车融资租赁行业中的应用情况



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

汽车融资租赁概念内涵

1

汽车融资租赁行业背景

2

汽车融资租赁行业现状

3

- 汽车融资租赁产业链图谱
- 汽车融资租赁行业市场规模
- 汽车融资租赁行业竞争格局
- 汽车融资租赁行业产品分析
- 汽车融资租赁公司融资分析
- 汽车融资租赁公司车辆供给
- 汽车融资租赁公司获客渠道
- 汽车融资租赁公司风险控制
- 汽车融资租赁行业关联市场

综合分析及展望

4

汽车融资租赁产业链图谱



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

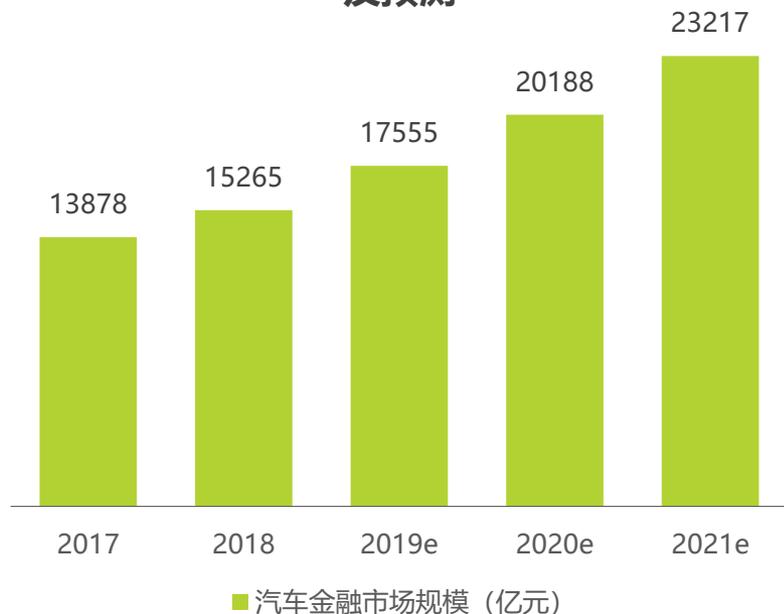
汽车金融和汽车融资租赁市场规模

预计汽车金融和融资租赁将分别保持15%和20%年复合增速

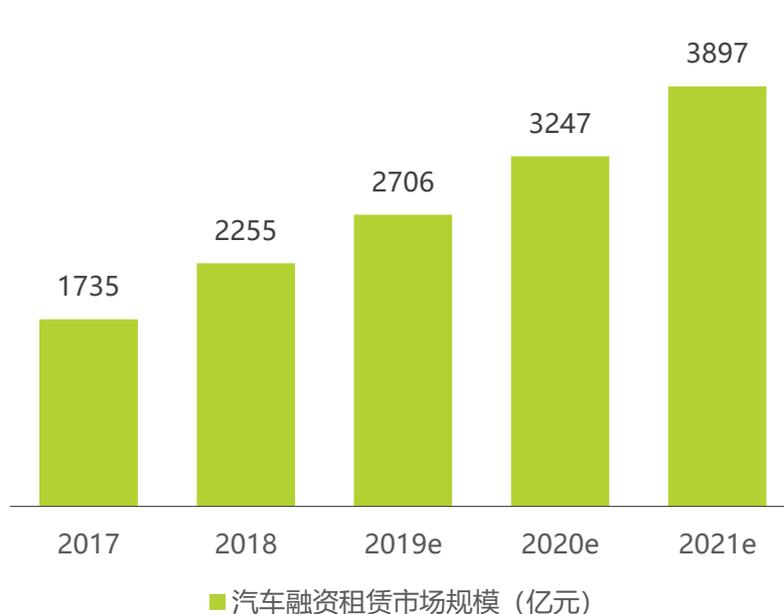
根据专家访谈，预计未来3年我国新车销量将保持1~2%左右的缓速增长，二手车交易量将保持10~15%左右的平稳增长，车辆价格下降、行业成熟度提高以及消费者接受度的提高将使汽车金融渗透率提升至50%左右。经过模型计算，预计未来3年我国汽车金融市场规模将保持15%左右的复合增速。

汽车融资租赁行业处于起步探索阶段，行业基础规模较小，随着三四五线城市和农村蓝海市场的不断开发，消费者教育程度的进一步深化，根据预测模型核算，预计未来3年行业将保持20%左右的复合增速。

2017-2021年中国汽车金融市场规模及预测



2017-2021年中国汽车融资租赁市场规模及预测



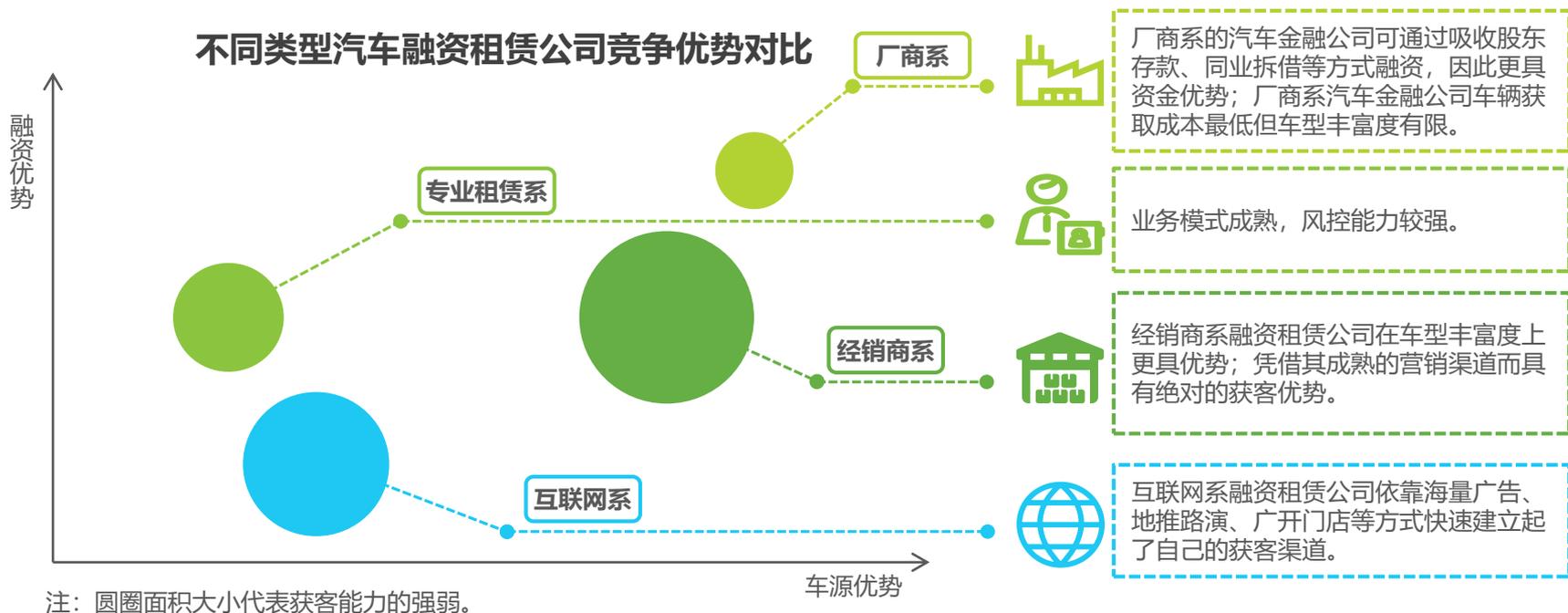
汽车融资租赁行业竞争格局

行业整体呈分散发展态势，行业集中度较低

我国汽车融资租赁行业起步较晚，当前行业内主体正在探索适合自身特点的发展路径，整体呈现分散发展态势，企业间竞争缓和，行业集中度尚未提升，头部企业尚未成型。

当前行业内互联网系汽车融资租赁公司表现最为活跃，业务扩展速度最快。厂商和经销商虽在行业内有所布局，但由于其业务重心偏向于传统汽车信贷业务，目前在汽车融资租赁领域投入的资源有限，整体发展速度较慢。专业租赁公司表现较为低调，部分公司凭借其成熟的融资租赁业务模式在汽车融资租赁领域内取得了良好的发展。

可从资金、车源和获客三个维度比较各类主体潜在的竞争优势，具体如下图。



汽车融资租赁公司的产品类型

当前汽车融资租赁产品类型有限，融资租赁灵活性有待发挥

目前市场上的汽车融资租赁产品可以分为“两段式”和“三段式”结构。“两段式”产品是指“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”产品是指“首付+首年费用+尾款”的模式，此种产品的特点在于用户在租期满一年之后可以进行多种方案选择，如一次性付尾款、分期付尾款或返还车辆，但是多数平台封堵了租赁期满返还车辆的路径，主要是由于我国二手车市场不够成熟，处置二手车时难以获得充分收益，影响公司的盈利能力。

当前行业内汽车融资租赁产品的一般类型

方案	首付	租期 (月)	1年后付款方式	费率	特点
1	0	12	付清尾款	6%左右	此种方案购车费率最低，但只能缓解用户1年的资金压力，1年期满后需缴纳剩余全部车款
2			分36期付款	20%左右	一般而言，首年缴纳费用占总费用的比例为30%-40%，目的是在减小用户还款压力的前提下提高用户的沉淀成本，降低违约率
3	10%	12	付清尾款	6%左右	与方案1类似，区别在于有首付款的方案首年需缴纳的月租较低
4			分36期付款	20%左右	与方案2类似，区别在于有首付款的方案首年需缴纳的月租较低
5	0	36	-	13%左右	零首付购车方案，融资租赁期限越短，费率越低
6		48	-	22%左右	
7	10%	36	-	10%左右	首付加月租模式购车，相较于零首付方案而言，此种方案费率较低
8		48	-	20%左右	

注释：费率计算方式为（实际付款金额-购车必要支出）/厂商指导价。某些平台需要额外缴纳的服务费或保证金未在计算范围之内。
来源：若干汽车融资租赁平台官网数据，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

汽车融资租赁产品价格分析

车辆进价偏高和固定成本投入是价格高企的主要原因

以“1+3”或4年期以租代购方案为例，通过此类方案购车的费率普遍在20%以上，而美国市场的这一数据在10%以下，说明在行业当前阶段，我国汽车融资租赁产品的价格过高，而过高的产品价格会令消费者望而却步，不利于行业的快速发展。

导致汽车融资租赁产品价格过高的因素



厂商的严格限制

- ◆ 在汽车流通领域，厂商和经销商长久以来形成了一种以厂商为主导的相对固化的合作模式和利益格局。
- ◆ 汽车融资租赁平台作为新进入者，其兴起对原有的利益格局而言是一种不确定性的存在。因此当前阶段厂商对汽车融资租赁平台保持审慎态度，在车辆价格、供给数量、车型种类等方面均作出了一定限制，杜绝出现低价争抢客源的情况。



前期固定成本投入较大

- ◆ 目前行业内多数的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，前期需要消耗大量资金进行办公场所建设、运营系统建设、销售渠道建设、线下门店建设等固定成本投入，这为企业带来的巨大的资金压力，因此需要通过提高产品价格来保证现金流的充裕。



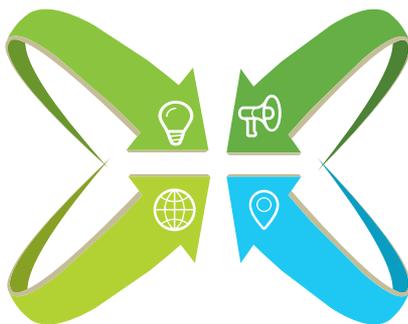
车辆进价偏高

- ◆ 厂商和经销商是汽车融资租赁公司的车辆供给方。
- ◆ 对于厂商渠道的车源，为保护经销商利益，厂商一般会提高融资租赁平台的拿车价格。
- ◆ 而对于经销商渠道的车源，由于经销商存在利益需求，融资租赁平台的拿车价格必然高于出厂价格
- ◆ 因此车辆渠道问题是导致汽车融资租赁产品价格高的的重要因素。



产业配套不够完善

- ◆ 由于我国征信系统覆盖人群范围有限，汽车融资租赁公司需要自主投入资源进行风控建设，变相提高了其运营成本。
- ◆ 由于我国二手车评估系统和流转系统不够成熟，汽车融资租赁公司在处理二手车时会面临一定困难，增加了其机会成本。



汽车融资租赁产品设计要素

六大产品设计要素决定了汽车融资租赁产品的灵活性

汽车融资租赁产品包含6个核心设计要素，根据消费场景的不同，各要素之间可以进行适当的组合，设计出不同类型的汽车融资租赁产品。相较于消费信贷，融资租赁在首付款设定上拥有更大的选择空间，车辆可以通过多种方式灵活处置，增值服务可以应用于融资租赁的诸多环节。因此，汽车融资租赁产品可以更加贴合用户的多样化需求。

汽车融资租赁产品的设计要素示意图

首付额度

一般为0-20%，首付比例与月租费用为反比关系

尾款额度

尾款可根据不同消费需求设定为一次性尾款、年度尾款或半年度尾款

月租费用

与首付和尾款结合设置，金额最低为0



租期划分

租赁期限一般为12-48个月不等，租赁过程可划分为若干阶段，根据不同需求设置多样化还款方式

车辆归属

根据不同的约定标准，租赁期内用户可以选择购买车辆、退还车辆或出售车辆

增值服务

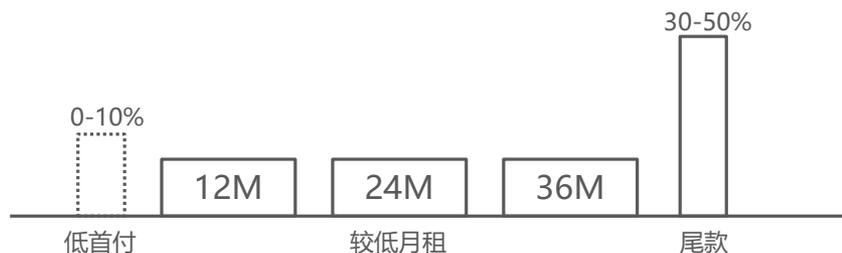
租赁过程可划分为若干阶段，根据不同需求设置多样化还款方式

汽车融资租赁产品设计方向

产品设计思路应遵循场景化理念，以用户需求为导向

针对汽车融资租赁市场产品多样性不足的问题，本研究提出以下四个产品模型以供参考。第一种“低月租+尾款”的模式可以缓解购车用户长期的资金压力，待用户有一定财富积累后一次性付清尾款；第二种“低月租+高月租”的模式可以缓解购车用户短期的资金压力，适合收入水平正在逐渐提高的用户；第三种“间隔性高月租”的模式适用于特定收入结构的用户；第四种“租赁+车辆置换”的模式既可以满足用户更换新车的需求，也可以提高用户粘性。以上模式可以相互结合，根据不同用户特点设置多种融资租赁产品形式。除以上模式外，车辆保养、维修等增值服务也可加入其中。

汽车融资租赁产品参考模型示意图



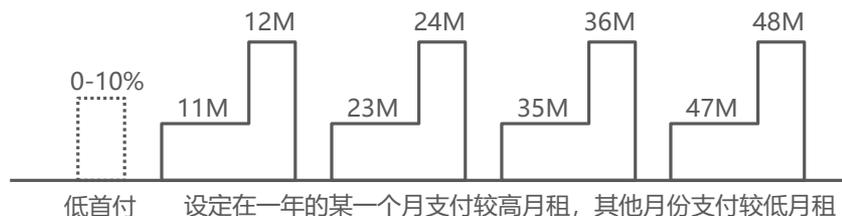
01 低月租+尾款

适用场景：需要时间积累财富的用户



02 低月租+高月租

适用场景：收入水平正在逐渐提高的用户



03 间隔性高月租

适用场景：固定某一月份收入较高的用户



04 租赁+车辆置换

适用场景：有更换新车需求的用户

汽车融资租赁公司的主要融资渠道

商业银行是汽车融资租赁公司最主要的资金来源，ABS/ABN是最适合其特点的融资渠道

汽车融资租赁公司的主要融资渠道分类及简介

股东增资

股东增资是最常见的一种股权融资方式，一般是在“融资租赁风险资产不得超过净资产总额10倍”的政策限制下扩大经营规模的必要措施。

股权融资

股权融资的目的一般是引入战略投资人，不仅可以获得融资，还能和股东开展业务合作。

IPO

IPO对于公司的财务表现要求较高，难度相对较大。目前行业内上市的企业有易鑫集团、趣店（大白汽车）、灿谷等。

新三板

对于不能满足IPO标准的公司而言，新三板挂牌是其获得融资的一个次级选择。新三板挂牌门槛低于A股IPO，但新三板市场的股权流动性和溢价水平不如A股。



银行资金

目前国内汽车融资租赁公司业务资金的80%以上来自商业银行。

ABS/ABN

ABS/ABN是目前汽车融资租赁企业优选的融资渠道之一。

发行债券

常见债券种类包括公司债、企业债、非金融企业债务融资工具、可转债等。

保险/信托资金

保险和信托机构要求的风险回报率较高，因此对资产质量要求严格，资金使用成本较高。

产业投资基金

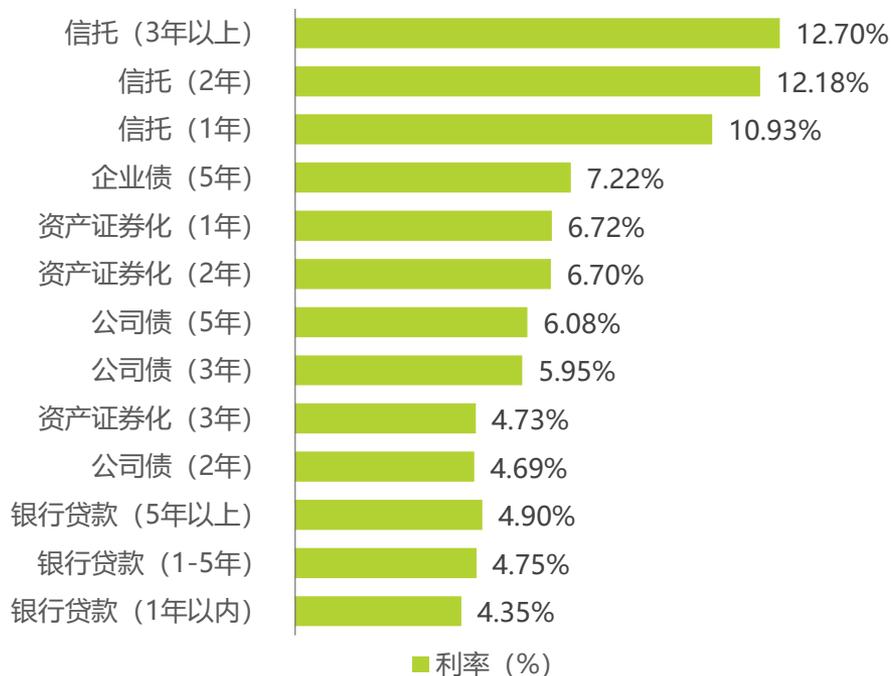
《关于加快融资租赁业发展指导意见》明确指出支持设立融资租赁业产业基金，引导民间资本加大投入。

汽车融资租赁公司的融资成本

初创企业以股权融资为主，成熟企业以债权融资为主

汽车融资租赁公司的资金使用优先级顺序为一般为：银行资金、ABS、公司债、企业债、信托资金、股权融资。银行贷款的使用成本最低，但是一般企业很难获得银行的直接授信；ABS募资具有灵活简便的特点，且资金使用成本较低，未来有望成为汽车融资租赁公司的主要资金来源；企业债和公司债对发行主体的资质要求相对较高；信托资金对公司的盈利能力和风险控制能力要求较高；股权融资需要用公司股权换取资金，是成本最高的融资方式。

各渠道资金使用成本对比



注释：以债券发行起始日期为基准日，统计区间为2018年12月4日至12月18日。银行利率为央行于2018年12月公布的贷款基准利率。
来源：Wind, 艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

使用资金的优先级顺序示意图



来源：企业访谈资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

汽车融资租赁公司融资渠道之银行

银行资金使用成本低，但获得授信难度较大

目前行业内的汽车融资租赁企业与银行的合作方式大概可分为两种类型。其一为债务合作，即通过多种方式从银行获得资金用于自主经营。通常的方式包括直接授信、抵押/质押贷款、保理业务和票据业务。由于我国商业银行在风险偏好方面较为保守，因此商业银行对贷款企业的审核标准较为严格，一般背景的企业很难从银行获得廉价资金。其二为渠道合作，即汽车融资租赁公司引流，银行放款。此种模式下，银行赚取利差，汽车融资租赁公司赚取管理费用。

汽车融资租赁公司与银行的债务合作方式

直接授信

被授信企业需要具备较强的综合实力、行业领先的业务能力和足以偿还债务的稳定现金流入。一般而言，国资背景的汽车融资租赁企业可以获得银行直接授信。

抵押/质押贷款

抵押/质押贷款是指贷款方将若干项自有财产或财产权利作为抵质押物，向银行申请授信额度的融资方式，汽车融资租赁公司的抵质押物一般为固定资产、债权等。

保理业务

汽车融资租赁业务会产生大量的应收账款，可通过应收账款的保理业务进行融资。银行保理对资产质量要求较高，汽车融资租赁企业一般将应收账款按风险程度打包出售。

票据业务

汽车融资租赁企业可以自主发行商业票据和向银行申请银行票据。商票对发行企业的资质要求较高。银票可作为汽车融资租赁企业周转资金的一般性融资工具。



汽车融资租赁公司融资渠道之ABS

ABS融资渠道优势明显，适合汽车融资租赁资产进入

汽车融资租赁公司以C端零售为主要业务，债权具有小额分散的特点，符合ABS对基础资产的准入要求。此外，汽车融资租赁产品可以根据客户需求设置不同的租赁期限，融资租赁债权的资金回笼周期具有多样性，因此汽车融资租赁公司可以设计不同期限和利率的ABS产品，从而满足公司多层次的资金需求，有效确保公司良好的资金流动。

然而，由于汽车融资租赁市场发展不够成熟，部分公司的融资租赁债权制造现金流的能力和稳定性存在不足，而且以次级信贷人群为客户导致违约风险较高，这是阻碍汽车融资租赁资产证券化快速发展的重要原因。

资产证券化融资的优点



融资门槛较低

汽车融资租赁公司只需拥有部分优质租赁资产和稳定现金流即可发行资产支持证券



融资成本较低

除去中介费，3-5年ABS的融资成本大概为5.9%-6.8%的，而3-5年的银行贷款融资成本为6.4%-7.2%



操作流程简便

ABS在项目设计、申报材料制作、项目审批、项目发行、项目运行等方面相比企业债更加简便易操作



期限设置灵活

融资期限可根据资产特征、融资用途而定，有半年、一年、三年、五年等选择，较为灵活



资金用途不受限

通过资产证券化进行融资的企业不需要披露募集资金的用途



股权不受影响

相比IPO，ABS也是通过公开市场融资，但ABS属于债权融资，不会对公司股权结构产生影响

汽车融资租赁公司融资渠道之ABS

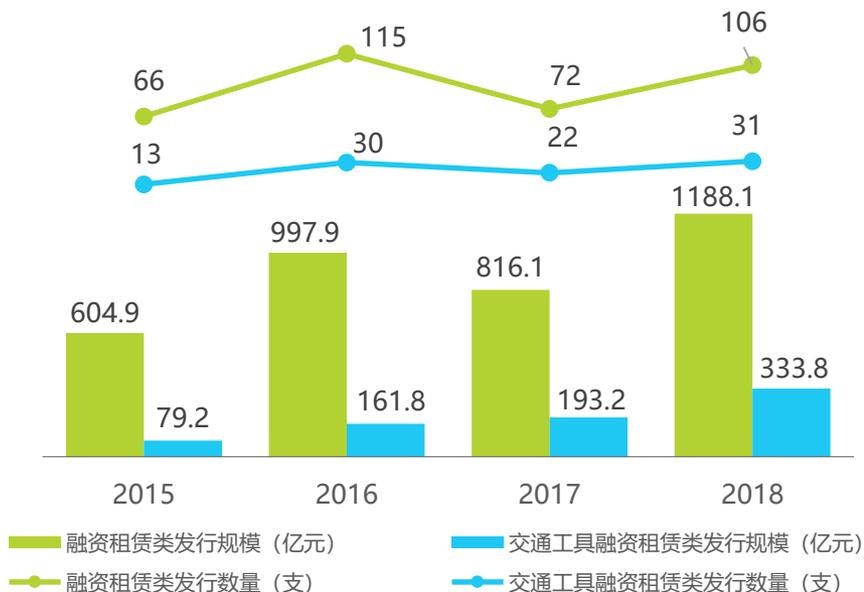
汽车融资租赁ABS热度渐升，成长空间未来可期

自2015年4月央行开放注册ABS以来，ABS作为汽车融资租赁企业重要的融资工具正在被广泛使用。根据CNABS数据，2015-2018年以车辆为主的交通工具融资租赁类ABS的发行规模快速增长，说明交通工具类融资租赁资产的市场认可度正在逐步提升。

从ABS累计发行规模的构成来看，融资租赁类ABS仅占总量的15%，交通工具融资租赁ABS规模仅占融资租赁类的21%，相比于美国市场过半汽车金融资金来源于ABS，我国汽车融资租赁行业的资产证券化尚处于起步阶段，未来成长空间广阔。

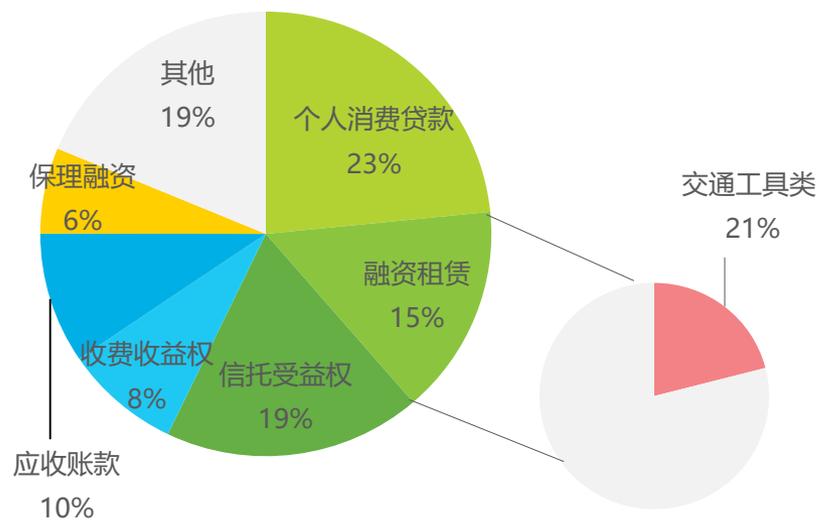
2015-2018年中国融资租赁类企业资产证券化产品

发行规模及数量



2015-2018年中国企业资产证券化

产品累计发行结构



来源：CNABS，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

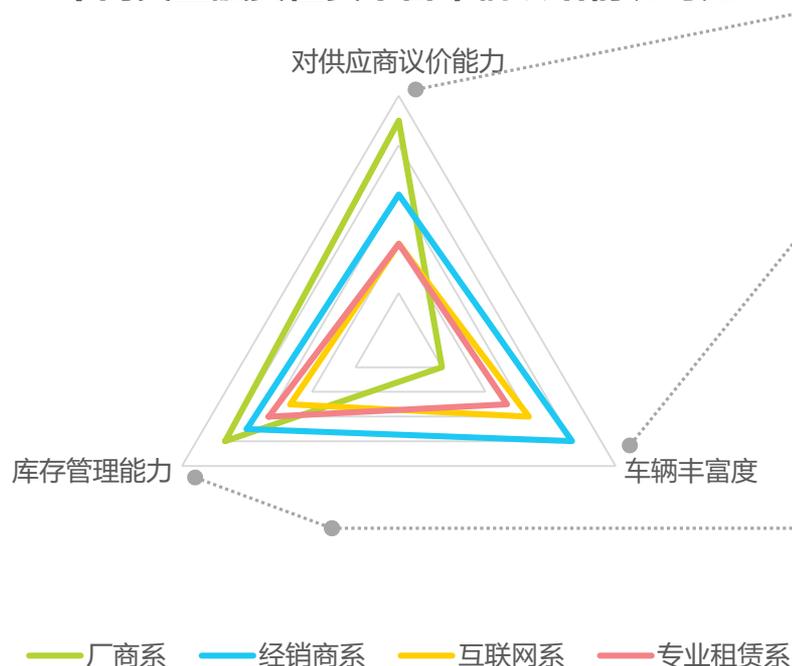
来源：CNABS，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

汽车融资租赁公司车辆供给情况

厂商系车价最低，经销商系车辆丰富度最高

在车辆供给方面，厂商占据绝对的主导权，汽车融资租赁公司的背景及其与厂商的关系在很大程度上决定了其拿车优势。可从平台对供应商议价能力、车辆丰富度以及库存管理能力三个维度评价汽车融资租赁公司的车源优势。1) 对供应商议价能力直接决定了拿车价格，进一步决定了平台在产品设置时的操作空间和盈利空间；2) 车辆丰富度是指车辆品牌、价位、车型的多样化程度，车辆丰富度越高消费者的选择空间越大，平台的获客能力越强；3) 库存管理能力决定了车辆的周转效率，是影响融资租赁公司运营成本的重要因素。

不同类型融资租赁平台车辆供给情况对比



对供应商的议价能力

- 拥有厂商背景的融资租赁平台具有绝对优势
- 经销商系由于和主机厂的长期业务合作协议议价能力次之
- 互联网系和专业租赁系缺乏和厂商合作经验，议价能力最差



车辆丰富度

- 厂商背景的融资租赁平台一般只销售自有品牌
- 经销商系由于长期的渠道积淀在车辆丰富度方面具有一定优势
- 互联网系和专业租赁系与各大主机厂的业务合作起步较晚但发展迅速



库存管理能力

- 厂商系由于背靠主机厂，在采购和库存方面具有较高的灵活性
- 经销商系融租平台可以嫁接经销商在汽车流通中锤炼出的优秀库存管理能力
- 专业租赁系凭借已有租赁业务经验拥有较强的库存管理能力
- 互联网系融租平台缺乏车辆管理方面的专业人才，面临的库存管理挑战较大

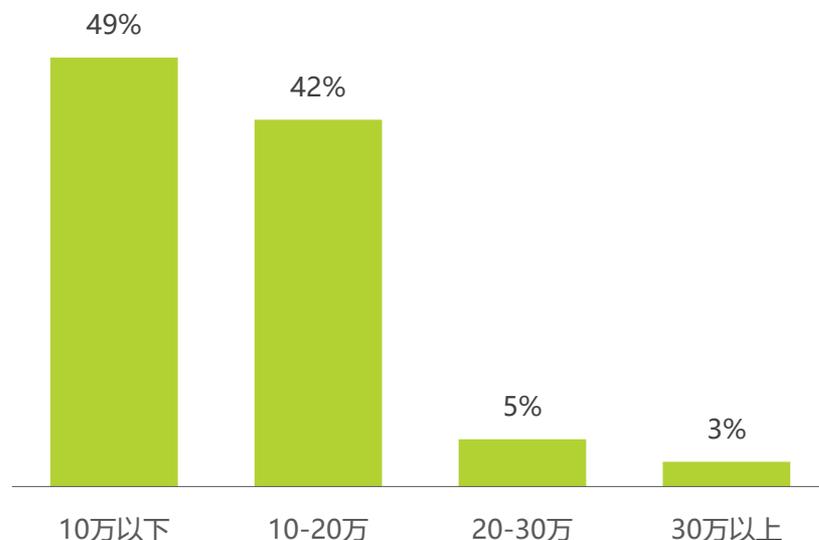
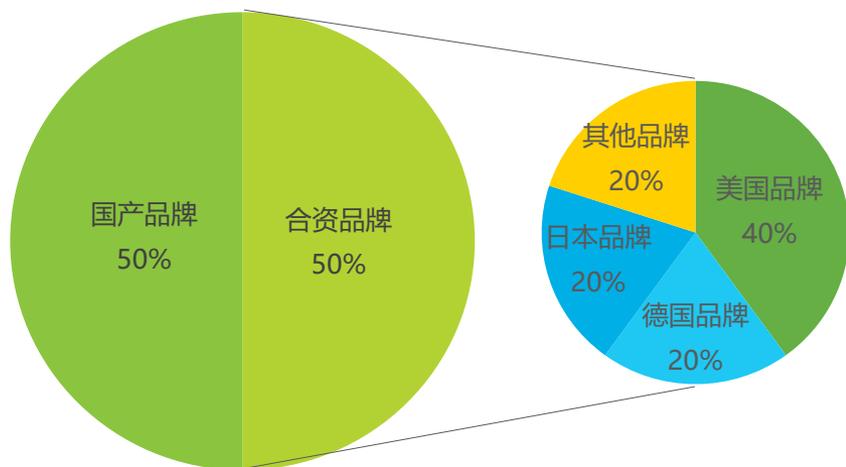
汽车融资租赁公司车辆供给情况

融资租赁车辆以国产品牌和偏低价位车辆为主

在车型数量前20的汽车品牌中，国产品牌与合资品牌各占50%，合资品牌中美国品牌占20%，日本和德国品牌各占10%，性价比较高的国产汽车品牌数量最多。从价格分布看，20万以下的车型数量最多，占比超过90%，10万以下的车型数量占比接近50%。

从统计数据可以看出，融资租赁公司以销售低价、高性价比的车辆为主，主要原因是汽车融资租赁公司的目标客户是信用和收入水平较低的次级信贷人群，低价和高性价比商品符合目标人群的消费特征。

2018年中国汽车融资租赁平台车辆品牌分布情况 2018年中国汽车融资租赁平台车辆价位分布情况



注释：以毛豆新车、易鑫开走吧、弹个车、花生好车、大白租车、秒台车为样本，北京地区数据，统计时间为2018年11月30日。不同平台的同款车型独立重复计数。
来源：各平台官网及APP，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

注释：以毛豆新车、易鑫开走吧、弹个车、花生好车、大白租车、秒台车为样本，北京地区数据，统计时间为2018年11月30日。不同平台的同款车型独立重复计数。
来源：各平台官网及APP，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

汽车融资租赁公司的获客渠道

厂商和经销商系注重线下渠道，互联网系线上线下一同发力

在渠道选择方面，以厂商和经销商为背景的传统汽车融资租赁公司偏重于线下获客渠道的建设，凭借已有的成熟分销网络和遍布各地的4S店，在利用熟人经济进行区域性获客方面具有天然优势。除线下渠道外，厂商和经销商系汽车融租公司还会选择专业汽车网站、本地论坛、SEO搜索、社交媒体等网络手段提高获客效率，降低获客成本。

互联网系汽车融资租赁公司同时注重线上和线下获客渠道的建设。一方面，由于互联网系汽车融租公司成立时间普遍较短，需要斥巨资利用大量广告快速建立品牌知名度和影响力。另一方面，汽车作为高价值的耐用消费品，对实体消费场景有严苛的要求，没有4S店作为依托，互联网系汽车融租公司必须在各个城市开设网点，为客户提供看车、试驾等必要的线下支持。

汽车融资租赁公司获客渠道示意图



汽车融资租赁公司线上广告投放情况

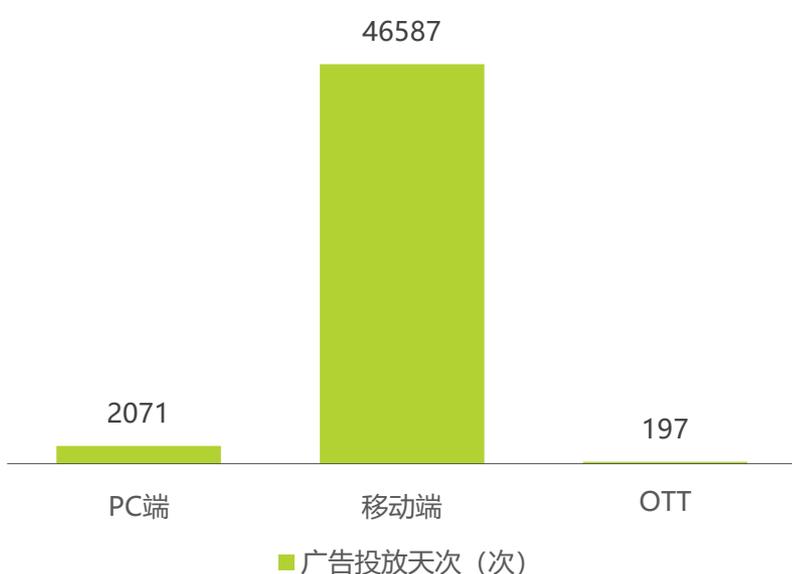
移动端是汽车融资租赁公司的主要投放渠道

汽车融资租赁公司的线上广告投放主要集中于移动端，主要是由于在移动互联网时代，移动端广告可以覆盖用户大量碎片化的时间，广告的频率和强度优于PC端和OTT端。

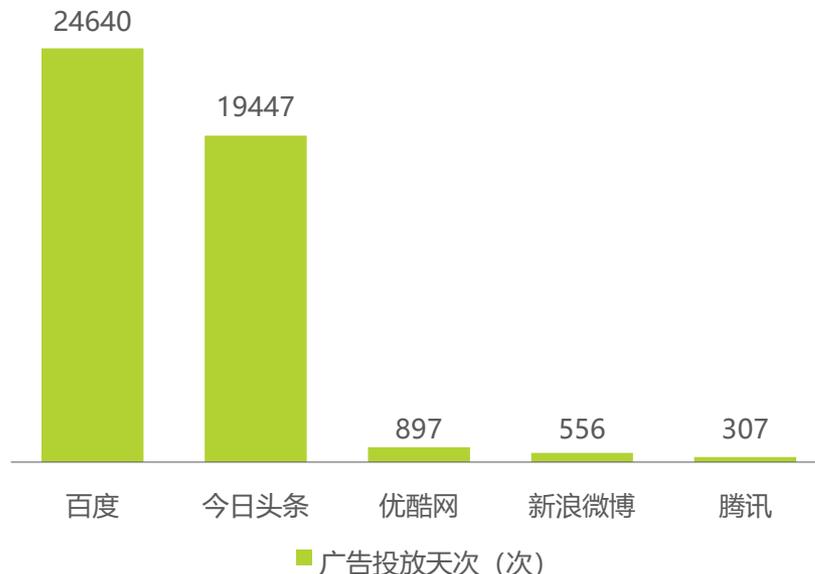
在移动端的选择上，汽车融资租赁公司偏爱百度和今日头条，主要是因为二者强大的流量优势可以使汽车融资租赁公司的广告覆盖范围最大化。

此外，艾瑞数据显示，互联网系汽车融资租赁公司广告投入最多，主要是由于其作为汽车流通领域的新势力，迫切需要在短时间内迅速扩大品牌影响力，在达到获客目的的同时增加与汽车厂商合作时的谈判筹码。

2018年中国汽车融资租赁公司广告渠道投放情况



2018年中国汽车融资租赁公司广告媒体投放情况



注释：以毛豆新车、易鑫集团、弹个车、花生好车、大白租车为样本，统计时间为2018年1-11月。

来源：艾瑞数据产品AdTracker，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

注释：以毛豆新车、易鑫集团、弹个车、花生好车、大白租车为样本，统计时间为2018年1-11月。

来源：艾瑞数据产品AdTracker，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

汽车融资租赁公司的风险控制

骗贷是对汽车融资租赁公司威胁最大的风险

汽车融资租赁的风险来源可分租前、租中和租后为三个阶段。整体来看，汽车融资租赁的风险主要来自于租前，骗贷是对汽车融资租赁公司影响最大的风险因素。由于汽车融资租赁采用低首付的售车模式，因此骗贷分子具有一定的操作空间。骗贷活动一旦发生，公司将承担与车辆成本相当的大额损失。因此，汽车融资租赁公司在风控方面的资源投入主要集中于贷前的身份信息和贷款真实性审核。

汽车融资租赁公司的风险来源及控制示意图



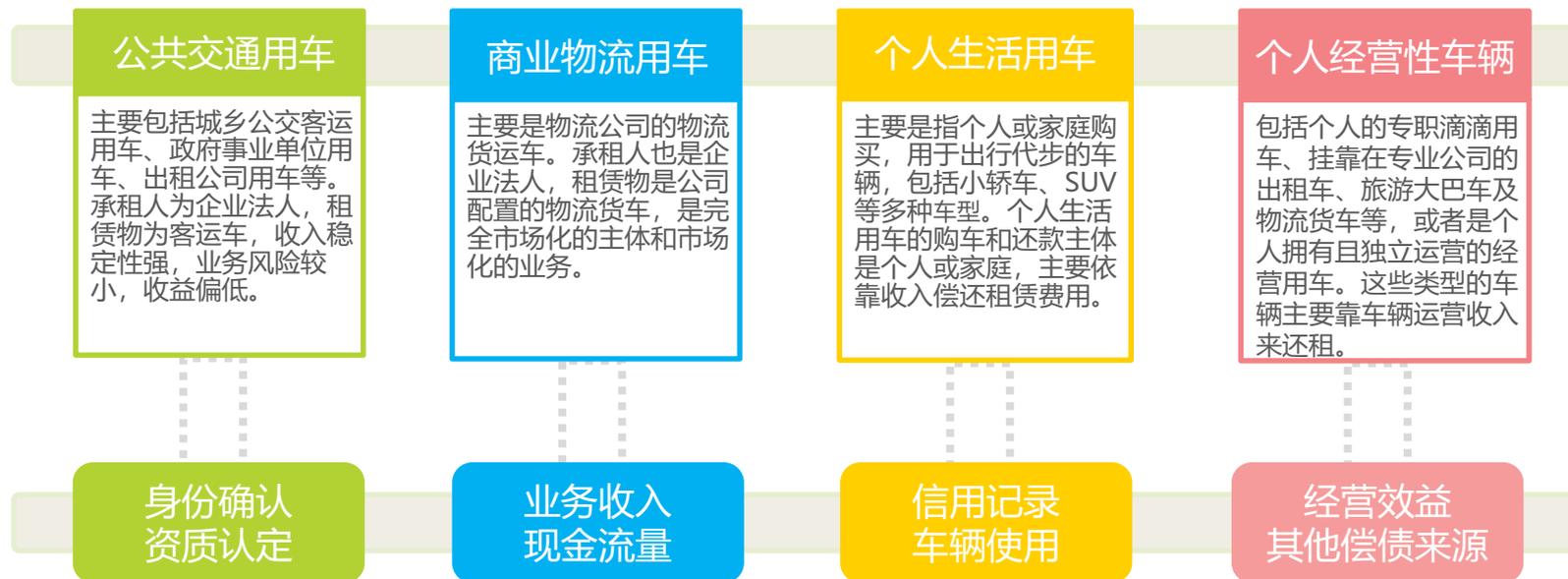
汽车融资租赁公司的风险控制

乘用车注重贷前信用审核，商用车注重营运收入审核

乘用车和商用车的车辆属性和使用场景不同，各自适用于差异化的风控审核标准。

首先，乘用车价格相对较低，其违约几率低于商用车，因此乘用车的贷前审核标准低于商用车；其次，乘用车是个人消费品而商用车是生产资料，乘用车主要依靠个人收入偿还租金，商用车则主要依靠车辆运营收入偿还租金，因此乘用车注重对个人财务能力的审核，而商用车注重对车辆用途及运营收入的审核；此外，商用车的折旧速度快于乘用车，而且商用二手车市场更加不成熟，因此商用车融资租赁会面临较大的二手车处置压力。

不同用途车辆的差异化风控因素



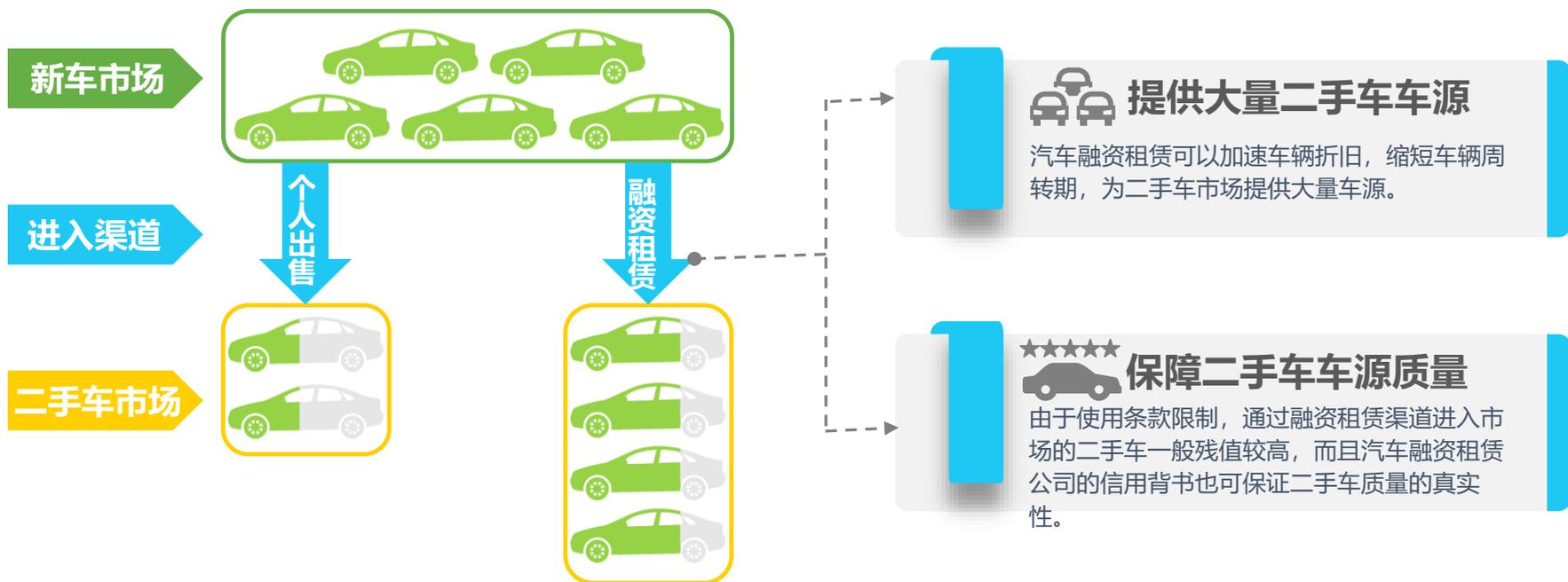
汽车融资租赁与二手车市场

汽车融资租赁是沟通新车市场和二手车市场的重要通道

一方面，汽车融资租赁的发展可以有效促进二手车行业的发展。我国二手车市场目前存在两大问题：车源紧张和车辆信息不透明，汽车融资租赁可以通过为二手车市场提供大量、稳定、高质量的二手车而在一定程度上弥补二手车市场的短板，为二手车市场的发展带来新的机遇。

另一方面，二手车市场的发展也可以带动汽车融资租赁行业的发展。当前我国汽车融资租赁最普遍的形式是“以租代购”，车辆退还渠道在很大程度上被堵住，主要原因是当前市场缺乏成熟的二手车评估体系和流转通道。二手车市场的成熟与完善事关汽车融资租赁产品灵活性的释放，与汽车融资租赁行业的充分发展休戚相关。

融资租赁在新车和二手车市场中的作用示意图



汽车融资租赁与出行市场

出行市场是汽车融资租赁重要的B端市场

近年来，我国移动出行行业发展迅速，出行行业的大量用车需求为汽车融资租赁行业的发展带来了良好机遇。

以网约车为例，2016年我国网约车市场规模已达约230亿美元，超过了其他各国市场规模的合计值。2014至2017年间，我国移动出行人数增长了近2.5倍，约有500亿美元的资金涌入出行领域。

汽车出行行业一般包括网约车、分时租赁、短租、专车等业务形式，每种业务形式都需要大量的运营车辆。无论车辆来自于租赁公司、平台还是个人，融资租赁都可以有效解决购车时大量资金沉淀的问题，缓解购车主体的资金压力，有利于出行公司优化现金流，更好地开展运营。

2014-2020年中国移动出行用户规模 及增速



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

出行类平台的主要车辆来源



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

汽车融资租赁概念内涵

1

汽车融资租赁行业背景

2

汽车融资租赁行业现状

3

综合分析及展望

4

- 汽车融资租赁行业SWOT分析
- 展望一：方兴未艾，潜力巨大
- 展望二：行业爆发尚需时日
- 展望三：行业政策利好可期
- 展望四：三四五线城市竞争将加剧
- 展望五：二手车融资租赁将逐渐升温

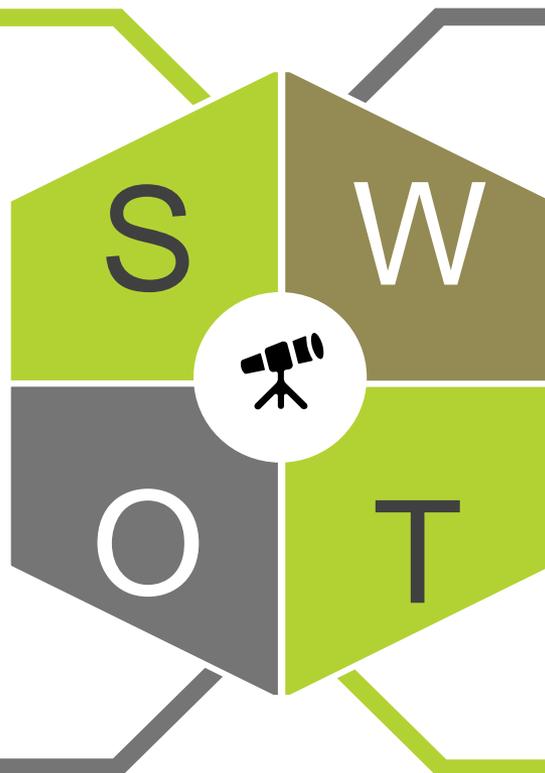
汽车融资租赁行业SWOT分析

虽然行业当前存在较多限制性因素，但融资租赁模式本身具有独特的竞争优势，未来有诸多潜在的发展机遇，行业整体发展前景良好

中国汽车融资租赁行业SWOT分析

- 信用门槛较低，可覆盖人群范围更加广阔
- 首付金额较低，可有效缓解短期资金压力
- 全服务型购车，可为用户节省大量时间
- 操作流程简单，放款速度较快
- 发挥节税效应，可为购车单位节省费用
- 租售退换结合，灵活的产品形式更加贴合消费场景

- 新版《汽车销售管理办法》鼓励发展多元化汽车经销体系
- 融资租赁被纳入银保监会监管范围
- 千人汽车保有量处于较低水平，未来增长空间巨大
- 农村和三四五线城市汽车消费潜力正在释放
- 金融科技有助于汽车融资租赁公司开展业务



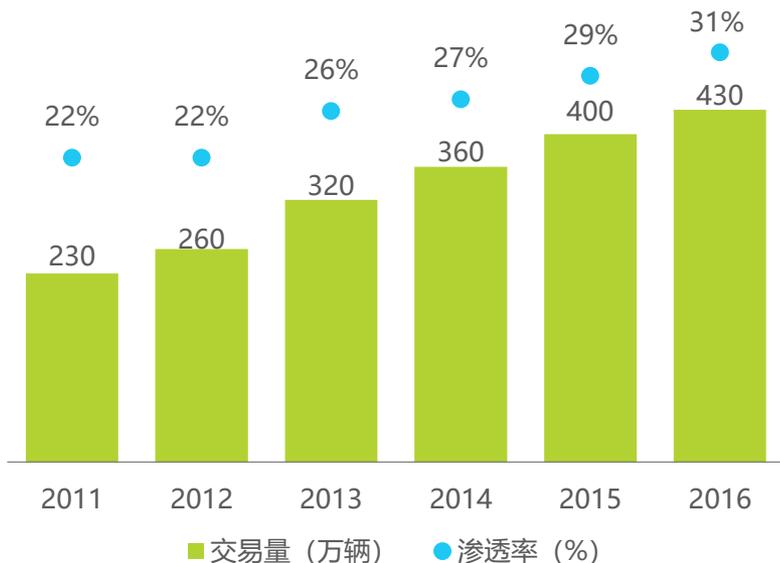
- 产品价格高企，与目标用户购买力间存在矛盾
- 厂商地位强势，对上游供应商议价能力较弱
- 融资渠道有限，获取资金难度较大
- 行业萌芽时期，企业尚未找到明确的发展方向
- 行业集中度低，规模效应尚未显现
- 二手车市场不够成熟，车辆流转渠道受阻
- 消费者教育不充分，接受程度较低
- 行业基本法《融资租赁法》尚未出台，监管存在一定的真空区
- 车市寒冬来临，新车销量增速放缓
- 汽车信贷准入标准降低，可能会使融资租赁丧失部分相对优势
- 次级信贷人群的风控难题

展望一：方兴未艾，潜力巨大

对标成熟市场，我国汽车融资租赁行业上行空间较大

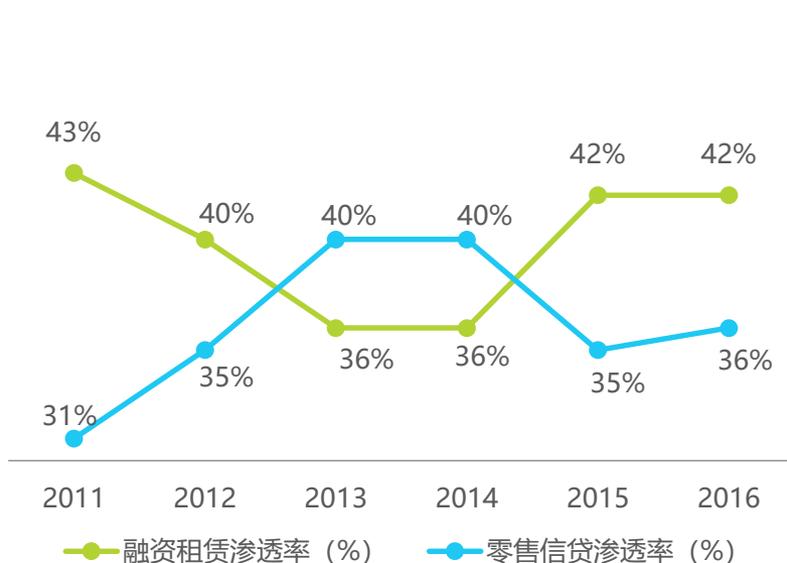
从美国发展经验来看，在成熟的汽车金融市场中，融资租赁是比消费信贷更受欢迎的汽车金融形式。主要原因是成熟市场中的汽车消费者将汽车视作日常消费商品而非高值大宗商品，消费者对汽车的占有欲较低，他们更看重车辆的使用权而非所有权，因此在两种汽车金融模式都相对成熟且价格相差不大之时，消费者更倾向于选择灵活简便的融资租赁方式购车。我国汽车融资租赁行业起步较晚，目前正处于探索发展阶段。从长远来看，我国规模庞大的汽车消费市场决定了汽车融资租赁行业将有较高的成长上限，未来随着行业的发展成熟，融资租赁在汽车金融中所占的比重势必提升，成为规模更大的细分市场。

2011-2016年美国汽车融资租赁行业规模及渗透率



来源：Edmunds，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

2011-2016年美国豪华车市场融资租赁和消费信贷渗透率对比



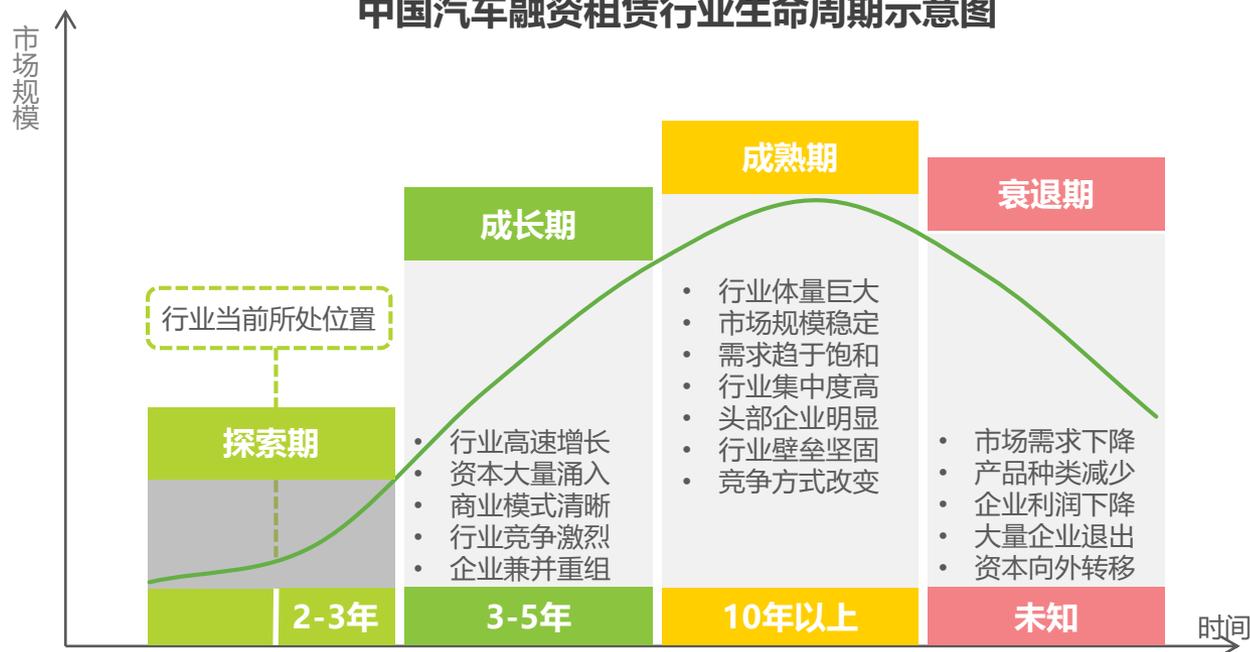
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

展望二：行业爆发尚需时日

预计未来两年行业仍处于探索阶段，从业者在摸索中前行

整体来看，我国汽车融资租赁行业尚处于起步探索阶段，具体表现在几个方面。其一，行业限制性因素较多，如法律问题、征信问题、消费者教育问题、二手车市场问题等；其二，行业主体定位尚未明确。汽车融资租赁公司作为新兴的汽车销售渠道商，其与厂商和经销商之间的关系尚未明晰，目前正处于试探摸索阶段；其三，资本尚未大规模进入。一个行业的快速增长必然伴随资本的大量入场，当前行业虽有资方持续布局，但整体资金量远未达到支撑行业快速发展的程度。在宏观经济调结构、去杠杆的背景下，汽车融资租赁行业的发展速度难免受到影响。因此本研究推测，未来至少两年内行业仍将处于初级探索阶段，行业爆发性增长仍需时日。

中国汽车融资租赁行业生命周期示意图



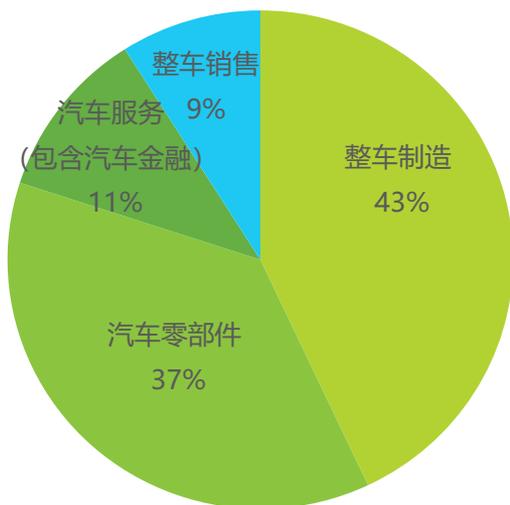
展望三：行业利好政策可期

监管导向多元化经销商体系，新零售平台有望获得政策倾斜

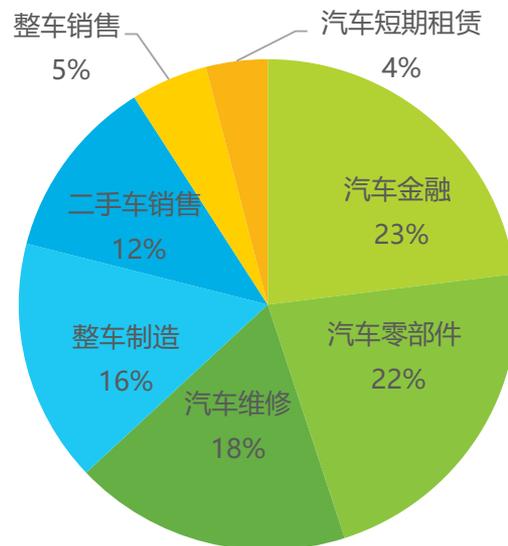
中国汽车市场中厂商的强势地位是由政策决定的。2005年政府出台《汽车销售管理办法》，确立了厂商授权制的汽车经销模式，国内汽车厂商凭借这一政策占据了汽车流通领域的绝对强势地位。为改变这一现状，政府于2017年出台了新的《汽车销售管理办法》，改变了厂商绝对授权的模式，允许通过非授权渠道销售车辆，意在推动汽车流通行业多元化发展。采用直租模式的汽车新零售平台在一定程度上扮演着经销商的角色，他们正在成为搅动汽车流通行业的新势力。

冰冻三尺非一日之寒，厂商的强势地位既已形成，仅靠一项柔性政策必然难以撼动其强势地位。本研究推测，政府在未来3-5年内将会陆续推出更多政策来平衡厂商和经销商之间的关系，而作为“搅局者”的汽车新零售平台极有可能会受到政府的关注和政策的倾斜。

2016年中国汽车产业链利润分布



2016年国外成熟市场汽车产业链利润分布



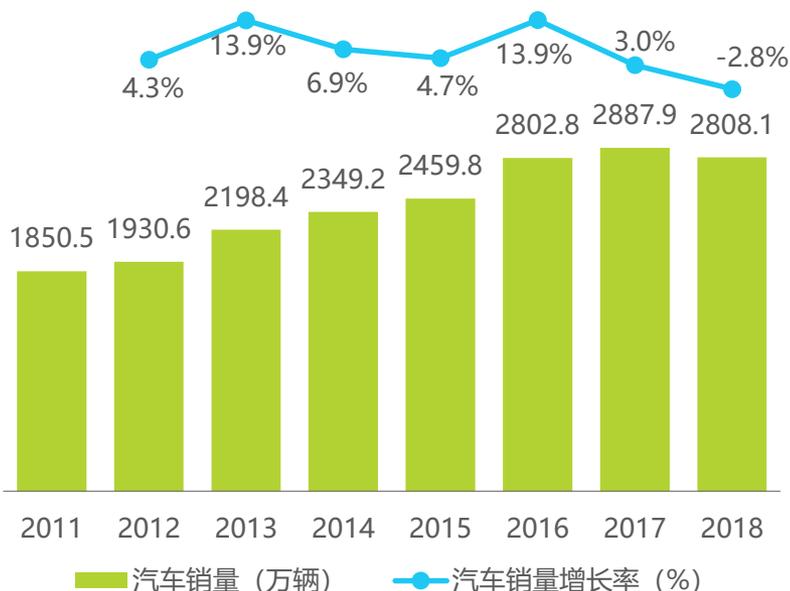
展望四：三四五线城市竞争将加剧

新车销量增速放缓，厂商和经销商渠道下沉成为必然

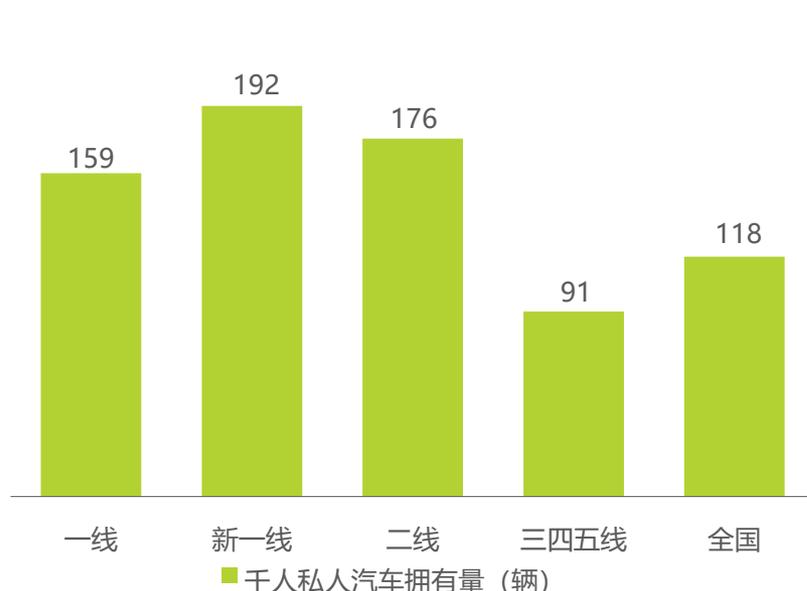
2018年我国车市遭遇了20多年以来的首次年销量负增长，在我国汽车行业传统增长动能日益萎缩的情况下，市场需要新的增长引擎。从我国千人私人汽车拥有量来看，一线、新一线和二线城市是过去拉动我国汽车销量增长的主要动力，然而，在环境污染、交通拥堵的情况下，许多一二线城市的限牌限购政策阻碍了新车销量的增长。而在我国广阔的三四五线城市中，人们对车辆的消费能力和消费欲望与日俱增，未来有望成为我国汽车市场新的增长点。

基于以上分析，可以判断未来厂商和经销商将会以渠道下沉的方式加大力度布局三四五线城市，而融资租赁可以触及汽车信贷覆盖不到的长尾人群，是其切入市场的重要方式，因此在厂商和经销商开始发力之后，未来三四五线城市的汽车融资租赁行业竞争必然加剧。

2011-2018年中国新车销量及增速



2016年中国各线城市千人私人汽车拥有量对比



注释：一线城市为北上广深；新一线城市为郑州、西安等15个城市；二线城市为石家庄、太原等30个城市。除一线、新一线、二线城市外，其余为三四五线城市。不含港澳台。
来源：Wind，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

展望五：二手车融资租赁将逐渐升温

二手车市场的繁荣将带动二手车融资租赁的发展

如前所述，我国汽车行业正从增量时代向存量时代过渡，存量时代的汽车行业必然伴随二手车市场的蓬勃发展。当前我国二手车金融的渗透率约为15%，相较于新车金融40%的渗透率而言体量较小，未来将有较大成长空间。

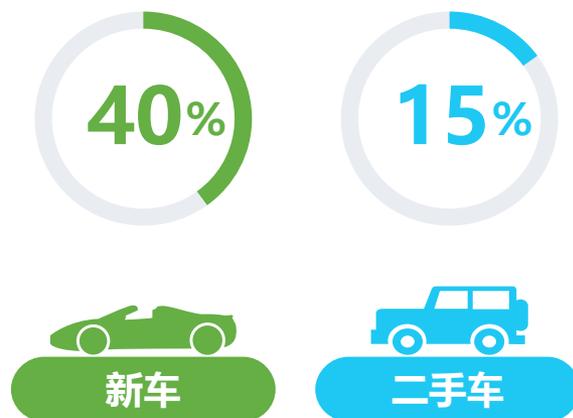
融资租赁在二手车领域具有一定优势。其一，二手车融资租赁无需从厂商处获取车源，车源的受限程度将会降低；其二，二手车贷款首付比例较高，使用融资租赁的方式可避开高首付的限制；其三，二手车融资租赁可减少车辆归属感对消费者的困扰；其四，企业同时开展新车融资租赁和二手车融资租赁可有效缓解二手车处置的压力。

基于以上分析，可以判断融资租赁未来在二手车金融领域将有较快发展。

2011-2018年中国二手车交易量及增速



2017年中国新车&二手车汽车金融渗透率



来源：Wind，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

来源：Wind，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

关于艾瑞

在艾瑞 我们相信数据的力量，专注驱动大数据洞察为企业赋能。

在艾瑞 我们提供专业的数据、信息和咨询服务，让您更容易、更快捷的洞察市场、预见未来。

在艾瑞 我们重视人才培养，Keep Learning，坚信只有专业的团队，才能更好的为您服务。

在艾瑞 我们专注创新和变革，打破行业边界，探索更多可能。

在艾瑞 我们秉承汇聚智慧、成就价值理念为您赋能。

● 我们是艾瑞，我们致敬匠心 始终坚信“工匠精神，持之以恒”，致力于成为您专属的商业决策智囊。



扫描二维码
读懂全行业

海量的数据 专业的报告



400-026-2099



ask@iresearch.com.cn

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS

