国际

在国际上，汽车金融发展得相当成熟，部分发达国家的贷款购车比例达到70%左右。随着汽车行业竞争加剧，金融作为重要的提升转化率的工具，对提升产业、渠道竞争力具有重要意义

梅赛德斯—奔驰柏林分公司对新上市的奔驰A系2 Style开展“零首付”促销活动。 本报驻柏林记者 王志远摄

美国：汽车金融监管渐紧

本报驻纽约记者 张 伟

汽车金融业务最早出现在20世纪初的美国。经过100多年的创新与演变，美国的汽车金融行业已经形成规模庞大的服务网络，为美国汽车制造业的蓬勃发展提供了强大动力。

目前在美国，从事汽车金融服务的机构主要包括商业银行、汽车金融服务公司、信贷联盟、信托公司等，其中商业银行和汽车金融服务公司扮演主要角色。它们提供的服务贯穿于汽车生产、流通和销售，以及售后服务等过程。汽车金融消费信贷品种日趋多样化，除了传统的分期付款和存货融资模式之外，融资租赁、购车储蓄、汽车消费保险、信用卡、担保、汽车应收账款保理、汽车应收账款证券化等汽车消费过程中的金融服务一应俱全。目前，美国汽车信贷渗透率在80%至85%之间。

美国汽车金融服务得以蓬勃发展，得益于良好的风险管控机构。一是美国拥有完善的汽车信贷社会服务体系，信用评级机构、信用调查机构、抵押登记部门、催收和追缴部门、旧车拍卖中心等机构提供了方便高效的服务，降低了汽车消费信贷的成本，减少了汽车信贷风险。二是美国汽车消费信贷融于整个消费信贷法律体系中，对消费信贷的流动抵押权、分期付款融资、汽车抵押权的设定、用户融资合同的条款内容及所必须明确的贷款条件等与汽车消费信贷相关问题均作出了明确的法律界定。

2008年国际金融危机之后，美国监管机构加强了对汽车金融业的监管。近期，由于汽车贷款增长迅速，已经引起美国监管当局关注。美国消费者金融保护署表示，该机构正在采取措施监督此前监管较少的汽车贷款机构。据美国信用调查机构Equifax统计，自2011年4月以来，美国汽车贷款余额已经增长约三分之一，并在今年8月达到9242亿美元的高位。其中约五分之一的贷款是风险较高的次级贷款，而且有迹象显示这类贷款的违约案例正在增加。美国银行监管机构认为不顾风险的贷款是促进汽车贷款迅速增长的原因之一。

在美国，银行业在汽车贷款方面的风险敞口种类，可以和抵押贷款一样复杂。据此间媒体称，美国最大的汽车贷款银行富国银行，去年年底的汽车贷款余额为508亿美元，其中约有150亿美元为次级贷款。富国银行也是次级汽车贷款支持证券的最大承销商，今年已经出售了33亿美元此类证券。不过，美国的汽车贷款规模比房屋贷款规模要小得多，美国未偿抵押贷款大约是汽车贷款的9倍。业内人士认为，次级汽车贷款规模太小，既然出现泡沫也不足以构成系统性风险，但需要密切观察。

据记者了解，监管机构不仅要银行提供汽车贷款信息，还要求交出银行向其他同业贷款机构提供融资的信息，比如对金融公司提供的信贷额度。在美国，美联储、美国通货监理局（OCC）、美国联邦存款保险公司（FDIC）以及州政府机构都对银行业进行监管。目前，至少有一家上述监管机构在调查汽车金融领域风险程度。

德国：汽车信贷普遍

本报驻柏林记者 王志远

作为汽车制造业大国，德国的汽车金融服务起步较早、发展较快，不仅能满足购车者的消费需求，而且能满足经销商的融资需求。

德国杜伊斯堡—埃森大学汽车研究中心的报告显示，2012年，德国新车平均售价为26446欧元。这对大多数人来说都是一笔不小的开销。一般来说，用户为购车筹措资金主要有个人积蓄、出售旧车得款、银行信贷和馈赠补贴等4种方式。据统计，这4种方式分别占购车价格的28%、15.8%、54%、2.2%。可见在德国，汽车消费信贷已经是最普遍的购车方式。据统计，以此方式购车的比例占德国每年汽车总销售量的70%左右。

德国贷款购车的条件十分宽松，只要年满18岁，有相应的驾驶执照和固定收入来源证明，就有资格贷款买车。一般来说，首付为20%左右，多者可达50%，少者甚至可以享受零首付。还款期限的弹性也比较大，可以1至2年，也可以长达7至8年。消费者可以选择在汽车银行、独立汽车融资机构和商业银行选择办理贷款购车。

在德国，常见的购车信贷服务主要有3种：一是传统的汽车信贷模式。在此模式下，消费者与经销商确定首付额度、月还款额度和还款时限后就可以将汽车开回家。二是汽车租赁信贷。在此模式下，消费者相当于以贷款的形式租车，并不是车辆的所有者，而只是使用者。到期之后，消费者应将车辆归还经销商。选择这种模式的企业客户居多。三是“三方融资”模式。这种模式是传统信贷、租赁信贷以及“气球信贷”的结合。在此模式下，消费者以传统信贷的模式支付车辆费用的一部分。在还款到期后，消费者可以选择像租赁信贷模式那样将车辆归还，或者选择还清尾款以将该车留下。如果选择将车留下，消费者亦可以选一次性付清或以新的分期贷款合同将其还清。这种情况下，消费者相当于选择了一种前期还款金额较小，但贷款到期日后还款金额较大的“气球信贷”。

除了服务购车者，德国汽车金融服务机构尤其重视“间接”服务模式的开展，即帮助经销商融资。这属于汽车金融服务公司间接刺激销售采取的措施。相关服务包括为汽车经销商提供采购车辆贷款和营运设备贷款。目前，德国汽车经销商的经营模式是首先向制造商购买汽车，放入仓库，然后再把车出售给消费者。经销商需要特别注意保持平均库存水平以降低库存成本，以及确定合理的销售战略，尽可能卖出更多的汽车。在经销商着手销售新车型时，汽车金融服务公司会先确定经销商的最大负债能力，然后决定提供何种融资服务。

为了在日益激烈的竞争中脱颖而出，德国的汽车金融服务机构（主要是汽车银行）将提供增值服务放在首位，力图在融资领域开发更多新型金融产品。德国的汽车金融服务机构已经开始走全能银行路线，不仅为客户提供交易服务和贷款，同时还提供基金服务和各类保险，几乎发挥了所有金融中介机构的功能。

韩国双龙汽车的一处销售网点，橱窗上张贴着分期购车的优惠活动海报。 本报驻首尔记者 杨 明摄

韩国：金融产品促进汽车消费

本报驻首尔记者 杨 明

在韩国，汽车业和金融服务业的高成熟度决定了汽车金融对购车的高渗透率。由于经济长期持续低增长，韩国近期出现了20岁至40岁群体汽车消费需求出现下滑的现象。为克服困难局面，韩国车企和金融公司接连推出优惠的汽车金融产品，在满足不同客户需求的基础上，让消费者感觉购车更“便宜”，以此带动国内市场的汽车消费。据统计，韩国汽车市场汽车金融对购车的渗透率超过60%。

在韩国，汽车金融产品不仅是一种支付方式，也是一种省钱的手段，但如何更省钱也有窍门。据业内人士介绍，分期付款购车时选择该汽车企业专属的金融公司对消费者最有利。例如在购买现代车时应选择现代金融，而购买雷诺三星车的话应选择RCI金融（韩国），因为专属金融公司可以提供更低的贷款利率和更多样的服务产品。特别是在贷款手续方面，专属金融公司相较其他公司贷款审查过程更简单，也更节省时间。一些专属金融公司针对分期付款购车用户甚至推出了事故补偿和电话金融诈骗补偿等服务。

由于韩国国内汽车市场规模不大，每年仅有150万至160万辆的汽车增量，因此各车企间竞争异常激烈，为吸引消费者，各种汽车金融产品更是五花八门。

在韩国，低首付型的特点是首付比例低，分期负担低，分期期满后一次性缴清剩余购车款。起亚汽车在今年10月初推出了一个极具吸引力的汽车金融产品，即“每天少喝一杯咖啡，就能拥有起亚车”。韩国人习惯在每天午饭后去咖啡店点一杯咖啡，咖啡的平均价格在5000韩元左右。起亚此次推出的车型是微型车Morning，该车的售价为1036万韩元，购车人首期仅需支付车款的15%（156万韩元），3年后再支付车款的约40%（410万韩元），而3年期间每月分期支付15万韩元，算下来每天的分期额只有5000韩元左右。低首付型产品适合购车时难以一次性拿出大笔购车款的消费者，但问题是满期后负担较重，往往有一些购车人因无力结清尾款而头疼。

为了解决无力结清尾款的后顾之忧，韩国一些金融机构推出了满期保障型产品。近期，现代金融就推出了此类产品，它相较延期分期产品更进一步，如果购车人在分期期满后无力或不愿支付约40%的尾款，可以选择将汽车转让给现代金融。现代金融按标准保障回收价格回收汽车，轿车为购车价的40%，SUV为购车价的45%。

此外，目前在韩国，长期租赁型汽车金融产品越来越受到韩国购车人的青睐。这种产品需要租车人首付车款的30%作为押金，然后每月支付一定的租金，租期一般为2年或3年，期满后可以选择将汽车返还，也可以选择交一笔购车款转入自己名下。如果租期为2年的话，购车款与押金基本相当，而如果租期为3年，租车人在保有车辆后甚至还可以收到部分退还的押金。

长期租赁型产品相较直接购车的好处有很多，首先是无需缴纳汽车取得税和登记税（约为车价的10%），其次在租赁期间无需缴纳机动车税和保险费。另外，在租赁期内车辆的保养和维修也由租赁公司统一负责，发生事故后保险理赔也由公司代为处理，驾驶者更不会因为出险而导致保险费用提升。更吸引人的是，近期推出的长期租赁型产品往往比一般分期购车的费用更便宜。以KT锦湖租车推出索纳塔2.0和现代Grandeur车型为例，包含押金在内的3年期费用相比分期购车分别便宜40万韩元和257万韩元。

法国：流行“先开后买”

本报驻巴黎记者 胡博峰

法国调查机构AramisAuto的数据显示，法国86%的人希望能够拥有属于自己的汽车。但这些人担心，购车会造成过重的财务负担。因此，相比一次性付清购车款而言，法国消费者普遍青睐由汽车经销商或银行金融机构提供的金融购车方案。目前在法国，汽车经销商和金融机构提供的金融购车方案主要有贷款购车和租车选购契约等。

贷款购车，这是较为传统的做法。经销商会要求客户根据车辆总价先付一定比例的首付款，然后按照约定利率分期偿付余款。贷款的提供方可以是银行、信贷机构和保险公司，它们提供的利率和贷款额度不尽相同。银行提供的贷款利率一般在3.3%至9%之间，这主要取决于消费者的贷款额度和还款期限。此外，消费者选购的车型也是决定其贷款利率高低的指标，新能源汽车要比普通新车享受更多的优惠和补贴。以法国巴黎银行为例，贷款10000欧元购买普通新车，分3年还清，贷款利率为5.57%。相同条件在法国邮储银行，贷款利率只有3.7%。因此，在法国申请贷款，要“货比三家”。

除了银行，购车人还可以联系专门的信贷机构或保险公司。它们给出的利率一般比银行略高，但贷款上限也略高。目前，越来越多的法国中青年喜欢在保险公司办理贷款，一方面在保险公司可以将贷款、新车保险等问题一站式解决，能省不少事。另一方面，保险公司经常推出极具吸引力的低利率促销产品，与保险捆绑销售，非常适合有保险和贷款双重需要的人。

租车选购契约，目前在法国比较受青睐。法国主要汽车生产商基本都提供这种新兴的汽车金融方案。所谓“租车选购契约”，指的是租车人一方与出租车辆一方直接或者间接签订一份为期最长可达5年的合同，出租方始终是车主，合同写明规定车辆可以行驶的总公里数。一般来说，柴油汽车比汽油汽车的里程数要高一些。出租方一般是汽车制造厂商，或者专门的金融机构。签订合同时，租赁双方应就费用达成协议。费用包括两大部分：一是预付款。租车人得先交一笔预付款作为担保，数额约相当于所选车辆总价的30%。二是租金。根据合同期限、车辆市场价、合同到期后车辆耗损估值、里程数和保险金等，租赁双方确定租金。租金可以选择按月或按季度交付。

合同一经签订，出租方即向租车人交付一辆新车。此前，承租人会根据个人喜好挑选车辆的型号及颜色等。这一点与买车的过程完全一样。合同期满后，承租方有2个选择：一是可以另外再挑选一辆新车，与出租方重新签订一份租车选购契约，继续维持此前的租赁关系。二是承租方在租赁合同到期后，按照合同上事先确定的价格，将车买下，成为车主。现在，有的汽车厂商提供承租13个月后即可购买汽车的合同。

如果租车人在合同到期后，最终放弃购买这辆车，此前的预付款可以返还。但一般来说，除非车辆完美无缺，否则这笔钱或多或少总要被扣掉。目前这种“租车选购契约”的方式，在法国各大汽车经销商网站上的金融购车板块随处可见，日益成为受到消费者欢迎的金融购车方案。这种方式的优点主要是省时省力。因为在合同有效期间，出租方要负责车辆的维修，车辆出现故障时也要提供支援，而且租车人还可以享受“先开后买”的体验。但缺点也显而易见，即如果使用这种方式购车的话，购车人负担的总费用比贷款买车要高。

德国汽车销售中心规模越来越大，服务越来越齐全。 本报驻柏林记者 王志远摄

韩国起亚汽车新建的首尔江西服务中心，为顾客提供从试驾、销售到保养、维修等一站式服务。 本报驻首尔记者 杨 明摄

本版编辑 李红光