

“坏账率保守估计在 8%左右”

# 汽车金融井喷背后 行业不健康发展隐忧渐显

本报记者 王金龙 西安报道

曾经被认为是汽车销售辅助措施的汽车金融产业，如今却成为刺激终端需求、提振销量的重要手段。

## “零首付”争议

消费者贷款购车最低首付不得低于 20%，因此零首付原则上是不可行的。

在汽车金融行业，不仅有一成首付，就是零首付也屡见不鲜。

例如，北京信融投资管理有限公司旗下的信融车贷就推出了“零首付购车”“以租代购”等业务。据了解，信融车贷还为汽车金融用户打造了系列用车增值服务，除了解决用户常规的汽车保险、购置税、车辆上牌、维修美容等问题，还将所购车辆购置税、牌照费用、保险和其他税费等进行打包服务，以降低消费者初始购车压力。

11月18日，吉林省云上汽车股份有限公司也在“零首付贷款购车业务”基础上推出了“零首付购车极速贷”。据介绍，消费者只要两证一卡（身份证、驾驶证、银行卡），征信良好，仅需 2017 元就可以在 24 小时内批复提车。

“事实上根据《汽车贷款管理办法》的规定，明确要求贷款人发放自用汽车贷款金额不得超过借款人所购汽车价格的 80%，也就是说，消费者贷款购车最低首付不得低于 20%，因此零首付原则上是不可行的。”银河证券一位分析师向记者表示，但是随着汽车金融行业的兴起，零首付这种“不可行”早已变成现实，汽车金融公司通过加价或与银行再次合作，将付款方式进行了转移。

该分析师举例称，比如一位消

据了解，全国已经注册的汽车金融公司有数百家，而这数字正在按月超过 5% 的速度增长。国内某汽车金融公司西北区负责人向《中国经营报》记者表示，虽然汽车金融起步晚，但由于准

入门槛低，所以近两年来发展很快。但是随着行业逐渐规范，小规模汽车金融公司将被并购或淘汰。

在业内人士看来，除了准入门槛低之外，低首付以及简便的贷款

手续也成为汽车金融井喷式发展的原因之一，但是这种发展模式背后，骗贷、重复借贷等情况时有发生，这不仅增加了企业风险，同时也扰乱了整个汽车金融行业的发展秩序。



据了解，全国已经注册的汽车金融公司有数百家，而这数字正在按月超过 5% 的速度增长。

费者需要购买一辆价格为 10 万元的自用小汽车，若按照正常操作程序，首付款最低需要付 20%，也就是 2 万元，但是汽车金融公司只要把价格提升至 12 万元，那么就可以实现零首付。值得注意的是，这时候 10 万元的车，零首付购车者需要支付 12 万元。

然而，多位汽车金融公司高管却并不认同上述分析师的说法。“虽然零首付是通过提价来实现的，但是提价的部分并不是由购车者承担，而是由汽车生产商来承担。”一位汽车金融从业人员向记者表示，汽车金融公司相对于一般购车者采购的量要大很多，如果一次性集中采购上百辆车，就能拿到一个很低的价格，即使提价 20%，也会低于市场价格。

对此，信达证券分析师付盛刚

向记者表示，集采虽然在采购中存在的优势，但是需要占用大量的资金，也就是说增加了公司财务成本。因此，很少有公司能够一次性采购上百辆车。

本报记者通过走访西北汽车金融市场发现，虽然很多汽车金融公司宣称具备集采优势，但是参加零首付活动的汽车总价远高于 4S 店的终端市场价格。

另外，记者在调查中还发现，在汽车金融公司通过提价实现购车者承担的同时，很多公司会要求购车者缴纳贷款手续费、购置税、保险费用以及 4S 店的服务费用等。

也就是说，零首付购车相对于全款购车，除了缴纳购置税之外，还增加了贷款利息以及各种复杂的手续费。除此之外，零首付购车

者在车型的选择上也是非常有限的，经销商通过零首付进行促销的汽车通常是滞销或库存较多的车型，车辆的价格也是在车辆的原厂指导价全价的基础上进行加价，比一次性付款要贵得多。

低首付除了向消费者加价之外，对于汽车金融公司而言，也存在风险。上述汽车金融从业人员向记者表示，虽然低首付的回报高，但是风险也大，一辆 10 万元的车，消费者只要在缴纳购置税、保险之外，首付一成或者零首付，就可以提走车，然后月供。往往有购车者缺失信用，打款一两个月之后，就出现逾期或者拒绝还款，有的甚至骗贷，提车之后立马将车辆进行抵押套现，而汽车金融公司不管是采取强制收车，还是法院诉讼，都增加了企业运营成本。

## 行业亟待规范

西安市交通运输管理处一位官员向记者表示，汽车金融行业在发展的同时，亟待加强市场规范。

据一位汽车金融公司高管介绍，仅“双 11”一天，公司就订出去了约 900 辆车，但是随后因为需要资金量较大，截至目前仍然没有实现客户全部提车的目标。这是在西北汽车金融市场今年发生的一个案例。

根据中国汽车工业协会预测，我国汽车金融行业贷款规模预计在 2020 年达到 1.8 万亿元。那么，为什么汽车金融市场会如此火爆？高业绩又是如何实现的？

记者调查发现，直销只是汽车金融公司的一种销售方式，发展代理商则是业绩的主要增长点。而这些代理商大多数由小型汽车租赁公司或一些市县的汽车经销商演化而来。

不过，这些代理商往往不是只代理一家汽车金融机构的产品，而是同时代理多家甚至数十家。为了提高代理商的积极性，汽车金融公司会给出的一台车 5000 元至 10000 元的提成，有的金融公司甚至将一成的首付款直接返点给代理商。正是在这种高回报的诱惑下，即使购车者征信不良甚至上了“老赖”榜，通过代理商的操作也能够办理提车手续。显然，这为后期的按揭还款埋下了隐患。

另一方面，羊毛出在羊身上。记者了解到，代理商加价背后，购车者最终还款金额要远高于汽车市场价格。

据业内人士介绍，在汽车金融公司，首付越低，利率会越高，一般的金融公司的年利率在 7.5% 左右，以一辆 10 万元的车为例，如果按 3 年期计算，相对于市场价购车者需要多支付 2.25 万元。

正是这种高利润的诱惑，使得越来越多的互联网金融公司盯上了这块“蛋糕”，汽车金融也受到电

商以及一些垂直门户网站的追捧。但是互联网金融公司缺乏传统汽车行业的经验，而且缺少相应的牌照，主要通过汽车场景相结合的现金贷款或者汽车抵押贷款等方式绕过监管来抢食市场。

“汽车金融公司和一般汽车销售公司相比有很多不同点，首先在办公地点方面，汽车金融公司大多在写字楼甚至居民楼里办公，很少向消费者提供实物展示；另外有些汽车金融公司还向物流公司等运营单位提供车辆，按照要求这些车辆需要按照运营车辆的标准上牌、购买保险、办理相关备案手续，但是通过汽车金融公司运作，这些环节都可以规避。”西安市交通运输管理处一位官员向记者表示，汽车金融行业在发展的同时，亟待加强市场规范。

据业内人士介绍，现在很多汽车金融公司为了片面追求发展速度以及放贷规模，在风控上把关不严，只要代理商能够为其卖出车辆，即使一些违规行为也被默许。

另外，我国个人信用体系尚不健全，仍处在建设完善过程，使得骗贷问题日益严重，这在汽车金融行业表现尤为突出。据上述业内人士预测，我国汽车金融公司坏账率保守估计在 8% 左右，而这些坏账主要是由于前期对购车者个人征信把控不严造成的。

“汽车金融前景虽好，但也需要设置门槛，更需要建立良好的口碑与服务质体系，如果一提到汽车金融，就会让人想到加价、骗贷等扰乱市场的行为，那么，汽车金融行业的‘蛋糕’将很难做大。”一位汽车金融行业从业者认为，必要的监管有利于汽车金融市场健康发展。

贡献超 8 成净利润

# 助贷业务强势输血 鸿特精密主业遭遇“天花板”？

本报记者 吴俊捷 广州报道

一则叫停现金贷的通知让主营汽车发动机、变速箱及底盘制造的铝合金精密铸件及其总成的广东鸿特精密技术股份有限公司（以下简称“鸿特精密”，300176.SZ）股票交易出现了异常波动，公司股票价格于 11 月 20 日~22 日收盘价格连续三个交易日内跌幅偏离值累计达到 20% 以上。

据了解，今年 2 月 23 日鸿特精密宣布在广东东莞设立 3 家全资子公司，开展以供应链金融、网络借贷为主的互联网金融业务。尽管公司互联网金融业务运营不足一年，但吸金能力极为可观。数据显示，今年前三季度，上述 3 家全资子公司实现净利润 2.27 亿元，约占公司当期净利润的 80.92%。

跨界金融也引起了业内人士对鸿特精密能否厘清助贷和借贷边界、精准风控等问题的担忧。对此，鸿特精密一位不愿具名的负责人在接受《中国经营报》记者采访时强调：“公司 3 家东莞全资子公司未持有网络小贷牌照，其主要合作机构团贷网属于网络借贷中介信息服务，不属于小贷公司，也不持有网络小贷牌照，均不涉及现金贷及校园贷业务。”

相比之下，公司汽车铝合金精密铸件及其总成主业则显得黯然失色。全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树坦言，新能源汽车带来的汽车产业革命未来几年会逐步显现，这将对专注传统燃油汽车发动机压铸件的鸿特精密带来严重冲击。这不是技术转换就能解决的，或将迫使公司对主营业务做出结构性调整。

## “利润奶牛”面临监管风险

据了解，今年 2 月 22 日鸿特精密决定使用自有资金出资 6000 万元在广东东莞设立了广东鸿特互联网科技服务有限公司（以下简称“鸿特科技”）、广东鸿特普惠信息服务有限公司（以下简称“鸿特普惠”）和广东鸿特信息咨询有限公司（以下简称“鸿特咨询”）3 家全资子公司，开展以供应链金融、网络借贷为主的互联网金融业务。

对于跨界互联网金融业务的初衷，鸿特精密表示，主要是基于公司战略布局考虑，通过投资拓展公司的业务领域，将产业资本与金融创新相融合，有助于增强自身核心竞争力，提升盈利能力，推动公司可持续稳健地发展，符

## 主业黯淡或迎拐点

和互联网金融业务突飞猛进相比，鸿特精密汽车铝合金精密铸件及其总成主业则黯淡很多。

据了解，鸿特精密于 2011 年 2 月 15 日在深圳证券交易所上市。不过，上市当年公司录得净利润同比下降 26.09%。此后的 2012~2015 年，鸿特精密营收增长近一倍，但净利润却由 2012 年的 4269.52 万元降至 2015 年的 3826.51 万元。2016 年鸿特精密净利润增长至 5011.15 万元，但公司也明确表示：“利润的增长主要得益于经营管理的改善、生产质量的持续提升、人员效率的不断提升、融资成本的持续下降、台山全资子公司产能释放及生产效

率提升、非经常性损益影响等各个方面。”

事实上，在互联网金融高速发展的机遇面前，鸿特精密这一跨界布局也让公司的业绩进入了飙升通道。

数据显示，截至 9 月 30 日，公司营业收入同比增长 79.07% 至 19 亿元，归属于上市公司股东的净利润则同比增长 772.29% 至 2.81 亿元；而上述 3 家全资子公司实现营业收入 7.47 亿元，约占当期营业收入的 39.34%；实现净利润 2.27 亿元，约占当期净利润的 80.92%。

值得注意的是，记者查阅公司 2017 年半年报发现，今年上半年鸿特科技、鸿特咨询还处在亏

损中，分别实现净利润 -196.84 万元、-778.87 万元，仅鸿特普惠实现净利润 2028.64 万元。这也意味着鸿特咨询和鸿特普惠两家公司在今年第三季度至少贡献了 2 亿元的净利润。

据了解，3 家公司在客户群体、产品类型和操作方式等方面各有侧重，但业务模式均定位为助贷，而非借贷。目前鸿特科技尚处于平台测试及业务筹备阶段，尚未正式上线运营及产生收入。

而鸿特咨询和鸿特普惠均与网贷平台团贷网开展了合作。具体模式为，由鸿特咨询及鸿特普惠将通过审核的借款客户推荐给团贷网，团贷网平台上的投资人将款项出借给借款客户，鸿特咨

询和鸿特普惠则分别向借款客户收取服务费。

不过，行业监管趋严也让鸿特精密的互联网金融业务在经营过程中面临政策风险。近日互联网金融风险专项整治工作领导小组办公室下发《关于立即暂停批设网络小额贷款公司的通知》，要求各级小额贷款公司监管部门一律不得新批设网络（互联网）小额贷款公司，禁止新增批小额贷款公司跨省（区、市）开展小额贷款业务，理由是已批设的部分网络小贷公司开展的“现金贷”业务存在较大的风险隐患。

中关村互联网金融研究院高级研究员郭大治在接受记者采访时表示：“助贷是小贷行业分工的

体现。没有小贷牌照的企业会选择先从助贷业务，这种退而求其次的行径实际上是在躲避国家的监管。”

在郭大治看来，助贷企业必须厘清助贷和借贷的界限，缺乏人才和技术等积累的产业资本能否做好风控也是难点所在。

“互联网金融行业属于新兴行业，行业监管政策尚未全面完善，发展面临着行业监管政策的不确定性，从而可能对公司互联网金融业务产生一定的影响。”11 月 27 日，鸿特精密在回复投资者提问时表示，但公司将始终秉持合法、合规经营的理念，规范经营，严格遵守相关的法律法规，持续关注政策导向，及时作出调整和应变。

年占据鸿特精密营业收入的 50% 以上。

崔东树告诉记者，覆盖类压铸件需求稳定、前景可期，但技术准入门槛低，企业间的技术水平相差不大，竞争激烈；而箱体类压铸件近几年或将面临来自新能源汽车的冲击，未来市场空间或趋小。

“新能源汽车一方面不需要使用箱体类压铸件，另一方面，它是电动机引擎，而鸿特精密压铸件均围绕传统的燃油发动机引擎来展开。”崔东树称。

打破既定的供应体系必须要有超出竞争对手的“杀手锏”技术。据了解，覆盖类铝合金压铸件和箱体类铝合金压铸件两大类产品常

能源技术有限公司（以下简称“时空能源”）100% 股权。时空能源及其下属全资子公司的业务为电动汽车零部件及高能量动力电池组。

但公司这一提前布局电动汽车领域的决定最终因国家新能源汽车补贴政策尚未明朗，交易各方无法在规定的时间内达成一致而告吹。

不过鸿特精密在传统主业外提前布局的意图已十分明显。据上述鸿特精密负责人介绍，公司已通过特斯拉供应商资格认证，不过要成为整车合格供应商还需一系列的评审过程，目前暂未开始供货。