

“长周期+高返佣”冲击 汽车金融公司亟待模式重塑

中经记者 郑瑜 北京报道

随着2024年汽车金融公司业绩陆续披露,行业格局之变浮出水面。

银行强势入局 行业整体承压

银行进入汽车金融领域后,汽车金融公司资产规模缩水现象较为普遍。

从已经披露2024年最新资产规模的20家汽车金融公司数据来看,行业总资产规模从2023年的8223.71亿元下降至7462.58亿元。汽车金融公司整体业绩下滑中,头部公司的数据尤为明显。从资产规模数据来看,2023年总资产规模突破千亿元大关、排名行业第一的上汽通用汽车有限责任公司(以下简称“上汽通用汽车”),在2024年资产规模下降至676亿元,同比下降39.8%,被梅赛德斯-奔驰汽车金融有限公司(以下简称“奔驰汽车金融”)、奇瑞徽银汽车金融股份有限公司赶超。

但奔驰汽车金融在2024年资产规模其实也出现了同比超过10%的降幅,其余资产规模同比降幅超过10%的汽车金融公司还有东风日产汽车金融有限公司(以下简称“东风日产汽车金融”)、三一汽车金融有限公司等。

2024年,东风日产汽车资产总额302.45亿元,较2023年的374.95亿元下降19.3%;净利润从16.32亿元下降至8.59亿元,不良率从0.39%升至0.59%。奔驰汽车金融的净利润则从23.45亿元降至17.89亿元,公司资产规模从985.20亿元收缩至831.80亿元。

从净利润数据来看,上海东正汽车金融股份有限公司净利润同比上升超过370%,但是其2023年、2024年净利润基数较小,分别为0.56亿元、2.65亿元。

有多家汽车金融公司的净利润出现了超过30%的跌幅,除了前述东风日产汽车金融,还有斯泰兰蒂斯汽车金融有限公司(同比跌幅33%)、瑞福德汽车金融有限公司(同比跌

超20家公开数据的持牌机构显示,近半数公司营收同比下滑;超过半数遭遇净利润与资产规模双降。多位业内人士告诉《中国经营报》记者,近年来,随着银行的强势入局,汽车金融公司经营受到冲击。单纯依赖资金服务的传统模式,在多元化竞争格局下正在逐步丧失市场优

势。未来,汽车金融行业的竞争将是资产运营能力与金融服务水平的综合较量,下一步应重点开发与厂商战略深度契合的直租产品。

势。未来,汽车金融行业的竞争将是资产运营能力与金融服务水平的综合较量,下一步应重点开发与厂商战略深度契合的直租产品。

渠道权力重构 亟须发展直租业务

2023年以来,新能源汽车市场渗透率快速提升,部分品牌力较弱的主机厂面临销量下滑压力,主机厂对终端渠道的管控能力较以往明显减弱。

当商业银行以“高返佣+长周期”模式横扫新车市场时,汽车金融公司寻找差异化竞争路径迫在眉睫。

匡志成向记者指出,汽车金融公司资产规模及市场份额收缩现象背后存在双重因素。一方面,在资金供给上,商业银行自2022年起密集推出五年期汽车金融产品,并配套高额渠道返佣机制,对传统厂商金融形成结构性冲击。

据匡志成透露,对比银行,厂商系汽车金融公司的渠道政策呈现显著差异:其一,贴息类贷款产品返佣率稳定在1%左右;其二,普通类产品(含较高利率产品)返佣率维持在2%—3%。在银行10%以上的高返佣攻势下,厂商金融的渠道竞争力逐渐弱化,市场份额收缩。

另一方面,新能源汽车的快速崛起加剧了行业分化。匡志成表示,2023年以来,新能源汽车市场渗透率快速提升,部分品牌力较弱的主机厂面临销量下滑压力,主机厂对终端渠道的管控能力较以往明显减弱,4S店仍可自主引入银行分期业务,对已接入主机厂的金融产品形成挤压。这种渠道权力的转移,为银行产品快速渗透创造了机会。

记者从行业内了解到,新型业务模式也引发了新的风险敞口:部分经销商将五年期银行产品“包装”为两年免息产品,通过让渡部分返佣资金降低消费者初期还款压力,部分客户在两年后无违约金提前结清。有专业人士测算,以此模式操作,单户业务银行实际亏损约5%左右(含资金成本及运营费用)。

值得注意的是,近期四川省银行业协会就要求金融机构优

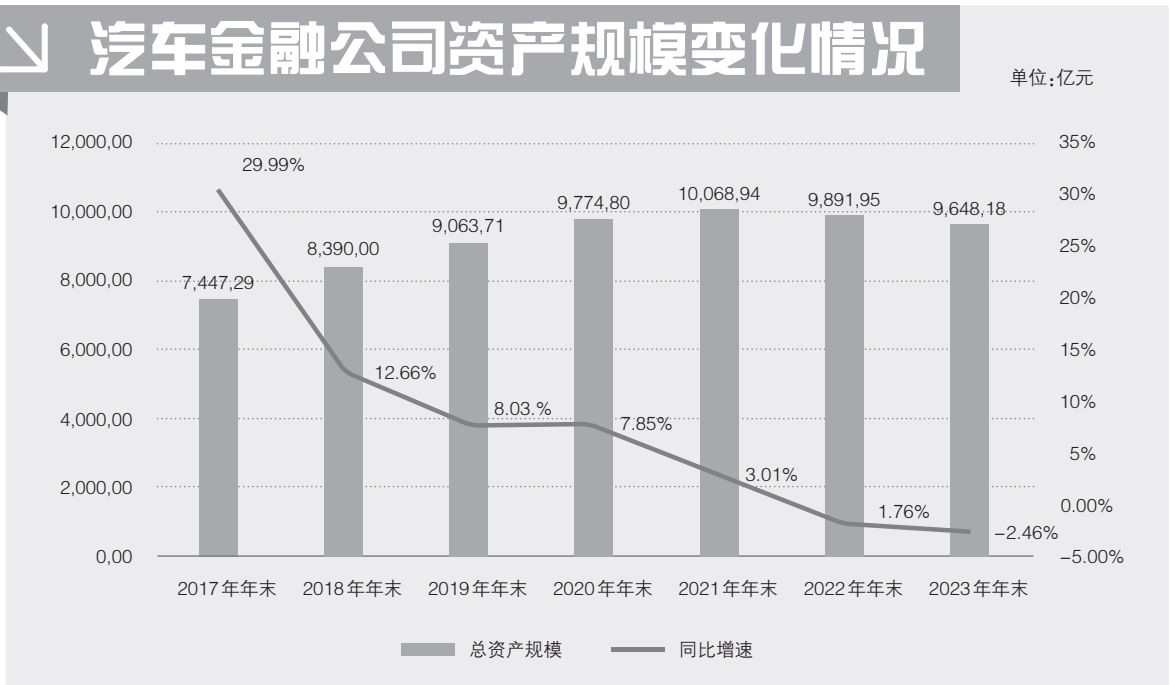
化合作模式,禁止高额返佣抢占市场;开封市银行业协会签署自律公约,明确杜绝高佣金产品推介、诱导提前还贷及扭曲贷款意愿。

不过,在匡志成看来,银行暂停高息高返模式,短期或为厂商金融提供窗口,但是长期竞争仍存在。“当前部分厂商金融试图通过加码二手车金融缓解新车市场压力,但该策略难以形成可持续的竞争壁垒。未来汽车金融市场的核心竞争,将围绕场景整合能力、资金成本优势与渠道管控效率展开深度博弈。”

提升资产管理能力已成为企业突围的核心竞争力。黄成伟认为,新能源汽车市场迭代速度加快,技术更新周期缩短,二手车市场一车一况、非标属性突出,这些特性都对资产管理的专业性提出更高要求。单纯依赖资金服务的传统模式,在多元化竞争格局下将逐步丧失市场优势。未来,汽车金融行业的竞争本质上将是资产运营能力与金融服务水平的综合较量。

“只有厂商开发的融资租赁的产品才是核心。这对授权体系开展二手车业务,补齐二手车短板也是至关重要的。”郎学红表示。

在郎学红看来,当前汽车金融公司对于融资租赁的产品开发不够,直租少之又少,这种情形下,汽车金融公司的优势很难发挥。下一步,需加速向融资租赁领域倾斜,开发与厂商战略深度契合的直租产品。同时,标准化二手车金融业务的推进,亦需以融资租赁为底层工具,降低消费者购车门槛,同步构建厂商认证二手车的闭环流通体系。



数据来源:中国银行业协会

刘洋/制图

幅59%)、丰田汽车金融有限公司(同比跌幅60%)、北京现代汽车金融有限公司(同比跌幅69%)。行业注册资本金排名第二(98亿元)的宝马汽车金融(中国)有限公司净利润同比下降超80%,从21亿元跌至4亿元。

中国银行业协会发布的《中国汽车金融公司行业发展报告(2023—2024)》显示,截至2023年年末,全国25家汽车金融公司资产规模为9648.18亿元;零售贷款余额为7466.25亿元,同比下降4.92%。

在汽车金融公司占市场份额下降的同时,我国新车金融的渗透率其实一直在提升。中国汽车流通协会数据显示,2020—2022年我国新车金融渗透率持续上行,2022年达58%;2023年短暂回落2个百分点后,2024年再度大幅提升至69.1%。

中国汽车流通协会副秘书长郎学红告诉记者,这一变化背后是银行的强势入局。随着房贷政策结构

性调整,商业银行体系正加大对汽车金融领域的资源投入,部分此前鲜少涉足该领域的银行机构亦开启战略布局。这一趋势对传统汽车金融公司形成直接竞争压力。

有汽车金融公司内部人士告诉记者,银行进入汽车金融领域后,汽车金融公司资产规模缩水现象较为普遍。近年来,汽车金融公司开始加强与主机厂的合作关系,希望能与银行展开差异化竞争。

根据公开资料,2022年前商业银行汽车金融产品以三年期为主,渠道返佣比例约为贷款金额的2%—3%,受限于盈利空间,4S店终端推广动力不足。2022年起,有头部股份制银行率先推出五年期分期产品,通过拉长贷款周期提升综合收益水平,为扩大渠道激励创造空间。

据汽车金融大全APP创始人匡志成透露,该类产品返佣比例已从初期的5%逐步攀升至10%—15%,部分阶段性促销期间甚至达

到14%—15%的峰值水平。

理论上,汽车金融公司依托主机厂背景,具备产业链协同的天然优势。以美国与德国市场为例,这两个地区的汽车金融公司市场份额占到60%以上。

“反观国内市场,汽车金融公司仍以传统贷款产品为主,融资租赁业务占比较低,尤其是直租模式发展滞后。这种产品结构导致企业难以发挥主机厂资源协同优势,无法产生大批量标准化的优质二手车车源,二手车业务因缺乏融资租赁工具支撑,难以形成规模。”郎学红表示。

车咖院创始人兼CEO黄成伟向记者表示,当前汽车金融行业存在深层结构性矛盾,业务模式过度单一化已成为制约行业可持续发展的关键瓶颈。传统汽车金融业务长期聚焦资金供给服务,这种单极发展模式在市场环境剧变下,暴露出抗风险能力薄弱、盈利渠道狭窄等问题。

护航创新 科技保险加速走向台前

中经记者 陈晶晶 北京报道

今年以来,全国首单“高校院所概念验证保险”、全国首个“低空飞行器专属保险”、全国首创“商标专用权保险”……不少“首单”“首个”科技保险新产品

多种新型保障加速落地

科技保险是指服务国家创新驱动发展战略,支持高水平科技自立自强,为科技研发、成果转化、产业化推广等科技活动以及科技活动主体提供风险保障的保险。官方数据显示,截至2024年年底,保险业全年提供科技保险保障约9万亿元,投资科技企业超过6000亿元。

近年来,政策层面一直积极引导保险机构围绕技术研发、成果转化及其应用推广、知识产权运用保护等关键环节,针对研发损失、设备损失、专利保护等重点领域,提供与科技型企业生命周期阶段相适应、覆盖科技创新活动全流程的保险产品。

2024年12月,金融监管总局发布《关于强监管防风险促改革推动财险业高质量发展行动方案》,提出要推动建立科技保险政策体系,完善配套支持措施;鼓励在国家重点支持领域发挥共保体等保险机制作用;丰富研发、中试、知识产权、网络安全等领域保险供给。

今年4月,金融监管总局、科技部、国家发展改革委联合发布《银行业保险业科技金融高质量发展实施方案》,明确优化科技保险保障服务。5月,《若干政策举

措》指出,将建立科技保险发展协调机制,优化支持政策,加快形成重点领域、关键环节、重点地区的政策支持方式。

《中国经营报》记者注意到,政策层面对科技保险发展利好持续,5月中旬,七部委联合印发《加快构建科技金融体制 有力支撑高水平科技自立自强的若干政策举措》(以下简称《若干政策举措》

提出,推动科技保险产品和服务创新。5月底,国家金融监督管理总局新闻发言人、政策研究司司长郭武平透露,监管层将在近期推出三项新举措,其中包括联合科技部等研究制定科技保险高质量发展政策,强化保险业风险补

偿、资金撬动等功能。记者了解到,科技保险产品和服务体系,一些创新产品落地加速,科技保险保障范围和精准度进一步得到拓展与提升。

多位业内人士对记者坦言,科技风险存在可保风险不清晰的问题。当前保险行业也未对科技创新可保风险的内涵和外延形成一些共识。同时,由于投保主体的科技风险无法得到准确评估、风险量化困难,为保障偿付能力,保险公司不得不提高保费。此外,评定科技风险的专业性和保密性也限制了保险产品供给。

“许多高新技术诞生时间较短,无论是科技创新活动的风险数据,还是创新成果转化、推广的风险数据都较为缺乏,保险标的风险和市场价值很难准确测算,导致保险公司承保持谨慎保守态度。”一家财险公司特殊风险部负责人对记者表示。

人保财险成都分公司相关负责人亦对记者坦言,以低空经济场景为例,由于基础数据较少,使得风险评估、精准定价等方面仍缺乏足够的技术支持。“开发保险产品需要经历较长时间的调研分析、精算定价、条款撰写和监管报备等过程,很难全部覆盖或快速跟上产业需求。未来,保险产品定价需进一步细化至具体机型型号、单个零部件、飞行区域等多个维度,构建无人驾驶航空器定价模型,匹配更专业化的精准定价。”

记者了解到,目前已有多家保险机构研发推出了保障研发制造、试飞检测、运营服务、维修等环节的低空经济专属保险。

记者从中国人民财产保险股份有限公司(以下简称“人保财险”)采访获悉,继首创推出低空经济专属保险产品“低空保”后,该公司近期推出了全国首单“低空航空器机载检测设备损失补偿保险”。人保财险相关负责人对记者表示:“该损失补偿险精准覆盖低空检测场景核心风险,当出现自然灾害、送检航空器缺陷、通讯链路异常、空中碰撞引发的坠机或飞丢等风险时,机载检测设备的损毁或丢失将获得补偿,让高价值检测设备在复杂工况下也能‘放心工作’。”

平安产险近期亦在深圳推出针对低空经济的综合保障方案。平安产险相关负责人对记者表示,该方案在保障常规财产及责任风险的同时,聚焦职业过失风

险、产品质量缺陷和网络安全等延伸风险,以及研发场景、城市治理、物流配送和人员运输等多应用场景风险。

与低空经济同为新质生产力重要组成部分的新能源汽车产业,亦面临一些难题。记者在四川成都调研了解到,新能源车企自2016年起实施的为电池等核心部件提供至少8年/12万公里的质保期限已满,一品汽车APP数据显示,今年“脱保”新能源汽车将达到32万辆,2028年将达到98万辆,2032年将升至720万辆。

人保财险成都分公司副总经理郑旭瀚对记者表示,虽然动力电池起火爆燃被纳入承保范围内,但对于电池衰减的情况,保险公司不负赔偿责任,此外维修或更换电池的费用高昂,导致新能源车不保值。由于数据缺失、技术门槛高,保险业也一直沒有推出与其匹配的保险产品。

针对此,人保财险四川分公司和宁德时代(300750.SZ)合作,推出了“新能源汽车动力电池容量保障保险”,当动力电池在约定的保险期限或行驶公里数内,达到保险合同约定的衰减率时,保险公司将对动力电池进行更换或维修。此外,针对新型储能电

站也存在电池容量衰减的难点。去年11月,人保财险四川省分公司签发了四川省首单储能系统长期质量与效能保证保险,为某工商业储能项目在产品质量及产品效能保证方面提供5年期专属风险保障,填补了储能行业特殊风险需求。

值得一提的是,在科技创新与产业落地的路径上,“中间工厂试验”(以下简称“中试”)格外重要。作为科技产品在量产前的重要试炼,这一环节具有长期性、不确定性、高投入、高风险等特点。“中试”一旦失败将给企业带来较大损失,也会使科技成果转化受阻。

记者多方采访获悉,目前针对这一环节的“中试保险”已在四川、广东、陕西、安徽、浙江等10余省份成功落地。平安产险、太保产险、人保财险等多家大型财产保险机构均最新推出了相关产品,包括专为科技成果转化过程中的中试环节进行风险保障;承保已投入的研发、成果转化费用等沉没成本;对研发设计缺陷造成意外事故导致第三方人员伤亡或直接财产损失以及销售“中试”产品而产生的产品责任、专利侵权责任等风险提供综合保障等。

共保体模式破解“不敢保”难题

需要注意的是,我国科技保险从无到有,取得了较快速的发展,尤其经过近几年的迅速发展,已迈入了新的发展阶段,但是从目前来看,仍存在改进的空间。

多位业内人士对记者坦言,科技风险存在可保风险不清晰的问题。当前保险行业也未对科技创新可保风险的内涵和外延形成一些共识。同时,由于投保主体的科技风险无法得到准确评估、风险量化困难,为保障偿付能力,保险公司不得不提高保费。此外,评定科技风险的专业性和保密性也限制了保险产品供给。

“许多高新技术诞生时间较短,无论是科技创新活动的风险数据,还是创新成果转化、推广的风险数据都较为缺乏,保险标的风险和市场价值很难准确测算,导致保险公司承保持谨慎保守态度。”一家财险公司特殊风险部负责人对记者表示。

人保财险成都分公司相关负责人亦对记者坦言,以低空经济场景为例,由于基础数据较少,使得风险评估、精准定价等方面仍缺乏足够的技术支持。“开发保险产品需要经历较长时间的调研分析、精算定价、条款撰写和监管报备等过程,很难全部覆盖或快速跟上产业需求。未来,保险产品定价需进一步细化至具体机型型号、单个零部件、飞行区域等多个维度,构建无人驾驶航空器定价模型,匹配更专业化的精准定价。”

记者了解到,为进一步解决“风险大”“不敢保”的痛点,越来越多的保险机构“抱团”承保,比如在集成电路、航空航天、“双碳”等重

大技术领域探索成立共保体,共同护航。多家保险机构通过组建共保体来分散重大科技项目风险,或将成为一种新趋势。

早在2021年,为解决集成电路领域核心技术、关键环节保险保障问题,18家财险公司共同组建中国集成电路共保体(以下简称“集集体”)。截至目前,该集集体成员已扩展至21家,累计为30家国内头部集成电路产业客户提供保险保障金额超过4万亿元,赔款金额约3亿元。

在今年3月的2025中关村论坛年会上,全国首个商业航天保险共保体组织——北京商业航天保险共保体正式成立,该共保体由金融监管总局北京监管局牵头,由北京地区17家财产保险机构、2家再保险机构及1家保险中介机构共同组建。

记者从北京监管局采访获悉,该共保体搭建了“直保+再保”双层体系,头部险企和再保险机构的加入,确保承保能力稳定。在运行机制方面,通过“年度+项目”责任制度,在设定准入门槛的基础上,动态调整成员结构,灵活匹配不同项目的风险特性与保险资源;在服务上,通过“财险+中介”的联动模式,为航天企业提供一站式保险解决方案。

根据北京监管局提供的材料,5月21日,该共保体服务的首个项目——中科宇航力箭一号遥七运载火箭在东风商业航天创新试验区成功发射。据了解,为保障本次发射任务顺利实施,共保体为本次发射任务提供近亿元风险保障,以及从询价到承保出单的全流程服务,整体投保周期较以往缩短20%。