

# 车贷市场

## 谁主沉浮



热点  
关注

8月18日，央行和银监会联合发布了新的《汽车贷款管理办法》。比起旧的办法，它无疑有了许多新的突破和明显改进。但仔细研读，却发现它并没有涉及“车贷险”问题。然而此时无声胜有声，“车贷险”的再次“缺位”，反而使人们更加关注它对车市未来走向的影响。



## 保险公司：弃之不惜

今年4月1日，4家财险公司报备的6款新车贷险产品获得保监会批准。然而近半年过去了，各家保险公司却反应冷淡，丝毫看不出车贷险大面积投放市场的迹象。

其实，保险公司的苦衷不言自明，正所谓“一朝被蛇咬，十年怕井绳”。旧车贷险无论是在政策制定还是在市场运作中对保险公司都不是很“公平”，使之成为车贷风险最终的承受者。如今，在社会信用环境改观不大，车贷险风险依然很大的情况下，能否有效降低车贷险的风险显然还是个未知数。虽然新车贷险在审查上比以前更加严格，但保险公司对于如何管控风险心里显然还是没底儿。于是，对市场的缺乏信心，使得保险公司该出手时却不敢再贸然出手。

倒是有关专家对保险公司的这种谨慎态度报以充分的理解和肯定。他们认为，保险公司的业务开展，完全是一种商业运作行为，应该有权利根据风险状况自行选择。新车贷险条款面市以后，保险公司出于自身利益考虑不愿马上涉足危机四伏的车贷险市场，是保险公司在分析宏观环境和自身情况后做出的理性选择，也是保障公司偿付能力充足、保障大多数投保人利益的明智之举。所以其目前的反应不仅是正常的，而且和过去盲目竞争、非理性扩张的行为相比还有了本质上的进步。

## 汽车金融公司：虎视眈眈

就在国内保险公司全线淡出车贷险市场，使银行对车贷更感“头痛”之时，包括通用、福特、大众在内的汽车金融公

司却都纷纷表示了对这一市场的浓厚兴趣。他们有在世界各地不同市场的运作经验，他们更熟悉其中的运作规律，有一套成熟的办法来应对个人信用缺失的消费环境。这些国际性大公司，非常清楚这块“蛋糕”的分量，因为在国外，汽车销售利润的70%都来自于车贷利息收入。上汽通用汽车金融有限责任公司今年8月在上海的成功开业，标志着中国的汽车信贷步入了新的里程，同时也预示

着汽车金融公司与银行汽车信贷的竞争由此拉开帷幕。

然而专业化汽车金融公司的热情故然可嘉，但他们就一定能够入主车贷市场，直至将中国的车市带旺吗？答案显然并非这么简单。

首先，国内银行业汽车信贷业务所遇到的问题，汽车金融公司同样不可幸免：社会诚信程度不高，法制不完善，缺少必要的执行手段，部分违约客户道德观念的

扭曲等等，这些中国社会的特点必然影响到汽车金融公司车贷业务的开展。如何面对本土化，将是汽车金融公司必须考虑的问题。

其次，中国还没有实现完全的利率市场化，汽车金融公司在海外常用的利率价格竞争策略在国内市场还得不到充分发挥。汽车金融公司在海外所具有较强的竞争优势之一，就在于他们相对于商业银行，能够有较大的利率优惠空间。





第三，银行具有庞大的、充足的资金或存款来源，足以支付银行本身汽车信贷需求。而汽车金融公司的资金来源基本依靠自有，随着其汽车贷款规模的增加，资金的匮乏将是其头等难题。

第四，基础建设是刚刚起步的汽车金融公司的工作重心，人力资源建设、业务网络、客户信息资源等都需逐步建立。尤其是要接受国内银行业汽车信贷风险的经验教训，探讨一套较完整、严密的汽车信贷业务流程和审批管理制度是当务之急。

## 商业银行：责无旁贷

近年来国内的个人汽车信贷增长迅猛，今年有望达到2000亿元，是仅次于个人房贷的第二大个人信用市场，但目前车贷率还不到买车人数的20%，远远低于全球市场70%的平均比例。因此，国内汽车金融市场潜力巨大，银行会这么快就心甘情愿地放弃这块“香饽饽”吗？显然不会。

可以预见，新办法10月1日实施后，由100多家商业银行、34600多家城乡信用社以及多家汽车金融公司共唱“主角”，做大车贷这块诱人的蛋糕，从而全面促进汽车消费市场的复苏。

然而原有的问题尚没有有效解决。要想有效防控由汽车贷款带来的风险，同时积极应对专业化汽车金融公司和一些信贷中介机构的瓜分，国内银行今后还得

在其他方面另觅“高招”，尤其要在客户贷前资信审查、违约催讨、拖车、诉讼、车辆变卖等方面形成自己更加过硬的能力。

有专家分析，新的《汽车贷款管理办法》之所以没有涉及“车贷险”问题，就是有关方面希望银行独自控制和承担风险。例如其第五章《风

险管理》中明确要求银行建立借款人资信评级系统、建立汽车贷款分类监控系统、建立汽车贷款预警监测分析系统，甚至还要求建立二手车市场信息数据库和二手车残值估算体系。虽然从我国目前的征信建设水平来看，建设这样一个专门针对车贷的、独善其身的征信体系任重道远，但国内银行势必在其中扮演重要角色，责无旁贷。

当然，也有专家表示，国内的车贷市场今后也可能形成多元化的格局：银行只面向汽车金融服务商批发贷款，而非面向广



大终端客户。由于汽车金融公司实行分期付款，势必造成资金回笼滞期问题。汽车金融公司和汽车制造商进一步做大时要向银行融资，银行此时将向它们发放贷款。这样银行达到了发放贷款的目的，汽车金融公司达到了销售汽车的目的，强强联合，各得其所，这也是欧美许多国家汽车金融市场目前的格局。

(文/本刊记者 朱名)

