

零利率诱惑 汽车金融诸侯新招层出

◎本报记者 吴琼

汽车金融公司推“零利率”

上海通用、克莱斯勒联手汽车金融公司,推出“零利率”贷款;大众汽车则携手汽车金融公司,推出“弹性贷款”。

今年8月以后,走进上海通用的4S店,就会看到一张醒目的海报——“上汽集团联手通用汽车:‘贷’动梦想”。就连远在江西南昌的赵先生也为上海通用的零利率优惠动心,频频向记者询问相关信息。今年7月,上海通用汽车联手上汽通用汽车金融有限责任公司率先打出“零利率贷款”这张牌;上海通用雪佛兰乐风、乐骋推出零利率贷款购车;其后,即8月20日,上海通用将这一优惠推广至别克君越、别克凯越系列车型。

远在北京的另一家合资汽车企业——北京奔驰-戴姆勒·克莱斯勒汽车有限公司随后也推出“零利率贷款”政策;克莱斯勒金融提供克莱斯勒300C“零利率分期付款”。如果消费者购买克莱斯勒2.7L商务型,将有两种选择:或首付15万元(50%车款),享受2年零利率贷款;或首付9万元(30%车款)或首付6万元(20%车款),贷款3年。

对于“零利率贷款”,上海通用相关人士显得较为谨慎,“实际上是一种拉动销售、推动市场的合作,只是汽车金融公司、经销商共同出让部分应属于他们的利润,并不真正的无息。”

上海通用的谨慎也是事出有因,因为按照相关政策规定,金融公司并不能以零利率放贷,只能“在中国人民银行公布的法定利率基础上,上下浮动10%至30%。”

上海申银汽车服务公司主管汽车贷款的沈斌峰指出,上海通用汽车推出的零利率车贷,就是将以前经销商的返利让给了消费者。

一汽大众则联手大众汽车金融,为速腾量身做了“弹性信贷”;消费者购买速腾时,可以将贷款总额的25%放在贷款期的最后一个月来还。大众汽车金融(中国)有限公司的董事总经理夏复瑞得意地表示:“这一深度合作将成为中国汽车金融业和中国汽车工业制造业的里程碑。”

在上海通用、克莱斯勒、大众汽车进行不同程度的营销创新时,福特汽车金融则仍保持了稳健的铺点策略。

福特汽车金融中国有限公司总裁胡裕翔告诉上海证券报,全国有100余家经销商用福特汽车金融的融资服务,年额度在15亿元;从客户购车信贷看,36个城市70余家福特汽车的经销商可以提供个人购车贷款。2007年年底,福特汽车金融计划将贷款城市扩大到50个城市;未来计划八成左右的福特汽车经销商能够提供个人汽车金融贷款服务。

银行斗法汽车金融公司

面对汽车金融公司占据的市场份

额,银行丝毫不示弱。记者从银行获悉,面对宏观调控,银行正逐步放慢房贷业务,转而寻求汽车金融业务方面的突破。中国银行、深圳发展银行和光大银行均推出了车贷业务。

招商银行设计和研发了涉及供货商贸易融资、生产商资金管理、经销商结算融资、消费者金融服务四个阶段的一系列服务解决方案,并成立了“汽车行业行业点金俱乐部”,这也是招商银行继公路、电力、航空后,设立的第4个行业俱乐部。

来自招商银行和汽车经销商的信息显示:截至2006年下半年,招商银行与587家汽车行业的相关企业合作,授信总额高达167亿元,累计开票/开证金额达226亿元,累计贴现/兑付金额达到122亿元,而违约率只有0.02%。

“银行对汽车金融的态度由避之唯恐不及,到竞相参与,是多种因素左右的结果。”新华信汽车分析师孙木子指出,“经过近几年的大幅降价后,中国汽车降价的空间渐小,因此银行对汽车降价造成坏账的担心也开始降低。”

向银行贷款买车,还是向汽车金融公司贷款?消费者面临了多重选择。

“银行的贷款利率低于汽车金融公司,但办下贷款需要的时间长于汽车金融公司。”沃尔沃金融亚太区总裁詹国栋指出,“银行贷款通常需要6周到8周,汽车金融公司的平均放款速度为2周。”

“通过大众汽车金融办理购车贷款,1年期贷款利率为7.12%,3年期的贷款利率为8.12%。”上海申银汽车服务公司销售人员在告诉上海证券报。而银行1年期贷款利率为7.02%,1年至3年(含3年)贷款利率为7.2%。

二手车信贷热热闹闹

沉寂了3年的二手车信贷业务,开始苏醒。2007年以来,二手车经销商、整车生产企业也开始布阵二手车信贷。

北京的中国信元投资有限公司首席执行官郭基元表示,公司将与各大银行联手,恢复二手车信贷,并且贷款利率低于央行标准贷款利率的10%。郭基元掌控的二手车品牌企业——北京艾普二手车公司正在筹备二手车贷款业务;首付比例可低至30%;贷款年限将由3年延至5年。

与郭基元同样看好二手车信贷的,还有上海通用汽车。据悉,9月22日至9月23日,上海通用汽车的“诚新二手车”将主办“品牌二手车展示会”,将介绍其新推出的“二手车贷款服务”。这将是首家整车企业主导下的二手车贷款。

郭基元指出,2004年至2006年,国内银行、汽车金融公司、金融机构均视二手车信贷为畏途。因为2004年央行颁布了新的《汽车贷款管理办法》,将车贷最低首付金额提高至50%,最长贷款年限缩至3年,因此束缚了二手车贷款市场的空间。

2007年以来,中国汽车金融正由“冷”转“热”,三路诸侯——汽车金融公司、整车企业、二手车经销商纷纷使出信贷新招,曾经逃离“汽车贷款”的银行也大有卷土重来之势;新车展期贷款、新车零利率、二手车优惠贷款,招招各显神通。



■记者手记

5000亿“蛋糕”催生汽车信贷四雄争霸

◎本报记者 吴琼

四雄热战于汽车金融,似乎已经忘记了昔日汽车贷款带来的痛。

中国汽车技术研究中心汽车金融工程研究所所长王再祥指出,2004年上半年,中国汽车消费信贷陷入困境。当时,汽车贷款额为1883亿元,呆坏账近1000亿元,占总量的53.1%。

因此,随后几年中国汽车贷款迅速萎缩。根据央行的统计数据显示,2000年,我国的汽车消费信贷余额为2000亿元,2005年则跌至1600亿元;2006年末,全国汽车消费贷款跌至1009亿元。

是什么吸引了四雄重拾对市场的空间。

于汽车金融的兴趣?

“如果从未来发展趋势和国际惯例看,中国汽车金融大有可为。”昨日,沃尔沃金融亚太区总裁詹国栋表示,“商用车贷款已经比较普及,但乘用车贷款比例并不高,未来应该有较大的增长空间。”

一项预测数据直接地揭示这一空间:20年后,中国汽车金融的蛋糕高达5000多亿元!因为以2006年中国汽车市场总量超过1500万辆估计,中国汽车市场的销售额在15000亿元左右;那么如果未来20年,这批车全部更新,且中国的汽车信贷达到总销售额三分之一,汽车金融业将迎来5000亿元的大蛋糕。

“在国外,汽车金融公司既是汽车公司推动销售的利器,也是公司的盈利点;中国的汽车金融早晚成气候。”北京奔驰-戴姆勒汽车有限公司副总裁童远指出。

按照国际惯例,汽车后市场利润与生产环节的比例约为7:3。而后市场中,利润最丰厚的就是汽车金融业务。世界几大汽车巨头旗下汽车金融服务公司的利润,几乎占这些企业利润的四分之一以上,甚至高于整车生产。

以大众汽车集团为例,2007年上半年,大众汽车集团的营业利润为3.56亿欧元;其控股的大众汽车金融服务公司营业利润为5.11亿欧元。

日系车疯狂扩产 后发制人效应锐显

◎本报记者 官璐

近日,丰田公布消息,将投资9.6亿元在华建设新发动机基地,计划在2009年3月建成。

丰田从2002年开始建一汽丰田一厂、二厂和三厂,今年6月启动第三工厂后,一汽丰田产能增加了20万辆,目前总产能达到42万辆。并拥有全球战略车型卡罗拉。天津一汽丰田原定于11月份实施的双班制生产,将提前到今年10月份实现。与此同时,广州丰田也在建第二工厂,产能约为24万辆。由此,丰田在中国的乘用车产能将超过60万辆。

无独有偶,今年以来,东风日产在广州花都的产能从20万辆增加到30万辆,投资总额约为6亿左右;襄樊工厂已经形成10万辆产能,郑州日产共拥有43万辆实际产能。显然,东风日产正在进一步提升其产能。今年8月,排名第六的东风日产成为增速最快的汽车厂商,增长率高达93%。

同为日系车的广州本田,去年在第二工厂——增城工厂建成后,今年也在跟随销售目标逐步释放产能,目前产能达31万辆,总体设计产能36万辆;东本在不久的将来将12万辆产能提升到24万辆……

在科尔尼咨询公司上海分公司合伙人孙健先生看来,丰田、本田、日产等车型,都曾碰到过产能不足的问题。目前有释放、提升产能的一些动作,但从总体情况来看,不可能造成产能过剩的局面。丰田、本田,再加上日产的份额,日系车在中国的市场份额已经占据首位。

畅销车型带动产能提升

2006年,丰田在全球汽车市场的份额为13.7%,而今年1至7月,丰田在中国的市场占有比例只有7.8%,预计到2010年,在中国市场的份额将达到10%。未来三年,丰田将通过扩张产能,使核心车型的销量得到充分提升。现在每个月卡罗拉能接到的订单数就有12000张左右,扩大产能已经迫在眉睫。丰田另外一个扩张产能的原因则是未来将不断引进新车型,包括YARIS、HIGHLANDERi(汉兰达)、RAV4和SIENNA等车型。

孙健表示,日系畅销车型获得市场的追捧,也要求厂商尽快释放产能。引进在全球市场上大获成功的车型也是日系车销量猛增的又一个重要原因。近年来,日系车企开始积极地将其全球战略车型引入中国,其中包括东风本田的思域、广州本田的雅阁、广州丰田的凯美瑞以及一汽丰田的卡罗拉等等。随着产能的进一步释放,这些车型还将爆发出更强的竞争力,是日系车抢占市场的生力军。

中国车市将三分天下

尽管如此,但资深业内分析人士王兵认为,日系车在未来的中国车市并不会出现垄断的现象。日系车的扩产,只能说明他们对中国市场的未来有着良好的预期,也是为储备产能做准备。

在一些汽车分析师看来,通用汽车产能扩张的经验值得深思。通用曾经在2004、2005年大规模扩张产能,但本土化的工作未能做到位,对未来的预期过于乐观,导致今年来的销量处于不断下降的通道中,下半年销量有可能跌出前三名,而日系车相比欧美车系更了解中国市场,他们的步伐更稳健,做事也更谨慎。

国信证券汽车行业首席分析师赵雪桂对本报记者表示,2005年是各厂商扩张产能的一个分水岭。2005年之前是欧美系扩张,之后则是日系车和自主品牌。未来,中国车市将可能出现三分天下的局面:欧美、日系和自主品牌。

世界先进 中国领先

吉利汽车 远景 GEELY AUTOMOBILE 中国驰名商标 前途无限

尊贵外形 浑然天成 领先世界的轿车时尚概念,流畅设计,尊贵大气,一脉而成
CVT动力 节能高效 领先国际的G-POWER CVVT发动机,高效节能,强劲澎湃
人性配置 尽显关怀 宽敞舒适的雅致空间,优质高档的人性配置,随时畅享惬意人生
安全典范 无懈可击 国内首款全面通过NCAP碰撞试验的自主品牌轿车,荣耀与世界同辉

CVVT G-POWER 智能大灯 CVVT全铝发动机 GPS卫星导航系统 智能全方位防护系统

★DVD超级影音系统 ★全方位雷达(倒车、泊车雷达) ★遥控电子芯片防盗系统 ★智能行车电脑 ★双模式电动防夹天窗

经销商: 上海香国汽车销售有限公司 地址: 上海市闵行区颛桥镇光华路1号 销售热线: 021-64894107

浙江吉利汽车销售有限公司 地址: 杭州市滨江区江陵路1760号 销售服务热线: 400-886-9888 http://www.geely.com