

## 暗战汽车后市场



本报记者 张继疆

在我市,随着汽车行业的整体下滑,各4S店的风光不再,因母公司资金链出现问题而关门大吉的销售公司接二连三。但是,在当前“互联网+”的劲风吹拂下,仅汽车金融一项,就不断有新的游戏参与者加入,从各条小路杀出来的选手正在开始汇集,眼下这场暗战才刚刚开始。

### 电商金融:体验不足是硬伤

以汽车之家、易车网为代表的媒体汽车电商平台纷纷通过与汽车金融公司合作率先推出了各种金融服务,汽车之家推出了分期购车,易车网则推出了买新车贷款、各种汽车保险、理财产品等。与此同时,眼下正有各类二手车交易平台也在开始布局互联网金融,比如通过金融切入二手车电商的平安好车、优信,人人车、车猫网刚完成融资也即将推出金融服务。

从申请汽车贷款的速度和审核条件来看,这类平台往往都不用受到户籍限制,也不需要不动产抵押,从申请到放款的速度会比较快,而且分期还款的时间也会比较长。但是汽车电商推出汽车金融服务同样还是存在一定的不足。主要在于汽车电商平台虽然是采取跟其他汽车金融公司合作的方式,但仍然是一种B2C的方式,消费者的选择余地会比较小,而且电商平台的立场仍然会更倾向于金融公司这边,而不是消费者,这就免不了会造成用户体验上的不足。最为重要的

是,汽车放贷的坏账率相对来说比较高,电商平台自身并不具备风险掌控能力,完全依赖于与其合作的公司。

### 厂商金融:线上运作是难点

其实汽车厂商们推出金融由来已久,其目的和电商平台一致,意图通过金融房贷来吸引消费者购车,福特、大众、上海通用等汽车厂商纷纷推出了汽车贷款、分期付款、保险等各项金融服务,如今他们通过线上线下相结合的方式推广自己的金融服务,汽车厂商直接进军互联网金融也是优势明显。

据记者统计,从目前来说,汽车厂家所推出的金融服务在体量上仅次于传统银行,但是在互联网时代下他们却很难成为主流。传统汽车厂商在线上的运作能力是他们比较薄弱的地方,目前他们都采取与各大电商平台合作的方式来线上销售汽车。但是这些线上平台并不像4S店一样,汽车厂商具有直接掌控的能力,这样汽车厂商要想在线上推出各种金融服务难度相对就会比较大。只能是通过自家的官网,但是没有人口流量优势。此外,过去在线下从事汽车金融,汽车厂商们相比银行会有比较明显的优势,但是如今线上众多的互联网汽车金融平台,他们在灵活性上甚至要更胜于汽车厂商金融,如何迎接这类平台带来的挑战是汽车厂家金融公司非常大的一个困难。

### 经销商融资:资金链是红线

说到汽车经销商,可能很多人并不是非常理解。4S



欢迎扫描二维码,关注“汽车信阳”,参与话题互动,安全驾驶,文明开车,各位小伙伴,遇到碰瓷儿的、加塞儿的、闯红灯的情况,你还可以拍下不文明驾驶行为,戳开“汽车信阳”微信公众号,发图,我们和680多万市民为共建“文明信阳”一起声讨他!并向不文明驾驶行为“say no!”

店都是汽车厂商的直接代理商,一般在一个城市就一家4S店或者几家4S店,4S店往往由厂商直接掌控。不过汽车经销商就不一样了,他们大多作为4S店的二级代理商(虽然是二级代理商,但是其汽车销售价格并不见得比4S店贵,有的甚至还便宜),可以代理多个品牌,也可以销售二手车。一些实力比较强的连锁汽车经销商就会针对消费者推出自己的分期付款业务、保险业务等,有的也推出自己的线上电商金融平台。

相比传统银行而言,汽车厂商推出的金融公司甚至还可以灵活地采取旧车置换抵首付的方式,这种方式对于很多想要以旧换新的车主来说可谓是省了不少力。二手车车主只需要把旧车置换给新车经销商,就可以冲抵首付款换取新车,免除了对二手车市场不能及时过户的一些担忧。同时,相比银行的汽车贷款来说,汽车经销商的分期付款金融服务会更容易申请,申请条件也相对比较简单,这一点对于前来购车的用户吸引力比较大。同时汽车经销商也会通过与其他汽车金融公司、保险公司达成合作来为消费者提供汽车金融服务,并进行分成,获取更多的利润来源。

但是经销商作为传统的线下汽车零售商,在未来的互联网时代要想在汽车金融领域有一番较大的作为也具有一定的难度,毕竟他们做汽车金融先天劣势还是比较明显的。

从资金实力上来说,即便是实力比较大的汽车经销商在资金实力上也会相对比较弱小,更何况他们有相当大一部分资金要用于店面的资金周转,所以过去经销商在进行汽车金融运作时往往都需要借助银行和金融机构的力量。

总体看来,汽车后市场是整个汽车产业链利润最大的一块,而汽车金融则又是汽车后市场利润最丰厚的一块,不管是汽车厂商还是互联网巨头,他们都不会放过这一块肥肉。随着互联网汽车金融的兴起,国人对于汽车金融的接受度越来越高,传统银行在汽车金融的市场占有量将会进一步下降,未来巨头和垂直细分的汽车金融服务平台都将占有一定的市场份额,这个市场的厮杀将会更加激烈。

我们致力打造信阳地区第一互动购车平台

我要报名  
18236279209

# 我来帮

看车、购车、汽车维权

加入购车帮  
你可以

了解意向  
车型底价

一人享受  
团购价格

媒体解决  
购车纠纷

购买经济  
实惠装备

购买独家  
买新新车



欢迎加入信阳日报车友联盟  
QQ群:147889960