

上一篇文章，和大家分享怎么用联合租赁卖出一万台汽车。

思享驾模式中优点，今天我们一起探讨一下思享驾模式中的风险&解决方案。

按照联合租赁的模式，出资比例和收益风险成正比。在思享驾模式中，平安租赁承担大部分出资，也承担联合租赁中的大部分风险。

那平安租赁是如何解决风险？

首先，平安租赁在2021年4月决定进军乘用车新车业务试点，思享驾是汽车联合租赁项目的首个合作方。思享驾作为主机厂金融，对于审批时效和客户满意度要求都非常高。

作为联合租赁产品第一批“吃螃蟹”的品牌，没有任何先例可以借鉴的联合租赁产品。平安租赁第一个面对问题：怎么满足沃尔沃对审批时效性的要求。

平安租赁在汽车租赁业务设计，做出重大的改变

-01-

业务定位

很多人对融资租赁固有印象，是类似银行信贷的金融工具。从这个角度看，容易忽视融资租赁是“融资+融物”的特点。

平安租赁在思享驾模式，尝试弱化融资租赁的金融属性。更关注客户的用车场景、期望的服务，以及车辆的使用管理，以便突出融资租赁业务相对灵活的优势。

把融资租赁从金融工具变成一种服务，把融资租赁买车变成车辆的使用权商品。

数字化转型

针对具体业务，平安租赁通过汽车流通行业属性、租赁物类型、客群类型、交易模式的差异，制订一套完整的系统。

在思享驾模式中，平安租赁解决：落地大额尾款产品的总对总项目，提高零售新车秒批额度至30万等，在部分限牌城市实现了免抵押服务等难题。

把融资租赁具体化成服务后，广受消费者欢迎。思享驾模式通过沃尔沃经销商快速复制，2022年10月存量业务正式突破10000单。

在平安租赁的案例中，小享发现租赁发展趋势：从产业租赁1.0起步，进阶到创新租赁2.0、科技领先3.0的跃迁。

在思享驾业务中，数字化效能释放效果十分显著。将原有高度依赖人工预设的业务流程，进行在线化、自动化、智能化改造，从客户申请、审核、签约、管理、增值服务等多个方面，持续提升客户消费体验的同时，大幅降低运营成本。

广州融资租赁研究院发现平安租赁的自动化的审批比例可以达到30%-35%，电子签约可以实现秒速处理，单笔审批时间缩短至3秒以内。同时，通过全流程的智能科技应用，将OCR、RPA、IVR等科技技术部署在全业务流程中，进一步降本增效。

在未来租赁公司应该考虑如何整合现有优势能力，向外进行资源输出，释放能力图谱，赋能生态圈内的合作伙伴