

本报记者 郑瑜 北京报道

随着市场不断发展，头部汽车金融服务平台的一举一动也备受关注。

根据中国汽车工业协会（以下简称“中汽协”）数据，2022年1月到12月，全国二手车市场累计交易量1602.78万辆，累计交易金额为10595.91亿元。

近期，头部汽车金融服务平台易鑫集团（02858.HK）披露的业绩报告显示，在2022年实现了收入与净利润双双增长。相比之下，汽车金融服务赛道上的另一家头部机构灿谷（CANG.US）发布的2022年年度财报显示，报告期内，公司营业亏损相比2021年扩大。

两相对比，汽车金融服务行业正在经历着怎样的变化？

转型进行时

值得注意的是，近年来两家汽车金融服务平台相继采取了策略上的调整。

梳理2021—2022年年报可以看到，灿谷助贷业务占比开始收缩。灿谷方面向《中国经营报》记者表示，传统业务中的助贷业务是公司主动进行的战略调整，但是公司并没有放弃助贷业务。

从业绩来看，灿谷2022年财报显示，报告期内灿谷总收入为19.805亿元人民币，同比下降49.5%。2022年全年灿谷净亏损11.112亿元人民币，2021年净亏损为850万元人民币。变化背后的一大焦点便是助贷业务体量的减少，截至2021年12月31日，灿谷促成的融资交易余额（助贷业务在贷规模）总额为467.021亿元人民币。截至2022年3月31日、6月30日、9月30日、12月31日，其在贷余额总额分别为425.5亿元、365.944亿元、307.84亿元、255.81亿元。

其中，2022年全年，灿谷车交易服务业务收入为人民币15.96亿元，占总收入的80.6%。

在去年财报电话会议中，灿谷曾表示，公司将压降利润丰厚的助贷业务规模，由此也将对盈利能力产生短期负面影响。

灿谷告诉记者，公司转型战略是基于总体宏观经济走势的判断，近期的种种经济指标也印证了管理层的判断，进一步印证了公司战略转型的合理性。

灿谷表示，当前战略是新车、二手车交易搭台，金融保险变现，成为消费者首选的

汽车交易服务平台。“助贷是我们业务的起点，在这方面我们有多年的经验和先进完善的风控技术，具有先发优势。在平台化发展的过程中，金融仍会作为我们平台业务的一个重要组成部分，但不是主要精力所在。我们看到整个金融监管环境在趋严，经济环境下行压力大，使得信贷客户质量下降，逾期率攀升。”

梳理财报可以发现，2022年第一季度，灿谷汽车贷款促成业务收入为1.059亿元人民币，较2021年同期的4.117亿元同比下降74.3%，其中M1+逾期率出现上升，公司所有已完成并在存续期的汽车贷款的M1+以及M3+逾期率分别为2.61%和1.38%。对比2022年第三季度财报，灿谷M1+以及M3+逾期率分别为2.44%和1.27%。

灿谷同时解释道，从行业而言，越来越多的竞争者的进入，包括大银行和各家厂家金融的加入，也使竞争变得更加激烈。

“从整个业务逻辑而言，当交易规模不断扩大之后，与交易相关的金融、保险服务变现，会使得公司未来的盈利水平有所上升。所以，公司整体利润水平会先下降，再遵从持续恢复与上升的轨迹。”灿谷表示。

对比来看，易鑫助贷占比在不断提高。从2022年业绩报告来看，报告期内易鑫助贷业务收入构成占比提高（贷款促成服务），由2021年的56%提升至61%，同时自营业务比重由33%降低至22%。

易鑫相关负责人表示，公司坚持稳健的发展战略，受益于长期对行业的深耕及一站式服务平台等优势，加之前瞻性侧重发展二手车业务，并开拓新能源车、金融科技等多元增长点，进一步巩固了增长基础。2022年全年总收入同比增长49%至52.02亿元，净利润和经调整净利润双双创下上市以来最佳纪录，同比增幅分别为1181%和152%，达3.71亿元和6.88亿元。

## 匹配多元需求

与此同时，汽车金融服务平台策略的调整也折射出了市场需求多元化的新兴趋势。

易鑫负责人表示，易鑫看好汽车金融市场的持续发展，更坚信汽车金融对于车市的助推作用。“易鑫积极响应政府号召，践行普惠服务的理念，将继续通过自营融资租赁和贷款促成服务，提供可满足汽车融资市场需求的多元化产品，推动汽车消费复苏。”

中研普华研究院《2022—2026年中国汽车金融行业全景调研与发展战略研究咨询报告》显示，在汽车成熟市场中，整车制造和新车销售的利润占比不到30%，约70%的利润来自汽车金融、售后、二手车等后市场环节。随着中国汽车市场的逐步成

熟，中国汽车金融行业得到了有效发展。根据国际管理咨询公司罗兰贝格及中国汽车流通协会数据，新车金融渗透率从2015年的不足28%上升至2020年的50%以上；二手车金融渗透率也在互联网汽车平台的带动下快速增长，达到约30%。海外新车金融渗透率大多超过70%，二手车金融渗透率也达50%左右，我国汽车金融渗透率仍有不小的发展空间。

有从业者表示，汽车贷款促成服务（即助贷业务）在汽车金融中扮演着重要角色。汽车贷款是汽车消费的重要方式之一，而助贷业务则为消费者提供了更加便捷、快速的贷款服务，同时也为汽车金融机构带来了更多的业务收入。在监管趋严的背景下，转型to B车交易服务或者汽车后市场服务业务都是不错的选择。这些服务业务可以为汽车金融机构带来更加稳定的收入来源，同时也能够为消费者提供更加全面的汽车消费服务。

“汽车金融的发展前景应当聚焦在多个方面。首先，应当加强汽车交易业务的发展，提供更加全面的汽车消费服务。其次，应该加强助贷业务的创新，提高贷款服务的效率和便捷程度。此外，汽车金融机构还应该积极拓展汽车后市场服务业务，为消费者提供更加全面的汽车消费服务。”上述从业者进一步补充道。

前述从业者表示，当前汽车金融行业正处于快速发展阶段。随着汽车消费市场的不断扩大和消费升级，汽车金融市场也在不断壮大。同时，新兴科技的应用也为汽车金融带来了更多的发展机遇。

《汽车产业数字金融研究报告（2023）》指出，随着数字孪生、虚拟现实、增强现实、区块链等新技术的应用，数字经济快速发展，以数字化技术为支撑的数字生产力将成为未来汽车产业新增长点的关键因素，汽车产业生态将全面进入以数字化生产力为新增长极的发展阶段。报告认为，在产业端，企业积极投入对卡脖子技术的科研能力提升，物联网、大数据等金融科技在汽车制造、汽车流通和消费领域的应用迈上了新的台阶。与此同时，金融端数据信用的逐渐成熟应用逐渐替代传统主体信用及交易信用，提高了风控智能化水平。由此，数字化应用在汽车产融两端的应用价值不断深化，产业数字金融初步形成。

易鑫亦向记者表示，立足“Tech+Fin”的发展思路，通过技术与数据推动业务的创新与提升，并坚持稳健的经营思路，不断加强风控管理，将增强公司的核心业务，并扎实推进包括新能源汽车和金融科技在内的新兴业务。“面对新能源的快速崛起，我们根据新能源的销售模式，积极推出多样化的融资产品，采取线上线下相结合的模式满足新能源直销场景的需要；同时，以自身的金融科技能力和行业经验为基础，易鑫通过输出技术应用、系统能力，为汽车金融参与各方提供整合解决方案，赋能行业。”

依照中汽协披露，2022年我国汽车产销分别完成2702.1万辆和2686.4万辆，均实现正向增长。其中，新能源汽车销量持续爆发式增长，产销分别完成705.8万辆和688.7万辆，同比增长96.9%、93.4%，市场占有率达到25.6%。