三四线城市成车贷行业新业务蓝海

车贷行业进入微利时代，风险控制能力已成为制胜关键

3月7日，金融搜索平台融360发布《2016年P2P车贷报告》，报告显示，近年来二手车交易井喷，车贷资产备受关注，预计2020年车贷行业的市场体量将超万亿元。目前，一线城市和重点二线城市的车贷市场已趋于饱和，随着资金成本与获客成本一路走高，行业平均利润率已低于5%，车贷行业进入微利时代。在激烈的市场竞争中，各平台纷纷将三四线城市视为新的业务蓝海，而风险控制能力也成为决胜市场的关键。

■记者 蔡平

目前，车贷业务仍面临政策、道德等多重风险。

超万亿市场体量备受关注

据中国汽车工业协会统计，2016年我国乘用车销量达到2385.2万辆，预计2020年我国汽车交易额保有量将超过2.5万亿元。

而另一方面，由于政策和观念的限制，全国二手车交易虽然起步较晚，但是近几年快速增长。2012年，全国二手车交易量仅479万辆，交易金额2600亿元，到了2016年，全国二手车交易量达到了1039万辆。

汽车工业协会预计，2017年二手车交易量会有望突破1250万辆，并有望在2020年达到2000万辆，2020年车贷行业的市场体量将在万亿元以上，存在巨大的发展空间。

而乘用车销售及二手车交易市场的发展，为车辆抵押贷款业务打下了良好的基础，保证了汽车抵押资产的增量。

车贷业务由于其件均价较低、抵押物易变现等优点，一直是民间借贷中较常见的个人借款业务种类。随着《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》的出台，监管层规定了个人在网贷平台的20万借款余额上限，车贷资产由于借款额度低、周期灵活、标准化程度高、价格透明易变现等优点，是比较合规的资产类型，也成为众多P2P网贷平台转型的首选方向。《报告》数据显示，在入选调查的40家平台中，在湖南开展P2P车贷业务的平台就有14家。

行业的分化效应十分明显

记者统计了17家网贷平台2015年和2016年车贷资产的贷款余额，从统计数据来看，这17家平台2015年的贷款余额为93.14亿元，而2016年增长到249.76亿元，增长率为168%，足见网贷平台车贷业务发展之迅速。

交易额快速增长，但行业的分化效应也十分明显。报告显示，2016年车贷行业前三甲分别为微贷网、投哪网和人人聚财，2016年成交额分别为463.66亿元、152.77亿元和60亿元。而在纳入统计的40家平台中，前三家平台成交总量占比超过67%，均通过直营门店获取资产，而门店数量也都超过100家，远超其他平台。

融金所、玖融网、爱钱帮等13家平台，除了融金所的成交额接近50亿元外，其余年交易额体量在10亿元-30亿元之间，这些平台进军车贷行业较早，门店覆盖虽然和前三甲相比还有较大差距，但是已经开始深入三四线城市，或者在特定区域建立起自己的竞争优势。其余25家平台的成交量在10亿元以下，代表了目前中小车贷平台的发展现状，这些平台一般成立时间较短，聚焦于某些区域发展，占据较少的市场份额。

竞争加剧，进入微利时代

入选的40家平台2017年1月平均收益率为12.27%，综合利率在15%及以上的平台有9家，占比22.5%，综合利率在10%以下的平台有8家，占比20%，其中有23家平台的综合利率在10%到15%之间，占比达57.5%。平均借款期限在6个月以下的平台有32家，40家平台的平均借款期限为3.9个月。相对于整个网贷行业而言，车贷平台的平均利率较高、借款期限较短。

融360网贷评级课题组选择了排行榜中市场份额靠前的三家车贷平台，以调研获取的数据进行估算发现，这三家平台的平均利润率仅在5%左右，而这三家平台的品牌影响力、风控水平、盈利能力在行业内都位居前列。

而放眼整个车贷行业，随着竞争加剧，大部分的中小平台利润空间不断受到侵蚀，车贷行业并非具有预想中的高盈利水平，相反，行业已经进入了微利时代。

三四线城市成为争抢对象

坐拥万亿元以上的市场体量，车贷资产成为金融机构和网贷平台争抢的“香饽饽”，各路资本在2016年齐聚车贷领域，使得车贷行业大有从蓝海变红海的趋势。

《报告》指出，一线城市和重点二线城市的车贷市场趋于饱和，较高的资金成本和运营成本驱使车贷平台将视线扩展到三四线城市包括县级市，40家调研对象里有86.67%的平台已经开始进军三四线城市甚至更小的地级市。

面临政策、道德等多重风险

《报告》指出，目前车贷业务所面临的主要风险，即车辆抵押贷款中的追车风险和二次抵押风险。“平台虽对车辆有抵押权，但出现逾期后，通过GPS追车难度较大，耗时较长，最终形成坏账的可能性也较高。个别抵押后的车辆通过民间借贷形成了二次抵押，对抵押环节的逾期追索造成了困难。”

此外，还有政策风险。“由于车辆抵押需要统一到车管所登记，而不同的地方车管所的抵押登记以及过户处置的细则不同。如有些地方车管所对于抵押权登记到法人名下会有资质审查；有些地方则要求过户时车主必须到场，如果车主不配合就无法完成过户处置。所以车贷业务具有很强的地域性，如果要在全国大范围内开展业务，对网贷平台分支机构的业务管理能力提出了较高的要求。”《报告》分析指出。

“同时，也有道德风险。”《报告》分析指出，因为车贷行业地域性强的特点，车贷业务一般采取的是线上线下相结合的方式，借款人通过线下门店将车辆抵押/质押给平台或平台指定的债权人，评估车辆后放款。这个过程中，线下门店业务人员直接接触借款人和车辆，全面介入初审、估值、办理抵押登记、催收和逾期处置等多个环节，一旦平台内控不足，各地员工因为利益导向发生道德风险，如乱收费、评估车辆价值时放水、介绍客户二次抵押、帮客户拆掉GPS等，将给企业和行业带来严重危害。

还包括合规风险。放款速度是借款人选择车贷平台的重要指标之一，为了提升效率，网贷平台多采用专业放款人模式，先放款形成债权，而后在网贷平台发布标的，再债权转让给投资人。而新规明确禁止P2P进行债权转让，专业放款人债转模式面临合规性考验。

平台风控能力将成制胜关键

记者统计发现，在公布业务（资产端）覆盖区域的29家平台中，有53.33%的平台在一线城市有网点布局，有93.33%的平台覆盖了二线省会城市，86.67%的平台已经开始开拓三四线城市甚至进军更小的地级市。

本土一家网贷平台的车贷业务负责人表示，一线城市由于竞争激烈，运营成本高，已经不是车贷平台所热衷的区域，二线省会城市则成为平台布局的“标配”，而三四线城市才是平台争先发展的区域。

融360网贷分析员李烨认为，2017年车贷平台将面临具有资金优势、获客优势以及政策优势的多种市场参与者的有力竞争，包括银行、汽车金融公司以及互联网汽车电商和交易平台等。这些巨头在资金成本和获客渠道方面有较强的优势，以车贷业务为主业的P2P平台如果不能突破资金与获客成本的掣肘，将会面临较大的竞争压力。

根据融360网贷评级课题组的数据统计，超过50%的车贷损失是由从业人员道德风险带来的。其中包括乱收费问题，内外勾结导致的二押，甚至帮助借款人拆掉GPS。如何做好内控是车贷平台面临的大问题。平台内部员工以及加盟商的道德风险较难防范。在这种情况下，平台的内部风控流程就显得尤为重要了。

另一方面，大数据风控也不可或缺。如今，一些平台将车辆和借款人个人信用结合评估贷款额度，把车辆看作是借款人的一种增信手段，给借款人发放信用贷款。如微贷网通过对借款人信用记录以及还款能力等方面的评估，增加车辆借款人的抵押额度，一个信用评估高的借款人的授信额度可能会超过车辆本身的价值，将来可能会逐步放弃车辆抵质押，转向有车人群的信用贷。