PAMRI EXPRESS

环亚关注

PAMRI EXPRESS

2017.12 总第139 期

自新能源汽车进入普罗大众的视野以来，越来越多的人开始青睐这一代步工具。现如今，新能源汽车也开始进入置换期。然而，新能源二手车保值率低、残值评估标准不完善、流通渠道缺乏等诸多因素，制约了新能源车二手市场的发展。市场调查发现，目前多数二手车车商表示不涉及新能源车业务，即使在一些二手车网站上出售，售价也会很低，实际成交量也很少。

与传统燃油二手车按每年折旧5%的行规不同，新能源车的残值评估没有通行的计算公式，其在具体的估值标准方面尚存在诸多争议。目前，电池质量、续航能力、厂家质保是影响新能源二手车保值率的主要因素。

新能源车的动力系统主要为电池和电机系统，因此二手车评估师需要对电力系统进行检查，但目前并没有一家第三方机构能够对该系统进行检测。对于新能源车，续航能力能否达到标定里程数的70%是评判其电池性能好坏的一般标准，然而不同厂家生产的电池质量又不尽相同，质量不达标者在一定程度上拉低了新能源二手车整体的残值率。同时，新能源二手车市场也暂无任何补贴政策，从而进一步提高了二手车的门槛。

专家表示，要解决目前的交易尴尬，保值率的通行公式和电池损耗的折价标准对二手车交易至关重要。未来随着电池技术的成熟及淘汰电池在其他领域的应用，厂家主动承担检测电池，并推出官方认证的二手车等措施的实施，新能源车的保值率有望得到提升。

本 期 看 点

■ 分 享

汽车金融贷款市场分析

2017年国内MPV市场发展回顾

汽车金融贷款市场分析

关键词：汽车金融

近年来，中国汽车市场逐步走向成熟，汽车消费从卖方市场转变为买方市场，可供消费者选择的车型也越来越多，汽车市场竞争越发激烈。随着消费者的年轻化趋势，其对贷款购车消费方式的接受度有所提升，贷款买车逐渐成为一种趋势。

为迎合这一变化，汽车金融信贷消费在产品种类、营销手法等方面变得越来越丰富，也与汽车销售结合得更为紧密。如今国内汽车金融产业，也从银行与车企旗下汽车金融公司两家独大，变成银行、车企旗下汽车金融公司、融资租赁公司、互联网汽车金融平台四方鏖战。

汽车金融贷款市场分析

相关行业数据显示，在国内汽车金融领域，银行与车企旗下汽车金融公司依然占据较高的市场份额，其中银行（包括汽车贷款和信用卡汽车分期等业务）占据逾50%的市场份额，车企旗下汽车金融公司则占据约20%-30%的份额。

对于消费者而言，金融机构种类的丰富，也增加了消费者购车贷款的选择性，从而得以更好的根据自身需求，选择最适合的贷款机构。

汽车金融贷款市场分析

➢ 三大金融机构优劣势对比：

金融机构	优势	劣势
汽车金融公司	1. 还款灵活，适合不同消费人群 2. 贷款门槛较低，审批手续简单、灵活，比较注重贷款者个人信用，外地户籍不会成为贷款阻碍 3. 贷款放贷速度较快，通常几个小时或几天即可办妥	1. 贷款者需要支付更高的利息 2. 消费者若提前还款，需要支付一定比例的违约金
银行	利率比较低，部分银行根据客户资质，降低首付比例、贷款年限放长、贷款利率下浮	1. 申请手续繁杂 2. 各种杂费较多 3. 审批时间较慢 4. 对申请人资质要求较高
互联网汽车金融平台	1. 利用互联网技术，缩短贷款审批时间，不少平台已将贷款审批时间缩短至15分钟，当天就能放款提车 2. 打出1成首付，甚至零首付开新车的业务，进一步降低用户购车用车成本 3. 与二网（非4S店直接投资的二级经销商）开展合作，支持中小城市汽车贷款	1. 经营模式高度同质化 2. 企业众多，鱼目混杂

汽车金融贷款市场分析

此外，各金融机构相继推出了不同类型的产品，以满足用户需求。在众多贷款产品中，贴息类产品以其利息补贴使用户享受零利率或超低利率的方式，最受用户喜欢；结构性产品则由于其利率偏高，还款复杂不利于记忆等原因导致用户喜好程度较低。

金融机构	喜好程度	原因
贴息产品	★★★★★	减免全部或部分利息，方式最简单，优惠最直接
标准产品	★★★★	等额本息：首付比例和还款期限可自由选择，每月固定还款额度，便于记忆，还款简单无压力
政策类产品	★★★	不同类型产品用户喜好有所差异：证件类＞老客户类＞附加贷类 证件类：准备资料简单，放贷时间短，满足快速提车需求 老客户类：置换零首付，增购/换购利率低，优惠幅度大 附加贷类：涉及金额少，需求小，增加利率支出
含附加值产品	★★	不同类型产品用户喜好有所差异：GPS＞保养＞其他 GPS：与盗抢险价格等同，既拥有保障又有导航功能，一举两得 保养：针对坚持在4S店保养用户，此类产品价格优惠，保养质量有保障 其他：1）保险-店内购买价格高，不划算；2）精品-店内价格高，不是必须品；3）延保-新车质保已基本满足需求，车辆质量好，再延长考虑换车，没有必要
轻松贷产品	★★	对于大多数拿月薪的正常上班族不太适用，尾款还款压力过大，存在无法偿还的风险，二次展期存在额外利息支出，不划算
结构性产品	★	随心类：对于大多数拿月薪的正常上班族不太适用，还款额度不固定，某一阶段还款压力大，同时不便于记忆还款，利率高于标准产品 缓冲类：还款周期缩短，还款利率较高，不划算

汽车金融贷款市场分析

汽车金融工具可以帮助年轻群体降低购买汽车的门槛，随着这类用户群体逐渐成为购车主力，可以预见未来我国汽车金融市场仍有继续增长的空间。此外，年轻用户对互联网的偏好、个性化的追求等特点，对未来金融机构竞争格局和金融产品类型的变化必将产生一定影响。

供稿人：刘璇

- 更多信息，请联系：

王文利 专项研究事业部（Customized Project Research Division）
Tel: 010 – 67120665 - 2006 E-mail: wenley.wang@pamri.com

2017年国内MPV市场发展回顾

关键词：MPV

2017年，国内用户对MPV产品的需求特点为：高端旺销、低端疲软。

总体印象：大型高端MPV年

目前在国内，共有31家汽车企业涉足MPV的经营。销量前十的企业销售集中度为85%。2017年1-11月国产MPV累计销售了185.7万辆，同比下降16.5%。在前十中上汽通用、东风本田、江淮瑞风三家的销量同比则有所增长，其共同特点是产品供给多为高端的或大型的MPV，由此2017年的总体印象是“大型高端MPV年”。

2017年国内MPV市场发展回顾

旺销源于收入提高

综合来看，2017年大型高端MPV销售势头好于小型MPV的原因有三：

一是宏观经济大势的稳定与好转，使得与之有着密切关系的大型高端MPV这个产品有了生机活力。

二是政策优惠的退坡，对小型MPV的销量有较大负面影响，转而促进了大型高端MPV销量的增长。

三是随着经济基础的稳固、居民收入水平的提高，消费者的消费观念也在发生变化，购买有品位、高质量、差异化的产品成为趋势，购买大型高价位MPV也成为一种实力的体现，从而吸引了较多目光。

2017年国内MPV市场发展回顾

旺销源于产品迭代

2017年，合资的大型MPV合计销量增长52.8%，其中别克GL8、艾力绅、奔驰V级车都大幅增长，GL8和奔驰V级都是17年新品。

合资大型	2017 1-11	2016 1-11	增长率
别克GL8	134,026	70,546	90.0%
艾力绅	36,411	27,622	31.8%
奥德赛	33,400	34,584	-3.4%
奔驰V级	11,231	5,659	98.5%
马自达MB	1	1,319	-99.9%
唯雅诺	0	1,055	-100.0%
合计	215,069	140,785	52.8%

2017年国内MPV市场发展回顾

旺销源于产品迭代

自主品牌中，大型MPV合计销量仅下降0.7%，其中瑞风、大通G10、阁瑞斯都是增长车型，在整体市场负增长16.5%的状况下，这块市场仅微跌，说明增长率大于整体市场。

自主大型	2017 1-11	2016 1-11	增长率
菱智	72,083	86,214	-16.4%
瑞风	60,911	58,708	3.8%
大通G10	24,189	16,784	44.1%
阁瑞斯	18,699	12,219	53.0%
华颂7	3,740	3,770	-0.8%
大7MPV	1,041	1,813	-42.6%
比亚迪M6	380	1,139	-66.6%
威麟V5	131	1,386	-90.5%
纳智捷CEO	12	25	-52.0%
大通V80	0	408	-100.0%
T3电动车	0	5	-100.0%
合计	181,186	182,471	-0.7%

2017年国内MPV市场发展回顾

进口车使MPV内需同比增长减缓

进口MPV是我国MPV市场中不可忽视的力量，也属高价值商品。2017年以来，进口MPV的需求一路飙升，1～11月，MPV进口量达18.16万辆，同比增长12.0%。由此推算出我国内需MPV量为202.25万辆，同比降幅降至14.9%。

MPV内需	2017 1-11	2016 1-11	增长率
国产	1,857,435	2,224,388	-16.5%
进口	181,620	162,146	12.0%
出口	16,511	9,472	74.3%
合计内需	2,022,544	2,377,062	-14.9%

2017年国内MPV市场发展回顾

2018年展望

在小排量购置税退出、人们对生活质量要求日益提高、二胎家庭的成长等背景下，都市人群对用车需求将日趋多样化。2018年，小型MPV仍是主基调，1.6L以下仍是黄金排量，但占比会缩小，汽车四化（电动化、网联化、智能化、共享化）也会在MPV车市中得到体现，高端、时尚、个性化、科技化的高端MPV将继续受到市场青睐。在2017年MPV内需低迷的状况下，2018年MPV市场竞争也将更为激烈。

文章参考自：全国乘用车市场信息联席会