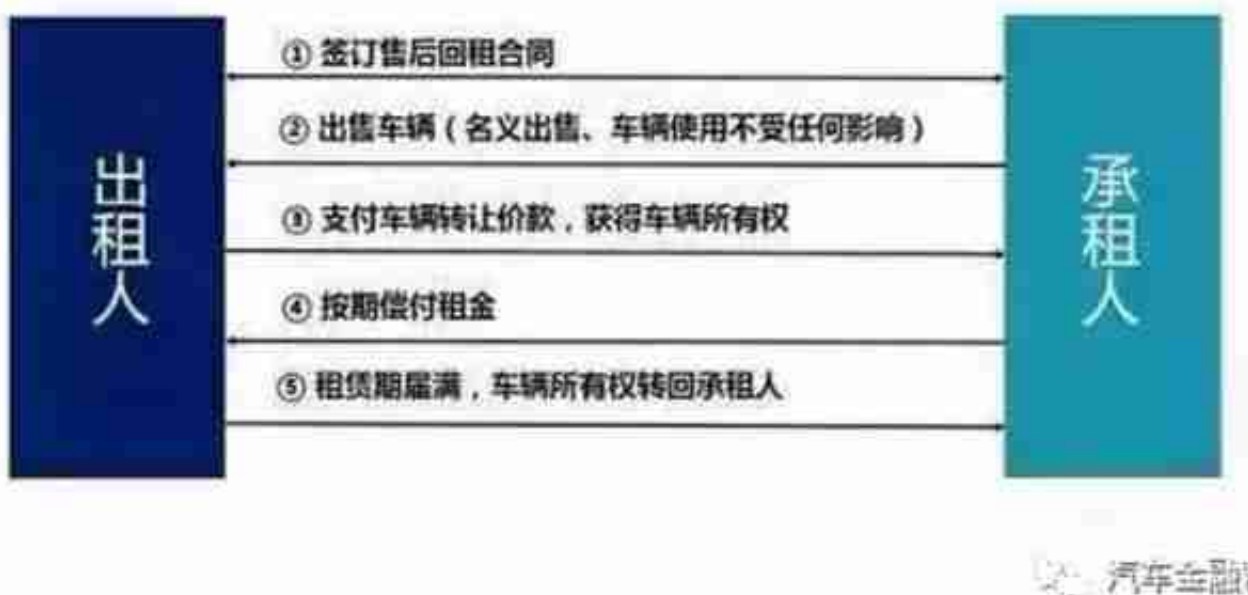




经营性租赁模式是传统的汽车租赁模式，一般由租赁公司自行购置车辆，用于专门租赁。出租人可以将租赁汽车租给不同承租人使用，汽车的所有权不发生转移。这种模式下出租人需要承担汽车毁损灭失的法律风险，且提供一定程度上的维修保养等其他技术性服务，出租人的责任与风险较大。

## 2. 直租模式



直租作为融资租赁的基本模式，相比于售后回租，租赁公司自己向供应商采购产品再租给终端用户，这种模式的利润率更高，而且公司还可以赚取差价，以及残值处

理等其他方面的收益。

近年来汽车融资租赁发展与融资租赁企业接入央行征信系统密不可分，因为完善的征信系统是发展汽车金融服务的关键，接入央行征信系统后不仅可以看到涉及交易的项目情况、是否发生违约等记录，同时还可以随时查询租赁物权属情况等相关信息。一方面，租赁物权属信息记录在册，可以杜绝承租人未经融资租赁企业允许就将租赁物另行抵押；另一方面，在售后回租模式中，也可以杜绝承租人将同一租赁物出售给多家不同的融资租赁公司，即“一物多融”的现象。由此，被允许接入央行征信系统，可以帮助融资租赁企业评估交易对手的信用风险，将增加融资租赁企业控制风险的能力，从而保护资产安全。

批量车的售后回租模式中比较常见的是库存车融资租赁业务。库存车融资租赁业务的法律风险在于，融资租赁业务的租赁物要相对固定。批量车不明确的情况下，容易被法院认定为名为融资租赁、实为借贷。另外，库存车辆不会真正在经销商与租赁公司之间进行所有权变更，也有被认定借融资租赁之名行借款之实的法律风险。如果要开展库存车融资租赁业务，一定要有明确的租赁物清单，如库存车被经销商成功销售，融资租赁法律关系要及时终止。

## 以租代购业务特点

- 1、有三方当事人，通常需要签订两种合同。汽车融资租赁涉及到出租方、承租方和供应商三方当事人，并拥有汽车销售合同和汽车融资租赁合同两种及以上合同。部门企业为了满足承租方的需求，出租方需要参照承租方的信用程度授予一定的融资额度。
- 2、风险与收益相统一。与经营性租赁不同的是，汽车融资租赁业务实质上是将与汽车所有权有关的全部风险和收益转移给了承租方，合同期间内出租方不承担该车辆的任何风险和 Related 收益。
- 3、所有权、使用权、收益权三权分离。在经济层面，车辆在合同期内的维修、保养和保险等产生的费用以及由该车辆带来的收益等，均是承租方承担和获取，即使用权和收益权属于承租方。实际在法律层面来看，车辆的所有权是属于出租方的，因此汽车融资租赁业务中汽车的所有权与使用权和收益权是分离的。
- 4、合同不可解除。为了保障承租方的利益，避免出租方因市场变动或政策调整等因素提高租金价格，同时为了保障出租方的利益，承租方不能随意退还车辆或者提前终止合同，双方所签署的汽车融资租赁合同具有不可解约性，即在合同有效期内，双方都无权在中途随意终止合同。实际操作中，承租方如若提前还款，出租方会收取一定的违约金额，以保障自身利益。

5、租赁期限较长。汽车融资租赁合同期限不同于普通合同，由于所融资租赁的标的物价值往往十几万甚至百万元，为了减轻承租方的还款租金压力，同时将更长时间的“捆绑”在出租方利益链上，合同期限往往设置比较长，通常为三年。

6、租赁结束后承租方享有车辆的优先购买权。汽车融资租赁业务最显著的特点是租赁期限结束后，承租方可以选择向出租方支付尾款（通常为该车辆价值的50%左右），办理解除车辆抵押登记之后，获得该车辆的所有权归。

## 融资租赁流程

通过与银行和加盟商的资金融合，向汽车厂商购买客户指定汽车，加以保险公司配合，满足客户的购车需求，并收取租金以回报银行和加盟商。

- 1.承租人向租赁公司提出汽车融资租赁业务的申请并提供有关资料；
- 2.租赁公司对承租人进行项目审查并通过；
- 3.承租人向租赁公司提供租赁担保（财产抵押或个人无限责任担保）；
- 4.租赁公司对承租人的担保进行公证备案；
- 5.租赁公司、承租人与汽车供货商签订买卖合同和车辆回购担保合同；
- 6.租赁公司与承租人签订融资租赁合同；
- 7.承租人支付租赁保证金后，上述二合同生效；
- 8.租赁公司向供货商支付货款；
- 9.供货商向租赁公司提交车辆发票及提货单据；
- 10.租赁公司凭供货商有效发票及单据向车辆管理部门办理牌证和登记手续；
- 11.租赁公司按合同约定向承租人交付车辆；
- 12.承租方以租赁公司为受益人按合同约定向保险公司投保车辆相关保险；
- 13.承租人按合同规定向租赁公司支付租金；

14.租赁公司与承租人按约定进行余值处理；

15.合同结束，租赁公司向承租人出具租赁物件所有权转移证明。

举个例子：

屌丝男苟富贵，刚加入创业热潮,为了获得更多客户，决定换掉自己的电动小毛驴换一台高大上坐骑。他看中了某4S店的买一辆价值16.5万的车，如果以汽车分期付款的形式首付需要4.95万元,鉴于资金有限，苟富贵选择放弃（蓝瘦香菇）。幸好找到了土豪融资租赁公司，土豪融资租赁公司帮苟富贵购买了他的爱车，双方签订合同后，只需首付3万元，按月支付租金，就可以上路了!这样太方便了！

汽车分期付款和汽车融资租赁二者区别在于：

1.汽车融资租赁融资的对象除了车价还可以包含购置税、保险、上牌等衍生服务；

2.在租期内，车辆的所有权归融资租赁公司所有而汽车分期付款的车辆所有权归购车者所有。

## 融资租赁业务优势（相对于银行按揭）

### 一、对个人的优势

1、首付款更低，降低购车门槛。

（1）裸车款、购置税、牌照费用、保险、其他税费均可分期，客户只需支付所有款项的20%作为保证金和1年1%手续费，即可取得车辆的使用权，并且20%的保证金将在租赁期结束后转为购车款。这种方式降低客户购车初期支付的负担，使客户可以将更多资金用于投资理财。

（2）最低只需要缴纳相当于2个月租金的保证金，就可以把车开回家。

（3）目前银行的车贷门槛较高，基本上要求30%-40%的首付，如果再加上其他各类费用，基本上首付要达车价的一半。

2、对征信要求低。

3、服务更周到。

服务1：缴纳车辆购置税、保险费、保养费、上牌费等均无需消费者承担，让养车

变得更加轻松。

服务2：租赁公司会代理客户缴纳购置税、养路费，办理年检，处理车险理赔事宜，车辆日常维修保养到指定的单位可享受低于市场价格的优惠。

4、手续简单，提车快。

银行通常需要10个工作日，以租代购最快3天。

5、选择更自由。

(1) 如果合约到期，不想买车，也可以根据约定将车作为二手车卖给汽车租赁公司，避免车辆过度贬值风险。

(2) 如果不愿或无力继续支付租金的情况或想放弃购车时，可根据合约将车退回给租赁公司，减少客户与公司双方损失，保障利益。

(3) 提供个性化的选择。一旦客户对以租代购车辆不满意，可以在租期满一年后退租，选择其他中意的车型，避免了资源浪费。

## 二、对企业的优势

### 1、省去汽车维修管理的麻烦业务

大幅度削减复杂的车辆管理作业，减少事故处理的麻烦事务；不需支付各种税款，不需担心车辆保险的问题，让车辆的使用率提高；车辆的使用成本变明确，因为除了汽油费及过路费外之，外其它的费用皆可被包含在租赁合同中。

### 2、大量节省会计处理业务

租赁期间租金皆可以当成费用处理，具有合理避税的效果；生产成本意识越来越高，车辆成本变明确后，可以清楚衡量成本与效益问题；因为租赁费用为定期定额，随着车辆使用的成本均等化、在预算的制定上会变的容易许多。

### 3、租车的财务效果

不需要准备大笔资金进行车辆采购作业，资金运用可以更有弹性；因为租赁的汽车不需于财务报表上列为资产，只要定额提列为费用。对于财务报表来说有美化作用，将更利于公司向金融机构取得资金。

综合优势：

- 1.低首付甚至零首付，对于资金紧缺的人来就是救护车；
- 2.租赁合同灵活变化，符合现代小年轻们消费的多样性；
- 3.购置税，由于咱只使用不拥有，所以不需考虑购置税的问题；
- 4.主机厂直接协议采购，最大限度压低车辆单价。

## 发展状况

当前，在全球千亿美元的汽车租赁业务中，以欧美国家的租赁市场发展最为成熟。全球汽车租赁业的运营车辆的保有及年需求总数约在300万辆左右（由于国际汽车租赁公司的汽车更新速度约为8-12个月左右）。

美国，以租赁形式销售的新汽车占该国汽车总销售量的三分之一左右（2006年已经超过36%，其中含融资租赁部分），并且大部分车为长期租赁，而旧车的租赁业务约为40万辆；

每年的汽车租赁销售规模为200多万辆，约占全国新汽车销售量的15%，该比例有不断提高趋势；|德国汽车租赁业的运营车辆总数为250万辆左右；

2006年以租赁方式使用汽车的人数超过了400多万，占法国总人口的7%。|世界主要汽车租赁公司的运营车辆都保持在数十万辆左右，管理着多达数千个遍布全球的租赁站点，以美国通用汽车公司旗下的安飞士汽车租赁公司为例，全球范围内员工超过2万人，租赁站点2000个，年车辆预定量超过3000万次电话，平均每年完成2000万次租车交易，每月10万辆，每年120万辆的租赁车辆接受维护保养，有15万个客户因为每年至少在安飞士租15次车成为可以享受优惠服务的特别会员，年营业额超过40亿欧元。