

## 海湾地区的租赁契机

**您能简单介绍一下您在阿斯顿·马汀的工作吗?以及,您当初是如何加入该公司的?**

目前我在阿斯顿·马汀负责融资工作。在此之前,我曾有自己的金融服务咨询业务。最初,加入阿斯顿·马汀是作为项目顾问,帮他们成立金融服务项目,之后他们邀请我以专职员工身份加入他们。

**在海湾各国做临时工的外籍人口非常多,这一点促进了该地区汽车租赁市场的迅速增长。那么外籍人员租车会带来额外的风险评估问题吗?**

首先,很重要的一点是纯粹形式存在的租赁,例如汽车经营租赁,在中东地区是非常少见的。我们拥有的是一种类似混合租赁的形式,比起传统的美国/欧洲模式的经营性租赁和残值处理,融资部分会更多。部分原因是当地人不喜欢汽车残值带来的风险。大部分合同就承保和风险评估来讲,都是以融资为导向。与基本资产相反,他们更基于现金流。

这就给当地的汽车产业带来了挑战。别处的金融和租赁都受控于专属金融公司。然而,大多数海湾国家受外资所有权规定的制约,整机厂商不能拥有自己的金融公司。因此,他们必须与当地金融机构合作,如果是银行,那么他们的风险评估或承保标准也就由银行来定。

外籍人员给租赁业带来的最大挑战是他们在中东的临时性特征,其停留时间一般局限在两年内。如果承租人最终会悄无声息地离开,出租人就不愿与他们签订合同。上次金融危机发生时,就有区域性外籍人员集体离开,特别出名的是庞大的印度人群。此外,出租人所拥有的唯一承保标准是来自承租人雇佣方的声明信,声明这些雇佣者的收入有多少。因此,合同需要以最小化风险为目的来起草,不能超出外籍人员的签证要求。

即便如此,中东对消费金融监管非常严厉。空头支票行为在当地属刑事犯罪而非民事行为。一旦你遭到索赔,有关当局可以扣留你。此外,关于贷款比率标准也有相关规定,比较典型的是,承租人需要达到央行规定的最低存款额度。

所有金融机构都在央行管辖内,且经常会受到各种干预。经营性租赁模式的优势是它是一项不受管制的业务。监管机构可以根据贸易许可来实施监管,但与央行强行规定的资本要求并无联系。

**阿斯顿·马汀提供给承租人的哪些增值服务是传统汽车租赁公司所不具备的?**

阿斯顿·马汀与其他公司的区别是其品牌和品牌体验。我们的优势在于和顾客的各种维系。我们不是一个大批量交易公司,因此我们相当清楚地了解每一位客户。各项附加值内容包括增加沟通,以品牌感染消费者,引导他们参与其中。同时,我们也举办一些特定的营销活动,特别是那些只有参与金融服务的客户才能享有。

我们将这些金融服务提供看作是一项促成方案,促使客户能够以最合理的价格享受到我们的租车服务。此外,我们通过各种附加服务如保险、银行、维修保养等,最终让所有客户

在使用时仅添加燃料即可。

**不同于欧洲和美国，中东地区的消费者更倾向于买新车而不是二手车，二者的比例甚至达到了 16:1。这给非车队形式租赁的车辆租赁业务带来了哪些问题？**

新车零售在中东还是一个相对赚钱的生意，至少相对欧洲和美国的业务模式是这样。不仅金融服务、二手车交易，欧洲各项业务模式的各方面，其存在是由于经营商获利都非常小。一项新业务在欧洲如果没有参与二手车，其经营将会很困难。例如，如果你是伦敦一家奥迪零售商，你如果没有二手车业务，你将极有可能将一位客户拱手然给英国数以百计奥迪零售商中的一位。

相比之下，迪拜的零售连锁店通常由较有权势的大家族经营，拥有独家地域专属权。如果你想买辆新的通用汽车，那只能去一个地方。主要是与其他品牌竞争消费者，并不涉及内部竞争，大多数主流汽车品牌都是如此。由于缺乏内部竞争，当地经销商相较其他地区能够获得更多利润，因此参与二手车业务的愿望也没有那么强烈，但这种情况正在改变。

这也影响着租赁公司的处理租赁车辆的效率。作为整机厂商，我们相信公司有实力来处理租赁车辆处理问题，因为我们与外界网络保持着密切联系。我们对租期结束车辆有流程化的处理方法。一般来说，无论如何，租赁公司希望把风险转移给独立的贸易商。挑战是独立贸易商只准备承担最小的风险，这也使价格竞争变得非常激烈。

由于做经营租赁的市场不够成熟，残值风险承担还不能成为影响定价的重要因素。但在欧洲和美国，一切取决于残值。中东地区的这种情况则很少，因为唯一的残值风险承担方是独立贸易商，而他们对低价的优惠合作条件更感兴趣。

大多数租赁公司都希望可以经常保持企业流动性，以应对回购和熟知的设备处理流程。我们没有比较成熟的设备拍卖方案，因此二手车的处理方法比其他地区承担的风险更大。不少处理方案包括业内再售、寻求独立贸易商等，然后再出口到其他市场，尤其是像爱尔兰和非洲等非常缺少专营权的市场，有很多经迪拜出口的车辆。

许多租赁公司不善于做这些，只是一味依赖他们所熟悉的渠道。租赁公司希望处理车辆残值作为业务结束然后再重新开始。其结果就是，租赁公司的再行销战略并未得到充分发展。

**您觉得共享汽车就价值灵活性而言对消费者可行吗？**

中东的共享汽车发展很受物流条件限制。夏天户外气温高达 50 度，走 100 米已经相当累人，如果我还要和一位远在 300 米外的邻居会面，要安排这一会面但又不用长时间待在户外，这就是个问题。这就类似于你在街角进行了一次会面，之后还需要再花 10 分钟等车。像豪车如阿斯顿·马汀，共享汽车就不是特别相关，而我所描述的区域挑战也就不在话下。

**未来，中东汽车金融与租赁业的发展前景如何？**

租赁在中东本地是一个欠发达市场。起点低，增长前景良好。我亲眼目睹租赁比传统金融做得好，特别是其监管构架还不繁杂。没有资本要求，非管制业务的任何机遇都是吸引人

的。有关风险模式的各种问题，由于其中的行业人士是银行家而不是租赁公司，因而处理方式也不一样。

当地发展还有一个很大的问题是外资所有权要求。我曾和其他有意在当地设立金融服务业的整机厂商共事，但他们没办法取得公司所有权。举例来说，说服一家德国整机厂商设立一家他们根本没办法获得所有权的专属金融公司相当困难。换之，他们必须依靠当地合伙人，出任股东，但不能在一家金融机构里面拥有超过 40% 的股份。

另一个重要考量是，许多海湾国家中的大部分人来自其他地区，其购买方式通常会反映他们祖国市场的特征。正如前面我所提到的大量印度社群，他们是中东主要的外来人口，拥有自己的所有权文化，又或者，美国来的人可能更喜欢租车。我们的客户中确实大部分都来自西方外来人口，因为我们是欧洲品牌。

最后，我相信经营性租赁和车辆残值风险承担作为一个增长中的业务板块，未来将比传统金融更具潜力。