

近年来，新能源汽车迎来行业风口，市场实现爆发式增长。但受核心零部件短缺和疫情等因素影响，汽车供应链的保供保产问题成为整个市场关注的焦点。同时，汽车的盈利方式和销售模式亦在逐步革新，“直面用户”成为主机厂的重点转变方向之一。

在此背景下，汽车金融服务体系“因势而变”。11月21日，招商银行在上海市举行2022年汽车行业论坛暨“银车通”服务体系发布会。一汽、上汽等十几家头部主机厂嘉宾及招商银行总行相关领导出席本次发布会。

招商银行相关负责人指出，经过近十年的汽车行业客群深耕，该行以“工匠”精神持续创新汽车金融服务与产品，推出覆盖汽车全产业链的“银车通”服务体系，以实际行动支持汽车行业高质量发展。有与会嘉宾表示，“银车通”产品服务有效解决了汽车行业痛点，为汽车行业加速发展提供了强劲助力。

### 坚持“因您而变”服务理念打造汽车行业全场景一站式解决方案

据介绍，“银车通”服务体系的特点在于“全产业链覆盖”，即契合主机厂需求打造的新能源汽车行业采购、生产、销售全场景一站式解决方案。

具体而言，在产业链上游，招商银行为供应商量身打造“账权池”供应链数据融资模式，开业内先河，有效缓解了汽车产业链上游企业面临的融资难、融资贵问题。

在产业链中游，招商银行为车企定制汽车“收银台”系统，在帮助车企实现线上智能收款的同时，为车主创造便捷的购车支付体验。

在产业链下游，招商银行则提供创新型下游经销商融资——“交付通”，以及共建车主生态运营等综合服务，为客户提供极致体验。

产品推出的背后，体现出招商银行“因势而变”的经营理念与“因您而变”的服务理念。一直以来，该行坚持创新驱动，坚持“以客户为中心，为客户创造价值”的核心价值观，致力于提供优质的金融“活水”助推汽车行业发展。

### 开发供应链数据融资产品 有效满足汽车产业链核心诉求

在贸易摩擦、新冠疫情、地缘冲突等冲击下，汽车供应链风险频发，我国不少车企面临“保供”挑战。保障汽车产业的供应链安全，助力实体经济发展，成为金融机构义不容辞的责任。

实际上，早在2020年，招商银行汽车团队就深入一线进行走访调研，了解到一汽-

大众与上游供应商的需求，由此构建了以“应付账款”、“生产计划”等数据作为提款额度控制的数据融资模式“账权池”，为供应商提供了高效便利的融资支持，共同维护了产业链的稳定性和竞争力。

招商银行相关负责人表示，经过两年多时间的打磨和优化，“账权池”产品已成为招商银行服务汽车产业链上游企业的拳头产品之一。

青岛某实业公司为一汽-大众的供应商，受限于民营企业背景，企业主要通过抵押/担保形式进行长期设备类贷款融资。招商银行即根据该供应商与一汽-大众之间采购、结算的信息，介绍了“账权池”服务，成功为企业落地2200万元额度授信。该行因此成为了首家与一汽-大众实现系统对接，开展供应链融资的合作银行，一汽-大众也将“账权池”称为“最符合客户需求的方案”。

据了解，目前，招商银行已将该行业解决方案复制到近十个汽车主机厂，在助力车企做好“链长”的同时，也为该行在服务实体经济、解决中小企业融资难题、保障汽车供应链稳定升级等方面画上了浓重的一笔。

### 金融科技助力新能源汽车发展 为直销模式变革保驾护航

目前我国汽车市场已进入存量时代，销售模式、渠道和营销手段亟需改变。因造车新势力纷纷采用而走红的汽车直销模式，推动了新能源汽车的销售革命。为了更好地直面C端客户，传统主机厂也纷纷尝试建立完全自控的销售体系，直销模式成为新能源汽车时代主流的模式之一。

不容忽视的是，这一模式给主机厂同时带来了在支付结算方面的痛点与难点。如何实现银联、第三方支付、POS机多渠道的统一收款？如何处理数量庞大的C端订单？如何与销售订单数据实现自动对账？针对这些问题，招商银行给出了解决方案。

该行为车企定制的汽车“收银台”系统即实现全线上化收单、结算、分账、资金管理 & 增值服务的一体化系统，在减少财务人力和成本的同时，提高对账准确程度，满足厂商实时且线上化管理资金的需求。

在直销模式下，主机厂多使用先款后货模式替代传统的先货后款模式。围绕该模式，招商银行为此类车企量身打造方案，凭借着创新的基因以及对客户需求的理解，将全方位服务整合至“收银台”产品，通过一次系统对接、功能自由组合，让主机厂与购车人享受全流程、全渠道、全方位的线上收款服务。此外，部分汽车厂商已将招商银行收单数据导入其生产环节系统，做到自动核查资金并根据订单细项实现柔性生产。

凭借强大的金融科技实力不断升级和迭代服务方案，招商银行已逐步成为众多新能源汽车企业结算服务的首选银行。目前，该行已为二十余家主流的新能源主机厂开发上线“收银台”产品。

## 创新打造“交付通”方案 为车企和客户 provide 极致体验

在新能源汽车时代，汽车经销商也在随着直销模式而变革。经销商逐步转型为“交付中心”，聚焦交付能力的需求日益突出，按订单和交付数量赚取佣金，而主机厂则变更为资金流、物流和买卖关系的主体。

针对这一模式的变化，招商银行创新性提出“交付通”解决方案，通过随时线上提款、划款、还款，完美地解决了交付中心阶段性融资需求，保证了主机厂全额收款和车辆顺利交付，同时亦提高了主机厂和客户的体验。

例如，2022年上半年，某头部汽车集团下属新能源品牌将其传统合作的4S店转型为交付中心，但交付中心仅为“合作方”，因此如何保障自身在订单车辆生产期间缴纳资金以确保订单、车辆等资产安全，如何解决各个交付中心的资金压力成为了该新能源车企直销模式面临的难题。招商银行了解到客户痛点与需求后，通过产品、技术、风险、业务等部门协同，与该新能源车企共同确定了交付中心创新融资方案——交付通。该模式实现7\*24小时线上融资，既解决了交付中心融资难点，又成功化解了该新能源车企直销模式下的车辆生产、发运、交付流程需求痛点。据悉，该项目上线不到3个月，已成功服务交付中心客户近200户，累计授信额度近10亿元，合作规模还在随着车辆订单数的提升逐日累计增加。

据招商银行相关负责人介绍，账权池、收银台及交付通仅是该行“银车通”服务体系的部分创新拳头产品，该服务体系还包含订单贷、股权融资、现金管理、销售引流、共建车主生态等契合汽车产业链新变化新需求的综合服务。

“我行将继续以全方位、全流程、一站式为汽车产业提供优质金融服务，以多维度支持汽车行业发展，致力于在共同推动经济社会发展中实现互促共进、共生共荣。”招商银行表示。

本文源自金融界资讯