

来源 | 财经白皮书

联合租赁在融资租赁的业务模式中长期以来一直都是“迷”一般的存在。有的人认为这种模式具有可操作性，是租赁公司在资金不足情况下的展业利器。也有不少同业认为这种方式有天然的缺陷，租赁物件权属不清晰，资金流、票据流流转混乱等都是制约联合租赁业务发展的不利因素。

市场上知道联合租赁的人有很多，但真正见过的没几个，有实操经验的更是少之又少。即使有也是“假”联合，两家租赁公司按照自家的风控要求，分别给额度，各自与承租人签署租赁合同。在客户界面本质上就是做了两笔融资租赁业务，这并不是真正的联合租赁。作为少数在实践中将联合租赁模式走通，并且与多家租赁公司有具体项目落地的从业人员，笔者希望有机会与各位同业分享一下自己的操作经验。尤其在当下，很多中小租赁公司生存艰难，资金不足是其面临的最大挑战之一。联合租赁作为可以用极少资金来撬动业务，增加租赁公司收益的方式越来越受到一些租赁公司的重视，但在实践中有些租赁还是走了不少弯路，甚至没有十分明确的思路。就联合租赁而言，如果想要真正落地，至少需要三个前提：

第一、租赁方和联合租赁方要有共同的业务诉求；

第二、双方的优势可以互补；

第三、彼此信任，且双方要建立专业的团队来推动；

租赁方和联合租赁方要有共同的业务诉求

共同的业务诉求包括对目标市场的判断、认知以及业务规划要大体一致。例如，若租赁方的业务领域是文化产业，而联合租赁方对这块市场并不认可，或者没有太多资产规模的要求，那么双方去做联合租赁的基础就不存在。所以，对于目标市场必须有大体相同的业务诉求和规模要求，双方才有做联合租赁的基础。

双方的优势可以互补

如果说租赁方和联合租赁方对目标市场有共同的业务诉求是联合租赁的基础，那么双方的优势互补可以说是联合租赁模式落地的前提。否则，就变成了独角戏。对于一家既有钱、又有人、又有风控技术的租赁公司没有理由去和别人做联合租赁，白白与别人去分享市场蛋糕。所以，在做联合租赁之前，对于租赁公司而言，要想清楚你的优势是什么？别人为什么要和你去联合。对于中小租赁公司，如果你有营销和风控的优势，而一些大型的金租、商租或者缺乏对某一特定市场的理解，或者

受制于“体制内”人员规模限制而导致的营销资源不足，那么双方就有做联合租赁的条件。

彼此信任，且双方要建立专业的团队来执行

信任是基础，如果要做联合租赁，双方必须坦诚相待，在市场、客户、风险、收益、营销等各个环节，双方必须保持真诚而充分的交流。任何一个环节出问题，联合租赁可能都推不下去。因为在这个过程中几乎会涉及双方租赁公司各个部门，双方业务团队如何对接？对于客群风险的认识是否一致？风控手段是否统一？合同条款的设置，资金流的流转，票据的开立，承租人逾期如何处置等等，经办这些程序的是几乎涉及双方租赁公司全部门，如业务、风险、商务、法务、财务、资产等。所以，要想落地联合租赁业务，几乎需要两家租赁公司的全部门参与。笔者在过往的实践中，所在的租赁公司成立了专门的联合租赁小组来实施和推动联合租赁业务。小组成员也包括了一个项目全周期管理的各个部门。没有这样的准备工作，真正的联合租赁是无法推行下去的。

经过与多家金租、商租的交流、沟通，最后落地的联合租赁方式有三种：



业务模式二：保证金模式的联合租赁

业务模式：租赁公司与联合租赁方协商，租赁公司以保证金的名义，对单一项目按X%出资，并以名义出租人的方式体现在售后回租赁项目中。

要素介绍：

1、租赁公司X%出资比例，联合租赁方为项目主要出资方；

2、租赁公司、联合租赁方与承租人共同签署《售后回租赁合同》，租赁公司以保证金体现在租赁合同中，为名义出租人；同时，租赁公司与联合租赁方签署《联合租赁合作协议》；

3、租赁公司负责业务导入、尽调考察、授信评审、合同签署、租后管理等整个业务流程，并承诺联合租赁方对导入项目全额兜底；

4、共管账户可开立在联合出资方，对租赁公司开通查询功能，方便租后管理；

5、除期初手续费外，租金由联合出资方收取，并按约定在每期租金（或期初、或期末）以资产管理费的方式将租赁公司收益切分返还；同时，客户端由联合出资方开具票据。

业务模式三：资产管理模式的联合租赁

业务模式：租赁公司介绍项目给联合租赁方，租赁公司不出资，联合出资方全额出资，同时，联合租赁方将资产委托给租赁公司管理，支付资产管理费用。

要素介绍：

1、租赁公司、联合租赁方与承租人共同签署《售后回租赁合同》，但租赁公司仅作为资产管理方出现；

2、租赁公司与联合租赁方签署《联合租赁合作协议》；

3、租赁公司负责业务导入、尽调考察、授信评审、合同签署、租后管理等整个业务流程，并承诺联合租赁方对导入项目全额兜底；

4、共管账户开立在联合租赁方，对租赁公司方开通查询功能；

5、联合租赁方对客户开具各类票据，负责收付款。

以上三种模式各有优缺点，具体采用哪种方式需要考虑联合租赁方、承租人的接受程度。

笔者认为联合租赁只是一个过渡性手段，是租赁公司各自谋求转型但未成功之前的一种抱团取暖的过程。租赁公司要想真正在市场上长久的生存下去还是需要依靠强大的资金实力、清晰的战略定位、专业化的团队以及卓越的风控体系等要素。