



但是，被封以“小镇青年”称号的下沉市场主力消费人群，很多人的购车观念却仍然停留在上一阶段，认为不管什么样的金融方案，最终提到手的车一定是归自己的，甚至根本不理解契约中的各项规定，使得合同双方之间出现了纠纷。

北京律师事务所发布的《融资租赁纠纷报告》显示，因融资租赁活动而引发的纠纷涉及的范围越来越广。

报告对融资租赁纠纷的主要根源进行了分享，主要分为以下几大原因。

第一，租赁物权属争议导致交易安全缺乏保障。融资租赁过程中租赁物权属争议为融资租赁纠纷中常见的争议焦点及难点。承租人对于租赁物占有意识强，大多数承租人在租赁物转移至其占有后认为租赁物即归其所有，故对于租赁物肆意支配，对租赁物做出抵押、转租、出卖等处置，而因其对于租赁物的错误认识导致承租人出现违约的情形不在少数。从而，侵犯了出租方的权利。

第二，融资租赁合同而引发的纠纷。一方面，出租方未能建立良好的风控机制，未能对承租人进行严格的身份背景、经历、财力、信用等多方面资料进行审查，以减少承租人违约的可能性，确保融资安全性。同时，在租赁物使用的过程中，出租方未进行融资后的一系列后续跟踪服务，导致无法及时发现承租人失联、丧失偿债能

力、擅自出卖、转租、抵押租赁物等情形，不能采取必要措施。

第三，因租赁物归还和租金支付问题引发的纠纷。租赁期限届满后，因所有权归属约定不明，承租人坚持将租赁物据为己有，而出租人要求归还租赁物，双方不能达成一致时，纠纷产生。

40万份的信任

相比较于人数庞大的“小镇青年”，实际上一二线城市的人群买车往往更习惯于全款支付或者银行贷款，对于融资租赁的需求并不旺盛。而银行贷款则需要足够的征信、流水和首付款，这对于收入较低的“小镇青年”们来说存在着现实的门槛，他们中的大多数人或刚刚工作，或是征信数据不全，基本无法从传统金融通道中获得资金支持。据不完全数据显示，全国大概有超过9亿人没有征信记录，这些人群中对于拥有车辆的需求则不在少数。

从貌似有些矛盾的这对供需关系来看，除了融资租赁，还真的找不到太多可以让小镇青年们开走汽车的更灵活方案。弹个车平台通过使用淘宝上的芝麻信用，结合其他消费信用记录，以大数据为依托建立风控模型，综合判断购车人的征信指数，灵活实现了年轻人群的购车需求。

汽车融资租赁模式在中国下沉市场推广的这几年，迅速推动了新车的销量，包括奥迪、奔驰、通用、丰田等品牌均在大力推广汽车融资租赁业务。作为国内汽车融资租赁业务的首创者，弹个车收获40万用户，并获得了他们的信任。



当前，“1成首付，先租后买”的汽车融资租赁，已经成为国内三四五线城市“下沉市场”小镇青年购车的首选，它大幅降低了购车门槛，年轻人只需要1成首付就能拿到新车的钥匙。

中国新闻网、环球网、凤凰网、经济观察报等多家权威媒体，从汽车融资租赁是买车还是租车的概念出发，反复论证了汽车融资租赁实质是购车。中国消费新闻网、消费日报网等媒体，则从汽车融资租赁大幅拉低了国内年轻人购车门槛的特点，以及与全款买车、贷款买车的不同角度，向广大的消费者普及汽车融资租赁概念。

经济日报发表文章称，在当前汽车市场低迷期，“1成首付的弹个车”将成为拉动汽车消费市场的新动力。人民日报网刊发的《4000亿元汽车融资租赁背后的用户逾期伤害》文章中提到，“部分用户因不了解而逾期、职业打假人的到处恶意投诉，这些问题隐藏在4000亿大市场背后，成为对国内汽车产业的伤害，也是这个行业继续向前所不得不跨越的鸿沟。”

诸多官媒的认可，再次论证了融资租赁模式存在的合理性，正如当初汽车问世之初不如马车所遭受的不理解那样，即便前路充满荆棘，阻力不断，更加先进的新生事物最终也一定会穿越重重迷雾到达胜利彼岸。

“真正的自由不是为所欲为，而是拥有选择的权利”，当原本由于种种原因并不具备选择权利的“小镇青年”们重拾信心，拥有构建自己梦想的新的可能之时，一切在历史进程中所不得不遭受的非议和诟病，都会因为最后的完美结局而烟消云散。

本文首发于微信公众号「业界风云汇」，作者：火火