



汽车“以租代购”陷阱多风险大

记者调查汽车租赁现象

● 虽然融资租赁目前已经为我国法律所保护,但在实践中仍然存在一些争议较大的问题,比如如何厘清融资租赁与其他相关合同关系的性质、违约救济如何保障等

● 记者在某第三方投诉平台检索发现,汽车融资租赁的相关投诉,主要分为强卖高额商业保险和款项结清后无法过户两类

● 租赁双方应提高自身法律意识,在签订合同前仔细阅读合同条款并严格按照合同约定履行义务,避免发生纠纷。消费者在购车时应当理性判断自己的经济能力,在能力范围内消费,选择正规的汽车销售企业进行购买。一旦发生纠纷,应当依法维护自己的合法权益



□ 本报记者 韩丹东 □ 本报实习生 杨惠嘉

汽车“以租代购”靠谱吗?近期,几起与汽车租赁相关的新闻让“以租代购”进入了人们的视野。

《法治日报》记者了解到,“以租代购”是指一种汽车租赁的购车模式,购车者先以租的方式使用汽车,每月向汽车租赁公司支付租金,直到付清合同中双方达成的金额或者达到一定期限后,汽车从租赁公司过户至购车者个人名下。

“以租代购”模式实际效果如何?一位通过汽车租赁方式购买了蓝牌货车的车主告诉记者,3年来,他共支付了1692万元,月供是4700元,“该车原价13万余元,多付的部分相当于还了利息,还比较划算”。但在采访过程中,也有不少车主跟记者反映了自己遭遇的许多问题。

接受采访的专家表示,虽然融资租赁目前已经为我国法律所保护,但在实践中仍然存在一些争议较大的问题,比如如何厘清融资租赁与其他相关合同关系的性质、违约救济如何保障等。双方应提高自身法律意识,在签订合同前仔细阅读合同条款并严格按照合同约定履行义务,避免发生纠纷。消费者在购车时应当理性判断自己的经济能力,在能力范围内消费,选择正规的汽车销售企业进行购买。一旦发生纠纷,应当依法维护自己的合法权益。

征信门槛低 零首付可购车

“不看资质,当天提车,首付2999元起开新车……”记者通过网络搜索“以租代购”关键词,在网页上看到了福建省喜相逢汽车服务股份有限公司发布的多条广告。

该公司金华分公司在网页上还明确标注了“征信不好,逾期,法院起诉,呆账,外面办不了;征信可以办理!”的字样。

网页信息显示,此种购车方式的提车费用包括4部分:一成首付、手续费、一个月月供和年保险费用。同时还提示,资金充裕者可选择在12至15期后提前付清余下款项,并称这种方式是“国外很早就有的形式”。

中国人民大学财政金融学院副教授张俊岩介绍:“汽车融资租赁总体上是一种金融服务,许多消费者通过这种新型的购车方式,从事网约车等服务。汽车融资租赁作为一种现代营销方式,本身是合法的,民法典也对融资租赁合同进行了规定。”

据了解,原中国银行业监督管理委员会2008年1月颁布的《汽车金融管理办法》对汽车融资租赁进行了界定:汽车融资租赁业务,是指汽车金融公司以汽车为租赁标的物,根据承租人对汽车和供货人的选择或认可,将其从供货人处取得的汽车按合同约定出租给承租人占有、使用,向承租人收取租金的交易活动。

记者以购车者的身份与销售联系。喜相逢的一名销售告诉记者,“以租代购”可以为征信不好的消费者提供方便:“汽车融资租赁是和汽车租赁公司贷款,对购车者的征信要

求较低,但是需要购车者支付一成首付,不能零首付购车。”

该销售告诉记者,以一辆官方指导价为16.98万元的新车为例,通过“以租代购”的模式购置该车约需19万元,首付需要1.5万元左右,购车者可分4年47期进行贷款,月供3999元,贷款结清后免费过户。

当被问及还款过程中遇到困难不能及时还款如何解决时,该销售表示可以申请暂缓还款,但是具体操作需要与公司售后联系。

实际上,“以租代购”并非只受到征信存在问题的消费者青睐,很多为了从事网约车或其他营运车辆行业的人,也会选择“以租代购”模式购车。

来自河南郑州的陈先生向记者讲述了自己2021年的一段辗转求职经历:当时,处于求职过渡期的陈先生通过某网络求职平台面试了多家4.2米蓝牌货车司机岗位。几轮面试之后,陈先生发现,不少公司出具的合同并非工作合同而是购车合同,购车价格远高于市场价格,其中部分公司与购车者签订的就是“以租代购”合同,货车会落到公司名下。同时,公司承诺购车后会提供业务保证其收入。

随后,记者进入该网络求职平台看到,在部分网约车招聘信息详情页中,确实标注了提供零首付购车的服务,所有车型均可先租后买,但是并未出现“以租代购”“汽车融资租赁”等字样。

“一开始,物流公司表示他们有固定运输线路,按照线路跑,一个月收入可达1万元至2万元。紧接着,他们便引导你买车,签订购车合同,上面会写明首付和每月分期还款的金额,价格也比市场上高不少,可以落到个人名下或公司名下。”陈先生表示。

后来,陈先生从车友处了解到,这些公司良莠不齐,普遍存在设置线路,任务量不合理,甚至无货源的问题。“听说不少司机购车后并没有稳定收益,最终难以偿还贷款,所以我没有同意签订购车合同。”陈先生表示。

汽车行业从业者李先生也表示,此类招聘公司通常会给车主配置超重的货量,让司机运输成本提高,并且对车的寿命也有影响。长此以往,司机如不愿按照公司安排的任务工作,公司便称是车主个人原因,而不是公司不安排工作。

没有明确约定 强卖高价车险

广西南宁的肖先生曾是一名网约车司机,因个人原因逾期未还款,车被公司收回,现在正在法院上诉,希望追回首付款和超额保险金额。

据肖先生回忆,2019年7月,他通过“以租代购”在“某汽车租赁公司”租赁了一辆汽车,开始跑网约车。双方约定首付8000元,月供4750元,供36个月,共计17.9万元。当时该汽车的市场价为13.68万元。

从2019年7月起,肖先生正常支付月供至2021年6月,已实际支付给该汽车租赁公司融资租赁款项11.4万元,加上首付款8000元,共计12.2万元。

肖先生签订的融资租赁合同中载明,首付款不计入租金,并不属于租金的性质,但也

并未对该笔首付款的性质作出具体说明。

关于超额保险金额的问题,肖先生向记者展示了他与销售之间的聊天记录以及融资租赁借款合同。根据双方融资租赁合同的约定,在合同的第六项关于保险与事故的约定第一款写道,“租赁期间保险费由乙方承担,乙方有权自主选择保险公司进行投保”。

肖先生告诉记者,第一年的保费双方协商由汽车租赁公司代为购买,但是第二年该公司仍强制肖先生购买保险。根据2020年的车保全国平均收费标准和2020年的全国车辆商业险平均价格,该公司的保险价格高于市场价30%。

“逾期是我不对,但公司强制购买保险属于违约在先,公司提供的交强险和商业险共计8617.91元,市场价是4650元,后来我觉得这是公司的一种套路,其实就是打着‘以租代购’的幌子高价租车,还强制购买保险。”肖先生愤然说道。

对此,上海恒恒律师事务所王艳辉认为,融资租赁合同是双方意思自治的合同,汽车价格是构成合同重要的因素,因此在签署合同前双方应当对价格达成一致意见,如果买方认可的话,那么高于市场价也并不违法。但是如果强制车主购置高价商业车险,则涉嫌构成强卖保险行为。

王艳辉说,保险法第十一条规定,订立保险合同应当协商一致,遵循公平原则确定各方的权利和义务。除法律、行政法规规定必须保险的,保险合同自愿订立。汽车租赁公司为承租人提供的保险中,除第三者责任险为法律规定的强制保险外,其余险种均为商业保险,不属于强制险范围。也就是说,汽车租赁公司不能强制要求汽车承租人购买。

若在履行过程中未能及时偿还贷款而导致车辆收回,购车者是否有权利追回首付款?

张俊岩表示,要具体问题具体分析,关键是看合同约定。在融资租赁交易实践中,出租人为了控制风险,保证收回部分成本和收益,常采取让承租人先行支付总租金10%至30%的首付款,剩余部分款项向出租人融资的模式,这属于常见的商业交易模式。融资租赁合同的租金,通常是根据出租人的全部成本以及出租人的合理利润来确定的,若租赁首付款是租金的一部分,则在车辆被收回后不应返还。

按照民法典第七百五十八条,当事人约定租赁期限届满租赁物归承租人所有,承租人已经支付大部分租金,但是无力支付剩余租金,出租人因此解除合同收回租赁物,收回的租赁物的价值超过承租人欠付的租金以及其他费用的,承租人可以请求相应返还。

“如果双方在合同中明确约定,采用‘租赁首付款+每月支付租金’的融资租赁交易模式,双方应当按照合同约定履行义务,法院也应以合同约定为主要审查依据。”张俊岩说。

张俊岩说,这种强制车主购置固定渠道高价商业车险的做法值得商榷。一方面,租赁合同未在订立合同时明确说明车险情况,有违诚实信用原则;另一方面,通过合同约定限制车主购买商业保险的渠道,也是对车主自

主选择车险权利的侵犯,这种通过合同约定排除对方主要权利的条款约定,法律并不支持。

款项结清后 汽车无法过户

记者在某第三方投诉平台检索发现,汽车融资租赁的相关投诉,主要分为强卖高额商业保险和款项结清后无法过户两类。

来自广东东莞的王先生就遭遇了款项结清后无法过户的情况。2019年3月,王先生通过网络求职平台应聘网约车司机时,通过“以租代购”模式购入了一辆汽车,合同中标价为14万多元,已于今年4月还清贷款,但截至7月8日仍未能过户。

王先生说,当初是在招聘方劝说下,他才与东莞市某汽车租赁公司签订了“以租代购”合同。首付过后,王先生才发觉车子还牵扯第三方公司,但由于租赁公司称放弃购车要扣1.6万元,所以王先生没有当即反悔。

今年4月,王先生结清款项后,该公司以车辆涉及第三方公司为由迟迟不给王先生办理过户,王先生多次与公司联系仍未解决问题。

王先生说,他周围这样的案例有很多,和他同批购车的网约车司机都面临着贷款还清却不能过户的问题。“很多车主都放弃了,他们打算继续跑网约车业务赚钱,直至把车跑报废,车子废了就没必要过户了,也有未结清款项的司机听到没法过户的消息,就和公司协商多跑一个月业务将车退还给公司。”

让这些司机苦恼的是,车不能过户就意味着要继续承担高额商业险,并且存在驾驶员局限等问题。“我现在不干网约车司机,但因为这辆车未过户还是商用车,不仅要继续买高额商业险,我家人也没法开。”王先生说。

今年4月以来,王先生多次联系租赁公司进行协商,也尝试了各种不同的维权方式,但至今仍未解决问题。其间,他曾想起诉,但诉讼成本也不低,而现在这辆车卖掉不值几个钱,所以放弃了。

对此,张俊岩认为,若承租人履行了全部合同义务而出租人不按合同约定将租赁物所有权转让给承租人,并拒绝履行车辆过户,则构成违约,承租人可请求对方承担违约责任。除民法典中对融资租赁合同约定外,2020年《最高人民法院关于审理融资租赁合同纠纷案件适用法律问题的解释》等也确定了各方当事人的权利义务,都可以作为车主维护合法权益的依据。

“车款结清后,如果租赁公司未能和车主办理过户手续,租赁公司涉嫌违约。”王艳辉说,车主可凭合同以及付款凭证向法院起诉,要求租赁公司履行过户义务,并按照合同约定承担相应的违约责任。

王艳辉提醒,购车者选择汽车融资租赁模式时,应当注意合同格式条款中是否有明显增加买方义务而减轻卖方责任的霸王条款,约定租期届满时转移租赁物所有权的条件以及违约后的相关违约责任,以免今后产生纠纷。

漫画/高岳

黄石警方全力打造「现代警务工厂」

「情指勤舆」一体化极大提升警务效能

□ 本报记者 胡新桥 刘志月 □ 本报实习生 王小宇

49.5%,60.1%。这是今年上半年湖北黄石大冶警方破、立现行刑事案件和破、立刑事案件绝对数的比率。

第一次看到这两个数据时,大冶市副市长、市公安局局长黄开广“有点不相信”。

数据变化背后,是大冶公安机关以“情指勤舆”一体化机制为引领推动警务效能变革的探索。

“我们全市公安机关牢固树立一体化作战思维,整合各类资源手段,运用大数据和人工智能技术,打造多视角串并案研、细颗粒明晰化交、责任制分布式办、全链条多层次督、单位个人捆绑的‘研交办督结’闭环流转,打防管治建一体推进,加快推进‘现代警务工厂’运行体系建设,实现了警务工作质量变革、效率变革、动力变革。”黄石市副市长、公安局局长黄志勇近日接受《法治日报》记者采访时说。

整合机构 全警动员

要将“情指勤舆”一体化机制落地,手段集成是关键。

2021年7月18日,到大冶履新之初,黄开广下决心推动机构整合、资源融合,建立情报引领警务作战一体化的“现代警务工厂”基础架构。

这一想法,面临着不小挑战——公安机关提供情报的部门包括情报中心、指挥中心、网安等,“大家都想出‘自己的’战果”,互相“留一手”,难成合力。

按照“3+1+1”配置,大冶市公安局整合情报、指挥、网安3个副科级机构,成立“情指勤舆”一体化合成作战中心,设立联合党支部,由情报中心主任担任党支部书记,统筹负责“情指勤舆”中心工作。

“大家都在联合党支部里,均受支部书记调配,把‘一线作战单位提供研判情报’作为共同目标。”大冶市公安局政委陈浩说。

根据实战需要,大冶市公安局还整合了刑侦反电诈职能,设立“情指勤舆”一体化合成作战中心反电诈分中心;以“加盟”形式,将刑事技术纳入“情指勤舆”一体化作战体系。

机关部门整合后,该局将全市公安机关直属单位、派出所等统筹起来,组建“大冶公安一体化作战群”,构建情报信息研判共享机制。

大冶市公安局还明确,只要案发,就要拼尽全力去执行“受理、现场勘查、立案”。

“我们不担心案子破不破得了,关键看是否穷尽所有手段对涉案情报信息进行收集。”从事刑侦工作15年的大冶市公安局东风路派出所副所长陈明说,不追求百分百破案,但百分百每案必侦。

理念之变,令大冶警营“全体总动员”。

群起抢单 攻坚破案

6月18日凌晨2时10分,大冶市公安局罗桥派出所辖区发生一起持刀抢劫案。2时49分,市局巡警大队副大队长王超发布案发现场勘查情况,并请求支援。

7分钟后,市局“情指勤舆”一体化合成作战中心回应。

3时29分,一体化合成作战中心反馈锁定嫌疑人。

4时10分,市局刑侦大队民警郭攀提供了嫌疑人进入大塘洲湾的研判信息。

5时许,黄开广指挥一体化合成作战中心、罗桥派出所、灵乡派出所等全力追拍。

8时许,东风路派出所辅警查胜普等人发现嫌疑人并跟踪。

8时20分许,黄开广带罗桥派出所警力赶到,合力将嫌疑人抓获。

这个“群起抢单、攻坚破案”的过程,真实发生在大冶公安一体化作战群。

“情指勤舆”一体化作战机制,像一条流水线作业的“警务工厂”,人人都有明确分工,通过密切协作配合,实现快速破案。”大冶市公安局情报中心主任陈晓明说。

市局着力将“情指勤舆”一体化合成作战中心打造成为“现代化警务工厂”,每日警情早9时清单一办、晚9时清单一办。

特别是刑事警情,按照“所队受案立案—刑侦勘查取证—情指研交办—全局合成作战—一线办结反馈—情指分析预警—基层防范治理—内外宣传推进”流程化作业,形成“受、立、勘、研、交、办、督、结、防、治、宣”闭环运作。

与此同时,大冶市公安局着力构建“一点发起、全局响应”大冶作战格局:任何一个单位、一名民警发起作战,“情指勤舆”中心提供大数据等研判支撑,派出所循线追、交警路口堵、岗亭设卡查、巡警快包围。

流程再造,极大提升了警务效能。

7月1日凌晨,东风路派出所辖区一商场内的金店价值140多万元货品被盗。东风路派出所、刑侦大队、巡警大队警犬小组等单位通过现场勘查,获取了重要物证,锁定嫌疑人身份。

黄石市公安局、大冶市公安局两级公安机关联动研判、追踪,发现嫌疑人活动轨迹。结合前期轨迹分析,大冶市公安局“情指勤舆”一体化作战中心研判出嫌疑人回家必经之路。

追捕组在指定地点设卡拦截。7月1日12时10分许,骑摩托车的嫌疑人落网,被查获金器悉数追回。

在陈明的职业生涯里,过去办案多是靠经验,掌握有关信息费时费力。“一体化作战机制形成后,大家集中攻坚、流水线作业,效率更高,破案率实现新突破。”

释放警力 夯实基础

立刑事案件30起,破28起。“已超过去年全年总量,破案率大幅提升。”7月8日,大冶市公安局刘仁八派出所教导员卫名说。

卫名语气里抑制不住的喜悦,来自尝到了一体化作战带来的甜头。

刘仁八派出所是典型的山区农村派出所,5名民警带领辅警负责全镇20个村。

6月29日,有人组团到刘仁八镇盗窃电动摩托车。案发后,民警现场勘查,走访,获取了嫌疑人相关特征,但一直无法确认身份。

7月6日17时20分许,刘仁八派出所发现两名嫌疑人出现在东风路派出所辖区某处。卫名迅速将情况发至“大冶公安一体化作战群”,请求城区协助抓捕。

18时07分,东风路派出所民警董彰主动联系卫名,告知该所曾对其发到群里的两名嫌疑人进行盘查,因无作案而释放,但有笔录、身份。

18时36分,巡警王超在群内告知卫名,两名嫌疑人已抓获。

“从我们到到大冶城区,开车最快也得40分钟,等到了,嫌疑人早不知道去哪儿了!”卫名说,今年所里破案率大幅提升与市局一体化作战机制、兄弟单位的大力支持离不开。

破案效率提升了,刘仁八派出所有了更多精力去做基础工作:5名民警划片分区,到20个村走访,摸排,带领驻村辅警等进一步化解矛盾纠纷,从源头加强防范。

统计显示,今年以来,大冶刑事案件发案1648起,与去年同期的2500起相比下降34.1%;破获刑事案件990起,破案率与去年同期相比上升32.9%。

“我们正在总结,如何将流水线作业、一体化作战的模式通过制度化机制固化下来,形成‘警情全量研判分析、闭环运作落实’的新模式,对每起警情进行‘研—交—办—督—结’,切实让群众感受到公安机关是在认真做事、真心解困。”黄开广说。