

有多种，金融租赁方式也是其中一种，但是在支付和利息等方面的条件会更高一些，也能带来更多收益。

剑鸣认为，在目前的二手车平台中，用金融租赁把购车变成租车的行为还是比较少的，而在优信二手车等平台爆出的涉嫌套路贷等投诉中，应该是某些业务员为了获取成交绩效和更多的提成，在没有进行明确告知消费者的情况下，让消费者在仓促与不明不白中签下了合同，结果最后发现普通贷款变成了金融租赁，买车变成了租车。还有一些购车者，本身贷款的资质有问题，业务员为了做成这笔生意，会和一些私下的利益关系的二手车商一起进行违规地下操作，结果发生问题。

剑鸣提到，有时候，出于对大平台的信任，一些消费者也会私下里找平台的业务员，让其帮忙在平台外寻找符合自己要求的车辆。而平台只管从这笔成交业务中收取服务费用，但具体过程则是一笔糊涂账。

“在整个流程中，平台公司对业务的监管肯定是失位的，也没有对整单业务进行严格审核。每笔合同究竟是不是严格遵循了流程规定，业务员是不是跟这个消费者事先已经讲明了各方面的问题？这肯定是有漏洞。”剑鸣说。

还有车主反映贷款利息高，服务费手续费多的问题，一辆二手车买下来最后的总支出居然都相当于买一辆新车。剑鸣指出，为了满足日益增长的年轻消费者的买车需求，二手车金融公司一般会采取同业拆借的策略获取资金，资金成本居高不下。为了降低消费者的还款压力，

汽车金融公司往往会设计多种还款方式，正是由于这一原因，很多二手车单笔贷款综合年利率普遍超过20%，有一些甚至达到了28%。当然，这一高利率不会全部体现在贷款合同中，而是隐藏在整个贷款流程中，通过贷款手续费、保险费、信用查询费等方式进行分摊，以便误导消费者，吸引消费者贷款购买二手车。有时候二手车公司还会利用消费者捡便宜的心理，把车辆的标价特意降低一点，但其实在那些附加费用上都找补回来了。

剑鸣表示，消费者也应该增强自身权益的保护意识，在签署合同前，一定要仔细了解合同条款，切忌稀里糊涂就签字，以免到时发生纠纷自己吃亏。

消费者反映他拿到实车以后，检测报告跟车辆的实际情况不符，这是相当多的投诉。

对于很多车主投诉的车况虚假，买到事故车、泡水车、火烧车等问题，剑鸣认为这种现象肯定存在，但是除开那些恶意隐瞒车况进行欺诈的个案，只要车辆实际状况与检测报告有偏差，就一概将其归结为二手车平台有欺诈行为，其实也有失客观。究其原因，在于二手车是一个非标准的产品，每辆车的情况都千差万别，一般都是靠检测师自己的经验来进行鉴定并出具报告，而这中间就会有偏差产生。

“车辆检测报告都是平台自己出具的，究竟是ABCD哪个等级的二手车，需要检测师来检测评定。平台其实对检测师也是有一定的要求的，会进行考核并与绩效挂钩。然而检测师并非个个都是火眼金睛，如果车辆修复得比较好，某些问题

中国二手车交易量

从2014年开始，中国的二手车交易数量呈逐年快速上升趋势。

2016年

中国二手车交易量为1039万辆
首次突破千万

2018年

全国累计完成交易二手车1382.19万辆
同比增长11.46%
交易金额为8603.57亿元

2019年

累计交易量为1492.28万辆
同比增长7.96%
累计交易金额为9356.86亿元

2020年

受到疫情影响
全国累计完成交易二手车1434.14万辆

二手车电商平台功不可没

二手车交易量的连年增长，电商平台在其中的作用功不可没。

2018年

我国二手车电商渗透率达到16.8%
二手车成交量为232.7万辆

2019年

渗透率约在19%左右
成交量约为302.6万辆

预计到
2021年

我国二手车电商渗透率将达到21.6%



制图 / 刘绮黎