

附錄二、當舖業者訪談紀錄



汽車借款(包括留車、免留車)的起源、原因

汽車借款的興盛時期、原因

汽車借款的金額、數量(每月)

*獲利來源(利息或轉賣)

*占營業額比例

留車借款的流程、手續(從客人來當車~車子出賣)

*分期車的流程(車籍資料、流當、出售?)

*公司車的流程

*利息及期限之約定

免留車借款(原車使用)之流程

*經營原因

*計程車多嗎

*簽的契約

*收取費用包括

*找車

*辦理流當

*糾紛

*利弊

權利車

*意義

*價格

*風險

*市場

當舖業法、動產擔保交易法

*了解

*改進



一、汽車借款(包括留車、免留車)的起源、原因

二、汽車借款的興盛時期、原因

三、汽車借款的金額、數量(每月)

*獲利來源(利息或轉賣)

*占營業額比例

典當分兩個大方向：一個是「有質押物」，就是「小當」、物品類，比如金戒指、金飾、手錶、珠寶，有價品都可以典當。違禁品除外，刀槍、管制品是依規定不能收當。這個是有質押物的，沒有問題，只要利息不要收超過，你連離開這個鐵柵門出去找客人都不用，因為東西在你這邊，你只要估的價錢在範圍內，三個月沒來繳利息就可以拿出去賣，從裡面把本金利息拿回來，這個沒有爭議，你也不用跟客人爭議；另一個是「無質押物」：原車使用、房地、票貼。這個是灰色地帶，你可能觸法，即始有訴訟，上了法院，有時候沒有處理好，法官還是可以判罪。很多方面，比如典當法規定，質押物就算是車子，也要留車，可以留行照、車子的原始牌照書，但不可以留身份證，結果現在很多人做原車使用的，車子沒留，都留身份證，那個是有點妨害自由的問題，如果爭議到上法院，法官一問車主有沒有押身份證，車主說有，那都是妨害自由的，因為依規定身份證不能抵押、扣留的。所以我們做當舖的心態，要跟法院保持距離，除非你都做「小當」的。

(問：那為什麼那麼多人還要做原車使用?)

因為利潤。無質押物的部分利潤大，有質押物的部分利潤小，賣多少比較不是問題，是利息。比如客人來，拿機車來講好了，你說要留車，借一萬元，一個月利息六百，客人會嫌太貴，說別家才三百，你如果要押車的話，他是秤金秤兩的，六百都嫌貴，因為我們最高可以做到九百，所以你收六百是合理的。可是客人覺得機車是他的腳，給你扣留了，你給他收六百他都嫌貴；但是你給他原車使用，你跟他講九百就是九分，他覺得很合理，因為他覺得方便，對他來講，一個月繳九百和六百是沒有差別的，車子可以用就好。所以這個東西就是客人來商量，我們當舖來講，利潤大在先。有質押物和無質押物差別在那邊？有質押物是先處理的，無質押物是後處理。你有質押物，比如金戒指，我們可以賣二萬，我當給你一萬五，五千元就在那邊，有利潤空間，只要東西不是假的，你是穩賺的。無質押物不是，機車給你借出去，一萬五還在他那邊，利息就算先扣的話，利息先賺，但本金還沒回來，所以這個是高風險高利潤；有質押物是低風險低利潤。

(問：無質押物是何時發展?)

民國七十幾年就有了，那時候有「電話借款」，那時候每一個家庭申請一個市內電話要一萬六，三萬是黑市價格。在七十幾年以前的當舖，他比較傳統化，那時候都是老兵榮民在開的，台灣當舖的發展，是民國五十幾年，老蔣為了照顧退休的榮民，包括安排他們到梨山去種水果，還有就是說退休的老榮民我發一個當舖牌照給你，讓你開當舖，五、六〇年代是這樣子。後來有的榮民身體不好了、有的賺到錢不開了，就賣給民間，就是一般人買牌，那時候不能過戶，都要用法院判決的，不像現在可以直接過戶。我要跟你買牌，變成你要先簽個本票給我，我拿去法院扣押你的牌照，用這種方式，不能直接買賣過戶，這是當舖的緣故，我也是做了當舖之後才去學去聽。民國七十幾年那時候跟中華電信申請一隻電話要一萬六，當舖界就有人想出一個模式，類似後來有人想出原車使用一樣，他是用電話借

款，那電話借款是用什麼方式？比如說你家裡有一隻電話，你缺個一萬元，萬把元需要用，那你不是家裡的電話機拆來，不用，因為當初跟中華電信申請的時候會有印鑑、印章、身份證，還有中華電信會給你一個保證金收據、過戶書，你就是來我當舖寫一寫，我一萬元就給你，你不繳利息，我就把你電話辦停話，然後你就會來繳利息，如果再不來繳，我就辦過戶到我名下，然後賣給電信行。他們的線路都是在機房，搞的中華電信那邊的線路跟你家的電話沒有關係，這個叫電話借款。然後賣給通信行，以前路邊的通信行都在做市內電話買賣，那時候市內電話紅到你根本不用去通信行，通信行整天來問，有沒有電話要賣，他跟我們收多少？我們借客人一萬元，通信行來收最少一萬五，那時候中華電信缺門號，民間申請一隻要排半年、一年，所以急著要用電話的人會去黑市買要二萬、二萬五，價差就有了，所以通信行他收一萬五、一萬八，賣二萬、二萬五，大家都有空間。

(問：原車使用是誰發明的？)

不曉得，原車使用是差不多十幾年前開始，大概八〇年代尾，你不做原車的沒辦法，客人來他說不留啊。

(問：有跟銀行借錢的車子呢？)

車子如果有跟銀行借錢的話，一定要留車，因為客人繳息不正常，車子很快就被銀行拉走，那當舖會變成什麼都沒有，就算給你找到人，他車子也不在了，被銀行拉走了，所以現在的當舖來講，這部分才是比較嚴重的，又不能不做，做了又問題很多。如果不做就沒利潤，所以儘量要閃。車行也有在做。

(問：爲什麼很多人不跟當舖借要跟地下錢莊借？)

台語有一個成語說：「如果能夠當神仙，爲什麼要當畜牲？」意思就說有好的不選爲什麼要選差的？地下錢莊一定比我們當舖貴，利息貴很多，所以個笑話在講，有銀行執照的叫銀行，有當舖執照的叫當舖，這兩個執照都沒有的，叫地下錢莊，就是這樣排下來，你有本事跟銀行借得到錢的話，你不會來當舖，更不會到地下錢莊，他的順位是這樣子。如果這個人能夠到當舖借得到錢，他打死不會去地下錢莊。問題是他這兩個地方都借不到，他只有跟地下錢莊週轉。其實人都知道地下錢莊的利害，可是他就是週轉不過來，當舖也不借、銀行也不借，沒有辦法只好跟地下錢莊週轉。

(問：以汽車來講，跟地下錢莊借通常是計程車嗎？)

那是另外一個部分，計程車是在做「日仔會」，有時候計程車行本身就在做，日仔會是每天繳，他的意思就是說計程車司機每天出去營業，每天我跟你收八百、一千，你只要有跑車，就有辦法繳這個錢，每天繳還，比如你跟我借一萬元，十天繳清，一天繳一千二，十天你還清我就賺二千。我是舉例，現在利息高低我不曉得，我是聽很多計程車行本身在做。因為車行的話，比如說我是計程車行老闆，我買了一百台計程車，不可能我自己來開，我要找司機開。有跟我租車的，一天一台車租你八百、一千，你每天繳我八百、一千，算租車；也有一種是租送的，講好每天你跑一千五給我，二年到了這台車送你；另外一種是你來給我租車或開車，不知道什麼情形，家裡缺錢用，跟老闆或地下錢莊週轉，每天償還，就叫「日仔會」，日日還，約定一個時間把他還清。當舖也有人用這個(日仔會)模式做，可是做到後來都不行。像以前永和 XX、民生路 XX，可能之前是地下錢莊或是計程車行，後來弄到一定規模就買當舖牌轉型。

(問：地下錢莊的本錢好像比較小?)

看你走什麼路線，不見得地下錢莊規模大規模小，有的是二、三個年輕人準備個五十萬、一百萬就開了，專門借那種五千、一萬的，借那些酒店小姐、社會上班族，經濟能力不大；也有的地下錢莊專門搞房地產，講難聽一點就是以代書的名義專門借房地產的；也有的地下錢莊是大規模的，專門針對大公司、工廠的老闆在借的，企業融資，那個一般的上班族借不到，他要借都是幾百萬的，他看你有公司在開，尤其是有知名度的，他就敢借你。

四、留車借款的流程、手續(從客人來當車~車子出賣)

*分期車的流程(車籍資料、流當、出售?)

*公司車的流程

*利息及期限之約定

五、免留車借款(原車使用)之流程

*經營原因

*計程車多嗎

*簽的契約

*收取費用包括

*找車

*辦理流當

*糾紛

*利弊

(問：汽車質借的流程？會做什麼評估?)

第一個，車籍的查詢一定要做。我汽車、機車、房地產、物品類都有做，做的越多收入會比較好，我覺得不要拒絕(客人)，要看東西值不值得，還有他的資產大於負債的話，也好處理，要稍微評估一下。比如說我以前有一個客戶，他開一台吉普車來，開口要借八十萬，而且他說東西不能押。車子是絕對不夠的，因為鈴木的吉普車的話，新車也才六、七十萬而已，那你如果覺得說，你在講神經病的話，那客人就推出去了。所以當舖要借多少要自己評估，他車子只能賣四十萬，如果你評估他信用可以，那就借，風險自己承擔。所以那時就簽本票、借據、切結書，車子給他拿回去，後來他繳三個月利息就來還清了。所以這個要看客人的資產，如果說客人的資產大於負債的話，他不會讓你來處理，他有一千萬的資產，他跟你借十萬元的話，他比較不會跑，機率比較小，因為他跑你十萬元，萬一房子被你查封他划不來；但是如果他都沒有資產，房子租的，車子即始是一台賓士，你電腦打出來是貸款，也沒什麼資產，這種人即始跟你借五千元，你都要小心，因為他是空殼，他可能為了五千元他就跑，反正房子是租的，再租就好了。

(問：來借錢的客人大概是什麼樣的、什麼階級?)

來借錢的什麼人的都有。講難聽一點，有時候連做官的都有可能。

(問：客人不還錢怎麼辦?)

要找人，找到了跟他談，幾乎要用各種方式，錢拿回來為原則，只要他能把錢還給你就好了。但是有個原則，不要弄到上法院。因為訴訟曠日費時，即始你打贏官司，他也不得不

還你錢，但是你拿到錢的時候都已經不知道要虧多少了。找車、找人，反正處理的原則就是來談，其實客人只要肯談就成功了一半，不來聯絡的話你錢就外面跑，你在顧店又不可能全省去找他這個人，重點是他要來談，最好是在店裡談，因為在外面會有狀況，來店裡面他比較搞不出花樣。

(問：做原車的，被跑掉的話大概占多少台車？)

看你做衝或做守，如果你想要守一點，控制在一成以下，就是做十台原車跑一台走。他們有的做比較衝，來就借，那個比較危險，控制的不好，會十台跑三台，再超過的話就不行，就沒利潤。還有有些處理要時間，可能要三個月，就是拖一段時間才處理。

(問：已經在銀行有貸款的是否留車？)

可以有三個方式：一個是看其他資產，有沒有房子、老婆有沒有工作，車子本身可能價值不夠，那就要從他這個人衍生出來其他的資產看，有沒有大於他要借的錢；另一個是算差額，比如他這台車賣掉價值四十萬，銀行借二十萬，還可以借他二十萬，還可以玩一玩，如果人有信用的話。第三個是最糟糕的，房子租的，也沒有親人，比如他從高雄上來工作，車子貸款而且是剛買的，全額貸，那個一定要押車，而且要準備當權利車來賣。因為你不可能幫他還銀行，比如他車子行情四十萬，一查銀行借四十萬，那你車子怎麼可能賣四十萬，頂多賣三十八萬，怎麼可能賣比他貸的錢更高，因為車子會折舊。這樣見面就要押車，而且用權利車的價錢來押。比如說專收權利車的公司收十萬元，你就當五萬。全額貸的車表示他買這台車的時候也沒付錢，現在有些車行搞全額貸就是這樣，比如這台車喜美、雅哥我買十萬，你可能五千、八千來，手續費就可以了，我就過戶到你名字，你就開走了，車行就從銀行那邊貸款拿到錢，他就不管了，你再跟銀行繳貸款。這種人來當舖借，就要押車，因為這種跑的機率是百分之九十九。

(問：有繳利息三期五期的再來借的呢？有沒有這種的情形？)

那種比較不是重點，因為他跟銀行借要繳一個利息，跟你借又要繳利息，除非他月入高薪，不然他撐不了多久，很多這種人來借個三萬、五萬，就是要還銀行的利息，他可能欠銀行好幾期，銀行快要拖車了，他希望來這邊拿到三、五萬跟銀行延一下，你又不留車，他車子還可以繼續開，當舖借他錢是把時間延後，問題是這個風險太大，過了幾個月，他銀行又沒繳了，銀行把他車拉走了，當舖什麼都沒有，剩下一個人，那個人你找到也沒有用，沒有資產。沒有資產的人來當舖我們都不借，因為你借的話，就是跟自己的錢過不去。地下錢莊的話也會看，如果你什麼都沒有的話，就是身份證，借你五千、一萬，到時候把身份證賣給詐騙集團，你也是很慘。還有一點就是當舖比地下錢莊吃虧，因為當舖是店面式的，地下錢莊是無店面式的，所以出了事地下錢莊可以跑，他們可以押身份證、存款簿、健保卡來借五千、一萬，當舖不可以，借錢的人帶警察來，你就麻煩了。地下錢莊看新聞不對了就跑，他頂多錢不要；當舖不行，當舖你有時候錢不要都不行，所以要拿捏。基本上就是不要搞到進法院，進法院的話檢察官、法官在那邊，他如果覺得借錢的是弱勢，他就從裡面找問題刁你，他的心證就有點偏袒了；有些人心態比較正常，借錢就要還，天經地義，他就比較公正。所以處理的原則就是不要搞到上法院，即始你有理，你立場站得住，他要給你挑麻煩的話，你還要一一舉證，如果有一些台帳忘了蓋手印，明明你合法變不合法，所以要避免糾紛。

(問：銀行會來跟當舖聯絡你是不是把我們的車拖走?)

那個不用理他，因為車子是動產，動產的話，占有為擁有，過不過戶只是公務機關登記屬於誰，可是他欠我錢他把車給我，你不能從我這邊把車搶走。銀行也沒權把車拿回去，除非他替客人(向當舖)清償，車才能拿回去，以前我在做好像還沒有法院判決可以拿車回去。登記是設定禁止異動，但沒設定誰能開誰不能開，現在見解怎麼樣我不知道，以前我沒遇過銀行正大光明來當舖要車。有的是車子開回去，停在路邊，他看到了，趁晚上找拖吊車拖走，車主欠他錢不敢報失竊。

所以這種貸款車能夠正常買賣的話只有銀行，他清償他的設定，當舖的話就是車子殘值夠，你幫他清償，取得清償證明，才能正常的過戶買賣。不然一般有設定動產擔保的車子，就只能用權利車賣掉，因為他債權大於賣掉的市價，幫他清償的話就吃虧了。所以殘值大於貸款的話就清償，殘值小於貸款的話就權利車賣掉。基本上就是這樣。

六、權利車

*意義

*價格

*風險

*市場

(問：權利車的價值？新車、舊車都可以用權利車賣掉嗎?)

只要貸款超過(市價)，就用權利車賣掉。要看車行的行情，各種車種也不一樣，熱門車、冷門車。權利車要特定的車行才收。

(問：為什麼有人想買權利車?)

便宜。新車、舊車都有。

(問：所以虧的就是銀行?)

不一定，車子有找回去也不見得虧。就算掛別的車牌，他也會尋一下引擎號碼，找車的人神通廣大。

(問：權利車的稅金罰單問題?)

權利車又分三種，註銷車、欠稅車、貸款車。註銷車就是車主驗車也沒去驗、稅金也沒繳，就亂開，被監理站逕行註銷，牌還在，可是電腦顯示車牌狀況是註銷，註銷車要閃警察，因為被臨檢到，現場就會拔牌，嚴重一點的當場扣車；另外一種欠稅車，是欠國稅局的車，被限制異動，可能是車主開公司，欠營業稅沒繳，這種車最好，什麼都不用閃；貸款車的話就要閃銀行，掛原牌的話，警察臨檢通常不管，除非警察很討厭，去通知銀行，可是會很麻煩。還有就是貼牌，就是 AB 牌，子母車。貼牌還有分，合法子母車和不合法子母車，不合法就是偽造文書。

(問：子母車跟 AB 車不一樣?)

都是，有很多講法，你們講貼牌，以前我們講子母車，子母車就是你買一台賓士的權利車，便宜，市價二百萬，你六十萬就買到了，新車很爽。但是你又怕萬一那天在路上，被銀行拖走了，六十萬損失掉。所以用子母車、貼牌比較安全，你找一台很老很老的老賓士，過戶到你的名下，這台老賓士你買五萬，把老賓士的車牌掛到你的權利車上，閃避銀行，讓

銀行找不到，因為車牌不對了，用子車來掩飾母車，最好找同型同廠牌，顏色相同的車。這個是屬於合法的，你不要做其他的變造，把引擎號碼磨掉，也磨成子車的引擎號碼，這樣就違法了，這樣是偽造文書。貼牌是公路法罰三千六到七千二，然後車牌扣掉，變成你子車沒牌，母車也沒牌，其他方法就是再買一台子車。現在他都配子車給你，那個比較危險，你如果要買權利車，最好子車自己找，因為他配給你的話你掛幾號車牌他都知道，到時候就把你拖回去。比如說我賣你一台賓士，六十萬，你看了心動但又覺得麻煩，還要找老賓士來貼牌，他說我子車五萬配給你，總共六十五萬辦到好，子車車牌是AB1234我也知道，你把子車車牌貼上去，我就來找車了，找到車我通知銀行來拖，銀行要給我三萬。權利車我也賺、子車我也賺，銀行我也賺，就賺三筆。那是不肖業者。

(問：現在的公文好像比較要求倉棧費的部分不要按每個月收?)

所以這是彈性空間、灰色地帶，你車子不留，你還能收倉棧費嗎？不要說一個月，三個月一次都不能收，到時候原車使用會比留車還難做，你連倉棧費都不能收。原車使用你做四分半、五分的話照他們規定講都是重利，可是客人也沒什麼爭議、心甘情願的給你。不要弄到上法院，上法院的話你要去解釋。你看刑法上重利罪，他的解釋是趁人急迫、輕率、無經驗，收取與原本顯不相當的利率，他也沒講二分。但問題又來了，就要看法官的心證，他看你是不是收取與原本顯不相當的利率，所以最後的關卡是不要搞到上法院。第一個是防火牆要做好，第二個是跟客人不要有糾紛，你跟客人有糾紛客人就會去檢舉你，第三個是解決的方法，像以前去找客人，客人躲在房子裡面，給他按電鈴、敲門都不開門，我們去買三秒膠把他鑰匙孔給他噴下去，這個現在不行了，是強制罪。

(問：您做當舖做幾年?)

十幾二十年了，先在別家當舖上班，後來自己開，去年年初收起來。其實做那麼久會感覺現在當舖比以前難做，以前的客人比較好處理，現在不好處理。像以前的客人來跟我們借錢，我們去找他的話，他都比較會低聲下氣。現在他會理直氣壯。現在處理客人的難度比較高，有些客人你不懂的，他比你還懂，你去他家找他，他甚至跟你說超過晚上十點不能來要債。現在客人處理難度高，條件又沒有以前客人好。最基本的是客人要有資產，有資產都好商量、好借錢。他有房子土地，但是他欠十萬元，房子一賣可能幾千萬，但他不方便變現；空殼的人不要借他，到最後要處理。

七、當舖業法、動產擔保交易法

*了解

*改進

(問：其他要補充的？對當舖業法的立法修法?)

其實當舖感覺就是有點不上不下，妾身未明，不像地下錢莊又不太像銀行。其實當舖是隨著客人走，客人說機車給你留我就沒有腳了，銀行可以你為什麼不可以？認真講起來，有動保的車，這種車連典當都不可以了，銀行也是哇哇叫，你一查有動保，為什麼還借給他？因為權利車的話也是吃人家的二胎，權利車的話，買的人只要便宜就好，不怕麻煩。公家機關只會講法條、制度，根本不會考慮民間，當舖如果要借二、三分的話就不要開當舖了，你直接跟民間借貸就好了，當舖既然是一個營業據點的話，我就要繳租金、營業稅、管銷

那麼大，我當然利率要高一點。講到最後的話就是要變相做，閃法律漏洞。如果當舖利率要提高的話，社會大眾又會說你變成地下錢莊。地下錢莊他沒有管理法，所以他們都儘量做高，基本上就是高風險高利潤。比如說我用身份證借，跟用一台機車借利息都不一樣，機車借九分可以，身份證的話風險高，沒有三十分我不借，是民間的自由意思。當舖是卡在當舖業法，規定你利息加倉棧費不能超過九分，問題是如果客人沒有意見，你給他方便，你車子不給他留，他也覺得你公道。所以規定有，但不符合實際，有一點脫勾，上面規定是一個調，真正當舖業和客人在做又是一個調，不要出事都相安無事。如果有狀況的話，最後的保障要有，比如我們有跟客人寫切結書，裡面有寫說他不是危難急迫的時候來借的，他是在自由意志下、自己歡喜來借的，如果利息有慢，車無條件給你拖，拖吊費用他會算給你，這個可以拿給法官看，是他自己簽名蓋章的。至少白紙黑字，保障我們自己。這是最後防線，最好是不要上法院，這是處理的方法。比如說有一個客人跟我們借三十萬，一個月一萬五的利息，繳了六個月，繳了九萬元，後來他沒辦法解決，我們也知道他沒資產了，山窮水盡，車子我們拿回來賣了二十五，虧了五萬，但是利息收了九萬，那就算了。有時候要彈性，不要吃虧太大的情況下，好好的處理掉。



一、汽車借款的起源、原因？

(問：當舖大多是當黃金、手錶，為什麼大家現在開始當汽車？)

因為你拿金子、手錶來當，金額比較小，當車的話要留車，如果生意要好，就要做免留車，做原車使用，對大家都好，最主要他還可以使用，當的人也划算，沒有留車的話，當舖一個月還可以省二、三千元的停車費用，這樣對當的人划得來、對當舖都划得來。因為客人回去還可以把車拿去做生意、使用，不會因為車留著沒辦法做工作。

二、汽車借款的興盛時期、原因

免留車差不多在八十年左右開始，但是那時候數量比較少，慢慢到八十五年比較普遍，到現在差不多十二年了。

(問：現在還有那麼多免留車嗎？)

到現在大概十台占九台是免留車，因為一方面當舖競爭，你不做別人要做；一方面你要做留車，客人不要，客人為了方便要做免留車的他才要，所以現在大部分都是做免留車的比較多。

三、汽車借款的金額、數量(每月)

*獲利來源(利息或轉賣)

*占營業額比例

免留車的獲利主要是從利息，利息大概四分，會收倉棧費五分，以月計息。

免留車最主要就是風險比較大，當舖就是要自己評估風險，因為做免留車，客人跑走的機率比較大，最主要就是說這台車價值五十萬，市價五十萬，你評估借他大概六、七成，約三十到三十五萬；留車就可以借到九成，四十五萬。

(問：一般汽車大概可以借多少？最多可以借多少？)

借多少要看汽車的價值，例如市價五十萬，留車可以借的高，免留車借比較少，要看個案，因為每台車的年份、廠牌不同，不能一概而論可以借多少，要看你這台車價值多少，當舖評估可以借你多少。像我在借就是看這台車比如價值五十萬，但是車的狀況很差，撞的凹凸不平、有刮痕，你還要扣掉烤漆、板金修復整理的費用，整理起來如果要五萬元，等於就是要少借他五萬元；比如再來他有欠紅單、稅金五萬元，還要扣起來，這台車等於只剩四十萬的價值，這就是風險評估。那如果你這台車是新車買來，還欠銀行二十萬，還要再扣掉，等於這台車只剩二十萬。一般銀行新車都貸八成，五十萬貸四十萬，剩十萬價值，我們大概借他五萬。

(問：現在汽車質當的數量還會很多嗎？免留車會比較賺嗎？賺的錢是從那邊來？)

一般一個月免留車至少會有二、三台。一般這台車你拿來當，三個月零五天沒來繳利息，就流當了，當舖就把它過戶賣掉，比如他借五十萬，如果賣不到五十萬，就會虧錢，這就是剛開始評估錯誤。做免留車如果客人沒來繳利息，就要找尋車公司去找回來，找回來再賣掉，還要再增加找車的費用，不要說賺錢，很有可能賠錢，免留車對當舖風險比較大，但是為了市場競爭，如果你不做就沒辦法生存。做生意就是有賺有賠，做留車比較可能賺錢，因為留車沒有風險；免留車風險大，客人跑你就要找車，找不找的到是一個問題，找

不到整條錢都虧，有時經過半年一年才找到那台車，已經沒有那個價值，因為車子會折舊，所以免留車對當舖風險比較大。大家都想做留車，做免留車是不得已的，因為客人要求、市場競爭。當然可以做留車大家都想做留車的，我不用這麼疲勞，你不來繳錢我就把車賣掉。免留車你要去找，常常找回來車子紅單、稅金欠一大堆沒有那個價值了，你車留著大不了只有稅金問題，不會有紅單，紅單比較恐怖。

四、留車借款的流程、手續(從客人來當車~車子出賣)

*分期車的流程(車籍資料、流當、出售?)

*公司車的流程

*利息及期限之約定

留車流程要先評估，一定要本人來才可以收，不是本人來，不管是他老婆兒子長輩父母都不可以，一定要本人才可以當。再來要看這台車有沒有欠稅金、紅單，這台車有沒有問題，是不是贓車還是借屍還魂的，是不是泡水車，要先了解這台車的狀況，有沒有故障。你要判斷是不是贓車、是不是借屍還魂的車子，只用車牌查看不出來，你本身要內行去看他的引擎號碼有沒有變造過，看車牌是不是偽造的，他的車身號碼、引擎號碼，現場人員要去對照要去看，不是打資料就可以顯示。是不是泡水車要看要拆，現場人員要去鑑定。打資料是看有無欠稅金、紅單，是不是他本人的。我們是用店裡有系統有和監理站連線可以查。

(問：是什麼系統?)

XX公司的系統，有和監理站連線可以查有沒有欠稅、紅單、是不是本人的。

(問：公司車行照上面是登記公司的名字嗎？公司車要怎麼當？留不留車?)

公司車行照上是公司的名字，留不留車不一定，有時候也可以留車，公司車一定要負責人來當，要負責人身份證、營利事業登記證、行照都要帶來。外面也有很多詐騙集團用AB車，這台車去偷竊來當。

(問：什麼是AB車?)

AB車就是例如他去偷一台福特的車(A車)，然後去找另一台一樣的福特(B車)，偽造那台(B車)的行照、車牌、引擎號碼，結果你看起來這二台車就是一模一樣。一台是真的，一台是假的，當舖就是會去收到這種車，所以要很內行，不然看不出來。行照幾乎一模一樣，所以要去看引擎號碼，磨掉再打上去的會有差別，還有監理所的車牌會比較粗糙，偽造的比較細緻。因為監理所的車牌是鐵模蓋上去，漆噴一噴，懶的再修，偽造的會把它磨一磨。

(問：看車就要花很多時間了?)

對啊，看完車覺得沒問題再談細節，如果看一看覺得有問題就找幾個藉口推掉。

(問：借的金額、期限是你們主動跟客人說的嗎?)

通常都是客人來說他要借多少，我們評估看可以借他多少，是不是有那個價值。利息大部分都是一個月繳一次，超過三個月又五天沒繳就賣車，當票上面都寫利息和期限，副聯給客人拿回去，他們也會看，當舖的公告上也有寫。

(問：利息大概是收多少?)

四分，會收倉棧費五分，以月計息。

五、免留車借款之流程

*經營原因

*計程車多嗎

*簽的契約

*收取費用包括

*找車

*辦理流當

*糾紛

*利弊

(問：留車除了留行照，還會留什麼資料嗎?)

大部分只留行照，如果有領牌登記書也會留。

如果要原車使用，還要簽汽車借出保管契約書，簽契約主要是客人如果不還款的話會有法律責任，會簽切結書，如果車子損壞客人要賠償。還有車輛協尋委託書，這樣才可以拖車回來。

(問：分期車會做留車嗎?)

分期車還是有可能留車，但是沒辦法過戶，只能以權利車賣掉。

(問：有做計程車免留車嗎?)

計程車我大部分都不做免留車，因為他賺的錢少，利息大部分都繳不起，因為他的收入低，以後比較會有糾紛，我們是把他列入信用不好的客戶，所以我儘量不做，因為計程車一定都不留車的嘛，所以我們不做。

(問：免留車如果客人不還錢怎麼辦?)

打電話給客人，請他把車子開回當舖，如果他不處理，就請尋車公司拖車。尋車業者找一台車約二萬到三萬，拖吊費包括在內。找到車會先打電話問客戶來不來處理，不處理就賣掉。如果是動保的，大部分都會以權利車賣出。都是交給專門處理權利車的中古車行私下賣掉比較快。現在權利車還是很多人買，因為便宜，又不用繳稅金罰單。

(問：免留車的優點、缺點?)

優點是比較方便，可以減少停車費的支出，也給客人方便，利息也可幫客人算少一點，雙方都有好處。缺點就有時候客人會把車損壞，或是不還車，當舖就有損失。

六、權利車

*意義

*價格

*風險

*市場

(問：什麼是權利車?)

權利車就是，車主有設定動產抵押，無法過戶，就以權利車賣掉。有設定動保(動產擔保)的車都會以權利車來計算價格，如果可以賣五萬我就借你五萬。權利車一般市價五十萬的車，權利車大概是十萬。大概四分之一到五分之一，主要還是要看車種，有些車種比較沒

價值。

七、當舖業法、動產擔保交易法

*了解

*改進

(問：對當舖業法了解嗎?)

我對當舖業法還算了解，目前當舖業法還算齊全，只是差在不能做不動產，其實還是很多人暗中之中在做，因為做不動產是比較有保障，利息也收的便宜，對客人也好，對當舖也好。

(問：贊成以法律規定可以做免留車借款嗎?)

贊成，以免產生不必要的麻煩。比照原來當舖的利息即可，法律規定是死的，當舖和客人可以取得共識，不要超過法律上限就好了。可以採取在監理所辦登記的方式，但是如果銀行已經有登記，就沒辦法再設定動產抵押。

(問：其他的意見?)

當舖是政府核准的行業，但是很多人受到地下錢莊的影響，以為當舖都是地下錢莊，所以希望政府可以加強取締地下錢莊。要取締其實很簡單，隨便翻開報紙的小廣告，一看就知道是地下錢莊，只要沒有店面(沒留住址)、沒有營業執照，只留電話的幾乎都是，還有像票貼、身份證借款、日仔會、刷卡的，都是地下錢莊。



一、汽車借款(包括留車、免留車)的起源、原因

汽車借款很早就有了，因為汽車也是屬於動產，那我們當舖業的話就是動產質借，所以包括車子、摩托車、戒指、手錶都可以借；免留車的話是因為市場的需要，有的客人因為沒有車不方便，我們因為要給客人方便，所以就有免留車的措施出來，大概十幾年前吧，開始有免留車的事情在做。

二、汽車借款的興盛時期、原因

免留車借款的興盛時期應該是九十年以後。因為那時候市場已經慢慢萎縮了，客人來借錢，留車的話他就沒辦法做生意。而且他也沒有其他的東西可以當，因為我們只能做動產，不動產我們不能做，慢慢的轉型跟銀行差不多，你去銀行貸款，車子讓你用，你每個月只要繳本金利息就可以了。

(問：為什麼當舖都開在一起?)

當舖開在一起就像菜市場一樣，你一講你當舖在那裡，客人就知道在當舖街嘛。銀行開在一起是因為方便性、競爭，他們選擇的地方大概都開在人潮多的，當舖則是要開在車潮多的地方。中古車行同樣的道理，他們聚集在一起，客人要買車就會聯想到那邊，這家看一看不滿意，他們換別家看；當舖也是一樣，今天我來這一家，說不定他不借我，那我就到別家，因為在附近而已。

(問：會優先賣給附近的中古車行嗎?)

我們有專門在配合的中古車商，所以我們很少賣給他們，如果車子的年份比較新，我們會自己賣，或者是朋友想要買我們會賣給他。

三、汽車借款的金額、數量(每月)

*獲利來源(利息或轉賣)

*占營業額比例

汽車借款的金額，金額不一定，要看他車子是新的還是舊的，什麼廠牌、年份，一手車二手車，有沒有泡水、有沒有事故，這都是因素。以市價十萬來講，我們大部分借差不多七、八萬左右。有貸款的話就相對的減少，因為你有貸款欠銀行的錢都還不出來了，才會來我們這邊借。營業比例，我這邊是做傳統的，比較少，大概一兩部，但是我這邊都是留車，因為傳統的當舖比較保守，所以車子都會留下來。我們有停車場，都是簽約按月計算，所以不管你有沒有放車都要收錢，停車位大概五個位子就夠用了，因為我們是傳統當舖，當車子的客人比較少。

四、留車借款的流程、手續(從客人來當車~車子出賣)

*分期車的流程(車籍資料、流當、出售?)

*公司車的流程

*利息及期限之約定

當車子的程序很簡單，客人車子開來，他的行照、車籍資料，是不是本人，然後當票簽一簽就可以了。

(問：會跟他要領牌申請書嗎？是不是要那個才能過戶?)

他有帶來當然是最好了。有行照、身份證影本，當舖開流當證明，就可以出售了。一定要先辦過戶才能賣，要當舖的負責人的營利事業登記證、負責人的身份證、印章、流當證明、車子的行照就可以了。沒有客人身份證影本也沒關係，因為有流當證明就可以表示車子的來源沒問題了。

(問：當票上會寫借期嗎?)

當票上面都有質當日期、流當日期，如果客人三個月過後沒繳利息就流當了，如果客人有繳利息就順延。

(問：有設定動產抵押的車子，客人會老實講嗎?)

有設定的車子，監理所查的到，客人買分期車，銀行有設定動產抵押，設定在那邊就沒辦法過戶，所以一定都會知道。我們向監理所查，不管你是什麼附條件買賣、動產抵押，監理所只有一種，就是動保。我們是用電話查，有一套系統專門查車的，打電話過去他會傳真過來。

(問：有另外一種附條件買賣知道嗎?)

什麼附條件買賣？有設定的話一定要清償才能過戶，分期車大部分都是這樣，如果分期車來跟我們借的話，我們會請客人簽一張切結書，還有一張代清償的委託書。比如他跟第一銀行貸款，如果已經流當了，我們會代他向銀行清償，把車籍資料買回來，才可以過戶。

五、免留車借款之流程

*經營原因

*計程車多嗎

*簽的契約

*收取費用包括

*找車

*辦理流當

*糾紛

(問：免留車可以開流當證明嗎?)

免留車要開流當證明除非說客人沒有繳錢，已經超過繳款期限，你可以去找他的車，車子找到了，才能開流當證明。這個手續比較麻煩，你要先去找他的車，沒找到他的車，你開流當證明要幹麻。要先找到他的車，在他的同意下，把車子拿回來，如果他不同意，我們也不能強行拿他的車，這樣是違法的；如果他人不在車上，我們會把車子先拖回，再留資料請他跟我們聯絡。一般客人看到地上留的資料，都會打電話跟我們聯絡、處理一下，這樣比較沒有糾紛。原車使用的話，會叫他簽質押車輛借出契約書，然後借出。

六、權利車

*意義

*價格

*風險

*市場

權利車就是沒有辦法過戶的車子，比如說他在銀行有貸款，又來當舖借款，因為他這個車子沒有來源證件，沒有車籍資料，只有一張行照，權利車要怎麼賣？只有開的權利，沒辦法過



戶。因為他跟銀行有借款，車籍資料留在銀行那邊，又來當舖借款，我們不能血本無歸，所以就以權利的車子賣給別人。

(問：這種車可以開流當證明嗎?)

可以開流當證明，因為他車子在我們這邊質當，滿三個月就可以流當。我們賣權利車一定要附帶流當證明、客人的身分證影本、行照正本，還有車子的鑰匙給他。權利車不能過戶，因為他產權不清楚，但是行照上面名字是他的，他有使用權，所以他可以當。

(問：權利車的價格?)

權利車價格很便宜，大概市價的三成左右，他的風險是，有欠銀行錢，車子開出去，如果被銀行看到，銀行請書記官來貼上封條，你這台車就沒了，錢也沒了。

七、當舖業法、動產擔保交易法

*了解

*改進



一、汽車借款(包括留車、免留車)的起源、原因

二、汽車借款的興盛時期、原因

大約十六、七年前開始，以車來借的情形比較普遍，車是大型物件，是為了雙方方便，像金子、手錶那些小東西，可以做小型倉儲，客人有時候就靠那台車討口飯，你把他留車，他不方便。「當」字五千年歷史，只是東西改變而已，從以前的棉被、西裝開始到現在，物品不一樣而已。汽車質借超過十五年了，也是人家做一做，變成普遍。車子也是有價物品，有時候為了客戶的方便，看情形，不一定留車或免留車，車子是他生財的東西，你今天要留置的話，他就沒有生財的器具。

三、汽車借款的金額、數量(每月)

*獲利來源(利息或轉賣)

*占營業額比例

(問：客人想要免留車的話，可以借多少錢?)

不一定，這個要看條件，比如說你開一台車來，你的信用夠不夠，有沒有固定住居，變成我們店家在衡量。收取的費用就照規定。

(問：當舖收當的車子通常是新車還是舊車?)

店家最好要新車，車子沒有一定價格，你要借他幾成是你評估的。就是物品評估的成數，十元我要借他六元，不可能借他十二元。可超貸就是亂貸，那是噱頭。一般會找其他的東西來填補那個漏洞，比如拿黃金來補足。這個是車子價值的問題，而且客人一百萬的車，可能只要借二十萬而已，所以這個沒辦法評估。

(問：一個月做多少件?)

車的部分有進來成交，新客戶的話有三個就不錯了，因為現在不景氣，十個進來問大概打掉九個半，這客人已經風雨飄搖了。因為這家店好不好是要看接觸的客人多不多，你如果當舖要門庭若市，那就爆了。

四、留車借款的流程、手續(從客人來當車~車子出賣)

*分期車的流程(車籍資料、流當、出售?)

*公司車的流程

*利息及期限之約定

(問：我開一台車來當，程序是怎麼樣?)

這台車有沒有貸款，你有沒有固定住居，變成有很多條件，沒有固定的模式，主要是他的信用、職業、收入。車子的話，會對行照、身份證，汽車行車資料，這台車我們查就知道他有沒有貸款，上網打車牌號碼和車主身份證字號，資料相符的話，監理所就會提供法律允許範圍的資料給我們。我們還會對車子的引擎號碼、有沒有事故、有沒有泡水，會一面跟客人聊一面對資料，另一個員工去外面看車子。

(問：有遇過比較奇怪的情形嗎?)

一定有，像變造引擎，有些是存心的，有些是年輕人愛玩車改引擎。

五、免留車借款(原車使用)之流程

- *經營原因
- *計程車多嗎
- *簽的契約
- *收取費用包括
- *找車
- *辦理流當
- *糾紛
- *利弊

免留車的話會留行照、保險卡、領牌登記書、身份證影本，一般留行照和身份證影本就可以了。免留車的話，如果有貸款，車子跟房子一樣，會禁止異動；如果沒有貸款，有的還會再做動產抵押，禁止異動，避免他過戶賣掉。如果有銀行有貸款，他貸多少你要算，很大的比例你幫他清一清都划不來，因為車子會折舊。所以銀行有貸款的話，要做留車、免留車，這個要談一大堆。如果又牽涉到權利車的話更複雜。權利車就是不管他跟銀行借多少，而且權利車評估沒有行情的，比如這台車現在的價錢估有一百萬，或是中古車現在可以賣一百萬，要借多少，三成、四成，如果風險高一點，五成也有人敢做，沒有一定的價錢。

(問：會做計程車的免留車嗎?)

會借個人的計程車，不借靠行車。如果靠行，行照上是車行的名子。

(問：會簽什麼契約嗎?)

會簽免留車切結書，就是說借出期間，你這台車如果有紅單稅金，你(客人)要負起法律責任。

六、權利車

- *意義
- *價格
- *風險
- *市場

(問：所謂的權利車是指什麼?)

權利車就是有雙重債權，這台車是你的，你有向銀行借錢，被銀行設定，但是你還是一樣有這台車的所有權，你把這台車的權利轉給當舖，變成你欠銀行錢沒繳的話，如果一期都沒繳，法律上可能構成詐欺。權利車簡單來說，就是有雙重債權的車。因為他車籍資料在銀行那邊，你不能在路上行駛，我從電視一些專訪了解，權利車是走在法律之間，因為權利車是跟銀行有債權糾紛、跟當舖有債權糾紛，銀行可以把這台車追討回去，當舖也可以，因為當舖賣只賣權利。講難聽一點他只能看，不能在路上開，因四被銀行、當舖發現會被拖回去，所以他不能有在路上行使的權利，是遊走在灰色地帶。

(問：貼牌的情形?)

其實一般我有正常繳紅單，我光明正大的把我的車牌掛在這台車上，警察只會開車牌他掛。比較龜毛的會開扣車單給你，就不讓你開回去了。

(問：車牌他掛發生事故，保險會理賠嗎?)

一定沒辦法。我是保險公司的話，我不會賠，我又不是保這台車。

七、當舖業法、動產擔保交易法

*了解

*改進

(問：其他建議?)

公營當舖是與民爭利。當舖現在被歸類在八大行業，這個(免留車)變成歷史共業。

這台車來當舖借，銀行可以從法律上查封拍賣，當舖業以前常跟當舖業發生糾紛就是這樣。其實不管是計程車或是大型機器，這個就是他的生財器具，跟動產抵押意思一樣，為什麼銀行可以做，當舖不能做？

(問：地下錢莊一個月利息多?)

不曉得，他們是以天數計算。借十萬，先扣二千，實拿，一個月二百分。

地下錢莊其實很好抓，打電話去說要借錢，一下子就抓到了。



一、汽車借款(包括留車、免留車)的起源、原因

二、汽車借款的興盛時期、原因

汽車借款是一個市場的趨勢，是做生意人的手腕，當舖以前的傳統，就是當棉被、腳踏車、手錶，當舖舊的理念就是這樣，順著時代潮流的改變，社會不斷的變化，才會走到汽車借款，為什麼有的人想要留車不留車的原因，第一個，留車對店裡比較有保障，你說不留車，讓他用，一好沒二好，他車子每天在外面跑，碰撞到了，對當舖沒保障。所以留不留車這是每個人經營理念的方向不同，做生意行有行規，道有道規，現在同業會有連線，可是有的人就是不跟你連線，比如這台車是到張三's店借的，張三就上網(登錄)說這台車來張三's店借，可是到了李四's店，李四就不上網(登錄)，你就不曉得這台車有沒有到別家借。因為現在生意很競爭，所以有的人不要上網，客人也會說你不要幫我上網。因為現在系統有很多套，一個店不可能採取很多套，這麼多家當舖也不一定用同樣的系統，所以就會有糾紛，只是時間的早晚，他能包一時，不能包一世，事情發生才知道，他是在張三's店第一個順位借的，卻被李四拿去，一隻牛拆二張皮就是這樣，因為生意競爭嘛。有的時候雖然做原車使用都要押行照，可是客人來說要驗車，要拿行照，他驗車的過程說不定跑去別家，有的當舖為了競爭，就借給他。

三、汽車借款的金額、數量(每月)

*獲利來源(利息或轉賣)

*占營業額比例

四、留車借款的流程、手續(從客人來當舖~車子出賣)

*分期車的流程(車籍資料、流當、出售?)

*公司車的流程

*利息及期限之約定

五、免留車借款(原車使用)之流程

*經營原因

*計程車多嗎

*簽的契約

*收取費用包括

*找車

*辦理流當

*糾紛

*利弊

(問：現在免留車的情形?)

十家將近有九家都不留車，打個比方，客人有做生意的用途，他車給你押在這邊，就像是沒有腳的意思，他沒有代步的工具，他出門都要做大眾客運，他覺得他不方便，我們考慮到給客人方便，可是客人有時候會胡搞。他萬一車子開出去酒駕，車子被警方扣押，對當舖來講全部都毀掉了。因為你不繳罰款，他車子不可能還給你，所以免留車對當舖來講沒保障。這是看個人經營的理念想法不同，一般都是原車使用沒錯，但是萬一客人出一個大車禍，你車子就報廢了。所以我們的立場有考慮到，不借他免留車，但是客人來會講說別家不用留車你

要留車，生意上就是有競爭，所以(當舖)不好做就是這樣。有的客人，曾經有發生過，他車子不留車，開出去沒三天車子被偷，被「殺肉」，車子被偷，給你宰零件去賣，你也沒有保障。當舖本身就是有風險，車子不給你留下來就是跟你賭嘛，所以我每天也是要提心吊膽，萬一你酒駕還是被偷怎麼辦。

(問：那要怎麼降低風險?)

要看他本身做什麼行業，他如果是純粹上下班，這個風險就比較低，如果他每天要跑東跑西，南北奔波就是有風險，而且你車子借他還會有磨損，車子到你手裡要賣不值錢，剩破爛。所以風險也是有。

(問：不來繳利息?)

不來繳利息也有，我們在台北市，可是他人在高雄，就要報協尋，有一些法官他不認同，為什麼原車使用還要要求拖吊費，這就是他不了解，因為你當舖不可能整天在外面找他，一定要委託民間專門協尋車輛幫我們找車，這個費用要車主來負擔。還有法官會問你當舖就是以東西來借才是當，你為什麼不留車呢？當舖就是要抵押，為什麼要給他原車使用，還跟他要協尋費、拖吊費？這個都會問。

(問：民間二、三分借得到嗎?)

一般都是借不到，因為朋友都講，寧願保持朋友，不要金錢來往，因為再怎麼好，朋友都會為了金錢鬧翻。我們人跟舌頭是最好的，舌頭有時候還會被牙齒咬到。有的朋友跟你借錢講一面，要跟他要錢又講另一面，大部分都為了錢會翻臉，除非是認識很久，他才會信任你，可是古時候講，親兄弟也是要明算帳，所以你一般民間借錢，有的人有錢他也不借你，所以為什麼大部分都會跑來當舖。我們有時候看電視會報有的當舖掛羊頭賣狗肉，也是有這個，可是這個很少，這是個人的經營理念想法，所以原車使用，當舖就是跟你賭一把，靠運氣。原車使用是市場趨勢，他有的車子是給銀行貸款，現在大部分他車子來借，都是有銀行貸款，所以每天當舖都要很小心他有沒有正常繳銀行的貸款，他沒繳款，以法律程序來講，銀行是第一順位，當舖是第二順位，就像房屋不動產，民間在講一胎二胎。

(問：有銀行貸款的車子怎麼辦?)

這就是權利車的原因，權利車就是車牌是 1234，權利車是有給銀行借錢，沒有正常繳款，不能在路開，因為銀行準備給你協尋，協尋到就會被銀行扣去，扣去吃虧的是當舖。他就是買分期車貸款。有正常繳款就不算權利車，沒正常繳款，車子被當舖先拖到，當舖就有變通的方式，當舖就會以權利車出售。

(問：做原車使用有沒有什麼降低風險的方法?)

幾乎是沒有辦法，他會跑就是會跑，要靠你自己的判斷，去了解他做什麼行業，可是他說不定現在有在上班，可是隔了一個月、二個月他沒工作了，就沒有辦法繳款，他的想法就是跑，跑被你抓到了再打算，可是他有的人會恐慌，說萬一被抓到了會被打，可是他現在又沒有錢可以還，他想不開就會燒炭，這樣對當舖有損害，銀行也是沒有保障。這個(免留車)講難聽一點就是賭一把。

(問：要做原車使用也要看他的車子價值多少?)

對，以車子年月份，有沒有碰撞，有沒有 AB 車，所講的 AB 車就是說，比如他的車牌是 5678，可是他的車子有去碰撞過，車子的車身號碼有磨損，這個看起來就有 AB 車的可能。引擎號碼和車身號碼不一樣，車身號碼在引擎後面的通風板，所以我們去驗車，檢驗員會下去比對，

行照上面也有引擎號碼。當店的電腦系統和監理所連線，當舖不能收贓物，否則就是違法，所以會叫政府立案，就是這個原因。還要看這個人有沒有被通緝，如果這個人是通緝犯你還借他，就是掩護他，就違法。可是法官常常會覺得當舖不是正規的行業。當舖可以和戶政單位連線，看他的證件是真的還是假的，統一編號相不相符，因為有的人會偽造。

(問：借車只借行照上的所有人?)

對，不能行照是張三的名字，李四來借，到時候會有爭議。

(問：有設定動產擔保的，行照看的出來嗎?)

監理站會秀出動保次數。要從監理站電腦連線查。

(問：靠行的車子行照上看的出來嗎?)

計程車靠行有二種，因為台灣還沒有開放計程車的牌照，除非你是個人計程車行，要申請，要三年內沒有不良違規才可以申請個人車行，如果張三自己買一台車，要去靠行，要租他的牌照，每個月要付常費，還要付一個月一萬元的押金，這個(靠行的車)行照上會寫，我們要知道會車行才能當。所以有的人是自己的車，去靠行；有的人是有營業登記證，沒有車，要去車行租車，車子是車行的。靠行的話，車是自己的，車牌是車行的，但車子是你的。靠行會發靠行證明，保障你的權利，這部車是我的，到時候(不開的時候)我牌還你，你押金要還我。

(問：有靠行的車子不能當?)

有靠行的車子大部分都不能當，除非你知會車行。曾經有同業沒有知會車行，這個車子是他向車行承租的，你沒有知會車行怎麼可以借他錢。如果車子是自己的，要有靠行證明為證。留不留車，因為計程車司機要營業，你給他留車他沒有辦法去賺錢來還你，他這個是營業車，他是靠車子來賺錢，可是他有時候沒有錢，他跟身邊的人都借不到錢，他就會想到跟當舖借錢，借不多，因為他車子在外面開，那當舖就是跟他賭，因為他每天在外面營業，萬一車子發生意外，車子也拿不回來，所以就是賭博。

(問：靠行的車子，如果客人不還錢，要怎麼賣?)

可以，可是要經過法律程序，以本票裁定。大部分當舖都會設定，到監理站設定動產擔保，這樣子當舖也有保障，比如他車子你電腦打出來他沒有貸款，可是他有一天跑去貸款你也不曉得。

(問：銀行有設定動產擔保的車，找到車的話，怎麼處理?)

大部分要問車主怎麼處理，再來是跟銀行談，看他車子有沒有殘值，如果都沒有的話，就用權利車變賣。

六、權利車

*意義

*價格

*風險

*市場

(問：權利車會有什麼問題?)

這個可大可小，萬一有一天路檢，他要把你扣車，這部車本來車牌是1234，可是他用電腦查下去，這部車本來是1234怎麼會變成5678，這是人家說的養一部子車。

(問：權利車一定要掛別人的牌嗎?)

一定要的，因為沒掛別人的牌，你已經沒繳款了，這台車當舖也要找、銀行也要找，銀行也是委託協尋公司拖。像中國大陸可以做很多，可以當不動產、股票，台灣不可以。在台灣就是不能做有價證券，當舖可以當的就是這些，因為台灣的法令約束的有很多。做不動產對當舖來講沒有風險，除非天災，不然房子沒有風險，萬一沒繳款我以正常法律程序來拍賣，風險比較低。

(問：權利車賣得出去嗎?)

現在比較不好賣，因為會被銀行找到，還有會被警察攔檢。買權利車是因為便宜，他覺得我買新車七十萬，第一天開出來就折舊幾萬。

(問：權利車新車舊車都有嗎?)

都有，但是要看他有沒有殘值，要看年份，行照上的年份，幾年不一定，有的是古董車、紀念車，廠牌也不一定，所以沒有一定的價格。

七、當舖業法、動產擔保交易法

*了解

*改進

(問：對當舖業法的建議?)

當舖執法的建議，我個人的看法，以現在來講是九分，可是法官認為當舖九分就是重利，可是他沒有想到你跟民間租的停車場，這些停車費，一萬元四百，還要停車，講難聽一點，當舖就虧錢，一般會收九百元就是說，五分是停車費，由你車主來承擔，因為當舖還要繳稅、租店面，為什麼有些人不來當舖要去地下錢莊，地下錢莊就是以天計息。自古以來當舖給人來印象就是黑白二道，也有人一顆老鼠屎壞了一鍋粥，造成有的客人就會恐慌。現在我們看到媒體的報導，出了事的幾乎都是地下錢莊，當舖的比較少。

(問：如果不跟當舖借就只能向地下錢莊借?)

第一個他東西沒有價值，當舖是說，以你的東西殘值多少，你來當舖當，不然大家都不用開當舖了，都去做地下錢莊。他為什麼會跑去地下錢莊？因為他什麼都沒有，只有身份證，所以才會去地下錢莊。當舖就是以東西的行情多少，來評估借款，當舖就是以東西到那裡，就典當到那裡。

(問：跟停車場租車位的情形?)

車庫停車位跟人家簽約就是以一年計算，租房子可以签合同租半年，車庫很難講，就是要跟業者簽一年。

(問：停車位不是可以一個月租一次嗎)

可是業者的想法就是你當舖一年要給我租幾個車位，因為業者也有保障。大部分一個店(當舖)都會留二十個至三十個車位，因為我是签合同，他不是幫我們保留，他的停車位就是不管你車子有沒有進去，就是要付他錢，業者不用擔心有沒有車停，因為業者他也是要賺錢，他要整理場地、鐵皮屋，24 小時的幫你看管車子，這些費用也是固定的；對當舖來講也是有保障，他不用擔心今天我做到生意，要去找停車場，如果是不信任的業者(停車場)萬一給你車子動手腳，你當舖要怎麼對客人交待？所以當舖委託停車場也是要找信任的，你找不認識的業者，這部車是有價值的東西，萬一他掉了一個零件怎麼辦？所以你找的業者他每天要 24 小時幫你看管車，業者也是有他的風險。