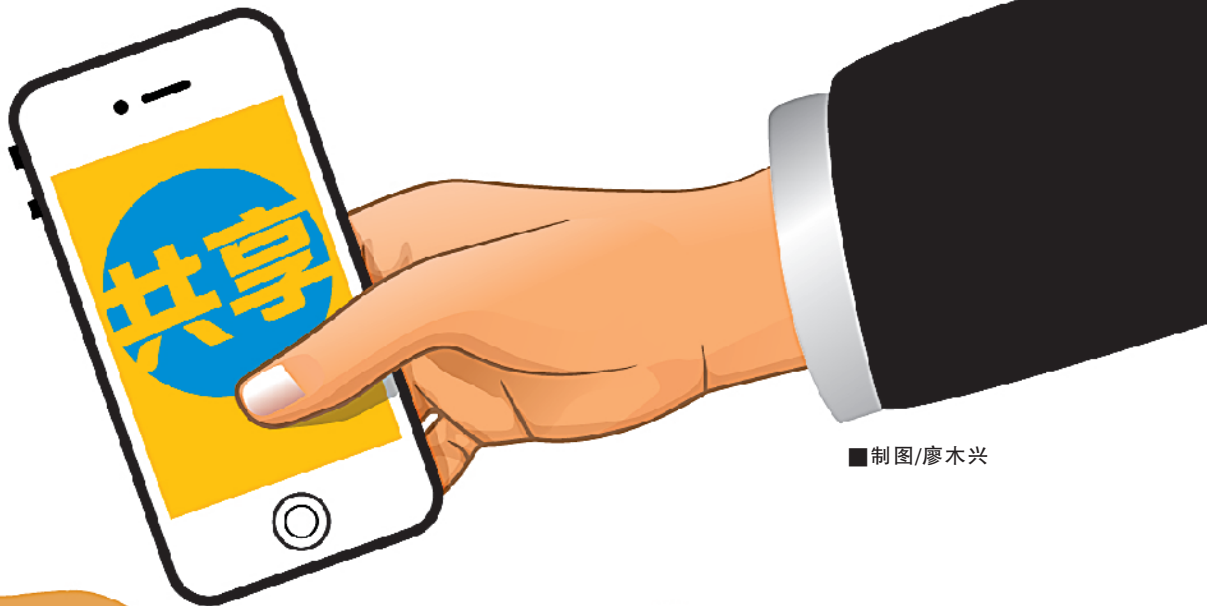


手机租赁变身“共享手机” 租金太贵,隐私泄露……你会埋单吗?

被“共享单车”引爆的共享经济,俨然成为新风口。在共享经济的火热氛围中,手机租赁也顺理成章地被冠以“共享手机”的美名。支付宝平台推出多家创业公司的手机租赁服务后,京东在线也推出了“京东保租”,近日国美又宣布在全国1600多家门店启动“国美租租”服务。

不过,诸如充电宝、雨伞、篮球等,虽然加上“共享”前缀后带来超高人气,但却被用户指责为“伪共享”。在当前的市场态势看,“共享手机”更像是在蹭热点,俨然就是“伪共享”。

■新快报记者 陈学东



■制图/廖木兴

信息安全,共享手机也难保证

个人信息安全,也是手机租赁服务触及的敏感领域。手机原本就是较为私密性的产品,这也让很多人对租赁手机望而却步。

与其他共享物品相比,手机里存储着太多个人隐私信息,照片、视频、聊天记录等等。租赁手机到期还给商家,会不会给用户埋下数据泄露的隐患,这是很多消费者担忧的问题。

“一年租期结束后,可以通过恢复出厂设置抹除手机里的个人信息。”国美电器销售人员表示。“京东保租”平台也声称通过这种方式来抹除手机中的数据。支付宝的服务协议中也可以看到“退租时,为保障乙方的隐私及信息安全,乙方需根据甲方客服指导妥善处理您的数据信息,并关闭寻找 iPhone 功能,注销 iCloud 中的 Apple ID,还原所有设置并抹掉所有内容。”

很多消费者的旧手机之所

以不愿意卖掉或扔掉,就是担心手机里面的个人隐私被泄露。新快报记者曾经采访过废旧手机处理厂家,技术人员告诉记者,仅仅依靠恢复出厂设置,并不能保证手机上的信息被覆盖,恢复出厂设置的手机仍有可能被恢复数据。为了彻底摧毁旧手机中的信息,他们都是采取物理毁坏的方式,即在手机主板上钻孔,以保证数据不可能被恢复。

王会娥认为,手机租赁的商业模式目前处于潜伏期、打磨期,还需要不断完善。比如,租用手机期间,如何鉴定磨损程度;新手机租期一年会限制消费者的尝鲜需求,能不能制定动态的租金标准,让消费者按月甚至按天租手机。“这些都是手机租赁服务商面临的挑战。”王会娥说,手机租赁的市场空间到底有多大,还有待市场检验。

知多 D

“共享手机”不是想租就能租

1 租的手机弄坏了怎么办?

如果收到手机是坏的,或者使用过程中坏了怎么办?笔者了解到,京东和支付宝都推出了必选的保险服务,京东名为“无忧修”,支付宝为“意外保障”。京东的“无忧修”服务在租赁期内如果手机摔坏,可以提供官方授权的免费维修一次。支付宝的“意外保障服务”也可以获得一次由于意外造成的损坏理赔服务。

2 一年租期到了如何处理?

现在各租赁平台的租期一般为一年,一年到期后有三种选择,一种是退租;第二种是续租,续租的费用会和手机的贬值价格相对

应;第三种就是买断,以支付宝的“享换机”平台来说,支付以官网价格为准的尾款便可以买断这部手机。买断的价格前面也说了,并不划算,除非买断后能以不错的价格卖出。

3 信用不够不能租到手机?

是的,手机并不是谁等都能租到。在京东保租上会采用预授权的形式,根据订单金额以及信用担保金将信用卡额度冻结,支付宝上的平台则需要根据芝麻信用的高低,来冻结蚂蚁花呗或信用卡额度。也就是说这些平台都会冻结我们的信用额度,如果信用额度不足还真就租不到。

巨头入局,共享手机大幕开启

日前,国美对外宣布其全国1600多家门店正式推出“国美租租”手机租赁业务。消费者月付330元、每天花11元,就能获得iPhone7(32G)一年的使用权。记者调查发现,一部内存为32G的金色iPhone7,零售价为4488元。目前国美提供一年期的租赁服务,租金共3960元,分月支付,另外需要垫付2100元押金。

京东和支付宝都推出了共享手机。今年6月,京东就上线了手机租赁业务“京东保租”,它所涉及的范围更广,用户在平台上选择了手机的品牌、容量与颜色等,并且确定租期并签署电子租赁协议之后,就可以用信用卡完成支付并租用手机了。

支付宝此前也悄然上线信用租机业务,目前机蜜、趣先享、享换机、乐租4家租

赁平台已陆续入驻到支付宝。这些平台对用户的芝麻信用积分有一定要求,有的需达550分以上,有的需600分以上才可申请。

与国美不同,支付宝和京东推出的是线上手机租赁服务。这些平台除了租金有所差异外,押金政策也有所不同。比如同样为32G的金色iPhone7,“京东保租”需要约2200元的信用担保。支付宝则声称,只要芝麻信用分达到一定标准就可免押金。

除了这些业内巨头外,其他一些企业也加入进来,比如最近才获得数百万种子轮融资的蜜租,还有移动通信连锁企业迪信通,后者宣布将在iPhone8上市后推出租赁业务。

可以想象的是,众多企业的人局,势必会让“共享手机”市场陷入一场大战。

租金太贵,和购机相比无优势

为何加入共享手机大战?国美相关负责人给出的答案是,如今的智能手机早就已经从过去的耐用消费品变成了快消费品,根据国美方面所提供的大数据显示,通常情况下,一般消费者的手机更换频率在17个月左右,因此国美推出租机服务。

“无论是手机制造商还是渠道商,都期盼一种新兴的消费模式,来激活越来越饱和的手机消费市场。”易观研究中心分析师王会娥说,于是手机租赁服务出现了,需要新的商业模式刺激其流通。

众多巨头的高调入局,如今“共享手机”的情况究竟如何呢?或许并没有那么美好。

记者从一些国美门店所了解到的消息,手机租赁业务并没有引来消费者太多关注,业务上线不久,租赁业务并不多。而线上手机租赁平台业务量也多处于不温不

火的状态。

“手机租赁切入的是非刚需消费,并没有戳中用户的消费痛点。”王会娥认为,从多个维度看,租手机与买手机相比,优势并不明显。

记者登录国美租租和京东保租看到,一部内存为32G的金色iPhone7,国美租租上,12期内每月需支付330元,总费用为3960元,其门店价格是4988元,租一年手机仅比全款购买便宜1000元左右。在京东保租上,一部红色版iPhone7(128G)一年的使用权,折合每天租金9.9元,一年共计3959元,而这款手机京东商城售价5199元,仅比租赁贵了1200多元。

按照苹果手机折旧回收价算,iPhone7使用一年,二手机价格远不止1000元。花掉四五千元,却只换来手机一年的租用权,显然不划算。