FREE GUIDE / 2026

무료 배포용

계약서에 서명하기 전에

장기렌트 계약 전 반드시 확인할 15가지

월 렌트료 한 줄로는 알 수 없는 조건들을 항목별로 정리했습니다. 상담사에게 그대로 물어볼 수 있는 질문까지 함께 담았습니다.

객관적 자동차

감이 아닌 기준으로 봅니다.

CHECKLIST 01–15

CONTENTS

확인해야 할 15가지

순서대로 읽어도 좋고, 지금 상담 중인 항목만 찾아 읽어도 됩니다.

01 계약기간은 몇 개월인가요?

02 연간 약정 주행거리는 충분한가요?

03 보증금인가요, 선납금인가요?

04 잔존가치는 얼마로 설정되어 있나요?

05 만기 때 인수할까요, 반납할까요?

06 중도해지하면 비용은 어떻게 계산되나요?

07 누가 운전할 수 있나요?

08 사고가 나면 어디에 연락해야 하나요?

09 반납할 때 사고 때문에 감가를 많이 당하나요?

10 월 렌트료에는 무엇이 포함되어 있나요?

11 월 렌트료 말고 전체 비용도 계산해봤나요?

12 초기비용 0원이 정말 나에게 유리한가요?

13 정말 내가 원하는 차량의 견적이 맞나요?

14 사업자면 무조건 장기렌트가 절세에 유리할까요?

15 최종 계약조건이 처음 들었던 내용과 같은가요?

HOW TO USE

각 항목 끝에는 **상담사에게 그대로 물어볼 수 있는 질문**이 있습니다. 견적을 비교할 때 이 질문의 답을 함께 받아두면 조건이 같은 견적끼리 비교할 수 있습니다.

CHECK 01

계약기간은 몇 개월인가요?

가장 먼저 확인해야 하는 이유

장기렌트 견적을 볼 때 많은 분들이 가장 먼저 보는 것은 **월 렌트료**입니다.

하지만 월 렌트료는 계약기간에 따라 달라집니다.

같은 차량이라도 36개월, 48개월, 60개월 중 어떤 기간을 선택하느냐에 따라 월 납입금뿐 아니라 전체 납입금액, 중도해지 부담, 차량을 바꿀 수 있는 시점까지 달라질 수 있습니다.

그래서 "이 차 월 얼마예요?" 보다 먼저 확인해야 할 질문은 "몇 개월 계약 기준인가요?" 입니다.

계약기간이 길면 무조건 좋은 걸까요?

일반적으로 계약기간을 길게 설정하면 월 납입금이 낮아 보일 수 있습니다. 예를 들어 같은 차량이라도 48개월 조건보다 60개월 조건의 월 납입금이 더 낮게 보일 수 있습니다.

하지만 월 납입금이 낮아졌다는 이유만으로 더 유리한 계약이라고 판단할 수는 없습니다.

차량을 3~4년마다 바꾸는 사람에게 60개월 계약이 맞지 않을 수도 있고, 반대로 한 차량을 오랫동안 이용할 계획인 사람이라면 짧은 계약기간을 선택할 이유가 없을 수도 있습니다.

결국 중요한 것은 **가장 저렴한 월 납입금이 아니라 실제 차량 교체주기에 맞는 기간을 선택하는 것**입니다.

이런 분은 특히 확인하세요

- 차량을 자주 바꾸는 편이다.
- 2~3년 뒤 해외 체류나 이직 계획이 있다.
- 사업 상황이 몇 년 뒤 크게 바뀔 가능성이 있다.
- 단순히 월 렌트료를 낮추기 위해 60개월을 권유받았다.
- 48개월과 60개월의 총비용 차이를 아직 비교하지 않았다.

어떻게 확인하면 되나요?

한 가지 기간만 견적을 받지 말고 최소한 **48개월 / 60개월** 두 가지 조건을 받아보는 것을 추천합니다.

그리고 반드시 동일한 차량 · 옵션 · 보증금 · 선납금 · 약정 주행거리 · 보험조건으로 비교해야 합니다.

상담사에게 이렇게 물어보세요

"48개월과 60개월을 동일한 조건으로 각각 견적 내주세요."

기억하세요

월 렌트료를 낮추기 위해 계약기간을 늘리는 것과, 나에게 유리한 계약기간을 선택하는 것은 다른 문제입니다.

CHECK 02

연간 약정 주행거리는 충분한가요?

왜 중요한가요?

장기렌트에는 대부분 **연간 약정 주행거리**가 있습니다. 1만km, 1만5천km, 2만km처럼 계약할 때 미리 정해 놓고 사용하는 방식입니다.

주행거리가 적게 설정될수록 차량의 예상 잔존가치가 높아질 수 있기 때문에 월 렌트료가 낮아지는 경우가 있습니다.

그래서 가격만 낮추려고 실제 운행거리보다 적은 주행거리로 견적을 받으면 처음에는 저렴해 보일 수 있습니다.

문제는 차량을 반납할 때입니다. 실제 운행거리가 약정거리를 초과했다면 계약조건에 따라 **초과주행 비용**이 발생할 수 있습니다.

예를 들어 생각해보겠습니다

실제로 1년에 2만km를 운행하는 사람이 월 렌트료를 조금 낮추기 위해 연 1만km로 계약했다고 가정해보겠습니다.

4년 동안 계약했다면 약정거리와 실제 주행거리의 차이가 상당히 커질 수 있습니다.

처음 계약할 때 매달 몇 만원을 절약했다고 생각했지만 반납할 때 초과주행 비용을 내야 한다면 처음부터 제대로 비교한 견적이라고 보기 어렵습니다.

무조건 높은 주행거리를 선택할 필요도 없습니다

반대도 마찬가지입니다. 실제로 1년에 7~8천km밖에 타지 않는데 무조건 3만km나 무제한 상품을 선택한다면 필요 이상으로 높은 조건을 선택하는 것일 수도 있습니다.

중요한 것은 많이 설정하는 것도, 적게 설정하는 것도 아니라 실제 운행량에 맞추는 것입니다.

내 주행거리는 어떻게 계산할까요?

현재 차량이 있다면 계기판을 확인하는 것이 가장 정확합니다. 최근 1년 동안 몇 km를 운행했는지 확인해보세요.

현재 차량이 없다면 다음을 계산해보면 됩니다.

출퇴근 왕복거리 × 근무일

- 주말운행
- 명절·여행 등 장거리운행

여기에 약간의 여유를 더하면 현실적인 연간 주행거리를 잡을 수 있습니다.

상담사에게 이렇게 물어보세요

"연 1만km, 1만5천km, 2만km로 했을 때 렌트료 차이가 얼마나 나는지 보여주세요. 그리고 초과했을 때 1km당 비용도 알려주세요."

기억하세요

약정 주행거리는 월 납입금을 낮추기 위한 숫자가 아니라 내가 실제로 얼마나 운행하는지를 기준으로 정해야 합니다.

CHECK 03

보증금인가요, 선납금인가요?

이름은 비슷하지만 완전히 다른 돈입니다

장기렌트 견적을 보면 "초기비용 20%", "초기비용 30%" 같은 표현을 접할 때가 있습니다.

그런데 여기서 가장 중요한 것은 **그 돈이 보증금인지, 선납금인지**입니다. 두 가지는 이름만 비슷할 뿐 성격이 다릅니다.

보증금

보증금은 쉽게 말하면 계약에 대한 **담보 성격의 돈**입니다. 계약조건에 따라 만기 때 정산 후 반환되는 구조가 일반적입니다.

보증금을 많이 넣으면 렌터카사의 금융 위험이 낮아지기 때문에 렌트료가 낮아지는 효과가 생길 수 있습니다.

선납금

선납금은 앞으로 납부할 렌트료 중 일부를 **미리 내는 돈**이라고 생각하면 이해하기 쉽습니다.

즉 월 렌트료를 미리 납부하는 개념이기 때문에 계약 종료 후 돌려받는 보증금과는 성격이 다릅니다. 그래서 선납금을 넣으면 당연히 월 렌트료는 낮아 보일 수 있습니다.

여기서 가격 착시가 생깁니다

예를 들어 A 견적은 초기비용 없이 월 70만원이고, B 견적은 선납금 1,000만원을 넣고 월 50만원이라고 가정해보겠습니다.

겉으로 보면 B가 월 20만원이나 저렴해 보입니다. 하지만 이미 1,000만원을 먼저 납부했기 때문에 두 견적을 월 납입금만 놓고 비교해서는 안 됩니다.

특히 이런 광고를 조심해서 보세요

"OO차 월 39만원"이라는 광고가 있다면, 그 가격 자체가 거짓이라는 의미는 아닙니다. 다만 반드시 확인해야 합니다.

- 선납금이 포함되어 있는지
- 보증금인지
- 약정기간은 몇 개월인지
- 주행거리는 얼마인지
- 특정 트림 기준인지

조건을 모두 맞춰놓고 봐야 정확한 가격비교가 됩니다.

어떻게 확인하면 되나요?

견적을 받을 때 초기비용을 하나로 표현하지 말고 정확히 나눠달라고 요청하세요.

보증금 : OO만원
선납금 : OO만원

이렇게 받아야 합니다.

상담사에게 이렇게 물어보세요

"지금 들어가는 초기비용은 보증금인가요, 선납금인가요? 만기 때 제가 돌려받는 금액이 있다면 얼마인지도 알려주세요."

주의하세요

선납금을 넣어서 낮아진 월 렌트료와 무보증 월 렌트료를 직접 비교하면 가격을 잘못 판단할 수 있습니다.

CHECK 04

잔존가치는 얼마로 설정되어 있나요?

잔존가치를 이해하면
장기렌트 견적이 보입니다

잔존가치는 장기렌트를 이해할 때 굉장히 중요한 개념입니다. 쉽게 설명하면 **"계약이 끝날 때 이 차량의 가치가 얼마 정도 남아 있을 것으로 보는가?"**입니다.

5천만원짜리 차량을 구입한다고 해서 고객이 5천만원 전부를 계약기간 동안 사용하는 것은 아닙니다.

몇 년 뒤에도 차량에는 일정한 가치가 남아 있습니다. 그 예상가치가 잔존가치입니다.

잔존가치가 높아지면?

일반적으로 잔존가치를 높게 설정하면 계약기간 동안 부담해야 할 금액이 줄어들기 때문에 월 렌트료가 낮아지는 방향으로 작용할 수 있습니다.

그래서 똑같은 차량인데도 렌터카사마다 월 렌트료가 다를 수 있습니다. 똑같은 차량인데도
잔존가치는 렌터카사마다 다르게 설정되어있기 때문입니다.

- 할인
- 금리성 요소
- 잔존가치
- 프로모션
- 상품구조

그런데 무조건 잔존가치가 높으면 좋을까요?

그렇지 않습니다. 반납이 목적이라면 높은 잔존가치가 월 렌트료 측면에서 유리하게 작용할 수도 있습니다.

하지만 만기 때 차량을 인수하려고 한다면 이야기가 달라집니다. 잔존가치는 결국 **만기 인수금액과 연결되는 중요한 조건**이기 때문입니다.

따라서 "월 납입금이 가장 낮은 견적" 보다 "내가 반납할지 인수할지에 맞는 잔존가치"를 보는 것이 더 중요합니다.

이런 분은 꼭 비교하세요

- 처음부터 차량 인수를 생각하고 있다.
- 4~5년 후 차량을 계속 탈 가능성이 높다.
- 다른 업체보다 월 렌트료가 유난히 낮은 견적을 받았다.
- 만기 인수금액을 아직 확인하지 않았다.

상담사에게 이렇게 물어보세요

"이 견적은 잔존가치가 얼마로 설정되어 있나요? 만기 인수금액은 얼마인가요? 다른 잔존가치 조건도 비교해볼 수 있나요?"

기억하세요

월 렌트료가 가장 낮은 견적이 항상 나에게 가장 좋은 견적은 아닙니다.

CHECK 05

만기 때 인수할까요, 반납할까요?

계약할 때의 생각과 4년 뒤의 생각은 달라질 수 있습니다

장기렌트를 처음 알아보는 고객에게 "만기 때 인수하실 건가요, 반납하실 건가요?"라고 물어보면 아직 모르겠다는 경우가 많습니다.

당연합니다. 4년 뒤 중고차 시세가 어떻게 될지, 차량 상태가 어떨지, 내 생활환경이 어떻게 바뀔지는 지금 알 수 없습니다.

그래서 중요한 것은 처음부터 무조건 하나를 선택하는 것이 아니라 **두 가지 선택을 모두 이해해두는 것**입니다.

인수가 유리해질 수 있는 경우

예를 들어 계약이 끝날 때 만기 인수금액이 2,000만원인데 동일 차량의 중고차 시장가격이 2,500만원이라면 어떨까요?

차량 상태까지 좋다면 인수를 검토할 이유가 생깁니다.

반납이 유리해질 수 있는 경우

반대로 동일 차량의 중고차 시세가 예상보다 크게 떨어졌거나 차량 상태가 마음에 들지 않는다면 반납이 더 나은 선택일 수도 있습니다.

이것이 장기렌트에서 만기 선택권을 확인해야 하는 이유입니다.

반드시 확인해야 할 것

- 인수 가능 여부
- 반납 가능 여부
- 만기 인수금액
- 계약 연장 가능 여부
- 인수 시 추가비용
- 반납 시 적용되는 기준

중고차 관점에서도 중요합니다

차량을 소유하면 언젠가는 직접 중고차로 처분해야 합니다. 중고차 시세가 크게 떨어져도 그 감가는 소유자가 부담합니다.

장기렌트는 만기 반납이라는 선택지가 존재한다는 점에서 차량 소유와는 구조가 다릅니다.

다만 실제 인수·반납 가능 조건은 해당 상품과 약정을 확인해야 합니다.

상담사에게 이렇게 물어보세요

"만기 때 인수, 반납, 연장 중 어떤 선택이 가능한가요? 그리고 차량을 인수한다면 최종적으로 얼마가 필요한가요?"

기억하세요

계약할 때 '무조건 인수' 또는 '무조건 반납'을 결정하기보다 만기 때 선택할 수 있는 조건을 만들어두는 것이 중요합니다.

CHECK 06

중도해지하면 비용은 어떻게 계산되나요?

장기렌트의 가장 큰 주의사항 중 하나입니다

장기렌트는 이름 그대로 **장기간 사용하는 것을 전제로 설계된 상품**입니다.

따라서 계약기간을 채우지 않고 중간에 계약을 종료하면 중도해지에 따른 비용이 발생할 수 있습니다.

그런데 처음 상담에서는 월 렌트료에 집중하다 보니 중도해지 조건을 제대로 확인하지 않는 경우가 많습니다.

4~5년 동안 어떤 일이 생길지는 아무도 모릅니다

계약 당시에는 48개월 또는 60개월을 아무 문제 없이 이용할 것 같지만 그동안

- 해외 체류
- 직장 이동
- 사업 변화
- 가족 변화
- 다른 차량 필요
- 경제상황 변화

등 예상하지 못한 일이 생길 수 있습니다.

그래서 중도해지 가능성이 전혀 없다고 생각하기보다는 **최악의 경우 어떻게 되는지 정도는 알고 계약해야 합니다.**

'위약금이 있다'는 말만 듣지 마세요

중요한 것은 실제 계산방식입니다. 계약 후 6개월 만에 해지하는 것과 36개월 사용 후 해지하는 것은 상황이 다를 수 있습니다.

따라서 계약 전에 단순히 "중도해지 위약금 있어요."라고 듣고 끝내기보다 실제 기간을 가정해서 설명을 받아보는 것이 좋습니다.

다른 방법이 가능한지도 확인하세요

상품에 따라 중도해지 외에

- 승계
- 차량 변경
- 기타 계약처리 방식

등을 검토할 수 있는 경우도 있습니다. 하지만 이것 역시 상품별 조건이 다르므로 계약 전에 확인해야 합니다.

상담사에게 이렇게 물어보세요

"48개월 계약이라고 했을 때 만약 24개월 정도 사용하고 계약을 종료하면 비용이 어떤 방식으로 계산되나요?

주의하세요

계약할 때는 월 렌트료만 이야기하고 중도해지 질문에는 애매하게 답한다면 약정서를 직접 확인하세요.

CHECK 07

누가 운전할 수 있나요?

장기렌트 보험은 '차량만 보험에 가입되어 있다'고 끝나는 문제가 아닙니다

장기렌트는 렌터카사의 보험조건에 따라 운전 가능한 연령과 운전자 범위가 정해집니다.

본인만 운전할 계획으로 계약했는데 나중에 배우자나 가족, 직원이 운전해야 할 일이 생길 수도 있습니다.

그래서 계약 전 실제 운전할 가능성이 있는 사람을 모두 고려해야 합니다.

특히 확인해야 할 상황

- 부부가 번갈아 운전한다.
- 자녀가 운전할 가능성이 있다.
- 부모님이 가끔 운전한다.
- 법인 또는 사업자 차량으로 직원이 운전한다.
- 여러 사람이 공동으로 사용하는 차량이다.

연령조건도 중요합니다

예를 들어 특정 연령 이상만 운전 가능한 보험조건인데 실제 운전자가 그보다 어리다면 문제가 될 수 있습니다.

따라서 렌트료를 조금 줄이기 위해 실제 운전자와 맞지 않는 연령조건을 선택하면 안 됩니다.

어떻게 확인하면 되나요?

계약 전에 상담사에게 "누가 이 차를 운전할 가능성이 있는지" 먼저 정확하게 이야기하세요.

그리고 약정서에서 운전자 범위를 확인하면 됩니다.

반드시 확인할 항목

- 운전자 최저 연령
- 본인 외 배우자 가능 여부
- 가족 범위
- 직원 운전 가능 여부
- 추가운전자 등록방법
- 운전자 변경방법

상담사에게 이렇게 물어보세요

"저 외에 배우자와 가족도 운전할 수 있나요? 실제 보험이 적용되는 운전자 범위와 연령조건을 정확하게 알려주세요."

기억하세요

보험조건은 렌트료를 낮추기 위한 조건이 아니라 실제 운전자를 보호하기 위한 조건입니다.

CHECK 08

사고가 나면 어디에 연락해야 하나요?

차량을 받은 뒤 반드시 저장해야 할 번호가 있습니다

장기렌트를 이용하다 사고가 발생하면 렌터카사의 사고처리 절차를 따라야 합니다.

그런데 사고는 평일 낮에만 발생하지 않습니다. 늦은 밤이나 주말, 공휴일에도 발생할 수 있습니다.

그때 담당 영업사원에게 전화했는데 연락이 되지 않는다면 난감해질 수 있습니다.

사고가 나면 먼저 확인할 것

- 사고접수 연락처
- 긴급출동 번호
- 고객 부담 면책금
- 지정 정비업체 이용 여부
- 사고 접수 후 수리절차

왜 임의로 수리하면 안 될까요?

렌터카는 차량 소유자가 고객 본인이 아니라 렌터카사이기 때문에 사고처리를 회사의 절차에 따라 진행해야 하는 경우가 있습니다.

따라서 사고가 났다고 해서 평소 이용하던 공업사에 바로 입고하기보다는 먼저 렌터카사에 사고접수를 하는 것이 안전합니다.

출고받은 날 바로 해야 할 일

차량을 받은 뒤 휴대폰 주소록에 **"OO렌터카 사고접수"**라고 저장해두세요.

사고가 발생한 순간에는 검색할 여유가 없을 수 있습니다.

상담사에게 이렇게 물어보세요

"사고가 발생하면 어디에 가장 먼저 연락하면 되나요? 긴급출동 번호와 면책금, 수리절차까지 알려주세요."

기억하세요

좋은 계약은 출고로 끝나는 것이 아니라 사고가 났을 때 어떻게 처리하는지까지 알고 시작하는 계약입니다.

CHECK 09

반납할 때 사고 때문에 감가를 많이 당하나요?

장기렌트 고객들이 가장 많이 걱정하는 부분입니다

장기렌트를 알아보는 분들이 자주 하는 질문이 있습니다.

"반납할 때 문콕 하나만 있어도 돈 많이 내나요?"
"사고 나면 감가 엄청 붙는 거 아닌가요?"

이런 걱정은 충분히 이해할 수 있습니다. 하지만 인터넷에 있는 한 사람의 경험담을 모든 렌터카 계약에 적용해서는 안 됩니다.

국산차와 수입차도 다를 수 있습니다

강의에서도 국산차와 수입차 상품은 반납 시 사고·감가 기준에서 차이가 있을 수 있다고 설명합니다.

따라서 "사고 나도 무조건 아무 상관없다." 또는 "사고 한 번이면 무조건 큰돈을 내야 한다." 두 가지 모두 지나친 단정입니다.

실제 계약하는 렌터카사의 **반납 기준과 약관**을 확인해야 합니다.

반드시 확인해야 할 항목

- 범퍼 도색
- 외판 판금
- 외판 교환
- 휠 스크래치
- 타이어 상태
- 유리 손상
- 실내 손상
- 골격 사고
- 미수리 사고
- 초과 주행거리

소유차와 비교하면 다른 관점도 있습니다

내가 차량을 직접 소유하고 있다면 사고 후 정상적으로 수리하더라도 중고차로 판매할 때 사고 이력에 따라 가격이 떨어질 수 있습니다.

예를 들어 뒤에서 큰 사고를 당해 주요 부위가 수리되었다면 내가 사고를 낸 것이 아니더라도 중고차 시세에는 영향을 줄 수 있습니다.

장기렌트는 차량을 렌터카 회사가 소유하고 고객은 이용하는 구조이므로 **소유 차량을 직접 중고로 처분하는 것과는 다른 관점에서 봐야 합니다.**

다만 이것 역시 상품별 반납 약관을 기준으로 판단해야 합니다.

상담사에게 이렇게 물어보세요

"반납할 때 외판 교환이나 도색, 휠 손상, 사고 수리 등이 있으면 어떻게 평가되나요? 실제 반납 기준표나 약관을 볼 수 있을까요?"

기억하세요

'사고 = 무조건 손해'가 아니라 내가 계약하는 상품의 반납 기준을 먼저 확인하는 것이 중요합니다.

CHECK 10

월 렌트료에는 무엇이 포함되어 있나요?

장기렌트를 다른 구매방법과 비교할 때 꼭 봐야 합니다

장기렌트의 월 렌트료는 단순히 자동차 가격만 나눠서 내는 돈이 아닙니다.

상품에 따라 자동차세와 보험 등 여러 비용이 포함되어 있습니다.

장기렌트 월 70만원 VS 할부금 월 70만원

그런데 소비자가 위 두 가지만 보고 두 상품의 비용이 동일하다고 생각하면 정확한 비교가 아닐 수 있습니다.

별도로 들어가는 비용이 무엇인지 확인하세요

장기렌트 견적을 받을 때 다음 항목을 구분해서 확인하세요.

- 자동차세
- 보험료
- 정비
- 소모품
- 기타 관리비용

정비 포함형인지 정비 미포함형인지에 따라서도 가격이 달라질 수 있습니다.

현금·할부와 비교할 때도 마찬가지입니다

차량을 직접 소유하면

- 자동차 보험
- 자동차세
- 취등록 관련 비용
- 향후 차량 처분

등을 별도로 고려해야 합니다.

그래서 장기렌트와 현금·할부를 비교할 때는 **월 납입금 하나가 아니라 동일한 비용 범위로 비교해야 합니다.**

삼담사에게 이렇게 물어보세요

"지금 말씀하신 월 렌트료 안에 자동차세와 보험이 포함되어 있나요? 제가 차량을 이용하면서 별도로 부담해야 하는 비용을 알려주세요."

기억하세요

가격을 비교할 때는 숫자가 같은지가 아니라 그 숫자 안에 무엇이 들어 있는지를 봐야 합니다.

CHECK 11

월 렌트료 말고 전체 비용도 계산해봤나요?

월 납입금은 이해하기 쉽지만 때로는 판단을 흐릴 수 있습니다

A업체 월 63만원, B업체 월 66만원.

이렇게 두 견적을 보면 대부분 A업체가 더 저렴하다고 생각합니다. 하지만 실제 계약조건까지 같은지 확인해 봐야 합니다.

월 렌트료가 다른 이유는 많습니다

- 계약기간
- 약정 주행거리
- 보증금
- 선납금
- 잔존가치
- 보험조건
- 차량 옵션
- 할인조건

이 중 하나만 달라져도 월 렌트료가 달라집니다.

3만원 차이가 작아 보여도

월 3만원 차이는 48개월이면 144만원입니다.

하지만 반대로 월 3만원 저렴한 견적에 선납금 500만원이 들어가 있다면 이야기가 완전히 달라집니다.

그래서 계약을 비교할 때는 월 렌트료 → 전체 비용 순서로 봐야 합니다.

가장 기본적인 계산

반납 예정이라면

초기 납입금 + 월 렌트료 × 계약개월

인수 예정이라면 여기에 **만기 인수금액**까지 추가해서 봐야 합니다.

다만 보증금처럼 반환될 수 있는 돈은 선납금과 성격이 다르므로 구분해서 계산해야 합니다.

상담사에게 이렇게 물어보세요

"월 렌트료만 말고 제가 계약기간 동안 실제로 납부하는 전체 금액을 계산해주세요. 만기 인수할 경우와 반납할 경우도 따로 보여주세요."

기억하세요

좋은 견적 비교는 '월 얼마 싸다'에서 끝나는 것이 아니라 전체 구조를 비교하는 것입니다.

CHECK 12

초기비용 0원이 정말 나에게 유리한가요?

초기비용이 없는 것은 분명 큰 장점이 될 수 있습니다

장기렌트를 선택하는 이유 중 하나는 차량을 구입할 때 큰 목돈이 필요하지 않은 조건을 만들 수 있다는 점입니다.

신차를 직접 구매하면 차량가격 외에도 등록 관련 비용, 보험료 등 초기에 현금이 필요한 부분이 생길 수 있습니다.

강의에서도 신차 구매 시 초기 현금이 필요한 고객에게 장기렌트가 하나의 대안이 될 수 있다는 내용이 다뤄집니다.

하지만 초기비용 0원 = 가장 저렴하다는 뜻은 아닙니다

초기비용 없이 계약하면 당장의 현금부담은 줄어듭니다.

반대로 여유자금이 있는 고객이라면 일정 보증금을 넣어 렌트료 조건을 개선할 수도 있습니다.

어느 쪽이 좋은지는 고객마다 다릅니다.

현금이 중요한 사람

예를 들어 사업자가 가진 5천만원을 자동차 구입에 사용하지 않고 사업확장이나 운영자금으로 사용할 수 있다면 초기비용을 최소화하는 것이 더 중요한 선택일 수 있습니다.

총비용이 중요한 사람

반대로 충분한 여유자금이 있고 앞으로 자금을 사용할 계획도 없다면 보증금을 넣은 조건과 무보증 조건을 비교해서 총비용을 줄이는 것이 더 중요할 수도 있습니다.

결국 질문은 이것입니다

"나는 지금 현금을 보유하는 것이 중요한가?" 아니면 "현금을 일부 넣더라도 전체 비용을 줄이는 것이 중요한가?"

상담사에게 이렇게 물어보세요

"초기비용 없는 조건과 보증금을 넣는 조건을 같이 보여주세요. 월 납입금과 전체 비용이 각각 얼마나 차이 나는지도 알려주세요."

기억하세요

초기비용 0원은 장점이지만 모든 사람에게 정답은 아닙니다.

CHECK 13

정말 내가 원하는 차량의 견적이 맞나요?

같은 차 이름이라고 같은 가격이 아닙니다

예를 들어 같은 그랜저라도

- 엔진
- 트림
- 옵션
- 색상
- 연식

에 따라 차량가격은 크게 달라질 수 있습니다.

따라서 광고에서 **"그랜저 월 OO만원"**이라고 봤다고 해서 내가 원하는 그랜저 역시 같은 금액이라고 생각하면 안 됩니다.

가격이 유난히 저렴하다면 먼저 차량조건부터 확인하세요

광고의 가격은

- 기본 트림
- 옵션이 거의 없는 차량
- 특정 재고
- 특정 계약기간
- 특정 초기비용

기준일 수도 있습니다.

실제로 내가 원하는 옵션을 추가하면 가격이 달라지는 것은 자연스러운 일입니다.

견적서에는 최소한 이것이 있어야 합니다

- 정확한 차종
- 연식
- 엔진
- 트림
- 선택옵션
- 외장색상
- 내장색상
- 차량가격

즉시출고 차량이라면 실제 확보되어 있는 차량인지도 확인해야 합니다.

특히 '즉시출고'를 확인하세요

고객이 빠른 출고를 원하는 경우에는 단순히 제조사 발주견적이 아니라 실제 확보 가능한 차량인지가 중요합니다.

차량이 확보되어 있지 않은데 가격만 먼저 이야기하면 이후 차량 변경과 조건 변경이 발생할 수 있습니다.

상담사에게 이렇게 물어보세요

"제가 말씀드린 트림과 옵션이 정확하게 포함된 차량인가요? 차량가격과 옵션 내역까지 견적서에 표시해주세요."

기억하세요

렌트료를 비교하기 전에 먼저 같은 차량을 비교하고 있는지 확인해야 합니다.

CHECK 14

사업자면 무조건 장기렌트가 절세에 유리할까요?

가장 많이 오해하는 부분 중 하나입니다

장기렌트 상담에서 흔히 듣는 이야기가 있습니다.

"사업자시면 비용처리 되니까 무조건 렌트가 좋습니다."

하지만 실제 세금은 그렇게 단순하지 않습니다.

사업자라고 해서 모두 소득구조와 과세형태가 같은 것도 아니고 차량의 용도도 다릅니다.

사업자라면 먼저 내 상황부터 봐야 합니다

확인할 내용은 다음과 같습니다.

- 개인사업자인가
- 법인인가
- 업종은 무엇인가
- 과세형태는 무엇인가
- 실제 소득과 비용은 어느 정도인가
- 차량을 사업에 어떻게 이용하는가
- 어떤 차량을 선택하는가

렌트만 비용처리가 가능한 것도 아닙니다

차량을 현금이나 할부로 구입해도 조건에 따라 사업 관련 비용으로 처리할 수 있는 영역이 존재합니다.

따라서 **"절세하려면 무조건 렌트"**라는 식으로 판단해서는 안 됩니다.

오히려 질문해야 할 것은

"내 사업에서 이 차량을 어떤 방식으로 사용하는가?"입니다. 그리고 실제 세금 차이가 얼마나 발생하는지를 따져봐야 합니다.

부가세도 따로 확인해야 합니다

차량 종류와 사업자 상황 등에 따라 부가세 관련 처리가 달라질 수 있으므로 **사업자 = 차량 부가세 무조건 환급**으로 이해하면 안 됩니다.

최종 확인은 세무전문가에게

자동차 상담사는 차량과 금융상품을 설명할 수 있지만 고객 개개인의 최종 세무판단은 세무대리인과 함께 확인하는 것이 가장 안전합니다.

상담사에게 이렇게 물어보세요

"제가 사업자인데 무조건 렌트가 좋다는 설명보다 제 업종과 소득구조에서는 어떤 부분을 세무사에게 확인해야 하는지 알려주세요."

기억하세요

사업자라는 사실보다 '어떤 사업자가 어떤 차량을 어떤 용도로 사용하는가'가 더 중요합니다.

CHECK 15

최종 계약조건이 처음 들었던 내용과 같은가요?

마지막 확인이 가장 중요합니다

처음 상담을 받을 때는 월 렌트료가 얼마이고 어떤 차량이고 어떤 조건인지 설명을 듣습니다.

그 후 차량 확인 → 심사 → 계약 과정을 거치게 됩니다. 이 과정에서 상황에 따라 차량이나 조건이 변경될 수도 있습니다.

그래서 최종 본인인증이나 전자약정 전에 **처음 들었던 조건과 최종 조건이 동일한지 반드시 한 번 더 확인해야 합니다.**

마지막에 확인할 8가지

1 **차량** — 차종, 트림, 옵션이 맞는가?

2 **계약기간** — 48개월인지 60개월인지?

3 **약정 주행거리** — 연간 몇 km인가?

4 **보증금** — 얼마인가?

5 **선납금** — 있는가?

6 **월 렌트료** — 최종 금액이 얼마인가?

7 **잔존가치 / 만기 인수금** — 얼마인가?

8 **보험 및 만기조건** — 처음 안내받은 내용과 동일한가?

말보다 기록으로 남겨두세요

가능하면 전화로만 설명을 듣지 말고 견적서 · 문자 · 카카오톡 · 이메일 등 기록으로 확인하세요. 서로에게 좋습니다.

고객은 계약조건을 다시 확인할 수 있고 상담사 역시 정확하게 안내한 기록을 남길 수 있습니다.

계약이 급하더라도 한 번은 확인하세요

원하는 차량이 한 대밖에 없거나 프로모션 마감이 임박했다는 이유로 계약을 서두르게 되는 경우도 있습니다.

차량 확보가 중요한 상황은 분명 존재합니다. 하지만 그렇더라도 최소한 최종 조건을 한 번 확인한 뒤 인증하는 것을 권합니다.

상담사에게 이렇게 물어보세요

"제가 지금 인증하기 전에 최종 계약조건을 한 번 정리해서 보내주세요. 처음 안내받은 조건과 동일한지 확인하고 진행하겠습니다."

15가지 확인이 끝났습니다.

CLOSING

최종적으로 기억해야 할 한 가지

장기렌트에서 가장 중요한 것은 **"누가 가장 싸게 해주는가?"** 만이 아닙니다.

같은 차량이라도

계약기간 · 주행거리 · 잔존가치 · 초기비용 · 보험 · 반납조건 · 만기계획

에 따라 고객에게 유리한 조건이 달라집니다.

그래서 좋은 상담은 **먼저 상품을 정하고 고객을 끼워 맞추는 것이 아니라, 고객의 상황을 먼저 확인한 뒤 상품을 비교하는 것**이라고 생각합니다.

장기렌트가 더 유리한 사람도 있고,
리스가 더 나은 사람도 있고,
현금이나 할부로 구매하는 것이 더 나은 사람도 있습니다.

결국 가장 중요한 것은

가장 싼 월 렌트료가 아니라
나에게 맞는 구매조건을 찾는 것입니다.

내 상황에 맞는 구매방식도 확인해보세요.

보험료 · 보유기간 · 주행거리 · 월 예산을 입력하면 현금 · 할부 · 중고차 · 장기렌트 · 리스 중 무엇부터 비교할지 확인할 수 있습니다.

무료 3분 진단 · car-choice-check.user6655.chatgpt.site
직접 상담 · 홍현수 실장 010-6655-6241

※ 렌터카사, 차량, 심사조건, 시기 및 개별 약정에 따라 실제 조건은 달라질 수 있습니다. 계약 전 최종 견적서와 약정서를 반드시 확인하세요.

객관적 자동차
감이 아닌 기준으로 봅니다.