



行业“潜规则”阻碍车市发展

最近几年,汽车行业的“霸王条款”屡见报端,随着车企竞争加剧,这种与消费者“玩心眼”的行业潜规则现象正在变得越来越没有市场。本报记者在临沂汽车市场采访时发现,行业内依旧存在“强行安装”、“绑架消费”等现象,不少业内人士表示,汽车行业消费维权或已制约了行业发展。

本报记者 王文卿

汽车行业乱象依旧不减

“刚买了一辆一百多万的汽车,关键还是进口汽车,谁曾想开回去还没有两个月车子就趴窝了,本来想着年前买车春节使用的,结果给我额外增加了那么多烦恼,十万八万的小车也就罢了,这个问题4S店解决不好我会一直维权的。”市民杨先生说,前段时间他在沂河路一家汽车4S店内买的一辆豪华车出现了问题,结果汽车商家始终没能给他一个合理的解决方案。

记者采访中发现,汽车维权不分高低贵贱,不仅有上百万的豪华汽车品牌会遇到类似问题,就是平常人们代步用的小车也会因为交易中的这种或者是那种问题而产生纠纷。“我之前看好这款车,可是后来因为其他原因不想买这款车了,4S店工作人员却告诉我说‘定金’不能退了,跟我玩文字游戏这让我很恼火。”家住富民小区的崔女士说。

一位行业内部人士向记者透露,这两年随着汽车厂商行业竞争加剧,每个汽车品牌都很重视品牌形象,不论是哪个环节都非常重视,生怕因为一个不愉快而影响整个品牌形象。但是,不难发现一些隐性的像售后、保险、索赔等霸王消费依旧还存在。

消费者维权意识有待加强

随着“3·15”的临近,记者通过各种方式了解到,近年来随着汽车保有量的不断提升,汽车行业的维权投诉案例呈现有增无减的趋势,而大多数消费者遇到此类问题的时候往往都是选择“息事宁人”,部分消费者根本识破不了一些商家的“投机行为”。

其实,在众多不为人知的“投机”行为中当属低配车高配卖最“丧心病狂”,而这种案例一般人若不是细心确实很难发现。“我买的在外表看上去就是一辆高配车,但是当我去办理手续的时候却发现这辆车的出厂配置是低配,出现这样的情况真是让人哭笑不得,这种欺骗消费者的行为已经造成了很恶劣的影响。”市民杨先生说,“这辆车我是花了高配车的价钱,虽然是经过经销商改装它的配置也能达到高配车的要求,但是这毕竟‘不厚道’。”

“汽车是易损耗品,在平常的使用或者是保养过程中很容易产生一些额外支出,特别是汽车保养方面,市场中的很多美容饰品要比4S店便宜,甚至一些4S店会在市场中招标普通汽车贴膜来混充名牌产品。”一位在业内干过很长时间的从业者说,“可是这种消费又往往属于监管盲区,买卖属于双方自愿行为,不好针对此类事件定性。”

链接

汽车消费“防忽悠”讲堂

“超值礼包”水分多

案例:王小姐买车时选择了商家赠送的号称“千元大礼包”,里面主要包括车内的装饰等五六件东西,让她觉得非常划算。可使用时才发现赠送的地胶、脚垫等散发出强烈的味道,以至于在车内待久了就头晕、头痛。经朋友提醒才知道,就是这“千元大礼包”里面的劣质产品惹的祸。

观点:遇到商家推销大礼包的时候,多问几个为什么。问问为什么这个大礼包值这么多钱?如果不要大礼包的话,是否可以同等价值折算到车价里面去?

“加价销售”

案例:春节前,小张急着买辆新车过年,千挑万选终于锁定了一款上市不久的明星车型。然而去买车时,却被销售人员告知,货源紧张,要想年前提车必须加价2万元,而且这多给的2万元还不会开到发票上面。

观点:遇到有商家加价销售的时候,消费者可以直接去工商局投诉。高于厂家指导价销售这已经是违法行为了,完全可以走法律途径解决。现在市场上可选择的车型比较多,

消费者也不要认死理,多看看多挑挑,也就不会助长加价之风了。

“最低价没车买”

案例:刘小姐看中了某款小型车,最吸引她的是厂家号称该车最低售价仅在3万元以内。但到经销商处看车后才知道,这款最低价位的车厂家根本没生产,想买也买不到。于是几经挑选,刘小姐最终以高出3万元的价格买了较高配置的同款车型。

观点:这种低价车的噱头摆明了就是忽悠消费者的,先用低价把消费者的注意力吸引过来,然后再用没货逼消费者买高出最低价位的高配置车型,厂家可谓是一举两得。使用低价车招数的车型往往配置种类非常多,而且最低价那款车配置非常低。消费者在选车时不要一味只看低价,多看看车型配置就能识破厂家的花招。比如之前一款低价车,该低价车型竟然连空调都没有,这样的配置当然不可能有购买的必要了。或者在看车前可以电话咨询经销商,提前了解有没有低价车可买。

莒南联社打造 全程响应客户服务体系

今年以来,莒南联社大力推进服务营销渠道转型,全力打造全程响应服务体系,有力提升了整体服务水平。

该社大力发展电子银行业务,拓展市场份额,以全方位、全时空服务,提升业务服务质量。截至2月末,在全县布放网银体验机39台,存取款一体机16台,ATM机48台,开通银行卡38.87万张。同时,该社搭建“汽车银行”流动金融服务平台,在乡镇集市、农副产品收购点、商场超市及专业市场开展上门服务。累计为3716位农户提供现款兑付,办理业务2960笔,金额达1371万元。此外,该社大力开展金融服务示范点建设,建立社区金融服务点9处,针对社区居民、上班族、小微企业的具体要求提供不定时服务,打破了传统柜面服务时间的局限性。(张守英)

公告

侯俊峰,兰山区金雀山办事处南坛小区6号楼中单元一层西户产权证号:临房权证兰山区字第1332088号丢失,声明作废。
2015年3月10日

取消拍卖公告

我公司2015年3月9日在《鲁南商报》A06版刊登一则拍卖公告,现将拍卖公告内容中的“1.被执行人夏志国所有的鲁C800M2凯马小型货车一辆。2.被执行人高新读所有的位于莒南县文峰镇魏家潘店村的机器设备一套。3.被执行人临沂市乐士德工具有限公司所有的机器设备一套”取消拍卖,其他事项不变,特此公告。
山东景鸿拍卖有限公司
二〇一五年三月十日



保本!保收益!理财更无忧!

保本理财,首选浦发银行“汇理财”

5.1%
年化收益率

近期,随着央行存款利率的下调,许多银行的理财产品收益也都下降。不过,浦发银行保本保息“汇理财”产品,收益不降反升,逆势上扬,为广大存款客户带来一份惊喜!

浦发银行传统亮点保本保息理财产品——汇理财,全年365天,天天有售,每周两期,是咱老百姓安心投资理财的首选!额度有限,先到先得。

本期收益如下:

期限	起点金额	年化收益率	同档期存款利率	汇理财与存款收益对比(每10万元)
35天	5万元	4.7%	0.35%	423元
3个月	5万元	4.9%	2.1%	700元
6个月	5万元	4.9%	2.3%	1300元
12个月	5万元	5.1%	2.5%	2600元

优势: 1.到期资金即到账,无需到期后还要等待资金到账;2.保本保收益,不需任何担心;3.可以用以开具存款证明,可质押贷款;4.可以满足流动性的需求;5.既享有理财产品高收益,又拥有储蓄存款的安全和灵活。

目前,浦发银行旗下另一款开放式拳头理财产品——天添盈1号,凭借收益高,到账快,结算及时等特点,受到广大资金流动性要求高的投资者的青睐!

近期开放式理财产品收益如下:

产品名称	投资周期	起点金额	预期年化收益率
天添盈1号	1天	5万元	4.6%
天添盈2号	1天	100万元	5.0%
周周享盈1号	7天	5万元	5.2%

优势: 1.具有T+0超快流动性,随用随取,灵活似“活期”,让投资者在享受“活期”便利的同时,收获中长期理财的收益。2.为客户提供7*24小时不分昼夜的申购和赎回服务,赎回时本金实时到账,收益每日计提,按月结转。

临沂分行营业部8966768、兰山支行8966800、罗庄支行8926588、沂水支行2228588、莒南支行7882168、北城名居社区支行8962788