

# 零利率购车藏猫腻 要想买车先“避坑”

## 销售中捆绑保险、上牌费、金融服务费等

新年将至,买台车回家过年成了很多人的“小目标”。有商家趁此机会打着“零利率、零首付,新车开回家!”的口号,大肆招揽消费者进店买车,实则套路满满,最终消费者可能要多付不少购车款。

日前,记者走访多家汽车4S店发现,打着低利率、低首付招牌暗中收各种附加费用的店面比比皆是。

### 引导分期付款 实收金融服务费

近日,记者以购车为名,随机调查了北京6家汽车品牌4S店发现,其中5家都在收取金融服务费,收取的额度从3000元到上万元不等。

在通州的一家本田4S店,记者一进店门就有销售顾问来询问意向车辆和付款方式。在确定记者全款买车后,该销售顾问表示,分期可以在原有优惠基础上再进行让利,并展示了“分期付款优惠信息”。他还提示记者,选择车企旗下的汽车金融公司分期付款有更多优惠,并且3成首付起,两年分期0利率十分划算。

在记者说要全款购买时,这位销售顾问表示,要全款的话就必须选择购买一份价值3000元的行驶大礼包,包含行车记录仪、车模、脚垫等物品。随后,在记者询问办理分期需不需要费用时,销售顾问表示,无论几成首付都需要3000元的手续费,并笑称:“现在分期不收服务费的吗?”

记者在调查中了解到,经销商在办理分期手续之前,都会向消费者收取一定的服务费,费用一般在贷款额度的3至5个百分点左右。

调查过程中,宝马4S店的一位销售顾问表示:“我们都会提前告知消费者有这个费用,因为办理贷款手续的话确实需要一定的服务,包括一站式的带新申请、资金安全保障以及相关的售后服务,而且提供了正规的发票,并且每次收取的费用也是根据客户选择贷款年限来设定,客户普遍都会理解和接受的。”

### 保险捆绑销售 新车上险不打折

记者在调查的过程中还发现了不少捆绑销售和乱收费的现象。

不少销售顾问都表示,一般情况下全款买车只需第1年在店内购险,而贷款买车则强制投保时间更长。至于投保金额,一辆20万元左右的车,全险金额在一年5000元左右,在店内买保险也只能选择全险。同样的保险项目,在保险公司只需不到4000元就可购买。

沃尔沃4S店的一位销售顾问表示,如果不在店内买保险的话,就不能按先前谈好的优惠售



卖车辆。该销售顾问表示:“保险必须由店内代买,这是公司的规定。我们这平安、人保、大地都有,和外边买是一样的。”一家4S店内销售顾问告诉记者。当记者表示从保险公司那里买可以便宜些时,该销售顾问则说:“无非也就千把块钱,但是在我们这儿买很方便,理赔、维护都是直接到店里,零配件也都是原装的。”

据了解,各家保险公司为了抢生意会进行返点。而4S店拥有稳定的客户源,新车商业险返点优惠最高能达到40%至45%,这部分高额返点最终会交到店内。

### 额外收费 填补降价缺口

记者注意到,在几份销售车辆报价单中,还出现了出库费的情况,本田4S店的出库费为1000元。对于为何收取这项费用,4S店销售顾问告诉记者:“经销商进车后放在车库里需要支付场地费用以及管理费用。北京地区的4S店会收取这项费用。”并且该销售顾问表示,可能每个品牌对这项收费的叫法有所不同,有的叫提车费,也有的写成综合服务费。

记者还发现“上牌费”也成了必收费项目。一家4S店给出的详细价目表,其中“上牌费”3000元。销售顾问解释,交费后4S店会代办挂牌手续,车主可直接到店内提车上路,这和保险费已成为购车的常规价目。而如果消费者自己上牌几百块就可以搞定。对此销售顾问表示:“羊毛出在羊身上,客人被抢过来之后,之前价格的缺口只能通过各种服务费来填补了。”

### 业内人士: 利息披上了 服务费的“马甲”

既然已经免息,经销商又为何收取“披着马甲的利息”呢?据业内人士透露:“现在竞争激烈,价格透明,车的价格可能不赚钱甚至亏钱。很多时候都是低价跟同行抢客,再用手

续费、服务费里面赚回来。同时,汽车厂家会给4S店返点,但对进车数量、按揭生存率、贷款客户量、二手车量及指定车型销售量等指标有要求,需要增加一定的分期购车数量。因此,4S店对销售人员成功完成一单分期会有更多的提成奖励,这也刺激了销售不遗余力地推荐消费者分期付款。”

而汽车厂家为提振销量,会根据销售策略对不同车型推出相应的汽车信贷贴息方案。一般而言,单价越贵,主打车型的贴息幅度越高。以某款20万元左右的轿车为例,主机厂给出6000元的贴息,消费者贷款利息少于6000元时,利息全部由主机厂承担,也就是“免息贷款”。当贷款数额较大时,超出部分由消费者自己负责,这就是低息贷款。

### 专家: 收取服务费必须保证 公司具有相应资质

对于金融服务费是否合理,业内专家表示,消费者从汽车4S店购买车辆,在分期付款的情况下,汽车4S店会收取一定比例的金融服务费,服务内容主要是金融产品介绍、协助办理贷款等,可视为一种中介服务,收取费用有一定的正当性,但该服务费的收取首先必须保证公司具有相应的金融服务资质,否则收取服务费于法无据,其次应当符合双方的约定,并保障消费者的知情权和公平交易权,如果是未向消费者告知,可能涉及强制消费、捆绑销售,消费者可以要求退还。

消费者在购买汽车时应审慎审查合同条款,特别是费用的标准、项目、违约责任等,对于商家要求的名目繁多的收费应当仔细询问其依据,做到心中有数,同时对已经支付的费用,要依法索取发票。如发现商家存在无依据的不合理和非法收费项目时,应当果断拒绝并且向有关部门投诉举报,避免发生纠纷惹上麻烦。

据《北京青年报》

# 网购奢侈品 “以假替真”退货牟利

## 一男子获刑1年6个月

据新华社北京12月13日电 从某电商App购买奢侈品后,以产品质量问题为由,将仿品寄给商家冒充原物要求退款并数次得手……北京市朝阳区人民法院日前审理一起利用电商平台退换货政策非法牟利案件,以诈骗罪判处有期徒刑1年6个月,并处罚金人民币2万元。

公诉机关指控,被告人张某于今年5月7日和5月13日,通过某奢侈品牌交易App平台,分别以人民币5958元和19226元的价格购买了香奈儿黑金方糖手表一块和卡

地亚玫瑰金镶钻戒指一枚。此后,张某均以产品质量问题为由,将仿品寄回原公司冒充原物要求退款,并获得受害商家的全额退款。

今年8月19日,张某再次以17216元的价格从该款App上购买一个香奈儿银色时尚链条斜挎包。张某以产品经过鉴定为假冒商品为由,将一仿品寄回该公司冒充原物要求退款,并在小红书等网站宣传该App售卖假货,以此向平台威胁3倍索赔未果。因受害商家报案,张某于今年9月2日被抓获归案,涉案的部分物品被起获。

## 复婚不成竟下狠手:

# 劫持前妻塞进皮箱 捆绑继女留在房中

日前,沈阳市公安局成功侦破一起非法拘禁案件,使犯罪嫌疑人李某某(男,43岁,新民市人)投案自首。

12月9日5时04分,沈阳市公安局接到110报警称:有人在于洪区赤山路某小区发现一男子所推皮箱内有女子呼救。

接到报警后,沈阳市公安局立即组织相关警种部门及属地分局,全力开展案件侦办工作。

警方查明,当日4时48分,一男子手推皮箱从于洪区赤山路某小区走出后,驾驶一辆白色雪佛兰牌轿车离开。车主为35岁山东聊城女子薛某某,就住在附近小区。

随即,警方赶到薛某某的住处,在屋内发现一名被捆绑的10岁女孩,这名女孩正是薛某某的女儿。女孩哭着告诉警察,是继父李某某对她殴打捆绑,并将母亲捆绑装入皮箱后离开。

与此同时,警方通过调取视频监控,发现犯罪嫌疑人驾

驶车辆在新民市胡台镇出现。警方立即组织警力对李某某住所及周边进行布控。

14时27分,警方接到群众报警称:在230国道大民屯镇毓宝台大桥南侧桥头有一女子在车内求救。警方立即组织民警赶赴现场,确认该女子正是被害人薛某某。

经询问,薛某某称其趁李某某某下车之机挣脱捆绑,驾车驶离并向路人求助报警。

最终,在警方的强力震慑和巨大围捕压力下犯罪嫌疑人李某某于15时11分投案自首。

据李某某交代,其与薛某某于2020年6月结婚,后离婚。当日3时30分,李某某来到被害人薛某某家中,二人因复婚问题发生争执,李某某持刀威胁将薛某某、冯某某捆绑,随后将薛某某装入皮箱驾车离开。

目前,李某某因涉嫌非法拘禁罪被依法刑事拘留,案件正在进一步办理中。

据《辽沈晚报》

# 2岁孩子骑车摔倒 一根筷子贯穿喉部



一根筷子贯穿孩子喉部

日前,南京市儿童医院接诊了一名患儿,一根20多厘米的筷子从孩子的口中插入,贯穿喉部从后颈戳了出来。

据报道,患儿林林(化名)2岁9个月大,他骑着儿童三轮车玩耍时发生意外。林林的妈妈告诉记者,当时林林将苹果插在筷子上,边吃苹果边骑三轮车玩耍,他不小心摔倒,筷子插到喉咙里。

医生检查后发现,筷子虽然没有伤到孩子的食道和气管,但是造成了患儿颈部的贯穿伤,为了防止拔出筷子时突发大出血,医生做好了充分的术前准备。

最终,医生成功将筷子从林林的口中取出,并将口腔内的创口清创缝合。目前林林各方面恢复良好,已恢复正常饮食。

据《现代快报》