

红星影院 38 号楼, 38 平方米, 32 万元,
出售 三楼, 楼高 6 层, 运河区实验小学、五中学区房。
联系电话: 13582676266

一听客户全款买车,销售人员就“变脸” 4S店为啥非让你贷款买车



“为什么销售人员一听我要全款买车脸色就变了?”在某社交平台,有网友发出疑问,不少购车者也表示有同样的经历。

事实上,比起全款买车,4S店更热衷于推荐消费者选择贷款方式,提供免息方案的同时,也往往捆绑着相应的手续费。

贷款买车背后的行业“潜规则”

近日,记者以消费者身份走访了北京多家4S店,就消费者反映的上述现象进行调查。

走访过程中,记者以一辆14万元左右的轿车进行询价,北京朝阳区一家吉利4S店销售推荐的方案为首付6万元,两年免息,贷款金额近8万元。预算表上除去购置税、保险等费用,还有一笔3000元的“贷款手续费”。

当问及这笔手续费是给谁、为何要收时,销售表示是给4S店的,并说“行业都是这样”,不过,他坦言,自己也会从中得到10%以上的返佣。

当记者改口称因手续费太高考虑全款买车时,销售只表示尊重客户的选择,但强调这个免息方案是今年刚推出的,厂家补贴,所以非常划算。

比亚迪新能源4S店的一名销售一听记者有意全款买车时便极力劝阻,提出“为什么把钱都花在这里,您大可以拿去作理财”“没必要全款,贷款没利息,还款没压力”“我们这里大多数

人都是贷款的,完全可以放心”等说辞,甚至提出了“手续费可以再优惠1000元”的方案。

在汽车流通领域有着13年工作经验的车商陈兴(化名)向记者称,手续费已是行业的“潜规则”,一般按贷款金额的N%或固定金额收取,最终都将成为4S店的利润。

陈兴还透露,除了手续费本身,金融机构会按照4S店的放款额度给予一定的返佣,一般是千分之几,各金融机构返佣不同。

“出现这种情况主要还是因为现在卖车不挣钱。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树在接受记者采访时表示,随着购车流程的愈加透明规范,经销商的利润空间也很低。“此外,门店在推出低价车和购车优惠时,也已经考虑到卖车不挣钱,所以

都建立在顾客是贷款买车的预设上,以此产生的金融保险收费对他们来说是非常重要的的一笔收入。”

“金融服务费”变成“贷款手续费”

说到汽车贷款相关费用引起的争议,很多人都会联想到两年前轰动全国的“西安奔驰女维权事件”。该事件中,4S店让女车主使用奔驰金融贷款买车,首付完成后才提出收取1.5万余元的“金融服务费”。

记者在走访过程中发现,在前述4S店提供的纸质贷款方案中,贷款收费项目都被表述为“贷款手续费”,而部分销售在口头表述的过程中仍称为“金融服务费”。北京市京师律师事务所

律师孟博向记者指出,4S店或经销商收取金融服务费没有法律依据,而且存在大量违规问题。

汽车行业分析师张翔向记者表示:“所谓的金融服务费长期以来是一项不合理的收费,属于灰色地带,但为什么难取缔呢?因为仅靠卖车,大部分4S店都是亏本的,或是很难盈利的,尤其是小众品牌。如果完全把这项收费切断,那销售的收入也会大大受影响。这是一个行业默认的情况,目前也没有很好的解决办法。”

汽车融资租赁管理咨询公司车咖院创始人兼CEO黄成伟则向记者介绍,金融服务费是个笼统的概念,包括金融服务费、金融管理费、手续费、咨询服务费等。而贷款手续费则是贷款业务中的收费项目。“不过,4S店所说的贷款服务费本质上和以前的金融服务费没区别。”

“在‘奔驰维权’事件的影响下,‘金融服务费’的说法显得很负面,大家现在也会刻意去规避,所以这么写的越来越少。无论是从合理性还是客户接受程度来说,贷款手续费的写法都会比金融服务费更合适。”黄成伟说。

崔东树也向记者表示,使用“贷款手续费”的说法是为了规避风险,让消费者更容易接受,但实际上是“换汤不换药”。

据了解,为消费者提供贷款的除了银行外,还有厂家旗下的金融公司。兴业亚飞汽车服务有限公司一名张姓经理向记者表

示:“厂家金融不会收取任何费用,当客户办理厂家金融支付了服务费,那都会成为4S店的利润。”

贷款买车自动默认买全险

该名张姓经理还提到,“如果客户需要分期购车,经销商是非常乐意的。经销商使用汽车金融公司的分期业务不但可以收取一笔不低的手续费,还自动默认客户需要购买全险,对客户而言,还要面对更长的保险捆绑期。”

针对保险问题,陈兴也向记者表示:“贷款买车有金融机构会要求消费者必须购买某些险种,以保障资产安全。全款买车的话,理论上消费者可以自由选择。且由于贷款期限一般是1年-5年,相对来说,后续几年商业保险的投保率会比全款车主高很多。”

同时,陈兴还强调:“销售鼓励贷款最重要的一点,就是用首付的方式来引导消费者超前购买,比如买更高配置、更高级别的车型,这样就会拉高消费者原来的购车预算,毕竟售价更高的车利润更高。”

张翔建议,在4S店极力引导贷款买车的情况下,消费者还是要有个清晰的概念,就是服务费并不是必须要付的,在有能力全款买车的情况下,可以多换几家店咨询,避免掉进贷款买车的“陷阱”里。 据中新经纬

做局→吸金→收割→跑路:

“币圈”投资都是陷阱

随着数字货币概念大火,各类虚拟货币,数字货币投资热度不减。一些不法分子利用投资者追求高回报率的心态,欺骗、拉拢投资者对虚构的虚拟货币项目进行投资,成为一种新型投资骗局。

伪造项目短时间吸金

去年4月,对“币圈”投资有所研究的王女士关注到一个名为LVLC币的理财项目。根据项目宣传内容,该产品有国内某知名企业创始人作为股东的一家投资咨询有限公司、英国威廉希尔集团“背书”,北京某科技有限公司的创始人贾某是项目的中国区代理人。王女士说,项目宣称月利息10%,且本金可以随进随出,不受限制。

起初,将信将疑的王女士并没有投资,而是先参加了几次该科技公司举行的线下宣讲活动。“他公开会议上称LVLC理财产品非常稳当,公司有强大的风控部门,且产品合规合法,保证大家资金安全。”王女士说,贾某还在投资者面前展示自己有4000多枚比特币,一切有他的比特币托底。

从去年7月开始,王女士陆续在项目上投资10多万元。她告诉记者,从投资者建立的大量微

信群和参加线下会议的人数判断,应有约2000人进行了投资,总投资额在3亿元以上。“去年10月、11月,公司密集召开线下大会,鼓励投资者投资LVLC币和矿机,哄骗投资者称项目方在英国伦敦举办全球大会,不少‘币圈’大咖都将参会,形成共识会更好发展,价格成倍上涨。”王女士说,这一阶段,该项目吸金最为迅速。

然而,去年12月底,LVLC投资的App突然无法登录,贾某最初称因系统升级,无法登录和提现,随后App关停。在质疑声下,贾某又称自己也是投资受害者,号召投资者继续跟随他在名为CDEX的另一个数字交易平台投资虚拟货币“益通宝”,把之前的损失弥补回来。但王女士等大量投资者觉察到已经受骗,开始维权。

做局迷惑性强,打击查处难度大

记者注意到,在此类虚拟货币投资骗局中,不法分子极其善于伪装,骗局迷惑性极强。上述长宁区人民检察院审查的案件中,戴某等人在境外搭建虚假的数字货币交易平台。然后,由袁某等人利用QQ群、微信群吸引境内被害人进入网络直播间交



流投资经验,并先后向被害人推广用于诈骗的虚假虚拟货币。

同时,招揽石某、黎某、李某等人在微信群以及网络直播室内冒充投资客户,配合“讲师”烘托气氛、营造声势,骗取被害人信任,当交易平台内的投资金额达到一定数额后即关闭交易平台“封盘收割”。然而,所谓的“股友”“讲师”都是按照统一话术培训的“工具人”。他们采用“养小号”“广撒网”的方式,捕获像杨女士这样的受害人。

此外,不法分子还善于使用网络传播。LVLC项目中,公关稿件《币圈横空出世的黑马:LVLC》《LVLC区块链挖矿,金融风暴来袭等》文章比比皆是。在该项目

投资了约300万元的黑龙江人金女士告诉记者,正是因为搜索到了这些相关报道,才不断加深了对该项目投资的信任度。

投资平台跑路后,投资者的维权和执法部门打击查处的难度较大。记者了解到,在多地公安机关联合破获的某起案件中,自创“Plus币”进行推广的犯罪团伙所设立的技术组、市场推广组、客服组相对独立,分散在国内多个省市区,给办案带来了极大的困难和阻力。此外,一些虚拟货币交易平台注册或将服务器设置在境外,运营主体较为隐蔽,并通过频繁变更网站域名和服务器地址及采取线上导流线下交易等方式,逃避监管部门打击。由于其运营

主体注册地、办公地以及业务开展区域常常不同,投资者往往无法确定运营者身份,一旦有财产损失很难追回。

加大排查打击,扯开繁荣假象

记者了解到,由于投资虚拟货币具有一定程度的专业性,大量投资者在一些网络论坛和社交软件聊天群中有较为固定的“圈子”,给不法分子精准拉拢、施骗提供更为便利的渠道。

部分投资人表示,尤其在去年比特币全球“减半”前,“炒币”资金需求量巨大,此类的吸金骗局越来越多。对此,一些受访者建议,金融监管、市场监管、公安等相关部门应尽快对类似项目进行排查清理,及时取缔无资质的非法项目。

此外,加强网络平台相关“背书”信息发布的审核和管理。同时,加强宣传教育,通过案例曝光告知群众此类活动以金融创新为噱头,实质是借新还旧的金融投资诈骗。投资者一旦发现有任何机构涉及此类非法金融活动,应及时向有关监管部门举报,对其中涉嫌违法犯罪的,应及时向公安机关报案。

据《半月谈》