

临近年底 石家庄车市打响“收官战”

以旧换新补贴政策即将到期 商家促销“冲量” 12月车市热度高涨



随着年末的临近,汽车市场掀起了购车热潮。记者日前在石家庄车市走访了解到,进入12月,车市2024年“收官大战”已经打响,众多车商都推出了现金直降、购车礼包、利息补贴等大力度的促销活动,让消费者在冬天感受到了浓浓的“暖意”。与此同时,由于国家以旧换新补贴政策将在年底到期,很多消费者为了抓住以旧换新政策的尾巴,选择在12月置换购买新车,又进一步增加了12月的车市热度。

□本报记者 王力

汽车4S店顾客络绎不绝

“我有一辆开了十来年的旧车,最近想置换一辆新车,之前看过特斯拉、极氪、理想等多个品牌的车型。昨天有几个销售都打电话给我,说有了新的优惠,让我赶紧下单,别错过了今年的置换补贴政策。”日前,记者在石家庄长安汽车园遇到了前来选购汽车的杨先生。

杨先生告诉记者,经过他近期观察,年底前很多汽车品牌都加大了优惠力度,不少还推出了0息购车的金融政策,与此同时很多车型供不应求,提车周期都在数周以上。

记者在石家庄车市走访发现,随着年终脚步的临近,很多汽车4S店的顾客都络绎不绝,消费者纷纷前来咨询、试驾,期待在年底前将心仪的汽车开回家。市民李先生对某款售价20多万元的新能源SUV情有独钟,他对记者说:“我们家人口多,平时出行总觉得空间不够用,这款车空间宽敞,还有智能化配置,驾驶起来非常舒适。”李先生说,这款车无需缴纳购置税,加上4S店为了年底“冲量”而推出的促销优惠和个人申请的置换补贴后,实际到手价格20万元出头,非常实惠。

石家庄长安汽车园一家新能源汽车4S店的店长说,以旧换新补贴政策力度较大,置换一辆新的新能源汽车补贴2万元,现在临近年底,以旧换新的补贴政策就要到期了,很多原本犹豫的消费者因此坚定了购车决心,门店销量也随之大幅提升。这位店长告诉记者,“目前车源开始紧张,热销车型提车周期大概在2—3周,想要在年底



■几位消费者在查看一辆车的内部构造。
新华社记者 陈思汗 摄

前提车那就抓紧下单。”

多家车企12月推出购车优惠

临近年底,许多消费者为了抓住以旧换新政策的尾巴,选择在12月置换购买新车。对车企来说,最后一个月更是不可错过的“冲量”机会,记者了解到,目前多家车企针对12月推出购车优惠政策,从赠送权益、利息补贴到现金优惠,可谓不遗余力。

今年7月,特斯拉曾推出了免息购车方案,并一直延续至今。在此基础上,特斯拉于11月25日发布针对Model Y的限时优惠活动,新订购及还未提车的客户都能享受车价立减1万元,优惠期截至12月31日。特斯拉官网显示,Model Y的交付周期为1—3周,车源相对比较充足。

11月29日,理想汽车发布全系限时3年0息购车政策,最低首付6.98万元起,优惠期截至12月31日。12月1日,极氪宣布将优惠活动延续,覆盖全系车型,最高可省11万元。

12月2日,提前完成全年销量目标的零跑汽车更新了12月的购车权益,在20000元的报废补贴和5000元的置换补贴外,根据不同产品推出了“金融礼”“选装礼”“补能礼”“交强险礼”“等待礼”等等。

日前,一汽丰田也宣布12月31日之前,针对RAV4荣放、卡罗拉锐放、普拉多、皇冠陆放、凌放等多款车型推出“限时一口价”政策。

除了以上车企外还有比亚迪、问界、埃安、东风本田、上汽大众等在这个月都有推出相应的优惠购车活动。其

中优惠幅度最高的车型,就是大众威然车型,官方对该车型推出一口价促销活动。作为参考,该车型此前的售价在28.98万元—40.28万元,现一口价为19.99万元—29.99万元,最高的降价幅度高达10万元。

预计12月车市销量“翘尾”

采访中记者注意到,在众多车企花样繁多的促销措施之外,以旧换新补贴政策在推动汽车消费升级、促进节能减排方面也发挥了重要作用,在年末为汽车市场注入了一剂“强心针”。许多消费者为了抓住政策的尾巴,选择在12月置换新车,这无疑进一步增加了车市的热度。

由于今年以来车市价格波动较大,本打算换购一辆新能源车的市民赵女士一直在观望,目前终于将购车计划提上日程。在她看来,尽管现在汽车市场价格仍有变化,但临近年底以旧换新政策要结束,叠加政策计算成本后,决定还是在今年换购新车。“国家以旧换新政策临近收尾,促使有换购需求的消费者不再观望。”一位汽车销售人员表示,近期到店消费者70%是通过以旧换新方式购车,这部分车主通常会尽量选择现车,以免错过政策时效。

多位业内人士对记者表示,春节是传统的消费旺季,而2025年的春节来得比往年更早,因此消费者在12月购车的意愿更为强烈。车企、经销商都会抓住这个机会加大促销力度,全力冲刺全年销量目标,同时以旧换新补贴政策将在12月底结束,也会带动购车需求的提前释放,预计今年12月车市销量“翘尾”情况会非常明显。

“机动车辆安全统筹”是正规车险吗?

□新华社记者 张千千

近期多地车主投诉反映,社会上一些非保险公司销售机动车辆安全统筹服务产品及开展类似业务。对此,中国保险行业协会日前发布了一份关于机动车辆安全统筹业务的风险提示。

这种形似保险的服务是车险吗?能否对事故进行赔偿?广大车主又该如何有效甄别、防止“踩雷”?对此,记者进行了调查。

什么是机动车辆安全统筹?

来自安徽的张先生告诉记者,他在货车车险即将到期时,收到了一名自称某大型型企业业务员的好友申请,对方给出了较为优惠的“续保”价格。但当张先生交了2130元“保费”后,收到的却是一份100万元统筹金额的“安全统筹服务合同”,张先生大呼上当。

什么是机动车辆安全统筹?业内人士介绍,机动车辆安全统筹是通过向车主集资的方式,要求车主缴纳相应的交通安全统筹费,形成统筹资金来为参与统筹的车辆提供保障,属于运输行业内部的行业互助,多以“XX统筹”“XX互助”“XX联盟”为名。

事实上,虽然机动车辆安全统筹与保险功能类似,都会约定在事故发生后进行补偿或赔偿,但并不属于保险。

我国保险法规定,设立保险公司应当经国务院保险监督管理机构批准,注册资本的最低限额为人民币2亿元。而办理机动车辆安全统筹业务的公司,主要以交通运

输公司、汽车服务公司等为主,不具有经营保险业务的资质,有的公司注册资本甚至仅100万元。

然而,模糊的介绍、格式相似的报价单、低廉的价格,再起一个与正规险企类似的公司名称……一些安全统筹公司试图“浑水摸鱼”,“李鬼”冒充“李逵”,让车主误以为购买了正规保险。

营运车、货车等是机动车辆安全统筹常见的参与主体。“商业保险讲求营利性,这类车辆风险高,出险后赔付金额较高,长期面临投保难、投保贵问题,而机动车辆安全统筹的价格较大幅度低于正规保险。”中央财经大学中国精算科技实验室主任陈辉说,过去,机动车辆安全统筹主要集中在一些车队或大型运输单位,后来也开始向市场“蔓延”。

事故发生后机动车辆安全统筹能赔偿吗?

业内人士表示,如果机动车辆安全统筹业务合同是在双方意思表示真实的情况下所订立,且不违反法律法规,一般来说合同是成立且有效的。

然而,机动车辆安全统筹中暗含种种风险。“机动车辆安全统筹非保险活动,未纳入保险监管,其运作没有相应的资本要求和偿付能力约束,拒赔、跑路甚至非法集资现象时有发生,需警惕其‘野蛮生长’。”陈辉说。

重庆一名网约车司机刘先生曾支付4000多元费用,与辽宁某汽车科技有限公司签订了统筹合同。然而在刘先生的网约车与其他车辆发生擦挂后,该公司却以各种理由拖延给付,刘先生自己支付了相关费用后,将该公司告上法庭。

中国保险行业协会表示,社会上部分安全统筹公司

的业务模式不可持续,相关承诺履行和资金安全难以得到有效保障,特别是此类公司出现撤销、破产等重大危机时,只能按照公司法等法律法规承担责任,可能给消费者带来损失,存在较大风险。

平安产险相关负责人告诉记者,购买正规车险的车主在遇到退保和理赔纠纷时,可以依据保险法进行诉讼,保险公司有更多资金支持,能够更好地进行风险补偿。消费者参与机动车辆安全统筹后若发生交通事故,一般按照合同约定赔偿。但安全统筹公司注册资本有限,可能无法履行合同,进而给车主带来损失。一旦出现纠纷,只能通过诉讼解决。

如何促进车险领域健康发展?

业内人士认为,机动车辆安全统筹的存在,与营运车辆投保难、保费高等问题息息相关,应着力做好风险管理,发挥市场机制作用,做好差异化定价,促进车险领域健康发展。

“营运车、大货车等保费贵,源于其行驶过程中的高风险属性。”中国社会科学院保险与经济发展研究中心副主任王向楠说,一方面,营运车、大货车司机应改善驾驶习惯,降低风险水平;另一方面,保险机构应借助科技手段,不断优化风险管理,提升自身运营水平。

中国人寿财险公司相关负责人建议,车主在投保车险时应提高警惕,在具有合法经营车险业务资质的保险机构进行投保,缴费前仔细核对投保单,认清保险公司名称、缴费对象。同时提升行车安全意识,确保行车安全。