

隐性收费、复检压价,二手车交易平台乱象频现 承诺一周过户,结果等了一个月

多渠道高频次的广告投放、明星代言的光环效应、包装精良的广告语,让一些二手车电商交易平台“名声在外”。然而记者调查发现,这些二手车电商交易平台在看似高大上的背后,却频现隐性收费、复检压价等乱象,行业可信度屡被质疑。

本报记者 张玉岩

复检后又遇压价 车“失踪”一个多月

近日,济南市民杨先生有一辆奇瑞汽车想要卖掉。经过一家二手车电商平台检验后,也进行了估价。这家平台有保卖车服务,平台以约定好的价格,先付给卖车用户80%车款,并承诺14天保证卖出去,剩余的20%车款也在14天内结清。杨先生觉得省时省力,于是该平台工作人员在付完款后就将车提走。但此时该车依然在杨先生的名下。

没过多久,销售顾问就给杨先生打电话,说经过复检,车况没有达到一开始评估的价格,价格一下子又降了三万元左右。杨先生当时满心想着能尽快把车卖出去,于是就同意了。

但在随后的一个月中,不但车一直没卖出去,而且最后连工作人员也“消失”了,导致除了该平台的客服电话,杨先生竟然没有一条途径可以“找到”自己的车。而且打平台的客服电话,回复也一直都是该问题已经记录,会有相关负责人联系杨先生,但杨先生一直没有接到该平台的联系电话。

对于现在二手车电商销售平台的“保卖”新模式,历来有很多消费者诟病。卖家遭遇复检杀价、“保卖”却卖不出去的情况早已屡见不鲜,尤其是限号的北京、上海等城市,由于无法交易,导致卖家买新车无法使用旧牌的情况也颇多。

新车主驾车出事故 车还在原车主名下

不仅有车辆失联的问题,就算顺利找到买家,也可能会



在济南大众广场地下停车场内的瓜子二手车保卖场,200余辆二手车等待交易。 本报记者 张玉岩 摄

遭遇过户难的情况。

张女士有一辆2012年的别克凯越要出售,于是在今年7月底从瓜子网上挂出了信息。经过检测之后,瓜子对张女士的车辆估价为1.2万元。

在张女士挂出信息的当天,就有瓜子的销售人员带着买车的人过来看车。“按照挂出的价格顺利成交。”张女士说。但在交易过程中,瓜子承诺一周之内就能完成过户。然而,让张女士想不到的是,整个过户过程竟然持续了一两个月。

让张女士十分不安的是,不久之前,买家告诉张女士,他驾车出了事故,结果保险没有过户,还是需要用张女士的保险。张女士从交警那里查到,车依旧在她的名下。“也就是说买家现在天天开着我的车,用着我的保险,这万一出现大事故,还要我承担法律责任。”对此,张女士特别担心。

一直到9月17日,瓜子二手车的相关人员才联系张女士办

理完过户手续。

光卖车赚不到钱 金融业务成主要收入

在广告宣传中,不少二手车电商平台都宣称自己是直卖网,买卖双方直接交易,省去中间商赚差价。这让很多消费者相信,相较于传统的二手车交易渠道,电商平台的价格会更便宜。

近日,记者探访了位于济南大众广场地下停车场内的瓜子二手车保卖场,在这家平台的保卖场里,有200多辆二手车等待交易。

保卖场内一辆2013年的宝马MINI车,行驶里程接近5万公里,通过检测估价之后,对外销售的价格是14.8万元。销售人员介绍,这辆车刚刚从车主手中拿下来6天,按照他们的规定,7天之内不允许全额付款,只能贷款购买。

记者了解到,如果从平台

购车,还需要交纳养护服务费和服务费。拿这辆接近15万元的宝马MINI来说,全款购车需交纳养护服务费2960元,服务费8880元。

如果是贷款购车,则需要支付更多。首先有1800多元的GPS安装费用,还有金融服务费1.5万元左右,另外还要从平台购买第一年的商业保险,大约5000元。“如果是贷款的话,可以免2000多元的保养服务费。”按照首付4.44万元,分期36个月的贷款来看,月供差不多需要3912.79元。经过折算之后,总价接近19万元。

该二手车平台的销售人员坦言,光指望二手车销售,平台基本上赚不到钱,目前金融业务已经成为二手车平台的主要收费来源。该销售人员说,他每卖出一辆车就会有5%左右的提成,而这个提成就是从价格服务费和金融服务费里面出。如果是贷款买车,还能有5%的金融服务费的提成。所以,不管

是销售人员还是平台,都希望顾客能贷款买车。

缺乏相关标准 车况检测成行业痛点

据不完全统计,近4年来,二手车电商行业吸走近300亿元融资。在电商平台眼中,传统的二手车交易流程从卖家到买家需经历诸多中间环节,通常会有30%~40%的溢价,而电商平台直接连接个人卖家和个人买家,只收取3%~4%的服务费,这并不包括金融、保险等其他费用。

但是二手车平台貌似繁荣的背后,存在明显的困境,一方面铺天盖地的广告,成本开支很大;另一方面,二手车电商在佣金之外,没有差异化的盈利模式,造成了各平台之间的恶性竞争。

此外,许多平台客服人员 and 评估师专业水平参差不齐,有的评估师就是修车多年的老师傅,使得在平台出售的二手车实际情况打了问号。二手车具有“一车一况”的属性,国内缺乏完整的二手车车况数据及二手车检测标准,使二手车的车况检测成为行业痛点。

有专家建议,要健全二手车交易制度,需要从源头解决二手车交易信息不对称问题。比如建立车源信息、车辆质检、相关部门监管、交易过户等二手车交易全过程的可追溯制度,或者建立严格的车况信息登记制度规范,切实保障行车里程、维修质保等关键信息永久不被修改,才能根本扭转“买者不信任”的行业生态。而对二手车电商平台进行规范治理,包括制定必要的法规条例,对问题的及时发现、及时介入、及时解决,对各种造假者严厉处罚与惩戒,对行业发展进行必要正向引导。

新型理财多了,收益超5%的不好找 银行理财业务转型“阵痛”显现,发行量收益率齐跌

经历过股市大涨大跌的投资者,对投资稳健性的需求是空前的,与其把辛苦赚来的钱投入股市这个“无底洞”,还不如把预期降低一些,稳扎稳打保值增值。然而,当投资者从股市撤出资金时,才发现理财市场也很低迷。

zhì liào

知了

知了



本报记者 张嶠

互联网理财 收益破了3%

在股市不断探底的过程中,资金也在陆续撤离。除了成交量创下的新低之外,融资融券余额也遭遇持续下降。

今年年初,两融余额一度维持在万亿元以上。1月30日,两融余额达到年内峰值1.08

万亿元。之后,两融余额持续下降,9月中旬沪深两市两融余额降至8500亿元左右,创两年来新低。融资余额更是已经连续16周净流出,反映出市场投资者情绪过度悲观。

“我往股市里投的钱本身并不多,打算先撤出来2万元放在余额宝里,结果打开一看,年化收益率竟然都跌破3%了。”济南市民刘鸣不禁感慨,才半年多没有关注互联网宝宝类理财,收益率就下降了这么多,这态势堪比A股。

融360发布的统计报告显示,9月7日至9月13日,74只互联网货基产品的平均七日年化收益率较前一周下降0.07个

百分点,连续十周下降,降至3.25%,创出去年2月以来的最低收益水平。在74只宝宝类理财中,收益率在4%~5%之间的有2只。

虽然同处于低迷走势,但互联网宝宝和A股市场还是有所不同的。互联网宝宝所投向的货币基金产品,其收益率的走势是与资金市场的充裕程度紧密相关,当流动性紧缺时,市场资金的成本上升,货币基金的收益率才会随之提升。

银行理财转型 收益率跌幅扩大

“有两年多没去银行理过

财了,结构性存款、大额存单、净值型理财这些产品还是第一次听说,不过眼下收益率超过5%的真不太好找。”和刘鸣一样,济南股民老赵最近从股市撤出了8万元的资金。

“炒股当然是风险投资,我现在想规避风险买些保本保收益的理财产品吧,结果银行告诉我,保本保收益的产品正在逐步退市。”老赵有些不解地说,现在银行开始主推净值型理财产品,并没有预期收益率,只有一个往期的业绩参考。投资期满之后,能有多少收益净值,实际拿到的就是多少。

据融360的监测数据显示,去年11月资管新规意见稿出台

之时,保本理财的发行比例在32%至33%之间,而目前,这一数字在25%至27%之间,半年多的时间下降了6至7个百分点。未来,保本理财占比继续下降是大势所趋。

资管新规配套细则意见稿年中下发以来,银行理财业务转型“阵痛”正在逐步显现。全国银行理财产品的发行量和收益率出现齐跌,且收益率跌幅扩大。

银行理财产品的近期走势,一方面是受资管新规影响;另一方面和货币基金相同,与市场资金面宽松有关。不过从长远来看,净值型理财产品适应市场之后,仍然是稳健理财的主流之选。