



本报记者 晋森 孟杰

齐鲁车展(济宁)一直被视为车市的风向标,与往年相比,今年车展最大的变化就是——一直占据销量主力的8万至12万档的经济型轿车,首次没有成为最大热门。随着市民“入门车”的更新淘汰,市民陆续进入换车季,15万至25万的中档轿车成为市民的首选,中档车迎来销售的春天。作为豪华车展馆的鸟巢红馆,今年也取得不斐战绩。

### 中级轿车 成选购主力

在齐鲁车展上,有一位在国企担任中层徐先生,始终徘徊在丰田、大众和福特等几家4S店之间,他的目标很明确,选择一辆20万左右的家用车型轿车。“我现在驾驶的大众polo已经开了7年,想换辆车,如今手头宽裕了,要买就买辆中档轿车。”杜先生在车展现场告诉记者,他已经看好了几个车型,目前就是比较之下选择哪个更好。和徐先生情况相似,市民王先生自从把自己的日产阳光轿车转手后,还没有选择到合适的车型。他和徐先生的观点相似,如果要买的话就买一辆15万以上的中档车。

“和往年车展相比,今年最大的不同是中档轿车的热销。”齐鲁车展现场一家4s店赵经理表示,往年6万-12万区间的家用轿车是销售主力,但今年出现了显著变化,那就是中档车的销量持续走高,在车展三天时间内,销售的中档车数量紧跟经济型轿车,陆续进入换车季的市民将目光放到了中档车上。

徐先生经过挑选后,最终以18万余元的价格,在齐鲁车展现场满意地选购了一辆丰田凯美瑞轿车。“如果换车的话,首先考虑的肯定是中级轿车,经济条件允许的情况下,谁不想开一辆空间更大更舒适的轿车呢?”徐先生说。目前,徐先生和王先生的这种想法也代表了很多换车一族的观点。

“目前济宁市车的销售情况,市民换车潮

将到来,届时将是中档车占据主导地位。”齐鲁车展组办方相关负责人表示,根据本届车展的统计数据,和去年的齐鲁秋季车展相比,各大4S店的中级车型增长迅猛,预计在本年的秋季车展中占据更大的销售份额。

### “红馆”豪车 业绩不斐

今年齐鲁车展期间,相比往届,红馆豪车馆各个展位前的人气大增。奔驰、奥迪等展位前不少济宁市民扎堆试乘和询价。

鸟巢红馆作为每届齐鲁车展的豪车展馆,他们的销售数字代表了济宁豪车销售的风向标。今年红馆内的奥迪、奔驰、宝马等展位前,都迎来了一个销售小高峰,对此这些4S店负责人表示,明年还会继续来参展红馆豪车展。根据腾讯网发布的今年5月豪华车销量排行榜来看,奔驰、捷豹路虎和凯迪拉克同比分别增长38.9%、27.9%和30.0%。

在车展上,宾利飞驰、欧陆、保时捷Boxster、保时捷Cayenne、保时捷Macan、奔驰、宝马、路虎等众多豪车品牌齐聚鸟巢“红馆”,献上一场豪车盛宴。“今年的齐鲁秋季车展,已经参加的豪车品牌将继续参加,没有参加的也必将参与红馆豪车展的展会中。”齐鲁(济宁)车展组办方负责人告诉记者,随着豪车销量的持续走高,以及春季车展给豪车品牌带来的信心增长,今年的红馆豪车展或将出现更加火爆的场面。

## 经济型轿车渐“失宠”,15万至25万的家用车销量持续走高

# “换车潮”来临,中档车迎来销售的春天



车展上靓丽的车模。

### 新能源汽车 集中亮相

今年5月4日刚刚结束的北京车展,作为国内顶级车展,北京车展一直尽显汽车行业发展的新趋势。齐鲁车展济宁组办方也是派出三人近距离感受北京车展。“作为国内顶级车展,最大的感受就是新能源汽车的集中亮相,每家自主品牌都推出了自己的新能源车。”参加北京车展的缪大鹏告诉记者,济宁作为一个三线城市,感受这种变化要有1-2年的迟滞期,但这却代表着汽车市场未来几年发展的方向。

“预计新能源轿车将很快在齐鲁济宁车展上出现,而且将是成规模的出现。”缪大鹏告诉记者,本届北京国际车展共展示车辆1179辆,其中近150辆为新能源车,北京车展现场发现,大部分厂商都把新能源车摆放在最醒目的位置。

相对于新能源汽车的研发热情,有关专家则表示,业内比较忧虑的是新能源车相关的基础设施跟进问题,以及电池污染处理的问题。“国外厂商相对偏重技术转化,增程、双擎为主,比较慎重,国内厂商追新能源车热情高涨,但未来车辆及电池如何处置,考虑得远远不够。”

### 城市suv保持 迅猛势头

在北京车展上,SUV车型占据了不少展位,成为很多市民的首选。2016年上半年,SUV车型的销售形势仍旧火爆,面对过往轿车市场的不景气,作为后起之秀丝毫没有望而却步的样子。相对于产品上的突破,主打外观和内饰的自主品牌犹如一批黑马,悄悄抢占了不容忽视的一份市场占有率。

济宁一家大型汽车广场的销售经理告诉记者,从上半年的销售情况来看,SUV车型的销量仍旧是保持了近两年的火爆,销售量同比在平稳中有所上升。SUV车型之所以能在竞争激烈的汽车市场上一枝独秀,很大程度上受益于车型本身的特征。

随着收入的提升和观念的转变,现在越来越多的家庭把出游列入到了每年的家庭计划当中,而SUV则是这些家庭出游交通方式的不二之选。“空间大、舒适度高、功能性强,还可以享受不错的驾驶乐趣,这正是SUV车型成为消费者购车首选的原因之一。”这位销售经理称,从最近车辆销售情况来看,自主品牌的SUV正在慢慢从整个SUV车型市场中分了不算小的一杯羹。

自主品牌SUV销量的成功不是赢得了技术和产品链上,而是牢牢把握住了大多数消费者的需求和心理,迎合了消费者看车也要看颜值的偏好。

## 中国人寿连续 13 年入选《中国 500 最具价值品牌》蝉联保险行业第一



6月22日下午,世界品牌实验室在北京发布了2016年(第十三届)《中国500最具价值品牌》排行榜,中国人寿品牌位列该排行榜第4位,比去年上升了1位,品牌价值高达人民币2536.28亿元,比去年上涨了713.56亿元,为入选该排行榜以来涨幅最大的一年,在入选的保险企业中蝉联第一。

### 中国人寿济宁分公司启动“7.8全国保险公众宣传日”系列活动

今年是“7.8全国保险公众宣传日”的第四个年头,中国人寿济宁分公司按照上级监管机构、总公司和行业协会活动方案部署要求,围绕“保险,让生活更美好”总主题和“@保险,一切更简单”年度主题,认真组织,积极行动,在全市系统启动了一系列主题宣传活动。

排名	品牌名称	品牌价值(亿元)
1	腾讯	1991.52
2	阿里巴巴	1811.47
3	百度	1745.36
4	中国人寿	2536.28
5	格力	1558.79
6	海尔	1422.27
7	美的	1374.53
8	联想	1311.11
9	小米	1261.55
10	京东	1207.21

此外,中国人寿已连续9年入选由世界品牌实验室编制并发布的《世界品牌500强》,2015年位列202位,在业内保险业排名第一。(郭守仁)

### 牵手国寿健康同行

活动现场,中国人寿发布了包括健康保障、健康管理、健康同行、健康生活等四部分内容的健康服务资源包,借此回馈公司广大客户。同时,由中国人寿全球形象代言人姚明发布的“要做700”活动也引起客户极大的兴趣。该活动由中国人寿发起,致力于在全国范围内邀请公司客户参与主题健身长跑活动,旨在为广大客户搭建一系列健康、运动活动平台,帮助客户养成健康生活方式,成就健康体魄。

### 中国人寿第十届客户节开幕

近日,中国人寿在北京隆重开启第十届“6.16”国寿客户节系列活动。

今年活动主题定为“牵手国寿·健康同行”。自2007年以来,中国人寿客户节以“牵手国寿”为主题,已经成功举办过十届,在为客户提供创新产品和服务的过程中,中国人寿也从单一的寿险公司发展到了业务涵盖寿险、财险、企业年金、海外业务、公募基金、资产管理、实业投资、电子商务等多个领域的金融保险集团。截至去年底,全集团合并总资产突破3万亿元大关,《财富》杂志世界500强排名第94位,居国内保险业之首。

最后,中国人寿集团董事长杨明生、总裁魏福民,中国人寿全球形象代言人姚明与客户代表共同为国寿客户节十周年展揭幕,中国人寿第十届客户节的各项活动也伴随展揭幕而一同拉开了帷幕。(陈合俊)

**北汽绅宝 BAIC SENORA**

**绅宝 X35 6.58-8.88万**

**绅宝 X25 5.58-7.58万**

**济宁北润4S店**  
鲁西南唯一一家双层展厅标准旗舰店  
BJ系列产品鲁西地区唯一授权经销商

销售热线: 0537-5136888  
服务热线: 0537-5156299 救援电话: 0537-5156255  
地址: 济宁市高新区任城大道东首圣达汽车城

济宁裕龙 | 10 years

# 裕龙十年·感恩相伴

致敬全城所有标致车主  
感恩购车/换车/养车季 浓情礼献济宁

十年荣誉店·济宁裕龙 0537-2985668  
标致旗舰店·济宁致圣 0537-2383008