

骗局 1 虚假的纪念版

作为一种营销手段,汽车厂家会为一些车型推出所谓纪念版、特别版、限量版等车型,这些车型往往是增加了某些配置与标志,来彰显与一般车型的与众不同。而许多车主往往看到其与众不同的某个特点,就会被其吸引。

张先生来到一家4S店选车,接待他的一名销售员了解清楚张先生的需要后,就推荐了一款特别纪念版车型。据销售员介绍,这款纪念版最主要的不同,除了增加了某些内饰以彰显尊贵外,还增加了前排座椅侧气囊等安全配置。但在价钱上面,这款特别纪念版就要比原车型贵了3万元。不过在销售员的极力介绍下,张先生以安全为考虑重点,最后还是买下了这款特别纪念版车型。但好景不长,有一次张先生认识了一位比较懂车的朋友,这位朋友了解了这款车是所谓的特别纪念版后,却提出质疑:“我记得这款车并没有推出纪念版啊。”

带着疑问,张先生随后再次回到该4S店质问,4S店的工作人员才承认,这个所谓的特别纪念版原来是4S店自己在原车型的基础上加装而成,并不是汽车厂家自己推出的。而对于张先生换车的要求,4S店表示只能补偿部分现金。对此表示不满的张先生,最后只能采取法律手段了。

点评:其实,汽车厂家确实会推出一些纪念版或者限量版车型,一些对某品牌特别钟爱的汽车爱好者,也非常喜欢这些车型。另外,一些4S店也会为了吸引消费者,自己进行加装增配,再给予一些优惠来吸引有特别需要的消费者。但个别4S店基于部分消费者并不太懂车,或者信息不对称的现象,推出特别版车型,增加一些不容易看到的配置,其实并没有加装,以谋取私利。因此,消费者在面对销售员的推销时,应该逐一进行确定,或者带上比较懂车的朋友,不要太轻易相信销售员的话。

骗局 2 销售员的谎言

买车时把钱款交给汽车销售员,是不是一件安全的事?曾经有这样一个案例,一位女士想买一辆比较畅销的进口车,但价格比较贵。在四处向朋友询问有没有门路后,一位朋友向其介绍了一个4S店的销售人员,表示其可以帮她买到比市面便宜的车,而且不用等太久时间就可以提前提到现车。由于是朋友的介绍,销售员也有该4S店的名片,这位女士便轻信了他的话,把购车款直接交给了这名销售员。

然而不幸的是,这名销售员并没有把车提交给买车的女士,而是带着钱消失了。女士后来才了解到,这个骗子以前确实是在该4S店工作,但早已离职,只是他还有名片,而且以前确实帮朋友买过车。

还有类似的案例。有消费者在看车时,与销售员挺谈得来,而这名销售员以帮助其冲量为名义,请消费者帮其下订金,而且表示如果不买可以全额退还。但当消费者后来不想买车,到4S店要求退还订金时,却遭到了拒绝。而该名销售员也早离职,不知所终。

点评:无论如何,有关这些购车款的交易,无论是大还是小,都应该在4S店的收银台进行交易,而且要有收据、发票等凭证。不能因为贪小便宜,而轻信别人的谎言。要知道,钱交了出去,就在别人手上,而那个证明身份的名片,是很容易得到的。另外,上面第二个案例也提醒消费者,即便是在4S店里面,也不要轻信销售员所谓订金可以退回的话。当然也有特殊情况,比如车子在合同规定的时间内不能交给消费者,那订金就可以退回。



对于初次买车的消费者来说,往往脑子里只有买新车的兴奋与期望,却对购车所应该具备的基础知识一无所知,只能听销售员说什么就是什么。同样是商品,买车并不像买一件衣服那么简单,无论是在车型配置、保险、税费、保养、维修等各个环节,其实都有许多学问。

买车也疯狂



骗局 3 试驾车当新车卖

买衣服要试穿,买车要试驾,这是很正常的事。因此,在汽车销售过程中,试驾车是每家4S店肯定存在的。而且,大多数厂家都要求经销商每年必须更新一次试驾车,有的甚至要求半年就更换一次,以保证试驾车的

安全与质量。但由于是试乘试驾车,消费者肯定会对车的质量与性能打个折扣。也正因为如此,经销商也会对试驾汽车进行打折销售。但李先生的遭遇就不是如此了。李先生在买了所谓的新车之后,却发现车辆频频出现小故障。“新车怎么会这么多问题?”一次在维修时,李先生的疑问让一名维修工作人员的无意回答解开了谜底。“你的车是试驾车,有问题也很正常啊。”维修工作人员告诉李先生,从电脑里面可以看到,车子在销售之前,就有三次维修记录。

原来,李先生就是遇到了经销商

把试驾车当作新车卖的行为。不过通常这些还没有上过牌的都是临时试驾车,正式作为试驾车的,通常都已经上过牌。但既然是试驾车,试驾人员通常都用比较激烈的方式驾驶,所以有问题也很正常。

点评:其实,经销商为了保证车辆质量,有权对车进行维修和保养。但是,无论是肇事车还是试驾车,都应该把这些信息告诉给消费者,并按照具体情况给予一定的折扣优惠。但有些经销商为了赚钱,也会做出把试驾车甚至是肇事车翻新一下当作新车卖的行为。对于这种情况,消费者可以从轮胎、发动机机舱、里程表等地方发现蛛丝马迹。另外,为了保险,也可以在签购车合同时,要求签署一项类似“本车必须是100%的新车,没有经过维修。”这样的条款,以后如果发生纠纷也可以作为维权的有力武器。

骗局 4 买防盗送“盗抢险”

每位车主都肯定会对爱车的防盗功能十分重视。如今市场上,不仅防盗产品花样百出让人眼花缭乱,防盗产品的促销方式也是层出不穷,甚至采用骗人的手段。

车主小刘就上了这样的当。小刘在某汽车4S店里买了一辆新车,在选择防盗产品时,销售员介绍的一款GPS防盗系统让他心动不已。据销售员介绍,这种防盗系统通过卫星定位来监控车辆,无论车辆被盗后跑到哪里都可以找得到。而且,为了证明其安全性,在购买并签订协议后,厂家还能提供3年的盗抢险。也就是说,小刘以后可以免费享受3年的全车盗抢险。既然有这样的双重保障,小刘就下决心购买了这款GPS防盗系统。

然而好景不长,小刘在一次开车在外地出差时,车辆不幸被盗。然而,

所谓的GPS定位并没有生效。而小刘想起有盗抢险,便咨询理赔事宜,却发现自己买的其实是产品责任险,根本拿不回一分钱。这种所谓的产品责任险中,有一项前提,就是因该产品存在缺陷造成车辆被全车盗抢,才能进行理赔。

点评:车已经被盗走,车上的防盗系统到底有没有缺陷或者问题,谁能够说清楚?然而如果投保的是产品责任险,车主在索赔时,必须首先证明车辆丢失是相关防盗产品出现质量问题所造成,才能获得理赔。如果遇到这样的产品推销,作为消费者,应该也有权让其出示由正规保险公司和厂家联合出具的保单。在看清楚保单上面的保险条款后,确实是真正有用的全车盗抢险,才好购买。

骗局 5 购置税可退税

很多消费者可能接到过这样的电话,大意是国家出台了车辆购置税的退税政策,按照联系电话里的步骤操作,说出银行卡号、密码等就可以办理“退税”。

由于电话里的所谓工作人员可以说出车主购买的车辆型号、牌号、车主名字,甚至家庭住址,一些车主便信以为真。然而在车主提供了银行信息之后,就会发现是一个骗局,而银行里面的钱都会被一掏而光。据了解,根据相关规定,只有发生“因质量原因,车辆被退回生产企业

或经销商”、“公安机关车辆管理机构不予办理车辆登记注册”以及“多缴税款”三种情况时,纳税人才可以申请退税。

点评:接到电话的车主如果半信半疑,到底有没有调整税率?其实很简单,先放下电话,上网查一下最新政策就知道了。而且,纳税人申请退税,必须经税务机关审核后在办税服务厅才能办理,绝对不可能在电话里办理。知道了这一点,广大车主就应该有自己的判断依据了。

骗局 6 打折的车险

每位车主买车时除了要交车款、税费、交强险之外,汽车商业保险基本上也是一个必买的项目。现在购买汽车保险的渠道很多,4S店、保险公司、维修厂……而其中最方便也最省钱的就是电话车险。但是不是这就意味着电话车险是最好的呢?车主们还是应该先了解清楚。

一般来说,电话车险较传统车险优惠幅度更大。而且只要打个电话,甚至还可以免费送单上门和POS机刷卡缴费,在如今现代快节奏的生活里,这样的服务吸引了许多人。但有些车主在某种情况下开车发生了事故时,却发现买了车险不能理赔。这究竟是怎么回事?原来,在电话车险里,销售人员往往把电话车险的保单上的指定条款隐瞒不提。这个指定的条款就是指定驾驶员、指定行驶区域。也就是说,电话车险可以根据驾驶员人数、驾龄和行驶区域范围大小来获得不同的优惠。而一些销售人员虽然报出了很吸引人的优惠,但

暗中 also 隐瞒了这些指定条件。往往当车主借车给他人驾驶发生意外时,得不到理赔。

点评:电话车险有其优势,也有其不合算的地方。车主要根据自己的实际情况来选择,在投保时,应该仔细了解清楚与传统的车险有何具体不同之处,让销售人员指出来。此外,由于电话车险往往通过电话来进行沟通推销,一些不法分子就通过仿冒电话车险来骗保费。车主在接到这类推销电话时,最好不要马上答应,而应该先查一下是不是保险公司官方的电话,以免上当受骗。

(郭尧)

