

## 车市聚焦

## 第五届奉化春季品牌车展与您相约岳林广场

时间:3月23日-25日

规模:25个品牌180余种新型车参展

□记者 方叶

您还在为买车东奔西走吗?您还在为价格纠结犹豫吗?现在您大可不必如此挣扎,由区商务局主导,奉化日报、区汽车服务行业协会承办的第五届奉化春季品牌车展将在3月23日至25日盛大来袭,25个品牌180余种新型车受市民检阅,一场令人耳目一新的汽车盛宴即将在岳林广场呈现。3天的车展让您把心仪好车开回家。

信誉好

区政府指定举办的车展

“政府指定举办的车展,售后服务肯定有保障,这样就不怕车商卖次品车给你了。”家住西坞街道尚桥村的李女士年前就打算买车,为此,她咨询了许多亲朋好友,也去各家4S店了解了一番,听说3月底在奉化就会有车展,她便打算在车展期间购车。“车展优惠活动肯定比平时多,也可以让我省去各家4S店看车的时间,也不用跑宁波市场,节省路费,还可以缴税,为当地做贡献!”

据了解,奉化品牌车展分春秋两季。自2014年以来,车展已成为我区汽车产业一张靓丽的名片。经过4年的精心培育,奉化品牌车展中,“同品牌宁波全城最低价直销”的金字招牌,不仅吸引了本地消费者就地购车,奉化周边包括宁海、象山、鄞州等地的客户也慕名而来。高成交量使得该车展成为商家冲击销量的必争之地。

由于完善的服务、有效的宣传、丰富的活动及优惠的价格,使得车展不断刷新销售记录。数据显示,第一届春季车展共成交汽车246辆,成交额达4840万元,达成购车意向近1000个。第二届春季车展共成交汽车420辆,成交额7347万元,销售额比上年增长51.7%。在第三届

春季车展期间,25个汽车品牌共销售了327辆汽车,销售金额达到了5290万元。第四届春季车展期间,近30个品牌3天共售出汽车390辆,同比增长19%;总成交额5508万元,同比增长4%。

性价比高  
奉化人自己的车展

当下汽车市场竞争日益激烈,如何从中选出性价比又适合自己的汽车?“本地买车,可试驾、有优惠,看车、购车的人可进行直观对比。”这是很多车展购车者的想法,他们认为在奉化人自己的车展买车性价比最高。

“汽车标价透明,时间、距离、售后服务就是我们考虑在哪里买车的因素。”采访中,不少车主认为奉化人在自家门口的品牌车展看车买车,性价比更高。“同样的售后服务,在更短的距离、更少的时间内就能享受到,同时省下些油费等额外花费。”

另外,春季品牌车展有日夜场,市民可在早上9时至晚上8时去岳林广场走走看看,闲逛一番,或许还会有意外惊喜。据了解,现场还有歌舞表演和礼品恭候。

车型多  
新车新能源车应有尽有

新年新气象,汽车市场也迎来了辞旧迎新的一派景象。很多商家不仅把车展当作销售平台,还当作新车发布会的大舞台。品牌的影响力不仅得到汽车厂家的认可,对车展出台特别优惠政策,还成为老百姓心中的购车理想之地,在老百姓当中树立起良好的口碑。

本届车展共有10家汽车4S店和4家汽车直营商参加,25个品牌180余种新型车参展,品种齐全,既有高档品牌宝马、奥迪、丰田参展,也有大众、现代、广本的经济适用型轿车供您挑选,还有国产品牌长安、五菱等鼎力加盟。



往届春季品牌车展现场

奉化宁兴丰田汽车销售有限公司的市场部经理李宁告诉记者,车展期间,购丰田汽车可享多种优惠。威驰最低优惠2万元,双擎最低优惠1万元,卡罗拉最低优惠2万元,荣放最低优惠3.5万元,皇冠最低优惠3.3万元。同时,还可在车展上预定新款车型——奕泽。奕泽IZOA,是一款小型SUV,2.0L全新TNGA发动机,10速CVT变速器,炫酷颜值。

作为北京现代SUV家族中的重要战略车型,ix35堪称中国SUV市场的一代经典。日前,新一代ix35焕新而来,售价11.99-16.19万元,它将凭借着更为出色的产品实力,与全新途胜形成中型SUV组合,全面满足当下消费者个性化与多元化的用车需求。ENCINO即将上市,它是一款高性能时尚酷跑SUV,前部采用分离日间行车灯和前大灯的全新结构,侧面通过精练的抗流板与丰富曲线强调硬朗,以及独特的飞翼型翼子板与C柱造型,体现了个性,全新的尾部结构,

宽轮廓更显时尚动感。有兴趣的购车者可在车展上预定。

另外,新能源汽车也将成为车展中吸引消费者的亮点之一。随着人们环保意识的逐年提高,新能源车的市场保有量也是突飞猛进。在国家补贴与限牌等相关政策的引导下,消费者也更愿意选择一款新能源车作为自己的出行工具。BMW X1 xDrive25Le官方指导价格39.88万元,高压锂电池可以确保续航达到60公里,油耗仅为1.8升/100公里,其高压锂电池与驱动电机都为免维护,且高压锂电池组件享受8年或12万公里的保修服务等。现其免摇号、免购置税、不限行。全新BMW5系插电式混合动力是首款配备自主研发并生产的高压动力电池的国产车型,堪称由中国制造的高档新能源车型的典范之作。全新BMW5系插电式混合动力采用2.0升双涡轮增压增压发动机及高效电动机,在6.9秒之内即可将车辆从静止加速到100公里,综合油耗低至百公里1.9升。

## 政策速递

车企责任明确  
新能源汽车动力蓄电池  
回收利用新规出台

2月26日,工业和信息化部、科技部、环境保护部、交通运输部、商务部、质检总局、能源局印发《新能源汽车动力蓄电池回收利用管理暂行办法》(以下简称《办法》)的通知,要求汽车生产企业应建立动力蓄电池回收渠道,负责回收新能源汽车使用及报废后产生的废旧动力蓄电池。

近年来,我国新能源汽车市场保有量与日俱增,而作为新能源汽车核心的动力电池用水量涨船高。动力电池的使用年限一般为5到8年。业内人士预计,从2018年开始,国内首批进入市场的汽车动力电池即将迎来“报废潮”。

本次出台的《办法》提出电池生产企业应与汽车生产企业协同,按照国家标准要求对所生产动力蓄电池进行编码,汽车生产企业应记录新能源汽车及其动力蓄电池编码对应信息。电池生产企业、汽车生产企业应及时通过溯源信息系统中上传动力蓄电池编码及新能源汽车相关信息。

《办法》要求汽车生产企业应建立动力蓄电池回收渠道,负责回收新能源汽车使用及报废后产生的废旧动力蓄电池。

(一)汽车生产企业应建立回收

服务网点,负责收集废旧动力蓄电池,集中贮存并移交至与其协议合作的相关企业。

回收服务网点应遵循便于移交、收集、贮存、运输的原则,符合当地城市规划及消防、环保、安全部门的有关规定,在营业场所显著位置标注提示性信息。

(二)鼓励汽车生产企业、电池生产企业、报废汽车回收拆解企业与综合利用企业等通过多种形式,合作共建、共用废旧动力蓄电池回收渠道。

(三)鼓励汽车生产企业采取多种方式对新能源汽车所有人提供方便、快捷的回收服务,通过回购、以旧换新、给予补贴等措施,提高其移交废旧动力蓄电池的积极性。

废旧动力蓄电池移交给其他单位或个人,私自拆卸、拆解动力蓄电池,由此导致环境污染或安全事故的,应承担相应责任。

工业和信息化部会同国家标准化管理委员会研究制定拆卸、包装运输、余能检测、梯次利用、材料回收、安全环保等动力蓄电池回收利用技术标准,建立动力蓄电池回收利用管理标准体系。

《办法》自2018年8月1日起施行。  
据新华网

“双积分”紧箍咒  
催生电动车提速

“双积分”新政将于4月1日实施

工信部将于4月1日正式实施的“双积分”新政,谁也不敢怠慢。为了掌握主动权,新政催生一批电动车集体提速。根据北京晨报的了解,阳春三月将有多款电动车扎堆上市,其中不少车企亮出真本事,把续航里程一下拉到了400公里级别。

自主品牌续航里程400公里起

即将在3月份上市的多款重磅电动车包括比亚迪e5 450/比亚迪秦EV450、帝豪EV450、腾势500、江淮iEVA50、奇瑞瑞虎3xe等,各个都是当家花旦。

前代车型都是2017年A级纯电动汽车销售冠军,如比亚迪e5 300全年销量超过2万辆。而即将于3月上市 of e5 450和秦EV450在续航上有进一步提升,综合工况续航里程达到400公里,等速续航达到480公里。

而作为比亚迪的劲敌,吉利帝豪EV也要在3月份推出新款车型——帝豪EV450。新车搭载了一台永磁同步电机,动力电池为三元材料。电机最大功率为120kW,最大扭矩250Nm。综合工况下续航里程达400公里,60km/h等速续航里程为450公里。并且新车在外观和内饰上有不小进步,突出了时尚感和科技感。

作为国内最早的中高端电动车型,腾势一直是国产电动汽车高品质和高续航的代表。即将于3月上市 of 腾势500的新车综合续航里程由腾势400的352公里提升至451km,60km/h等速续航里程超过635km,更是把自主品牌电动车的标准一下子再度拉高。

合资品牌积极追赶

可见,2018年自主品牌电动车的比拼续航里程400公里已经成为标配,而等速续航里程更有高达600公里级别,极大解决了续航里

程焦虑问题。

然而也在这个3月,全新进口e-Golf也将在国内上市销售。且不论进口车在价格上没有优势,该款车型在续航里程方面也没有优势,全新进口e-Golf续航里程为255公里,而今年似乎在国内电动车市场400公里续航里程已经逐渐成为标配。对此,业界普遍认为,全新进口e-Golf在2018年春天在国内上市,只是表明大众集团一种积极应对的态度,后续国产才是亮出真刀真枪。

群雄纷争争霸王

刚刚过去的2017年中国的新能源汽车再创新高,全年77.7万辆的总销量除继续问鼎世界第一外,其中95%以上的市场份额被自主品牌所占据,比亚迪、上汽、长安、吉利、广汽均有畅销的电动汽车。为此,合资品牌在纷纷想办法解决问题,为了应对“双积分”政策,过去两年开始外资企业在华掀起了新一轮合资潮,大众、福特、雷诺-日产联盟等外资车企纷纷成立了新的新能源汽车合资公司。

目前来看,大众江淮首款纯电动SUV将于今年下半年正式发布。新车定位于一款小型SUV,是基于江淮IEV6S平台打造而来。而福特众泰预计投产时间要到2019年9月。新能源合资公司是否能在“双积分”政策大限来临之际发挥力量现在还有待观察。按照“双积分”政策规定:在2019年达到3万辆以上的,从2019年度开始设定新能源汽车积分比例要求。2019年度、2020年度,新能源汽车积分比例要求分别为10%、12%。

可见,随着“双积分政策”的实施,新能源汽车将由群雄纷争逐渐进入霸王时代。有竞争,才有优胜劣汰,最终受益的是消费者。  
据《北京晨报》



全新BMW5系插电式混合动力



北京现代新一代ix35

## 业内动态

多巨头违规返利受重罚  
车险市场进入强监管周期

保监会日前接连发布9份与车险相关的处罚决定书,涉及人保、平安、太保、太平4家车险公司旗下的分支机构,包括责令暂停相关方商业车险新业务3个月,涉事总、分公司的相关责任人也受到处罚。这样的处罚力度,在近年来车险领域较为罕见。

分析认为,车险二次费改以来,非理性竞争行为加剧,车险企业盈利状况堪忧。2018年,在三次费改的预期下,非理性竞争的苗头更明显,保监会开年就重罚车险巨头,意味着车险市场进入强监管周期。

据悉,此次人保等公司被处罚的主要原因之一是,这些企业参与了与互联网平台公司合作的积分抵扣商业车险保费活动,“给予或者承诺给予投保人保险合同约定以外的保险费回扣或者其他

利益”。

其中,2016年11月至2017年6月,人保财险在某车险平台开展集分宝抵扣商业车险保费的营销活动。人保财险预付资金向某集分宝公司购买集分宝,某集分宝公司收到款项后将相应数量的集分宝发放至人保财险名下的集分宝账户。人保财险使用上述集分宝,在客户支付商业车险保费时直接抵扣一部分保费。人保财险通过该种模式实现商业车险保费收入约2282万元,其中使用集分宝抵扣商业车险保费共计547万元。

此外,4家车险巨头还编制提交虚假报表,以此调低车险综合费用率,“应付”监管标准。如平安财险向保监会报送的监管报表,通过多种处理,2017年1月至6月相关分公司车险综合费用率得以下降。  
“为什么车险的手续费会上涨

这么大,竞争这么无序?因为2018年三次费改很可能落地,这个时候保险公司如此操作,业内称之为先抢占高地,主动权不抓在手里的话,后面的经营是有问题的。而能够把这个市场撬动的就是人保、平安、太保这三家,这三家占全国车险市场的份额约七成。这种状态下,小保财险使用上述集分宝,在公司一点机会都没有。”一位财险业高管人士向记者表示。

2016年商车费改在全国实施,车险市场竞争加剧,财险公司保费收入增速一度下降。数据显示,近年来车险业务同比增速逐年下滑,由2013年的18%逐步下降至2016年的10.2%,而最新数据显示,2017年财产险公司车险业务原保费收入7521.07亿元,同比增速进一步降至10.04%。

车险费率改革给公司更多产品定价权,但车险企业把赔付率暂时

下降带来的改革红利当成竞争资本,盲目提高手续费争市场、抢份额,车险市场陷入“抵扣”的价格恶性竞争,使得车险综合费用率高企,业务亏损严重。分析认为,三次费改的预期下,2018年车险市场保费或进一步承压。

“对大公司进行处罚有利于对市场形成有力震慑,给行业立好规矩。”保监会相关负责人表示,在成熟的市场化环境下,充分竞争可以促进市场主体提高效率、改善服务,有利于市场发展,有利于消费者。但是不正当竞争、恶性竞争不但破坏市场规则、破坏行业形象,最终也会损害消费者利益。车险市场是当前财产险市场竞争中问题最为凸显的领域,尤其是违法违规开展高费用竞争,导致财险市场秩序进一步紊乱。

据《经济参考报》