



二手车实际里程多出二十万公里 车商不知去向,销售员也已跳槽 买了二手奥迪引来无尽烦恼



蒋先生买的二手奥迪A6

本想花较少的钱买一辆好车,结果买来一堆烦恼。市民蒋先生花20多万,买了一辆二手奥迪A6,仪表盘上里程数显示为96031公里,但他到4S店保养发现,实际里程数已超31万公里。

蒋先生十分无奈,向本报新闻热线66111111反映。昨天,记者对此事进行调查,发现该二手车中介店面已不知去向,当初的销售经理也已跳槽。

□记者 陈善君 文/摄



车子仪表盘显示里程数为9万多公里,与实际保养记录不符

网上找了一家二手车中介 花20多万买下一辆奥迪A6

昨天,车主蒋先生开着这辆二手奥迪A6与记者见了面。他心力交瘁,直言当初买车时太糊涂,太不小心了。

去年5月,他在网上查了宁波关于二手车的信息,同时加了几个二手车销售经理的微信。后来石碶一家名为福利名车汇的王经理,向他推荐该店二手车,奥迪、宝马、奔驰都有。

蒋先生想要奥迪A6这一级别的车,通过系统查询,该店有一辆2012年生产的奥迪A6。“2012年这辆奥迪A6是新款的第一批,看上去还挺新,价格也比较实惠。”蒋先生心里一热。

选好车,车子由专人从外面开到店里。“第一眼看到后感觉车旧了点,但里程9万多公里,觉得还能接受。报价22万多元,经过讨价还价,最后便宜了一万多元,21万多元成交。”蒋先生说,“我通过中介办了8万元按揭,加上利息,实际我要承担总价24万多元。”这个价格有点超出预算,不过当时他心想只要车好,超点预算也值得。

到4S店保养发现 实际里程多了20万公里

蒋先生上班不怎么需要开车,车子买回来大半年,里程都没怎么动过。不过,他发现时速表有点问题,车速开得再快,显示也是四五十公里。于是今年3月,他趁车子保养,就去了位于舟山的轿辰润达奥迪4S店修理。结果4S店一查保养记录发现,该车实际行驶里程已达30多万公里,与仪表盘里显示的9万多公里,相差了20多万公里。

这个数字让蒋先生瞠目结舌,“这里里程数相差也太大了,早知道30多万公里,我肯定不会买了!”发现这一问题后,蒋先生马上去找销售经理和中介,结果得知王经理已经跳槽,而福利名车汇二手车中介店也已搬走,原来的店面成了另一家车辆中介公司。

昨天,记者和蒋先生一起来到位于宁波东部新城的恒迪奥迪4S店进行查询,通过系统,记者发现该车保养记录,最近三年每年行驶里程达6万公里,总行驶里程已达31万公里。

原二手车店家搬走 销售经理已跳槽

昨天下午,记者来到海曙区石碶街道鄞县大道,蒋先生购车的二手中介店面所在地。但门面已不是“福利名车汇”,而是另一家汽车中介公司门面。

记者到该店进行询问,一名姓韩的负责人告诉记者,过年之前,他们看到这里有店面就联系房东租了下来,之前的二手车中介公司,他们不认识。“我们是直接向房东租过来的房子。”

随后,记者致电该车的销售经理,王经理说不清楚里程数被改的事情,并表示自己去年已跳槽到另一家二手车中介,“我到福利名车汇时间也不长,事情过去这么长时间,我也忘了当时的情况。”

市场监管部门已介入 目前无法联系上对方公司

海曙区石碶市场监督管理所周姓工作人员告诉记者,他们已接到该起投诉,并且介入调查,但发现福利名车汇在工商登记的企业名称中找不到,也没有这家公司实际登记人名字和联系方式,目前尚无法联系上对方公司处理该案。

昨天,海曙公安分局石碶派出所民警了解情况后,表示该案如果事实成立,则涉嫌商业欺诈行为,按管辖分工应属市场监管部门来负责。如果市场监管有需要,警方会配合市场监管执行工作。

市场监管部门人员表示,商家为了将二手车卖出较高价格,确实可能存在弄虚作假的行为,消费者一定要注意防范,买车时多查多看,找专业人士讨教经验。买车后要保留合同证据、约定具体细则。

上月去银行存4万 这月只能取2万?

“我上个月在银行存了4万元,这个月想取出来,银行说5年内取出来的话,都只能取2万元。”近日,镇海的李老汉又气又急地走进了镇海区法律援助中心。

□通讯员 朱启雯 首席记者 王颖

案例 存了4万只能取2万

李老汉65岁,上个月他把4万元存进银行,存了5年。这个月,李老汉要用钱,就想提前把钱取出来。没想到,银行工作人员告诉他:“5年之内无法支取,否则只能取出2万元。”

4万元怎么变成了2万元?李老汉不解:“当时,银行的人跟我说,这种存款利息比定期存款高。可是,现在怎么连钱也取不出来了?”

经人介绍,李老汉来到法律援助中心,把存折和合同递给中心的值班律师,请律师帮忙。

解析 原来买了保险产品

律师看到存折上流水账确实有4万元,但上面标示有“保险”字样。原来,李老汉购买了一款某保险公司的两全保险(万能型)保险产品,趸交4万元,保险期为5年。

保险合同明确规定:如果5年之内,李老汉因意外重残或死亡的,保险公司将一次性给付现金4.8万元;如果5年后李老汉没有发生意外死亡事故,保险公司将一次性给付现金50000元;产品的犹豫期为30天,30天后退保的,只退本金的50%。

“离你当时签合同,已经过了30天的犹豫期。现在要退保,的确只能拿回2万。”陈律师提醒李老汉,只要5年内不动这笔钱,收益比银行定期存款的利息高不少。

提醒 是存款还是储蓄型保险?

李老汉与保险公司的合同是否生效?

律师分析,依法成立的保险合同,自成立时生效。李老汉手中的保险合同,有李老汉在告知书及产品书上的签名,可以推定李老汉对保险合同的内容是知情的。而且,双方在签订合同时并没有关于无效合同的相关情形出现,因此,李老汉手中的合同是已经生效的保险合同。既然合同已经生效,那么双方就有义务遵守合同相关条款的规定。

银行到底能不能卖保险?

根据规定,银行在满足一定条件的情况下,是可以销售保险产品,并且,银行销售保险产品手续与保险公司销售保险产品的手续相同。

怎么区分储蓄型保险与银行存款呢?

律师从李老汉的案子出发,简单地列出了几点方便市民区分。

比如,银行存款不需要签订合同,只需要办理存折或存单;而办理储蓄型保险时需要在多份文件上签署名字。

比如,银行存款的利率不会有太大差别;储蓄型保险的“利率”根据性别、年龄、健康状况等多种因素决定,有较高回报率。

比如,银行存款一般在柜台办理后就能办结;储蓄型保险会有好多环节,如录音录像、电话回访确认等。

比如,银行存款无论是活期还是定期,随时可以取出,只影响利息;储蓄型保险在合同规定的期限内是不能自主取出的,否则会影响到本金。