

全国人大代表郭振甫建言: 应建立“汽车下乡”长效机制

经过2009年中国汽车经济的井喷式增长之后,2010年的中国汽车业机遇与挑战并存。在这又一个“黄金十年”的增长通道面前,汽车产业的结构如何调整、如何完善市场金融体系,更加考验政策制定者的智慧。来自郑州日产汽车有限公司的全国人大代表郭振甫总经理,是本次两会最受关注的车界代表之一,他带来关于建立“汽车下乡”长效机制的相关建议。



2009年实施汽车下乡政策以来,对拉动经济效益和社会效益都带来了喜人的成果。尤其是对实现中国“全球汽车第一大市场”乃至国家经济的V形反转功不可没。郭振甫代表建议汽车下乡作为一项长期的、系统工程,政策的制定应考虑建立长效机制,在时间上,至少是实行5年。

“实际上,汽车产业的发展是一个系统工程,需要建立一个动力体系去推动。”为此,郭振甫还提出“降低汽车信贷利率,促进汽车信贷消费”的建议。他说,世界上70%的汽车是贷款购买而非现金购买,美国贷款购车比例超过80%,德国超过70%,即使是印度这样的发展中国家也达到60%~70%,而目前中国仅有8%,与中国全球第一大汽车市场的形象格格不入。为什么中国汽车信贷消费不足?关键因素就是银行贷款利率高,汽车平均利率目前是基础利率的1.4倍,一些汽车金融机构的利率更高。另外申请门槛高、手

续繁杂。出现上述问题主要是我国汽车消费金融体系尚不健全。为此,郭振甫建议:对汽车信贷实施分档贷款利率,根据消费者信用评级,执行不同的利率,信用评级高的优质客户执行利率优惠,信用评级低的申请人执行高利率,并实施房产抵押。他说,信贷消费是社会发展趋势,在“汽车下乡”、“购置税减免”等政策相继出台之后,启动汽车信贷消费已成当务之急,是拉动汽车产业发展的持久动力。

巨惠效应强势拉动 F6月销破万在即



以“凯凯超值定律”驰骋车市的比亚迪F6新财富版,上市以来便是10万级中高级车型的价值标杆。而F6在2010年初率先发动的“鑫虎攻势”,则是以“尺寸战”、“超值战”、“配置战”,乘胜追击,冲击合资品牌的腹地。

尺寸战:以大打小——“大块头”F6凭借4846mm/1822mm/1465mm的长/宽/高、2740mm的轴距这样高人一等的身段对抗合资中级车型,这种“以大打小”的产品战略立足消费者对家轿的驾乘需求,以宽适的空间形成差异化竞争优势。

超值战:“自动挡打手动挡”——此次的“鑫虎攻势”使得2.4L尊贵型一举

杀入11万元区间,与合资车型手动挡价格相当,因而消费者有了更多的选择和实惠,这一价格区间的车型的价值也得以重塑。

配置战:“以多胜少”——提供了同价位合资中级车无法企及的高端配置。就以巨惠万元的F6新财富版2.4L尊贵型为例,一款售价不到12万的自动挡车型拥有双层双模天窗、NAVI语音导航系统等豪华配置;同时还采用了3H高刚性车身,加上整体冲压侧围,如果是同等配置的合资车,售价往往高于20万元。这也难怪不少同价格区间的合资品牌车型在对抗F6新财富版的时候会捉襟见肘。

全国再掀车险涨价潮

车主主动“投奔”电话车险

目前,随着上海、北京、浙江、贵州、四川、青海、甘肃、新疆等多数省市商业车险信息平台上线使用,使得全国范围内车险保费急剧上涨。而同时,各地监管趋紧也使得电话车险直销业务火热。据了解,1月份拨打平安电话车险4008-000-000,咨询投保的电话接近30万通;而1月份的呼入量是去年的2.86倍,增长约两倍。

“以前,在商业车险信息平台未上线使用时,各家保险公司给出的报价五花八门,而且往往并不参照车主上一年的理赔记录,这使得车主总能选择一家报价最低的进行投保。”一位车险公司的市场部人士就坦言,“现在,随着商业车险信息平台的上

线使用,新车购置价最低折价或将提高并固定。而更重要的是,商业车险进平台后,还会向保险机构和投保人公开车辆承保、理赔等信息,像车主为了继续能够享受保费优惠,来年换一家保险公司购买车险的办法就行不通了,而这都是车险价格上涨的重要因素。”

平安负责人表示,“目前,大多数车险消费者为价格敏感型客户,他们看重的是实惠的价格。面对车险价格的上涨,车主完全可以通过电话车险投保。毕竟,直销渠道不受价格上涨的影响,由于省去了中间代理人的环节,车主在任何时间投保,均可享受商业车险15%的价格优惠。”



非空间 不商务

空间决定价值 超大空间九龙商务车 由日本丰田技术专家指导打造
国际领先 国内首款 全新商务概念客车荣耀上市



市场销售指导价: **16.88** 万元起

强劲动力:三菱4B69、丰田技术4B22(2.4升)、DK4高效汽、柴油发动机
超大空间:车长5.38米、车宽1.68米、车高2.285米,10-15座自由组合
安全配备:ABS+EBD、扭力防撞杆、制动踏板能量吸收装置等
高级配置:电动天窗、防撞雷达、负离子空气净化器、乘客区独立顶置空调
豪华选装:豪华行政座椅、DVD导航系统、冷藏保温箱等
中国健康扶贫基金会指定用车、荣获媒体:2009年度风云商务车奖

经销网络

南京润欧 销售热线: 025-52468997	徐州龙宇 销售热线: 0516-83862018
南京戴荣 销售热线: 025-52636799	连云港东凤 销售热线: 0518-85813002
扬州龙驰 销售热线: 0514-82961066	南通奔腾 销售热线: 0513-85358133
镇江九龙 销售热线: 13905293168	无锡市长山 销售热线: 13905251689
常州德诚 销售热线: 0519-89820007	苏州九龙 销售热线: 13812655084

江苏九龙汽车制造有限公司 地址:江苏省扬州市江都经济开发区 电话: 0514-86517000 <http://www.joylong.net>

海格客车 消费信贷

部分车型现车供应,更可提供便捷优惠信贷渠道

H92(XL06125A/B) · 经典商务新新 二代豪华客车 · 优越外观设计,工业、商务等发动机,24-55座
H92(XL06125Q) · 载重、团体、高档的上海旅游工具 · 工业、商务、申研等发动机选择,29-55座
同时提供6-18米营运、旅游、团体系列客车

苏州市场部: 钱斌 13606111077 万斌 13921993311 杨逸超 13961781097 肖勇 13013170359 卢十刚 13913166057
南京市场部: 李少峰 13915409906 卢登志 15951839980 顾正平 15905219966 凌敬青 13905156758 曹中华 13739194288
吴兆华 13951314006
特约经销商: 苏州金龙汽车 0512-67610221 神州客车 0512-67618683 苏州润欧 0512-62589540 常州德诚 0516-82567777
江苏远人 025-93724895 江苏龙之星 0519-66754013 连云港龙翔 0518-85951060
详情请致电各地销售人员,申办快捷银行信贷服务。

行者无疆,能者无界

9.38万元起震撼上市

● 三菱动力 ● 国际新品牌 ● 省油降耗40%

经销商

南京九华山4S店 025-52652958/52652968	南京九华山 025-52613755
南京诚耀专营店 025-52616599	南京捷新 025-52602834
常州华凯 0519-89853078/89853058	无锡服务站 0510-82840883
常州常瑞 0519-88010858	苏州服务站 0512-67211551
无锡万盛 0510-82129111	常州服务站 0519-85323333

服务站

发现新商务 畅游新北京

2010年蒙派克MPV京城商务·文化之旅

蒙派克连续两年成为中国市场增长率领先的MPV

NO.1

2009-2008

活动内容: 凡是购买蒙派克MPV的用户,将有机会免费畅游新北京

奖项设置: 纪念奖杯、汽车钥匙、精美礼品一份、旅游门票、优惠机票、酒店住宿、北京长城、故宫、颐和园和颐和园游船等。

活动时间: 2010年3月1日-2010年4月30日
活动最终解释权归北京蒙派克汽车制造有限公司所有

欧洲领先动力
* 欧洲技术4G1 VVT动力,进气连续可变气门机构(VVT),技术降低油耗,功率达到95KW/125KW,高效商务

欧洲安全标准
* 率先实现欧系MPV无级变速,高地底盘,安全商务

超大商务空间
* 全车航空座椅,欧洲MPV空间应用理念,成就舒适商务

款式尊贵造型
* 源自新平流线条造型,稳重时尚,造就欧式商务新体验

蒙派克MPV企业版 87800 元限量发售!

经销商

江苏福通 025-58067766 常州润欧 0519-83286930	025-85476377 南通邦迪 0513-85308156
徐州博通 0516-82516300 苏州润欧 0512-66388666	0514-82316222 0512-66366600
常州华凯 0514-87959155 无锡金汉 0510-8217018	0514-87781711 0510-8217028

北京福田汽车股份有限公司
北京福田汽车股份有限公司
北京福田汽车股份有限公司