

门槛高限制多 全险也不“保险” 租车出游,您多留神

八天的“加长版黄金周”即将到来,不少人计划租车自驾游,租车市场也愈发火热起来。然而,记者调查发现,相比平时,眼下租车市场的租期、价格、租车条件等均有所变化。租车出游要慎重选择、多加对比,注意保存证据以备不时之需。

尴尬

买全险也不“保险”

小林在大理旅游时,从线上平台租了一辆7座SUV。等到取车时,却发现订单中价值20多万元的福特锐界,被换成了另一款价值只有10万出头的东风风行游艇。“新车,连牌照都没有,用车非常不方便,开起来也很不顺手。”

用车过程中,驾驶座车门发生轻微碰撞,小林问了修车行朋友,说补漆钣金大概600元就可以,最多800元。“我知道是自己的问题,肯定要承担,就主动跟商家联系,算上修车导致的两天停运,愿意赔偿1200元。”没想到,商家直接翻倍,要求赔偿2400多元。其中,车损定到1470元。“保险规定,1500元以下的车损需要个人承担,商家就一口认定,车损是这个数。”

令小林不能接受的是,商家要求停运费按照每天500元计算。“可这样一辆价值只有10万出头的车,单日租金根本没那么多高。”小林找到平台沟通,但未能讨来公道,“平台一味偏袒商家,居然跟我说,所有SUV都是一样的。”

小林事后回想,后悔当初下单时没有买全险。“虽然这也是商家赚钱的项目之一,但起码安心些。如果没买,还车时就可能被商家宰一笔。”经此一遭,小林不禁感慨,“别

指望商家会给你报合理价格,像这些小刚小蹭,你赔偿的时候,事故车没准儿还照跑不误,他们两头赚钱。”

事实上,即使买了全险,也未必能省心。考虑到新疆路况复杂,小郑在租车时特意买了最贵的全险。“保费每天100元,7天花了700元,说是无需承担车辆全部损失。”小郑以为这下可以高枕无忧,结果并非如此。

自驾游最后一天,小郑的车前门和后视镜被山坡上冲下来的一头牛撞坏。“跟保险公司交涉时,才知道保险居然不包括车辆停运费。至于停运费怎么算,完全由平台说了算。”

经过一番交涉,小郑被要求支付1000元的停运费。“这还没完,平台还要求支付车辆折旧费。对方说,车损5000元,就要赔车损30%的折旧费,也就是1500元,可这些在下单买全险时,都没说清楚。”

作为自驾达人,小徐攒下不少租车经验。“验车一定不要怕麻烦,像车灯、天窗这些,也都要确认有没有刮痕裂痕。”他说,有些无良商家会用“旧伤讹新钱”,验车时候最好拍摄视频和照片,必要时可以作为证据。
(北京晚报)

市场

假期门槛高限制多

高先生打算假期租车从北京到山东自驾游。“先到济南看趵突泉、大明湖,再去淄博吃烧烤,反正也不远,差不多3天就可以。”

高先生在平台上正准备选车型,却发现用车时间提交以后,系统提示2023年中秋国庆(9月28日至10月6日)期间为用车高峰期,至少4天起租。“平时哪怕租1天也没问题,可假期租3天都不行。”

高先生又换了另一个租车平台,结果发现起租门槛同样提高到3天以上。“这就意味着,假期中短途自驾很难租到车。”

除了租期限制以外,租车平台在假期期间的退改规则也跟平时有所不同。“平时的话,取车当天都能免费取消,提前还车也没问题,可以按实际租期结算。”不过,假期期间的订单,起租时间48小时内取消都

将收取订单全额的30%作为违约金。提前还车也将收取未履约租期费用的100%作为违约金。“换句话说,假如本来租7天,临时有事改成只租2天,剩下5天的费用也都不再退,这比平时要苛刻很多。”

如今,在多个租车平台上,嫁接了不同类型和规模的租车公司。一些租车公司对不同车辆每天的里程、加油油号等会有特殊限制,标注也有待进一步规范。例如,某租车平台的一则限制条件为“每日里程数最大限制为300公里,超限制公里数后将按照2元/公里收取费用。”而这样的规定,需要消费者在点击所租车辆页面后,进入页面阅读完车辆详情,再在“预订须知”一栏下方的“里程限制”中呈现,最后一栏的“更多须知”,则需要进一步点击“详情”。

整合多元渠道,创新宣传方式

江苏银行无锡分行开展“金融消费者权益保护教育宣传月”活动

9月以来,江苏银行无锡分行紧密结合当前社会关注热点和风险防范重点,聚焦“老少新”等重点群体金融需求,整合统筹多元宣传渠道,创新数字教育宣传方式,采取“线上+线下”相结合的方式,开展“金融消费者权益保护教育宣传月”活动,有效提升了消费者金融素养和风险意识。

线上线下结合 送金融知识到身边

活动期间,江苏银行无锡分行充分利用官方网站、微信公众号、手机银行等线上平台向社会公众宣传普及金融知识,开设“苏说消保微课堂”“反诈知识小课堂”,创新宣传形式,有效扩大宣传活

动的覆盖面。

该行同时充分发挥网点优势,在线下广泛发动党员、团员及业务骨干作为志愿者,深入农村、社区、校园、企业、商圈,设置宣传点位,发放金融知识手册,举办讲座、联谊会进行宣传,并现场解答消费者金融问题,获得广泛好评。



请进来走出去 让金融服务有温度

活动启动以来,结合监管部门组织的金融知识进农村、进商圈、进社区等活动,江苏银行无锡分行紧贴客户需求,以案说法、以案及人,深入浅出地揭示诈骗手法及特点,以通俗易懂的形式让广大金融消费者了解金融知识,面对面解读金融知识,通过典型案例,提醒消费者时刻擦亮双眼、保持警惕,树立正确理财观,牢牢守住自己的“钱袋子”,提升消费者金融素养。

江苏银行无锡分行还重点围

绕“老年人”“青少年”和“新市民”等群体,提供有温度的金融服务。针对老年群体,金融突击队走进无锡市老年大学,重点做好针对“保本高收益”等非法金融活动的宣讲提示,提高老年人防骗意识和能力。针对青少年群体,志愿者走进无锡商业职业技术学院,采取发放宣传页、举办讲座、联谊会等方式,开展金融知识普及以及消费者维权知识宣讲,鼓励大家

远离非法“校园贷”,帮助学生提高自我权益保护意识。

这些活动进一步增强了江苏银行金融知识普及和客户权益保护的社会影响力。江苏银行将以实际行动践行金融为民、金融惠民、金融便民,展现金融消费者权益保护新担当、新气象。(金驰岚)



江苏银行
BANK OF JIANGSU