

经销商未主动告知新车出厂前检修情况

法院判决:赔偿消费者两万元



近日,香洲区法院对一起因新车买卖引发的产品销售者责任纠纷案作出一审判决。珠海市民钟先生在某汽车公司订购一辆小汽车,提车时发现车辆存在瑕疵,双方调解不成,便将该公司告上公堂。法院审查后认定,该汽车公司未向钟先生出示涉案车辆出厂前的检测维修记录,损害了消费者的知情权,最终判决该汽车公司赔偿钟先生20000元。

本报记者 张伟宁 通讯员王丽慧 张梦颖 林碧娜

调解不成,消费者提起诉讼

2017年3月25日,钟先生在某汽车公司订购白色小汽车一辆。提车后不久就发现车前盖前端以及车尾翼顶部有色差,气愤不已的钟先生拨打珠海市民服务热线12345进行投诉。因双方争议较大,调解不成,钟先生便向香洲区法院提起诉讼,主张某汽车公司在销售过程中存在欺诈行为,依照《消费者权益保护法》的规定,应退“一赔三”支付购车款275400元,并赔偿车辆购置税、交通费用、误工费、精神损失费等各项损失共计30000元。

庭审中,钟先生称新车出现车前盖前端以及车尾翼顶部有色差,密封胶、警示标志上沾有喷漆点,变速箱的螺丝封漆不平整,严重生

锈等问题。该汽车公司辩称,其销售并交付给钟先生的车辆是由力某汽车销售有限公司生产,公司取得车辆之后没有对车辆进行过任何处理,包括改动及维修,某汽车公司没有任何欺诈行为。钟先生所购车辆并不存在翻新情况,钟先生所提供的照片如车身存在色差等,均属于车辆生产过程中的误差,可以修复,只是外观瑕疵,并不影响实际使用,至于钟先生所述的车辆多处被腐蚀以至出现锈迹,是在使用一段时间后出现的,这与钟先生的使用环境及使用习惯相关。公司还表示,钟先生所购买的白色小汽车由力某汽车有限公司制造,其所指车辆瑕疵在力某汽车有限公司提供的《××终检问题记录表》《PDI出库检查

表》均有体现。

法院判决,经销商赔偿两万元

香洲区法院经审查后认为,某汽车公司并未对涉案车辆进行过检修,车辆在出厂前的检测及修整、校正工作均由汽车生产厂家完成,其目的是为了使生产的车辆更符合新车出厂检验标准,某汽车公司没有主动向钟先生告知车辆出厂前的检修情况,符合其认为出厂前的检行为属于汽车生产环节的认知,不能据此认定某汽车公司有故意向钟先生隐瞒车辆真实情况、诱导其购车的情形,某汽车公司的行为并不构成欺诈,钟先生以欺诈为由主张某汽车公司“一赔三”,法院不予支持。但是,PDI检测作为新车交付前进

行的最后一道检查,是为了确保交付的车辆符合安全标准和质量要求,某汽车公司作为车辆的经销商,知悉其所销售车辆的真实情况并如实告知消费者,是其作为销售方应承担的责任和义务。涉案车辆在出厂前的PDI检测维修记录,可能影响到钟先生作为消费者选择权行使事项,其应以明示的方式进行说明及解释。

法院认为,某汽车公司未向钟先生出示涉案车辆出厂前的检测维修记录,损害了钟先生作为消费者的知情权,故结合该车辆外观的瑕疵程度,最终判决该汽车公司赔偿钟先生20000元,驳回了钟先生其他的诉讼请求。宣判后,钟先生、某汽车公司均未提出上诉,一审判决已生效。

为掩盖出入境行程 男子涂改验讫章 被罚两千元

本报讯(记者许晖 通讯员朱金辉)4月14日,横琴边检站民警在执勤时,查获一起持用变造出入境证件出境案件。

当日凌晨1时左右,横琴边检民警小李在出境大厅检查一名青年男性旅客的中国因私护照时,发现签证页上多枚验讫章有涂改的印记,于是立即将情况上报,进一步核查。

经查,该旅客赵某系广东东莞人,目前其任职单位对出境有限制;2018年,在未经单位批准的情况下,其曾4次出境游玩。为了避免单位发现其擅自出境的行为,该旅客一次性用红笔将7枚中国出入境验讫章由“2018”涂改为“2008”;不曾想,这一行为已经触犯了出入境法律,被边检民警当场查获。依据《中华人民共和国出境入境管理法》相关条款,其行为已构成持用变造出境入境证件出境。横琴边检站依法对该旅客做出了阻止出境,罚款2000元的处罚。

横琴边检温馨提示:中华人民共和国护照是中华人民共和国公民出入国境和在国外证明国籍和身份的证件。任何组织或者个人不得伪造、变造、转让、故意损毁或者非法扣押护照,否则将依法受到处罚。请广大出入境旅客了解、熟悉相关法律,切勿心存侥幸,以身试法。

第十届(2019年度) 珠海银行业金牌理财师 中国建设银行珠海迎宾支行 ——王颖



个人简介

1994年进入建行工作,从事客户经理岗位13年。

主要业绩

2018年全年销售期交保险900万元,趸交保险2255万元。股票、债券型基金3715万元。贵金属产品加权销量500万元。私行产品5800万元。分期业务350万元。普惠金融投放贷款800万。

获奖情况

2018年建行珠海市分行先进个人 2018年建信保险销售精英

经典案例

L客户2017年在该行的日均资产约300万元,平时资金放在活期账户上作为生意流动资金。因为客户在外地做生意很少回来珠海,王颖通过私人银行卡的专

属权益,引导客户进行资金归集,并根据客户的理财预期和规划为客户制作综合理财方案计划,为客户配置30万元的养老保险、500万元的债券基金、100万元的存款类产品。之后客户生意资金回笼1500万元,又及时为客户配置了500万元债券基金,既避免了客户资金分散布多个银行账户、不方便管理,又为客户锁定了资金收益,实现了客户财富增值。

理财观点

财富管理是一个动态的管理概念,贯穿了一个投资者、一个家庭从现在到未来的各个阶段。一个合格的理财师必须及时为客户在每个当下阶段作出合适的财富管理规划,从而满足客户对于现状的需求和对未来的期待。

第十届(2019年度)金牌财富管理团队 中国建设银行珠海市分行私人银行财富管理团队

主要业绩

中国建设银行珠海市分行私人银行中心致力于为客户提供家族财产传承顾问咨询服务,以境内私人银行客户及其家族作为服务对象,依托建行集团产品服务资源,运用金融工具产品、非金融服务、法律税务服务等多种产品服务资源,以个人金融和非金融资产及其权益的保护、增值、分配和传承需求为中心,借助咨询顾问服务模式,协助客户前瞻性、全面性的规划家族财富,提供综合解决方案,全方位满足客户需求。通过了解客户基本情况,帮助客户整理资产和负债清单,为客户提供家族财富有效传承的解决办法。借助家族信托、保险、法律税务咨询、财产公证等工具配套金融服务来实现服务落地。目前,家族信托业务的开展规模已经处于行业领先地位,市场反响较好。

截至2018年12月末,珠海私人银行中心服务的私行客户有722人,管理金融资产83亿元。

获奖情况

- 2012、2013、2017年被珠海市银行业协会评为“最佳财富管理团队”
- 2013年获总行“最佳私人银行专营机构”
- 2013年获总行“财富管理与私人银行业务最佳营销奖”

4、2014年广东省建行“理财师大赛冠军团队”

经典案例

该行一名客户,属于稳健型投资者,通过多次的沟通交流了解到客户在国内外均有大额资产,在获得一定收益的同时,也遭遇过产品违约情况,对未来的投资表示一定忧虑,私行团队根据客户个人家庭及所经营的企业情况,出具了一份全方位的稳健型财富管理方案,从客户的资产负债、理财需求、资产传承、股权等方面为客户进行了全面的配置和规则,赢得了客户的信任和认可。最终客户转入资金1亿元,购买了1.1亿元信托产品。

理财观点

十年来,中国建设银行珠海私人银行中心始终秉承着“以心相交,成其久远”的服务理念,践行尊贵、私密、专业、稳健、便捷的服务宗旨,致力于满足客户个人、家庭及事业发展全方位需求,打造综合化、开放式金融服务平台,提供以私人财富管理、资产管理、综合金融和专享增值服务为核心的全面金融解决方案。



推荐理由

中国建设银行珠海市分行私人银行团队作为珠海银行界最早探索私人银行财富管理的团队,以卓越的姿态参与市场竞争,努力打造高端客户服务平台,通过个性化定制综合财富规划、顾问咨询、资产管理、跨境金融、上市股东综合服务及特色非金融服务等增值服务,是同业财富管理领域的先驱和佼佼者。

第十届(2019年度)中小企业杰出服务奖 中国建设银行珠海市分行普惠金融服务团队

主要业绩

截至2018年12月末,珠海建行普惠“8+1”口径贷款余额35.03亿元,比年初增加17.01亿元;贷款客户3711户,比去年同期增加1278户。按照普惠金融口径统计,全年贷款累计投放超过25亿元,累计支持的小微企业超过2400户。根据人民银行2019年2月末公开数据,建设银行1000万以下小微企业贷款余额在珠海市全辖市场份额占比29%,本年新增全辖占比57%。

主要做法

大数据助力普惠金融发展加速。凭借“新一代核心系统”,基于“大数据+互联网”技术,创新推出云税贷、抵押快贷、核心企业供应链融资等重点产品,有效解决中小企业贷款难、流程长、操作难等问题。

流程优化带动普惠金融提质增效。大力推行抵押登记电子化,实现企业办理抵押登记“只跑一趟银行,只交一次资料”,实现抵押、出证、登记、注销、变更等业务全流程线上办理,最快1小时出证。

畅通普惠金融服务渠道。在综合各项普惠产品

的基础上融合移动互联、大数据、生物识别等技术,上线“惠懂你”手机APP普惠金融平台,实现小微企业在线测额、预约开户、申贷、签约、还款、支取等一站式服务。

获奖情况

获广东省分行“2018年普惠金融优秀组织奖”“惠懂你APP推动先进集体”、“普惠金融知识技能风采展示大赛二等奖”。

经典案例

2018年6月,建设银行珠海市分行普惠金融团队运用该行创新小微企业金融产品抵押快贷,从收集资料到放款只用了3天成功为斗门某小微企业投放900万元小微企业抵押贷款,高效为客户解决小微企业融资问题。

理财观点

普惠金融是建设银行由“双大”转向“双小”战略的选择和载体,服务好小微企业,为实体经济注入源源不断的活水,提高



广大小微企业的自身造血功能,是建设银行回归金融本源、支持经济社会发展的不二选择,也是建设银行不断发展壮大的根基。