

国产品牌崛起,进口摩托车掀“降价潮”

岛城消费者购买摩托车以中小排量为主,市场较为平稳

□记者 姚舜好 文/摄

进入秋季,干燥凉爽的天气十分适合骑行爱好者出门,摩托车市场也迎来了销售旺季。然而,去年一片红火、“涨”声不断的摩托车市场,在今年却迎来了降价潮,高端大排量车型更是价格“打骨折”:宝马水鸟直降7万元,杜卡迪降幅最高达35%,川崎部分车型降价超万元……

摩托车降价大趋势下,舟山本地的市场如何?记者近日走访了部分摩托车销售店及俱乐部了解情况。



小排量通勤摩托车受欢迎

小排量摩托车价格浮动不大

10月10日下午,记者来到定海弘生大道的268机车馆,店长任先生向记者介绍了几款当下在舟山较热门的摩托车型,以小排量通勤车为主。

“摩托车市场在今年六七月有一轮比较明显的降价潮,9月的摩博会之后,市场总体趋于稳定了。”任店长表示,此前的降价潮主要集中在大排量的进口车型,如宝马、川崎等品牌,而本地销售较多的仍以通勤车为主,受降价潮影响不大。“我们店主营的是铃木、本田还有国产的钱江等品牌,平时会做一些促销的优惠活动,也就降个几百元、一千多元,因为车子总价就不高,一万多元、两三万元的车子,本身也没有很大的降价空间。”

定海环城西路闪亮车行老板“亮哥”也表示,自己经营的以小排量通勤车为主,客户想买高端车型则需要委托他去其他城市预订。低价位的通勤车除了常规的促销活动,降价并不明显。“我们店开了七八年,感觉今年市场反馈并不热烈,趋于平稳。今年高端车型的订单不多。”

普陀海莲路明创机车生活馆廖老板则认为,随着国家对电动自行车的管控力度增大,摩托车在速度及载人便捷度上的优势又重新凸显出来。“现在国标电动自行车的速度比较慢,也不允许载成年人,且骑行也必须戴头盔,相较之下摩托车速度快、可载人、没有电量焦虑的优势就吸引了部分消费者选择摩托车。市场有需求,商家拉销量,所以会做一些优惠,比如换牌送保险、减免购置税,但和进口大排量车相比,算不上‘降价潮’。”

国产品牌快速成长加剧市场竞争

以通勤为主的中小排量摩托车价格浮动不大,为何进口大排量车型降价幅度如此之高?对此,DOMO机车生活馆的主理人白先生分析,这可能和商家产品迭代升级以及需要和国产摩托车抢占市场有关。“比如宝马的水鸟,主要是因为产品更新换代,厂方有清库存的需求,让利清一拨比较老的车型。另外国产车现在越做越好,价格也比进口车低很多,进口车在没有太大质量优势的情况下,只能拉低价格来提高竞争力。”

白先生也表示,高端进口车型大幅降价的确能拉动消费,“一些本来预算有限,还在观望的消费者,现在花同样的钱能买到更高排量的车,也是乐见其成的。不过据我了解,这轮降价潮对于二手车商的冲击是比较大,花差不多的钱现在能买到新车,那选择二手车的自然会少。”

廖老板的机车生活馆就有出售二手摩托车,不过他表示店内的二手车销售以熟客置换为主。“二手车商有自己的风险把控措施,他们得到消息是比我们零售端要早的。不过现在高端车型市场价格浮动大,二手车商保价时长大大缩短了。比如去年,宁波、上海方向的二手车商给我们的报价是保证一周内不变,近期已经是24小时了。”廖老板表示,随着国产摩托车品牌快速成长,入门级进口摩托车价格下滑是正常反应,至于消费者的选择取向,最终还是取决于个人预算。“我接触的消费者大多会选择2万~3万价位的车,有能力消费到四五万以上的人对于价格的敏感度本身就不高,如果本身只有两三万的预算,看到高端车型降价而选择咬咬牙购买的,也在少数。”

中信银行 持续提升普惠金融服务能力

作为国有股份制商业银行,中信银行始终坚持“以人民为中心”,坚定不移提升五种能力,持续拓宽普惠金融服务覆盖面,积极缓解小微企业融资难融资贵问题,办好为民实事,助力“稳企业、保就业、惠民生”。截至2023年8月末,中信银行普惠金融贷款规模5000多亿元,有贷户数超26万户,贷款利率稳中有降,核心指标位居股份制银行前列。

中信银行坚持以“强化党的领导”为核心,将打造“价值普惠”上升为全行战略;坚持以“数字中信”建设为引领,推动“全方位、全角度、全链条”数字化改造,将数字普惠金融作为全行数字化转型重要阵地和创新前沿;坚持“标准化流程、模块化组件、开放式对接”和“鼓励创新、适度容错”创新思路,打造智能信贷工厂产品研发模式,产品研发周期缩短3/4,项目并行

投产能力提升3倍,产品线上化率大幅提升;打造普惠金融产品创新试验田机制,除去研发人员后顾之忧,快速构建“中信易贷”普惠金融标准化产品体系工具箱;坚持“立足当下、着眼未来”经营理念,围绕打造“最佳综合金融服务提供者”,依托中信集团全金融牌照优势,按照“一个中信、一个客户、一点接入、全集团响应”原则,“商行+投行+私行”“债权+股权”“国内+国际”联动,运用“投、贷、债、证、租、保”等多元化产品,为小微企业提供全维度、一站式、一揽子综合金融服务,助力小微企业高质量可持续发展。

下阶段,中信银行将认真落实监管政策要求,全面践行金融工作的“政治性、人民性”,秉承“中信易贷——小微企业轻松贷”服务理念,加大金融纾困力度,主动办惠民实事,更好支持小微市场主体创新发展。(夏靓彬)

泰康人寿 获经营证券期货业务许可证

泰康人寿保险有限责任公司于2023年9月28日取得中国证券监督管理委员会核发的《经营证券期货业务许可证》。此前,泰康人寿于今年3月22日获得中国证监会北京监管局发布的行政许可,核准泰康人寿证券投资基金销售业务资格。至此,泰康人寿财富闭环布局建设再落一子,证券投资基金销售扬帆起航,为日益增长的中高净值人群及其家庭打造长寿、健康、财富的一体化服务平台。

据了解,泰康延伸寿险产业链,创新性地将虚拟保险与实体医养结合,推出首个对接养老社区的年金保险产品——“幸福有约”,并以此为核心,打造长寿、健康、富足三大闭环。三大闭环中,长寿闭环是购买寿险和年金,在养老社区安享晚年;健康闭环是购买健康险,

在医疗体系收获健康;财富闭环则是用财富管理收益来保障医疗及养老需求。

泰康人寿在寿险领域不断创新与完善产品体系,并依托泰康投资实力的良好支撑,助力客户从单纯的保障向为长寿时代筹资转变。积极拓宽财富管理赛道,布局证券投资基金销售业务,提供更加多元化、标准化、工具化的投资理财服务,满足客户财富管理诉求。

泰康人寿作为市场领先的保险公司,凭借在客户资源、销售能力、专业能力等方面的优势,具备基金销售持续展业能力。作为一家保险系的基金销售机构,泰康人寿能把证券投资基金融入与保险协同的销售服务场景之中,发挥与保险主业的协同效应,形成与其他基金销售机构不同的竞争特色。(夏文武)

工行舟山分行 推出“随房e借”新业务

为进一步完善个人信用贷款业务产品体系,满足个人客户多样化消费贷款需求,近期,工商银行开发了房产抵押类客户联动个人信用贷款(简称“随房e借”)系统功能。工行舟山分行抓住营销有利时机,于9月初落地首笔“随房e借”业务。“随房e借”是工商银行为存量和新增房贷客户量身定制的个人信用贷款产品,主要面向在工商银行办理一、二手个人住房贷款的借款人发放用于个人合法合规消费用途的无担保无抵押人民币贷款,满足客户房屋装修、家居家电、车位租赁等消费需求,解决燃眉之急。

该业务推出后,工行舟山分行组织业务培训,掌握产品特点及操

作流程,对新办理个人住房购置贷款、个人房产抵押消费与经营组合贷款等目标客户开展产品推介及业务对接,实现了“随房e借”业务投放破“零”。

“随房e借”办理便捷,客户无须重复提供身份、资质等证明材料,一次受理两笔贷款,流程整合可自动审查审批,放款后可自主发起提款,拓宽了个人信用贷款业务特色场景应用市场,满足了客户补充资金的需要,减轻了客户一定的经济压力。下步,工行舟山分行将加强“随房e借”推广力度,创新工作举措,加大资源挖掘和整合,助力居民美好生活品质提升。

(陈文光)