



现在,很多家庭都有了私家车。俗话说“买车容易、养车麻烦”,有些消费者自诩为“老司机”,在车辆做完首保后便不再去4S店,他们之后会去熟人的汽配店或离家较近的汽配店给爱车做保养,图的就是价格便宜。另一部分消费者对汽车的相关知识知之甚少,当车辆需要保养时,他们只去4S店保养车辆。那么,去哪儿保养,您是怎么选的?

去哪儿保养 4S店还是汽配店?

本报记者 焦 燃

2016年,国家交通运输部修改了《机动车维修管理规定》,新规定要求厂家和4S店不得以消费者不在官方授权店保养为由,拒绝给车辆质保。对广大的用车消费者来说,灵活的保养制度给消费者提供了更大的选择空间。新规促进了汽车后市场的不断壮大与发展,这本来是一件好事,但是记者通过走访发现,经过多年的市场洗礼,汽车后市场仍存在着服务质量良莠不齐的现象。

“我的车是2019款1.0T排量的凌派,前几天给车做保养的时候,汽配店的维修师傅提醒我,车上的涡轮增压器坏了,修好需要8000元左右。我当时想,一直正常保养的车辆怎么会突然需要大修?并且维修价格还这么高?”读者马先生对记者讲,为了方便和省钱,这几年来,他一直在离家较近的几家汽配店给车辆做保养。最近一次保养时,维修师傅说车上的联动皮带经常浸润在机油里,加速了其老化过程,老化掉落的橡胶颗粒损坏了涡轮增压器,需要换掉相关核心配件,所以要花不少钱。

记者注意到,在我市各大主要干道的两旁,分布着不少经营汽车后市场的汽配店。走访过永泰南路及南环路上的数十家中小型汽配店后,记者了解到:通常越大的汽配店,标明的专修品牌越明确;越小的店铺,经营范围反而越广。风华奥迪4S店服务顾问王跃文称,当前具备二级以上维修资质的汽配店都可以为消费者提供车辆保养服务。不过,汽车行业中还是有技

术壁垒存在的,4S店及实力过硬的汽配店对特定品牌的服务质量要远高于普通汽配店,而某品牌特定批次的车型存在什么细节问题,也只有4S店的技师在厂家集中培训时才能详细了解到。由此可知,消费者如果只是为了省钱,经常在“万金油”式的汽配店做保养,就可能无法及时发现车辆存在的问题,从而导致爱车受损,后续昂贵的维修费用会使消费者得不偿失。

经过记者的联系与沟通,我市广汽银隆4S店在对马先生的爱车进行全面检测后,为其提供了3000元的维修方案,方案承诺4S店会给马先生更换全新的涡轮增压组件及其他所需配件。“原本以为4S店的维修费用会比汽配店更贵,没想到4S店反而能为我省5000元。”马先生表示,为了避免类似的麻烦再出现,他以后会选择在4S店做车辆保养,这样能让自己省不少心。

“我的雪佛兰迈锐宝从购买到现在快四年了,跑了7.5万公里,这车的保养一半是在4S店做的,另一半是在汽配店做的。在汽配店做保养时,像品牌机油、空调滤芯、空气滤芯等用品,我都是通过网商平台购买的。本来想的是,去汽配店保养我只出工时费,花在车上的钱能少一些,但实际情况却并不是这样的。”拥有17年驾龄的曹先生说,4S店的车辆保养报价明面上相对较贵,但是它会经常推出一些如:保养买三送一免工时费、保养七折三年全包等优惠活动。算下来,自己在4S店的保养花费大约为每次400元,和在街边汽配店保养时的花费差不多。再

加上4S店还经常有返现、返券活动,返的券还能兑换燃油宝等产品,综合来看,他发现在4S保养反而更有价格优势性。

南环路一家汽配店的李经理表示,自己已从事汽配行业20多年,近年来,汽车后市场的竞争已经到达了白热化的程度,很多4S店为了争取市场,将保养价格降至与汽配店基本相等的水平。对比4S店,多数汽配店的收费标准还是有一定的价格优势性,毕竟汽配店可以讲价,而4S店基本不能讨价还价。并且,消费者还可以自主地选择不同品牌的机油和其他保养配件,可以说在个人定制化服务方面,汽配店完胜4S店。令人无奈的是,定制服务同时也是汽配店的最大问题所在,因为定制服务很难建立完善而标准的经营监管体系。有些汽配店为了不当得利,在给消费者服务时,保养配件存在以次充好的情况,这种现象甚至已经影响了整个汽配行业的信誉。

互联网上有句俗语戏称“钱用在哪儿,哪儿就好;你越想省钱,钱就越难省下来。”这句话如果用于点评养车用车,亦颇为恰当。看来,消费者想有效降低养车花销,不是一件容易做到的事。记者建议广大消费者,如果您是一个用车“小白”,建议您还是老老实实地去4S店保养。如果您已精深地掌握了汽配的相关知识,在过保之后,您可以选择去靠谱的汽配店做车辆保养。保养程序必须严格按照随车保养手册执行,配件最好由自己购买,保养过程需全程监督,谨防商家以次充好。



建行大同分行 提升员工幸福感

本报讯 近年来,建行大同分行始终坚持想员工之所想,供员工之所需,不断创新形式与内容,持续开展了多元化、精准化的关心关爱员工活动。为方便广大职工采购年货,切实将关心关爱员工举措落实落地,连日来,建行大同分行商户中心联合职工餐厅举办了“迎新春年货节”采购活动。

本次活动特意准备了卤味熟食、腌制品、牛羊肉制品、生冷海鲜等四十余种年货,更有二十余种水果、干果礼盒礼包供大家选购。丰富的种类、一流的品质与细致周到的服务受到该行职工的一致好评。大家纷纷表示,年货价格实惠,种类繁多,解决了无暇采购年货的实际问题,切实提升了幸福感。

(培煜 雪峰)

建行大同分行 积极走访对公客户

本报讯 近日,建行大同分行领导班子成员深入基层网点,开展上门走访活动。

据介绍,此次上门走访的对象均为全行对公存量优质存贷款客户。走访期间,一行人来到企业办事处,与负责人面对面沟通、心贴心交流,叙家常、谈乡情、讲政策、说变化,认真倾听意见,了解金融需求,让客户切实体会到了建行的关心和重视。

下一步,建行大同分行将继续深入开展客户走访活动,全面拉开新春普惠大走访序幕。

(培煜 雪峰)



☎ 欢迎您发短信或拨打

18635299919

生活中,您不可避免地会到银行、保险公司、证券公司、典当行、投资公司等金融机构办理业务。那么,您是满意而归?还是扫兴而去?如果您在金融机构中办理业务时遭遇侵权,或涉及服务缺陷,或落入误导陷阱,或碰到霸王条款等情况,都可以向本刊反映。亦或,您对这些金融单位有什么意见或建议,也请您告诉我们。我们将会扬行业之正气,贬行业之时弊,将您的声音传递给相关单位和部门,并诉诸报端……

您可以发短信或打电话至18635299919,也可将邮件发至dtrb-jjzk1@163.com。

知识链接

《机动车维修管理规定》 有关汽车维修保养信息的摘要

一类、二类汽车维修经营业务或者其他机动车维修经营业务,可以从事相应车型的整车修理、总成修理、整车维护、小修、维修救援、专项修理和维修竣工检验工作;三类汽车维修经营业务(含汽车综合小修)、三类其他机动车维修经营业务,可以分别从事汽车综合小修或者发动机维修、车身维修、电气系统维修、自动变速器维修、轮胎动平衡及修补、四轮定位检测调整、汽车润滑与养护、喷油泵和喷油器维修、曲轴修磨、气缸镗磨、散热器维修、空调维修、汽车美容装潢、汽车玻璃安装及修复等汽车专项维修工作。具体有关经营项目按照《汽车维修业开业条件》(GB/T 16739)

相关条款的规定执行。

有必要的技术人员:

1.从事一类和二类维修业务的应当各配备至少1名技术负责人员、质量检验人员、业务接待人员以及从事机修、电器、钣金、涂漆的维修技术人员。技术负责人员应当熟悉汽车或者其他机动车维修业务,并掌握汽车或者其他机动车维修及相关政策法规和技术规范;质量检验人员应当熟悉各类汽车或者其他机动车维修检测作业规范,掌握汽车或者其他机动车维修故障诊断和质量检验的相关技术,熟悉汽车或者其他机动车维修服务收费标准及相关政策法规和技术规范,并持有与承修车型

种类相适应的机动车驾驶证;从事机修、电器、钣金、涂漆的维修技术人员应当熟悉所从事工种的维修技术和操作规范,并了解汽车或者其他机动车维修及相关政策法规。各类技术人员的配备要求按照《汽车维修业开业条件》(GB/T 16739)相关条款的规定执行。

2.从事三类维修业务的,按照其经营项目分别配备相应的机修、电器、钣金、涂漆的维修技术人员;从事汽车综合小修、发动机维修、车身维修、电气系统维修、自动变速器维修的,还应当配备技术负责人员和质量检验人员。各类技术人员的配备要求按照国家标准《汽车维修业开业条件》。