

交1万元首付就能贷款买一辆30万元的车
每介绍1人来交买车定金 还能拿到6000元佣金

这到底是馅饼还是陷阱？

南宁市民唐女士（化名）交了1万元的意向金，向南宁市某车商订购了一款价值30万元的小车，因为贷款办不下来，她想退款遭拒。根据该车商打出的“万元购豪车，分享赚月供”宣传，唐女士只要花1万元首付，贷款28万元即可提车。如果她能推荐其他人来买车，每推荐1个人来，她还可以拿到6000元的佣金，推荐的人越多，拿到的佣金越可观，而这些佣金就能用于偿还部分车贷。

真有这么好的事情吗？有不少像唐女士这样交了1万元意向金的市民后来发现，他们申请买车的贷款额度因各种原因都缩了水。对此，多年参与打击传销违法活动的专业人士分析提醒，遇到“高额回报”的投资项目，一定要端正心态，提高警惕，避免上当受骗。

市民投诉

交了1万元要买车
贷款办不下钱不给退

南宁市民唐女士是一家企业的员工，今年春节期间，同事向她推荐了广西一家名为车某某的汽车销售公司。据了解，这家公司不仅优惠力度大，而且首付只需1万元，另加1万元意向金，即可购买一辆价值30万元的小轿车，其中最高可贷款28万元。而更诱人的是，只要买车人再推荐一个想买车的朋友加入这个公司，推荐来的人只要交了1万元定金，推荐人即可拿到6000元的佣金。

唐女士正想把原先的旧车卖掉，一看这条件挺优惠，便交了1万元意向金订购了一款售价30万元的小轿车。唐女士告诉记者，那家公司的负责人表示，只要她每月成功推荐两个人来买车，该月的车贷基本不用自己再掏腰包了，赚到的佣金基本就把车贷月供抵消了。

唐女士曾在汽车企业工作过，了解到车商如果从某厂家那里批发数量较多车型时，可以拿到幅度较大的优惠。她还了解

到，广西车某某汽车销售公司不仅有正规营业执照，还有一家实体店在江南区某商城内，这些宣传单上所列出的销售车型，在该实体店均有样车展示。因此，唐女士对该车商的销售模式深信不疑。

但没想到的是，唐女士交了1万元意向金后，在提交银行流水等贷款材料预审时，被告知她的征信记录有污点，无法在金融平台贷款28万元，只能贷款12万元左右。贷不到那么多钱，唐女士没法按宣传所说的“万元购豪车”，于是要求退回1万元意向金，但遭到公司拒绝。随后，唐女士才了解到，她所在的公司也有不少同事被推荐到了这家公司来“买车”，这些同事也因各种征信原因，申请的贷款都打了折，想退意向金也遭到拒绝。

这么多人的贷款申请均有问题，这让唐女士开始对这家公司的营销模式起了疑心。

公司回应

贷款额度出问题 都是因为买主个人原因

4月12日下午，记者来到唐女士所说的广西车某某汽车销售公司办公室，公司总经理王某接受了采访。

在该公司门口的宣传板上，除了“万元购豪车，分享赚月供”几个大字，还列着9款车型，车价从10多万元到30万元不等。记者看到，唐女士看中的那款30万元的某品牌车子就排在宣传页第一位置，对应这款车的文字标注着“1万元提车，月供9218元”字样。宣传页上称，凡是购买以上车型都赠送给每位购车者代理商的资格。

那么，“分享赚月供”究竟是怎么回事呢？王经理介绍，这是公司推行的一个营销模式，只要缴纳1万元定金，再缴纳1万元，在签订购车合同后就有资格作为公司的代理商，推荐他人加入，每推荐1个人就得到6000元佣金，每推荐够7个人就算达标一次，公司再多奖励6000元。以此循环。当所拿到的奖金达到1.2万元

时，可以提走一辆售价为10万元以内的车；奖金达到3.6万元时，可以提走一辆售价为30万元以内的车。

当记者表示这个模式听上去与传销模式有点相似时，王经理予以了否认，并称公司有实体店，而且店里也有汽车进行销售，并不是像传销所玩的资本运作的套路。对于唐女士等人的贷款额度没有如预期能批下来，他表示，这主要是因为唐女士个人的征信记录出现了污点，才导致贷款出了问题。根据公司规定，唐女士交的那1万元是诚意金，是不能退款的，但唐女士可以转让这个名额，找一个征信较好的人来继承。他也表示，唐女士也可以通过补一定的差价，增加首付的额度，来购买她中意的这款车。

王经理坦言，南宁市现在已经有上千人被推荐加入到了他们公司这一营销模式的行列。

专业人士提醒

对“高额回报”的消费投资要提高警惕

4月12日下午，记者采访了一位多年参与打击传销违法活动的专业人士。这位专业人士表示，自己曾遇到这样的案例：一些公司虽然有实体店，看上去好似在进行正常的商品销售，但是他们的营销方式就是发展下线、发展会员，让会员交钱加入组织，承诺给予高额的佣金，卖东西只是个幌子，它所有的利润并不体现在商品上，而是通过不断发展会员来聚集起它的利润积累。

这位专业人士说，就这种运作模式而言，即便加入的会员真的获得了一定数额的佣金，但公司是永远也不可能让你把它

提现出来的，最后一定是想方设法，让你把赚到的佣金继续放在他们的平台里，继续消费，不允许提现，也不能退款。就有可能出现资金积累到一定程度后，公司跑路走人的情况。

专业人员提醒市民，对消费投资要树立风险意识，要懂得“天上不会掉馅饼”，遇到这种“高额回报”、“不劳而获”的投资项目，一定要端正心态，保持清醒头脑，擦亮眼睛，提高警惕，避免上当受骗。

据《当代生活报》

一本书带你去看山水之外的桂林城

《历史的静脉——桂林文化城的另一种温故》新书分享会

4月14日，在世界读书日到来之际，广西师范大学出版社联合桂林书城，在桂林书城6楼新华美术馆成功举办了黄伟林教授《历史的静脉——桂林文化城的另一种温故》新书创作分享活动。本次参加读书活动的有青年学生、企业人员等众多读者朋友，以及各类新闻媒体朋友参加了此次分享活动。

桂林的山水之美是非常直观的，黄伟林教授强调，桂林这座城市还有另外一种美，不那么直观。因为这种美不仅需要眼睛看、耳朵听、心灵体验，还需要阅读，通过对桂林历史文化史料及文本的阅读和探究，才能够帮助我们发现，即桂林的人文之美。分享会上，黄教授播放了新西南剧展有关视频，让现场的读者朋友们对桂林文化城有了一个粗略的认识和了解。此外，他还特别提及了三个专有名词：读书岩、书店街、出版城。

在这些专门名词之上，抗日战争时



↑活动现场 莫智峰 摄

期，桂林还有一个被全中国文化界广泛认同的称号：文化城。黄伟林教授强调，我们对桂林人文之美的认知仍然是粗浅的。要深度地感受桂林的人文之美，还是需要阅读。阅读，能够让我们发现山水之外另一个桂林。许多高雅之士会带一本书游巴黎、带一本书游北京。他希望，人们也不妨带一本书游桂林，桂林是值得带一本书游览的城市，

这恰恰是“世界读书日”的题中之义，是我们对图书的致敬和感恩。

此次分享活动与广西师范大学出版社“城市阅读”活动相结合，倡导大家通过纸本阅读、行走阅读的方式去认知我们所处的这座城市的人文魅力。薛梅

本书简介：

《历史的静脉——桂林文化城的另一种温故》一书由43篇随笔组成，作者立足桂林这一文化地点，以抗战时期为时间切入点，书写了这一时间段在桂林的人、在桂林发生的事情、在桂林的建设，内容涉及文化、饮食、旅游等方面，重现了一个鲜活的“文化城”的形象。

“桂林文化城”是指1938年10月广州、武汉相继失陷以后，到1944年11月10日桂柳相继陷落以前，在桂林呈现的抗战文化现象。本书从多个侧面记叙了桂林作为文化城在抗战期间的部分历史截面

和文化意蕴。是一本挖掘桂林抗战文化、历史文化、地域文化的深入浅出之作。

作者简介：

黄伟林，北京师范大学文学学士、文学硕士，武汉大学文学博士。现任广西师范大学文学院教授、博士生导师。著有《孔子的魅力》《中国当代小说家群论》，执行主编《广西文化符号》《抗战桂林文化城史料汇编》（十五卷），曾获全国少数民族文学创作“骏马奖”、庄重文文学奖、广西文艺创作铜鼓奖。

