

私人车位经常被占,舟山一业主愤而“自助”维权 这种“占位收费”可以吗?

□记者 裴驰宇 文/摄

自家买的车位,经常被他人占去,弄得自己车子没法停。舟山某小区一业主愤而在自己车位边上,贴出一张“占位收费”公告,声明:“收费标准200元/次,占用即默认此收费标准。”

200元/次的占位收费标准,赶得上正常的一个月停车收费了。被占车位的业主,这样主张自己的权利,是否可以?



车位经常被占 业主无奈“示警”

这张车位“占位收费”公告,是去年下半年出现在舟山一小区地下车位边上的,十分醒目。

记者看到,公告上用中英文双语标识“私人车位”。并作了注解:“占用会上锁,开车前自行检查;车辆损坏不赔偿,轮胎锁损坏要赔偿;开锁请联系物业,付款后帮你解锁,但解锁时间不能保证。注:占用别人的车位是侵权行为,被侵权人有权要求赔偿损失。属于《民法典》第一千一百七十七条规定的自助行为。”

据该小区物业公司负责人介绍,这个“占位收费公告”系业主自行张贴。他们家车位总是被占,物业能配合的,就是联系占车位的车主,让其挪车。只是个别车主经常不愿配合,所以该户业主也实属被逼无奈。

200元/次的“占位费” 实际很难收到

在该车位业主的“占位收费”公告中,提到了“占用会上锁,开锁请联系物业”等。实际上,如果自家车位被他人占用,只有采取强制上锁等办法,迫使车辆不能移动,才谈得上收“占位费”。那么,物业会不会去上锁?

据记者向该小区物业公司了解,有关负责人告知:“物业没有执法权,不会去上锁。这份告示相当于业主自己对外的一个警示。据我们了解,如若再次发生占位纠纷,不排除该户业主会走法律途径。”

物业无权对占用他人车位的车子上锁,那么业主本人是否可以?

浙江海泰律师事务所郑凯艇律师解释说:“物业应该不会

锁车。私人车位属于专有部位,不属于物业管理范围,但是属于业主所有,业主有权管理。”

法律上的“自助行为” 须有一个限度

车位被占,无奈“收费”示警,这名车位业主引用了法律上的“自助行为”,以维护自身权利。

查询有关法律条文,《民法典》第一千一百七十七条确有规定:“合法权益受到侵害,情况紧迫且不能及时获得国家机关保护,不立即采取措施将使其合法权益受到难以弥补的损害的,受害人可以在保护自己合法权益的必要范围内采取扣留侵权人的财物等合理措施;但是,应当立即请求有关国家机关处理。受害人采取的措施不当造成他人损害的,应当承担侵权责任。”

《民法典》上的这一规定,旨在赋予权利人在特定情况下自我保护的权利,使其能够及时有效地保障自身的合法权益。浙江乾勇律师事务所刘勇平律师说:“自助行为有些是可以的。但是过度的行为,就属于无效,需要在合理的区间范围内。像这个‘占位收费’公告,也不是车位业主自己贴了就有效的。”

也就是说,法律意义上的“自助行为”,必须严格遵循必要性和适度性原则,手段必须合法且适度,且不能对他人造成不必要的损害。

现实当中,小区私人车位被他人占用的情况常有发生。业主通常采取的手段是:拨打114移车电话,通知车主移车;告知物业,让物业出面干涉。有小区业主群的,将占位车辆拍照上传,既通知到位又起到“曝光”作用。实在没办法的,用自己的车子堵在占位车辆前,则易引发纠纷,属于“下策”。

牵手DeepSeek 泰康银保开启智能服务新篇章

最近,泰康人寿银保专属的大语言模型智能问答机器人“泰小保”全面接入DeepSeek-R1深度探索通识大模型,标志着泰康银保AI智能服务实现新飞跃。

此次升级后的“泰小保”,不仅能够快速、准确地回应银行理财经理的问题,更能提供清晰、可信的思考过程,让每一个答案都有理有据,助力理财经理更加深入、全面地理解业务知识,提升专业素养。

DeepSeek近期在全球引发热潮,也为保险行业智能化升级提供了新动力,促使行业积极创新转型以提升服务效率和优化用户体验。泰康人寿作为行业创新先锋,前瞻性提出科技赋能银行理财经理的创新理念,持续打造线上渠道服务平台“保银通”,该平台旨在成为银行理财经理身边的保险事务专家,并由此孵化出“泰小保”等前沿科技服务。“保银通”自2018年推出以来多次升级,如今已覆盖40余家银行。其架构丰富、功能多元,APP与微信小程序协同运营,六大核心专区各有特色,还通过常态化线上活动和丰富的数据报表,为业务发展提供有力支持。

基于“保银通”平台,2025年1月,泰康人寿依托大模型RAG技术,推出保险行业多智能体机器人“泰小保”,定位为银行理财经理专属保险销售私人助理。“泰小保”目前已成功服务超4000名银行理财经理,累计服务次数突破2.6万次。

“泰小保”以智能对话为核心,功能丰富且实用。在精准回应金融保险专业问题方面,“泰小保”依托专业知识库和大模型的意图理解能力,能在复杂的保险销售场景中,迅速、精准地解读产品条款、分析客户个性化需求,涵盖保险专业知识的各个方面,为理财经理答疑解惑,甚至在春节、元宵等传统佳节提供暖心的祝福语。

自动制作保险计划书也是“泰小保”的一大亮点。它能在短短几秒内,根据客户情况生成专业、翔实的保险规划,极大地节省了人力和时间成本,提高了工作效率。同时,“泰小保”助力营销沟通更贴合实际,依托海量数据储备和测试,帮助理财经理直击沟通要点,实现精准营销。而且,其使用便捷,理财经理登录“保银通”平台,轻点图标即可使用。

(夏文武)

零币清点显真情 贴心服务暖人心

近日,台州银行舟山分行迎来一位“零币大户”。柜员以专业热情的服务在半小时内完成清点兑换,赢得客户的连连称赞。

台州银行舟山分行始终将“客户无小事”作为服务准则,针对零币清点

难题,该行承诺“随到随办、当日办结”。台行一线员工以专业态度对待每笔“琐碎”业务,从零币清点到防伪知识普及,用点滴行动筑牢客户信任,接下来将继续优化便民服务链条,让普惠金融更接地气、更具温度。

(洪倩)

推出税优新产品“盛世优享” 平安人寿助力养老规划更省心

3月1日,中国平安人寿保险股份有限公司(以下简称“平安人寿”)在吉林北大湖滑雪度假区举办“新税优产品‘盛世优享’上市发布会暨冰雪音乐嘉年华活动”,重磅发布个人养老金产品“盛世优享”。平安人寿总经理助理兼总精算师孙汉杰为发布会致辞。平安人寿相关领导、媒体代表及客户代表出席活动,共同见证产品发布。

为积极应对人口老龄化,个人养老金政策加速落地,成为完善我国养老保险“第三支柱”的关键举措。平安人寿积极响应国家政策要求,重磅推出的“盛世优享”个人养老金产品,兼顾政策红利与未来保障,可助力客户实现“当下省钱,未来省心”。一方面,借助税收优惠政策,“盛世优享”客户交费期间,每年最高可节税5400元,实实在在省下“真金白银”。另一方面,养老保险金的领取期间、领取方式均写入合同,能够以稳定的现金流给付,保障客户幸福晚年。“盛世优享”还具备保单分红功能,客户可参与分享公司分红保险业务的经营成果,提升个人养老储备增长潜力。

“盛世优享”具备以下三大独特亮点。一是“多种交期,长买长享”。“盛世优享”提供多种交费期限,最长可交费至退休前,支持大家长享税优政策。二是“领取年龄选择范围广”。在领取时间上,该产品设计了从55岁~70岁连续的开始领取年龄,供大家按需选择。三是“匹配不同养老现金流需求”。“盛世优享”提供一次性领取和年领两种领取方式,适配客户个性化养老所需。

此外,符合特定条件的“盛世优享”客户,可享受“平安臻享家医”服务权益,获得专业团队提供的医生咨询、特色体检、门诊预约协助等服务,让生活更安心、更省心。

值得注意的是,本次活动在北大湖举办,吸引了众多热爱冰雪运动的客户前来参加。北大湖滑雪度假区因其雪道好、积雪深、雪期长、雪质佳,被雪友们誉为“滑雪胜地、粉雪天堂”。以滑雪为主题的平安人寿“雪友俱乐部”便诞生于此,现已拥有15万名会员,相关服务权益备受客户青睐。

(平安人寿浙江分公司)