

课程顾问Q老师在了解了记者需求后，建议学习华尔街英语大概8级到16级的课程。北京商报记者表示如果中途因某些原因不想继续如何退费，Q老师表示是不允许退费的，合同中会写明。如果可能有不稳定学习因素，建议先报最少3个级别，费用区间在一对多的为2.5万元到一对一的9万元左右，建议选择一对一以保证效果。当记者表示价格太高无法承受时，课程顾问建议使用分期，利率约0.064%，但未明示是日利率还是月利率。只称开通简单，还款也不会有压力。“因合同注明不能退款，所以如果退费手续会相当繁琐，”Q老师补充。

“教育营销”的新陷阱

北京星河律师事务所律师龚良科指出，教育培训贷款一定程度上被教育机构做成了增加退款障碍的工具，所以消费者必须要提高

警惕，在签订任何合同之前要看清合同与协议条款。在当下的教育培训中退课退费难已成行业“潜规则”，加之又有金融机构的介入，想“退”就会层层遇阻。像华尔街英语这种成人培训机构的监管处于灰色地带，不归教委管辖，而归工商管理。而工商管理范围在证照和交税等内容，对经营的业务层面不予或很难监管。导致机构跑路闭店、消费者维权难现象客观存在。面对部分教育培训机构的套路和陷阱，不少消费者缺乏合同、法律意识，也成为踏入教育分期贷款困境的原因。

根据21CN聚投诉平台数据显示,2018年全年共受理教育培训行业的有效投诉4748件,涉及百余商家,大多数投诉都与教育分期、虚假宣传、退课退费难等问题有关。

据了解，金融行业在拓展教育分期业务时把重注压在了IT培训行业。因为该领域大多是刚毕业不久的学生，他们寄希望于参加培训后，能够获得更好的工作。而且IT培训的客单价高，分期成为大多数学员的刚需，他们都力求在接受培训后再把钱还上。北京大学新金融和创业投资研究中心研究员陈文认为，贷款机构对于学员还款能力的信任是在于通过职业培训，学员

能够改变自己的命运，实现收

入上的跨越式增长。

去年9月，上海市消费者权益保护委员会(以下简称“上海消保委”)发布《2018年1至8月教育培训类投诉分析》，认为恶意包装、审核宽松、资金风险等教育贷款隐患凸显。上海消保委发现，贷款消费的消费者近八成通过手机下载软件办理，贷款过程仅需几分钟，有些培训机构通过引导推荐、涉嫌强制等方式，或者把贷款包装成“免息”、“分期付款”等福利，对贷款限制性条款及风险却只字不提，导致有些消费者“被贷款”。另外，上海消保委认为教育培训机构的部分合同缺少公平的退费规则，并未把口头承诺和福利写入合同，这都为消费者事后维权带来隐患，一旦发生争议，消费者容易陷入被动局面，退款难以索要。

教育分期从业者刘天(化名)谈道,做好系统性风险防范及个体防范,即风控能力建设,良好的产品形态设计和商业模式,才能使得金融资金安全落地,实现真正的普惠。随着众多金融机构入局教育分期,能否对培训机构的理解并形成细分领域特殊的风控能力,能否为此类人群设计合理的消费分期方式将是其成为这个领域胜出者的关键。

北京商报记者 刘斯文/文并摄

