

# 还没“凉”透的培训贷

## 助学分期变贷款

“他们全程没跟我说过贷款二字,只是说可以分期付款。”来自安徽的大学生李米(化名)至今仍然不解:为什么不签字、没合同却莫名背上了12期的贷款?还是用我的信息贷款,这也太可怕了!”

7月28日,李米向北京商报记者讲述,2021年4月通过一个QQ群认识了闪创教育的一名销售人员,对方以提高学生就业技能为由,在群里宣传校外课程。抱着试一试的态度,李米联系了该名销售人员。

该销售人员向李米介绍了一款名为“设计师超值就业六合一套餐”的课程,总金额8700元,共分为418课时,课程周期3个月。李米称,他当时想着全款付清,但在该销售人员的推荐下选择了分期付款。

据李米向记者提供的聊天截图,该销售人员号称:“这一分期是学校的分期,用的是子公司的牌照,跟贷款不一样。贷款是把钱发放至银行卡,需要收取利息,而这一分期是专项资金,只能用于教育培训提升学历技能,且不用利息”。

在该销售人员的引导下,李米通过扫描对方提供的二维码进入了一个叫分期学的平台,进入分期页面后,他上传了身份证反面照片,填写了手机号、联系人等信息,并进行了绑定银行卡操作。李米称,整个贷款流程几分钟就完成了,全程由销售人员通过微信指导操作,其中遇到一些需要点击同意的地方,对方称可直接点击同意,他也未确认过其中细节。

“他一直跟我说提供助学分期的是他们子公司,让我点击同意就行,所以我也没想到对方是用我的信息在第三方平台贷款。哎,现在肠子都悔青了!”李米说道,截至目前他都没有收到过贷款合同,也不知晓贷款细节,甚至没有贷款还款页面,每个月都是通过绑定的银行卡自动扣款。

针对李米所述诱导贷款一事,北京商报记者向闪创教育发出采访函进行求证,但截至发稿未收到后者回应,此外记者也多次拨打前述闪创教育销售人员电话,但电话未有人接听。

李米这一情况并非孤例。近期,黑猫投诉平台上关于闪创教育诱导贷款的案例多达数百条,此外还有十余名大学生向北京商报记者反映,在闪创教育的助学分期宣传幌子下,

虽然监管层一再发声强调,但培训贷的“坑”仍然不少。近两日,就有多名大学生向北京商报记者反映深陷培训贷套路,被一家名为闪创教育的在线教育平台推销校外课程,并以“分期付款”的名义粉饰贷款,诱导学员借贷。借贷过程中,全程由闪创教育工作人员引导,学员并不知情贷款细节,直到后续银行卡被扣款,才知晓贷款机构为湖北消费金融。不少学员称,“不知不觉”被贷款,退课退贷更是困难重重……

## 业内建议培训贷整治三部曲

### 1 资金方角度

建立健全金融营销宣传内控制度,加强对业务合作方的行为监督

### 2 场景方角度

仍需审查场景方基本资质,无证无照培训机构应由教育部门取缔

### 3 资金流转角度

要将消费者预付资金关进“笼子”,通过第三方托管、风险准备金等方式,防范资金被挪用、被肆意挥霍的风险



本人全程未确认过合同细节,但后被诱导办理培训贷,直到扣款才知道是在湖北消费金融公司处贷款,事后,寻求退学退款,但被闪创教育拒绝,甚至被要求扣除80%的违约金。对此情况,目前,已经有学生向教育局进行举报,也有学生向银保监会投诉反映,还有学员咨询律师准备向法院起诉。

对此情况,消费金融专家苏筱芮告诉北京商报记者,机构应当在借贷行为之前充分尊重金融消费者的知情权与选择权,充分向用户展示合同内容。从整个营销贷款过程来看,教育平台确实存在不当营销宣传、诱使学员借贷的嫌疑。

## 隐瞒学生身份

除了不当营销外,学员们对闪创教育在进行分期付款中的一些“迷之操作”也极为费解。

李米反映,他目前仍是在校就读大学生,但在分期付款的过程中,闪创教育销售人员特别提醒他,要将学历选择为高中毕业或大

专毕业,并勾选“非在校大学生声明”。当李米对此信息提出质疑后,对方解释称:“相关审核工作由学校操作,所以没关系”。

此外,根据李米向记者提供的聊天截图,该销售人员特意叮嘱:“若后续有回访电话,需要说明自己为高中毕业,其他信息不用再说明”。

为何明明是大学在读,却要勾选高中毕业或大专毕业,还要填写非在校大学生声明?北京市中闻律师事务所律师李亚指出,这一操作或是相关机构为了规避针对大学生贷款的监管要求。根据监管要求,金融机构应审慎开展大学生互联网消费贷款业务,建立完善相适应的风险管理制度和预警机制,加强贷前调查评估,重视贷后管理监督,确保风险可控。当前面向大学生发放的贷款产品要求更加严格,从整个贷款过程来看,可能会存在欺诈、重大误解、虚假勾选等行为,以此来看,相关合同也可能涉及无效或可撤销等问题。

苏筱芮同样称,此举主要是机构为了规避“校园贷”风险。从贷款过程来看,教育平台

成为扭曲用户基本信息的“帮凶”,既违反了贷款业务基本的审查流程,也不利于维护金融消费者的合法权益;在她看来,作为贷款方的湖北消费金融,理应对合作机构尽到监督义务并承担相应责任,从这一情况来看,湖北消费金融的贷前风控明显缺失。

值得一提的是,不少学员也告诉北京商报记者,借贷过程中全程由闪创教育工作人员引导,学员全程未与贷款公司工作人员有过任何交涉,也未收到过相关贷款风险提示,直到银行卡被扣款才“后知后觉”。

根据《商业银行互联网贷款管理暂行办法》,银行业机构要对合作方进行准入管理,且持续对合作风险进行监测。比如在产品销售过程,银行自身或通过合作机构向目标客户推介互联网贷款产品时,应当在醒目位置充分披露贷款主体、贷款条件、实际年利率等基本信息,保障客户的知情权和自主选择权。另在合作方准入上,应按照合作机构资质和其承担的职能相匹配的原则对合作机构进行准入前评估,确保合作机构与合作事项符合法律法规和监管要求。

# 收益率最高近7% 华瑞银行揽储急了

近期部分中小银行加紧开展存款产品的“上新”及营销活动,华瑞银行就在近期推出了多款7天通知存款产品,并且正在开展存款送高额积分的营销活动,有产品叠加积分价值后展示的7日年化综合收益率高达近7%。业内人士指出,高额积分换礼属于在监管边缘试探,而将积分价值直接折算成收益率存在夸大宣传的嫌疑,银行产品设计应注意避免对客户产生误导。

## “改造版”通知存款

“夏日专享Plus产品收益升级,购买次日最多送2万金豆!”近日,北京市民刘丽(化名)收到了多条来自上海华瑞银行的营销短信。这条短信指向的就是华瑞银行近日最新推出的一款7天通知存款产品。

7月29日,北京商报记者查询华瑞银行微信小程序发现,该行目前推出了3款7天通知存款产品,展示的年化综合收益率分别为1.755%、3.945%、6.969%,颇具吸引力。同时,在产品设计上,该行在传统的通知存款基础上进行了一定“创新”。

什么是通知存款?根据央行发布的《通知存款管理办法》,通知存款是指存款人在存入款项时不约定存期,支取时需提前通知金融机构,约定支取存款日期和金额方能支取的存款。分为1天通知存款和7天通知存款两个品种,其中7天通知存款必须提前7天通知约定支取存款,通知存款个人最低起存金额为5万元。而华瑞银行的产品则从起存门槛、存款期限、支取规则上对通知存款进行了“改造”。

根据华瑞银行客服介绍,该行7天通知存款

5000元或5万元起存,每7天自动付息到用户账户,7天后可提前支取,获取7日综合收益率,不足7天支取的按活期存款利率计息,不支取本金自动转存,转存期不超过一年。华瑞银行方面对北京商报记者表示,该行的7天通知存款主要服务对短期流动性要求比较高的客户。

事实上,通知存款在银行业推出历史已久,其流动性较高,不属于活期存款也不属于定期存款,存款利率一般高于活期低于定期。近年来存款整改后,周期付息等创新产品被叫停,原本起存门槛高和利率不及“创新存款”的通知存款重获中小银行的重视,成为吸引客户的重要手段,以满足不同储户对收益和流动性的需求。

## 收益率最高近7%?

为了增加吸引力,华瑞银行还在新产品基础上推出了存款送高额积分的营销活动,在该行微信小程序界面,最新热推的夏日专享Plus 7天通知存款最为引人注目,在该行的宣传资料中,该产品7日年化综合收益率高达6.969%。产品只销售4天至7月31日,5万元起存,单人限购20万元。

北京商报记者查询发现,该产品年化综合收益率实际上由7天通知存款利率+金豆折算收益率两部分组成(金豆即积分,购买次日会发放所有金豆,100金豆等值1元。可在金豆商城消费,兑换京东卡、盒马卡、天猫超市卡、充值费等。)

根据产品介绍,该产品每7天付息一次,本金续存,产品利率为1.755%。每1000元赠

送100金豆,金豆折算收益率为5.214%(1元÷1000=7天×365天)。购买后第一周综合收益率6.969%=产品利率1.755%+金豆折算收益率5.214%。

北京商报记者咨询该行客服进一步获悉,金豆可用于该行金豆商城消费,不可直接兑换现金,购买产品后7天拿到的是6.969%的综合收益率,7天之后,在不再赠送金豆的情况下,产品利率恢复至1.755%。

华瑞银行方面对北京商报记者表示,金豆权益体系是该行会员成长体系的一部分。“夏日专享Plus”是结合该行六周年庆推出的客户回馈活动,活动结束后,不再享受奖励。

谈及这种高额积分换礼,有民营银行人士对北京商报记者表示,为了拉新促活,线上积分换礼的方式其实很多中小银行都在探索,因为没有给客户现金,属于在监管的边缘试探。如果监管不叫停,可能会有越来越多的银行采取这种方式吸引客户。

## 涉嫌误导宣传

值得注意的是,今年6月,为了促进市场有序竞争,存款利率定价改革启动,优化后的存款利率自律上限是在存款基准利率基础上加点确定,银行定期存款加点上限为75个基点。

当前,央行公布的7天通知存款基准利率为1.35%,目前银行推出的通知存款大多也参考上述自律标准设定,利率最高不超过2.1%。在目前存款利率+积分换礼的营销活动之下,华瑞银行多款期限为1年的通知存款产品展示的综合收益率远超过这一水平。

对此,银行业资深人士王剑辉认为,该行

这种营销活动属于踩在了灰色地带。这种营销方式并不是直接送一桶油的实物或送现金,金豆需要转换成其他的消费产品。但将积分换礼直接折算成收益率的方式值得商榷,如果监管追究,银行可能会涉嫌不当宣传误导投资者。

他进一步解释,金豆折算成5.214%的收益率实际上是名义收益率,用户如果不在该行金豆商城而是自行通过其他渠道购买同样的产品也许会花费更低的价钱;而银行展示的是5.214%的收益率,但其采购购物卡等产品会有一定的折价,实际付出的成本或许也没有展示得那么高,将积分价值完全折算成收益率就会有夸大宣传的嫌疑。

谈及这种产品是否值得购买,王剑辉表示,投资者需要有清醒的认识,收益越高越要关注风险,部分中小银行信用水平和一些大中型银行存在差距,如果购买建议投资规模控制在合理范围内。

值得一提的是,7月29日,就在北京商报记者采访过程中,华瑞银行已将夏日专享Plus产品收益率展示由6.969%改为了金豆+1.755%。但截至北京商报记者发稿,另一款夏日专享7天通知存款产品收益率仍然展示为3.945%(存款利率1.755%+金豆收益率2.19%)。

## 警惕展业“埋雷”

在互联网存款新规之后,当前中小银行在业务开拓、产品设计、营销方式的合规性等方面还有诸多问题需要谨慎对待。

首先,在业务开拓方面,需要注意异地展业的合规风险。北京商报记者在北京地区顺

在零壹研究院院长于百程看来,从湖北消费金融与闪创教育这一操作来看,或涉嫌损害金融消费者的知情权,侵犯了金融消费者的正当权益;另对于资金方,此种方式暴露了其风控漏洞,可能会加大坏账;此外,如果在合作渠道的业务流程中疏于管理,也可能产生场景方与用户方联合骗贷的情形,使金融机构自身受损。

针对用户所述情况,湖北消费金融是否知晓向大学生放贷?又是如何对合作机构及贷款人进行风控的?对于多个问题,截至记者发稿,湖北消费金融未给出进一步回应。

## 多次陷入纠纷

尽管涉事机构未对北京商报记者的采访作出回复,但有学员告诉记者,闪创教育已经开始向学员协商退款事项。

不过,北京商报记者注意到,与湖北消费金融合作的教育培训机构并不仅有闪创教育一家,此前就有学程教育平台的学员同样发生了类似的情况,其自称在2020年8月被诱导贷款,深陷退学不退贷的困境,直到现在还背着贷款。

于百程指出,培训贷理论上实现了金融机构、培训平台和消费者的三赢格局,金融机构增加利息收入、场景平台扩大业务规模,消费者实现了提前消费。但金融业务必须接受监管,合规开展。

在业内看来,涉及资金方与场景方的培训贷亟待进一步规范。苏筱芮认为,作为资金方的持牌金融机构,要建立健全金融营销宣传内控制度,并加强对业务合作方的行为监督;另从场景方角度,仍需审查场景方基本资质,无证无照培训机构应由教育部门取缔;此外从资金流转角度,需要将消费者预付的资金关进“笼子”,通过第三方托管、风险准备金等方式防范资金被挪用、被肆意挥霍的风险。

李亚同样称,后续要加强培训贷监管整顿,一要规范培训机构,审查培训机构的相关资质;二要规范授信政策,要实质性审核识别大学生身份和真实贷款用途;三要规范宣传营销。贷款机构和培训机构不得以大学生为潜在客户定向营销,不得采用虚假、引人误解或者诱导性宣传等不正当方式诱导大学生超前消费、过度借贷。

北京商报记者 岳品瑜 刘四红

利购买了上海华瑞银行的7天通知存款产品。但根据今年1月,银保监会、央行发布的《关于规范商业银行通过互联网开展个人存款业务有关事项的通知》指出,地方性法人商业银行要坚守发展定位,确保通过互联网开展的存款业务,立足于服务已设立机构所在区域的客户。无实体经营网点,业务主要在线上开展,且符合银保监会规定条件的除外。

根据华瑞银行官网介绍,该行在上海设有1家总行营业部网点。不过华瑞银行方面向北京商报记者解释,该行无零售实体网点,总行营业部主要办理对公业务,存款业务按照互联网存款新规要求开展。

其次,在产品设计上,华瑞银行营销的7天通知存款具备很好的吸引力,但预期收益与兑换的权益叠加,银行的运营融资成本被大幅抬升。这种产品也考验机构在使用资金方面的效率和风险控制机制。

“中小银行的存款产品设计期限过短可能会存在资产与负债匹配和流动性管理难度上升的问题,加重商业银行期限错配的程度。”看懂研究院高级研究员卜振兴如是说。

另外,在产品收益率展示方式上,卜振兴指出,银行产品设计不要对客户产生误导,要明示产品实际收益、产品结构、产品特点,避免产生不必要的投诉和纠纷。

王剑辉建议,对于部分规模不大又限制区域性经营的民营银行来说,过度营销应尽量避免,不应打“价格战”,应该走特色化经营道路,深耕某个行业、领域、服务环节来做出自己的特色。同时集中力量加大科技投入在某一领域取得突破。

北京商报记者 孟凡霞 马娟