



# “培训贷”暗礁

## 培训机构、网贷平台 谁该负责

发现课程效果不佳后,李楠向达内教育提出履行“七天内退款”的约定。但被告知需等半个月后机构账户收到贷款,并需领导签字审批。经过交涉,机构最终为李楠办理贷款结清。

“其实机构就是利用了我们的侥幸心理,目标是类似于中专、大专生这样的群体,渴望改变自己来让生活更好。”回忆起这一个月的波折,李楠总结道。若不是自己坚持要求退款,差点就要背上债务。

而与消费者说法相反的是,培训机构对自身诱导行为连连否认。在接受北京商报记者采访时,欧乐宝公司高层管理人员坚决否定了“诱导消费者贷款、办信用卡”的说法。同时,该高管表示,欧乐宝此前曾与向张雷、王朔发面试邀请的“沃丁公司”有过合作,欧乐宝向沃丁新员工提供电商技能的咨询服务。但是,这种“服务”为一年前提供,目前已没有相关业务开展。截至记者发稿,未获达内教育方面回复。

北京商报记者注意到,近年来尤其每到求职季,类似的投诉在网络大量涌现。这类培训贷“野火烧不尽,春风吹又生”。从投诉对象来看,涉及的培训机构可谓是五花八门,除了市场大热的电商、IT行业,还有针对画画、烘焙、动漫等的“培训”。不过,类似投诉皆指向培训机构与几家网贷平台的“联系”,面对涉世未深、急于找工作的应届毕业生诱导贷款。

那么,在这一过程中,签约贷款的平台该负怎样的责任?在王德怡看来,若平台提供分期服务,本身没有违法之处,但需要注意的是,网贷机构在操作时是否尽到审查义务。

面对北京商报记者的采访,“融易分期”运营主体“北京融联世纪信息技术有限公司”方面表示,张雷、李楠的两笔贷款流程透明,注重合规及消费者权益保护,在贷款申请、审批、结清全流程中均会对用户通过短信的方式进行充分的风险提示与信息告知,不存在诱导性信息或行为。

李亚指出,首先应当明确平台在此类交易中是单纯的网络服务提供者还是与培训机构互为利益共同体。如果平台作为网络服务提供者,便具有对商家资质相应的审查注意义务和对消费者进行风险提示的义务。如果平台与培训机构存在利益关联,从中直接获取经济利益,那么其对此种交易应当承担相应的法律责任。

消费金融专家苏筱芮同时提到,从贷款过程来看,消费金融机构或纵容了场景方的不当营销,对金融消费者的合法权益造成损害。

“应届生因为缺乏社会工作经验又求职心切,通常会成为机构首选的对象。”李亚坦言,当今求职市场鱼龙混杂,行政监管机构和公安机关难以做到线上线下的全方位监管。

正如李亚所述,监管主体的交叉复杂增加了乱象治理难度。王德怡也表示,此类交易之所以屡禁不止,主要在于监管单位涉及到教育、市场监管、金融等多方面行政主管部门,容易政出多门,难以形成合力;只有形成联合监管,才可能提升监管效果。

苏筱芮进一步提出,培训贷涉及资金方与场景方,需要分别进行规范。资金方角度,需要持牌金融机构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;场景方角度,亦需审查场景方基本资质,例如教育培训机构应当具有基本的办学许可证,无证无照培训机构应由教育部门取缔。

而对于消费者来说,更需要仔细甄别,评估产品价值与自身贷款意愿,勇敢说“不”。在找工作时,同时要警惕形形色色的求职陷阱,一旦发觉受骗,要第一时间拿起法律的武器维护自己的合法权益。此外,北京商报记者针对这一情况致电上海市市场监督管理局,对方提醒到,消费者可向12315进行投诉。

北京商报记者 岳品瑜 董晗萱

## 面试变培训 “分期付款”变贷款

2023年7月末,在招聘软件上经历了几轮海投无果的毕业生张雷正为自己的第一份工作发愁。一通来自“沃丁慧科”公司的电话给张雷带来了希望,经过沟通,对方向自己邀约电商运营专员岗位面试。告知地址、联系人、短信通知,一切看似正规合理。“可我并没有投递过这家公司,也从没听说过他们。”事后回忆起,张雷才恍然大悟。

来到面试地点后,对方以工作经验不足、学习提升为由,向张雷提出参加公司内部的培训课程,并承诺培训结束后,不仅会有知识技能掌握,还会安排对应岗位工作。“他们说电商运营行业前景特别好,培训出来肯定能找到工作,工资也不低。”张雷说道。出于对岗位的期待和求职的渴望,张雷留下来参加了课程。

然而两天的课程结束后,培训机构的“野心”开始展现。据张雷描述,机构向自己说明培训费用将在日后的每月工资中扣除,随后引导自己在小程序签署分期支付服务协议。在这份协议中,上海欧乐宝科技有限公司(以下简称“欧乐宝”)提供为期1个月的电商运营实训产品,总计费用为16500元,分15个月支付完成,另有违约金165元。

不久后,培训机构又告知张雷将协议签署转到了微信服务号中的“梦享合约”平台。在这其中,培训费用稍稍“打折”,又被拆分为两笔,一笔为5000元的“先用后付”订单,15个月结清,另一部分则是9000元的分期个人消费贷款。

这笔借款为银行的消费贷,分12期还款,利率为7%,通过“融易分期”手机应用软件执行。值

得注意的是,该笔贷款的收款账户名即为欧乐宝公司的法人,也就是说,放款直接进入培训机构账户,而由学员偿还贷款以抵扣“学费”。

对于这笔突如其来的贷款,张雷表示自己并不知情。他向北京商报记者表示,在平台“申请签约”时,会填写一个培训机构提供的代码,点击申请后会有电话确认,不久后,“贷款就下来了”。

“要知道是贷款,我肯定不去培训了啊。”张雷无奈地说道。最令他生气的是,培训内容敷衍了事,当然,承诺的所谓“包就业”也是子虚乌有。

无独有偶,下一批次参加培训的应届毕业生王朔(化名)也遭遇了类似的套路。不同的是,这笔贷款偿还学费的方式变成了信用卡分期。“他们说办信用卡的话费用会优惠,拉来了银行工作人员到场办理。”

王朔最终办理了信用卡分期业务,年化利率18.25%,日利率0.05%。在他的还款设定中,需按期还款,无法提前结清。叠加了“办卡优惠”,原价16500元的培训费用减免到了10500元。

李楠(化名)同样是众多在招聘软件上求职的一员。一则由达内时代科技集团有限公司(以下简称“达内教育”)发布的招聘信息显示,报名培训后可推荐就业该文职运营岗。

来到培训现场,李楠被要求下载融易分期App办理贷款支付学费2万余元,并得到承诺“七天内随时可退”。这笔贷款同样是银行消费贷,年利率7%,收款账户即为“达内时代科技集团有限公司”。而李楠的还款方式为“6+12定制计划”,前6期仅归还借款利息,剩余借款12期为等额本息。

说不愿意,他又说可以再优惠1000元,我还不行,他最后降到10500元。”在这样的“谈判”下,王朔不得不接受对方提出的方案。

为验证培训机构与消费者的沟通方式,北京商报记者以求职者身份咨询达内教育。官网网页显示,达内教育为美股上市公司。拥有12大互联网行业热门IT培训课程。浏览产品过程中,客服弹窗随之“消息轰炸”：“课程紧跟企业需求,双师实战教学,分级培优”“留个联系方式,给你发送一份详细的资料”……

致电后,客服询问了年龄与学历并向北京商报记者推荐了细分培训课程的工作人员。在这里,记者听到了熟悉的“台词”：“提升实战经验,培训结束后可以帮你找工作。”工作人员还说道:“不用担心就业问题,来这里培训也是为了拿更高的薪水,要对自己有更高的要求,努力向我们‘明星就业学员’的方向发展……”

而被问及培训费用缴纳方式,工作人员表示有两种选择——一次性缴纳结清或是办理分期贷款,即6+12的还款模式。“我们培训学校相当于您的担保人,根据您的情况向银行申请贷款,前6个月只需付1%的利息,基本没有负担。整体学费上如果通过贷款方式我们会给8.5折的优惠。”不过这名工作人员也强调,在申请贷款过程中,不能保证“白户”“黑户”的成功办理,会遵循银行合规流程,不会向在校学生推荐贷款。

中闻律师事务所律师李亚强调,培训机构名为邀约面试,实则推销培训课程甚至诱骗求职者一步步落入贷款陷阱,待求职者反应过来为时已晚。培训机构的行为已经不单纯是民事法律所禁止的虚假宣传、强制消费行为,甚至涉及刑事犯罪,可能会承担刑事责任。

### 套路

◆第一步  
招聘网站发布消息/打电话预约面试



◆第二步  
现场面试,提出加入培训课程,承诺课后解决就业

◆第三步  
前往贷款平台签约,以消费贷款抵扣万元学费



### 话术

“近期市场行情差,培训后就业方便”



“万元学费是次要,提升自我更关键”

“经济困难不用愁,办贷款学费优惠”

### 类型

电商 设计 烘焙  
绘画 动画 编程  
IT 动漫  
.....

### 破解

教育、市场监管、金融多方联合监管

◆网贷平台:  
履行审查义务,斩断“合作”中的不当营销



◆消费者:  
仔细甄别,评估意愿,量力而行

## 相似营销话术 “诱导贷款”是否存在

1万多元的培训费用并不是小数目,张雷等人为何还是被卷入其中?事实上,在多位培训参与者眼中,培训机构更多打着“擦边球”,丰富的营销话术让人“糊里糊涂”。

“工作人员会各种说好话,一直强调电商行业前景好,找到工作后这笔学费就赚回来了。”张雷坦言,从参加面试到还款订单的落成,都感觉像被“牵着鼻子走”。经融易分期平台核实,确有向用户发送短信进行提醒,不过对于从未办理过贷款的张雷来说,并没有核查的意识。

在张雷看来,“梦享合约”上点击申请过后的一通电话确认更像是“走个过场”。“机构工作人员会在旁边教你怎么应对资金用途这些问题。问培训几天了,会让你回答一个月;问有工作吗,会让你说已找到、有收入,社保几个月后会交。”

张雷的观点也是众多参与培训的学员的共同主张:且不说高昂培训费用下,承诺服务未达成,培训机构对自身的含糊其辞、反复诱导更令人恼火。付多少学费、采取怎样的分期方式组合,均由培训机构决定,也正因此如此,“稀里糊涂背上一年的贷款”让不少受害者直呼“退钱”。

“推测培训机构的目的是赚取高额培训费,并与部分平台合作赚取业务提成。”北京寻真律师事务所律师王德怡分析道,部分培训机构的资质、商业信用很可能名不副实。

而这样的“合作”在市场中似乎成为了一种普遍现象。另外部分消费者即使清楚自身在办理贷款或信用卡分期,出于培训方给出的“学费优惠”还是进行了操作。

王朔回忆到,培训过程中,工作人员会分别找学员谈话,如果同意办信用卡,每人优惠力度也不一样。“他说办卡分期之后只要12500元,我