

五部门联合发文禁止小额贷款公司对大学生发放贷款 “校园贷”整顿加码，家长学生怎么看？

□株洲晚报融媒体记者 何春林

3月17日，银保监会等五部委联合发布《关于进一步规范大学生互联网消费贷款监督管理工作的通知》(以下简称《通知》)，禁止小贷公司向大学生发放互联网消费贷款。监管加码整顿“校园贷”的消息引发广泛关注。《通知》有哪些亮点？对株洲的大学生有什么影响？昨天，记者进行了采访。

新规 禁止小额贷款公司开展“校园贷”

昨天上午，株洲市银监分局、城区多家银行机构工作人员介绍，目前还没有收到正式的纸质文件，但在网络上看到了该《通知》。《通知》明确了小额贷款公司不得将大学生设定为互联网消费贷款的目标客户群体，不得针对大学生群体精准营销，不得向大学生发放互联网消费贷款。《通知》要求各地公安机关要严厉打击针对大学生群体以套路贷、高利贷等方式实施的犯罪活动，加大对非法拘禁、绑架、暴力催收等违法犯罪活动的打击力度，依法打击侵犯公民个人信息的违法犯罪活动。

据上述单位工作人员介绍，禁止互联网平台向大学生发放贷款，可抑制大学生借助互联网贷款平台盲目贷款。规范借贷，可避免学生因为高利率陷入负债陷阱，也避免暴力催收对学生学业造成较大影响。

“这个政策并不是为了阻断大学生使用互联网消费贷。”多家银行机构工作人员称，《通知》体现了监管部门“开正门、堵偏门”的思路，一方面加大对非法放贷机构的打击，另一方面则规范了持牌金融机构的金融营销宣传，有利于更为精准、高效地防范诱导大学生过度借贷的现象。

案例 株洲多名学生落入“校园贷”陷阱

近年来，部分互联网小额贷款机构通过和科技公司合作，诱导大学生、中专生在互联网购物平台上过度超前消费，导致部分大学生陷入高额贷款陷阱。

2017年，我市多所高校学生向本报反映，他们在一名姓尹的校外人员诱导下，以自己的名义通过“校园贷”平台借款。尹某承诺每月给他们分红。但是，在借款到账后不久，尹某就失联了。

学生报案后，尹某及其同伙被警方抓获。在该案中，共有50余名在校大学生上当，他们来自株洲、岳阳、长沙等地高校。该案涉案金额达200多万元。

2016年，在我市就读的一名女大学生通过某网络平台借贷，在递交了身份证、学籍等信息后，支付宝账号上很快就收到了5000元贷款。让她没有想到的是，这笔钱借了短短四个月，居然还要还30000元。期间，对方多次对她进行威胁，甚至拍下了不雅照。最后，家长帮女儿还清了债务，这才解除了危机。

走访 “校园贷”为什么这么火

株洲某职业院校毕业的罗光(化名)曾是“校园贷”的受害者之一。

“你能接触到的所有平台，几乎都可以网贷。”罗光说，网贷平台随处可见。支付宝有“借呗”，微信有“微粒贷”，微博有“微博钱包”，美团有“美团生活费”，携程有“携程拿去花”、“360借条”“招联金融”“分期乐”“有钱花”“随便花”……

在这些平台上借钱有多简单？记者体验发现，与开通信用卡、向银行借款相比，借贷者只需填写上传身份证号码、手机号码等信息，简单认证后，平台就会根据每个人的情况，开通授信额度，几分钟就能提现使用。

门槛低、下款快、额度大，让很多人难以抵御网贷的诱惑。

另一方面，大学生想通过银行贷款几乎不可能。学生贷款，面临年龄、抵押担保等诸多审核程序。

“如果通过网络，只需动动手指，钱很快就到账了。”银行工作人员说，如此简单的操作，让很多大学生无法自拔。



▲去年，天元区联合湖南工业大学举行拒绝“校园贷”宣传活动(资料图) 通讯员 陈芹 供图

观察 “校园贷”将迎来新变局？

记者注意到，《通知》明确提出，“为满足大学生合理消费信贷需求，各银行业金融机构在风险可控的前提下，可开发针对性、差异化的互联网消费信贷产品。”也就是说，银行业金融机构将为有需求的大学生开发消费贷产品，《通知》为大学生合理的信贷需求“开了正门”。

这是否会刺激银行业金融机构针对大学生信贷开发诸多产品？

记者昨走访发现，近两年，建行、中行、工

行相继宣布推出校园贷产品，满足大学生群体的小额信用贷款需求，信用记录良好即可申请。更多的银行，要求贷款者年龄超过22岁，还需对信用、抵押物进行风险评估。

湖南工业大学经济与贸易学院罗拥华博士说，“小机构‘校园贷’堵了，并不意味着银行业金融机构会大力开拓。”由于逐利和自身风险考虑，银行对大学生信贷兴趣一直不大。因此，《通知》对整个消费金融行业的影响有限。

观点

家长：大学生网贷就是“坑爹”

昨天，针对该《通知》，记者随机采访了6名家长，大家都非常支持和赞同。

家长们普遍认为，大学生在学校主要是学知识，家里也会给生活费。很多学生往往是由于社会阅历不足、心智不成熟等，选择了网贷用于超前消费。

学生：选择“校园贷”是无奈之举

采访中，大部分学生对禁止网贷进校园表示支持。与此同时，他们希望有更正当的渠道，获得贷款。

湖南工业大学的王同学说，他身边很多

专家：应完善金融借贷方式供给

湖南工业大学罗拥华博士表示，从经济学角度来看，网贷消费是一种很正常的经济现象。网贷为什么发展那么迅猛，是因为有市场需求。一是大学生需要通过贷款，解决燃眉之急，二是银行借贷太难。

律师：《通知》实施效果有待观察

湖南天桥律师事务所律师邱凌云表示，关于网贷，国家相关部门先后发出多个文件，诸如《商业银行互联网贷款管理暂行办法》《关于加强校园不良网络借贷风险防范和教育引导工作的通知》，其目的就是加大不良网

同学贷款并不是超前消费，而是想通过贷款创业、做点小生意。现实中，想要通过正常渠道贷款很难，无奈之下，转而选择网贷。

这就需要完善相应的金融借贷方式供给。比如，银行业金融结构，针对大学生贷款，要简化手续、降低风险抵押担保门槛。其次，社会信用体系建设也须加强。

络借贷监管力度。《通知》很多内容只是重申，其最大的亮点，是强化了对借款人保护的原则。不过，目前有关校园网贷的监管和处罚条例方面仍然不完善。该《通知》实际执行情况、实施效果有待观察。

墓地贷、彩礼贷、二胎贷…… 谁在贩卖结不起婚死不起人的焦虑？

婚丧嫁娶一切皆可贷。继“彩礼贷”冲上热搜，“墓地贷”也火了一把。近日，媒体报道称，云南昆明一陵园与当地银行合作，共同推出“墓地贷”。记者致电涉事银行和墓园，均称项目还未正式推出，墓园方随后又表示，不再推进实施。

事实上，近些年银行针对特定需求推出的贷款产品层出不穷，对特定职业定制化的服务不断翻新。但一些产品一经推出，却在网上引发热议，如“彩礼贷”“二胎贷”等。银行为什么对热衷推出新的贷款产品？

“墓地贷”已暂停

据报道，位于云南省昆明市的晋龙如意园与云南西北村镇银行股份有限公司(下称云南西山银行)将在今年清明节前推出“墓地按揭业务”。

报道称，该陵园目前提供的墓地共有两种类型：单墓，价格为9990元，墓碑高度为50厘米，面积为1平方米；合墓，价格为2万至8万元左右，墓碑高度为1米，面积为2平方米左右。报道援引相关人员称，“目前比较受欢迎的在4万至6万左右。”

18日，记者致电云南西山银行信贷部，相关工作人员表示，该产品并非按揭贷款，而是一款消费贷产品。

“目前产品还处于研究讨论阶段，并未签署任何的合作协议，也还未准备接件。”该工作人员称，之前和晋龙园在谈相关合作，银行还未同意，对方就开了新闻发布会。接下来，合作项目可能就直接暂停了。

“我们和对方合作是因为有好多墓地确实有点贵，为了解决客户需求，所以推出针对墓地的消费贷。这个产品的主体并非老人，而是有固定收入的家庭成员。”上述工作人员称，当时的设计理念是最长贷款期限10年、上限20万元，但这些还未最终确定。

18日，涉事陵园的工作人员向记者表示，“墓地按揭贷”并未实际推出，未与银行签合作协议，已经决定不再实施。他还称，随后会有正式公告发布。

“需求几乎为零”

有着“殡葬第一股”之称的福寿园，此前也推出了墓地贷款业务。据福寿园官网显示，“福寿园工分期贷”产品支持先购墓地后付款，年费率低至3.6%，贷款期限最长36个月，最高能贷30万元。

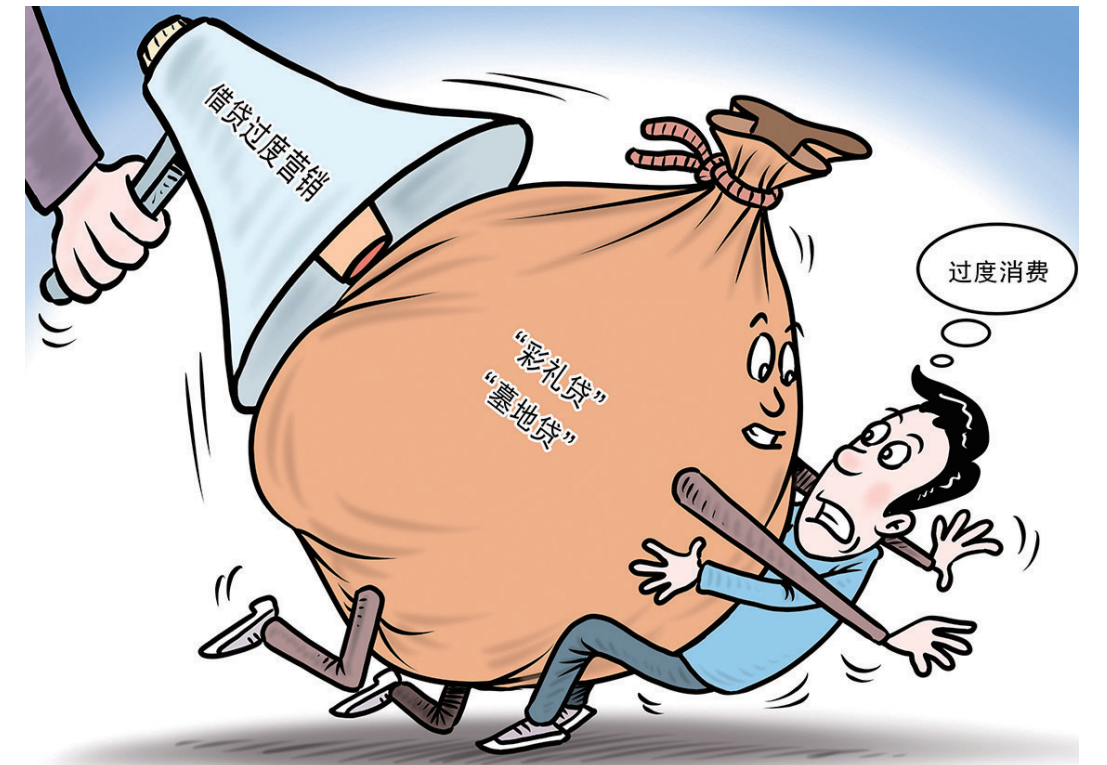
不过，这款分期贷并非针对老人，借款人的年龄需在20—60周岁之间，即面向老人的子女或直系亲属。在申请条件下，墓地贷借款人需要在福寿园及旗下墓园购买墓地并持有购墓定金单，还要拥有稳定的收入和其他稳定的经济来源。

“福寿园墓地分期贷不同于市面上其他的贷款产品，主要针对购墓用户的专享VIP服务，具有额度高、利息低、放款快、还款方便等诸多优势。”该官网还介绍称。

18日，记者以需要在北京购买墓地为由，致电咨询了福寿园的客服人员。工作人员称，他们确实有墓地贷款业务，在福寿园及旗下墓园购买墓地可以申请贷款。他还称，其他陵园也有类似业务，“银行与墓园的合作多多少少都有一些。”

不过，这名客服人员称，现在几万元就能在北京买一块墓地，也不需要做贷款，如果是买好一点的，比如几十万元的，可以申请一下。

负责福寿园北京地区销售业务的工作人员则对记者表示，目前北京地区的墓地没有贷款业务，“最早时尝试做过，但没有什么业务量，就撤了，不再做了。之前有银行、贷款公司想要与陵园合作，但这块需求几乎为零。现在买墓地需要全款，河北省的墓地我们也卖，同样不能贷款。”



▲漫画：不堪重负 新华社发 刘道伟 作

“彩礼贷”“二胎贷”也曾引发关注

除了墓地贷，近些年金融机构推出的各类奇葩贷款层出不穷，“彩礼贷”“二胎贷”等也被网友调侃称“婚丧嫁娶一切皆可贷”。

近日，据网上流传的某银行“彩礼贷”海报，宣传语称，“彩礼开销不用愁，‘贷’来稳稳的幸福”，最高可以申请30万贷款，期限最长1年，年利率低至4.9%，用途为新婚旅行、购车、买首饰及家电等。

网友对“彩礼贷”产品并不买账，有人认为，这是变相鼓励高彩礼。之后，涉事银行的客服人员向媒体称，该产品未上线，后期也不会上线，目前没有客户申请此业务。

此外，中邮消费金融公司曾推出全国首款针对“有孩家庭”的消费金融产品——“二胎贷”，已

生育一孩的家庭可最高申请贷款20万元，最低额度为1000元，期限为3个月至3年。利率方面，收取每月0.75%的手续费，即每贷款10000元固定每期(月)收取手续费75元。申请“二胎贷”需要贷款人上传一张亲子照、出生证明，线上、线下皆可，最快当天放款。

除了上述贷款，针对特定职业群体推出的贷款产品也比较多，如“厨师贷”“教师贷”“天使贷”“记者贷”“白领贷”等。今年，广西南商银行推出“厨师贷”业务，并根据当地相关部门推荐的预准入人员名单，对符合要求的厨师人才发放个人消费信用贷款产品，符合条件的借款人将获得30万元、10万元、5万元不等的授信额度。

业内：银行下沉抢夺消费市场

苏宁金融研究院高级研究员黄大智对记者分析道，根据现有信息看，不论这些贷款取什么名字，其本质都是消费贷，只不过针对的场景不同，比如“墓地贷”并非以产权作为质押，也是以信用作担保。

在黄大智看来，银行对消费贷冠以各种噱头名称，是由于消费市场竞争愈发激烈，导致场景越来越下沉，过去流行的租房、购物、3C产品等消费场景已经被瓜分完毕，因此银行在策划消费贷方案时，必然会拓展更多场景。

柴财智库高级研究员毕研广同样认为，目前

消费贷已将日常消费场景几乎完全覆盖，银行也只能以噱头来再造消费场景。“但是产品创新也要综合考虑社会文化因素，此类贷款可能会对银行的品牌和声誉带来一定影响。”

黄大智进一步指出，最关键的问题是消费需求是否真实存在。他认为，对于“彩礼贷”“墓地贷”不仅要关注产品的名字，更需关注其背后的资金流向是否会违规流入其他领域。此外，银行还要注意风控问题，如借款人是否有能力还款，是否涉及过度负债等。

评论

刹住借贷过度营销歪风

□新华社记者 刘怀丕

这里“彩礼贷”冲热搜，那边“墓地贷”又火啦……奇葩贷款引发关注的背后，是公众对诱导过度消费的担忧。相关部门有必要采取措施，刹住借贷过度营销歪风。

从买车买房、到培训留学等，个人信贷这些年蓬勃发展，老百姓从中受益颇多。但无论哪种贷款，都是要还的。一味宣扬超前享受，诱导过度借贷，金额一旦超出个人还款能力，借贷双方都吃亏，风险不容小觑。

针对金融产品过度营销、诱导过度消费等问题，相关部门要坚持问题导向开展排查、督促整改，制定金融营销导向规则。金融机构也需提高社会责任意识，完善内部管理，加强营销合法合规性审查。

天下没有免费的午餐。对个人来说，不计后果借贷消费只会自食苦果，要准确评估自身经济承受能力，量入为出稳当当改善生活，才能把人生过得有里有面。

(本版综合中新网、新华社)