

拿着学生证、身份证和银行卡就能办贷款

2000多元的手机, 还完月供得花近4000元

低门槛贷款消费不赚便宜

本报4月7日讯 (记者 赵松刚 李小凯)信用卡透支以及小额担保的分期付款支付业务成为时下不少人购买数码产品的一种新的方式,随着申贷门槛不断降低,不少在校学生也加入其中。连日来,记者调查了解到,2011年末,潍坊一家小额贷款公司在各大数码商超推出了一种贷款购买数码产品的业务,不少学生因为对小额贷款并不了解,

在贷款购机后发现自己吃了亏。而家长们也对商家这种降低申贷门槛引导学生超前消费的方式感到不满。

就读于山东司法警察职业学院的吴小倩于2012年6月份以分期付款的形式购得一台大屏联想手机。“当时一家电器商场正搞活动,本来也没想买,看着那种大屏手机还挺新鲜,我一个学生也不可能一次性拿出2000

多元,商家说可以分期付款,每个月300块钱,觉得还可以接受,一心动就买了”,吴小倩说,“当时向商家提供了学生证复印家以及一张银行卡之后便被告知贷款购机手续完成了,首付交了五百块钱,以后分九个月付清,每月26号从绑定的银行卡里划走300块钱。”

2013年3月份,9个月的分期付款结束,吴小倩终于不用每个

月除了话费再另外支付300元的贷款。“但这样算下来再加上乱七八糟的利息什么的,我买这台手机竟然花了近4000,当时也没问清楚,商家也没跟我说还有各种费用,现在才知道这样太亏了。”吴小倩说。

“纯粹一时冲动,当时办理分期购买了那款手机,期间有几个月还不起款了,还偷偷撒谎问家里人要钱还款,其余的也是从

生活费中挤出来”,除此之外吴小倩还告诉记者,手机屏幕因为不小心摔坏了,因为当时贷款购机的时候商家没有开具全额的发票,所以商家不负责保修。

记者了解到,这样的营销手段在商场中屡见不鲜,在签订合同过程中,除了要登记学生的身份证、家庭住址、父母联系方式以外,还需要登记学生在读学校、专业等信息。

各方观点



店门口的贷款消费广告十分显眼。本报记者 李小凯 摄

商家：分期消费如今很流行

4月1日下午,记者来到新华路三联家电附近的一家小型数码店内,据了解像这种小型的数码店内在潍坊几乎后可以提供分期购机业务。进入店后,一个白色的小广告牌立在柜台上,广告牌上介绍该店可以提供购机分期付款业务,而其申贷条件也非常简单,只需满足在本地工作或在本地上学并提供两证一卡(学生证、身份证、一张银行卡),贷款金额为1000元至10000元。工作人员介绍,这种分期付款业务是由一家小额贷款公司作担保。

随后,记者联系到这家小额贷款公司负责分期业务的一位销售代表,他告诉记者,这种分期付款方式是2011年开始在潍坊推行的,由他们公司作担保,与银行签订贷款协议然后放款给消费者,“贷款

额度比较小,适合一些上班族以及一些在校大学生”。对于申贷手续,该销售人员介绍,除了提供一张常用银行卡(无需信用卡)外,还需提供身份证,另学生申贷要提供学生证。然后,申贷者在提供一位家属联系方式并用银行卡支付购机首付款之后,申贷程序就算结束,“放贷后每个月会从该银行卡中划走月供”。按照4599元的一款智能机,该销售代表给记者算了一下分期付款明细,按照24期、18期、15期、12期、9期付款,月供分别为293元、341元、371元、451元、554元。最后,该销售人员告诉记者,时下这种分期消费的方式非常流行,自3月25日至3月31日,店内共办理完50余起分期业务,而在这50起业务当中,潍坊高校大学生便占据了10%还多。

家长：商家诱导孩子过渡消费

对于这种类似信用卡透支的分期付款业务,因其吸引了不少学生群体成为了“机奴”,也引起了不少家长们的诟病。吴小倩的母亲陈女士告诉记者,她得知女儿分期购机的事情之后有些惊讶,“一个大学生买手机,怎么可能随随便便就能申请贷款”。

“现在有房贷,有车贷,谁能想到现在还在上学的孩子买手机也能申请贷款”,而

陈女士更生气的是,这种分期付款的申贷门槛如此不严格。陈女士认为,当时女儿给商家留下了家里的电话,商家是有责任打电话确认一下家长是否答应给孩子作担保进行贷款购机。“推出这种学生群体也可以申贷的分期业务,有些诱导过度消费的嫌疑”,陈女士说,学生们本来就没收入,除了家里给的生活费怎么可能承担月供。

专家：应正确引导消费观

针对潍坊推出的这种小额度分期付款,记者采访了潍坊学院社会学教授马光川。马光川认为现在的大学生群体的消费力,在很大程度上繁荣了高校所在地的市场。其明显的表现为当寒暑假到来时,高校所在地的消费量大幅度减少。对于任何人来说合理的消费都是无可厚非的,但是目前,很多大学生不是合理的消费,而是过度消费,甚至超出了自己和家庭的承受能力,这种现象非常值得我们研究和思考。

大学生在消费上容易冲

动,很多时候大学生并不是因为需要某件物品才购买,而仅仅是因为喜欢就买,但买回去之后,却常常发现这件物品并没有发挥自己预期的作用。这就是学生典型的冲动消费。而时下推出的这种透支性质的消费恰恰迎合了部分学生的这种消费心理,这导致学生对生活支出缺乏规划。商家推出的分期付款业务无可厚非,但在对待学生群体时应该适当提高申贷门槛,间接引导学生一种正确的消费观。

本报记者 赵松刚 李小凯 实习生 王文东 张超勇