



在九江银行“彩礼贷”事件引发网络热议后，监管介入调查。目前，该行已对相关人员进行处理，直接责任人和部门负责人均被问责。

事实上，除“彩礼贷”外，近年来“墓地贷”、“二胎贷”、“结婚贷”等各种奇葩贷款产品层出不穷。这些噱头满满的花式贷款非但没有迎来预料之中的热捧，反而招来对其平添焦虑的骂声，背后则折射出各大银行在消费贷上的争抢和紧迫感。

“彩礼贷”争议未平，“墓地贷”接踵而至。

近日，有消息称，昆明一陵园与一银行合作，共同推出“墓地按揭业务”。随后，#昆明一陵园推出墓地按揭贷#上了微博同城热搜榜。

《国际金融报》记者发现，“墓地贷”这一产品其实并不仅限于云南，也有其他多地殡葬服务商宣称与银行合作提供，涉及中行、工行、泰隆商业银行等。

加上之前各地银行推出的“二胎贷”、“结婚贷”等“奇葩贷款”，不少网友感叹“消费贷都被‘玩’坏了”。

那么，争议之下，为何银行仍热衷于推出各式“奇葩贷”？

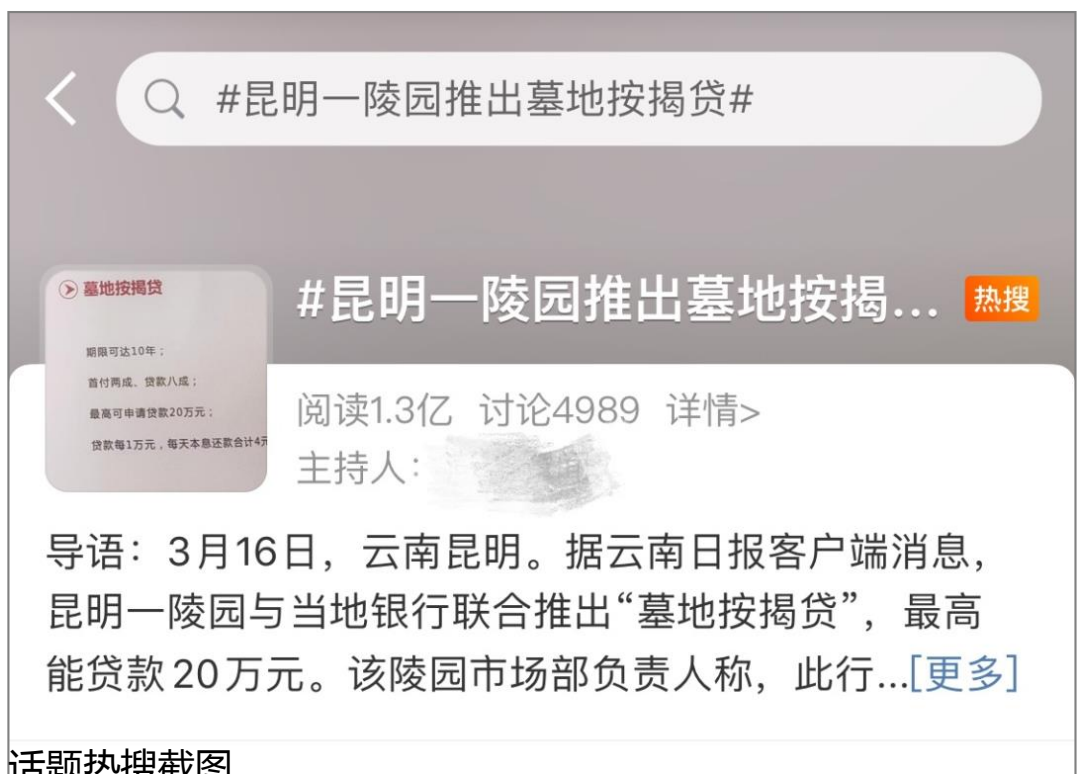
“墓地贷”业务引发争议

3月17日，据媒体报道，在昆明晋龙如意园举行的清明节新闻发布会上，昆明晋龙

如意园相关负责人称，该园与云南西山北银村镇银行联合推出“墓地按揭贷”金融服务项目，该项目最高可贷款20万元。

该陵园销售经理介绍，墓地平均价格为4万元左右，价格稍高的为7到8万元。墓地按揭贷期限可达10年；首负两成、贷款八成；贷款每1万元，每天本息还款合计4元。陵园与银行商议贷款人为子女，不会贷给老人本人。

消息一经发酵，引发无数网友吐槽。有网友感叹，“活着要还房贷，死了还要还墓地贷，太惨了！”



话题热搜截图

就此消息，《国际金融报》记者致电昆明晋龙如意园方面，相关人士回应称：“确实在微博上有很多消息，但实际上我们和银行并没有正式合作，这项业务没有正式实施。”

该人士表示，坦率地讲，“墓地贷”本身就是一个预告，是单方面的创意，如果正式合作会发布通告。

云南西山北银村镇银行一名客户经理则对有关媒体表示，“这个产品已经暂停了，接下来也不会推出。”

不过，《国际金融报》记者注意到，“墓地贷”这一产品其实并不仅限于云南，也有其他多地殡葬服务商宣称与银行合作提供。

记者发现一家名为“一空网”的殡葬服务中心所提供的“墓宝宝”贷款服务，适用于上海及周边所有经营性公墓，适合手头暂时紧张，还款意愿强的人群。申请需要亲见身份证件并复印、客户收入财力证明、填写墓宝宝申请表格，一般2至3个工作日即可放款。



“目前我们这项服务已经暂停一年，在进行整改梳理，过四五个月再开放。”墓宝宝工作人员告诉《国际金融报》记者，他们已经做“墓地贷”有些年头，主业是做殡仪服务，但也做第三方担保，通过墓宝宝联系银行申请贷款。“直接问银行的话是没有的，但你可以试试”。

该服务的具体细节仍挂在官网上，共三家银行提供贷款，分别为中国银行、建设银行和泰隆商业银行。假设贷款10万元，各行每月信用卡分别还款8708元、8683元、8800元。以中国银行提供的方案举例，10万元以下0首付，10万元以上30%首付，4%年利率起。

分期付款业务现阶段只针对上海区域,北京暂未开通

假设贷款10万,月供多少?

01 中国银行	02 泰隆商业银行	03 建设银行
贷款年限:1年	贷款年限:1年	贷款年限:1年
贷款利率:分期1年,费率4.5%	贷款利率:分期1年,费率5%	贷款利率:分期1年,费率4%
总利息:4500	总利息:3725.80	总利息:4200
还款总额:104500	还款总额:105725.80	还款总额:104200
还款方式:每月信用卡账单还款金额为8708	还款方式:每月信用卡账单还款金额为8800.89	还款方式:每月信用卡账单还款金额为8683.33 (本金+手续费350/月)
点击查看更多详情>>	点击查看更多详情>>	点击查看更多详情>>

除此以外，一站式殡葬服务商孝慈科技也提供分期购墓，官网介绍称通过孝慈科技购墓获得银行墓地分期贷款的申请权利，由他们的专业客户经理帮忙申请。工商银行、建设银行和招商银行的贷款都可申请。申请人户籍不限，需要购墓人身份证和

复印件、财力证明等。

分期购墓	
购买墓地，即可获得分期申请权	
分期资格	通过孝慈科技购墓获得银行墓地分期贷款的申请权利，由我们的专业客户经理帮您申请。
解惑答疑	<p>申请资格</p> <p>户籍不限，年龄18-65周岁；</p> <p>申请资料</p> <p>1. 购墓人身份证和复印件；</p> <p>2. 客户收入财力证明（包括代发工资流水、金融资产明细、房产证明等）；</p> <p>3. 填写分期购墓申请表格；</p> <p>4. 15万以上，需提供50万以上收入证明。</p> <p>那些银行可以申请分期购墓？</p> <p> 中国工商银行  中国建设银行  中国招商银行</p>

泰隆银行上海宝山支行客户经理对《国际金融报》记者表示，这可能是某些支行与平台的合作，并非全行都有的业务，本质是消费贷，还是不推荐客户通过中介办理，可以直接线下银行申请消费贷。“我并没有听说过这个墓地贷和合作平台”。

“彩礼贷” 责任人已被停职

在“墓地贷”之前，“彩礼贷”也同样引发争议。

3月16日，一份九江银行“彩礼贷”的宣传海报在朋友圈疯传。网传海报显示，该“彩礼贷”最高可贷30万元，最长可贷一年，年利率低至4.9%。值得注意的是，申请条件之一为情侣一方需为行政事业单位正式员工；贷款用途为新婚旅行、购车、购家电、购首饰等。



九江银行
BANK OF JIUJIANG

为“天生一对”专属定制

手机快活贷-零花钱

九江银行彩礼贷

彩礼开销不用愁 “贷”来稳稳的幸福

最高可贷**30万**
最长可贷1年 / 年利率低至4.9%

贷款用途

- 新婚旅行
- 购车
- 购买首饰
- 购家电

申请条件

- 1.22周岁及以上
- 2.连续工作时间不少于12个月
- 3.情侣一方需为行政事业单位正式职工

详情请咨询九江银行各网点或咨询95316

创品牌银行 铸百年老店

九江银行“彩礼贷”事件引发网络热议后，引起了当地监管部门的高度关注。

3月19日，当地监管部门披露最新的调查结果。据悉，江西省九江市委市政府成立了联合调查组。经调查，“彩礼贷”系九江银行零售银行管理总部一工作人员在“零花钱”消费贷款基础上，针对新婚客户群体进行的文案设计。

3月16日8时30分左右，未经九江银行相关程序审批，此工作人员将尚处于设计阶段的文案发至微信朋友圈。随后，该部门其他员工在微信朋友圈进行了转发，后于3月16日上午11时30分左右将文案全部撤回。

经核实，虽然九江银行业务系统没有“彩礼贷”相关产品信息，亦无相关授信余额，但未经产品合规审查等程序，即由内部员工私自发出，暴露出九江银行存在合规意识淡薄、内控管理不到位等问题。

联合调查组责令九江银行对相关人员进行处理，并就此事产生的不良影响致歉。目前，九江银行已对相关人员进行了处理，直接责任人和部门负责人均被问责。

3月18日晚间，九江银行在其官方微博发表致歉声明称，目前，已对直接责任人给予停职处理，对部门负责人给予记过处分，并对相关转发人员进行了批评教育。“对暴露出来的合规意识和内控管理方面存在的问题，九江银行将深刻反思、举一反三，并持续严查整改，强化合规意识，不断完善内控管理，规范金融营销行为。恳请社会各界继续监督”。



九江银行股份有限公司

3-18 23:55 来自新版微博 ... 已编辑

+关注

【致歉声明】近日，我行“彩礼贷”引起网络热议，对此我们深表歉意。目前，我行已对直接责任人给予停职处理，对部门负责人给予记过处分，并对相关转发人员进行了批评教育。弘扬时代新风，坚决抵制旧风陋习，是企业践行社会责任不可或缺的一部分。我行将加强对员工的教育培训，不断提高企业社会责任意识，同时立足金融本源，不断提升金融服务实体经济水平和能力。对暴露出来的合规意识和内控管理方面存在的问题，我行将深刻反思、举一反三，并持续严查整改，强化合规意识，不断完善内控管理，规范金融营销行为。恳请社会各界继续监督。

“彩礼贷、墓地贷是一种营销噱头，本质为换汤不换药的普通消费贷，贷出来的资金需要用于消费，申请人也有年龄、工作等相关限制要求，与过往消费贷产品并无太大区别。” 消费金融专家苏筱芮对《国际金融报》记者直言。

被玩坏的消费贷

事实上，除“彩礼贷”、“墓地贷”外，银行此前还推出过“二胎贷”、“结婚贷”等奇葩贷款。

2016年，南京银行、江苏银行、农业银行与南京婚庆公司结婚乐推出“结婚贷”。通过结婚乐向南京银行申请结婚贷的新人，最高额度30万元，最快1天放款，结婚费用分期付款，最多可分36期。

2015年，邮储银行、中邮消费金融有限公司携手家庭消费企业发布“二胎贷”。“只要一张亲子照+出生证明”最高可贷20万元，线上线下皆可申请，最快当天即可放款，月手续费约0.75%。

邮储银行声称，为满足不同客户的个性化需求，产品额度跨度从最低1000元至最高20万元，产品期限从3至36期自由选择。

这些噱头满满的花式贷款非但没有迎来预料之中的热捧，反而招来对其平添焦虑的骂声，背后折射出各大银行在消费贷上的争抢和紧迫感。

“银行意在争夺消费应用场景。在个人消费方面的贷款场景，有的已经被占领，比如房贷、车贷。”据财经评论员马元介绍，现在甚至于在某些电商网站上，去买一个旧手机，都可以“打白条”，有的还免息。所以银行要找消费应用场景，把贷款做大，于是各种各样名目就出来了。

记者注意到，今年2月20日，银保监会发布《关于进一步规范商业银行互联网贷款业务的通知》(下称《通知》)，对于跨地域经营的要求更加严格，“地方法人银行开展互联网贷款业务的，应服务于当地客户，不得跨注册地辖区开展互联网贷款业务”。

业内人士指出，对于中小银行而言，这意味着贷款发放的市场和突破口更为狭窄，而其自身的风控和数据水平也相对更弱，因此更需借机寻找噱头。

中南财经政法大学数字经济研究院高级研究员金天表示，从现阶段政策导向看，“不以消费信贷作为刺激消费的手段”思路日渐明晰，说明监管层已意识到假消费场景之名、行过度消费和过度借贷之实对实体经济、金融风险和社会稳定带来的负面

作用，这一点希望金融机构和从业人员务必引起高度重视。