

找工作怎么变成了贷款买课？

近年来求职需求旺盛，一些求职者四处奔走寻找工作机会，没想到却踩进“招转培”的坑。部分培训机构借招聘之名，引导求职者花钱培训，有的课程费高达上万元。一些无力承担高额学费的求职者，在“先学后付”的套路中还没上岗就背上了贷款。

遭遇

要入职得先培训 没上岗先背贷款

2024年初，大学毕业不久的小方(化名)想要换一份工作，在浏览某招聘网站时，偶然点开一个弹窗广告，写着“零基础，对设计、游戏、动漫等感兴趣可咨询”，他随即在该窗口登记了个人信息。不久，他接到一通来自达内时代科技集团有限公司(网上多称为“达内教育”)的电话，邀请他进行线下面试。对方告诉小方，由于他是跨专业零基础，想要入职必须先培训，合格之后可以帮助他解决就业问题。

起初小方有一些顾虑，一方面，视频剪辑类课程培训费高达27780元，对于他来说难以承受；另一方面，他担心万一不适合或学不会，不仅培训费打了水漂，工作也找不到。“但他们说不用担心，对课程不满意或者中途改变想法都可以随时退课。经济有困难可以申请先学后付，前6个月只要还利息，之后自己学出来了，肯定也赚到钱了，工资完全能覆盖每个月的还款。”工作人员还介绍了部分学员的就业情况，月薪基本在8000元以上，月入上万的也有人在。此外，达内教育还称会为学员申请就业险，保障学员的权益。

多番劝说之下，小方觉得值得一试，并在对方“手把手”的指导下，通过第三方平台海尔消费金融进行了贷款。学习了一段时间，小方感觉课程干货不多，自己也不想转行，便想申请退课，可多次协商都没成功。

依据贷款合同，小方共贷款27780元，分为18期，前6个月仅需支付利息，每月277.8元，之后分12期连本带利还款，每月2592.8元。他告诉记者，开始只支付利息，他还能接受，后来发现自己无力偿还本息，便联系工作人员希望能够退课退款。从小方提供的材料可以看到，对方引导他通过逾期的方式拒绝还款，并称“不会影响征信”，平白知道学员已经没有还款能力了，就会触发代偿机制。不了解借贷业务的小方听从了工作人员的建议。

逾期后不久，小方接到贷款平台的来电，督促他尽快还款，否则将影响个人征信。小方尝试通过小额借贷偿还，却发现自己已经贷不出钱了。此时，他才意识到问题的严重性，并再三和达内教育协商退课退款。对方给出了两种解决方案：一是依照合同内容，中途学员因自身原因强势申请退费，属于单方面违约，需收取25%的违约金，并最低按照一个模块的学习内容收取学费。课程只要开始学习，最低10800元一个模块，即小方至少需要付17745元才可进行退课退款；第二种方式是坚持学完全部课程，并通过考核，若最终未能成功就业，根据就业保险可申请理赔，从而弥补损失。

小方通过12345热线投诉，反复协商，最终达内教育同意退课，但小方需赔付15000元违约金，同时达内公司退还小方已经支付的4期本金，小方就此结清与第三方平台的贷款。但截至记者发稿，小方仅收到8133.37元退费。根据计算后，小方才发觉自己“亏大了”，不仅损失了近两万元，还在个人信用报告中留下了两条逾期未还款的记录。

体验

招聘网页有蹊跷 线下力推高价培训

在某招聘平台上，记者看到了达内公司发布的招聘信息，包括文员、淘宝打包员、抖音运营等各类岗位数十个，每个岗位的招聘人数都在3至5人，总招聘人数达数百人。

记者尝试申请文员岗位，但弹出的页面中，招聘内容变成了“报名培训后可推荐就业该职位”。浏览具体信息时，网页再次弹窗“想应聘这个职位？快来投递简历吧”，下方则是“申请职位”的按钮。可点击之后，按钮又变成了“报名培训”。此外，招聘企业也从达内公司变成了北京英

才添翼科技有限公司青岛分公司(简称英才添翼)。

天眼查显示，英才添翼是一家在山东青岛注册、经营的公司，公司状态为“经营异常”。今年1月15日，因通过登记的住所或经营场所无法与企业取得联系，该企业被青岛市黄岛区市场监督管理局列入经营异常名录。

记者发现，与英才添翼负责人相关联的企业中，有一家企业名为深圳达内为上软件有限公司，其法定代表人正是英才添翼的负责人，这家公司则与达内时代科技集团有限公司同为一个企业族群。英才添翼与小方遭遇的达内教育似乎有着千丝万缕的联系。

记者以求职者身份在线上咨询时，达内公司对记者提出的文员岗位情况、哪家公司在招等问题避而不谈。记者多次追问后，一名工作人员与记者电话沟通。起初对方如招聘者一样询问简历信息，很快话题就开始转移。她解释说公司为达内教育，并多次强调，公司有和文员一样坐办公室的岗位，推荐记者从短视频剪辑入手，并表示“小白”也没问题，公司有项目经理手把手带，等掌握技术就可以接项目……一番铺垫过后，话题终于引到培训上：“虽然有人带你，但我们主要和一些企业合作进行人才定向培养，不是完全免费的。”她再三表示不需为培训费担忧，可以“先学后付，前期免费学，拿到工资再交学费”。她建议记者到现场见面详聊。

于是记者按照地址来到达内教育的一个教学点。一位工作人员称，公司早已不招文员，并表示文员没有发展前景，开始了长达一个半小时的推销，说如今就业形势艰难，在达内培训的学员都找到了高薪工作。这些培训的费用大多高达上万元，但可以贷款。

为打消记者疑虑，工作人员说，短期花钱学习技能换来的是未来更大的发展空间。同时，学成之后公司会推荐就业，并购买就业险，保证百分之百就业，如果无法就业可以退80%学费。对方向记者展示了合同，其中有约定条款：不论培训过程中或培训结束后，如果乙方散布对甲方不利的攻击言论将承担违约或侵权责任。

记者了解到，培训机构虽有就业险，却并没有保证就业薪资，求职者花费上万元买课，学完后是否真如宣传的一般找到高薪工作，并不在该公司的承诺范围内。

调查

“先学后付”花样百出 消费者维权陷入困境

在社交平台上以“达内公司”“达内教育”等为关键词检索，记者发现大量网友的投诉和退费求助，涉及全国各地的达内分公司、多种课程内容，金额大多超过2万元。此外，中国裁判文书网和天眼查显示，近年来有不少消费者起诉达内公司的案例。在众多维权中，极少有人全身而退完成退款。

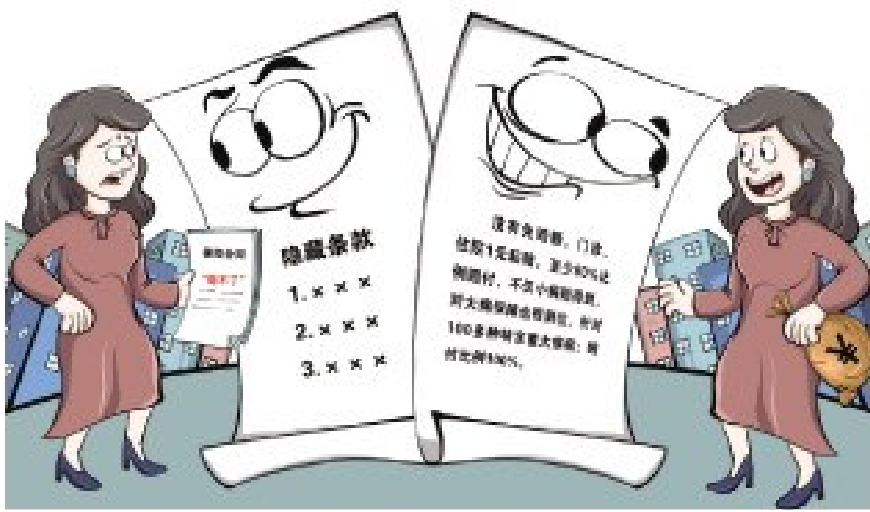
“先学后付”实际上已成为不少培训机构的套路，他们大多宣称零基础、保就业，“边学边接单，学习无压力”，明确表示“包分配”，更有甚者直接在合同中约定“保障学员结课起90个工作日内兼职可赚回等额学费，就业薪资均在8000元以上”。各种宣传天花乱坠，真假难辨，而且维权困难重重。

多位网友坦言，在从求职变培训的过程中并未意识到自己正在进行贷款。某网友通过短视频平台刷到可以兼职的公众号，并在小程序里找到了批改作业的兼职，联系后对方却介绍起AI写作，仅需开课费19元，并让她填了一份表格，当时她并不知道那份表格其实是第三方平台的贷款合同，直到逾期违约才发现問題。还有网友反映，自己是奔着“就业保障”去的，也如约完成了培训，但机构推荐的工作质量堪忧，不仅薪资不高，而且入职不久即被开除，培训机构却声称已帮助学员就业，履行了合同责任，后续情况与培训机构无关。

记者了解到，由于消费者与机构签订了培训协议，在维权过程中屡屡陷入困境，维权成功的案例寥寥无几。

本报综合消息

少儿医疗保险条款暗藏玄机



“去年8月花800多元给孩子买了少儿医疗保险，孩子得了肺炎后保险公司不理赔，说有90天等待期，其间患病不理赔。前段时间孩子又得了肺炎，保险公司还是不理赔，理由是等待期得过肺炎，属于既往病史，无法赔偿。”来自广东的徐女士近日接受记者采访时说。

这并非个例。记者调查发现，由于儿童抵抗力较弱、易患病，加上担心孩子成长过程中发生意外，为减轻今后可能的医疗负担，很多家庭都购买了少儿医疗保险，而由于一些保险存在条款规定模糊、虚假宣传诱导购买、增值服务承诺兑现折扣等问题，饱受家长诟病，大家呼吁进一步规范这一市场。

保险条款暗藏玄机

“没有免赔额，门诊、住院1元起赔，至少80%比例赔付；麻疹、手足口等40种少儿常见病均可理赔；不仅孩子住院有保障，像被宠物咬伤、烫伤烧伤、高处跌落等意外同样涵盖；不仅小病赔得到，对大病保障也很到位，针对100多种特定重大疾病；赔付比例100%，还能申请特需医院VIP免费医疗，每年累计赔付总额400万元……”

徐女士正是看到这样的宣传，才给自己一岁多的孩子购买了这款少儿长期医疗保险，“没想到这款保险的隐含条款那么多，孩子两次肺炎治疗，都没有得到理赔”。

无独有偶，浙江的王女士也遭遇了类似的问题——她花500多元给孩子买了一款少儿医疗保险，买后一星期，孩子发烧去医院看病，可向保险公司理赔时却被拒绝，理由是该款保险有30天等待期。

“我翻了几遍合同，里面根本没有‘等待期’的规定，购买时对方也没有明示有所谓的‘等待期’。”王女士告诉记者，她据理力争，“但对方客服直接断线不理我了。没办法，只当自己花钱买了个教训”。

像这样保险条款未作提醒、模糊不清、存在争议的情况还有不少。

河北的陈先生想为自己4岁的儿子买份少儿医疗保险，在咨询某保险代理人时，对方明确表示，该保险涵盖了所有常见少儿疾病的治疗费用，还强调报销比例最高100%，不管门诊还是住院都能报，除此之外并无其他提醒。

陈先生觉得这份保险很合适，没有犹豫就签了合同。半年后，孩子因病住院。陈先生整理好费用清单和相关资料，向保险公司申请理赔，可报销比例却低得出奇。

仔细查看合同条款，陈先生才发现，合同里对不同疾病的报销比例有细致划分，相对常见的疾病，报销比例处于低档位。陈先生十分后悔当初轻信了保险代理人的片面之词，没有仔细研读合同条款，“这样重要的内容，不应该明确告知投保人吗？”

虚假宣传诱导购买

“100%赔付”“全范围覆盖”“0免赔额”“高端儿童体检套餐”……记者调查发现，一些少儿医疗保险的宣传很“美好”，种种承诺也让家长们心动不已。

湖北的刘女士在浏览某保险公司网站时，被一款少儿医疗保险的宣传页面吸引。页面上醒目地写着“全方位少儿健康保障，重

大疾病保额高达百万，涵盖多种常见疾病”。刘女士立即拨打了页面上的客服电话进一步咨询。

客服人员在电话中同样强调了保险的高额保障和全面覆盖，对刘女士提出的疑问也都给予了肯定答复。于是，刘女士毫不犹豫地为其女儿投保。一年后，女儿因病住院，治疗费用较高，刘女士按照流程提交理赔申请。然而保险公司经过审核后告知，其女儿所患的这种病并不在保险合同的保障范围内。

刘女士将当时的沟通记录截图发给保险公司工作人员，质问为何与当初宣传的不一样，“对方称，宣传内容仅供参考，具体保障范围以合同条款为准”。

“这不就是虚假宣传吗？”刘女士说，目前她还在和保险公司协商，并考虑通过诉讼方式维权。

还有受访者告诉记者，他给孩子买了一年少儿医疗保险产品，购买时对方承诺可以一直续保到19岁，结果次年保险公司以产品更新为由不予续保，如要续保则保费大幅上涨。

增值服务名不副实

据了解，不少家长购买少儿医疗保险，不仅看中了理赔，更看中了保险中“高端儿童体检套餐”“专业的儿童健康咨询”等增值服务。然而，一些受访者表示，这些增值服务名不副实。

去年3月，天津市的王先生为自己6个月大的孩子购买了一款1万多元一年的高端少儿医疗保险，推销人员称购买该保险不仅能为孩子提供全面的医疗保障，还会额外赠送多项超值服务，比如免费的年度高端儿童体检套餐等，还可以去高端私立医院给孩子看病。

但使用几次后王先生发现，这些增值服务形同鸡肋——所谓高端私立医院，连X光机等医疗设备都没有，有次孩子发烧严重，医生建议去公立医院检查治疗；预约体检，没有天津的医院，最近的也在北京，可去了北京的医院体检，原本保险合同里列明的各种体检项目都没有做，医生就简单看了下，抽了血就结束了。

“我问保险公司客服，对方用‘以医院实际体检项目为准’打发了我。”王先生无奈地说。

孩子所患疾病不在理赔范围内，不赔；刚过起赔点，只能赔一小部分；只赔住院费用，门诊费用不报……多名受访者说，买前“全能赔”“病种、意外全覆盖”的承诺令人心动，买后却发现掉进了各种条条框框的陷阱里，买来的保险成了“这不能赔那不能报”的摆设。

本报综合消息