

体验18元祛痘项目 大学生背上万元贷款



“只想体验18元祛痘项目，却被诱导签署了9800元的分期项目协议，想退款但美容院要求我支付25%的违约金，我该怎么办？”

4月12日，大学生李雷(化名)向华西都市报、封面新闻记者讲述了他在广东东莞一家美容院遇到的烦心事。“我在这家美容院花18元体验祛痘，但在店员的劝说下签署了一份分期协议。”谈起这件事情，李雷感到十分后悔，“当时糊里糊涂地就签了，手机是给店员操作的，我也不知道分期就是平台贷款。”

经过一番求证，记者了解到，李雷购买的套餐总费用为9800元，这笔钱是在某小贷平台借的，分18期，每个月需还款653.68元，总计11766.24元。

李雷表示，他只是一名学生，没有收入，希望商家可以退款，取消他在平台的分期贷款。

当事人：
花18元体验祛痘
却被劝说贷款购买9800元项目

4月3日，李雷偶然在某平台看到了索尔专业祛痘的广告，“仅需18元”。在低价的诱导下，他来到位于广东东莞的门店体验祛痘项目。“最初给出的治疗方案为：3个月治疗、9个月巩固、一年内可不限次数做日常护理，费用是9800元，

但我没那么多钱，于是店员提出可以分期。”他说。

李雷回忆说：“当时店员也没说有利息，我理解的是向美容院分期付款，于是就稀里糊涂地签了协议。当时脸上还在做项目，我也不太懂，店员说帮我操作，我的手机被拿走了半个小时左右，这笔贷款就是在那时办理的。”

随后李雷的姐姐联系到了记者，她说弟弟性格内向，目前在东莞一所专科学校上学，异乡求学，家人不在身边，弟弟从没去过美容院，缺乏美容专业知识，也不了解金融产品，事发后她帮弟弟查了个人征信，才发现所谓的分期付款就是分期贷款。

没有经济收入，为何要签协议？李雷说：“我以为分期付款的对象是美容院，想着万一治疗一个月痘痘好了，后续就不用了。”正是这种侥幸心理加上缺乏常识，让李雷背上了贷款。他补充道：“当时是疏忽大意了，签协议时没有认真看，只听到店员说痘痘可以治好就心动了。”

李雷表示，事发之后曾与商家协商能否取消分期贷款，但最终无果。之后，李雷选择了报警，但问题并没有得到解决。“当时是我自愿签的字，整个过程都有员工在旁边录视频，警察说这是民事纠纷，不在受理范围内。”

商家：
属自愿购买产品
确认并非学生才建议分期贷款

随后，记者致电索尔专业祛痘美容

院。商家介绍，9800元的项目包含一套1280元的祛痘产品、可用10次的5980元套盒产品和1年内不限次数的日常护理。

“当事人是自愿购买的套餐，全程都有录像，我们也跟他说了是平台分期付款，他也在分期协议上签了字。”商家说。

对于商家的说辞，李雷予以否认。“签署协议属实，但并没有告知我是平台贷款，对于那份分期协议，上面到底写了什么我也记不清楚了，只知道是分期，并且商家没有一式两份给我。”他说。

当记者问是否知晓李雷是大学生时，商家回答说：“首先，当事人称自己在工地打工非学生；其次，分期付款需要手机办理，是经过当事人同意才代操作进行贷款。”

在对话的过程中，商家多次向记者强调，店家给学生贷款是违规操作，他们确认当事人并非学生才建议分期贷款。对此李雷表示，隐瞒学生身份是怕上当受骗。

经核实，李雷贷款的机构为重庆某小贷公司，每期还款金额为653.68元(本金457.68元，利息196元)共18期，年化利率达19.9%。对此记者向商家提出疑问，明明是李雷本人贷款，为何不是直接通过平台还款，而是向美容院还款？

“两种方式都可以，如果顾客不方便，可以把钱转给我们帮其代还。”同时，商家补充道，愿意积极配合解决问题，从未拒绝过退款，25%的违约金也可以协商。

律师：
违反消费者享有的知情权
可向法院提起诉讼主张撤销合同

4月12日下午，记者联系到了毫达(成都)律师事务所主任孙顺发律师，他表示，该笔贷款年化利率高达19.9%，利息明显过高。如果该美容院诱导消费者签贷款合同，可根据《民法典》第一百四十八条：“一方以欺诈手段，使对方在违背真实意思的情况下实施的民事法律行为，受欺诈方有权请求人民法院或者仲裁机构予以撤销。”

同时，美容贷模式下，贷款一般不会打到贷款申请人账户，而是打到美容院的账户，这种情况下，申请人对贷款丧失了监管，美容机构违反了《消费者权益保护法》中关于消费者享有知情权的规定。

此外，美容机构可能还违反了《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》等规定。

北京华让律师事务所薛媛律师表示，当事人可向市场监督管理部门或消费者协会投诉，也可以向法院提起诉讼，主张撤销合同来维护自己的权利。她补充道：“该事件中，美容院若未先查明学生身份并取得学生家长同意，应自行承担不利后果，消费者胜诉的几率很大。”

截至发稿前，李雷的姐姐再次与记者取得联系并表示，鉴于走法律程序时间较长，想尽快把事情解决让弟弟安心上学，目前已与商家达成协议，将支付对方2000元成本费，商家则同意取消李雷在平台上的分期贷款。

华西都市报·封面新闻记者 邹阿江

每克价格逼近730元 高企的金价“劝退”淘金者

近日，金价开启连涨模式，期货、现货价格纷纷触及历史新高。目前，国内多家金银珠宝品牌店的零售金饰挂牌价都在每克720元至730元之间的高位。

4月14日，华西都市报、封面新闻记者走访成都数家品牌黄金饰品店了解到，高企的价格已让不少消费者对黄金饰品望而却步。

金饰品每克逼近730元
让不少消费者望而却步

自2月15日以来，国际金价大幅攀升。具体来看，纽约商品交易所COMEX黄金从2月14日收盘的2005.0美元/盎司步步上行，到4月12日报2412.2美元/盎司，屡创新高。受此影响，国内金饰品价格每克一度突破720元，有的品牌每克价格甚至逼近730元。

对于近期金价的上涨，不少网友纷纷评论：“后悔没上车”“现在这个价格刚需都不敢买。”

“这段时间一天一个价，总体来说是小涨不跌或大涨小跌。”成都一家金店的销售人员说，最近金价确实涨得太高，很多消费者都在观望，之前有一对即将结婚的情侣，想买耳环、手镯等金饰品，就因为价格过高一直在犹豫。

该销售人员表示，如果急着结婚用，近期可以考虑铂金戒指，因为铂金的价格最近波动不大。

4月14日，记者走访成都数家品牌金店发现，当日黄金饰品挂牌价较日前的每克730元略有下跌，目前老凤祥、周大福、周生生等品牌的黄金饰品价格大多在每克720元到728元之间，在实际购买过程中，不同品牌店铺会通过折扣、满减给出不同程度的优惠，最终到手价格在



4月14日，成都一品牌店内，当日金饰品标价为每克726元。

每克680元到710元之间。

“黄金消费的高峰期一般在过年前后，进入三四月后，消费者的购买热情会有所下降，客流和成交量都会少一些。”有黄金饰品店店员表示，最近金价持续攀高，一些“非刚需”消费者也选择了观望。

“金价处于高位，无论对刚需还是非刚需消费者来说都有很大影响。”有黄金消费领域的研究员说，对于普通消费者而言，金饰消费和黄金投资完全不同，从消费心理来说，大部分消费者本质上还是将黄金饰品当成未来可以折价回收的消费品，既然是消费品，肯定在低价时购买更划算，价格上涨就会选择黄金饰品的替代品或取消购买。

黄金价格上涨
黄金概念股业绩与股价“齐飞”

虽然黄金价格的上涨让黄金饰品店销量短期有所收缩，但黄金相关企业却迎来股价与业绩的上涨。

4月12日，黄金概念股反复活跃，板块指数再度迎来十连阳，今年以来累计上涨近20%，贵金属板块甚至年内暴涨40%。从个股来说，当日，鹏欣资源涨停，莱绅通灵9连板，曼卡龙、赤峰黄金、银泰黄金、中金黄金、山东黄金等跟涨。

此外，黄金价格的飙涨，令黄金生产商受益。湖南黄金近日披露的2024年一季度业绩预告显示，公司预计一季度实现归母净利润1.49亿元至1.70亿元，同比增长40%至60%。对于业绩增长的主要原因，公司表示主要是产品价格上涨所致。

银泰黄金今年一季度业绩预告显示，公司预计一季度归母净利润为4.80亿元至5.20亿元，同比增长61.94%至75.43%。该公司表示，报告期内公司下属各矿山继续保持稳健经营，净利润同比上升主要得益于金、银价格的上涨和销量的增加。

山东黄金发布2024年一季度业绩预告，预计一季度实现归属于母公司所有者的净利润为6.5亿元至7.5亿元，同比增长48.11%到70.9%。对于今年一季度业绩大增的原因，山东黄金在公告中提到，黄金价格的持续上涨和成功并购银泰黄金为利润增长提供了积极的动力。

事实上，随着黄金价格的上涨，投资者可能会出于跟风心理或者对未来市场走势的预判而增加黄金购买。此外，大规模的交易活动，包括期货和场外交易市场的活跃，也可能推动金价上涨。

多重因素共振
金价或仍有一定上涨空间

值得注意的是，对于近期黄金价格暴涨，最新公布的美国PPI数据可能是助推器。美国劳工部4月11日公布的数据显示，3月PPI同比增长2.1%，虽为去年4月以来新高，但低于预期的2.2%，环比增长0.2%，低于预期和前值。市场分析人士认为，PPI数据略低于预期，使得美联储年底前降息的希望得以延续。

需要指出的是，一般而言，金价与美元走势呈现“跷跷板”关系，即美元强势时金价下跌，反之，美元弱势时金价上涨。而美联储一旦开启降息周期，美元指数有望持续回落，将利多以美元计价的贵金属。

“黄金依然在持续上攻，短期之内强势走势不变。”前海开源基金首席经济学家杨德龙表示，黄金上涨的背后逻辑是过去几年全球主要央行一方面大量发行了纸币，通过量化宽松来刺激经济，使得黄金的价值更加突出；另一方面是包括中国央行在内的全球主要央行增持黄金储备，这些都推动了黄金价格上涨。

世界黄金协会最新发布的《全球黄金需求趋势报告》显示，2023年全球央行购买黄金规模达到1037吨，创下历史第二高位，仅比2022年减少45吨。

华泰证券表示，全球央行强化黄金配置地位，正面因素积累或推动金价未来突破3000美元/盎司。2022-2023年，黄金需求中的央行大额购金需求已经逐步替代黄金ETF、实物黄金等投资需求，成为加息周期中影响黄金价格上涨的主导因素。

华西都市报·封面新闻记者 朱宁 摄影报道