



亲友离世,是不少人需要面对的人生课题,每个人都希望死者的“最后一程”能走得顺利。不过,现代快报记者在调查中发现,在殡葬业中存在一条灰色的利益链,护工卖死者信息赚钱、不法丧葬中介从中大肆牟利、从业人员鱼龙混杂……医院、殡葬中介、墓地等各个环节形成了一根利益链条,不少逝者亲属在承受亲人离去的痛苦时,还要忍受着“黑殡葬”的各种算计。

现代快报记者 顾元森 项凤华 付瑞利 实习生 浦丽娜

# 殡葬业暗藏灰色利益链 逝者亲属痛上加痛

## 医院“内线”倒卖死者信息牟利

### 黑中介“一条龙服务”宰你没商量

#### 内幕 1

### “丧葬一条龙服务”在“医院内线”

3月21日,现代快报记者来到南京市鼓楼区一家医院,在太平间门外等了两个多小时,等到了一名中年男子王某。记者称不清楚病人去世之后该怎么办,他表示自己在医院太平间工作了10多年,最近两年才离职,目前他从事丧葬中介服务。对此,医院的保安证实了这一点。王某称自己可以提供“丧葬一条龙服务”,报价600元,这个费用只是基本的服务费,并不包括寿衣、骨灰盒等费用。他并不讳言自己在医院有“内线”,“我跟病区的护工认识,他们把业务介绍给我,我多少要给人家一点介绍费。”他说,在这个过程中,护工还可以赚其他的钱,比如当患者死亡后,护工在征得家属同意后,会立马为死者擦拭身体、穿上寿衣,结束一切后向死者家属收费,光服务费就要400元以上,寿衣价钱另收。

在秦淮区一家医院,太平间工作人员称,太平间的寿衣由殡仪馆提供,只要580元,并且为死者穿衣的服务费只有200元。记者在鼓楼一家医院了解到,太平间提供的寿衣同样是一套580元,穿衣服费为200元,有正式发票。一名不愿透露姓名的工作人员称,有些死者家属在护工的推销下买寿衣,一套寿衣花1000多元很正常。这种寿衣是来自丧葬公司的,护工可以从手中提成,每套寿衣可以提成30%。

现代快报记者发现,除了护工,有的太平间管理人员也参与介绍殡葬服务。陆大超(化名)是南京某医院太平间的管理人员,自称“殡仪馆以我的电话为准”。他说,如果要求不高,一般整套流程走下来,只要八九千元。这里面包括寿衣、骨灰盒等内容。对于陆大超,有经营丧葬礼仪店的老板称,陆本人不可能去办丧事,“他在医院上班,不方便出面,他是先接下这单生意,再转给其他经营者,赚‘中介费’。”

#### 内幕 2

### 倒卖死者信息 一条可获利1400元

对于医院护工卖信息给丧葬公司一事,曾经从业丧葬公司的黄斌(化名)告诉记者,这已经成了业内公开的秘密。“我们中介做业务,很大一部分业务就是护工提供的信息,我们付给信息费,近两年信息费一条1000元左右,有的甚至达1200元到1400元。”黄斌说,护工卖信息给中介,是存在多年的行业潜规则,丧葬公司付给护工的信息费逐年看涨,“10年前一条信息费只有300元,现在已经翻了两番多。”

现代快报记者了解到,目前南京多家丧葬礼仪公司都打出“丧葬一条龙服务”的招牌,有的800元,有的只有600元。如果丧葬公司付给护工的信息费就有上千元,丧葬公司怎么赚钱,难道是赔本赚吆喝吗?对此,黄斌说,丧葬公司当然不会亏本做服务。因为丧葬公司靠基本服务费是赚不到大钱的,丧葬公司赚钱的大头是推销寿衣、骨灰盒。“一套寿衣进价一两百元,卖给家属1000多元。进价四五百的寿衣,卖2000多元,这种情况太普遍了。”

#### 图说 “死不起”的原因

##### 触“墓”惊心



##### 下面这个,你懂的



##### 太平间“黑中介”吓人



图片均为资料漫画

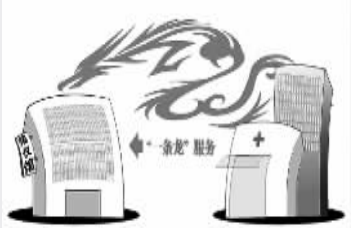
#### 内幕 3

### 三四千的骨灰盒卖3万多,还经常以次充好

另外,骨灰盒是丧葬公司大赚特赚的一个项目。

黄斌说,丧葬公司与家属见面后,不少家属搞不清楚丧葬事宜,往往会将丧葬事宜全部交给丧葬公司,这其中理所当然包括骨灰盒。丧葬公司让家属选择骨灰盒时,一般情况下是不给家属看实物,而是看图册,图册上有各种各样的骨灰盒,材质、规格、做工不相同,价格千差万别,便宜的骨灰盒只要三四百元,贵的骨灰盒则达两三万,甚至超过10万。便宜的骨灰盒是普通木材,而贵的则有黑檀木、花梨木等名贵木材。

##### “服务一条龙”黑中介宰得你心痛



##### 支出:

医院“内线”一条信息费: 1000元—1400元

##### 收入:

正常收费10000左右

包括:  
3天服务费 600元  
蜡烛、香等灵堂材料费 200元  
接送人员大客车 六七百元  
殡仪馆租厅费用 三四千元  
还有火化费等  
(业内人士:以上算市场正常水平)

##### 下面这几项弹性很大

寿衣:进价一两百,卖1000多元  
进价四五百的,卖2000多元  
骨灰盒:一两百块的,卖到两三千块  
进价三四千的,卖到3万多  
墓地搭售:(价格就不说了,你懂的)  
红包:逝者火化后,会要红包  
逝者下葬时,还会要红包

##### 利润:

可达90%,一单赚一万上下

#### 内幕 4

### 随时“增项”、加价 不从,就中途撂挑子

在鼓楼一家殡葬服务中心,工作人员拿出一张传单,上面写着“600元将丧事办好”,600元包括服务人员工资及灵堂材料,如草纸、香炉、火盆、香烛、黑纱、白花等,还免费提供代办放大遗像、协助净身穿寿衣服务。不过,该公司表示家属必须在这家公司购买骨灰盒。

对此,家住河西汉江路的秦女士说,前年她父亲过世,通过护工介绍,一家丧葬公司上门,本来对方说的是服务费800元。不过丧葬公司人员上门后,就开始推销江宁的一处墓地,价格是3万元。而秦女士一家早就商量过,要为父亲实行生态葬。对方推销墓地不成,便称草纸、挽幛、香烛都要另外收费,要价2000元。双方谈不拢,对方硬是要了她100元,之后甩手离开。最后,秦女士联系了南京市殡仪馆,不包括骨灰盒、壁葬费用,只花1000多元便办好了丧事。对此,黄斌告诉记者,这种情况的确存在,甚至有中介公司在逝者火化时,与家属闹翻后撂挑子。

记者探访了数家“丧葬服务一条龙”店,店主们多表示,在南京办一桩一般化的丧事,除墓地外,收费一万左右。秦淮区一家丧葬礼仪店老板称,3天的服务费是600元;蜡烛、香等灵堂材料费是200元;接送参加葬礼人员的大客车,收费六七百元;骨灰盒有高中低档多种,普通的要1000多元……还有需要交给殡仪馆的火化费、租用场地费等。在另一家丧葬礼仪店,店老板按照“不寒酸也不铺张”的标准,也报价1万元左右。其中还包括寿衣1000元左右,骨灰盒2000多元,殡仪馆租厅费用三四千元。

对于这个价格,黄斌说,报价是市场正常水平,不过寿衣、骨灰盒档次、价格不一,丧葬公司很容易在其中做手脚赚钱。

#### 内幕 5

### 不按他的价格来 扣着死亡证明不放

黄斌说,非正规丧葬公司运作不规范,体现在多个方面。如火化后,丧葬公司人员会要红包,如果家属不给,工作人员便不跟着到墓地下葬。即使到了墓地下葬时,有的工作人员还会向家属要红包,大多数家属都会掏钱。另外,如果家属与丧葬公司中途产生纠纷,甚至不愿按高价掏钱,丧葬公司并不担心。“因为丧葬公司往往提供一条龙服务,公司会把死亡证明、火化证明扣在手里,没有这些证明,死者就没法下葬。”黄斌说,中国人有“死者为大”的观念,家属在办丧事时,往往不会与丧葬公司发生冲突,只能乖乖掏钱。

“南京至少有两百多家丧葬服务公司,大的公司一个月可以做二三十单生意,利润可达二三十万,平均一单赚一万上下是很正常的。”黄斌说,总的来说,非正规丧葬公司的利润可达90%,付出的成本很低。另外,这些公司都是不开票据的。