

银行系电商“冷落”双11

不以盈利为主要目标

自2012年开始,银行系电商平台的发展已经走过了第9个年头。发展至今,有的银行系电商平台已经销声匿迹不见踪影,只有少数如建设银行旗下“善融商务”平台、工商银行“融e购”等平台还在运行。

北京商报记者梳理发现,目前上述两家国有大行系电商平台均下设个人商城以及企业商城。在“善融商务”个人商城平台,该平台打出了“双11”狂欢聚惠,全场满3000送牛年酒具一套(限量10套)预热字样吸引消费者眼球;在企业专区则推出了对公金融市场交易业务专项营销活动,活动时间为11月1日-12月17日。

“融e购”个人商城主要向消费者展示金融、黄金珠宝、跨境购、食品、粮油、生鲜等多个类别的商品,但并未打出“双11”宣传字样,在企业商城中“融e购”向企业提供e采购、e资产、e融通、司法拍卖、跨境贸易等多项服务,但也未打出“双11”宣传字样。

北京商报记者注意到,和往年不同的是,今年“善融商务”和“融e购”均推出了乡村振兴专区,加大了助农扶持力度,但同样的产品价格却较互联网电商平台无明显优势。例如一款正在销售的助农红枣产品,售价为15元,虽然已被标注为爱心价,但在某互联网电商平台上,该款产品最低售价为12元。除此之外,对比互联网电商平台动辄上千的销量而言,银行系电商平台的销量依旧较为惨淡,累计销量为0的商品屡见不鲜。

李洋(化名)的企业是一家专做农产品的企业,今年李洋想把家乡的土特产推到线上。他告诉北京商报记者:在考察的时候就关注到银行系电商平台和互联网电商平台,最初是想在两个渠道都铺设产品,但对商户来说最重要的就是把货物安全快捷地送到客户手中。在考察后发现,银行系电商平台的仓储、物流、配送相比互联网电商都很薄弱,所

10月底,今年的“双11”战火就已被点燃;跨店凑单、直播带货、抢折扣券……在诸多互联网电商平台狂轰乱炸宣传的同时,银行系电商依旧表现淡定。11月2日,北京商报记者调查发现,目前仅有极少数银行系电商平台挂出了“双11促销”的字样来吸引消费者,在参与方式上也依旧以较为单一的积分抵扣、信用卡分期为主。十年发展期将至,银行系电商平台如何在功能建设、产品体系、客户体验、仓储、物流等方面做好提升,仍需要诸多探索。

以最终还是选择了和互联网电商平台合作”。

对银行系电商平台佛系参与“双11”的原因,博通分析金融行业资深分析师王蓬博分析称,相较互联网电商平台而言,银行系电商平台用户运营做得还不够完善,用户黏性也有待提升。此外从自身定位来看,银行系电商平台也附属于银行主营业务,银行更多是想通过电商平台增加App提升度以及用户黏性,并不以盈利为主要目标。

依旧以分期、积分抵扣为主

相较互联网电商平台而言,银行系电商平台不论在上线时间还是整体发展规模上都处于弱势。北京商报记者调查发现,当下,银行系电商平台参与“双11”活动的方式也主要为电子券抵扣、积分抵扣两种。

“善融商务”平台就打出了“实价买优品、



用券更实惠”的宣传标语支持电子券100%抵现。该平台还在购买商品的同时向消费者推荐信用卡办理业务。北京商报记者注意到,在一款在售的商品购买数量下方:“善融商务”平台标注了温馨提示:“此商品支持信用卡支付。没有信用卡?请点击申办信用卡,最快1分钟出卡”的字样。“融e购”推出的家电专场活动也支持300元以内积分全额兑换。

在以信用卡为主打造的电商平台上,更多的银行选择积分抵扣这一方式吸引消费者。一家股份制银行App“双11”针对信用卡持卡人推出了积分抵扣活动,用户使用积分便可抵扣部分产品购买资金。另一家股份制银行手机银行App专门对持卡人设置了积分兑换专区向消费者推出各种“福利”,可以抵的商品价格少则10元,多则数千元。

除此之外,用户也可以选择分期免息购买商品,例如,一台售价为5999元的

iPhone 13手机,可以分3期、6期、12期,每期对应的还款金额分别为1999.67元、999.83元、499.92元。

和近几年类似,在参与购物节活动中,银行系电商平台使用的仍是积分抵扣和信用卡分期两种方式,较为单一。苏宁金融研究院宏观经济研究中心副主任陶金在接受北京商报记者采访时分析称,银行开展电商业务的初衷可能并非是为了依靠电商业务直接盈利,它们可能更加看重电商场景对银行内交易和流量的赋能,以及通过电商场景拓展银行业务,例如C端的零钱理财、消费贷款等零售业务,也包括一部分企业理财业务。由此看来,不以盈利为主要目标的业务,很可能不会成为未来银行重点布局的领域,缺乏主观意愿的情况下,类似业务很难得到持续发展。

陶金进一步指出,其次,银行电商外部竞

争环境不利。银行电商平台与互联网电商平台相比,在物流、服务、系统、体验等方面不具有优势,在长期竞争中很可能处于被动局面,事实上银行电商并未将互联网电商作为竞争对手,也并未将交易规模作为最重要的指标。因此从竞争角度看,银行系电商平台的发展空间总体受限。

与核心金融业务结合

由于电子商务业务对银行中间收入的贡献不足,收入占比表现不高,所以银行系电商平台一直处于银行业务的边缘地带,也一度被批为“最不具备互联网基因”的业务,十年发展期将至,银行系电商平台如何在功能建设、产品体系、客户体验、仓储、物流等方面做好提升,仍需要诸多探索。

零壹研究院院长于程指出,银行系电商平台是银行自建场景的一种方式,最终还是为金融业务服务。互联网电商系“双11”活动的目的是以低价带动销售实现规模效应,但银行系电商平台在不具有规模效应的前提下,在降价上难有竞争力。银行系电商平台定位主要还是服务客户,提升客户黏性,积累客户数据,而非以销售额最大化为目标。

“和互联网电商不同的是,银行系电商平台依旧主要依靠银行总行来进行开发、运营。”一位银行业从业人士在接受北京商报记者采访时直言,未来银行系电商平台可以依托自身客户、信息等优势,补齐短板挖掘电商平台方面的潜力,或者可以通过与互联网电商平台优势互补,加快电商发展,就是要更好地满足消费者个性化、多元化需求。

“未来银行系电商平台应凭借自身打造的平台,若能够与其核心金融业务很好地结合,则能够充分发挥电商场景对金融客户体验和客户黏性提升的作用。由此看来,以信用卡或者消费金融产品为主导业务视角的银行电商平台发展依然可期。”陶金如是说道。

北京商报记者 宋亦桐

保险业10月罚单量价激增 虚构业务成“重灾区”

罚单数量大幅增长,罚款金额同比增加近一倍,在刚刚过去的这个10月,保险业遭遇了监管的重罚。细数处罚原因,虚构业务屡屡被提及,暗度陈仓的套费方式也是五花八门,虚构代理人数量、虚构商业油用牡丹中介业务,还有将直销团体车险业务挂在代理人名下等情况。

罚金趋近九成

11月2日,北京商报记者梳理发现,10月,银保监系统对保险业开出的罚单涉及82家次,其中两张罚单只针对个人开出,未披露所在公司。保险业10月合计被罚金额达1554.1万元,在总罚单数和罚金方面,10月罚单相较去年同期大幅增长,罚单数量同比增长64%,罚金同比增长89.55%。

银保监会机关10月未发布罚单,银保监局、银保监分局共发布的82张罚单中,涉及财险公司55家次,占罚单总量的近七成;寿险公司21家次,占罚单总量的近三成;另外有4家保险中介被罚。

具体来看,财险业罚款仍占据较大比重,其中财险业合计罚款1166.6万元,占总罚金的近八成,寿险业合计被罚246万元,保险中介机构被罚122万元。

从公司及高管处罚情况来看,保险公司被罚1251.6万元,保险公司高管或个人被罚285.5万元。顶格处罚方面,5家保险机构被顶格处罚,其中,包括北京天道保险经纪有限责任公司四川分公司在内的3家保险机构被责令停止新业务一年。

对于今年10月罚单数量及罚款金额的大幅增长,首都经贸大学保险系副主任李文中表示,今年罚单与罚款金额大幅攀升一方

面是因为保险业处于下行周期,开拓市场发展业务变难,竞争更加激烈,各种违规行为增加;另一方面是为了防风险,监管部门不断完善监管制度,强化监管措施的结果。

虚构业务监管趋严

从处罚缘由来看,编制虚假资料仍是处罚“重灾区”,共有23张罚单因此开出,占罚单总数近三成,给予投保人保险合同约定以外的利益、财务数据不真实、欺骗投保人等乱象也是监管的重点。

除此之外,有15张罚单因虚构业务开出,罚单数量占比达到两成。北京商报记者梳理发现,保险公司虚构代理人及专业中介代理业务套取费用等行为较为常见。

罚单显示,安诚财险公司德州中心支公司虚构数名代理人套取费用,都邦财险日照中心支公司利用保险代理人虚构中介业务套取费用。此外,也有多家头部险企分支机构存在虚构业务的情况,如人保财险延边分公司下属支公司虚构商业油用牡丹中介业务9笔,套取手续费56.91万元。

保险公司缘何频频顶风“造假”?李文中分析指出,保险公司虚构中介业务出于多种目的,从争抢业务角度,向没有保险销售资质的单位或个人支付佣金;为了争抢业务,强化对公司相关员工的激励,虚构中介业务

向员工支付佣金;也有可能保险公司通过虚构中介业务套出佣金后作他用。

“保险公司之所以虚构中介业务一方面是因市场竞争太激烈导致有公司采取这类不正当竞争手段,另一方面往往也是因为保险公司内控机制缺失或失效,导致这类违规行为产生。”李文中表示。

保险公司虚构中介业务产生了一定的不利影响,李文中认为,保险公司虚构中介业务带来了保险市场不正当竞争加剧,不利于保险业的健康发展。另外,这造成保险中介业务数据造假,不利于相关政策的科学合理制定。

除了虚构中介业务,某保险公司吉林省分公司还存在通过虚构药品发放事项,列支养殖险防预费向农户支付现金的行为。罚单显示,该公司会同制药企业,通过制药企业员工个人账户向伊通支公司等7家分支机构承保的91份保单258户养殖户返还现金,合计130.96万元。

保险公司虚构业务牟利的行为屡见不鲜,但最终难逃监管。去年,银保监会相关负责人表示,在监管实践中,保险监管部门查处了一些保险机构高管人员近亲属通过虚列费用、虚构业务等方式,违规经营保险中介业务,为保险机构及其高管人员套取费用,牟取不正当利益的行为。对保险机构高管人员近亲属经营保险中介业务的行为应从严规定。李文中表示,可以预见在未来较长的一段时间内,保险监管部门对此仍然会严厉打击。

为了减少虚构保险中介业务乱象,李文中建议,保险监管部门需要不断完善相关监管制度并严格执行,强化监督检查;保险公司应当转变经营理念,完善公司内控机制,加强合规教育,主动防止虚构保险中介业务的产生。

北京商报记者 陈婷婷 实习记者 胡永新

央行重启小额逆回购 流动性合理充裕

在10月底接连出手维护市场流动性后,央行逆回购操作恢复小额投放。据央行官网消息,11月2日,央行开展了100亿元逆回购,单日实现净回笼1900亿元。北京商报记者注意到,11月以来的两个交易日,市场实现3800亿元资金净回笼。而在11月首周,共计1万亿元规模逆回购到期。同时,月内还有1万亿元“麻辣粉”(即“中期借贷便利”,MLF)面临到期。多重压力之下,11月流动性是走向何方?

为维护银行体系流动性合理充裕,11月2日,央行以利率招标方式开展了100亿元逆回购操作。中标利率2.20%。因11月2日还有2000亿元逆回购到期,单日实现净回笼1900亿元。

10月下旬以来,央行连续通过千亿元逆回购向市场投放资金。进入11月后的两个交易日,央行明显降低了操作规模。11月1日,央行同样操作了100亿元逆回购,当日净回笼1900亿元。

从资金表现来看,资金利率运行平稳。在经历了11月1日的下行后,11月2日,上海银行间同业拆放利率(Shibor)多个品种有所回升。其中,Shibor隔夜上行9.6个基点,报2.126%;7天期Shibor下行1.7个基点,报2.185%;14天期Shibor上行4.7个基点,报2.205%。

对于央行缩量操作逆回购这一情况,光大银行金融市场部宏观研究员周茂华分析指出,10月下旬央行连续开展的大规模回购操作,是为了对冲缴税高峰期、月末及地方债发行等短期资金面扰动因素,避免资金面波动。“到了月初这些短期因素淡出,央行调整公开市场操作节奏在市场预期之中,市场对资金面稳定也有预期。”

苏宁金融研究院宏观经济研究中心副主任陶金同样表示,月末季节性流动性收紧因素在月初再次弱化,银行体系流动性季节

性压力减小,资金市场对央行流动性的需求也明显较少。同时,近几个月流动性始终保持总体平稳态势,资金市场利率持续围绕逆回购政策利率小幅波动,央行月初持续大规模投放的必要性较小。

在多位分析人士看来,11月流动性面临的主要考验不仅来源于市场资金的陆续到期,还有地方债发行、债券缴款等短期因素。

11月1日至5日间,共计1万亿元规模的逆回购陆续到期,前两个交易日净回笼3800亿元后,仍有6000亿元资金面临到期。此外,本月还有1万亿元MLF到期,为今年以来最高值。数据显示,11月16日、30日将分别有8000亿元和2000亿元MLF到期。

“面对明显增加的政府债券发行规模,中长期流动性压力较前期更大。”陶金进一步解释道:“据预测,11月仍有约3000亿元国债和约7000亿元专项债的净融资额,由此产生1万亿元的流动性‘抽水’。”

不过,陶金同样认为,当前财政支出远落后于财政预算赤字安排对应的规模进度,预计四季度财政支出加快,这些支出形成的银行存款有望缓解流动性压力。

对于11月的市场流动性,周茂华表示,11月MLF等政策工具到期量大、专项债发行量增加、财政支出适度加码等短期因素对资金面构成一定扰动,央行有望通过MLF、公开市场操作工具适度加大对冲力度。“应付资金面短期扰动因素和补充基础货币,央行工具箱丰富,货币政策稳字当头,后续流动性仍将保持合理充裕格局。”

陶金认为,总体来看,央行流动性政策将继续加强前瞻性,及时地进行流动性对冲。一方面,央行本月大概率等量、足额续作MLF,以直接填补中长期流动性;另一方面,央行会结合市场流动性变化,及时开展逆回购等操作,至少保证短期流动性的充裕。

北京商报记者 岳品瑜 廖蒙