

# “水滴筹们”抢的是什么

## 斗殴者停职并被处罚

4月15日,有网友称河北医科大学第一医院内,有水滴筹工作人员与轻松筹工作人员因“扫楼扫病房劝病人立项,碰到对手抢生意”发生肢体冲突。此后,这一事件迅速发酵。4月16日,就斗殴事件的最新进展,水滴筹员工赵某同某公司员工刘某因口角争执发生肢体冲突,目前赵某已经收到公安行政处罚决定书。公安机关对其采取了行政拘留14日,并处罚款500元的处罚决定。

此外,水滴筹表示,公司因赵某严重违反公司相关规定,即日起停职反省,并予以重大违规处分。公司再次就员工斗殴事件诚挚道歉。目前水滴筹当地负责人正在积极与刘某沟通,希望给予当面慰问并致歉。并将切实加强员工的教育和管理,提高员工法治意识的教育培训。

这场肢体冲突已经有了结局,但水滴筹与轻松筹的“暗斗”却远没到结束的时候。北京商报记者注意到,目前,水滴筹、轻松筹均就此事发表声明,但声明中也公开“互撕”。水滴筹在4月15日的声明中指出,近期,轻松筹团队内部以水滴筹为假想敌,公开张贴“干死水滴筹”的攻击性标语,并且明确针对水滴筹开展了一系列不规范的挑衅、骚扰和破坏小动作,致使线下连续发生数起双方纠纷和冲突事件。

随后,轻松筹发布声明指出,水滴筹扫楼被举报,怀疑是轻松筹所为,故大打出手,蓄意报复。轻松筹表示未对友商进行任何投诉。同时还指出水滴筹多次对轻松筹员工恐吓、

筹人变仇人。去年末,水滴筹“扫楼”筹款的风波还历历在目,近日,一则轻松筹、水滴筹员工在医院发生肢体冲突的视频又瞬间将两家公司推上信任危机的风口浪尖。4月16日,关于双方肢体冲突的行政处罚落地,但风波却未就此平息,连同处罚一起被“曝光”的还有网络众筹平台的一众线下管理问题。当公益变成了抢生意,当爱心与信任变成了流量,无论是“扫楼”筹款还是轻松筹、水滴筹的仇人见面,都指向了同一个问题,公益和商业的这杆秤要怎么平衡?



### 水滴筹、轻松筹互撕经过

- 4月13日 水滴筹、轻松筹员工因口角争执发生肢体冲突
- 4月15日 水滴筹、轻松筹发表声明“互撕”
- 4月16日 最新进展显示水滴筹员工赵某收到公安行政处罚决定书并被公司停职

挑衅、主动激起冲突。对于水滴筹的声明,轻松筹方面对北京商报记者表示,水滴筹是在为自己的暴力事件开脱,属于混淆视听,公司员工已多次忍让。

## 互联网保险“地盘”之争

近年来,轻松筹、水滴筹等网络众筹平台作为一种互联网生态下公益创新模式,为众多困难家庭提供了一条便捷的筹款渠道,但频频发生的线下运营漏洞俨然暴露出这类平台蒙眼狂奔的后遗症。

2019年末,水滴筹为抢占市场,在超过40个城市的医院派驻地推人员,在各个医院病房进行“扫楼”,引导患者发起筹款。而在发起筹款的过程中,顾问们只是口头询问,没有核实患者病情、经济情况等信息。此外,还存在随意填写筹款金额,以及对后续捐款用途缺

乏有效监督的情况。

彼时,人们关于水滴筹的指责就已到涉及信任危机乃至商业消费信任的地步。随后,水滴筹称将对部分地区个别线下人员的违规行为,在调查清楚后予以严惩,同时自即刻起,线下服务团队全面暂停服务,整顿彻查类似违规行为。然而,几个月后,医院斗殴事件再度曝出。

“嘴上说的都是道义,心里想的都是生意。”对于这场斗殴风波,网友如此嘲讽。据了解,轻松筹、水滴筹官网打出零服务费的宣传标语,平台以此树起了“公益”的大旗,但在分析人士看来,对于商业公司而言,零服务费意味着这类平台只能依靠其他盈利途径才能保证公司整体健康持续地运营下去。为此,水滴筹上线了“水滴保险商城”,轻松筹上线了“轻松保”,目的就是进行商业引流变现。



轻松筹官网显示,截至2018年9月,轻松筹体系在全球183个国家和地区的用户总数已经冲破5.5亿。而轻松保是轻松筹旗下的互联网保险销售平台,先后与国内多家专业保险公司达成合作,取得了单款保险产品购买转化率高达13%、单月规模保费突破3亿元的成绩。

沪上一位研究人士对北京商报记者表示,网络众筹、网络互助为轻松筹、水滴筹们营造出了良好的互联网保险营销场景,而流量也正是这类平台获取盈利的关键一环。这也不难理解为何“公益”平台的员工会因“扫楼”而起争执,线下员工管理难题又为何迟迟得不到妥善解决。

关于两家公司目前盈利情况、接下来是否会对员工绩效管理进行调整、如何具体加强员工规范管理等,轻松筹、水滴筹方面尚未对北京商报记者做出回应。

## 商业与公益界限需明确

在乱象频发发生之后,随之而来的是公众对网络众筹平台的信任危机。一边是做公益的“初心”,一边是商业公司盈利的需要,如何做好公司管理,如何防范平台过度商业化、如何保护求助者和志愿者的权益也成为解决问题的关键。

谈及网络众筹、网络互助平台管理难点,复旦大学张江研究院教授、数字经济研究中心主任陈文君对北京商报记者指出,这类平台做了商业引流也即意味着平台既是公益的,又是商业的,公益和商业的界限在运营中容易混淆,而在公益性和商业性没有分清的情况下,商业的运营会借助公益的名义而进行,这也成为平台管理的一大难点,亟待解决。

她指出,网络众筹、网络互助平台是社群经济、共享经济的一种新模式,具有强大生命力,未来前途远大。但在保护这种新生力量的同时也要把公益和利益界定清晰,防范过度商业化对公益事业造成损害。这需要将求助者和志愿者的利益优先考虑,平台在运营中,要承担更多的义务来保证信息的透明,使各方的利益均衡。

而眼下,在监管尚未完善的背景之下,网络众筹平台走上风口浪尖也在“意料之内”。陈文君建议,行业协会应做好行业自律规范,把商业行为和公益行为做界定划分,政府也应该适当介入,监管平台运营,另外还需要加速立法,保证信息透明,让求助者和志愿者的权益得到充分的保护。

北京商报记者 孟凡霞 马婧

## 锡商银行开业 民营银行增至19家

民营银行阵营再迎新兵。4月16日,无锡锡商银行股份有限公司(以下简称“锡商银行”)正式开业,在民营银行阵营中“学号”19。随着新成员的加入,民营银行竞争也将愈加激烈。北京商报记者注意到,此前已开业的18家民营银行中已有6家披露了2019年全年业绩,这一年6家银行营业收入和净利润均实现较大幅度的增长,但不同的业务模式也导致了业绩指标的差异。如何坚守发展定位,继续探索与传统银行互补发展、错位竞争的路径也成为民营银行亟待解决的问题。

### 第19家民营银行开业

沉寂许久,民营银行阵营再次迎来扩容。4月16日,锡商银行正式开业,该行注册资本为20亿元,法定代表人为红豆集团董事长兼CEO周海江,从股东结构来看,锡商银行的发起者有8家,均是境内民营企业,为红豆集团、江阴澄星实业集团、兴达投资集团、江苏利创新能源、江苏双象集团、感知技术、江苏恒科新材料和江苏红豆实业股份。

事实上,就在开业当口,锡商银行股东临时“换人”曾引发市场关注。2019年9月,该行主发起人红豆股份发布公告称,锡商银行已获得银保监会批复,正式获准筹建,筹建期6个月。但今年3月中旬,锡商银行股东发生变化,原发起人苏州柯利达装饰股份有限公司和南京德乐科技有限公司退出,也引发了外界对锡商银行能否顺利开业的关注。彼时,红豆集团相关人士回应北京商报记者称,有人误把“筹建期”当作“开业期”,锡商银行已在规定期限内递交开业申请,目前正严格按照相关行政许可要求推进各项工作。

经历风波后,锡商银行在4月16日正式开业,该行也成为我国第19家开业的民营银行。邮储银行高级经济师卜振兴在接受北京商报记者采访时表示,锡商银行开业成立具有重要的意义,民营银行的成立以服务中小微企业、服务科技创新、服务城乡居民为己任,有助于缓解小微民营企业融资难的问题;其次,民营银行的成立有助于激发市场活力,江浙地区是民营经济比较发达的地区,该银行的成立也顺应了区域发展的实际。

### 营收净利双增之下现差异

自2014年12月首家民营银行开业以来,民营银行发展已五年有余,从区域来看,民营银行的分布相对均匀,覆盖全国16个省市。如今随着民营银行再添新兵,这场五年的长跑比赛现状也引起了外界的关注。

北京商报记者统计发现,伴随年报和2020年同业存单发行计划的陆续披露,已有新网银行、三湘银行、亿联银行、富民银行、金城银行和振兴银行6家民营银行披露了2019年全年业绩。就业绩表现来看,6家民营银行的总资产、营业收入和净利润均实现较大幅度的增长。不过在零壹研究院院长于百程看来,已披露年报的部分民营银行开业时间不算长,或业务集中易受到个别业务影响,多数业务依然在探索阶段。市场普遍观点也认为,民营银行成立时间短,风险还没有暴露,需对其后续发展保持关注。

北京商报记者统计发现,在披露了净息差数据的民营银行中,三湘银行、金城银行两家银行均出现了大幅下滑,三湘银行由3%降至2.58%;金城银行2019年6月净息差为3.33%,2019年12月下降至2.99%。卜振兴称,民营银行资金中同业资金占比较高,由于包商事件影响,中小民营商业银行的同业融资成本大大提升,随着同业负债占比的减少,未来同业融资的成本对企业利润的影响会逐步减少;其次,民营银行为了拓展资金来源,还存在不同程度的息差情况;此外,民营银行投资的项目主要集中于小微和民营企业,在风险压力下容易爆发不良,侵蚀利润。

在反映银行风险控制水平的不良贷款率方面,金城银行、亿联银行、新网银行不

良贷款率均出现上扬。其中金城银行、新网银行不良率均连续三年出现上升。对此,新网银行相关负责人在回应北京商报记者时表示,资产质量下行是全金融行业普遍存在的情况,未来也将进一步优化大数据风控手段,与各级政府机构、合作伙伴等进一步打通数据共享,实现风控的精细化、精准化。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮直言,民营银行不良率走高,实际上是内部因素叠加外部环境下降的一个缩影。对于民营银行来说,自身面临着两难境地:一方面其需要执行监管要求,对困境中的客群伸出援手,例如延期还款、提供贷款利率优惠等;而另一方面,市场化的民营银行又需要自负盈亏,不良率的攀升会导致其经营压力陡增。

### 角逐数字银行新战场

在银行业都在谋求转型的“十字路口”,如何坚守发展定位,继续探索与传统银行互补发展、错位竞争的路径成为民营银行亟待解决的问题。

“民营银行一定要用好金融科技。”中关村互联网金融研究院首席研究员董希淼表示,民营银行不应该总将“传统银行”的词挂在嘴边,实际上应该更加紧密地拥抱大型银行、券商、保险、基金等,与金融同业机构以及非金融机构形成优势互补,加强合作建立民营银行流动性互助机制。

谈及未来发展思路,新网银行相关负责人也向北京商报记者表示,未来,数字金融将成为行业的标配,在线化、数字化、智能化能力将成为金融业竞争力的重要因素。而此次疫情过后,全国的数字经济将更加蓬勃兴起,数字银行将紧跟趋势,找到新市场空间里的金融蓝海,拓展更加宽广的市场空间。

于百程直言,作为后来者,民营银行多数以互联网和科技作为业务基因,立足小微和普惠人群,以线上或线上+线下融合的开放银行作为业务选择。这些民营银行在技术创新、模式创新和业务灵活性上,相比传统银行都具有明显的优势。

北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐

## “扶优限劣”升级 监管行为约束加码 保险代理人新规二度征求意见

北京商报讯(记者 孟凡霞 实习生 马佳昆)事关1779家专业代理法人机构、3.2万家保险兼业代理机构、900万个人保险代理人的保险代理人新规迎来二度征求意见。为促进保险监管法律制度体系协调统一,4月16日,银保监会下发《保险代理人监管规定(征求意见稿)》(以下简称“二次修订版本”),再度面向社会公开征求意见。北京商报记者对比发现,相较于2018年7月的版本,此次修订坚持简政放权、放管结合、优化服务的主基调,取消许可期限规定的同时,也抬高了区域代理门槛,与此同时,还更新了履新回避要求,明确了监管主体责任等。

近年来,通过“近亲繁殖”谋取利益的案件屡见不鲜。从去年至今,监管部门也连续出台多个文件,规范履新回避等问题。为此,保险代理人新规二次修订版本也首次提出,保险代理人不得投资保险专业代理公司;保险代理人和专业中介机构“董监高”的近亲属经营保险代理业务应当符合履新回避。

二次修订版本还进一步明确了担任保险专业代理机构的高级管理人员和省级分公司以外分支机构主要负责人的任职资格条件,“负面清单”迎来扩容。在原有规定基础上,二次修订版本增加了不得任职指标,包括无民事行为能力或者限制民事行为能力;担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理,对该公司、企业的破产负有个人责任的,自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年;担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人,并负有个人责任的,自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年等。

中国社科院保险与经济发展研究中心副主任王向楠表示,负面清单是对专业人士处罚效力很强的措施,保险代理是专业性很强的中介活动,此举提升了违规成本。与资本市场一样,保险市场也要提升中介机构的诚信度和专业性,这一举动有利于压实中介机构的尽职责任。

此外,二次修订版本“扶优限劣”再度升级。一方面,经营区域为注册登记地所在省、

自治区、直辖市、计划单列市的保险专业代理公司的注册资本最低限额为2000万元。相较于2017年的一版,注册资本金翻了一倍。王向楠分析,这一举动主要是为了提升此类保险中介机构的准入门槛。平均而言,满足更高资本准入要求的经营者的其他素养也更高,或者说,更有长期经营规划的股东才更会去筹集资金。不过,此举虽对该行业有一定积极效果,但也会减少保险代理服务的供给。

准入门槛拟提升的同时,市场人士更为关注的是二次修订版本拟取消保险专业中介机构(保险兼业代理机构(银行除外))许可证三年有效期的设置。国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生表示:“放管服”是大势所趋,接下来监管或面临一些挑战。监管效率方面的提升是比较重要的,市场行为监管是一个方面,对中介机构的治理以及对其违规行为的发现并加大惩戒力度,从而形成威慑等,这些都是接下来监管可以考虑的方面。

除去对市场主体的多方规定外,二次修订版还拟新增两处对监管机构和监管人员主体责任方面的新要求。如要求保险监督管理机构依法进行监督检查或者调查,对于保险监督管理机构从事监督管理工作的人员违反规定批准代理机构经营保险代理业务的、违反规定核准高级管理人员任职资格的、违反规定干预保险代理市场佣金水平的及滥用职权玩忽职守的行为,二次修订版还增加了“依法给予行政处罚;构成犯罪的,依法追究刑事责任”的规定。

北京工商大学保险系副主任宋占军表示,此举细化了监管机构和监管人员的检查程序和监管责任,体现了银保监会成立以来,我国银行保险监管体系日益成熟和坚定不移推进依法监管的总体思路。在当前保险代理机构乃至保险中介机构牌照“一照难求”的背景下,从严监管有助于守住保险代理机构市场准入的门槛,避免出现俘获监管的问题。同时,一方面有助于现有保险代理机构的规范发展,另一方面也有助于构建专业公开的监管机构和被监管机构关系。