

# 央行明确扶持 平台经济再收利好

## 聚焦科研创新等重点领域

根据央行官网,央行召开部分金融机构货币信贷形势分析座谈会,指出当前正处于经济回稳最吃劲的节点,金融系统要进一步提高政治站位,保持经济运行在合理区间。

会议强调,主要金融机构特别是国有大型银行要强化宏观思维,充分发挥带头和支柱作用,保持贷款总量增长的稳定性。要增加对实体经济贷款投放,进一步做好对小微企业、绿色发展、科技创新等领域的信贷支持工作。要保障房地产合理融资需求。要依法合规加大对平台经济重点领域的金融支持。

实体经济与房地产一直以来都是金融机构重要的信贷服务对象。会议中提及的“加大对平台经济重点领域的金融支持”,也吸引了市场的注意。一时之间,关于政策转向、扶持平台经济发展的讨论声不断。

在浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林看来,央行这一扶持消息,究其原因,主要在于平台经济在经济发展中承担重要角色,支持平台经济对于当前稳经济而言具有重要意义。

北京社科院、中国人民大学智能社会治理研究中心研究员王鹏则指出,央行本次提出的关于平台经济的内容,与此前中央政治局、国务院传达的会议精神保持了基本一致,均是鼓励、引导平台经济良性发展层面出发,这也是监管方一直以来的态度。

“金融信贷支持,只是助力平台经济规范发展的一项细化举措,支持对象也将是科研创新等重点领域”,王鹏补充道:“作为创新型平台企业,平台企业也存在融资方面的金融需求。



左手扶持,右手监管,平台经济月内第四次接到了来自监管的“示好”,这一次轮到了央行。根据央行官网8月22日晚间披露的信息,央行召开部分金融机构货币信贷形势分析座谈会,要求国有大型银行要强化宏观思维,并提出要依法合规加大对平台经济重点领域的金融支持。

据北京商报记者不完全统计,这也是8月以来监管方动态中第四次出现“平台经济”的身影。作为平台经济的参与主体,平台企业的整改动向受到广泛关注。规范整改与扶持发展并重的背景下,平台经济将如何完善发展?

## “平台经济”部分相关监管动态

日期	监管动态
7月28日	中央政治局会议强调“完成平台经济专项整改,对平台经济实施常态化监管”
8月15日	科技部、财政部提出“支持数字经济、平台经济企业加强硬科技创新”
8月16日	发改委指出要“持续优化营商环境,推动平台经济规范健康发展”
8月19日	全国市场监管工作会议提出“要紧紧抓住平台经济常态化监管”
8月22日	央行提出“依法合规加大对平台经济重点领域的金融支持”

加大对平台经济重点领域的金融支持,能够更好地保障企业平稳运行。”

正如王鹏所言,监管方此前已经多次表态,“平台经济要规范健康发展。仅8月以来,平台经济已经四次被提及。”

8月19日,全国市场监管工作电视电话会议提出要紧紧抓住平台经济常态化监管;8月16日,国家发改委在部署2022年下半年重点工作时,指出要“持续优化营商环境,推动平台经济规范健康发展”;8月15日,科技部、财政部印发《企业技术创新能力提升行动方案(2022-2023年)》,提出支持数字经济、平台

经济企业加强硬科技创新。

而更早一点,在7月底召开的中央政治局会议上,同样强调“推动平台经济规范健康发展,完成平台经济专项整改,对平台经济实施常态化监管”,并首次提出“集中推出一批‘绿灯’投资案例”。

## 常态化监管不容忽视

北京商报记者了解到,平台经济是指基于数字技术、以互联网平台为依托的新型经济形态,也是基于数字平台产生的各种经济

关系的总称。通俗而言,平台是一个交易所,运营方通过平台获得经营收入,同时吸引更多市场主体参与其中,聚集形成平台经济。

近年来,规范平台经济健康、有序发展的大方向下,平台企业展业过程中出现的部分不规范问题也遭到了监管方的从严整治。强令用户“二选一”、大数据“杀熟”、未经用户授权收集隐私信息、过度广告营销等问题接连出现,也迎来了监管方的罚单与强令整改要求。

不仅如此,自2021年以来,14家网络平台

企业遭监管方约谈后,平台企业自营的金融业务也是市场关注的焦点。相关平台企业的整改进度受到广泛关注,监管方也数次披露整改工作正在有序推进中。

8月22日,针对央行提出的“加大对平台经济重点领域的金融支持”,对平台企业有何影响、下一步有何规范发展规划等问题,北京商报记者也向百度、腾讯等多家平台企业进行了采访,但截至记者发稿,未收到对方回复。

在多位分析人士看来,平台经济在当前经济社会发展中具有重要地位,此前监管方也提出“充分发挥平台经济的稳就业作用”“要发挥好平台经济创造就业、促进消费作用”等,但平台经济规范化发展要求也不容忽视。

王鹏指出,作为数字经济与实体经济融合的重要一环,平台经济一方面能帮助传统企业降本增效,另一方面能提供更多的就业机会。

盘和林表示,平台经济的作用主要体现在以下三个方面:一是提高资源配置效率,例如当前便利的线上化借贷渠道;二是提高供需匹配,例如电商平台、网约车等;三是创造新就业岗位,如同城配送、外卖员等,让更多群体参与到相关经济活动中。

而对于下一阶段平台经济的发展,盘和林认为,基于平台经济运营中涉及到的用户数据、算法等现状,平台经济仍要以常态化监管为主。在保证平台企业独立性的同时,也要避免出现“权利过大”引发的无序竞争。

王鹏则建议,平台经济规范健康发展,一是要做好顶层设计,出台具体措施让企业在框架内展业;二是用好健全的社会信用机制,奖惩分明,形成良性循环。

北京商报记者 廖蒙

## 大都会人寿电销“栽跟头”

中美联泰大都会人寿保险有限公司(以下简称“大都会人寿”)又一次在电销渠道“栽了跟头”。继今年3月和5月接连受到银保监会和四川银保监局处罚后,近日,大都会人寿重庆分公司因电销业务欺骗投保人等违法违规行为又“吃”了罚单,而且是百万量级。

大都会人寿如何摆脱当前电销渠道“缠身”这一旋涡?从主要的销售渠道来看,另一大渠道顾问行销已跃居保险业务收入规模第一,该渠道如何为传统销售提供新的解题思路?

### 10家中心八成被罚

今年以来,大都会人寿的电销渠道问题频出。

8月19日,大都会人寿重庆分公司因存在电销业务欺骗投保人、电销业务隐瞒与保险合同有关的重要情况等违法违规行为,被重庆银保监局合计罚款107万元。

将时间拨回至3月,因电话销售中心销售时存在夸大保险责任等行为、总公司两处营业场所未报经监管部门批准的违法违规行为,大都会人寿总部和8家电销中心合计被罚122万元。

北京商报记者查询该公司2021年年报发现,大都会人寿在全国拥有10家电销中心。被罚的电销中心数量占据了总电销中心数量的八成。此外,今年5月,大都会人寿四川分公司曾因电销行为管控不到位等违法违规行为被罚。

对于大都会人寿电销中心存在的违规问题,北京商报记者致函大都会人寿进行采访,大都会人寿总部相关负责人对记者表示,公司在日常工作中致力于不断完善销售品质管理,加强销售人员培训,提高客户服务水平,切实保护消费者权益。

“一家保险公司电销中心因销售误导、欺骗投保人被监管点名可能对消费者乃至行业带来不利影响。”有业内人士对北京商报记者表示,销售误导可能会导致消费者以为自己买了合适自己的产品,但当被保险人发生保险事故时,丧失了相应的索赔

的机会,因此有着较大的潜在影响,甚至可能导致消费者对整个行业丧失信心。

从合规层面,中国人民大学中国保险研究所研究员张俊岩表示,保险公司要按照监管规定加强电话呼出管理、话术管理、客户信息管理等。

电销业务不仅频频被处罚,投诉量也占大头。从近年来大都会人寿的投诉总量来看,电销涉及的投诉量有着较大比重。

2021年,大都会人寿多元行销渠道电销部投诉件占投诉总量的80.32%。2020年大都会人寿各级机构共受理各类投诉合计9746件,直效行销及数字营销渠道电话销售业务投诉件占投诉总量的86.99%。而在2019年,大都会人寿电话销售渠道投诉件占客户投诉总量的85.6%。

### 顾问销售能否挑大梁

随着监管趋严,销售行为的合规性压力不断加大等因素,电销渠道正逐渐“式微”。透过中国保险行业协会的《2021年度寿险电话营销行业经营情况分析》报告来看,我国的寿险电销市场规模保费在下降,2021年,寿险电销行业累计实现规模保费123.3亿元,较2020年同比下滑9.3%。

行业电销风光不再,单家公司也难言“乐观”。按销售方式分类来看,大都会人寿2016年、2017年、2020年、2021年直效行销及数字营销渠道保险业务收入分别为48.17亿元、52.76亿元、46.85亿元、42.31亿元,分别占公司合计保险业务收入的56.18%、

52.55%、31.01%和27.13%。

与此同时,顾问行销渠道“后来居上”,成为大都会人寿保险业务收入的第一大渠道。根据大都会披露的数据显示,2016年、2017年、2020年、2021年大都会人寿顾问行销渠道保险业务收入分别为20.19亿元、30.93亿元、72.15亿元、78.39亿元,分别占公司合计保险业务收入的23.55%、30.81%、47.76%、50.26%。

“在传统寿险营销人均产能不断下降、销售成本不断上升的背景下,借鉴国外经验发展保险顾问行销成为很多寿险公司的选择,保险销售人员站在客户的立场看待客户的需求,为其提供解决方案。”首都经贸大学保险系副主任李文中介绍。

大都会人寿首席顾问渠道官于健也曾表示:“此前行业依靠‘拉人头’的粗放营销模式已经无法匹配客户需求;我们需要更多的专业顾问为客户提供真正专业的服务,因此从零开始培养具备养老、健康、财富传承等方面专业知识的寿险人才是未来方向。”

“与以产品为导向的销售模式不同,顾问行销是以客户需求为导向,注重服务,真正满足客户需求。”同时,张俊言也表示,这对保险公司的经营理念和服务能力、代理人的专业素养和专业能力等都提出了更高的要求。

那么,保险公司发展顾问行销渠道面临的挑战有哪些?对此,李文中分析,挑战包括高素质销售人员的供给不足。顾问行销要求销售人员掌握较全面的经济、金融、保险专业知识,能够从风险管理、投资理财等方面为客户提供规划与建议,而不再是简单地“卖保险”。但是由于传统的保险销售人员素质普遍不高、社会评价不高,导致高素质人员对于保险销售有抵触情绪。

对于顾问行销渠道如何势如破竹,成为寿险公司代理人转型中的一大亮点。李文中认为,保险公司需要花费更多的资源与精力进行高素质销售人员的培育与储备,例如加强与高校合作,为大学生提供保险知识与保险市场讲座,逐步改善人们对保险销售人员形成的刻板印象。

北京商报记者 陈婷婷 胡永新

## 28家基金为何同时按下“限购键”

北京商报讯(记者 孟凡霞 实习生 姬穆沙)公募基金“闭门谢客”再添新例。8月23日当天,28只基金(份额分开计算,下同)暂停申购或暂停大额申购业务。其中,在个别基金的大额申购限额为1000万元的同时,也有产品的限额低至10元。8月以来,已有365只基金暂停申购或限购。有业内人士认为,相关基金管理人可能出于基金规模过大不便于管理或基金产品即将分红等考虑而对相关产品进行限购。

同花顺iFinD数据显示,自8月23日起,富国臻利纯债定开债发起式、海富通弘丰定开债券等28只基金暂停申购或暂停大额申购等业务。而上述产品的单日申购上限为10-1000万元不等。

其中,东海基金于8月23日发布公告称,为保护基金份额持有人利益,即日起对东海祥利纯债债券型证券投资基金(以下简称“东海祥利纯债”)的机构投资者申购(含定期定额投资)业务进行限制,单个机构投资者单日累计申购(含定期定额投资)金额不超过10元。如申请金额超过上述限制,基金管理人有权拒绝投资者当日的全部或部分申购(含定期定额投资)申请。

针对东海祥利纯债对单个机构投资者的大额申购限额调整为10元的具体原因,北京商报记者发文采访东海基金,但截至发稿尚未收到相关回复。

在中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英看来,通常而言,基金净值创新高或接近历史新高时,基金管理人往往会暂停大额申购业务。因为在高净值的吸引下,可能会有更多机构投资者涌入。如果有大量的机构资金涌入,会摊薄原有投资者的收益,甚至加大基金净值管理的难度。故为保护投资者利益,基金管理人进行大额申购限制有一定的必要性。

此外,财经评论员郭施亮补充,基金管理人暂停限制基金产品的大额申购业务或是为了控制基金规模,因为基金规模过大,会影响产品的管理,从而导致基金净值出现波动。

同花顺iFinD数据显示,截至二季度末,东海祥利纯债的合并规模为3.87亿元;截至8月22日,该产品的年内收益率为3.83%,跑赢同类产品平均1.39个百分点。另据东海祥利纯债此

前发布的半年报内容显示,截至2022年二季度末,该产品的机构投资者持有份额为3.74亿份,占比高达99.99%。

事实上,当前已有不少基金产品暂停申购或大额申购业务,同花顺iFinD数据显示,截至8月23日,8月以来共有365只基金暂停申购或暂停大额申购业务。而在当前暂停大额申购的基金产品中,还有鹏华安裕5个月持有期混合A/C份额的大额申购限额低至10元,另外还有14只产品的限额为50元。

那么在何种情况下,基金管理人会将旗下基金产品的大额申购限额降至10元?王红英认为:“在未来收益与风险不均衡的背景下,基金管理人会采取限制大额申购的措施,此举主要是为了限制机构投资者进入。单日限购额设置为10元、50元甚至100元,意在告知机构投资者当前不宜购买此产品。而没有关闭申购通道的原因是,一旦市场行情转好,会继续为机构投资者放开申购限制。”

也有公募行业资深人士认为,基金管理人将产品的大额申购单日限额降低至10元,或是为了增加基金持有人数量。限制大额申购对于基金管理人和投资者并无太大影响,因为目前公募市场产品已经超过1万只,投资者的选择也较丰富。“该研究人士如是说道。根据中基协最新数据,截至2022年6月30日,公募基金数量已超过1万只(份额合并计算),规模合计达26.79万亿元。

谈及限制大额申购对基金管理人的影响,王红英坦言,限制大额申购对基金经理而言,实际上是相对正面的评价。因为从基金公司的商业模式来说,基金规模越大,管理费也会越多,但在基金规模变大,加之目前市场相对震荡平稳的背景下,很难取得超额收益。所以,基金管理人出于对产品业绩负责的考虑会限制大额申购,也是树立了比较专业的市场形象。其次,基金管理人也可能是出于产品即将分红的考虑,以防大笔资金流入摊薄原持有人利益而限制大额申购。

郭施亮则表示,对于普通投资者而言,在基金产品申购限额调低的情况下,投资者可以选择相关替代产品进行投资。如果信任当前持有产品的基金经理,则可以选择继续持有,因为限额并不影响基金产品的正常表现。