

主播挨罚能否刹住“虚假砍价”

近日当某电商平台宣布,对超过5000名存在“砍价”“加赠”等虚假价格优惠行为的电商作者进行处罚时,有的粉丝还有点不理解——至于吗?

真不是小题大做。直播间可以拼演技,现在有不少知名主播以精心设计的情景剧带货。但“演戏”式砍价不同于“情景剧”式带货,二者最大的区别在于提供的信息是否真实。

“演戏”式砍价主要为了虚构低价印象,让消费者产生捡漏错觉。通常来说,知名品牌价格相对透明,且价格体系管控严格,“演戏”式砍价主要用于大众不熟悉的杂牌产品。这些产品是直播间冲高订单数的秘密武器,能帮非一线主播刷出人气值和营业额。但苦于产品本身没什么竞争力,只能靠极低的价格吸引人。主播为了把冷门商品卖出去,才设计出一波三折的砍价场景,虚构价格优惠。

“演戏”式砍价的本质是虚构价格等信息,涉嫌违反价格法、广告法、电商法、明码标价规定等多项法律法规,是监管部门明令禁止的违法行为。在虚假信息诱导下,经常有消费者冲动下单。可是,如果卖货时说的话是假的,又怎么能保证卖的货是真的呢?从消费者反馈来看,“演戏”式砍价推销的产品更容易出现假冒伪劣等问题,严重影响消费体验,扰乱市场秩序及平台公平竞争环境。

此次处罚5000多名主播,给市场敲了一记警钟。涉事主播受到的处罚主要是“扣除信用分和冻结佣金”。近期多家餐厅因为明码标价做得不到位被投诉,监管部门介入后,餐厅大多赔偿或退款了。对比来看,平台对主播的处罚不算轻,但也谈不上重。主播挨罚能否刹住“演戏”式砍价,效果有待观察。根据我国法律,被“演戏”忽悠的消费者可要求主播提供“退一赔三”“退一赔十”等赔偿,平台有责任协助办理或者提供“不退货仅退款”等保

“演戏”式砍价的本质是虚构价格等信息,涉嫌违反多项法律法规,是监管部门明令禁止的违法行为。这无助于培育健康业态,反而会拖累商家和平台的口碑。不管是情景剧式带货,还是讲解式带货,合规应是主播与粉丝互动的第一原则。

障措施。当前电商行业正从“有货卖”过渡到“卖好货”阶段,优质、专业、差异化的内容才是电商行业的活广告、金招牌。“演戏”式砍价无助于培育健康业态,反而会拖累商家和平台的口碑。平台为主播提

供开展经营活动的场所,且从主播带货活动中受益,不仅对主播负有监管责任,也有必要加强平台治理,提升经营合规性,优化消费者体验。实践证明,成功的头部主播大多具备真实、可信、专业、吸引力强等特点。直播

电商行业应建立长效机制,从持续打击恶意违规行为、帮商家做好合规管理、引导主播创作优质内容等方面入手,一方面避免商家因不懂法导致踩线,另一方面大力宣传已经涌现出的好苗子,发掘优质内容新商家,并以流量扶持等倾斜政策,鼓励其他商家向他们学习。不管是情景剧式带货,还是讲解式带货,合规应是主播与粉丝互动的第一原则。



杨梅



王琪作(新华社发)

完善联合授信机制

中国银保监会日前发布《关于进一步做好联合授信试点工作的通知》,引导银行业金融机构进一步加强授信管理,改善银企关系,优化信贷资源配置。2018年,银保监会发布《银行业金融机构联合授信管理办法(试行)》,以试点方式开展联合授信工作。总体看,联合授信机制运行良好,在提升银行信用风险管控水平、加强信息共享、改善企业融资结构等方面发挥了重要作用。通知在总结前期试点经验的基础上,结合新形势、新问题,就进一步完善联合授信机制提出具体要求,包括及时确定企业名单、异地机构积极加入联合授信、加强联合风险防控、压实牵头银行责任、强化履职问责、深化银企合作等。下一步,将持续指导银行业金融机构深化联合授信试点工作,努力构建中长期银企关系,不断提升服务实体经济的质效。

(时锋)

本版编辑 梁剑箫 丁鑫
来稿邮箱 mzjgc@163.com

中国建设银行 减费让利增活力 春风化雨润万企

小微企业和个体工商户是扩大就业、改善民生、促进创新创业的重要力量。为贯彻党的二十大精神,服务实体经济高质量发展,中国建设银行积极推动降费让利政策精准落地,让小微企业和个体工商户享受政策红利,激发经营主体活力,让企业发展的劲头更足、信心更大。

扩大受惠范围 助企纾困增活力

2023年1月3日,伴随着新年带来的新气象,江苏南京栖霞区某医疗科技服务中心法人代表刘先生在建行顺利办理开户手续,心情舒畅。

“新的优惠政策不仅为公司免除了包括账户开户费、账户选号费在内的全部对公账户服务费用,还能挑选到自己满意的账号,真是新年新气象!我还是南京地区率先享受此政策福利的客户呢。”刘先生算了一下,建行这次的优惠政策为公司节省了870元,对于处于初创期的个体工商户来说,节省的每一笔钱都能再用到“刀刃”上。新年伊始,类似刘先生这样享受到建行新年“大礼包”的小微企业主还有不少。

福建泉州德耐瓦照明科技有限公司是一家从事照明科技的小微企业。企业负责人杨先生在开户之前对各家银行的服务和价格做了严谨地综合比较,最终选择到建设银行泉州浦西支行开户。没想到,开户时居然遇到针对小微企业降费让利政策,杨先生竖起大拇指:“建行‘真行动、真优惠’为小微实体经济减负增效,利国利民。”仅2022年一年,建设银行对公结算业

务手续费降费让利16.58亿元,有效降低经营主体的经营成本。为了切实服务实体经济高质量发展,为经营主体纾困解难,建行于2022年底主动出台账户服务降费举措,加大降费让利力度。自2023年1月1日起至2024年9月30日,建行在前期已施行的单位银行结算账户服务类收费优惠的基础上,进一步扩大优惠范围,对小微企业和个体工商户实施免收开户、账户选号、组合印鉴管理、印鉴变更与挂失4类费用的优惠,实现对小微企业和个体工商户的正常账户服务实施全免费。新优惠政策实施不到2个月,建设银行就为小微企业和个体工商户减免4类费用累计超过1000万元,让金融政策红利惠及更多小微企业和个体工商户。

打好宣传“组合拳”有效传达惠企政策

对小微企业及个体工商户实施降费让利,是建行践行人民金融路线的重要举措。只有让更多小微企业和个体工商户了解政策措施,才能更好为实体经济服务。“我要给建行点赞!我们公司是家小型企业,主要业务就是批发零售,每天都要进行多次小额转账。建设银行迎宾支行的网点客户经理及时告诉我们降费让利的惠企政策,今年为我们免除了2000元手续费。”江苏某酒业商贸有限公司负责人张先生兴奋地说。

为了让更多的客户了解建行的降费政策,确保降费让利真正落地见实效,建设银行在全国各地通过线上线下多渠道多方

式宣传降费政策活动。建行新疆区分行通过各种培训、学习,让每一名员工熟悉并掌握新优惠政策,并及时主动向小微企业、个体工商户宣传降费让利政策,以“应知尽知”确保“应享尽享”。

在江苏淮安、扬州、泰州等地,建行分支机构积极“走出去”,通过进社区、街道、学校、沿街商铺、农贸市场、农村、裕农通服务点等,宣传群众关心的金融知识、防范诈骗知识及支付手续费降费政策。盐城分行利用营业网点柜台及电子屏、社区宣传、政府服务窗口、《盐阜大众报》、微信小视频等,开展金融服务系列宣传活动,让客户更好地了解“降费惠企 支付利民”相关政策。2022年以来建行江苏省分行累计开展线下宣传活动495次,发放折页10066份,形成良好的口碑和社会效应。

让客户了解优惠政策、使用优惠政策,更要排除客户的后顾之忧,充分保障其合法权益。建行各地分支机构在宣传扩大政策覆盖面的同时,不断加强监督渠道,投诉畅通。通过建行网站、微信公众号等电子渠道,网点醒目位置公示投诉流程和电话等方式,建立高效、快速的客户投诉跟踪反馈机制,自觉接受社会公众监督,充分保障客户知情权和自主选择权。

科技加力 让降费“雨露”精准“滴灌”

面对庞大的小微客群,如何让降费让利更好助力经营主体发展,增强企业韧性?好政策需要普惠性,也要更有针对性,

建行在精准落实上下足功夫。

建行江苏省分行利用总行持续迭代优化小微企业减免收费项目系统管控工作的相关成果,对本地特色优惠收费项目实现系统控制,通过技术手段确保合规收费。在此基础上,江苏省分行借助大数据工具,精准梳理疑点数据并开展小微企业收费优惠落实专项检查,防止误收费情况发生,确保各项降费让利政策执行到位,增强客户体验。与此同时,秉持“应降尽降、应免尽免”原则,江苏省分行建立小微企业身份动态识别机制,可利用系统自动校验客户类型,全面提升小微企业客户规模划型的准确性。对于无法准确界定四部委企业规模的客户,亦可比照执行优惠措施,将降费政策不折不扣地贯彻执行。自2022年以来,建行江苏省分行辖内无法界定企业规模但享受到了降费政策福利的客户达1.7万户,确保降费政策覆盖更多小微客户。

这只是建设银行以金融科技之力确保金融“雨露”精准“滴灌”至小微企业的一个缩影。持续加大经营主体纾困帮扶力度,进一步强化政策宣导,建设银行将坚守金融服务实体经济本源,将降费让利工作做实做细,助力小微企业轻装前行。

(数据来源:中国建设银行) · 广告



建设银行湖北十堰分行工作人员走进十堰再生资源有限公司,了解企业生产经营情况和金融需求



建设银行客户经理指导小微企业主使用“惠懂你”APP线上自助办理贷款