

金融促消费不只是

财金观察

金融促消费不只是

金融业也加入了“618”大促。近日，市场上关于“金融促消费”的讨论不断，与往年不同的是，市场上的担忧之声也多了起来，争议主要集中在这些举措可能暗藏“套利风险”。

当前，合理增加消费信贷对于提振居民消费意愿、扩大内需具有积极作用。在此过程中，作为金融体系中占比最大的间接融资，银行信贷大有可为。其中，消费贷款扮演了“特种兵”角色，它主要聚焦消费者的小额、短期流动资金需求，涵盖衣食住行各个方面，又被称为“周转钱”“急用钱”。

但需注意的是，金融促消费不只是“降价”，而是一个系统工程。价格是市场资源配置的信号，降低贷款价格确实有助于扩大贷款需求、减轻消费者负担。但是，金融促消费的初衷并不简单是“让人们花钱”，而是要通过适度的资金杠杆，帮助居民恢复消费意愿、增强消费能力、改善消费条件，最终充分发挥消费对于经济增长的基础性作用。因此，除了降价，金融机构还要在丰富产品、优化服务上下功夫，并做好金融消费者权益保护工作。

金融促消费，要切中用户需求，让人们因“有用”而用，而非因“便宜”而用。为此，金融机构要在已有基础上，继续拓展、深挖信贷服务领域，尤其要聚焦小额、高频领域，如装修、餐饮、旅游、百货商超等。这些领域虽然看似不起眼，远不如房贷、车贷的单笔贷款金额高，但它们却与百姓的日常生活质量密切相关。对于金融机构来说，这些“小生意”也有突出优势。一是量大，能够弥补单笔金额小的不足，如果算总账，那么收益也不差，正所谓“以量补价”。二是有助于增强用户黏性、沉淀日常资金，进而帮助金融机构稳定客户规模。

金融促消费，要高效触达用户，让人们随手可得而非刻意寻求。相比于高频的消费场景，金融服务属于低频场景。也就是说，除非消费者刻意寻求，金融服务较难自然而然、相伴相生地出现在用户的消费过程中，但是，痛点反而可以成为市场机遇。接下来，金融机构要适度增强互联网思维，注重渠道建设，或者将金融服务嵌入各类消费、支付场景中，或者自搭平台，将商家集聚起来，为消费者提供一站式服务，避免消费者先借钱再找商榷。

金融促消费，还要防止好经被念歪。当前，市场上不乏针对套利风险的担忧之声。具体起因是随着债券市场企稳，银行理财的收益回升，部分固定收益类产品的收益率已升至4%以上，此外，部分银行的大额存单利率也在4%以上。对比之下，银行消费贷款利率普遍低于4%，由此便产生了套利空间。金融管理部门、各金融机构要从严控消费贷款流向，严查资金违规流入投资理财、股市楼市等领域。对于借款人来说，要特别注意两方面事项。一方面，用贷要合法合规，切忌动歪脑筋，否则将承担相应责任；另一方面，用贷要合理适度，避免盲目借贷、过度借贷，有效维护自身的金融健康与合法权益。

降价



本版编辑 杨然 美编 吴迪

险企抢搭数字化变革快车

日前，国家金融监管总局公布了2023年一季度银行业保险业主要监管指标数据。截至一季度末，保险行业总资产28.4万亿元，较年初增加1.22万亿元，增长4.5%。近年来，保险业运行稳健，积极参与医疗、养老等多层次社会保障体系建设，金融科技赋能不断强化，服务实体经济质效进一步提升。

保险科技日新月异

近年来，越来越多的保险公司开始在金融科技方面加大投入。一方面，大数据、人工智能等新技术逐渐渗透到保险业务链的各个环节，帮助保险公司降本增效、可持续增长。另一方面，科技使保险行业可以更好满足新形势下新的风险需求，创新产品开发周期和类目，进一步完善更广泛人群的风险保障。

2017年，国际保险监督官协会(IAIS)对保险科技进行了定义：保险科技是金融科技在保险领域的分支，即有潜力改变保险业务的各类新兴科技和创新型商业模式的综合。

中国平安年报显示，平安通过研发投入持续打造领先的科技能力，广泛应用于金融主业，并加速推进生态圈建设。截至2022年年底，平安拥有近3万名科技开发人员、近3900名科学家的一流科技人才队伍；科技专利申请数量累计达46077项。2022年，平安AI坐席驱动产品销售规模同比增长25%至约3444亿元；AI坐席服务量在客服总量中占比达82%。

5月份，中国太保旗下数智研究院正式发布了“太数通”数智一体化赋能平台。据中国太保相关负责人介绍，“太数通”平台能够为承保理赔自动化、智能风控、个性化推荐、智慧问诊、数字员工等场景提供数字化赋能。以快速理赔场景为例，“太数通”提供全流程优化解决方案，使理赔变得快捷、准确、高效。在理赔材料提交环节，“太数通”对影像材料自动分类，图像自动校正，智能检测伪造材料；在信息录入环节，“太数通”通过智能录入技术将票据自动转化为结构化数据录入系统；在理赔审核环节，“太数通”结合理赔模型实现自动审核。

有研究机构的统计显示，从2012年到2022年全球保险科技总融资金额累计达496.48亿美元。2021年是保险科技投资交易的最高峰，累计投资总额高达158亿美元。中国保险行业协会副会长王玉祥认为，数字化变革将成为保险业发展的新常态，保险业要利用信息科技快速发展带来的机遇，通过提高服务可获得性，提供创新性和低成本保险产品与服务，丰富保险生态的系统多样性，提升保险服务的商业可持续性。

值得一提的是，保险科技的深度应用大大降低了用户接受保险服务的门槛。在财险领域，从电话车险到互联网车险，保险公司的业务员与车主不需要面对面就能完成全过程投保。在人身险领域，“惠民保”“灵活就业保”“专属商业养老保险”等普惠型保险蓬勃发展，在服务新市民等特定群体方面发挥了重要作用，进一步补充了社会保障体系。众安保险CEO姜兴表示，“无论科技如何发展，最重要的事始终不变。新技术是用来帮助我们做好难而正确的事，更好地坚守初心，做好金融普惠”。

互联网保险蓬勃发展

来自中国保险行业协会的数据显示，2013年到2022年，互联网保险的保费规模已经从290亿元增加到4782.5亿元，年均复合增长率达到32.3%。王玉祥认为，从科技角度讲，互联网保险运用信息技术有效优化业务流程，提高运营效率，降低运营成本，同时增强客户线上全流程服务体验，增强互联网保险销售行为的可回溯的管理，从而有效推进传统保险领域保险科技的发展。

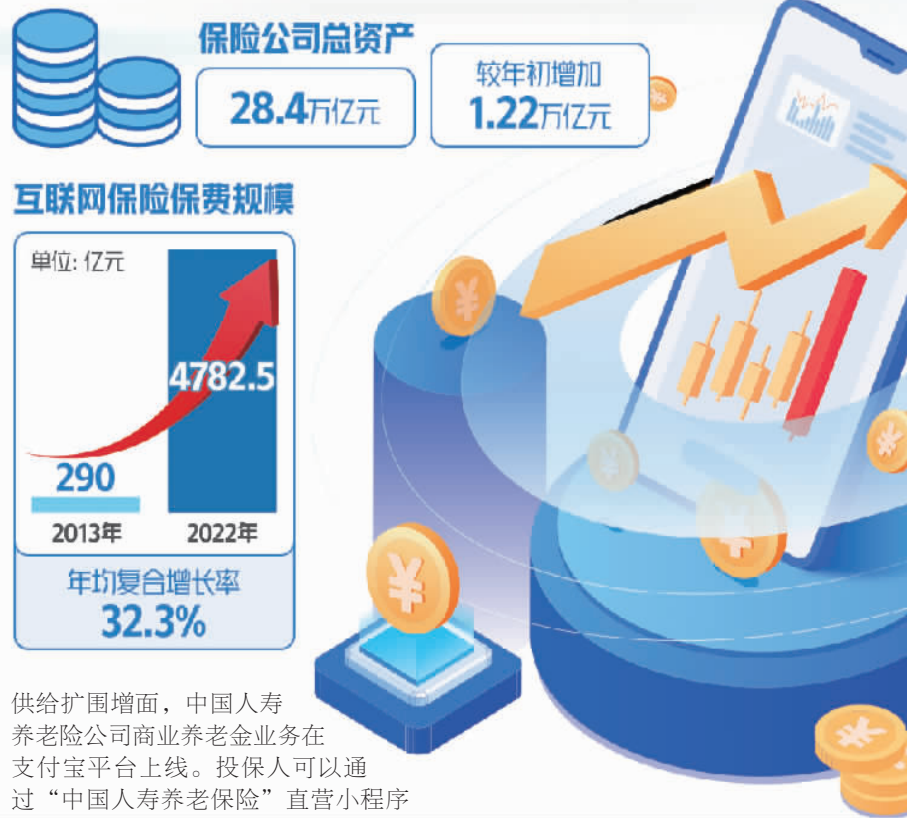
作为中国第一家互联网保险公司，众安保险从成立之初便选择了“数字化”路线，打通了科技在保险前、中、后台各个环节的应用。截至2022年年底，众安保险累计出具超过500亿张保单，保费收入236.5亿元，跻身国内前十大财险公司。2022年，众安研发投入达到13.45亿元，同比上升19.4%。技术专利申请量累计达599件，包括海外专利申请174件，累计获得授权专利196件，授权量同比增长69%。

复旦大学风险管理与保险学系主任许闲认为，互联网保险对当下保险业的数字化和科技应用起到非常重要的作用。这些年互联网保险公司为保险行业培养了很多人才，尤其是科技公司、初创公司，很多人都有互联网保险公司的从业经历。这是互联网保险对中国保险业提供的重要价值。有业内人士表示，互联网保险和保险科技经过10多年的发展，未来行业内或许不会再狭义地去讨论互联网保险，而是整个保险业会更加需要互联网。

多位业内人士在接受经济日报记者采访时表示，互联网保险打破了传统保险公司的地域限制，通过在线渠道和数字化服务。未来伴随公众保障意识的不断觉醒，以及科技赋能的加深，互联网保险可布局更广泛的产品线，进一步提升渗透率，扩大市场份额。

去年，原中国银保监会发布《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》提出，构建面向互联网客群的经营管理体系，强化客户体验管理，增强线上客户需求洞察能力，推动营销、交易、服务、风控线上智能化。6月初，为促进第三支柱养老金

截至今年一季度末



供给扩围增面，中国人寿养老保险公司商业养老金业务在支付宝平台上线。投保人可以通过“中国人寿养老保险”微信小程序体验商业养老金开户、购买及权益查询等一站式服务，并获取专业养老金融知识。直营小程序24小时在线客服和中国人寿客服专线协同配合，能够提供更加高效、便捷的咨询服务。中国人寿养老保险相关负责人表示，公司充分利用互联网平台覆盖面广、触达率高的优势，为广大客户提供更加方便、快捷、安全的养老金融产品和服务，旨在进一步提升人们的养老规划和养老储备的意识，提高养老金融产品和服务的可得性和便利性。

行业转型加力提速

随着移动互联网的发展，保险公司以科技实力为依托，研发了更多结合数字生活场景的新型保险产品，满足了用户的新风险保障需求。其中，既有财产险产品，也有人身险产品。与此同时，中小保险公司通过网络渠道拓展业务，越来越多的保险中介公司和保险经纪公司通过互联网开展展业。

记者在采访中了解到，一方面，互联网的发展催生了各种新保险应用场景，包括电商购物、机票酒店预订、线上诊疗等。另一方面，“90后”“95后”逐渐成为保险产品的主力消费人群，这批“互联网原住民”的保障意识更强，但价值观、消费观等与上一代人差异很大，而且有很多新的风险保障需求。互联网保险经纪平台元保集团推出了“数智员工”来满足客户需求。据元保集团CEO方锐介绍，“数智员工”整合了语音交互、自然语言理解、图像识别等AI能力的机器人流程自动化，覆盖80%以上的业务场景，在产品创新、精准营销、用户精细化运营、智能客服、智能理赔等环节中广泛应用。与偏静态的“数字人”不同，元保“数智员工”不再是按照设定的关键词或既定程序完成简单、生硬的对话，而是通过自动深度学习，拥有更强大的表现力、识别力和感知理解能力。无论用户发出语音还是文本形式的对话，无论问题是否标准，即使用户有浓重的地方口音，“数智员工”

都可以提供“听得懂、回得快、答得准”的智能交互服务。与此同时，元保还推出“智能营销系统”，能为用户“千人千面”精准地推荐适合的保险产品，有效解决了传统保险同质化销售、供需错配的行业痛点，极大提升了营销效率。

慧择保险经纪有限公司则开创了国内第三方平台向保险公司定制产品的模式。目前，慧择已经和100多家保险公司保持着合作关系，联手打造了“达尔文系列”“慧馨安”“守卫者”等爆款产品，定制化产品也成为慧择业务增长的重要支撑。2023年一季度，慧择的定制产品保费占比超过60%。以该公司的首款定制产品“达尔文系列”重疾险为例，上线5年以来累计服务客户数量超过30万人，累计赔付金额近4.5亿元。

值得一提的是，随着科技水平的提升和科技成果应用，一些新型的保险产品也应运而生，其中最具有代表性的就是网络安全保险。网络安全保险是投保人因投保的计算机或网络设备遭受攻击而造成经济损失时，保险公司根据合同约定赔偿相应损失的保险产品。国家工业信息安全发展研究中心发布的《网络安全保险研究报告》显示，2022年中国网络安全保险保费规模约1.4亿元，较2021年的7080万元翻了一番。目前，已有30余家保险公司备案了78款网络安全保险产品。

从行业发展的角度来看，现有网络安全保险的保障范围仍有局限，同质化严重，而不同行业、企业面临的网络风险差异较大，保险产品与实际需求还存在不匹配的问题。与此同时，不少企业对网络安全风险的认知较弱，对自身所需的保障内容、保障额度的理解较模糊，风险保障的需求仍需培养。

原中国银保监会相关部门负责人曾表示，要加快行业基础设施服务设施建设。要举行业之力，以大数据和人工智能等新技术为支撑，加快搭建行业统一的基础服务设施，广泛应用于产品设计、流程管理、精准销售等方面，全方位提高服务水平。

资产评估行业拓展新领域

本报记者 曾金华

近日，中国资产评估协会第六次会员代表大会召开，披露了资产评估行业发展最新状况。统计显示，从2016年到2022年，资产评估机构数量由3300家增加到5500家，执业资产评估师由3.4万人增加到4.3万人，资产评估行业总收入由119亿元增加到292亿元。

我国的资产评估行业随着市场经济的建立应运而生，是推动经济社会高质量发展的重要专业力量。“2016年以来，资产评估行业在深化国资国企改革、规范资本市场运作、推动财税体制改革、推进知识产权强国建设、保障社会公共利益和国家经济安全等方面作出了重要贡献。”财政部部长刘昆说。

近年来，资产评估行业配合供给侧结构性改革、混合所有制改革、深度服务国资国企以及资本市场的健康发展。同时，着力拓展数据资产、生态产品、碳资产、知识产权、文化资产、品牌价值等新产业、新业态的市场领域。“资产评估行业已成长为在市场经济中占据重要位置、发挥重要作用的专业服务行业。”财政部副部长夏先德说。

中国社科院财经战略研究院财政研究室主任何庆欣认为，资产评估行业的发展是推进国家治理体系和治理能力现代化的重要表现，也是我国现代财政制度建设的重要支撑。“资产评估行业的业务范围不断拓宽，行业门类不断健全，有利于更好服务经济社会发展。我国经济发展进入新阶段，全社会对资产评估行业寄予更高希望，尤其是在数字经济的大背景下，资产评估行业的转型发展面临重要机遇。”何庆欣说。当前，我国资产评估行业执业质量实现了新提升，自律监管机制进一步优化。行业自律监管由注重事前监管转变为加强事中事后监管。中国资产评估协会会长余蔚平提出，坚持以高质量发展为目标，科学谋划资产评估行业发展。“要加强行业治理，在优化行业发展环境上迈出新步伐。还要持续开拓创新，在评估市场领域实现新突破，积极延伸和拓展评估服务链条，增强行业发展内生动力。”余蔚平说。

邮储银行北京分行 携手“亿通行”邀您1分钱乘地铁

为助力城市出行消费，邮储银行北京分行携手“亿通行”推出“1分钱乘地铁”出行优惠活动：从2023年4月6日到12月31日，乘客通过“亿通行”APP，绑定邮储银行信用卡，在过闸时扫码支付即可享受优惠。根据月消费金额，每人每天最多可享受2次1分钱乘地铁的立减优惠，活动单次最高优惠金额为9.99元，每月优惠最高100元，活动期内最高可优惠1000元。（客户可电话咨询4008895580或到邮储银行北京各支行网点咨询业务办理）

除“1分钱乘地铁”外，邮储银行北京分行还开展信用卡系列消费满减优惠活动。推出“乡村加邮购车季”活动，开展消费信贷优惠活动。同时，为满足首都群众购房需求，邮储银行北京分行在住房按揭贷款的审批效率、额度倾斜等方面给予优先保障，为购房客户提供一站式服务。持续优化金融服务，根据企业的经营实际提供包括智慧点餐服务、代发工资、理财等综合金融服务，全力推动餐饮业发展。

作为数字人民币运营机构，邮储银行北京分行认真落实相关部门要求，加速拓展数字人民币应用场景。与物美多点开展“数字生活”“邮惠不停”等活动，进一步丰富零售交易消费场景。完善个人养老金账户开立、信用卡、手机银行等一揽子金融服务，打出优质金融产品叠加高效服务能力的组合拳。针对新市民群体在重点领域金融需求，成立邮储银行北京分行首家“新市民服务中心”，切实提高新市民金融服务的可得性和便利性。

（数据来源：邮储银行北京分行） · 广告

浙江省杭州市钱塘区 “网格议事”议出民生幸福事

为进一步延伸基层组织体系，提升网格化管理效能，浙江省杭州市钱塘区下沙街道凝聚各领域人才力量，积极探索“网格议事日”制度，形成了集队伍、机制、平台、阵地、项目于一体的网格议事体系。

构建立体式网格议事管理体系。充分发挥“1+3+N”网格力量，挖掘网格内各领域专业人才组建社区智囊团，实施“居民提议—支部商议—网格议事—群众评议”网格议事4步规范流程。推行“网格议事半月谈”制度，对照网格8大职责和30项履职清单，及时议事协商，扩大治理效能。

搭建闭环式网格议事智慧平台。打造“格里Yi”网格议事数智平台，居民通过手机端下单，社区管家派单，网格长接单，形成问题收集—流转—处理—反馈的闭环回路，全方位实现从网格到社区，事事有回应、件件有人管的良好格局。凸显融合式网格议事治理成效。为实现以点带面、带动一群、联动一片的网格服务模式，以社区邻里会客厅为中心，依托“格里议事、格里益心、格里驿站、格里E网、格里一家”5大条块的联合带动，形成“网格议事+志愿者培育”基层治理新模式，矛盾化解率达96%。

下一步，下沙街道将继续秉持基层治理的核心理念，不断提升网格党建组织力、网格治理自传力、网格资源吸附力、网格保障承载力，不断增强群众获得感、幸福感、安全感，全面推动形成为民、利民、安民的幸福网格共同体。

（数据来源：浙江省杭州市钱塘区下沙街道办事处） · 广告

山东省青岛市即墨区

商事纠纷多元化解 构建良好营商环境

日前，山东省青岛市即墨区商事纠纷多元化解机制联签仪式暨企业家座谈会举行。即墨区人民法院、即墨区工商联、即墨区工商联《关于建立商事纠纷多元化解机制的实施意见》（以下简称《实施意见》），与会企业家围绕营造良好营商环境与法院工作人员座谈交流。

商事纠纷多元化解机制，是推动即墨区委“强基础、提能力、优环境、促发展”专项行动走深走实的重要举措，其调解的范围包括工商联执委企业和所属商会会员企业。工商联调解员队伍由各所属商会、执委小组中熟悉企业经营、有行业影响和威望、具有法律政策素养、公道正派、热心商事调解工作的企业经营者、律师及相关领域专家等人员组成。

《实施意见》中明确指出，即墨区法院对来诉商事纠纷进行风险评估，审判人员收到案件后，及时阅卷，弄清案件基本事实，理顺法律关系，认为有调解必要或者和解可能性较大的，在3日内委派移送至即墨区工商联进行调解。当事人不同意调解或者在商定、指定时间内不能

达成调解协议的，人民法院应当依法及时立案。

即墨区人民法院在建立商事纠纷多元化解机制的实施意见中，就如何更快更高效地办理商事纠纷做了较为详细的规定，同时该项机制的建立有利于法院和工商联及时交流信息、总结经验、协调解决有关问题。联席会议原则上每半年召开一次，由各成员单位分管领导及业务骨干参加，必要时主要负责同志参加。通过这种方式，能充分发挥工商联密切联系企业的优势和法院司法服务的职能，有利于推动商事纠纷快速化解、源头化解，助力企业高质量发展。

即墨区人民法院与即墨区工商联将以此多元化解机制联签为契机，进一步强化联系，不断拓宽商事纠纷多元化解途径，在维护企业合法权益、助力企业防范化解风险、构建亲清新型政商关系等方面加强协作。进一步强化法治营商环境共建共治，切实为企业健康、规范、高质量发展营造安全稳定的社会环境、公平正义的法治环境和优质高效的服务环境。 · 广告