

资管新时代 严监管还要优供给

习惯购买银行理财产品的客户应该已经发现,近几年,保本理财产品和预期收益型的理财产品逐步减少。自2018年《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》发布,明确要求资产管理业务不得承诺保本保收益以来,金融机构就开始逐步压降此类理财产品。新年伊始,随着3年过渡期的结束,《资管新规》正式实施,资管行业迈入充满机遇和挑战的转型新时代。

《资管新规》自发布以来就备受瞩目,因其关联多类金融机构,更与众多投资者的“钱袋子”息息相关。近年来,我国金融机构资管业务快速发展,规模不断攀升,截至《资管新规》发布前的2017年末,不考虑交叉持有因素,总规模已达百万亿元,涉及银行、信托、基金、保险等多类机构。虽然资管业务在满足居民财富管理

需求、增强金融机构盈利能力、优化社会融资结构、支持实体经济等方面发挥了积极作用,但随着规模不断增长,风险也不容忽视。

《资管新规》发布后,行业乱象得到有效遏制。资管产品来源于同业的资金规模和比例持续缩减,长期限、净值化产品发行增加,期限错配程度和杠杆率整体下降,通道业务、各类结构复杂产品规模持续收缩,以钱炒钱、资金空转现象明显减少,风险得到有效控制并逐步缓解。同时,资管业务逐步回归本源,推动行业支持实体经济质效提升。资管产品在逐步压降存量非标准资产的同时,通过增加对债券、股票以及金融债和存单的投资,支持了实体经济。根据央行数据,截至2020年6月末,资管产品配置到实体经济的资产余额39.6万亿元,较2018

年末增加2.4万亿元。2020年以来,资管业务的规范越发展现出其必要性和重要性,在疫情冲击下为防范金融风险提供了有力支撑。

如今,《资管新规》正式实施,刚性兑付的打破不仅有利于整体金融风险的防范,加大金融支持实体经济力度,对资管机构和投资者预防和降低风险也有更多积极意义。打破刚性兑付,推动预期收益型产品向净值型产品转型,让投资者在明晰风险、尽享收益的基础上自担风险,才能真正让资管产品回归“受人之托、代人理财”的本质,在有利于资管行业长期稳定发展的同时,更好地保护投资者权益。

经过近3年的过渡期缓冲,市场对此已有充分预期,但未来持续推进资管业务整改转型依然任重道远。一方面资管行业

要持之以恒地落实破刚兑、去通道、限嵌套等监管要求;另一方面金融机构要加快新产品拓展,推动行业转型升级,在强监管的同时优化供给,创造更多“合适的产品卖给合适的投资者”。

2020年我国居民人均可支配收入达到3.2万元,中等收入群体超过4亿人,居民财富管理也存在巨大刚需。在平稳转型的过程中如何进一步满足投资者越来越多元化的投资需求、提升服务投资者能力,还需要资管机构加快创新,提升盈利能力。比如加快养老型资管产品创新,不仅满足老龄化社会的投资需求,也培育和发展长期资金,为我国直接融资体系的发展提供源头活水。资管机构要在转型中练好内功,做好实体经济的直接融资提供者,广大居民的财富管理、资本市场的稳健投资者。 木兆

离婚冷静期落地一年 需正视新问题新趋势

2021年1月1日,《中华人民共和国民法典》中规定,民政部对婚姻登记程序进行调整,在离婚程序中增加冷静期。如今一年时间过去,离婚冷静期的效果也可以进行观察评估了。

最显著的当然是离婚率的整体下降。据民政部发布的数据,实施《民法典》之后,去年一季度全国离婚登记人数为29.6万对,相较前年四季度环比下降72.15%。各地数据也呈现了类似趋势,2021年1月至11月,山东济南办理离婚登记的人数为17271对,往年同期的人数为25308对,同比减少8037对;2021年重庆共有72363对夫妻办理离婚登记,相较于2020年的129687对,降幅达到了44%。

但不可忽视的是,民政系统的数据下降了,法院系统的诉讼离婚可能极大增加了。原因也很简单,诉讼离婚没有冷静期,人们为了规避冷静期直接走诉讼渠道。

而从前一些司法实践中,虽然诉讼离婚没有设置冷静期,但由于大量离婚案件涌入法院,司法资源捉襟见肘,开庭时间一拖再拖,也在事实上形成了“冷静期”。

应该明确,离婚冷静期的目的不是增加离婚难度,把数字本身当目的,去实现更“理想”的离婚率;它的本意是避免夫妻在冲动之下草率离异,冲击正常的家庭结构和社会秩序。

从效果看,离婚冷静期是有意义的,但由此产生的新问题也必须得到正视,即有些人的婚姻自主能否充分表达。抽象来看,离婚是很多人客观需要——对于家暴中的受害一方来说是刚需,抑制需要本身不是全部目的,提供“离婚认证”的充分供给依然十分必要。否则,人们难免感到一种基础人权受压制的感觉。

因为离婚冷静期而产生的需求转移,如离婚夫妻求助法院等,对于这种趋势应当予以重视且有所准备。比如通过协调司法资源,保证基本的司法效率。即便离婚是件不幸的事,但程序上也不应该是困难的。存在家暴、赌博、吸毒等情形的家庭,离婚不仅是解除民事法律关系,更是底线上的权利救济,如果因为司法资源配置不足,受害一方无从得到解脱,那只能加剧当事人的不幸。

另外,离婚冷静期以及背后所蕴含“珍重家庭”的价值倡导,应该演化成为一种有共识的且符合人情事理的应对方案,避免产生婚姻自由和公权力干预在磨合上的困难。

在不少离婚案例中,我们已经看到由于理解偏差、自由裁量而造成的公众困惑。比如曾发生一起女子遭家暴威胁,5年4次起诉离婚均被驳回的事件,引发了舆论的高度关注。在家暴事实显著且女方极为坚持的情况下,法院却始终不判离婚。这种过度道德化的裁判方式,只能让当事人痛苦让旁观者费解,也传递了含混的信号——似乎离婚不是受保障的权利,而是应该极力回避的事实。

离婚冷静期落地一年了,对其执行过程中出现的一些新问题和趋势,应该有所梳理并提出新的解决方案。对于离婚,社会自然希望可以挽救一下;但对于那些只能“一别两宽,各生欢喜”的家庭,也别忘了他们的权利主张被堵上。挽救家庭和保障权利,应该也必须是并行不悖的。 夏研

智能客服满意度不佳 企业不能“装聋作哑”

近日,中国青年报社社会调查中心联合问卷网,对2018名受访者进行的一项调查显示,95.7%的受访者使用过智能客服,但仅有41.3%的受访者觉得智能客服好用。在使用智能客服的过程中,受访者遇到比较多的问题是回答生硬机械(62.1%)和不能准确理解提问(52.2%)。

众所周知,随着互联网的蓬勃发展,和人工智能技术日趋成熟,智能客服的使用场景越来越多,越来越普遍。不可否认,智能客服有很多优点:比如可以不分时段地服务于用户;它能更高效地满足需求;它可以节约企业的成本,等等。但是,智能客服也存在着诸多问题,所以,公众对智能客服的满意度并不理想,仅有四成。

《中国青年报》的这份调查报告显示,95.7%的受访者使用过智能客服,这个数字,既表明智能客服的应用场景较广,也说明绝大多数人都曾使用过智能客服。那么,受访者对智能客服的满意度如何呢?数据是——仅有41.3%的受访者觉得智能客服好用。近六成的受访者对智能客服不感冒,他们还是喜欢之前的人工客服。

不满意的人认为,智能客服缺乏人工客服的温情,不能准确理解提问,不能个性化解决问题,解决问题的效率较低。所以,他们宁愿等待,也不喜欢智能人工。事实上,智能客服的这些弊端也确实存在。之前的人工客服,在完成咨询之后,有满意度调查,用户可以用A、B、C、D来评价服务质量。有了考核的压力,人工客服肯定会拿出百分之百的努力。而现在的智能客服呢?只是机械地回复,没有温情,也没有考核的压力。

智能客服的满意度不高,难道使用的企业不知道吗?当然不是。即便没有媒体的调查,他们也对智能客服不受待见而心知肚明。企业之所以青睐智能客服,最主要的原因是“节约成本”——智能客服的成本极低,而人工客服则成本较大。

我们不能完全拒绝、摒弃智能客服,毕竟,它也有一定的优势,且可以进一步优化。在笔者看来,智能客服应该成为人工客服的有益补充。但是,对于智能客服的种种弊端,使用企业绝不能充耳不闻,装聋作哑,也应当采取考核机制。一旦发现有用户对智能客服满意度极低,就必须采取措施,或者对系统进行优化升级,或者增加人工客服的数量。

现在,媒体得出了公众对智能客服的满意度调查结果,那么,各个使用智能客服的企业,都应进行积极回应、自省,制定措施,定期对自己家的智能客服满意度来一次“体检”。如果自己家的智能客服满意度低,就应采取相应措施。无论如何,我们都应让智能客服发挥优势,提升服务质量,而不能画饼充饥,不管不顾,糊弄用户。 黄齐超

回家过年 何必“衣锦还乡”

临近春节,随着外出务工人员陆续返乡,村庄又将热闹起来。鞭炮喧嚣中,积攒了近一年的各种宴席将会迅速成为农村生活的主旋律。然而,农村的沉重人情,甚至直接催生了所谓的“躲年族”——不少人为了少给点随礼少花点钱,而选择躲在外面不回家过年。

华中师范大学中国农村研究院曾经对全国31个省份、273个村庄、3829家农户家庭开展了调查研究,发现一些农村人情消费支出近年来增长较快,农村地区铺张浪费、炫耀攀比等人情消费现象屡见不鲜,农民仍陷入种类繁多的人情消费怪圈。安徽省阜阳市一农户反映:“现在农村过年办喜事特别多,要是一年没挣到什么钱,都不敢回家过年。”

于是,专家得出一种结论,之所以出现了“躲年族”是被农村的人情负担所逼迫的。因此呼吁:破除农村人情礼节的怪圈,倡导农村移风易俗,让“躲年族”不必因为担心过年的人情礼节太重而不敢回家过年。

同时,我们也要从另一个方面看问题。其实,“躲年族”的出现还有一个深层次的原因,那就是“衣锦还乡”。恰恰是“衣锦还乡”的心理导致了“躲年族”的出现。表面上看是担心“负担过重”,本质上要的还是“虚假面子”,感到自己“无颜见江东父老”。这种攀比心理,是需要关注的。

比如,一些人不愿意回家过年,是因为感到自己赚钱不多,没有风光,人家是开着宝马回家的,自己是坐着汽车回家的,人家手里拿着的是上万元的手机,自己手里拿着的是几千元的手机。人家身上穿着的是名牌衣服,自己身上穿的却是地摊货。正是因为感到“自己没有面子”才成为“躲年族”。

前几年看过不少类似的报道:某地一名在外地打工者,回家过年的时候为了“有面子”不仅租了一辆宝马,还租了“漂亮的女秘书”;某地一名打工者回家的时候是珠光宝气,浑身奢侈品,而这些都是“分期付款买来的”。

当然,农村过年礼尚往来的负担需要纾解。可是,话又说回来,这些人情礼节也都是“自愿的”并非“强迫的”,你可以参与也可以不参与,你可以“多拿钱”也可以“少拿钱”,不是“非参与不可的”,不是“非多拿不可的”,关键还在自己是不是要“假面子”!

回家过年是享受团圆的,没有几个人会在意你“混得不好”,只是自己的“衣锦还乡”累了自己而已。回家过年,何必“衣锦还乡”?人情礼节重需要打破,但虚假面子也需要撕下来。 郝冬梅



互联网算法推荐新规 给大数据杀熟套上缰绳

近日,网信办等四部门联合发布《互联网信息服务算法推荐管理规定》。根据《规定》,算法推荐服务提供者应当向用户提供不针对其个人特征的选项,或者向用户提供便捷的关闭算法推荐服务的选项。算法推荐服务提供者应当向用户提供便捷或者删除用于算法推荐服务的针对其个人特征的选项的功能。算法推荐服务提供者向消费者销售商品或者提供服务的,应当保护消费者公平交易的权利,不得根据消费者的偏好、交易习惯等特征,利用算法在交易价格等交易条件上实施不合理的差别待遇等违法行为。

所谓“根据消费者偏好、交易习惯等在交易价格等方面实施不合理的差别待遇”,实际上就是我们说的“大数据杀熟”。同一段路程,打车软件对两部手机的报价不一样,旅行APP和网购平台“看人下菜碟”,为老顾客提供高价商品等,消费者被差别对待,“越

是熟客越吃亏”。大数据杀熟有违商业伦理,透支了消费者的信任,属于变相价格歧视,还可能侵犯消费者的知情权、自主选择权和公平交易权。

特别是,由于互联网平台和商家占据信息优势和技术优势,且市场环境瞬息万变,商品价格随时变动,甚至每天都会出现几次涨跌,让消费者很难识破杀熟行为。且互联网平台掌握着所有用户信息,可以根据算法对消费者“画像”并提供有差别的定价和服务,实施隐蔽而精准的杀熟。消费者则处于弱势地位,不了解商家的定价策略,也无法知晓商家针对不同地区、时间段的购物习惯等。

除非在同一时间段内,在同一地区,有多个具有相同“会员级别”的消费者购买相同商品,否则,莫说普通消费者,即便监管部门也难以分辨何谓正常的价格变动,何谓杀熟。这些因素决定了

在技术进步背景下,如果不对大数据杀熟说不,消费者难以享受到技术进步带来的红利,只能沦为被算法算计的“韭菜”。

如果不时禁止大数据杀熟的话,互联网商业也就失去了便民属性,沦为强势商家宰割消费者的“帮凶”。互联网平台在搜集消费者消费记录、个人偏好、交易习惯,据此进行大数据杀熟时,已经涉嫌侵犯消费者个人信息权和隐私权。

消费者应该平等地享受互联网和大数据发展带来的红利。《互联网信息服务算法推荐管理规定》禁止大数据杀熟,要求互联网平台提供便捷的关闭选项,且应提供选择或者删除用于算法推荐服务的个人标签,让互联网平台不再随心所欲地利用技术优势算计消费者。当然,具体执行过程中还应加大查处力度、执法力度、处罚力度,并需要以大数据技术反制大数据杀熟。 史洪举

“实习生”获赔20万 司法给雇主上了一课

“实习生”打赢官司了。近日,中国裁判文书网披露的太平洋证券一份有关劳动争议的一审判决书,受到业内关注。在该案中,原告李某未签订劳动合同,工作近10个月,诉请公司支付工资、赔偿金等。双方争议焦点在于原告是否与太平洋证券存在劳动关系,太平洋证券主张对方是实习生身份。最终法院一审判决双方存在劳动关系,且太平洋证券应支付原告工资、赔偿金等合计逾20万元。

众所周知,太平洋证券不是小公司,而是一家相当有分量的全国性综合类证券公司。以如此赫赫的业内地位,面试招录员工,竟然“未签订劳动合同”,仅“口头约定每月实发到工资为1万元”,“在实习期间,太平洋证券未发放工资”,随后又“口头告知李某解除双方劳动关系”,简直是把劳动法规当作儿戏。

《劳动合同法》规定,“建立劳动关系应当订立劳动合同”,“已建立劳动关系,未同时订立书面劳动合同的,应当自用工之日起一个月内订立书面劳动合同”,以及符合法定情形,用人单位才能解除劳动合同。《劳动法》明确,“工资应当以货币形式按月支付给劳动者本人”,“不得克扣或者无故拖欠劳动者的工资”。该签合同不签,该给的工资不给,嘴皮一动就炒员工的鱿鱼,撞在法律的枪口上,被法院判赔20万,并不冤枉。

从个案以观之,这起诉讼的意义不同凡响。一边是作为“实习生”的原告,一边是身为业内巨头的被告,司法在这场鸡蛋与石头的“对撞”中,以法律为准绳,以事实为依据,选择站在了公正的一边。法院一审判决,券商赔偿“实习生”20万元,弥补了原告的经济损失,也给原告正了名,主持了公道。通过这场典型诉讼,法院也向外释放出强烈讯号:无论多大的企业,在法律面前一律平等,都要遵守劳动法规,都要以人为本,维护劳动者权益。这样的司法判决,也有利于刹住潜规则陋习,和谐劳资关系。

在网上,很多人给原告李某点赞。的确,李某在这场“以小博大”的官司中给自己加了分,提供了工位图及团建照片,进入公司和输入办公电脑密码的录像,以及和公司相关负责人微信聊天记录等,证明了在实习期间正常提供劳动,也有参与公司日常经营事务以及团建活动,还拥有自己工位,从而证实了双方存在事实上的劳动关系。可是,如果她没有拿出这些照片、录像和聊天记录呢,又没有劳动合同,连个工资发放的记录都没有,这场官司想要打赢,可就难上加难了。这也警示人们,找份工作的时候,不能把希望完全寄托在雇主“大发慈悲”、司法“主持公道”上,还必须要有很强的合同观念、维权意识。

券商打官司输了,并不是什么坏事。司法为劳动者权益“兜”了底,也给法治观念淡薄的雇主们上了一课,捍卫了健康的劳动关系。 柳宇霆

与其“一桌难求”不如把年夜饭“请回家”

还有不到一个月就要过年了,对于“吃货们”来说,春节最值得期待的还是那一桌丰盛的年夜饭。今年年夜饭打算怎么吃?是亲自下厨张罗,还是和家人去饭店大快朵颐?记者了解到,不少地方的年夜饭市场目前非常火热,已是“一桌难求”。

受中国几千年传统习俗的影响,国人历来十分看重“年夜饭”这顿饭,即使平时吃得差一点,也要把“年夜饭”这顿饭弄得像模像样,不是倾其所有,把平时舍不得吃的鸡鸭鱼肉都集中在这顿饭,就是一大家子的人都要赶回来吃这顿饭。可见,一顿“年夜饭”既是中国几千年传统习俗的传

承,又是家人团聚的机会。

眼下,人们生活水平普遍好了,服务业也得到了长足发展。为了图个方便,许多人就把年夜饭转移到各大饭店、大酒店。于是,每到春节来临之际,甚至提前一两个月,一些大酒店就被预订一空了。酒店也懂得迎合消费者的“心理”,相继推出了一桌2888元、5888元、8888元,甚至上万、数万元一桌的“豪华年夜饭”。而那些“死要面子”的人明明知道挨了酒店的“宰杀”,也只好“打肿脸充胖子”。

其实,说到底,“年夜饭”也是一顿饭,只是因其“特殊”而受到国人的重视。这顿

饭既意味着家人的“团聚”,又是一种亲情的升华。记得早个三四十多年前,无论是城里的,还是乡下的,家家户户都会在大年三十生起炉灶,洗菜的洗菜,切菜的切菜,烧菜的烧菜,烧一顿年味十足的年夜饭。那时候虽然物质十分匮乏,没有山珍海味,甚至没有大鱼大肉,但一家人一边围着八仙桌开心地吃自己动手烧成的年夜饭,一边聊着天,此时温暖、惬意、亲情,弥漫整个餐桌。那种喜悦的心情,是任何东西都无法比拟的。

而且,眼下正值各地疫情期间,大家把年夜饭安排在“酒店吃”,不利于疫情防控,极易造成疫情的传播、扩散和蔓延。从防

疫角度而言,年夜饭“酒店吃”也不合时宜。

因此,笔者以为,与其让年夜饭“酒店吃”,倒不如把年夜饭“请回家”,让年夜饭回归本色。在家吃年夜饭,既可以节约开支,更可以使大家在一起忙忙碌碌准备年夜饭的过程中,体验亲情,享受亲情。而且,现在也有很多饭店推出了年夜饭“半成品”套餐,选择多多,准备起来也不费劲。在家过年符合我们国人节日传统的要求,也不至于使这顿本该饱含浓浓亲情和爱意的年夜饭大餐,被俗化成一顿简单的家庭会餐。同时,把年夜饭“请回家”,也是“防疫之需”“安全之需”,何乐而不为? 廖卫芳