

## 网络主播协议怎么签?

### 阅读提示

随着数字经济的发展,网络短视频直播行业快速壮大。网络主播与MCN机构(俗称网红经纪运作公司)之间因签约合作而引发的劳动争议也逐渐出现。实践中,因MCN机构与网络主播之间签订的协议“五花八门”而让双方的关系变得复杂。这些协议的背后到底是何种法律关系?刚入行的“小白”主播,如果想要签约MCN,应该留意合同的哪些条款?网络主播是签约机构的员工还是合作伙伴?记者对此展开调查。

孵化约、商务约、全约……目前,网络主播与机构签约模式种类繁多,不同模式意味着双方的法律关系不同

# 签订合作协议有技巧 约定账号归属很重要

本报记者 乔然

记者调查发现,目前市面上MCN机构与网络主播的签约模式一般分为三种:孵化约、商务约、全约。这三种合约背后是何种法律关系?为什么同样都是签约MCN当网络主播,有的机构对其不闻不问,有的却让人马不停蹄,有的6个月就能解约,账号归属自己,有的却要赔付天价违约金?

### 签约容易解约难

22岁的苏媛在读大学时喜欢在某短视频平台发一些美妆视频,不到一年累积了几千粉丝。此后她收到一些MCN机构的签约私信,表示可以建立商业合作,前期只需在苏媛的视频里加入一些机构方对接的平台广告,单个能获得100至600元的报酬,等账号粉丝做到一定量级后,后期可以转型带货主播,机构会进行相应培训推广、打造私域流量,薪资翻倍。

“可以先签约3个月,不满意随时解约。”苏媛在听到其中一家MCN机构提供的条件后,决定尝试一下,分成比例是机构与苏媛3:7。

签约后,该机构前两个月仅给她推过一条广告合作,在此期间,苏媛自己找的广告赚取的全部报酬却要打到该机构,转型带货主播更是空谈。此时苏媛才意识到自己被割“韭菜”了。但根据平台方规定,任何博主与MCN机构签约必须满6个月才能解约,她只能再等3个月。经过这件事,苏媛告诉

《工人日报》记者:“好在账号是自己的,等期满解约,再也不跟任何MCN签约了。”

与苏媛不同,23岁的刘瑞瑞大学毕业就签约了一家MCN机构,她在公司的安排下运营账号,做过写脚本、拍摄短视频、直播带货等工作。经过2年时间的运营,她的粉丝数达到80多万,商务广告接应不暇,但一切都要听公司安排,账号归属权也在公司。

在刘瑞瑞看来,她即便有很高的流量,可当初跟机构签约时的分成比例是1:9,大部分的收入都给了公司。此外,每天固定直播6个小时,一个月要出20条以上短视频,配合公司安排出席活动,休息时间很少。她告诉记者自己有想过解约,但她不能。“合同签了5年,如果违约,一个粉丝赔付金额是10元。”按照如今的粉丝量要离开需赔付该MCN机构800多万元。

### 签约模式“五花八门”

为什么同样都是签约MCN当网络主播,情况却大不相同?

曾在某MCN机构就职的张洋告诉记者:“合约类型不同,履行职责也就不同。”

他介绍:“不同主播虽然播的内容不一样,但商业化变现的逻辑都一样,打赏、带货、广告。前置步骤是要增粉,有了粉丝才有流量池,这一过程需要花费时间精心运营,不然直播无法变现,选好赛道后,先拍摄短视频吸引用户关注,到达一定量级后才能带货,前期收益可在拍摄短视频中插入广告。也有靠颜值、才艺吸引网友刷礼物的主

播可直接上播。上述操作可以选择签约MCN,因为他们是专业的,能让你少走弯路,但要承担纠纷风险。也可以自己做,但会耗费精力。”

他向记者介绍,目前市面上MCN机构与网络主播的签约模式一般分为三种:孵化约、商务约、全约。

孵化约是网红经纪运作机构像“孵化”一样从零运营的签约模式,公司给主播配备编导、剪辑、经纪人团队,账号归公司所有,主播只负责在短视频和直播中出境,无论粉丝增长与否,主播只能领取较低的固定工资和微博分成。刘瑞瑞就是这种孵化约。

孵化约还有一种分支叫作签约孵化约,针对前期自主运营有一点粉丝还未签约的博主,签约后,由于前期粉丝体量小,美其名曰签了就给广告,其实一般公司是照顾不到的,作用更像是网红经纪运作机构在标榜自己体量大的噱头,证明公司旗下变现资源多。苏媛属于这种签约模式。

此外,刘瑞瑞告诉记者,孵化约会有试用期,3个月之内运营账号没有显著涨粉或广告收入,将会解约,不再合作。

张洋认为,孵化约中MCN机构是强势的,主播没有平等对谈空间,只能接受机构指挥。而后两种模式可以沟通。因为主播粉丝量起码在十万乃至百万以上。

商务约是MCN机构只负责帮主播接广告,享受分成,其他方面一律不予干预。全约就是一定粉丝量级的主播与MCN机构全面签约,接受全面监管,但账号归属是个人的,“这就可以跟机构在内容创作、推广运营、商业变现各个方面进行合作对谈”。

### 条款复杂易引纠纷

针对MCN机构与网络主播为何在法律上多有纠纷,张洋回答:“上述三类只是笼统概括,每一份合约上的条款千奇百怪,刚入行的主播如果不懂就容易‘遇坑’。”

对此,记者联系了北京市京都律师事务所律师许媛媛寻求答案。她认为,司法实践中,与MCN签约的主播大多不签订劳动合同,而是签订合作协议或者演艺经纪合同。且因直播场所自由、直播时间不固定、收入为分成等因素,导致与传统劳动关系有所差异。“通常主播与平台或者经纪公司之间被看作是平等协商关系,并非劳动关系”。

张洋说:“目前,签订劳动合同的有,但不是主流。有签订劳务关系、合作关系的,也存在一定从属性,是法律的争议地带。”

许媛媛建议,针对刚入行的“小白”主播,首先,要对所要签约的机构进行背景调查,通过国家企业信用信息公示网站查询公司的主体资格是否合法,同时在裁判文书网查询机构是否存在涉诉涉执案件。

关于知识产权的归属问题,许媛媛认为,主播在合同关系存续期间所完成的包括视频、音频、肖像等知识产权归属通常为MCN机构,但主播需要注意是否许可第三方使用、在什么范围内可以处理使用。此外,关于主播账号的归属是双方合作中非常重要的一环。目前,关于账号归属如何认定,司法实践裁判尺度不一,签约前一定要考虑清楚,谨慎签约。



## 女警“组团”为民普法

3月5日,湖北省荆门市沙洋县公安局“巾帼普法宣讲团”在滨江新区高坪社区,向居民开展禁毒知识宣传。

女警们通过“面对面”宣讲、“零距离”答疑,为居民普及反诈、禁毒及妇女权益保障等法律知识,切实增强群众法治意识,营造平安和谐的社会环境。

本报通讯员 赵平 摄



## 职工交通事故获赔后申请工伤赔偿

两种赔偿属不同法律关系法院判决支持“兼得”

本报讯(记者王晓璐 通讯员刘佩婕)职工上班迟途途中发生交通事故,劳动者获得交通事故赔偿后,还能向用人单位主张工伤赔偿赔偿吗?

日前,江西省上高县人民法院审理一起案件,王某是当地一家公司职工。去年8月,王某在前往工作地点途中发生交通事故,造成其受伤住院。经鉴定,王某构成九级伤残。经交警认定,王某在事故中不负责任。

王某通过保险公司理赔获得部分赔偿。之后,王某因向公司主张工伤赔偿待遇遭拒,遂申请劳动仲裁。经仲裁裁决,公司向王某支付工伤保险赔偿。公司对该裁决不服,认为王某并非在工作时间受伤,不应认定为工伤,且其已获得保险公司赔偿,不应双重赔偿,遂诉至法院。

案件受理后,承办法官多次与双方当事人沟通,并向公司释法明理,告知其只要发生交通事故时处于合理时间内往返工作地与住所地的合理路线上,即便存在迟到情形,亦不影响工伤认定。另外,交通事故赔偿与工伤保险待遇属不同法律关系,并向其解释相关法律依据。

最终,公司同意向王某支付伤残补助金、住院伙食补助费等,双方达成和解。《最高人民法院关于审理工伤保险行政案件若干问题的规定》第八条指出,职工因第三人的原因受到伤害,社会保险行政部门以职工或者其近亲属已经对第三人提起民事诉讼或者获得民事赔偿为由,作出不予受理工伤认定申请或者不予认定工伤决定的,人民法院不予支持。

法官提醒,交通事故赔偿和工伤保险待遇属不同法律关系,两者请求权基础不同,承担赔偿责任的责任主体也不同,劳动者在交通事故中构成工伤,在依据《工伤保险条例》的规定享受工伤保险待遇的同时,还可获得交通事故的侵权损害赔偿。

## 乘客出站摔伤 车站被判部分担责

站内照明故障被认定未尽到安全保障义务

本报讯(记者周倩)乘客在进出站、换乘期间受伤,是乘客自身之过,还是车站管理之责?车站及相关单位应尽到何种程度的安全保障义务?近日,北京二中院审理一起因乘客出站被绊倒摔伤引发的生命权、身体权、健康权纠纷案件。

年逾六旬的张大妈(化名)乘坐高铁抵达北京某火车站。出站时,夜幕已降临。张大妈行至车站广场交通枢纽站某侧楼梯处,不慎被绊倒,从平台处摔落,头部着地受伤。事发当时,案涉平台旁的照明设备并未开启,而稍远处其他照明设备均正常运行。据悉,某公司是该车站经营管理单位,张大妈主张照明设备未开启存在安全隐患致其受伤,起诉要求该公司赔偿其医疗费、护理费、住院伙食补助费等损失。

经现场勘验发现,某公司在事发时未尽到充分的安全警示义务,案涉平台旁的照明设施未能正常运行,这在一定程度上影响了张大妈对路况的判断。

我国民法典规定,安全保障义务主要是指宾馆、商场、银行、车站、机场、体育场馆、娱乐场所等经营场所、公共场所的经营者、管理者或者群众性活动的组织者等安全保障义务主体,应尽的合理限度范围内的使他人免受人身及财产损害的义务。

作为车站的经营管理者,该公司未能尽到善良管理人的安全保障义务,故法院判令其承担与自身过错相应的赔偿责任。同时,张大妈自身也存在疏忽,行走时未留意脚下路况,对损害事件的发生也难辞其咎,亦应承担相应责任。

最终,法院综合各方当事人的过错程度、事发情况及现场勘验情况,合理确定了各方所应承担的责任比例。

法官建议,车站等大型交通枢纽要不断推进设备设施的更新改造与日常维护引导。与此同时,还应加大对老年人等特殊群体安全出行的引导与提醒力度,特别是在运力高峰和人员密集节点,针对存在安全风险的特定区域,通过增设安全提示牌、加强分流疏导等措施,及时提醒老年人等群体小心谨慎通行。

## 说案

# 因对“免息券”有重大误解 消费者起诉要求返还利息

北京金融法院认为,贷款营销行为若未有效提示说明,合同可撤销

本报记者 周倩

近日,北京金融法院审理了一起因免息券使用规则未有效提示说明,导致借款人产生重大误解并要求撤销借款合同的案件。法院最终支持了借款人的诉求,判决某银行应返还借款人利息800元。

### 【案情介绍】

2023年11月1日,仲某通过一家平台的“借钱”服务向一家银行借款7万元,并于2023年11月14日归还该笔借款。该笔借款因使用一张14天免息券,未收取利息。这张免息券标明,有效期至2023年11月4日,随借随还可用。

这次使用免息券后未收取利息的经历,让仲某认为免息券即意味着不收利息,于2023年12月22日再次申请借款7万元,并使用了一张30天免息券。

2024年1月18日,仲某与客服人员联系得知使用的30天免息券提前结清时会失效,这张30天免息券标题位置有“30天免息券——提前结清失效”字样,下方显示有效期至2023年12月23日,分6、12期,随借随

还可用。

仲某主张当时未看到该规则。客服人员称经核实由于在免息券使用规则中已进行提示,故提前还款无法减免利息。

得知该规则后,当日仲某偿还《借款合同》项下借款本金7万元,并支付利息800元。仲某认为该平台多次通过发送促销短信、电话促销方式,邀请其开通借钱额度、领用授信额度、提升借款额度、使用免息券借款,基于误导性及欺骗性促销、随意改变免息券使用规则等行为,导致其基于重大误解与某银行签订《借款合同》,使用借款并被迫支付高昂的借款利息,故诉至法院,要求撤销2023年12月22日签订的《借款合同》、某银行返还其借款利息800元。

### 【庭审过程】

法院经审理认为,“优惠券”使用规则应向金融消费者进行有效提示说明。

根据相关法律规定,对于金融消费者的提示要以“足以引起对方注意的文字、符号、字体等明显标识”,说明要“以书面或者口头形式向对方作出通常能够理解的解释说明”“按照金融消费者的要求予以说明”“格式条款采用电子形式的,应当可被识别且易于获取”。

该案中,银行并未提交相关证据证明对金融消费者进行了提示说明,银行应当承担举证不能之后果。某银行称仲某曾两次使用平台发放的免息券,但是免息券均非某银行发放,也非某银行向其推销产生,应由平台承担责任。

根据《商业银行互联网贷款管理暂行办法》第十七条,互联网贷款平台发放的优惠券或免息券等贷款营销行为并非绝对与商业银行无关,商业银行应依据上述规定对营销导流行为承担相应责任。

该案中,仲某基于之前的使用经验,加之某借款平台给仲某发送短信中使用“老用户

专享30天免息券”等语言,对案涉30天免息券的使用规则产生误解,进而订立了案涉借款合同。

仲某得知真实交易规则后即归还了借款,可见,30天免息券的使用规则决定着仲某的借款行为决定。应认定仲某对免利息规则产生错误认识,构成重大误解。

### 【审判结果】

北京金融法院认为,仲某与某银行签订的案涉借款合同应被撤销,因该行为取得的财产,应当予以返还。现仲某已经归还7万元,某银行应返还仲某800元。

### 【以案说法】

主审法官林文彪表示,互联网贷款中企业推出的“N天免息券——提前结清失效”并附加使用规则为“限分×期、×期可用,限等额本息还款方式,提前结清场景下券失效”,宜认定为名为“免息券”实为“优惠券”情形。此种营销

手段是企业市场行为,本身并未违反法律规定,但应对金融消费者予以提示说明,若未有效提示说明,导致金融消费者在订立借款合同时对免息规则产生错误认识,应认定构成重大误解,消费者有权撤销合同。