

# 央行穆长春：数字人民币不与微信支付宝竞争

近期，数字人民币进展不断，相关话题热度也随之暴涨。究竟何为数字人民币？为何推出？是否对微信、支付宝造成影响？主要落地应用哪些场景？10月25日，在中国金融四十人论坛（CF40）联合各组委会成员机构召开的第二届外滩金融峰会上，央行数字货币研究所所长穆长春就数字人民币进行了全面回应和解读。

## 数字人民币要点

- 数字人民币与纸钞和硬币等价，具有价值特征和法偿性，支持可控匿名
- 数字人民币主要定位于M0和公共产品
- 商业银行不向客户收取数字人民币的兑出和兑回服务费
- 在可预见的将来，数字人民币和纸钞将长期并存
- 目前市场上已出现假钱包，后续和传统纸钞一样，数字人民币也要重视防伪
- 央行将选择指定商业银行进行数字人民币兑换服务
- 微信、支付宝和数字人民币不在一个维度上，不存在竞争关系
- 数字人民币应该坚持央行中心化监管

## 和纸钞将长期并存

深圳二手房交易必须使用数字人民币？银行大额转账无法兑换成纸币？当前，关于数字人民币的话题热度高涨，市场谣言也随之此起彼伏。北京商报记者注意到，在讲话开篇，穆长春率先就此话题对数字人民币进行了回应。

针对传言，穆长春辟谣称，数字人民币在深圳的试点中，并未试点二手房场景。他进一步强调：“数字人民币和纸钞、硬币等价，只要纸钞能买的物品，数字人民币都能买，纸钞能兑换的外币，数字人民币也能兑换，所以大家不要担心。”

何为数字人民币？穆长春也给出了目前最新的权威定义：数字人民币是由人民银行发行的数字形式的法定货币。由指定运营机构参与运营并向公众兑换，以广义账户体系为基础，支持银行账户松耦合功能，与纸钞和硬币等价，具有价值特征和法偿性，支持可控匿名。

从定义来看，数字人民币主要定位于M0（流通中的现金）和公共产品的定位，穆长春解释道，数字人民币不计付利息，同时具有非盈利性，主要追求的是社会效率和福利的最大化，所以央行建立的是免费的数字

人民币价值转移体系和金融基础设施，且不向发行层收取流通费用，商业银行也不向客户收取数字人民币的兑出和兑回服务费。

同时，数字人民币的发行也不靠行政强制来实现，而是应该以市场化的方式来进行。“也就是说老百姓需要兑换多少，我们就发行多少。另外，只要老百姓有使用纸钞的需求，人民银行就不会停止纸钞的供应。在可预见的将来，数字人民币和纸钞将长期并存。”穆长春称。

## 指定商业银行兑换

移动支付现在已成为系统重要性的金融基础设施。不过，一旦出现任何财务风险或者是操作风险，都会对大众生活产生巨大影响，并威胁金融稳定。穆长春指出，目前零售环节的法定货币数字化供给并未跟上需求变化，特别是在边远山区和贫困地区，金融服务覆盖不足，公众对于现金的依赖度比较高。

穆长春称：“货币本来就是一个公共产品，是为社会所有群体来服务的，应该为包括贫困地区和弱势群体在内的所有老百姓提供普惠性的、使用方便的、数字化的央

行货币”。由此来看，数字人民币或在践行普惠金融的路径上大有可为。

不过，值得注意的是，目前市场上已出现假钱包，后续和传统纸钞一样，数字人民币也要重视防伪工作。穆长春进一步称，为统筹管理数字人民币钱包，统一数字人民币认知体系，有效降低防伪成本，将按照双层运营原则，采用共建、共享方式，由央行和指定运营机构共同开发钱包生态平台。

针对运营机构的选择标准，穆长春也进一步解释道，在这一过程中，央行将选择在资本、技术等方面实力雄厚的商业银行作为指定机构，牵头提供数字人民币的兑换服务，这类商业银行因有成熟的基础设施、完善的体系和充足的人才储备，由其提供兑换服务可以充分利用市场的力量，实现优胜劣汰。

## 和支付机构非竞争关系

值得一提的是，因为数字人民币线下扫码支付作为一种和移动支付类似的支付方式，且可控匿名、安全性强，并具有法偿性和价值特征等优势，因此业内一直有疑惑，提出数字人民币有没有可能替换掉第三方支付的服务？是否会对微信支付、支付宝等支

付巨头造成冲击？

对此，穆长春也首次给出了回应。穆长春指出，微信、支付宝和数字人民币不在一个维度上。微信、支付宝是金融基础设施，是钱包；而数字人民币是支付工具，是钱包的内容。在电子支付场景下，微信和支付宝的钱包里装的是商业银行存款货币，而数字人民币发行后，消费者仍然可以用微信、支付宝进行支付，只不过钱包里增加了央行数字人民币。

不过，因为支付机构不得经营和变相经营货币的兑换和现金存取等业务，不具备为M0定位的数字人民币提供兑换服务的制度基础。因此，按照现行法律制度要求，只能由商业银行向大众提供兑换数字人民币的服务。穆长春进一步称，因为微信支付、支付宝各自的商业银行也属于运营机构，因此同样和数字人民币并不存在竞争关系。穆长春补充道，尽管不可兑换，但流通的服务仍旧可以由支付机构和其他商业银行来承担。

## 坚持中心化监管

针对数字人民币监管，穆长春进一步透露了后续思路。穆长春明确，数字人民币应该坚持央行中心化监管。此举一方面有利于抵御加密资产和全球性稳定币的侵蚀，防止货币发行权旁落。同时，也能够实现支付即结算，提高商户资金的周转率，提升货币政策的执行效率。此外，也有利于打破零售的支付壁垒和市场分割，避免市场扭曲。

“中心化管理的体制下，央行可以防范和打击洗钱、恐怖主义融资等违法犯罪行为，有效地维护金融稳定。”对此，穆长春进一步透露了后续的举措。

他指出，在坚持央行中心化管理的过程中，要做到四个方面。一是统筹管理数字人民币发行额度，保证100%的准备，杜绝超发。二是要制定统一的业务标准、技术规范、安全标准和应用标准。三是要统筹管理数字人民币的信息。四是要统筹建设数字人民币的发行基础设施，实现跨运营机构的互联互通，保证不会出现支付壁垒。

北京商报记者 岳品瑜 刘四红

## 专家声音

南开大学金融学教授李全：数字货币将深刻改变交易和监管方式

我国目前正在试验的数字货币，有非常典型的货币属性，但从目前已经显现的特征而言，与传统的货币体系非常不同，这恐怕不仅仅是货币表现形式的问题，未来一定能够深刻改变我们的交易方式和监管方式，这是需要引起重点关注的。

首先，数字货币的核心功能应该是在数字化的进程中，以货币数字化提高交易效率、降低交易成本以及更贴近实质监管，这就需要在数字货币的试验、运行过程中不断在这些方面着力；同时，数字货币的交易方式应该更加便捷，也只有这样，百姓才乐于接受。应该秉承审慎监管下更加包容的心态来看待数字货币，赋予数字货币尽可能广阔的交易许可，其交易便利度和覆盖面应该显著优于纸币，这才有可能实现数字货币越来越广泛的覆盖。

但同时，也需要在运行中逐步放开，对于一些大额交易、同业交易，以及跨境交易，需要在明辨交易性质的同时予以交易便利，以防数字货币运营过程中出现不可预测的风险。在运行过程中，监管更多应该是呵护市场，以更市场化、更开放的心态来推进数字货币的改革。

国盛证券区块链研究院宋嘉吉团队：建议后续加强国际合作

数字人民币推出的重要目的是反洗钱，因此未来或将逐步减少纸币流通。不过，由于数字人民币也不付息且没有实物现金匿名性好，数字人民币吸引力不如实物现金，因此短期内，实物现金仍将存在；但长期来看，实物现金可能会被部分取代。我们认为，总归是要创造价值才能在长期被市场接受。建议后续加强国际合作，与各国央行共同探讨推出数字法币的必要性、创新性与可能的实现路径。

## 友邦人寿“分改子”后收罚单 合规经营问题凸显

在各家人身险公司摩拳擦掌备战来年“开门红”之际，一张送往友邦人寿保险有限公司（以下简称“友邦人寿”）的罚单却激起一阵沸腾。10月25日，北京商报记者梳理发现，因唆使、诱导保险代理人进行违背诚信义务的活动，友邦人寿北京分公司“吃下”罚单，而这也是友邦人寿“分改子”后收到的第一张罚单。业内人士直言，首张罚单暴露出该公司在代理人管理中的主体责任缺失。合规经营不应只是口号，而是要融入公司日常经营的方方面面。

### “培训课件存疏漏”

北京银保监局10月23日发布的罚单显示，因存在唆使、诱导保险代理人进行违背诚信义务的活动的问题，友邦人寿北京分公司被警告并处以1万元罚款。对此，友邦人寿相关负责人回应道，这张罚单的案由是在2019年，友邦人寿使用的“传世金生2018版”“传世经典乐享2017版”上市宣导培训课件存在编写疏漏。

“这一课件曾于2018-2019年期间在非常有限的范围内宣导使用，在接到北京银保监局反馈后，我公司在第一时间即停止使用该课件，并在修改更新后下发分支机构进行培训宣导。同时，公司对所有相关培训课件进行了全面自查，经查未发现有问题存在。”对于事件发生时友邦人寿的处理，上述负责人如是介绍。

但市场对该罚单关注度较高的另外一个原因是，在4个多月前，这家将保险代理人制度引入中国内地的公司“分改子”申请正式获批，友邦人寿成为我国首家外资独资寿险公司。而这张涉及到保险代理人管理的罚单，也是友邦人寿“分改子”后收到的第一张罚单。

此外，市场人士关心的罚单被公布时

间，恰处于诸多险企提前打响来年“开门红”的特殊时期。对于该张罚单将给该公司“开门红”带来何等影响，友邦人寿方面回复表示，根据上市公司业务敏感数据相关要求，公司业务策略的披露受限制，目前暂时无法披露相关业务内容。

### 被指公司主体责任缺失

友邦人寿这一罚单背后映射出的，是保险公司主体责任缺失等问题。今年5月，银保监会出台的《关于落实保险公司主体责任 加强保险销售人员管理的通知》明确，保险公司对销售人员管理负主体责任。同时，监管对保险公司忽视销售人员管理主体责任的，严格实行对机构与销售人员双罚、对管理人员上下双追责，并依法采取监管措施。

但即便是在监管部门三令五申下，类似友邦人寿“马失前蹄”的情况仍旧时有发生。例如9月18日，大家人寿通化中心支公司就因代理人微信转账手续外“小账”费用1600元，最终公司与主要负责人合计被罚0.8万元。

有业内人士直言，上述公司被罚暴露出险企主体责任缺失漏洞，同时，背后合规经营的风险隐患也不容忽视。不过，资深保险经纪人李玉也表示，要客观看待这类现象：“这次出现的问题，要就事论事。如果是材料本身有问题，那就是做材料的人和审核的岗位相关责任人有问题。我觉得是关键岗位的关键人员责任到位与否，以及风控意识、合规意识是否到位的问题。”

除此之外，也有专家表示，保险代理人管理“出状况”，与激烈竞争下的保费规模导向不无关系。“保险同业间的竞争越来越激烈，其他很多金融或类金融产品也多少存在营销上的诚信问题，对于这些问题，强有力的监督

和处罚制度尚在形成之中，保险业这方面发展不算突出。”中国社会科学院保险与经济发展研究中心副主任王向楠认为，获得保费收入是保险经营的基础，比起因失信营销而受到的经济处罚和声誉资本损失，明显是增加保费收入更重要。

### 主人翁意识并非“空话”

面对愈发收紧的监管大趋势，险企应如何压实主体责任、筑牢合规经营围栏？对此，友邦人寿回复，为避免类似情况再次发生，将加强《友邦人寿产品推动及宣传资料管理办法》的宣导及落实，通过多部门独立审核的方式保证培训课件的内容合规，并定期对销售培训课件进行合规抽查，对销售宣传资料进行合规盘点，确保相关内容在审慎、专业的评估下合法合规。

友邦人寿并非唯一受主体责任缺失以及合规经营风险困扰的险企。对于保险公司提高主人翁意识，李玉表示，由于保险产品的特殊性和专业性，所以每一家公司都应该严格贯彻监管的要求，做到行业自律，坚守业务人员的从业准则，不触碰红线；但在实际业务当中，每家企业在落实这一要求方面必然会有着差异。

“完全依靠事后的处罚，尚不能够从根本上治未病。”李玉认为，要解决这个问题，首先这个市场还要继续大力发展；出现这种情况，说明这个行业还不足够成熟；尤其是在法律合同契约方面出现的问题，从性质来讲，往往反映着一个行业还在发展的初级阶段。”其次，李玉表示，还需要信息的公开透明和主动披露，让业务合规经营，成为从业者、消费者和整个市场的共识。

北京商报记者 陈婷婷 周茜怡

## 新基金发行“退烧” 10月数量同比减超七成

北京商报讯（记者 孟凡霞 李海媛）不同于年内前几个月的火爆，如今，基金公司旗下新品发行逐步降温，新发数量也骤减。公开数据显示，截至10月24日，10月仅发行27只新基金（份额合并计算，下同），同比减少76.92%。虽然目前来看，10月仍有14只产品等待发行，但合计发行数量仍排名年内各月份的末位。有业内人士分析，新基金发行数量锐减，除受10月公众假期影响外，与近期市场环境趋于平稳也不无关系，在今天的剩余时间里，市场环境都会相对冷静。

同花顺iFinD数据显示，截至10月24日，10月共发行了27只基金，较上月同期减少76.92%。目前，10月新基金发行规模为1274.28亿元。具体来看，本月混合型基金发行共16只；而债券型基金和股票型基金则分别发行5只、3只；QDII、混合型FOF和商品型基金则各发行1只。

相比之下，年内前几个月的的新基金发行显得异常火爆。今年8月、9月新基金的发行数量分别为159只、160只，发行规模为4271.02亿元、3093.86亿元。其中，9月新基金的发行数量为全年最高。事实上，除1月、2月的发行数量为86只、64只外，自3月起，年内每月新基金的发行数量均破百。尽管10月目前仍有14只新基金等待发行，但合计发行数量仍排名年内末位。

从规模来看，年内发行规模最大的为7月，当月虽仅发行147只新基金，但合计募集规模却高达5389.4亿元。此外，1-5月的发行规模均在2000亿元以内，最少为4月，133只新基金仅募得1129.65亿元。而自6月起，新基金的发行规模均突破2000亿元，但

在10月却又回落。截至10月24日，10月的发行规模仅为1274.28亿元。

虽然受“双节”影响，10月交易日相对此前有所减少，但新发基金数量骤降的趋势也同样不可否认。对此，独立评论员周正国表示，公募基金的发行数量以及金额和资本市场的繁荣度有顺周期特征，股市越繁荣，募集的数量和金额则越大。加上10月受假期影响，部分交易日暂停交易，同时股市表现平稳，新基金发行数量有所下降，属正常现象。

正如周正国所说，近期A股表现较此前相对平稳。同花顺iFinD数据显示，截至10月24日，10月以来，上证指数、深证成指和创业板指的涨幅分别为1.86%、1.71%和1.01%。而9月同期，三大股指均下跌，上证指数、深证成指和创业板指跌幅分别为5.08%、6.84%、7.05%。8月同期，上述三大股指涨跌幅分别为2.28%、0.21%、-3.96%。

在股市表现平稳、新基金发行数量骤减的背景下，业内人士又是如何看待基金市场的发展前景的？盘古智库高级研究员江瀚认为：“整体来看，基金发行的市场环境仍相对较好。从消费者端来说，整个投资者群体已经开始认同基金这一理财方式。而从机构端来说，能够通过基金有效地进行市场拓展。从未来的角度来看，基金也将会逐渐成为中国人投资的一种主流方式。整体而言，基金仍有较好的市场发展前景”。

对于未来新基金发行的趋势，周正国预估，市场行情过了繁荣期，在今天的剩余时间里，市场环境都会相对冷静，新基金的发行数量也会有所减缓。