

场景全覆盖 数字人民币冬奥试点冲刺

七大类场景

当前,北京冬奥会各项准备工作迎来最后冲刺,数字人民币北京冬奥场景试点作为数字人民币研发试点和冬奥会筹办工作的重要组成部分,也正稳妥有序地推进。

北京商报记者从央行了解到,目前,在北京赛区,数字人民币受理环境建设工作正加快推进。其中,冬奥组委园区内场景已全部完成,冬奥安保红线内数字人民币受理环境建设与场馆建设同步推进,冬奥安保红线外交通出行、餐饮住宿、购物消费、旅游观光、医疗卫生、通信服务、票务娱乐等七大类场景实现全覆盖。

例如,在交通出行方面,目前已实现通过亿通行App、一卡通App对接数字人民币乘车,并完成轨道交通人工售票窗口和自助机具支持使用数字人民币购票、充值;在购物消费方面,王府井、世纪金源等重点商圈及物美超市等连锁店均已支持使用数字人民币购物消费;医疗卫生方面,已有23家定点医院支持受理数字人民币;文化旅游方面,八达岭长城线下购票场景、故宫内自营文创商店场景、圆明园景区购票及购物场景,已完成数字人民币受理环境建设。

另在张家口赛区,冬奥安保红线内支付场景也已基本全覆盖。其中,已建成场馆的5个支付场景100%落地;未建成场馆的14个支付场景已100%签约,其余30多个在建场景已完成商户100%对接。

此外,冬奥安保红线外各场景也正稳妥推进,交通出行方面,宁远机场、张家口辖属高速公路、加油站全部开立对公钱包;崇礼公交实现数币支付全覆盖;医疗卫生方面,试点地区冬奥定点医院、300余家药店全部实现数币受理功能;签约酒店方面,21家冬奥签约酒店已正式落地数币支付(含在建酒店4家),剩余7家酒店在建中。

不难看出,央行高度重视数字人民币北

随着“冬奥氛围”的迅速升温,数字人民币试点也更进一步。11月23日,北京商报记者从央行获悉,数字人民币北京冬奥试点场景建设已进入冲刺阶段,实现了交通出行、餐饮住宿、购物消费、旅游观光、医疗卫生、通信服务、票务娱乐等七大类场景全覆盖;另在张家口赛区已建成场馆的5个支付场景100%落地。



京冬奥场景试点工作。早在2021年2月,央行成立数字人民币北京冬奥场景试点工作小组,并研究制定数字人民币北京冬奥场景试点建设方案并督促落实建设任务。其中包括北京地区先后开展的多次数字人民币红包试点,此外河北张家口地区也组织开展了数字人民币体验活动,广泛普及数字人民币基础知识,营造数字人民币消费氛围。

易观高级分析师苏筱芮表示,数字人民币冬奥试点取得的进展在预期之内,一方面,作为数字人民币项目中首批试点场景,冬奥试点已多次历经相关测试,积累了不少前期经验;另一方面,冬奥场景作为我国国际形象的展示窗口具备开放、多元的特征,吸引了大批优秀的参与主体先后加入,既共同为冬奥项目的相关工作提供保障,也能够为后续推动冬奥会的顺利举办以及以冬奥场景为契机吸引跨地区、跨国界的用户奠定良好根基。

“全面开花、重点推进”

数字人民币试点场景全面开花,除了冬奥,其他试点地区也在探索新的场景突破。

就在11月23日,海南省政府办公厅发布《海南省金融业“十四五”发展规划》。其中提到,将在全岛全域开展数字人民币试点,探索具有海南自由贸易港特色的数字人民币应用场景,打造数字人民币生态体系。

在深圳,深圳市委副书记艾学峰在2021年度深圳市金融发展咨询委员会全体会议上表示,深圳将在金融改革创新方面积极探索,推动深圳金融中心建设,打造数字人民币国际合作平台,研究设立数字交易平台,探索数字人民币应用及数字资产交易先行先试。

除了新场景探索外,还有数字人民币应用和推广奖励。11月22日,深圳市前海管理局提到,将对数字人民币运营机构在前海试点



跨境应用场景、拓展数字人民币消费场景以及设立数字人民币实验室、数字人民币应用展示中心等应用推广活动给予扶持,对经国家认可开展数字人民币业务的机构给予一次性落户奖励。

“现在试点可以用‘全面开花、重点推进’来概括,既有重点城市和场景的覆盖,又能够在冬奥会等重点场景全面应用。”博通分析金融行业资深分析师王蓬博评价道,一方面,数字人民币在金融领域有明显推动,例如近期证券领域的试点和数字资产交易等,都让数字人民币的应用有了更多的想象空间;另外在重点场景的拓展也开始有了新的更加合理的尝试,比如美团的绿色骑行结合数币的活动,除了红包发放,也通过和自身场景相结合,带动了自身用户的增加和黏性的提高,给后续企业和数币的试点做出了可以借鉴的案例。

苏筱芮则告诉北京商报记者,目前,数字

人民币试点正有序推进,进展态势良好,地方政府积极参与并出台数字人民币相关的发展规划,既可以提升数字人民币在地方经济中所处的战略地位,使得数字人民币能够得到更广泛的普及和运用;也能够促使数字人民币“因地制宜”,与具有地方特色的基础设施、交易场景等进行结合,使得数字人民币为区域经济的发展发挥出更大价值。

从零售试点向外延伸

“全面开花、重点推进”之下,数字人民币试点的应用场景日益丰富,交易规模稳步提升。11月初,央行行长易纲公布了数字人民币最新试点数据,截至今年10月8日,数字人民币试点场景已超过350万个,累计开立个人钱包1.23亿个,交易金额约560亿元。

展望后续,苏筱芮预测,数字人民币将继续稳步推进,在试点地区范围持续扩容的同时,将有更多用户开立数字人民币钱包和使用数字人民币。场景方面,后续类型有望更加丰富,从原先小额零售的试点起,逐步延伸至大额支付、跨境支付等领域。

不过仍有挑战,苏筱芮谈及了四个方面,一是伴随着数币生态中参与主体类型的不断丰富,需考虑如何保障其技术水平,提升信息安全维护能力;二是场景的拓展方面,考虑如何从集团型、连锁型商户向数量更多、范围更广的中小型商户延伸;三是用户留存,需激励用户在不同场景下使用数字人民币并养成相应的支付习惯;四是数币试点不断推进与深化后,一些打着“数字人民币”旗号的网络诈骗开始兴起,应加大用户普及力度,对相应的诈骗行为“打早打小”。

王蓬博则提出,后续有几个点需要加强,比如受理环境建设、完善安全和风险管理机制、健全数字人民币监管框架。同时也需要完善相关市场化的生态机制以及让更多的服务商能够进一步加入到推广的行列中。

北京商报记者 刘四红/文并摄

超13万亿元理财产品迎穿透式监管

理财产品净值化转型接近尾声,产品的穿透式监管也提上日程。近期,信银理财的理财产品端直联系统通过了银行理财登记托管中心的现场验收并上线,成为首家实现理财产品直联的理财公司。北京商报记者11月23日注意到,除信银理财外,中银理财、交银理财、兴银理财、招银理财等多家理财子公司也在直联机构的申请名单中。

首家产品直联理财公司

11月23日,北京商报记者从信银理财处获悉,本次“系统直联”开展过程中,信银理财运营服务部和金融科技部展开合作,确保了“系统直联”按照预定时间上线运行。接下来,信银理财将继续落实监管要求,持续加强与各监管机构的联系与对接,做好各类监管数据报送及统计工作。

产品信息直联只是“系统直联”的一部分。“系统直联”是指银行理财登记托管中心通过制定和发布标准化的系统接口规范,使银行业金融机构内部的理财管理系统与全国银行理财信息登记系统实现直接联网运行。

按照2018年发布的《全国银行理财信息登记系统直联接口工作指引》(以下简称《工作指引》)总体安排,“系统直联”工作将分为两阶段进行,第一阶段是投资者信息直联,第二阶段才是产品信息直联。

从产品信息直联内容来看,银行理财登记托管中心介绍,产品信息直联范围覆盖了理财产品从申报到终止的生命周期全流程登记、投资交易以及底层资产的穿透登记等10个模块,直联要素超500个,对机构整合内部系统、数据治理以及系统开发提出了较高要求。

北京商报记者从银行理财登记托管中心直联工作组工作人员处了解到,最初理财产品信息都是通过银行人工报送相关数据,“系统直联”后,减少了人工报送的压力,银行

准确性,在系统对接时要求会比较严格,例如,系统之间能不能实现相关要素的过滤、相关数据是否是按照登记要求进行报送等。

按照2019年更新的《工作指引》,“系统直联”申请机构的内部系统改造并开发要经历数据抽取、应急功能、系统校验、报文交换、下行报文解析等多个环节,才能进行联调测试、项目验收、上线运行。

刘银平表示,“系统直联”之后,要求理财子公司等披露的信息量较大,对其内部系统、数据整合治理等方面的要求较高。此外,过去理财公司等有一些不规范的行为也需要进行整改,理财公司均上线直联系统还需要一段时间。

那么目前申请机构“系统直联”进展如何?交银理财的相关负责人告诉北京商报记者,截至目前,该公司已完成内部系统的开发测试,正在开展与直联系统的联调测试及验收材料准备工作。招银理财则表示,相关工作正在推进中。

“系统直联”将对理财子公司产生哪些影响?《工作指引》提到,通过“系统直联”,理财信息登记的要求可以有效延伸至商业银行内部系统,落实监管部门“穿透式”管理的要求,从而在根本上提高银行登记信息的质量,促进理财登记工作的规范化和标准化。实现直联后,银行业金融机构一方面实现了自身内部系统的一体化电子管理,相关部门通过整合各业务条线的信息,更好地对理财信息进行管理和登记;另一方面,业务数据实现“不落地”处理,系统间实现无缝连接,有效降低了操作风险、道德风险发生的几率。

银行业理财登记托管中心发布的数据显示,截至9月底,理财公司共获批准29家,21家正式开业,产品存续规模达13.69万亿元,较年中增长36.75%,同比增长2.75倍。若上述申请“系统直联”的理财子公司均完成,意味着超13万亿元理财产品将进行穿透式监管。北京商报记者 孟凡霞 李海颜

监管动刀 保险MGA踩刹车?

保险业管理型总代理模式(MGA)一度被列为鼓励的创新方向,但如今却遭地方监管局叫停。近日,河南银保监局发布《关于规范人身险公司与保险中介机构合作方式的通知》(以下简称《通知》),明确叫停辖区内人身险公司、保险中介机构以“管理型总代理(MGA)”方式进行合作。

河南银保监局称,部分人身险公司与保险中介以“管理型总代理”的名义开展合作,该合作方式涉嫌虚挂保险中介业务,无法实现保险市场对合作中介渠道的有效管理。

根据《通知》,相关机构不得再以MGA模式进行业务合作,双方的合作必须直接签订保险业务代理或经纪协议。存在此类问题的机构,应立即停止新单业务合作,认真开展自查整改工作。相关机构不得再以上述方式进行业务合作。

MGA即管理型总代理,指保险人将其承保权限授权给一家代理人,代理人经授权后代理保险人签订保险合同。该模式的本质是保险市场成熟后产生的进一步细化分工,在保险产品端和保险渠道端之间进行匹配与管理,完善保险生态链中的运营与服务链条。

事实上,MGA模式在日常经营中较为常见。一般而言,头部中介机构因具备流量变现、产品开发等议价能力,更容易拿到独家高佣金的保险产品。而后,头部中介机构可以转包给中小中介机构开展营销合作。

早在2017年,原保监会便表示,要“探索丰富保险中介市场主体层次、探索试点管理型总代理模式,探索团险职业责任保险模式”。

2020年12月13日《互联网保险业务监管办法》颁布,其中最大的利好就是让保险中介有了走向联盟与MGA模式的政策基础。第61条:“征得委托人同意后,保险专业中介机构可将互联网保险业务转委托给其他保险中介机构开展。”

作为国际常见的业务经营模式,MGA模式已“落地开花”。数据显示,目前国内的2600多家保险专业中介机构中,大多数机构

都呈现“小”“散”的状态,一是缺少市场议价能力,二是缺少模式复制能力,三是缺少资本支持能力,部分小而美的机构和个人团队,都只能在较小的经营半径和尺度上运转。

某保险中介机构负责人表示,MGA模式的方向是好的,我国有2000多家保险中介机构,这其中有一部分保险中介机构不完全具备一定的管理能力。因此,MGA模式有存在的价值和必要性。

资深精算师徐昱琛表示,MGA模式犹如一座桥梁,一端连接着各地的中小保险经纪公司,一端连接着管理能力相对较弱的保险公司。这可以使得更多的保险产品通过保险经纪公司去销售,当地的消费者能够获得更多的保险体验。如果中小保险中介机构与保险公司直连的话,会带来昂贵的商务管理成本,其中包括搭建系统等。而通过MGA模式可以节约成本,使得消费者在购买保险时有更多选择。

“然而,在转包业务过程中,保险中介、头部机构很难直接触达一线,并未能及时做好合规管控,易滋生虚列费用等‘造假’行为。对于消费者而言,若投诉情况未得到很好解决,也容易造成品牌声誉风险。”某险企负责人直言。

“保险中介机构不能通过MGA模式来得到保险产品,也就是失去了代理权。规模较小的保险中介机构无法直接签约保险公司,可能会影响到代理人队伍的稳定性,以及投保人之前通过MGA模式购买的保单服务衔接面临考验。”某保险中介公司负责人谈及MGA模式被叫停的影响时说道。

徐昱琛表示,总体来看,叫停MGA模式对当地保险产品供给会带来一定影响,他认为,如果河南省中小保险中介机构本来有合作,对消费者来说有更多的产品供选择,但叫停后,产品供给减少,导致业务员出单难度加大,消费者的选择面也变小了,同时或将影响当地整个保险市场。

北京商报记者 陈婷婷 胡永新