

应用场景突破

数字人民币开启财富管理新格局

本报记者 王柯璇 北京报道

数字人民币应用场景再突破。近日,银行财富管理领域的数字人民币合作动作不断。

日前,工商银行与银河证券官

数字人民币实现基金投资 赎回资金提前一天提现

使用数字人民币投资场外理财产品,利用“支付即结算”的特征,提高资金流转效率,赎回提现提前一天。

随着注册制的全面推行,资本市场迎来了新的发展阶段。当前,我国个人股票投资者已达到2亿,基金投资者达到了7亿。这样一个巨大的财富管理市场,需要更专业和更高效的财富管理服务。

近日,《中国经营报》记者从工商银行了解到,该行联合中国银河证券正式上线“三方存管体系下数字人民币投资场外理财产品”功能,成功实现数字人民币投资基金产品。

据介绍,用户可以在银河证券APP上通过绑定工行数字人民币钱包,使用数字人民币支付下单,购买带有数字人民币标识的基金产品。

据悉,此次银河证券联合工商银行开展数字人民币在证券行业应用的试点工作,初衷是为了保障客户资金安全、防范洗钱等违法交易行为、降低交易成本、提升金融运行效率的目的,以期为投资者提供更便捷、安全、高效、智能的服务体验。近年来,随着试点的深入推进,数字人民币已呈现带动支付生态演变的趋势,不仅明显优化了记账单位功能与支付功能,更大提升支付结算效率。

对投资者而言,使用数字人民

宣其联合申报的金融科技创新试点项目“证券市场数字人民币应用场景创新”正式获证监会批准上线。据了解,该服务的前期体验场景主要应用于投资场外理财产品。

此外,天天基金成功上线兴业

银行数字人民币基金支付功能。该功能上线后,兴业数字人民币钱包用户可以用数字人民币在天天基金APP上购买或赎回基金产品,这也是兴业银行在财富管理行业的首次数字人民币合作尝试。

目前,保险、证券、基金等各类金融业务中,数字人民币都在进行尝试使用,未来数字人民币或将尝试参与跨境交易、境外财富管理业务等。

在此次试点项目中,银河证券创新性设计了三个应用场景,分别是“数字人民币购买付费金融服务”“三方存管体系下数字人民币投购买场外理财产品”“数字理财钱包体系下数字人民币购买场外理财产品”。其中,“数字人民币购买付费金融服务”已成功在银河证券上线。

除此之外,在上海市首批资本市场金融科技创新试点项目中,也有包括国泰君安证券推出的“证券行业数字人民币的创新应用”,东方证券推出的“数字人民币创新应用试点项目”,汇添富基金推出的“基于基金支付体系的数字人民币应用场景创新”以及上海天天基金推出的“数字人民币在基金销售场景下的应用创新项目”。

由于与数字人民币的结合,财富管理行业乃至金融市场的便捷化、智能化、安全性程度将进一步得到提升。

人民币而言,扩大了应用场景,并且这种应用创新产生的示范效应,会加速数字人民币在财富管理行业乃至金融市场的应用推广。同时,由于与数字人民币的结合,财富管理行业乃至金融市场的便捷化、智能化、安全性程度将进一步得到提升,监管成本将会逐步降低。”

同样,冰鉴科技研究院高级研究员王诗强也认为,银行与其他金融机构合作,探索数字人民币在证券、基金等投资领域的应用,对数字人民币推广是一个积极措施,由于股票基金等交易非常活跃,投资者众多,一旦在这些投资领域成功推广使用数字人民币,将大大拓展数字人民币使用范围和使用人数。

受访人士均看好未来数字人民币在投资交易领域的应用。杨海平认为:“数字人民币在投

业内分析认为,数字人民币在安全、便捷、成本和效率方面均有显著优势,未来在投资理财方面的应用场景也将不断拓展。在此背景下,数字人民币将与大财富管理充分融合,相关业务应用加速落地。



视觉中国/图

近日,记者从兴业银行了解到,天天基金成功上线兴业银行数字人民币基金支付功能。该功能上线后,兴业数字人民币钱包用户可以用数字人民币在天天基金APP上购买或赎回基金产品。

“与天天基金的合作是兴业银行银行平台继数字人民币消费贷款场景应用创新后,在数字人民币应用场景上的又一次突破,也是兴业银行在财富管理行业的首次数字人民币合作尝试。”兴业银行银行合作中心负责人表示。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华认为:“通过数字人民币纽带,可以推动银行与其他金融机构优势互补,共同推动部分信息共享、投研合作、财富管理、结算等方面业务发展。”

服务质量。”

王诗强表示:“目前,保险、证券、基金等各类金融业务中,数字人民币都在进行尝试使用,未来数字人民币或将尝试参与跨境交易,境外财富管理业务等。”

此外,随着数字人民币应用的不断深入,业内分析认为,数字人民币将会为财富管理带来新的机会,有望提升财富管理的普惠性。数字人民币能够辐射到网络和偏远条件的支付场景,这将捕获长尾人群的交易行为,弥补支付领域的沟通,为财富管理触达个人创造了更好的条件。从产品投向的角度来看,数字人民币也将提升财富管理的规范性,监管部门能够借助数字人民币的推广和普及追踪实体经济中的微观动态行为,通过大数据分析有效防范整个财富管理过程中的精准风险等等。”

金天表示:“在此之前,各地对于数字人民币在购买保险场景下的应用也有相应探索,未来其有望在保险业务全流程下涵盖更多场景、提高保险公司机构的工作效率和服

银行“反向讨薪”遇阻背后:即期激励与风险滞后冲突

本报记者 杨井鑫 北京报道

近日,一宗银行“反向讨薪”官司引发了市场的关注,也让银行“反

银行“反向讨薪”未果

日前,裁判文书网披露了一则民事二审判决书,涉及某银行天津分行与该行原一位支行行长郑某的劳动争议。

郑某原系某银行天津滨海新区支行行长,于2010年10月入职该行,中途合同到期后又完成续签,新合同期限为2015年10月至2020年10月。

2017年11月,该银行天津分行对郑某作出处理决定,免去其支行行长职务,调入分行资产清收中心担任离岗清收岗位。郑某被免职的原因是,其对支行疏于管理,导致支行存量授信业务普遍存在贷前调查

向讨薪”在制度设计和具体操作上的问题逐渐暴露。

《中国经营报》记者了解,上市银行2022年的业绩报告中,部分银

行年报首次披露绩效薪酬追索扣回的相关数据,而超过一半的上市银行提及了银行该项事宜的相关情况。在银行资产质量的压力下,

因追回绩效而引发的劳动争议正在不断增多,这一现象背后银行业务风险暴露滞后是追回绩效的最大障碍。

不到位、评估报告虚假、贷后管理不尽职等问题。

2020年10月,郑某与银行的劳动合同到期,但是银行在2021年6月才对郑某作出开除决定,理由是:其作为支行行长管理不善给支行造成损失,担任离岗清收岗位后又无清收成效,并称郑某在2020年11月至2021年6月期间持续旷工。

银行开除郑某的同时,还决定对其发生违规行为的年度(2013年至2016年)绩效薪酬进行全额追索,共计70.67万元。

针对2013年至2016年的绩效薪

酬全额追索,银行在2021年才向法院起诉,这期间的时间已超过5年。同时,银行对郑某发起绩效薪酬全额追索时,郑某已经处于合同到期离职7个月状态,一审和二审的法院均未对银行的追索请求予以支持。

目前大部分银行都有绩效薪酬延期追索扣回制度。2020年10月,中国人民银行发布的《商业银行法》(修改建议稿)要求,商业银行应建立科学合理的薪酬、绩效考核等激励约束机制,并建立与本行风险水平相适应的薪酬延期支付和追索扣回机制。

2021年年初,《关于建立完善

银行保险机构绩效薪酬追索扣回机制的指导意见》发布,就追索扣回的适用情形、追索扣回比例、工作程序、责任部门、争议处理、内部监督及问责等提出明确指引,其中第十三条规定:“离职人员和退休人员适用绩效薪酬追索扣回机制。”

2023年,部分上市银行发布2022年年报时首次披露了绩效薪酬追索扣回的相关数据。招行2022年共有2876名员工被追索扣回绩效薪酬,总金额5824万元;渤海银行、九江银行去年绩效追索扣回总金额分别为1760万元、163万元。

该地方银行人士称,此前银行在业绩考核上缺乏风险补偿意识,表现在激励上“当期兑现”,导致了“利益即期回报个人,风险隐患留给银行”的尴尬局面,这也是建立绩效延期发放和追索扣回制度的原因。

该地方银行人士介绍,银行一线员工由于绩效下发的轮动,基本每年

会拿到前三年的部分绩效奖励,整体上收入保持一个稳定状态。“即使是员工要离职,银行不会将绩效一次性结清,也不会扣发绩效,而是按时下发。这也就是说,员工换单位之后,可能在现工作银行是没有绩效的,但是原工作银行的绩效照常发。”

据了解,目前大多数银行的绩效

银行“垂涎”直播供应链 风控能力迎考

本报记者 郝亚娟 张荣旺
上海 北京报道

蓝海,从目前来看,银行基本以间接方式参与直播电商供应链,直接参与较少。

《中国经营报》记者采访了解到,直播垫资业务的需求基数大,且呈现出周期短、借款频繁、额度大小不一等特征,这对银行的风控提出挑战,也是相关业务落地的难点。

轻资产模式难授信

直播供应链金融是指通过互联网、金融科技等手段,为直播行业中参与的各个环节提供资金流动支持和产品服务,以提升供应链金融服务的效率和质量。从银行参与的情况来看,主要围绕直播电商做了一些相关金融业务。

记者注意到,建设银行借助“善融商务”平台,推动产销对接机制,拓宽销售渠道,对接企业、个人客户,通过源头采购,形成农产品的全场景供应链服务。

公开资料显示,苏州银行针对直播电商推出“直播贷”产品,在客户得到授权后应用RPA机器人自动抓取商户经营信息,定期同步商户经营流水,实时监控平台账户状态,获取直播订单和物流进程信息,并通过大数据信用体系严格把控风险。

沂水农商行推出“直播电商贷”,不以资产、负债、收入和支出为授信,以客户粉丝数、上一年度营业额、当年累计营业额、一定周期直播押款额度等确定贷款授信额度,最高可达月均营业额的10倍。

信用卡行业专家葛亮表示:“银行参与直播电商供应链主要有两种方式,一是直客形式,即直接为MCN主播、电商平台主体提供融资服务,该模式考验银行核心风控和运营能力;二是间接形式,即通过保理、助贷平台间接为直播产业链相关主体提供融资服务,仅作为资金方介

和信誉状况,从而为商家(中小企业)提供信用贷款。

“由于银行掌握商家平台交易的信息有限,且无法判断商家提供的数据的真实性,一般很少直接为商家提供融资服务。因此,银行一般是与电商平台、智能风控机构合作,利用电商平台对商家的信息优势,以及资金掌握情况,参与直播电商供应链金融服务。”冰鉴科技研究院高级研究员王诗强向记者分析。

构建大数据风控模型

“目前直播已经成为电商市场常态化的营销方式与销售渠道,但直播电商行业进入快速发展的时间不长,传统金融机构对于行业了解不够深入,在授信政策、风控模型方面尚未形成成熟方案,难以为行业提供有效的融资支持。”葛亮坦言。

厚雪研究首席研究员于百程认为,在电商金融中,商户的日常经营数据主要在电商平台中,平台对商家的经营状况和信誉也有评级。基于商户的融资需求,一般淘宝等电商平台在经营系统中已经提供了订单融资服务,动态按需使用,此类融资产品往往是平台与银行等金融机构合作,比如淘宝平台的网商银行订单贷。因此,在此类业务中,银行在进行风控时,可基于商户的日常运营数据和订单状

况来评估信用和贷款额度,比如经营稳定性、订单退货率、商家诚信度等,并通过银行对公账户进行资金管控。

陆岷峰也在上述文章中指出,直播电商是新零售一种带有极大成长性的销售模式,其所形成的供应链会随着直播电商的快速生长而得以进一步壮大,直播电商供应链业务将在整个供应链经济比重中直线上升,由此对直播电商供应链金融必然产生强烈的需求。而直播电商供应链与传统的供应链是有较多的不同点,简单地用传统的供应链金融理论来指导直播电商供应链显然会水土不服。

那么,银行如何参与直播电商供应链金融?王诗强告诉记者,当前,电商金融主要是基于大数据进行风险评估,主要是利用大数据风控模型,分析电商平台入驻商家的商品销售数据以及商家股东资质、企业社保税收入缴交等,来判断企业的还款能力

“风险滞后”障碍

“对于银行一线员工来说,绩效工资在收入中的占比很大,也就是与业绩挂钩,这也是对于员工的激励。但是,这种激励回报并不是当年全部拿到手,而是会分为三年下发。”一家地方银行人士表示,这也是为了保证业务的稳定和不会暴露风险导致损失。

发放均采取三年下发,一旦业务出现风险造成损失,涉及相关业务的条线人员均会在绩效奖励方面有扣罚;同时,信贷等业务的风险还有信贷员责任制或终身责任制,即“谁发放的贷款谁负责”,一旦出现坏账,则会被银行调岗专门负责清收。

下转 B7