

金融科技“监管沙盒”试点应用出炉 金融科技企业携持牌机构“入盒”将成趋势

■本报记者 李冰

我国在构建金融科技监管基本规则体系方面又迈出关键一步。

1月14日晚间,中国人民银行营业管理部发布《金融科技监管试点应用公示(2020年第一批)》公告,对6个拟纳入金融科技监管试点的应用向社会公开征求意见。

《证券日报》记者注意到,首批拟入选应用以产品形式居多,涉及物联网、人工智能、大数据等技术在金融领域的应用。此外,纳入试点的机构大多为持牌类机构,也不乏有持牌金融机构与金融科技企业合作的项目“入盒”。

中国民生银行研究院研究员李鑫对《证券日报》记者表示:“对于金融科技企业与持牌机构的合作‘入盒’,要明确金融科技本质是金融,这一点至关重要,金融科技企业可以提供技术支持、技术解决方案等方式加强与金融机构合作参与金融科技创新。”

首批拟试点项目 聚焦大数据与区块链

早在2019年12月23日,人民银行营业管理部会同相关部门组织召开北京市金融科技监管试点启动会,会上营业管理部介绍了试点工作方案并对试点工作进行了部署,至此试点工作正式启动。时至2020年1月14日,首批试点的6个创新应用向社会公示。

苏宁金融研究院院长助理薛洪言对《证券日报》记者表示,“沙盒试点的目的,是在强监管的环境下为金融科技创新项目提供一定的政策豁免,解除金融科技创新的后顾之忧,同时通过事先的制度安排,充分保障金融消费者合法权益,更好地实现金融创新、合规监管与金融消费者保护的动态平衡。”

根据中国人民银行营业管理部披露的名单,第一批拟纳入试点应用包括:基于物联网的物品溯源认证管理与供应链金融、微捷贷产品、中信银行智令产品、手机POS创新应用、AIBankInside产品、快审快贷产品等6项。多为持牌金融机构,主要聚焦物联网、大数据、人工智能、区块链、API等前沿技术在金融领域的应用,涵盖数字金融等多个应用场景,旨在纾解小微企业融资难融资贵问题、提升金融便民服务水平、拓展金融服务渠道等。涉及的试点单位包括工商银行、农业银行、中信银行、百信银行、宁波银行、中国银联、度小满、小米数科、京东数科、携程等。

根据各创新应用说明书来看,工商银行的创新应用名称为基于物联网的物品溯源认证管理与供应链金融,是基于物联网技术采集产品的全生命周期特征数据,不可篡改地记录在区块链上,实现产品全链条质量管控与信息透明。

宁波银行的快审快贷产品,主要采用大数据、人工智能等技术,解决不同主体融资过程中的信息不对称问题,实现信贷智能管理,助力纾解小微企业企业融资难融资贵问题。

农业银行的微捷贷产品则是运用大数据、人工智能、移动互联网等技术,实现信贷业务与金融科技融合,缓解小微企业融资难、融资贵等问题。预计到2020年末,微捷贷贷款客户达到15万户,贷款余额不低于1000亿元。

中信百信银行试点的AIBankInside产品主要运用分布式微服务、API、大数据、AI技术,通过API形式开放金融服务。采用无侵入的连接方式,让各场景方均可在不改造现有系统架构的情况下获得“即插即用”金融服务。

中国人民银行营业管理部公示称,试点项目代表了目前我国金融科技发展的主流方向和先进成果,具有技术先



王琳/制图

进、场景普适、示范性强等特点。

西南财经大学普惠金融与智能金融研究中心副主任陈文对《证券日报》记者表示:“首批入盒项目都是持牌金融机构的创新项目,体现当下的政策导向。而部分项目中有金融科技公司的身影,传递的信号就是科技和金融的融合仍是未来趋势,但绝非科技企业游离在监管之外的无序创新,而是有牌照依托的合规创新。”

金融科技企业携持牌机构 联合试点将成趋势

值得关注的是,上述6项创新应用中,有2项创新应用是持牌金融机构与金融科技企业合作的创新项目。

其中,中信银行智令产品的试点单位是中信银行、中国银联、度小满及携程等4家机构合作创新;而手机POS创新应用则是中国银联、小米数科、京东数科等3家机构合作创新。

创新应用说明书显示,中信银行智令产品将利用支付标记化、大数据、API等技术,打造新型金融服务模式,预估用户规模1000万,服务渠道主要为中信银行手机银行。

在中国银联、小米数科及京东数科

联合申请的应用为手机POS创新应用主要是面向小微企业、“三农”领域等商户,以移动小额收单为重点应用场景。具有部署成本低廉、易用性好、适应性强等特点。

度小满金融相关负责人对《证券日报》记者介绍称,该产品有两大优势:一是充分便捷,有利于支付机构、商户、银行APP快速统一绑卡;二是在绑卡及推送过程中传递全部以隐去部分的方式或单向加密,避免了传输过程中的泄露风险,更加符合监管对用户敏感信息的存储要求。

薛洪言坦言,就现阶段而言,中国版沙盒监管最大的特色是只对持牌机构开放,且试点阶段入围的基本为大型持牌机构。“科技企业进行金融相关的技术和模式创新,必然涉足金融场景,需要与持牌机构合作来解决合规问题,所以,未来金融科技企业携持牌机构联合试点会成为趋势。”

陈文预计,未来金融科技企业和金融持牌机构的合作创新将成为趋势。他指出,在这个过程中,赋能金融持牌机构的金融科技企业未来是否推动持牌化或者白名单式管理,进而强化金融持牌机构对于合作金融科技的合规性把控,从事先防范的角度降低创新风险等问题仍然值得关注。

互联网保险监管加码 多家持牌保险机构为违法往事埋单

■本报记者 冷翠华

没有取得业务许可资格的机构开展保险业务要受到处罚,同时,持牌机构与不具备资格的第三方平台合作,同样要受到处罚。近期,保险监管机构发布的几起处罚公告表明,其正在加大对互联网保险的监管力度,不仅第三方平台要确保合法经营,持牌机构在选择合作伙伴时也要小心,否则将同样“罚你没商量”。

《证券日报》记者注意到,无论是仍在征求意见的《互联网保险监管办法(征求意见稿)》,还是部分地方监管机构的有关通知,都在强调持牌、人员持证的重要性,第三方平台必须重新作出发展路径选择。

双边惩罚 既往也咎

即使相关机构现在已拥有保险代理或经纪业务许可证,但在其尚未获得许可证时从事的保险业务,也同样逃不过监管部门的处罚。

1月14日,浙江银保监局公布行政处罚信息显示,杭州凡声科技有限公司(简称“凡声科技”)因非法从事保险中介业务,被没收违法所得97.67万元,同时罚款97.67万元,为违法收入的1倍。

凡声科技是互联网保险平台多保鱼的运营主体,目前已经取得了全国保险经纪牌照,此次被处罚的事由发生在其尚未取得牌照之前。

根据《中华人民共和国保险法》,保险代理机构、保险经纪人应当取得保险监督管理机构颁发的经营保险代理业务许可证、保险经纪业务许可证。同时,擅自设立保险专业代理机构、保险经纪人,或者未取得经营保险代理业务许可证、保险经纪业务许可证从事保险代理业务、保险经纪业务的,由保险监督管理机构予以取缔,没收违法所得,并处违法所得1倍以上5倍以下的罚款;没有违法所得或者违法所得不足5万元的,处5万元以上30万元以下的罚款。

值得注意的是,不仅互联网保险平台受到处罚,也有保险经纪公司受到行政处罚。1月9日,江苏银保监会发布的处罚信息显示,上海汇中保险经纪有限责任公司江苏分公司被处罚款10万元,原因则是其与互联网金融公司灵犀金融合作开展保险销售业务,而彼时灵犀金融并不具有合法的保险代理或经纪业务资质。

具体来看,2018年8月份至2018年11月份,由灵犀金融将有投保车险需求的客户信息提供给汇中保险经纪,汇中保险经纪收到保险公司支付的经纪费后,以“技术服务费”名义转账支付给灵犀金融。该项处罚针对的上述业务往来涉及保单690份,保费105.23万元,经纪费收入20.20万元,

汇总保险经纪向灵犀金融支付技术服务费19.86万元。

“上述利用业务便利为其他机构牟取不正当利益的行为,违反了《中华人民共和国保险法》第一百三十一条第(八)项的规定,根据《中华人民共和国保险法》第一百六十五条的规定,对汇中保险经纪处10万元罚款。”江苏银保监局表示。

在此之前的2019年5月6日,灵犀金融已经因未取得经营保险经纪业务许可证从事保险经纪业务,被浙江银保监局没收违法所得61.03万元,并处罚款61.03万元。

由此可见,保险监管部门正在加大对互联网保险的监管力度,处罚对象不仅包括互联网平台,也包括持牌机构,这也意味着保险经纪公司或保险经纪公司在选择合作对象时,必须谨慎查看其相应资质。

第三方平台路在何方?

近年来,我国互联网保险业务高速发展,第三方平台和保险机构的合作也十分广泛,在推动保险的普及和创新的同时,也带来了诸多问题,互联网保险投诉量连续增多。对此,银保监会已多次对《互联网保险监管办法(征求意见稿)》(以下简称《办法》)征求意见,拟进一步规范其发展。

最近一次征求意见是在今年1月初,主要征求保险中介机构的意见。上述《办法》延续监管态势,强调“机构持牌、人员持证”,厘清业务和监管边界,防控风险与鼓励创新并举。同时,《办法》要求客户投保页面必须属于持牌机构自营平台,全面加强保险机构“法人意识”和自律能力。

目前上述《办法》尚未正式发布,北京银保监局已经先行一步,其在去年10月份发布的规范互联网保险业务的通知中明确指出,保险机构与第三方网络平台开展互联网保险业务合作有三“不得”,包括平台不得进行保费试算、报价比价等销售行为,不得代收保费等。同时对销售人员管理、服务费支付等进行了规定,保险机构不得向第三方支付或变相支付保险销售佣金。

业内人士表示,目前,保险机构合作的第三方网络平台上,有不少是依托微信公众号等载体的自媒体,其主要功能是通过比价、宣传等方式吸引消费者,形成流量,促进产品销售,平台的主要收入正是来自保险机构的佣金。随着监管政策的趋严并落地,对于第三方网络平台而言,基本只有两条出路,一是申请或者收购相关牌照,二是只进行纯粹的产品展示和说明,但在诸多限制条件下,这种表层合作估计难为其带来理想的盈利,平台必须重新作出发展路径选择。

银行理财“春节模式”提前开启 高收益产品需拼手速“秒杀”

■本报记者 彭妍

临近春节,年终奖到手,手里的钱如何“过节”最划算呢?其实这一问题,银行早已为你“操碎了心”。

近日,《证券日报》记者走访了北京地区多家银行网点发现,“春节专享”产品已经出现在中小银行理财名单中,其中不乏5%以上的高收益产品。有的银行虽然没有推出春节专属理财,但是推出了限时又限购的高收益理财产品,一经推出就遭到投资者“哄抢”,成功买到需要“拼手速”。

春节专供理财年化收益超5%

近日,《证券日报》记者走访了北京地区多家银行网点发现,绝大多数银行理财产品预期年化收益率均在3%-4%之间,“春节专享”产品的预期年化收益率诚意十足,绝大多数在4%以上,最高可达5%以上。

以某股份制银行网点为例,该网点的理财经理告诉记者:“近期我行发行

了5款‘新年特别款产品’,期限在35天-6个月不等,起投金额为1万元和15万元,其中有3款产品的预期年化收益率为5%(含)以上,其他普通的理财产品年化收益率均在3%-4%之间。”

在另一家股份制银行网点,记者查看银行的理财产品宣传单发现,临近春节,高收益率产品全部为“专享”产品,由于起购金额不同,预期年化收益率在4.22%-4.41%之间,而普通的理财产品预期年化收益率在4%-4.26%之间,低于专享理财产品。例如,一款投资期限为232天的“小年特供”产品,起投资金额为20万元,预期年化收益率4.27%。

据上述银行人士介绍:“近期理财产品收益率持续走低,‘专享’产品受到投资者青睐,额度非常紧张。”

在另一家股份制银行网点,客户经理对记者表示,该网点近期推出了一款春节专属理财,期限为35天,预期年化收益率为4.5%,比新客理财的收益还要高一些,1月19日-1月20日限时发售,而且新资金需要提前三天进行预约以及

验资。他还补充道:“好的产品要靠抢,提前预约会好一点。”

另外,《证券日报》记者在走访调查中也发现,部分银行目前尚未开放节日专属理财产品申购,但会在近几日陆续开放。也有部分人员表示,今年是资管新规过渡期的最后一年,所有传统型的产品目前均下调收益和发行额度,春节前不一定会有节日专属理财发行。

高收益产品限时又限购

虽然有的银行目前没有推出春节专属理财,但是推出了高收益理财产品,其中部分产品收益率最高可达5.4%,一上线就被“秒杀”。

“我行理财子公司发行的一款理财产品一上线,1分钟就被抢完了。”某股份制银行的客户经理告诉记者,“该款产品的期限为5年期,业绩比较基准为5%-5.4%,有认购成本费,刚开始放了10亿元额度被抢完,随后又放了5亿元额度,在当天上午也售罄了。”

“目前高收益的产品很吃香,有的

产品上线1分钟就被抢购一空,大家都在抢着买,有不少投资者在盯着他人撤单后空出来的额度。”上述银行理财经理对记者表示。

在某城商行网点,前来购买理财产品的张女士告诉记者:“现在理财产品的收益率逐渐下降,如果有高收益理财产品,我会让理财经理第一时间通知我。而且我经常关注理财经理的朋友圈,因为他们经常会在上面发一些理财优惠信息。”

在走访中,银行理财经理对记者说的最多的一句话是,“现在大家都知道银行理财产品收益率一直在下降,只有有收益较高的产品发行,银行不用多做宣传就被抢购一空。”

不过也有银行业内人士提醒投资者,部分银行在春节前夕发售的理财产品可能会在节后加息,投资者在购买理财产品时要将可能存在的“资金站岗”问题考虑在内。另外,年末不同机构不同类理财产品依次登场,建议大家尽量选择一些优质的平台,因为资金的安全比收益更重要。

菜籽粕期权今日亮相 成郑商所近三年第5个上市期权工具

■本报记者 王宁

1月16日,菜籽粕期权在郑州商品交易所正式挂牌交易,成为期货市场2020年上市的首个新工具,也是继白糖、棉花、PTA和甲醇等期权后郑商所上市的第5个期权品种。

业内人士表示,菜籽粕期权的上市标志着郑商所在增强服务实体经济能力、健全期货市场品种体系、满足市场多元化风险管理需求等方面又迈出了重要一步。

郑商所相关负责人向《证券日报》记者介绍称,白糖、棉花期权上市以来市场运行平稳,市场各方参与积极,功能作用得到有效发挥;PTA、甲醇期权上市近满月,运行态势稳健。

专家分析称,菜籽粕期权上市后,将更好地促进我国油脂油料产业发展:一方面,上市期权有利于进一步完善菜籽粕价格形成机制,提高价格发现效率;另一方面,有利于提升相关企业的风险管理水平,增强产业高质量发展能力。

此外,上市菜籽粕等重点领域的特色农产品期权品种,有利于“保险+期货”试点推广,促进订单农业发展,帮扶农民稳收增收,维护油脂油料市

场稳定。

场内场外市场韧性持续增强

2019年郑商所共上市3个期权品种,成为国内上市期权数量最多的期货交易所,建设丰富品种工具体系的步伐不断加快。郑商所相关负责人介绍说,白糖、棉花期权在促进标的期货市场平稳运行、发挥功能等方面的积极作用日益显现。

以白糖期权为例,实证研究结果显示,白糖期权上市以来,白糖期货价格异常波动情况显著减少。主要是因为白糖期权为投资者对冲期货头寸部位的风险提供了新工具,一定程度上缓解了极端行情时市场的恐慌情绪,减少了投资者的非理性交易行为,充分体现了期权作为期货“再保险”的功能。如2019年1月21日,SR1905期货合约出现涨停板单边市。

随着期权市场培育深化、流动性增加,更多期权对冲、期权行权以及期权与期货跨市场套利交易,有助于标的期货近月合约活跃和连续合约活跃。同时,该负责人介绍,从郑商所已上市期权运行情况来看,期货近月合约和连续合约活跃也带动了期权市场客户参与近月及非活跃期权合约交易,如白糖和

棉花期权1911系列合约到9月份已成为主力合约,成交占比均达20%以上。

更为重要的是,从白糖期、现货价格周期性波动趋势来看,特别是在白糖期权上市以后,白糖期货“削峰填谷”、熨平现货价格波动幅度的引导作用日益显著。

数据显示,2019年郑商所期权市场规模不断扩大,截至去年年底,全年期权累计成交1060.2万手,较2018年459.3万手增长130.8%;郑商所期权开户数较2019年初增长了478.9%,其中法人参与数为1690户。法人客户成交和持仓占比分别为64.0%和50.3%。

期权市场迎接更大发展

据介绍,截至去年年底,郑商所已上市期权品种共计35个月份、1136个合约到期,各月份(含主力月份和非主力月份)到期日行权业务开展顺利。期权行权效率保持较高水平,客户行权、放弃选择操作适当;会员对客户期权到期日提醒、行权资金检查、批量放弃等业务操作正确;交易所端到期日自动行权及放弃处理、结算顺畅。

郑商所在期权合约研发过程中,借鉴国际市场惯例,结合我国期货市场实

际及已上市期权运行经验,充分考虑品种特点,力求科学设计合约规则,做好市场风险防范。

在提升市场监管效能方面,该负责人介绍,郑商所市场监管系统采用期货、期权一体化设计,针对期权风险特点,建立期权价格预警体系、分会员、分客户对期货、期权持仓进行实时监控,防范市场操纵风险。目前,郑商所正在建设新一代监察系统,将运用现代数据分析技术,进一步提升期货、期权一体化监控水平。据了解,郑商所持续优化技术系统,郑商所技术压力测试和期权仿真交易表明,交易、结算、风控、监控、通信等技术系统模块功能均能满足更多品种期权上市需要。

该负责人表示,下一步郑商所将持续开展期权知识培训,进一步创新教学方式,更好地满足市场期权人才需求。做好产业企业的期权深度实务培训,持续组织期权讲习所,充分发挥“产业基地”企业以“点带面”效果,带动更多产业链企业利用期权管理风险。在确保已上市期权品种的平稳运行的同时,持续优化规则制度和技术系统,积极推动动力煤等更多期权品种研发上市,努力建设更加规范、透明、开放、有活力、有韧性的期货市场。

首家外资控股险企今日开业 “洋鲶鱼”有望丰富国内保险生态

■本报见习记者 余俊毅

1月16日,中国首家外资独资保险控股公司——安联(中国)保险控股有限公司(以下简称“安联中国”)正式开业,这是我国第一家新设立的外资保险控股公司。

中国社科院保险与经济发展研究中心副主任王向楠在接受《证券日报》记者采访时表示:“目前中国保险投资政策已经较为宽松,产品监管也会加快市场化,加之科技全面赋能保险业,保险市场的固化和同质化情况在改善。取消外资公司限制,不仅外资保险公司会从中受益,也会加快我国保险市场险种和投资风格完善的进程。”

银保监会官方信息显示,自2020年1月1日起,已正式取消经营人身保险业务的合资保险公司的外资比例限制,合资寿险公司的外资比例可达100%。这标志着,从今年开始,外资独资的保险公司可以正式进入中国市场,成为我国资本市场的重要成员之一。

1月9日,中国保险行业协会披露了友邦保险“分改子”的详细方案,友邦保险有望成为我国首家外资独资寿险公司:1月16日,中国首家外资独资保险控股公司——安联中国正式开业;此外,招商信诺资产管理有限公司(简称招商信诺资管)也已获批筹建,将成为我国第4家外资保险资产管理公司。在此之前,工银安盛资产管理有限公

和中信保诚资产管理有限公司相继获批筹建,且均在2019年开业。

王向楠认为:“外资加快布局我国保险市场会带来更激烈的竞争,主要是因为市场上的供给主体有所增加,外资保险公司对高端客户的吸引力更强。除此之外,外资保险在非车险领域的技术优势更强、投资能力更加突出。”

安联中国的研究表明,中国将继续引领全球保险市场的增长,在未来10年,中国的保费规模每年将保持14%左右的增速。在新的一年里,外资保险机构加速落地中国将会进一步改变我国保险行业环境,搅动保险市场。

可比数据显示,去年上半年,外资保险公司实现原保险保费收入1722.12亿元,同比增长44.79%。这一数字也是2015年以来新高。

除了同比增速创新高,外资保险公司的保费增速也继续远超过中资同业和保险行业增速。

随着股权比例限制的放开,外资险企有望迎来更广阔的发展空间。

王向楠对《证券日报》记者表示:“今年外资保险机构在中国投资的热潮会持续下去,因为中国保险市场的潜在规模和增长率是外资母国及其他主要投资地区中难以比拟的。中国保险业开放力度大,几年来积蓄的力量在释放。与此同时,中国保险产品 and 市场行为监管也在不断改善,外资公司的技术优势和数据经验更容易发挥。”