

## 陶然论金

我国数字人民币的创新探索正不断深入。中国人民银行发布的《中国数字人民币的研发进展白皮书》显示,截至6月30日,数字人民币试点场景已超132万个。

当前,数字人民币在“10+1”等不同城市进行探索,多数以发红包的方式吸引参与者,未来需更加深入拓展应用场景,在现有的“衣食住行”里做更广泛的发掘和覆盖,强化消费者使用数字人民币的主动性和积极性。最近面向九大试点地区居民免费发放数字人民币骑美团单车,就是从“行”的角度对数字人民币的应用场景做了一次深入挖掘。

就进一步拓展场景来看,现有区域测试也带来了具有价值的思考。首先,不同的城市可以利用数字人民币实现场景错位发展。如国际化程度高的城市可探索跨境消费场景,中西部城市可探索在农林牧场景的应用,海洋经济发达地区则可探索在海运物流和石油贸易等方面的应用。其次,数字人民币的试点大多是区域性活动,但数字人民币作为现金的补充,在试点到一定阶段时需要体现现金的普适性和通用性,因此探索跨区域的钱包与支付场景互通,则是重要方向。此外,数字人民币在B2B、对公结算和跨境支付等方面想象空间巨大。如辽宁省大连市两家燃油贸易企业通过数字人民币支付方式在航运产业数字平台——海联商城上完成了一笔燃油交易的结算业务,成为首笔B2B平台数字人民币结算应用。

在推动场景深入的同时,除了让消费者们对数字人民币有更感性的认识,也需要加强知识普及与教育。消费者可能更关心两个问题:一是使用数字人民币的安全性;二是在应用当中有没有新特色。从测试中不难发现,数字人民币在技术与管理的普适性还是比较高的,而且还能看到双离线、支付即结算这样的方式,使得在某些网络不好的特定场景当中,其应用更方便。而且,未来的可编程性也是值得发掘的特色,也就是说,将来使用数字人民币,不仅是简单的支付行为,更是在合规条件下,在特定场景、特定时间,按照约定的条件可进行某种支付活动。这有可能给消费者带来一些更丰富的体验,特别是对于喜欢全新数字生活的年轻人来说。

还应看到,虽然数字人民币未来的应用场景将越来越多,但即便全面落地,短期内可能也不会带来大规模改变。因为从技术角度出发,数字人民币对于用户支付便利性上提升有限,在用户体验上与第三方支付基本相同。但由于在反洗钱、跨境支付、数据主权等方面的潜在价值,其长期发展潜力仍然值得期待。此外,无论是原有电子支付工具还是数字人民币,完全替代纸币的可能性不大,未来更多可能是共存发展。

(作者单位:中国社会科学院国家金融与发展实验室)

本版编辑 祝惠春 彭江 美编 高妍

## 养老理财来了,你我如何选择

本报记者 郭子源

## 财金观察

近日,社会期待已久的“养老理财产品试点”正式开启。中国银保监会对外发布《关于开展养老理财产品试点的通知》(以下简称《通知》),选择“四地四家机构”,即工银理财在武汉和成都、建信理财和招银理财在深圳、光大理财在青岛开展养老理财产品试点。

其中,招银理财养老理财产品即将在深圳首发。“招银理财将在监管的指导下,进一步完善、丰富养老理财产品,为推动我国养老保障体系建设贡献力量。”招银理财首席产品官邓福湘说。

那么,此次开启“养老理财产品试点”有何意义?究竟什么是“养老理财产品”?你我又将如何选择?

## 推动“第三支柱”养老

随着我国人口老龄化程度进一步加深,现有养老保障体系的平衡问题也愈发凸显,集中表现为“第三支柱”作用尚未充分发挥,“第三支柱”养老金融产品供给不足。

当前,我国老年人口比例上升较快,老龄化已成为今后一段时期我国的基本国情。根据第七次全国人口普查数据,60岁及以上人口占比已达18.70%,与2010年相比上升5.44个百分点,其中65岁及以上人口占比为13.50%。

“20世纪90年代以来,我国已经开始探索建立现代化的多支柱养老保障体系,目前已初步建立起‘三支柱’养老保障体系。”郑福湘说,即以基本养老保险为代表的“第一支柱”、以职业养老保险为代表的“第二支柱”和以个人养老保险为代表的“第三支柱”。

然而与国际发达市场的成熟养老保障体系相比,我国养老保障体系仍面临一些挑战。为此,“十四五”规划纲要明确提出,要实现基本养老保险全国统筹,发展多层次、多支柱养老保障体系。

“我们实现基本养老保险全国统筹已具备了较好基础,但是,以企业年金、职业年金为补充的‘第二支柱’,以及以个人储蓄性养老保险和商业养老保险为补充的‘第三支柱’仍发展不均衡。”招商银行养老金融部总经理王兴海说。

王兴海表示,当前我国企业年金覆盖面偏小,即便把正在全面启动的机关事业单位职业年金算进来,“第二支柱”已覆盖的人群总数也不超过7000万人,远未达到缓解基本养老保险压力的预期作用。

正因为“第二支柱”“第三支柱”不足,我国居民仍倾向于“买房养老”。但是,以房地产为财富主体的模式并不能有效应对人口老龄化,我国居民需要在财富结构、养老金储备等方面做出进一步调整。”泰康资产管理有限责任公司养老金融理财部负责人阎大鹏说。

## “养老理财”有何不同

由此可见,推进“第三支柱”养老保障体系建设意义重大且势在必行。此次养老理财产品试点正是丰富“第三支柱”养老金融产品供给的重要尝试之一。

“开展养老理财产品试点,是银行业、保险业坚持以人民为中心的发展思想,深化金融供给侧结构性改革,稳步推进养老金融改革发展的的重要举措。”银保监会相关负责人说。

具体来看,试点期限为一年;在试点阶段,单家试点机构养老理财产品募集资金总规模限制在100亿元人民币以内。

为了确保试点工作稳妥、有序开展,《通知》要求四家试点机构做好产品设计、风险管理、销售管理、信息披露和投资者保护等工作,严格按照理财业务的现有制度和养老理财产品的试点要求,确保相关业务审慎合规,守住风险底线,保障养老理财产品稳健运行。

同时,要坚持正本清源,持续清理名不符实的“养老”字样理财产品,维护养老金融市场良好秩序。

“养老理财产品有三大特点。”银保监会上述负责人说,一是要符合长期养老需求,二是要符合生命周期特点,三是要采用稳健的资产配置策略,其目的是拓宽居民的财产性收入渠道。

郑福湘表示,养老理财产品投资策略稳健、风控管理审慎、功能设计精细,针对不同年龄阶段、不同风险收益偏好的投资者做出差异化的投资安排,有助于投资者“早筹划、早布局”,相信养老理财产品将成为我国养老保障“第三支柱”的重要组成部分。

►今年以来,兴业银行台州分行在当地监管部门指导下,致力发展普惠型养老金融。目前,该行已服务中老年核心客户超2万人。图为该行工作人员(左一)向银发客户赠送福袋。李 菁摄(中经视觉)



局”,相信养老理财产品将成为我国养老保障“第三支柱”的重要组成部分。

基于以上特点,养老理财产品的投资期限也较长,主要投资方向是符合国家战略和产业政策的相关领域。

“一方面,这有助于培育投资者形成‘长期投资长期收益、价值投资创造价值、审慎投资合理回报’理念,满足人民群众多样化养老需求。”银行业理财登记托管中心相关负责人说,另一方面,这也有助于为社会经济发展的长期融资需求提供长期稳定的投资资金。

## 投资者需要“三注意”

相较于已有的商业养老保险产品,为何此次要选择商业银行理财子公司来拓展养老投资渠道?

“与其他金融机构相比,银行理财参与养老金投资具有先天优势。”郑福湘表示,第一,银行服务的个人客户广泛,能够有效拓宽养老产品的覆盖面;第二,经过多年实践,银行理财团队具备宏观经济研判以及大类资产配置能力,能够为养老产品带来长期稳健的收益。

“下一步,银保监会及试点地区银保监局将加强对养老理财产品试点工作的监督管理,及时对试点工作进行评估和经验总结,为推动理财公司更深入地服务多层次、多支柱养老保障体系建设,促进全体人民共同富裕创造良好条件。”银保监会上述负责人说。

那么接下来,投资者应如何根据自身实际情况选择适合自己的养老理财产品?多位业内人士介绍,需重点考虑三大因素。

一是要考虑自身养老需求,判断是否需要长期养老投资;二是要考虑自身的资金情况,选择适合自己的投资方式;三是要结合自身风险偏好关注养老理财产品的风险收益特征,选择风险情况相匹配的养老理财产品。

值得注意的是,投资者还需高度警惕“假”产品。“养老理财产品在产品名称及销售文件中均有显著的‘养老理财产品’字样作为标识,投资者可以通过试点机构网站、网上银行、手机银行APP查阅养老理财产品的详细信息,也可以通过中国理财网进行查询和比较。”银行业理财登记托管中心上述负责人说,中国理财网是银保监会指定的全国银行业理财产品信息查询网站,为投资者提供理财产品真伪鉴别、理财产品信息查询、理财课堂等内容。

## 银保合作服务“两新一重”

本报记者 钱菁苑



当前,保险资金通过保险债权投资计划支持实体经济日趋主流,登记注册数量和规模出现井喷。所谓保险债权投资计划,是保险资产管理公司发起设立、通过向保险公司募集资金用于投资基础设施项目的一种融资安排。

近年来,保险资金在支持国家重大基础设施建设和服务国民经济发展方面的作用日益增强。险资服务实体经济主要有三种途径:一是通过银行存款转化为对实体经济的间接融资;二是通过购买债券、股票对实体经济的直接融资;三是通过债权、股权、夹层等其他方式对实体经济的项目融资。

作为资管新规保险细则之一的《债权投资计划实施细则》于去年9月发布。受益于设立程序改革等政策利好,本就占据保险资管产品主流的保险债权投资计划进一步丰富扩容。

记者注意到,部分商业银行紧扣行业发展趋势,积极运用这一金融工具,撮合险资,并将其引流至“两新一重”领域(新型基础设施建设、新型城镇化建设、交通水利等重大工程),助力实体经济高质量发展。并在撮合业务落地的同时,扮演托管人角色,为计划资金提供存管和清算等服务。

以今年6月落地的“长江养老—武汉地铁基础设施债权投资计划”为例。为加快疫后经济重振,武汉的城市轨道交通建设全面提速。这一过程中,开足马力的武汉地铁集团面临旺盛的资金需求,亟需拓宽融资渠道、优化负债结构,扩充长期、稳定的大规模资金来源。浙商银行武汉分行从武汉地铁集团的差异化需求出

发,依托丰富的资管机构合作资源,通过多元化撮合方式,在对多家机构后为其推介了长江养老永续保险债权投资计划,并在担保条件落实、合同条款谈判中积极发挥作用。最终该计划得到双方充分认可,得以顺利落地,成功为武汉地铁集团提供融资30亿元,首期落地6亿元。

商业银行携手保险资管公司,通过设立债权投资计划,将长期限、大金额、低成本的保险资金投向基础设施建设等领域,不仅能切实解决企业融资需求、支持实体经济发展,还能拓宽保险资金运用渠道,改善保险资产负债匹配状况。

也正因此,债权投资计划对险资的吸引力日渐显现。数据显示,截至2021年6月末,登记注册的债权投资计划已近2000只,规模近4万亿元,在支持实体经济、国家战略和民生建设等领域,发挥着越来越重要的作用。其中,今年上半年登记注册的共有227只,规模为4578.55亿元,较去年同期分别增加54.42%、82.49%。

纵观近两年新创设的债权投资计划,虽然重大基础设施仍然是其支持国家战略的主要着力点,但其投资行业范围也在不断延展,不再局限于基建、不动产等传统领域,可发起债权投资计划的行业和领域变得越来越多。

比如近年来不少债权投资计划投向了新能源、芯片、城市轨道交通、工业互联网领域,谋篇布局“新基建”项目,逐渐形成对“两新一重”领域的全覆盖。

以浙商银行今年上半年撮合落地的多笔保险债权投资计划为样本。其中除了前述投向城市轨交的“长江养老—武汉地铁基础设施债权投资计划”外,还有“光大永明—陕煤神木水电基础设施债权投资计划”“中英益利—陕西有色硅材料项目债权投资计划”等在能源、新材料领域的探索。

在项目区域分布方面,武汉、郑州两地的集中度较高,该行上半年发生的业务中超过半数(5笔)花落这两个“新一线”城市,该行自2020年开展险资撮合业务以来,已在两地累计落地业务数十笔,合计近300亿元,为武汉疫后重振、郑州灾后重建行动提供了强有力的金融支持。

据浙商银行相关负责人介绍,险资撮合业务即是该行“大投行”业务板块加强业务模式创新、支持实体经济的有力举措。

“险资撮合作为银行授信业务的补充,能帮助企业拓宽融资渠道,满足实体经济对保险资金体量大、期限长的直接融资需求。”前述负责人说,“同时,它还能能为银行增加低成本存款来源、创造中间业务收入,有效提升银行经营质效。”

## 黄金饰品销售强势复苏

本报记者 马春阳

“金九银十”是传统的黄金市场销售旺季。国庆将至,记者走访多家黄金珠宝商店发现,前来咨询、购买黄金的顾客依然较多,特别是黄金饰品吸引了大量的消费者,其中不乏年轻消费者。店内的销售人员对记者表示,在刚刚过去的中秋假期,消费者明显增多,预计接下来的国庆假期依然会维持较大的客流量,黄金饰品为近期消费者购买最多的产品。

业内人士表示,近年来,我国消费者对黄金饰品的需求持续提升,金饰市场不断升温,随着产品创新设计能力的不断增强,年轻消费者正成为金饰市场的重要增量。

今年以来,珠宝首饰行业复苏明显,国家统计局公布的数据显示,2021年1月至8月,金银珠宝类零售总额达到1980亿元,同比增长45%。世界黄金协会数据也显示,今年上半年,中国金饰需求增长强劲。继6年来最亮眼的第一季度之后,中国金饰消费量在第二季度趋于稳定,上半年金饰总需求达到338吨,同比增长122%,与新冠肺炎疫情前水平相当。

受益于黄金珠宝消费的强势复苏,A股珠宝首饰行业上市公司上半年大多数业绩表现出色,实现营收、利润双增。

例如,周大生2021年半年报显示,公司2021年1月至6月实现营业收入27.89亿元,同比增长66.67%,归属于上市公司股东的净利润为6.10亿元,同比增长84.52%;老凤祥营收达

315.90亿元,同比增长19.27%,归母净利润同比增长40.63%。

此外,继中国黄金在上半年成功登陆A股,9月9日,有着“京城黄金第一家”之称的北京菜市口百货股份有限公司正式在上交所主板上市交易,其招股说明书显示,近八成募集资金将用于营销网络建设项目,在华北地区和国内重点城市开设19家黄金珠宝首饰直营门店,可见其对未来黄金饰品零售市场信心满满。

为何上半年黄金饰品需求显著增长?世界黄金协会发布的《2021中国黄金珠宝零售终端趋势洞察》报告(以下简称“报告”)认为,中国经济强劲复苏是上半年金饰市场同比回暖的主要动力。新冠肺炎疫情得到有效遏制、中国出台了多项支持性政策,加之上半年中国全国居民人均可支配收入同比增长12%,消费者对用于包含金饰在内的可选消费品的支出随之增加。

报告还认为,国内金价变动也是驱动金饰需求变化的重要因素。首先,金饰与其他消费品类似,其需求与同期金价呈负相关。尽管二季度金饰需求受季节性因素和金价环比小幅上涨的影响表现相对疲弱,但上半年的金饰消费表现良好,这是由于第一季度金价下跌8.5%,推动当季的金饰需求大增。

## 每周观市