

BRILink 项目提高印尼金融服务可获得性

温君南

曾燕

2020 年 9 月 1 日

一、案例简介

印尼人民银行 (Bank Rakyat Indonesia, BRI) 推出的 BRILink 项目是印尼“无分支代理 (Laku Pandai)”项目的多种形式之一，该项目在印尼全国范围内广泛招募代理商，通过他们向对应网点的客户提供基础的金融服务。BRILink 项目为印尼人民银行拓展了金融服务的空间范围与客户群体，提高了印尼民众对金融服务的可获得性 (Nuryan et al., 2020)。本节对 BRILink 项目的运营模式、基本业务、安全保障措施与发展状况进行介绍。

(一) BRILink 项目的运营模式

BRILink 项目以代理商网点为枢纽，构建了“银行——BRILink 代理商网点——客户”的运营模式。如图 1 所示，BRILink 代理商接受印尼人民银行的委托与监督，为在网点处办理业务的客户提供金融服务，并且帮助不熟悉业务流程的客户办理业务。代理商从代理点处每笔交易的手续费中抽取 50% 的佣金。BRILink 项目代理商网点广泛分布在社区与自然村内的便利店、邮局中，具有较高的渗透率。