

数字人民币发力全场景覆盖 产业链公司迎新机

●本报记者 齐金利

日前刚刚闭幕的进博会,让用户首次直观感受到了数字人民币全场景覆盖的景象:展馆内60多家商户、100多台自助售卖机、国展洲际酒店等场景,都可以使用数字人民币支付。从初期试点的线下日常消费场景,到陆续接入公共事务、电商平台、政务等入口,数字人民币试点应用正朝着全场景覆盖的目标不断迈进。随着数字人民币应用的扩容,产业链上的相关公司也摩拳擦掌,诸多上市公司在安全认证、流通、前端支付等链条上持续研发投入并已陆续落地相关功能。

应用场景日渐丰富

在今年电商平台“双十一”大促期间,数字人民币崭露头角。据京东科技披露,京东“双十一”期间有超过10万人在京东App使用数字人民币消费,累计订单数超过24万笔。此外,B站、美

团、滴滴、顺丰、途牛等互联网平台均已接入数字人民币支付。

对于数字人民币试点一年来的工作进展情况,广东财经大学人工智能与数字经济产业学院副院长王方方表示,我国数字人民币试点测试范围有序扩大,累计交易金额和交易数量实现爆发式增长,交易应用场景领域不断扩展。同时,数字人民币钱包的技术支持也在不断成熟,正陆续从几大有银行逐渐嵌入到招商银行、微众银行等股份行和民营银行中。

产业需求进入加速期

数字人民币试点的快速、有序推进,离不开产业链上相关公司的积极参与。业内人士认为,未来数字人民币推广进程有望持续加速,产业需求或进入加速期。

Wind数据显示,目前纳入“数字货币”指数的相关A股上市公司有29家。记者统计发现,数字人民币的产业链主

要包括发行、流通、管理(加密)三个环节。在发行环节,承接发行业务的银行需要对相应系统进行改造;流通环节主要涉及“钱包”和支付业务;在管理和加密环节,主要涉及数字人民币的投放、流转、回笼、KYC认证等。

“数字人民币落地,为产业链上的相关公司带来多维度市场机会。”新大陆数字技术股份有限公司物联网研究院院长林林告诉记者,首先,数字人民币的推广对银行IT系统建设提出新的要求,这将给相关系统开发公司带来增量业务;同时,从商户侧来讲,现有的支付设备有升级需求,智能POS等硬件设备需要更新。

机遇与挑战并存

产业链上相关公司摩拳擦掌的背后,一个千亿级别的崭新市场呼之欲出。据华安证券测算,数字人民币软硬件产业升级将带来约1400亿元市场空间。

不过,在数字人民币加速全场景覆盖的过程中,仍存在很多挑战。

中国通信工业协会区块链专委会轮值主席、火大教育校长于佳宁告诉记者,数字人民币的基础设施改造成本较大,在数字人民币落地和普及的现阶段,无论是人员培训,还是向商户推广,成本都较高,因此需要有步骤有安排的实施。此外,基于数字人民币的突破性应用场景还有待探索。从目前情况看,B2C、B2B交易场景的交易和支付方式尚未实现完全的数字化,还存在较大的提升改进空间。

“在使用体验上,数字人民币的使用体验不会和目前的电子支付存在明显差别。”林林认为,数字人民币本身具备“货币”和“数字+”两大属性,对于产业链相关公司而言,仅从“货币”概念理解数字人民币较狭隘,应该关注背后“数字+”带来的变革。对于数字人民币,用户和投资者要警惕概念炒作,应更多从全社会数字治理能力提升方面寻找产业价值和投资机会。

净值化转型再提速 银行理财轻装上阵启新程

●本报记者 王方圆

资管新规过渡期结束在即,银行理财行业净值化转型进入冲刺阶段。

中国证券报记者了解到,目前多家银行和银行理财公司正积极进行理财产品提前终止、清退、管理人转移等工作,优化产品估值方法。同时,银行理财行业逐步加强投研能力,丰富产品体系,服务居民多元化财富管理需求,行业步入提质增效发展阶段。

多措并举消化“硬骨头”

11月17日,华夏银行网站发布的公告显示,拟于11月25日提前终止增盈天天理财增强型(专享版)等2只非保本浮动收益型理财产品。11月10日,农业银行网站发布的公告称,拟提前终止“农银私享·稳健·安盈363天”委托资产管理理财产品第1期。

近期,此类公告的披露颇为密集,显示出各银行多措并举消化理财产品转型路上“硬骨头”的决心。对上述产品的提前终止,农业银行公告显示,这与金融市场发展、资管新规出台有关。某股份行理财经理对记者表示,在资管新规出台后,该行将理财产品按系列分类,分别进行提前终止、自然清退和产品管理人转移工作。目前,该行理财子公司几乎管理了全行理财产品,且均为净值型产品。

为进一步推进产品净值化转型,招银理财等多家银行理财子公司还对产品估值方法进行优化。11月15日,招银理财网站公告称,将在2021年底前逐步对部分理财产品的估值方法按照监管要求进行调整。本次调整可能会对理财产品的净值波动产生一定影响。除估值方法调整外,产品投资范围中含有非标资产的,还将同步对其估值条款进行更新。

积极布局新兴业务

业内人士表示,目前银行理财行业净值化转型整改工作正有条不紊地进行,预计年底前可以完成。

某股份行理财公司高管表示,该行母行理财产品迁移工作正在有序进行,产品更名、发行机构变更等工作基本就绪,预计本月底前可全

面完成整改。某国有银行理财公司高管表示,除“一行一策”政策允许进一步延长过渡期的老产品外,其余产品预计明年3月可完成整改。

相关数据也印证了这一趋势。银行理财登记托管中心数据显示,截至9月底,银行理财市场存续规模达27.95万亿元,同比增长9.27%,净值化比例超86%。平安银行三季度报显示,截至9月末,该行符合资管新规要求的净值型产品规模为7371.94亿元,较去年末增长59.0%。

同时,各银行积极布局新兴业务。某银行资管部高管对记者表示,除更好发挥银行理财在固收领域的传统优势外,业内已开始研究ESG投资、养老金融、科创金融等新兴业务。对北交所上市带来的投资机会,业内也有所布局,行业转型路径日益明晰。

投资者教育工作亟待加强

展望“洁净起步、轻装上阵”的明年,银行理财市场也面临着困难和挑战。普益标准研究员秦婧表示,银行还需进一步完善产品估值核算系统,加速通过提前赎回、终止发行或回表核销等方式积极处置存量资产。

投资者教育工作亟待加强。上述银行资管部高管介绍,今年尚有理财产品是按照摊余成本法进行估值的,净值曲线基本平稳,但明年净值波动将加大,甚至与部分基金产品不相上下。上述股份行理财经理表示,尚有部分投资者难以接受净值化理财产品,存款产品可替代性有限,投资者教育工作需再进一步,期待行业提供更丰富的金融产品。

今年以来,银行理财业务合作代销阵营进一步扩大,产品货架更为丰富。例如,11月15日,农业银行网站发布公告,为更好地满足广大投资者理财需求,该行与光大理财、华夏理财开展代销业务合作。招商银行、兴业银行、江苏银行、宁波银行等也与其他银行理财子公司开展代销合作。

对少数无法处置完毕的资产,招联金融首席研究员董希淼建议,金融机构可向监管部门提出申请,纳入个案专项处置,尽量减少对市场的影响。此外,监管部门应进一步完善相关制度办法,继续加强和改进对理财业务的监管,如进一步细化信息披露、业绩比较基准等要求。

全国外汇市场自律机制会议强调

未来人民币汇率双向波动是常态

●本报记者 彭扬

人民银行网站11月18日消息,全国外汇市场自律机制本周召开第八次工作会议。会议强调,目前全球经济金融形势复杂多变,主要经济体央行货币政策开始调整,影响汇率的因素较多,未来人民币汇率既可能升值,也可能贬值,双向波动是常态,合理均衡是目标,偏离程度与纠偏力量成正比。

会议指出,2020年12月中国外汇市场指导委员会部署推动风险中性工作以来,全国外汇市场自律机制推动银行加强汇率风险中性理念宣导,切实帮助企业完善汇率风险管理。

会议强调,企业要深入理解和认识汇率风险中性内涵,坚持以“保值”而非“增值”为核心的汇率风险管理原则。金融机构应积极为中小微企业提供汇率避险服务,降低中小微企业汇率避险成本。中介机构采取银行间外汇市场交易手续费优惠等措施对金融机构予以支持。金融机构要加强自身外汇业务风险管理,既不能帮助企业“炒汇”,自身也不宜“炒汇”,夯实制度基础,共同建设专业规范的外汇市场。



贵州首次开行整列中欧班列

11月18日,贵州首次开行的整列中欧班列从贵州铁投都拉营国际陆海通物流港发车。

新华社图文

第三批集中供地量质双升 房企参与度提高可期

●本报记者 王舒婷

近日,厦门市自然资源和规划局发布第三批土地集中供应公告,14宗商住用地将于12月8日、9日集中出让。除厦门外,10月底以来,无锡、苏州、成都、济南等多个城市公布第三批集中供地计划。

相较于第二批集中供地情况,不少城市第三批集中供地供应量明显放大,地块品质提升。专家表示,随着各地释放更多优质地块以及拍地规则适当放宽,叠加近期行业积极信号频显,预计第三批土地集中供应市场热情会有所回升。

供应规模加大

从土地挂牌数量看,南京、合肥、上

海等多个城市第三批集中供应地块数量较此前有所增加。其中,上海共推出58宗地块、南京61宗、福州48宗、济南81宗、杭州51宗。“从2021年宅地供应完成率来看,合计前两批次,仅有北京供地完成率达到80%以上,大部分城市在60%以下,离完成年度供应计划仍有一段距离。”贝壳研究院高级分析师潘浩表示。

潘浩认为,11月、12月历来是土地供应与成交量高峰期。各城市为完成当年土地供应计划,会在年底大量供应地块。此外,房企年底的资金承压能力相对较强,有助于提高房企拿地意愿。

除加大供应规模外,记者发现,多城核心区域优质地块的供应量明显增加。以杭州为例,在供应的51宗地块中,有42宗为纯宅地,且主城区就推出了23

宗地块。

潘浩表示,随着已公告第三批集中供地的城市供应规模加大,预计会有更多城市效仿,出让规模增长将成为第三批集中供地的特点。同时,预计各城市会释放更多优质地块。

房企拿地热情料提升

从近期发布的第三轮集中供地公告的城市来看,土地出让门槛有所调整,适度放松。比如,有的城市不再强调资金来源,取消了“一个月内一次性付清总价”要求,部分宅地也取消了限价要求;有的城市取消了“不得联合报名竞买、不得合作开发”限制,房企资质要求从一级和二级降低到三级,还有城市

下调了保证金和首付款比例。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示,规则调整的重点在于疏解房企资金链压力,提振市场预期。房企资金链紧张,就会缩减拿地,对于未来开工、销售、竣工等各个环节带来不利影响。因此,稳地价对实现稳房价、稳预期有重要影响,政府部门要根据市场形势相机抉择。

潘浩表示,规则调整一定程度上可缓解房企的“现金流”压力,叠加近期监管层频频释放积极信号,信贷环境边际改善,房企拿地热情预计会有所提升。“未来可能会有更多城市跟进微调,但要注意调整力度,对于资金来源、溢价率等方面的要求仍要严格执行。”李宇嘉说。

干在实处 走在前列

广发银行推进落实“以人民为中心”发展思想

近日,广发银行印发了《关于进一步落实“以人民为中心”发展思想推进客户服务工作的方案》(以下简称《方案》),以提高客户服务能力为着力点,从思想认识、战略规划、体制机制、科技赋能四大方面提出44条工作措施,推进客户服务工作上台阶,打造高质量发展新高地。

赢在体验“更懂你”

据悉,为进一步落实落细《方案》各项举措,广发银行启动了“赢在体验”客户服务提升项目,全面推动服务转型升级。该项目重点关注客户需求,以客户评价为导向,推动产品改进、流程改善和服务提升。

一方面,在售前升级客户体验评估审查标准,将客户视角嵌入产品研

发至落地的全过程;同时整合服务资源,统一服务标准、制定服务规范,建立全行统一服务支撑平台。另一方面,通过收集“客户之声”,建立并优化分析模型,在售中为不同客户匹配相应的产品,打通服务最后一公里。

广发银行聚焦客户服务旅程,针对保银协同、公司客户全生命周期管理、住房按揭贷款、信用卡借记卡联动等关键业务场景,梳理了232个痛点、落地了89项能力提升优化方案和措施,有效提升业务办理效率和客户体验。

同时,广发银行持续深耕流程优化,实施包括智汇柜台设计、对公开户全流程优化、柜面业务无纸化移动化、5G智能网点建设等1500多个运营业务优化及微改善项目,助力网点智能

化、轻型化转型,为客户提供智能、特色、多元、亲民的全新综合服务体验。

科技金融“很智慧”

广发银行凭借领先的零售风控体系、大数据挖掘技术和线上线下渠道整合能力,积极响应国家大数据战略,综合运用金融科技手段和信用信息资源,实现对客群精准画像,针对小微企业主、个体工商户及乡村农户推出全方位、多形式的普惠金融综合融资服务,有效缓解了普惠客群融资难问题,使小微企业主、个体工商户、农户足不出户就可以当天申请、当天提款,推动金融服务向纵深化方向迈进。

推出产品“小微E秒贷”不到1年,截至今年9月末,广发银行授信客户已超过2万户,累计授信超过20亿元,余

额超过10亿元,抵押易产品发放超过300亿元,为小微企业主、个体工商户提供了有效的资金周转支持;推出特色涉农贷款专案29个,零售普惠型涉农贷款余额近100亿元,零售脱贫贷款余额超33亿元,助力巩固脱贫攻坚成果与乡村振兴有效衔接。

而荣获第五届中国金融科技大会“2021年度金融科技与数字化转型创新成果奖”、打通行内20个系统的“线上工作室”——“云店”,则覆盖了财富、贷款、信用卡等14大业务板块,实现支持“千人千面”的精准服务和营销,为客户提供在线随时差异化服务的数字化体验。截至今年9月末,广发银行46家分行开设“云店”店铺超1万个,吸引访客近140万人,访问量超560万次,总交易金额超850亿元。

减费让利“太实在”

据了解,9月30日起,广发银行正式在全行891家营业网点,向全国广大小微企业、个体工商户等企业和客户推出减费让利举措,截至目前,相关降费规模已超千万元。

据广发银行相关人士介绍,广发银行在监管要求的基础上,加码推出免支票手续费、免查询费、免结算单据工本费、免委托收款手续费、前三笔ATM取款免费等举措,并于2021年4季度对所有企业客户适用小微企业降费优惠,使小微企业主及个体工商户感受实实在在的普惠。

实施相关减费让利政策后,广发银行收到了广大客户的积极反馈:广州市某电器有限公司表示,其今年的

网银转账手续费将压降3016元;东莞市某机电有限公司则表示,其汇款手续费将由每年4600元下降至每年1600元,企业网银证书年费及KEY盾工本费由250元下降至118元,资金结算成本下降约6成;广东某地理信息服务有限公司今年开户以来汇款量为189笔,开通了网银业务,按照新收费标准,该客户开户费、汇款手续费、网银证书年费及工本费将节省1380元。

广发银行有关负责人表示,做好客户服务工作是落实“以人民为中心”发展思想的具体体现,是广发银行适应新发展格局的必然选择,是推动高质量发展的必然要求。广发银行把客户放在全行经营发展的核心位置,将不断推进服务转型升级。