

# 数字人民币“圈粉” 商业银行推广力度加码

“开通数字人民币钱包即可领取红包,消费有优惠!”“开通钱包即可获得抽盲盒机会!” 中国证券报记者日前在北京多家银行调研了解到,工作人员推荐数字人民币力度进一步增强,用户使用热情也有所提高。

自多地开展试点以来,商业银行不断发力数字人民币相关业务。半年报显示,今年上半年,多家银行的数字人民币开立钱包数量、交易金额均实现较大幅度增长,同业合作“朋友圈”也得到扩展。

● 本报记者 王方圆 见习记者 陈露

## 开通钱包益处多

日前,记者在建设银行调研时发现,在客户办理业务结束后,工作人员会主动询问客户是否开通通过数字人民币钱包,并推荐未开通该业务的客户到柜台办理。“使用数字人民币有诸多益处。比如,从银行卡转账到数字人民币钱包可即时到账,且无需手续费。”该行工作人员说。

开通流程也相当便捷。据上述工作人员介绍,一类钱包需要到银行柜台现场开通,二类至四类钱包可直接在手机银行开通,全程一般仅需几分钟,且无需客户持有该行银行卡。

部分银行充分利用ATM机进行数字人民币推广。在工商银行某支行,记者看到ATM机取钞口旁较为显眼的位置贴有“欢迎使用数字人民币”的标识,并且机器支持数字人民币的存取款功能。

为鼓励用户开通和使用数字人民币,发放促消费红包、优惠券等成为银行吸引用户的一大手段。打开某国有大行旗下APP数字人民币专区,便能看到周边可以使用数字人民币支付的商家,用户领取数字人民币专享优惠券,在银行合作商家用数字人民币付款可享受减免优惠。

还有银行增加了对“硬钱包”的推广力度。在今年服贸会工行展馆,工行展出标准IC卡、智能手表、数字工牌、智慧学生证、电子老年证等10余款数字人民币“硬钱包”产品,通过“碰一碰”方式快速实现付款,提升客户的消费体验。据了解,目前工行已在全国多个地区进行“硬钱包”的试点和推广发行。

## 同业“朋友圈”扩展

在商业银行大力推广数字人民币的同时,数字人民币钱包开立数量、交易金额也出现明显增长,应用场景不断丰富。

交通银行半年报显示,截至2022年6月末,该行累计开立钱包数量为367.75万个,累计消费额达1.68亿元。邮储银行半年报称,截至2022年6月末,该行通过数字人民币APP开立的个人钱包数量列运营机构首位,累计数字人民币流通交易8586万余笔,位居运营机构前列。

在外部合作方面,邮储银行积极开展银



新华社图片

行同业机构数字人民币合作,截至6月末已与约80家银行签署数字人民币服务合作协议,成功向合作同业机构输出钱包管理、红包消费券、网关支付、协议支付等数字人民币服务能力。

应用场景也在加速拓展。工商银行2022年半年报显示,今年上半年,该行推动与自有平台的功能融合,向人民银行数字人民币APP推送业务场景20余个,向30余家大型集团企业输出数字人民币支付创新解决方案。

从全国范围来看,数字人民币试点成果颇丰。数据显示,截至2021年末,数字人民币试点场景已超过808.51万个,累计开立个人钱包2.61亿个,交易金额875.65亿元。

## 业务纵深发展

今年以来,数字人民币试点从原来的“10+1”试点地区拓展到15个省市的23个地区,深圳、苏州、雄安新区、成都四地取消了白名单限制,并吸收兴业银行作为新的指定运营机构。业内人士认为,未来数字人民币试点有望进一步扩容,且将在顶层制度、技术、新业务模式等方面继续发展。

建设银行在2022年半年报中表示,下一步,该行将根据央行统一部署,纵深推进受理环境建设,培养用户使用习惯;持续推进数字人民币产品服务迭代优化,提升客户体验;持续推进应用创新和技术创新,挖掘数字人民币的优势和特点;持续加固数字人民币风险防控能力,守住风险防控底线。

值得注意的是,去年以来,通过和智能合约结合,数字人民币在预付资金管理、专项资金划拨等方面也发挥了积极作用。在今年服贸会上,工商银行便展示了其国网光伏项目,该项目是工商银行与国家电网合作的全国首个“数字+双碳+光伏结算+智能合约+融资租赁”数字化扶贫新场景,利用数字人民币智能合约技术,在保障农户无优享受光伏收益的同时,依照协议约定向国网租赁支付光伏租金,有效防范了金融机构的资金回收风险,提高了结算效率。

中国人民银行数字货币研究所所长穆长春表示,数字人民币智能合约应用场景比较广泛,可以降低经济活动的履约成本,优化营商环境,推动数字经济深化发展。随着底层平台和相关制度安排的逐步完善,数字人民币智能合约将在更大范围内加速落地。

# 银行金融科技发展提速

● 本报记者 王方圆 见习记者 吴杨

在上市银行公布的2022年半年报中,“金融科技”无疑是高频词。上半年,多家商业银行金融科技投入金额和科技人才数量占比同比均大幅提升。

金融科技成效正在凸显。中国证券报记者调研了解到,随着大数据、云计算、人工智能、区块链、人脸识别等技术的广泛运用,银行对客户的服务能力进一步提升。

## 优化组织保障

今年上半年,不少商业银行将发展金融科技、推进数字化转型提升到更高战略层面,在人员配置、资金投入上持续发力。

半年报显示,2022年上半年,招商银行信息科技投入金额达53.60亿元,同比增长6.03%,占营业收入的3.26%。截至6月末,该行研发人员达10392人,较2021年末增长3.48%,占员工总数的10%。

银行发展金融科技,并不只是财力投入和人才培养,不少银行还从战略高度对金融科技组织架构进行调整,为科技创新提供更适宜的组织保障。

以兴业银行为例,今年上半年,该行建立“一委四部一司”架构基础,包括数字化转型委员会、金融科技部、数据管理部、科技营运部、网络安全部、兴业数金子公司,以提升科技整体合力。此外,该行升级银银

平台、兴业管家、兴业普惠、钱大掌柜、兴业生活五大线上品牌,赋能生态建设。

此外,多家银行正积极探索前沿技术。邮储银行半年报显示,今年上半年,该行不断深化新技术创新应用,完善“邮储大脑”AI平台,紧跟区块链技术、优化云计算架构体系。

## 精准服务客户

如何借助金融科技力量精准服务客户,是商业银行数字化转型的重点之一。中国证券报记者调研发现,在银行基层,多家银行正加大金融科技设施的投放力度。

走进工行北京宣武支行,热情的智能服务机器人小融映入记者眼帘。该支行相关负责人表示,小融具有语音交互、身份识别等功能,还有大量的金融知识储备,能与客户进行良好沟通、答疑解惑。网点布置层面,工行北京菜百支行注重智能生态场景建设,打造智能迎宾区、智能服务区及智能金融区,其中智能金融区可根据“青葱岁月”“风华正茂”“锦绣年华”和“金色时光”四个阶段为客户展示不同产品。

谈及未来金融科技转型方向,国家金融与发展实验室副主任杨涛表示,要以场景金融突破金融科技应用“最后一公里”,打造多层次的场景金融服务体系,充分利用新技术和数字化渠道,将金融产品和服务动态有机嵌入到各场景中。

# 代理人由“多”到“精” 险企加速专业化转型

● 本报记者 黄一灵 薛瑾

数据显示,截至今年上半年末,A股五大险企代理人规模相比去年末减少近50万人。近年来,各家险企都在探索转型,改变以往的“人海战术”,力图提质增效。

业内人士认为,现阶段人力数量已不占主导地位,提升产能才是当务之急。同时,更复杂、多元的保障需求也呼唤更加专业的代理人,代理人队伍由“多”到“精”蜕变势不可挡。

## 持续减员

“受各种复杂环境影响,整个寿险行业都在进行深度调整。从目前来看,行业代理人队伍规模还是处于下行通道。”日前,中国人寿副总裁詹忠在公司中期业绩说明会上表示。

中报数据显示,截至6月末,A股五大险企寿险代理人规模仍在继续探底。具体来看,截至6月末,中国人寿个险销售人力为74.6万人,较去年年末减少7.4万人;中国平安个人寿险销售代理人数量为51.91万人,较去年年末减少8.13万人;新华保险个险代理人规模为31.8万人,较去年年末减少7.1万人;人保寿险“大个险”营销员为12.91万人,较去年年末减少5.68万人;太保寿险今年上半年月均保险营销员31.2万人,较2021年月均数量减少21.3万人。

整体而言,今年上半年,A股五大险企寿险代理人队伍继续减员。据银保监会数据,全国保险公司在保险中介监管信息系统执业登记的代理制保险销售从业人员已由2020年上半年末的910.2万人下滑至2021年末的590.7万人。

中国太保寿险总经理、首席执行官蔡强直言:“如果(人力)是虚的,迟早都要走掉,在转型阵痛中,宜快不宜慢。从中国各行各业供给侧改革的举动来看,皆是如此。如果原先奶酪已没有,那越快走到新奶酪那里越好。”

不过,目前代理人规模已有逐渐企稳迹象。据詹忠介绍,2021年,国内“老七家”寿险公司代理人规模较2020年下滑36.6%。今年上半年末,“老七家”代理人规模较2021年末下滑14%,下滑速度在减缓。

## 结构优化

代理人整体规模虽然还在下降,但改革成果已初见成效,代理人人均收入和产能有明显提升。

举例来看,2022年上半年,中国平安代理人人均新业务价值同比增长26.9%,代理人人均月收入7957元,同比增长35.1%,其中寿险收入同比增长28.6%。

中国平安联席首席执行官陈心颖表示:“寿险改革已取得初步成效,部分已经实施了12至18个月改革的营业部,在第二季度的新业务价值已实现正增长。”

除此之外,代理人队伍结构也得到进一步优化。比如,截至上半年末,人保寿险高端销售精英人力同比增长49%;平安寿险大专及以上学历代理人占比同比提升4个百分点。

“未来,代理人转型压力还会继续。”詹忠表示,整个行业队伍还在探底,这也是各市场主体加速转型的时机。

展望未来,蔡强称,太保寿险未来将继续执行转型项目“长航行动”18个月路线图。在个险方面,继续深化经营模式改革,提升队伍能力,进一步建设数字化平台。陈心颖透露,中国平安接下来会按照计划,于年底前完成剩下35%未改革营业部的改革。

## 转型发展

近年来,随着互联网加速发展,保险业主流客户群体呈年轻化、专业化、多样化趋势,保险代理人专业性却一直被诟病。“转型发展已成为行业必然选择,代理人向精英化、高产能方向转型已成为行业共识。”北京一家大型寿险公司人士表示,个险渠道的改革,应聚焦于“人”,重塑保险代理人渠道,通过多种举措提高代理人综合素质势在必行。

清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心研究总监朱俊生表示,保险公司要改变原有的“人海战术”模式,通过机制设置、系统培训等方式推动保险代理人向高质量、精英化方向发展。保险代理人也需要不断提升专业素质。随着消费者保险意识的增强和专业度的提升,加上获取信息的渠道增加,代理人必须拿出自己的专业水平,才能将合适的产品卖给合适的人,为消费者创造价值的同时,也实现了自身的长远发展。

在日前各家险企的中期业绩发布会上,多位险企高管也透露了代理人队伍转型的方向。中国人寿拟任总裁赵鹏表示,下半年要加强销售队伍建设,坚持提质稳量的原则,持续巩固现有的销售队伍,积极探索新的销售队伍。

新华保险总裁助理王练文表示,公司非常重视精英代理人队伍的建设,并将按“提产能、优结构、稳增长”三步走推进。提产能是当务之急,促进队伍提升产能,队伍才稳得住、才能发展。

# 市场信心持续恢复 券商看好能源股

● 本报记者 李莉

9月7日,A股三大指数全线收涨,其中创业板指涨超1%,有色金属板块大涨。经历了8月份的调整,不少券商认为当前市场处在中期底部,建议逢低布局,看好能源板块。

## 指数震荡回升

Wind数据显示,9月7日,上证指数上涨0.09%。市场成交额8720.78亿元,较上个交易日放量29亿元,市场信心不断恢复。

板块方面,半导体、有色金属等板块涨幅居前。有色金属板块大涨,天山铝业、神火股份、云铝股份涨停;电力板块走强,上海电力、华电国际涨停。

国金证券策略分析师艾熊峰认为,当前

市场处在中期底部。首先,政策方面,无论是经济回升趋势、货币和财政政策,还是信用环境,都对A股市场形成积极支撑。其次,盈利方面,上游资源品涨价趋缓,中下游利润率改善或支撑整体盈利企稳回升。再次,估值方面,对比2018年底市场极度悲观的情形,当前不少板块的估值都接近此前水平。

中信建投证券首席策略分析师陈果表示,上证指数和万得全A指数已经基本跌至8月初形成的震荡区间下沿,而上证50指数和沪深300指数更是分别跌至今年4月底和5月底的低位区域,疫情、经济、汇率等利空因素已经基本被市场反映。半年报已经体现出A股上市公司的盈利韧性,市场调整是布局机会。

山西证券策略分析师李孔逸认为,A股整体估值已经进入低估区间,以1年维度看,市

场已经有收获趋势性行情的基础。

## 能源板块受关注

近日,煤炭、天然气等板块保持震荡向上的良性态势。机构建议重点关注业绩确定性高、行业基本面无忧、中期具备明确催化剂助推的能源股。

平安证券首席策略分析师魏伟认为,能源短缺问题仍是目前的交易主线,能源转型也是我国经济转型的重要中长期方向。一方面,随着全球极端气候增多,光伏、风电等清洁能源的普及加速,绿色消费的渗透率将继续上升,新能源汽车或维持高景气。另一方面,地缘政治冲突和能源制裁导致国际能源价格大幅上涨,欧洲和美国天然气价格均创历史新高。

半年报业绩显示,能源板块业绩维持高景气度,煤炭行业2022年上半年净利润增速超过90%,电力设备与新能源行业增速达到46.3%;而地产等传统行业及接触性消费行业业绩仍在持续承压。银河证券策略分析师王新月表示,从2022年半年报来看,煤炭、石油石化、有色金属行业ROE均超过2021年同期水平。行业供需紧张格局延续,资源材料行业稀缺性不断提升,估值中枢有望进入更高的均衡水平,为行业带来利润的持续高增。

广发证券首席策略分析师戴康表示,建议关注资产重估与中国优势主线。从具体行业看,首先是赔率较优且胜率改善的价值股,如地产龙头、煤炭。其次是成长扩散风格,如风电零部件、光伏设备、传媒。再次是疫后修复及PPI-CPI传导受益行业,如家电、食品饮料。