

# 数字人民币项目投入增多 重在提升客户转化

本报记者 王柯瑾 北京报道

随着数字人民币试点进一步推进,近期《中国经营报》记者注意到,

## 创新实验室纷纷落地

银行设立数字人民币创新实验室,希望促进数字人民币和银行现有数字金融产品的融合,实现数字人民币场景创新。

日前,中国银行重庆分行在采招网发布了“个人数字金融部关于建设数字人民币创新应用实验室”采购邀请公告,主要内容为完成实验室设计、搭建,以及实验室展期内的迭代维护和展期结束后的拆除等。

除中行外,其他多家银行也布局了类似实验室。例如,农业银行在深圳成立数字人民币创新实验室,重点围绕数字人民币的特性开展新领域的创新与试点。民生银行与苏州市相城区政府建立战略合作关系,并在苏州成立数字人民币应用创新实验室。

“从行业实践看,在新产品正式推出或者改版上线之前都要进行充分的内部测试,比如从局部功能迭代到整体联调,从纯粹的测试环境到灰度测试再到全面铺开等等,会有专门团队负责这项工作。”中南财经政法大学数字经济研究院高级研究员金天表示,“银行推广数字人民币过程中,也需要各分行配合总行做好在新试点城市的测试,为新合作机构提供系统接入环境等各项支持,这项任务很有可能分配给数字

人民币项目的招标也不断增加。业内人士认为,推广数字人民币的硬件建设十分重要,但如何将项目有效转化为良性客群值得思考。江苏

人民币创新应用实验室来完成。”

同时,金天表示:“实验室还可以根据当地市场需求,配合业务部门做好数字人民币在新的硬件载体、新场景下的创新设计,比如在可穿戴设备上的应用,以及在自助售货机、外卖柜、食堂和超市等特定场景下的应用等等。”

孙扬认为:“银行设立数字人民币创新实验室,是希望通过专门的组织和创新的模式,基于灵活的机制,促进数字人民币和银行现有数字金融产品的融合,实现数字人民币场景创新,提升数字人民币对于实体经济的服务能力,促进数字人民币推广和银行获客相互促进。”

通过设立创新实验室,孙扬预计:“可以帮助银行孵化数字人民币的创新产品,比如物联网金融、新型电力系统结算、智能合约供应链金融、数字化财富管理,也有助于加速数字人民币和银行资产负债主航道业务的融合,更有助于提升各业务条线和基层机构对于数字人民币的理解。此外,创新实验室的设立也有助于催生数字人民币在行内应用的标准规范和制度,有助于标准化数字人民币的开发

和应用,降低开发成本。”

“银行设立数字人民币创新实验室,一方面体现出银行从战略上高度重视数字人民币项目相关的创新研发,另一方面也表明银行从组织架构上进行提升,将更多精力、资源聚焦到数字人民币的布局上,预计后续将形成示范效应,将有更多银行机构跟进,从战略层、组织架构层来引领数字人民币相关的业务开拓。”易观分析金融行业高级分析师苏筱芮说。

从目前情况看,国有大行分行设立数字人民币实验室较多。零壹研究院院长于程表示:“国有大行通过分行设立数字人民币创新实验室,与总行进行分工推进。总行负责数字人民币总体战略和架构以及技术研发等,分行搭建实验室和线

下体验场景触达终端用户,结合各分行的特色,在技术研发、产品测试和场景拓展等方面进行落地。”

“与人民银行或者各商业银行总行的研发投入不同,各地分行的创新应用实验室在项目投入上需要更多考虑场景应用后的营销转化。”金天表示,“比如,在开发上线了支持使用数字人民币购买理财的项目后,新购买理财的行为中有多少是数字人民币带动的,能不能撬动更多的行外新客户、新资金等,都是分行设立实验室和规划项目投入时应当做好考虑和事后复盘的内容。从未来趋势看,这种与业务目标深度结合、用例导向的研发和推广投入应当超过纯粹技术导向的研发投入。”

目前银行已经在硬件芯片支付等方面做了大量的创新,银行未来可能在物联网金融方面加大投入,一方面拓宽生态,一方面通过数字人民币增加对于资产业务底层的渗透。此外,元宇宙时代已来,银行未来还会充分地发挥‘元宇宙+数字人民币’的创新潜力,打造全新的数字化、虚拟化的产品流程、业务场景,通过‘元宇宙+数字人民币’提升自身的数字化营销竞争力……”

为大胜,构建成体系的数字人民币的应用,形成对于特定群体的客户吸引力。”孙扬举例道,比如新能源汽车充电结算就可以利用数字人民币的物联网、智能合约等功能,实现充电无感结算,这样可以吸引低碳人群。

未来银行在推广数字人民币方面可能会更“卷”。孙扬告诉记者:“未来银行可能会建设自己的数字人民币开放平台,通过标准化的API,使银行内的应用开发标准化。

苏宁银行金融科技研究员孙扬认为:“数字人民币的项目投入,一定要转化为产品,要在客户的场景中实现转化,解决客户的痛点,才能够吸引客户。”



本报资料室/图

# 零售信贷低迷 银行加码财富管理

本报记者 秦玉芳 广州报道

《中国经营报》记者从广东地区部分股份制银行获悉,上半年银行零售信贷大幅收缩,多数分支行都未能完成考核指标,信用卡、个人消费贷业务受冲击大。

与此同时,居民存款意愿增强,部分银行理财、保险及基金

## 零售信贷需求不足

多家银行零售业务人士告诉记者,近来个人信贷业务越来越难做,上半年消费贷、信用卡贷款远不达预期。

某股份制银行广州分行零售业务负责人表示,今年以来新冠肺炎疫情反复,加上经济形势严峻,居民消费趋于保守,零售贷款很难推。

“之前做得很好的‘公积金贷款’‘备用金’等产品最近都推不动了,就连购房按揭贷款申请的客户不多,反而提前还款的客户越来越多。”上述银行广州分行零售业务负责人透露,近期按揭贷款利率一降再降,基本已经到了十年来最低水平了,但是二季度按揭授信规模增长的还是偏低,主要是居民购房意愿下降了。

“相比购房按揭贷款,消费贷更难做,近期我们重点做的主要是经营贷,针对小微企业、个体工商户的流动性授信更好做一些。”上述银行广州分行零售业务负责人表示。

据央行5月份社融数据显示,5月份人民币贷款增加1.89万亿元,同比多增3920亿元。分部门看,住户贷款增加2888亿元,同比少增3344亿元。

中信建投分析指出,5月存量社融增速10.5%,环比上升0.3个百分点;结构上,政府债、企业短债及票据融资仍然是主要支撑,企业中长期贷款仍然弱势,居民贷款规模虽然由负转正,但仍较低迷。

中银证券最新研报认为,当前宏观经济承压的主因是疫情影响,居民对收入增长的预期偏弱,使楼市景气偏冷,且消费需求也修复缓慢,这些因素导致居民加杠杆难度上升。

上述银行广州分行零售业务负责人还指出,一方面客户消

产品代销也再度回温,不少银行个人业务加大力度开拓财富管理领域。

银行业务人士分析指出,财富管理是近年来银行业务发展的重点趋势,上半年信贷业务压力上升,银行加快了在财富管理领域的推进步伐,尤其是数字化方面进展更为凸显。

费信贷需求不足,另一方面由于上半年不良压力上升,银行在授信客户筛选方面也趋于审慎,更聚焦于企事业单位、公务员等优质客群。“综合影响下,上半年大部分分支行都没有完成信贷业务的考核量。”

零售信贷业务增长疲弱的同时,居民储蓄意愿则明显上升。央行数据显示,5月份人民币存款余额246.22万亿元,同比增长10.5%,增速分别比上月末和上年同期高0.1个和1.6个百分点;人民币存款增加3.04万亿元,同比多增4750亿元,其中住户存款增加7393亿元。

某国有银行零售客户经理表示,近来居民的求稳心态愈加明显,一些存款产品受关注度上升,不少私行的客户增加了存款产品、基金、保险等稳健型资产的配置,所以银行最近业务重点都转向财富管理了。

随着对财富管理业务的重点发力,银行基金、理财等代销业务再度回暖升温。根据上市公司公告显示,6月以来已有多家基金公司发布数十份增加银行代销机构的公告,宣布增加部分银行为其代销机构并开展费率优惠。

Wind数据统计显示,截至6月29日,共有152只基金正在发行中;27家商业银行代销基金数量超过1000只,其中宁波银行、招商银行代销基金数量超过5000只。

上述银行广州分行零售业务负责人透露,上半年资本市场波动,基金、理财等产品的销售都很低迷,近来随着收益率回升,客户认购热情上涨,银行加大了营销推广方面的力度,6月新增加了几个代销基金产品,费率优惠也在持续增加。

## 加速财富管理数字化转型

银行业务人士认为,重点发展财富管理业务本来就是这几年来的一大趋势,近期居民投资的风险偏好下行,储蓄、保险等稳健类产品更受欢迎,这加速了银行推进财富管理业务布局的步伐。

另一股份银行零售业务人士表示,做大财富管理是银行转型的必然选择,国内居民财富管理的蛋糕巨大,且招商、平安前几年做大零售的战略转型取得了突出成效,为同业起到很好的示范带动作用。“现在对公、零售信贷业务越来越难做,大家都在积极做大做强财富管理,以实现轻型化、高质量发展。”该股份银行零售业务人士还指出,现在银行关注的不是单一产品销售的情况,更多是在做资产配置能力提升,根据客户个人情况做好资产配置服务,尤其在当前的环境下,更强调收益、安全和流动性兼顾的能力。

招商银行APP显示,近期该行启动“资产配置季”活动,进一步加大投教力度,聚焦好策略、好产品、好工具,提升银行资产配置核心竞争力,助力客户科学理财。

“对银行来说,资产配置服务首先要实现银行内部跨条线业务的融通联动,比如公私联动、零售业务板块的账户打通等,这不仅需要组织架构调整,更依赖于数据平台的支撑。”上述股份银行零售业务人士说。

金融科技是未来趋势,也是银行实现财富管理业务转型的关键。银行业人士普遍认为,当前加快数字化建设,是各家银行推进财富管理业务转型升级的

首要任务。

招商银行宣布,截至6月23日,该行近1.8亿零售客户全面迁入自主研发的金融交易云(Financial Transaction Cloud, FTC),正式开启零售“大客群”云端服务时代。该行表示,通过云架构将重塑业务流程,提升客户体验,并发挥科技优势让业务创新更加敏捷,为大财富管理全面赋能。

中国社会科学院财经战略研究院院长何德旭日前在论坛活动上也强调,在财富管理的日常运营中,应该利用数字化思维和互联网技术,来提升财富管理自身效率的提升。应该顺应数字化趋势,积极利用数字化和互联网平台以及大数据等优势,为客户提供差异化、精细化的理财服务。

数字化、智能化建设,正在成为商业银行财富管理发展的加速器。易观分析在《数字经济全景白皮书》中指出,2022年银行业将趋向于自主构建数智能力,一方面银行业仍将加大对于外部智能工具的采购投入;另一方面,银行将更倾向强化内部数字化能力,内生驱动转型。

易观分析认为,2022年在财富管理领域的创新将是立足于智能化的,“智能原生”将第一行业新范式,它既体现在财富管理前中后台全流程的金融科技运用,也体现不同财富管理场景和业务的智能化渗透,让整个业务链条的作业流程和决策方式发生本质变化。未来,“智能原生”能力可能成为决定金融机构财富管理业务增长的分水岭。

## 与业务目标深度融合

未来银行在推广数字人民币方面可能会更“卷”。

除成立实验室外,记者注意到,近期关于银行数字人民币营销相关项目大增。招投标信息服务平台信息显示,截至6月29日,银行关于数字人民币相关项目的招标达42个,其中5月份招标项目6个,6月份已达12个。

还有银行给出了招标的“考核”方案,比如邮储银行重庆分行数字人民币个人钱包线上营销拓展项目,其招标内容为投标人在其拥有和/或具有合法经营权、代理权的网站、渠道上定

期或不定期合作开展用户促销活动,帮助招标人提升数字人民币钱包用户量,带动新用户增长,实现招标人数字人民币用户拓新、促活目标。

从招标项目的增加以及“考核”趋严,可以看出银行十分重视客户的拓展。如何将项目投入转化为客户吸引对银行而言迫在眉睫。“银行要能巧妙利用好数字人民币的技术和业务特点,通过具体的功能,解决客户的痛点,解决业务部门的痛点。积小胜

为大胜,构建成体系的数字人民币的应用,形成对于特定群体的客户吸引力。”孙扬举例道,比如新能源汽车充电结算就可以利用数字人民币的物联网、智能合约等功能,实现充电无感结算,这样可以吸引低碳人群。

未来银行在推广数字人民币方面可能会更“卷”。孙扬告诉记者:“未来银行可能会建设自己的数字人民币开放平台,通过标准化的API,使银行内的应用开发标准化。

目前银行已经在硬件芯片支付等方面做了大量的创新,银行未来可能在物联网金融方面加大投入,一方面拓宽生态,一方面通过数字人民币增加对于资产业务底层的渗透。此外,元宇宙时代已来,银行未来还会充分地发挥‘元宇宙+数字人民币’的创新潜力,打造全新的数字化、虚拟化的产品流程、业务场景,通过‘元宇宙+数字人民币’提升自身的数字化营销竞争力……”

# 发展破题 民营银行开启第二轮增资

本报记者 张漫游 北京报道

在试点启动的第八个年头,民营银行开启了第二轮融资。

近日,浙江银保监局发布消息

## 民营银行增资需求迫切

根据监管批复,网商银行董事会应确保股东资质符合法定条件,对入股资格需经监管部门审查的股东,按规定提出申请。增资扩股完成后,向浙江银保监局申请变更注册资本。

记者从网商银行方面了解到,增资扩股引入的股本是银行的核心一级资本,通过本次增资,网商银行核心一级资本将进一步得到有效补充,这将更有利于保障网商银行的

## 外源性资本补充受限

近年来,民营银行资本充足率呈下滑趋势。银保监会数据显示,截至2022年第一季度末,民营银行资本补充率为12.65%;截至2021年四季度末,民营银行资本充足率为12.75%。因此,部分民营银行将外源性资本补充作为夯实未来发展基础、提升金融服务能力的关键工作。

然而,截至目前仅有微众银行、网商银行、众邦银行、亿联银行4家民营银行进行过增资扩股。

“从外部途径看,银行补充资本的渠道大致分为三条,增资扩股、发债和上市。但对民营银行增资扩股是首选。”上述民营银行管理层谈道,银行发债的门槛较高,按照相关规定,商业银行发行债券需满足最近三年连续盈利等多项具体要求,同时还必须符合其他监管指标。

招联金融首席研究员董希淼补

称,同意浙江网商银行增资扩股方案。这是网商银行2015年成立以来,第二次进行增资扩股。

自2014年底微众银行开业以来,目前已有19家民营银行营业。但

资本充足率,使得网商银行能够更好地服务小微经营者。

零壹研究院院长于程分析称,“网商银行资本充足率由2015年的18.51%降至2018年底的12.1%,并于2019年启动了第一次增资。在2021年末,网商银行的资本充足率为12.50%,低于整体商业银行15.13%的水平。网商银行定位于小微与‘三农’客群,均是当下政

策积极鼓励的领域,增资扩股后,网商银行资本充足率将大幅上升,在业务增长上也有空间。”

不仅网商银行,民营银行的增资冲动越来越强烈。国家金融与发展实验室副主任曾刚表示,通常来说,盈利能力越强,自我累积资本的能力就越强,资本越多,进一步业务扩张能力就越强;但对于盈利能力一般的银行来说,进行资本累积的

事。”上述北方民营银行人士坦言,“能够支持民营银行进一步增资的股东,对民营银行的未来是看好的,但有些股东出于自身公司经营层面综合考虑,可能不愿进一步出资。”

董希淼亦指出,受限于业务发展、股东实力等因素,完成增资扩股工作的民营银行并不多见,大股东实力普遍较强,有意愿多增资,但受限于30%的持股比例上限,一些民营银行的小股东自身面临较大困难,特别是在当下,难以拿出一大笔“真金白银”用于增资扩股。

董希淼建议,对民营银行增资扩股,除了简化审批流程、提高审批效率外,应及中调整相应规定,取消第一大东持股比例不超过30%等约束,破除增资扩股的隐形障碍,鼓励有实力、有意愿的民营企业加大对民营银行发展的长期持续投入;适当修改相关规定,鼓励民