

新功能+新场景 数字人民币加速“通关”

就在6月25日，上海清算所公告称，银行间市场清算所股份有限公司大宗商品现货清算业务将于2023年6月26日上线数字人民币清算服务并将运营时间调整为工作日9:00-18:00。为体现数字人民币普惠金融的设计理念，数字清算服务暂不收费。

数字人民币应用在交通运输行业同样加速推进。6月20日，数字人民币无网无电支付应用在青岛轨道交通4号线的张村站和科苑经七路站正式落地试点，据了解，此为数字人民币无网无电支付在全国轨道交通应用场景的首次落地，该项目实现了无网无电状态下数字人民币硬钱包地铁过闸通行。

同样在6月20日，数字人民币无网无电支付应用在苏州市公交集团相城877路和811路成功落地试点，这也是全国数字人民币无网无电支付首次在公交领域应用。

易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮表示，公交地铁是零售领域小额高频场景的典型代表，无网无电状态下的数字人民币应用能在此推进，对于提升数字人民币的应用质量以及应用频次将构成利好，同时，也可在此类应用的基础上逐步扩大到其他场景范围，为后续无网无电在更广范围内的应用打下坚实基础。

厚雪研究首席研究员于百程认为，“无网无电支付”主要是硬钱包的一种技术功能，主要解决一些无网、无电、极端天气等场景支付



6月以来，数字人民币试点多地亮点颇多。据北京商报记者6月25日不完全统计，截至目前，包括青岛、苏州、广州等多地实现数字人民币试点新突破，除了无网无电状态下数字人民币的公交地铁通行应用外，也在住房公积金缴存、提取、贷款等业务场景实现了全覆盖。

6月数字人民币试点多点突破：

上海清算所

1 大宗商品现货清算业务将上线数字人民币服务

青岛

2 实现无网无电状态下数字人民币硬钱包地铁过闸通行

广州

3 住房公积金数字人民币贷款发放应用落地

问题，而这一技术功能，也将是数字人民币移动支付方式的重要补充，并在今年开始有试点落地。不过总体来看，目前数字人民币试点仍然以软钱包为主，类似“无电支付”对于设备和场景方都有技术改造成本，应该适用于一些网络覆盖不稳定的场景使用。

试点持续深化，数字人民币也正在走进千行百业。6月19日，广州一市民打开数字人民币钱包App，发现48万元住房公积金贷款已到账。这也是广州住房公积金管理中心使用数字人民币发放的首批贷款，标志着广州住房公积金数字人民币贷款发放应用正式落

地，实现住房公积金缴存、提取、贷款等主要业务场景数字人民币应用全覆盖。

值得一提的是，试点场景快速扩容背后，数字人民币试点也从衣食住行等消费场景，拓展落地至银行财富管理领域。日前，中国银行证券联合中国工商银行宣布，双方申报的

资本市场金融科技创新试点项目“证券市场数字人民币应用场景创新”获证监会批准上线，这也是证监会正式批准的首个数字人民币在证券市场的应用场景。

2023年以来，数字人民币的试点处于有序推进过程中，除了试点范围和生态进一步扩充之外，多个省级和地方、行业主管部门出台了专门的地区和行业数字人民币试点方案。于百程认为，这也更有利于自上而下将数字人民币试点与本地、本行业的数字经济发展特点相结合，同时在“无电支付”、数字人民币App“乘车码”、数字人民币货币兑换机等层面有所创新。随着数字人民币试点的深入，数字人民币的普及还需逐步建立健全管理框架，并形成参与各方可持续的商业生态，体现出数字人民币的优势和成效。随着试点的不断深入形成规模，数字人民币相关的监管框架、法律法规、地方规划、标准有望加速明确。

苏筱芮则认为，目前数字人民币在推广普及上主要有两方面短板，一是使用数字人民币收款的小微商家范围和数量仍有待提升，二是数字人民币的用户支付习惯及用户活跃尚未养成。未来，建议在稳步扩大试点范围的同时，应考虑如何扩大数字人民币在中小商家之中的应用，将数字人民币“零费率”的优势充分与普惠金融进行结合，使数字人民币为实体经济的支持发挥更多效能。

北京商报记者 刘四红

3个月规模增长近3600万 债基还能“牛”多久

在年内A股市场不断波动，权益类基金收益不佳的背景下，债基却悄悄收获属于自己的“一片天”。公开数据显示，截至6月25日，近一个月有超20只债券提前结募。在年内新发基金市场频频遇冷的背景下，也有债基仅募集短短几天便提前结募。纵观债基年内表现，截至目前，有超九成的产品年内收益率为正。在业绩的支持下，债基的规模也稳步增长，1月末至4月末已累计增长近3600万元。对于债市的后续发展趋势，有业内人士认为，债市将难以维持“牛市”状态。也有观点认为，中期可能依然较为乐观，短期可能有小幅回调风险。



超20只债基提前结募

从近一个月的基金发售情况来看，不少债基纷纷提前结募。东方财富Choice数据显示，按认购截止日来看，截至6月25日，在近一个月提前结募的47只新发基金中（份额合并计算，下同），有国联安鸿利短债债券、恒越安裕纯债债券、汇添富鑫荣纯债等22只债基均提前结募，占比近五成。

例如，百嘉基金就在此前发布公告称，百嘉百悦一年定开纯债债券发起式于6月16日开始募集，原定募集截止日为9月16日，为保护投资者利益，根据有关规定，基金管理人决定将募集截止日提前至6月19日，即在6月19日的有效认购申请全部予以确认，自6月20日起不再接受认购申请。

同样地，于6月12日开启募集的兴华安惠纯债债券原定募集截止日为9月11日，在募集仅5个工作日后，基金管理人就宣布该只产品的募集截止日提前至6月16日，并自6月17日（含当日）起不再接受投资者的认购申请。

对于债券型基金新品在近期受投资者追捧的原因，华林证券资管部董事总经理贾志认为，上半年债券型基金平均近2%的稳定收益是吸引投资者的最大原因，尤其是在上半年权益类基金集体低迷的情况下。

正如贾志所说，新基受追捧或与近期债基业绩表现不俗有关。东方财富Choice数据显示，截至6月21日，在近一个月数据可取得

的5281只债基（份额分开计算，下同）中，有多达4722只产品的收益率为正，其中有99只产品近一个月收益率超1%，其中，前海开源祥和债券A以2.59%的收益率暂时领先其余产品（剔除净值变动的产品），此外，还有10只债基近一个月的收益率超2%。

若拉长时间至年内来看，在数据可取得的5062只债基中，也有多达4901只产品的年内收益率收正，占比达96.82%。具体到各类型产品来看，与权益市场有关联的混合债券型一级基金、混合债券型二级基金的年内收益率为2.31%、1.69%。而纯债产品中的中长期纯债、短期纯债的年内平均收益率则分别为2.18%、1.77%。此外，被动指数型债券基金的年内平均收益率也达到2.18%。

债市短期或面临小幅回调

得益于亮眼的业绩表现，债基的年内规模也在稳步增长。据中基协公布的最新数据显示，今年1-4月末，债基的规模持续增长，依次为4.01万亿元、4.02万亿元、4.16万亿元、4.37万亿元。不难看出，3个月债基规模已累计增长近3600万元。

但也有业内人士认为，债基的后续规模增长可能会受市场环境的影响。贾志认为，2023年上半年在经济整体弱复苏的背景下，10年期国债利率处于下行状态，市场流动性较充裕，债券市场处于偏“牛市”状态。因此，债基上半年业绩出色，带来了持续的规模增长。随着下半年经济逐渐恢复，复苏态势逐

步体现，利率或难以长期保持牛市状态，并对债基收益造成一定影响，也可能影响债基规模的持续增长。整体上看，随着经济逐渐修复，债市将难以维持“牛市”状态。具体来说，长端利率接近“牛尾”行情，中短端相对更有性价比；信用上的票息策略依旧有一定优势。

在此前股市下跌，债市上涨的背景下，不少业内人士认为债市及债券型基金在年内会有较好表现，而随着上半年即将结束，债券市场在下半年的走势也成为业内关注重点，对此，业内人士也有不同的看法。

中欧基金认为，国常会明确提出“研究推动经济持续回升向好的一批政策措施”，基本可以确认政策重心重回稳增长，经济大概率触底企稳，强预期弱现实的剧本又会重新演绎，利率震荡上行的可能性更大，操作上以择机减仓为主。

蜂巢基金投研团队也表示，“中期内，债券市场方向依然取决于基本面复苏，在高频数据没有好转之前或者资金面没有明显转紧之前，市场交易经济复苏不及预期逻辑难于证伪，债券市场后续大概率延续当前偏多情绪。短期内，考虑到近期央行政策利率降低10bp，降息预期开始兑现，短期内可能不会那么快形成再次降息预期，市场焦点可能开始转向财政刺激和房地产政策刺激，叠加降息后止盈需求，短期债券市场可能会有回调风险。综上，我们认为债市中后期可能依然较为乐观，短期可能有小幅回调风险”。

北京商报记者 李海媛

F 聚焦

“朋友圈”阵营扩大 理财公司代销渠道下沉

北京商报讯（记者 孟凡霞 实习记者 周斌）理财公司和中小商业银行之间的“朋友圈”联结越发紧密。北京商报记者注意到，近期，包括招商银行、农银理财、兴银理财、民生理财等在内的多家银行及理财公司发布新增理财合作机构公告，在年内理财公司拓展的理财代销机构中，多家农商行参与其中。

随着优质的代销渠道合作需求日趋饱和，理财代销竞争加剧，除了头部零售银行，理财公司也开始争夺中小银行等下沉市场。6月以来，多家理财公司加快拓展同业代销渠道。具体来看，招商银行新增宁银理财、平安理财新增两家合作理财公司；农银理财相继与上海银行、宁波银行达成理财产品代销合作；民生理财则与网商银行、中信银行、中邮惠万家银行等多家银行开展代销合作。

通过加强同业合作，银行理财公司可以快速完成代销渠道拓展。资深产业经济研究人士王剑辉指出，“通过理财代销机构的扩容，可以看出理财行业正在朝着市场化和专业化分工的方向发展。过去，理财机构大多自产自销，目前已经过渡到一个专业化分工的阶段。银行作为中国居民家庭财富最集中的地方，争取银行客户是理财机构不可或缺的努力方向。”

而对于中小银行来说，厚雪研究首席研究员于百程表示，在资本实力、理财能力、人才和风险管理等方面并不具备优势，因此当下设立理财公司的条件并不成熟。代销业务相对标准，在理财产品不断丰富和竞争加剧的背景下，银行理财也有意愿找代销方合作，中小银行可以代销为突破口，提升自身的理财产品识别能力及针对客群理财需求的服务能力。

同时，部分理财公司还将代销市场进一步下沉至城、农商行等农村金融机构。北京商报记者梳理发现，仅6月内，兴银理财就新增了广西陆川农村商业银行、新疆银行、新疆昌吉农商行、陕西凤县农商行、广东阳春农商行等近20家境、农商行及农信社为代理销售合作机

构；同样快速扩容农商行代销渠道的还有信银理财和杭银理财，信银理财年内已新增超60家农商行为理财代销机构，杭银理财最新披露的理财产品代理销售机构名单显示，合作的农商行共有84家。

代销渠道的下沉可以为理财公司带来一定销售利好，但用户的选择偏好还是要回归到产品本身的收益。王剑辉指出，代销渠道的下沉是一把“双刃剑”，下沉市场对理财公司的投资和业绩水平有更高的要求，因为净值相对较低的客户可能对收益要求和预期会更高。代销的理财产品如果能满足客户期待，则可以实现客户的快速聚集，但是不能令客户满意，则可能带来差评等负面影响，甚至有可能还会造成一些法律纠纷。

于百程也表示，随着银行理财净值化转型的成熟，理财代销渠道也将不断扩张，从理财业务成熟的大中型银行，向城、农商行、民营银行等扩散，而在渠道下沉拓展上领先的理财公司，也将收获一波销售红利，当代销渠道全覆盖后，最终比拼的还是理财产品收益的能力。目前理财产品为净值型理财产品，净值存在波动性，因此代销机构在代销过程中要更加重视产品风险识别、合规性和投资者适当性管理。

此外，代销机构也需要提升自身竞争力，以农商行为例，普益标准研究员屈颖表示，面对全国性商业银行的竞争，农商行代理理财业务可以从客户群体、产品引入、服务体验等方面提升竞争力。在客户群体方面，农商行可利用其熟悉本地客户需求、生活方式和消费习惯等方面的优势，进行客户偏好分析，精准定位客户群体。在产品引入方面，农商行可根据当地市场情况，结合客户有效反馈意见，筛选代理理财产品，提供符合客户需求的产品和服务，提升代理理财业务的产品竞争力。在服务体验方面，农商行可通过为客户提供教育和理财规划服务、全面财富管理服务等，优化客户体验，增加客户信任度和忠诚度，增强客户黏性。