



探营苏州数字人民币试点： 线上支付耗时仅0.5秒 e-CNY线上线下“齐开花”

■本报记者 李冰 见习记者 张博

“感觉自己‘锦鲤附体’，非常高兴能参与此次数字人民币的试点活动中。”消费者王先生兴奋地对《证券日报》记者说。

12月11日20时，苏州数字人民币红包试点活动正式开启。《证券日报》记者实地走访了位于苏州市相城区高铁新城吾悦广场(下称“吾悦广场”)的线下试点，在活动开启后一个小时内，吾悦广场一楼的京东之家内就有多位用户通过数字人民币扫码付款，均达到了秒付款、无卡顿。

“感觉很不错，速度很快。”消费者张先生在完成一笔数字人民币付款消费后，对《证券日报》记者表达了自己的消费体验。

《证券日报》记者与多位消费者交流沟通后发现，大多数消费者对参与此次试点活动态度都非常积极，“第一时间把6家银行的数字人民币钱包都开通了，在使用感觉上并无明显差别。”上述消费者王先生对记者表示，“开通过程非常方便，没有非常繁琐的验证过程。”

苏州试点有多个创新场景 超万家线下商户参与

对于此次苏州数字人民币试点的特色，苏州市相城区地方金融监督管理局副局长郭燕浩向《证券日报》记者介绍称，此次共发放10万个数字人民币消费红包，发放数量是深圳试点的两倍，在应用场景上，有一万余家线下商户参与。“同时，我们迎来了和京东数科的深度合作。也会有部分市民可以参与体验特色‘双离线支付’功能。”

他强调，此次苏州数字人民币试点有多个创新场景，包括智慧停车、停车缴费基本上都在苏州相城区全面落地。苏州数字人民币试点开启之后，《证券日报》记者先后走访了多家试点商场及商户。在吾悦广场内记者注意到，商场门口有多个关于数字人民币的宣传标识，支持数字人民币支付的商家门前均摆放了易拉宝，墙上也贴有“欢迎使用数字人民币e-CNY”的标识，店内柜台上摆放着二维码小立牌及“碰一碰”感应标牌。

京东之家店长沈女士向《证券日报》记者说，“作为数字人民币红包试

点商户之一，我们已经准备了约1个月，京东数科工作人员对商家进行POS机改造及使用培训。其实使用上并没有难度，比之前更加方便快捷，我感觉不到一秒就完成支付了。”

京东数科数字人民币项目经理陆云瀚向《证券日报》记者坦言，自此前参与数字人民币项目以来，也在不断探索相应的技术，“我们不会重走一条新的体验道路，希望对于商户B端来说，保证用户的体验，降低用户的学习成本，更好地和用户进行沟通交流。”

六大银行“齐登台” 均完成首笔交易

据了解，作为重要的运营机构，工、农、中、建、交以及邮储六大银行均参与了此次数字人民币试点测试，同时均已成功完成了苏州数字人民币试点的首笔交易。

郭燕浩对《证券日报》记者表示，六大行全面参与了此次苏州试点。“参与试点的银行机构，都在全力以赴的支持和配合。”

根据中签者苏州市民刘先生对记者展示的数字人民币钱包显示，以建设银行数字人民币钱包为例，在查看数字人民币钱包的操作页面中，并无银行卡号显示，仅显示钱包编号，日限额为10万元，单笔限额为5万元，余额上限为5万元。钱包内部设有存钱钱包、转出钱包、交易明细、钱包升级、绑定账户、修改交易密码、忘记交易密码、注销钱包、查看钱包等9项管理功能。

而在另一位苏女士的建设银行数字人民币钱包中，显示其数字钱包余额上限为1万元、单笔支付限额为2000元、日支付限额为5000元、年累计支付限额为5万元。

另外，值得一提的是，《证券日报》记者发现，在数字人民币APP里六大行钱包下可开立子钱包，推送一些APP接入。

“在此次苏州数字人民币试点支付过程中，京东成为首个唯一可以连接六大行的场景。”京东数科支付业务部企业支付产品部总经理彭飞对《证券日报》记者说。

对于子钱包的特征，陆云瀚坦言，“保护个人隐私是开通子钱包的优势之一，对于像京东这样的APP来说是无法获得个人敏感信息的，可以保证



支持数字人民币支付的商家店内摆放着二维码小立牌及“碰一碰”感应标牌。

李冰/摄

用户的隐私不会被泄露。”

“双离线”实现无网络支付 线上支付耗时仅0.5秒

作为此次数字人民币试点的重要亮点，“双离线”支付功能备受外界关注，该功能可实现收付款双方均在无网络环境下完成交易。

12月12日11时，《证券日报》记者在苏州天虹商场采访到了刚刚使用“双离线”功能完成支付的陆女士。她表示，之前看到宣传，知道这个新功能，所以在付款的时候启动了手机飞行模式，特意体验了一下。“大概1秒-2秒左右就完成了支付，感觉非常好，很便捷，确实解决了没有网络就无法完成付款的难题。”

而收款商户也在无网络状态下完成了收款，三只松鼠店长马先生对《证券日报》记者表示，“我们店是在天虹商场地下1层，网络信号不太稳定，这个功能(双离线)对于商家而言挺方便。”他同时向《证券日报》记者展示了从12月11日20时苏州数字人民币试点启动至12月12日11时04分，消费者在该店铺使用数字人民币支付的情况。收款设备终端显示，其数字人民

币收款总金额为585.37元。

除了体验线下场景外，此次苏州数字人民币试点首次接入了电商平台消费场景——京东商城，成为此次试点的重要突破。

京东数科方面向《证券日报》记者表示，在12月11日20时00分02秒，全国首单电商平台数字人民币消费诞生。据了解，这笔消费来自苏州的一位90后消费者，其在京东商城下单，并通过数字人民币支付，支付过程耗时仅0.5秒。

而京东数科发布的苏州数字人民币24小时战报情况显示，京东场景有近20000笔订单使用数字人民币支付，其中最大单笔线上支付金额超过1万元。

根据披露，在京东场景的首批数字人民币使用者中，男性占比超过女性，年轻一代成为绝对主力，80后、90后的占比总和接近八成。而出于对数字人民币这一新支付方式的好奇，有半数用户是在活动开启1小时内下单。

陆云瀚坦言，“在苏州数字人民币试点中，京东商城是全国首个接入数字人民币并同时接入6家银行的线上电商场景。接到任务后，时间紧、任务重，暂没有任何参照物和可以借鉴的

对象，我们正在开辟一条道路。”

不过，值得注意的是，虽然我国数字人民币的研究在不断深入，但也有多位分析师认为数字人民币距离大面积普及及仍有一段距离。

“此次苏州数字人民币试点结合‘双十一苏州购物节’开展，开放度高，参与人群和商户范围更大。在试点不断成熟的基础上，未来试点范围将进一步扩大，并且不断覆盖日常MO使用中的各个场景。”零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示。

“数字人民币试点正在有序推进，正式上线需要考虑更多的因素，按照央行口径是按原计划进行，真正上线的时间点并不明确。”西南财经大学金融学院数字经济研究中心主任陈文对记者表示。

中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌也向《证券日报》记者坦言，“数字人民币试点是推出数字人民币之前所必须做的功课，并不意味着数字人民币真正上线不远了。数字人民币真正落地还需要很多条件，包括法律法规的配套、社会广泛的认知和支持、各部委的协作、央行在技术和人才方面的储备以及基础设施方面的配套等。”

“信托转型思想荟”系列报道之三

信托数字化转型重在“硬软体系”相济

——专访云南信托总裁舒广



云南信托总裁舒广

■本报记者 邢萌

数字经济时代，金融科技正在深刻改变着金融业态。银证保发力在前，信托紧跟其后。金融科技被视为推动行业数字化的有力武器。

金融科技是信息技术与金融业务的深度融合。当前，半数以上的信托公司将金融科技建设作为战略规划中的重要内容。其中极具代表性的云南信托以“用科技让金融更简单”为公司使命，近年来对于金融科技建设投入达数千万元，致力于成为“卓越的科技金融服务平台”。

与其他金融机构相比，信托布局金融科技有哪些潜力?应如何理解信托数字化转型?云南信托是如何布局金融科技的?带着这些问题，《证券日报》记者采访了云南信托总裁舒广。

加强信息科技建设 已成信托公司共识

今年新冠肺炎疫情对于金融行业造成一定冲击，信托公司正常经营发展面临挑战，存续信托资产质量承压，

新业务的营销也受到影响。

不过，在舒广看来，这也一定程度上加速了信托转型、促进了行业数字化转型。

“疫情虽然阶段性地影响了信托展业，但不会改变全行业回归本源、服务实体经济转型方向。”舒广认为，疫情期间信托业加大了纾困民营企业、为实体经济输血力度，助力企业复工复产。截至三季度末，全行业直接投入实体经济(不含房地产业)的信托资产余额13.14万亿元，占全部信托资产余额的62.97%，其中投向小微企业的信托资产余额2.41万亿元。

舒广表示，今年以来，服务信托的整体规模增长，家族信托、慈善信托、股权投资、资产证券化等领域数据喜人，充分说明了行业发展并未受疫情严重影响。值得一提的是，面对疫情，信托数字化转型提速，增强了远程办公、网上签约、在线财富管理等服务。

在信息科技建设中，信托公司存在营业网点少、流量优势弱、获客渠道窄且成本高、客户体验不强等劣势。近年来，加强信息科技建设已成为信托公司的共识，投入金额逐年增多。据中国信托业协会数据显示，2016年信托业投入信息化建设的金额约9亿元，2017年超过11亿元，去年该数据突破15亿元，平均每家信托公司投入1746.89万元，约60%的公司投入超过1000万元。

舒广表示，68家信托公司中，目前有半数以上都把信息科技建设作为战略规划中的重要内容。但想要有所突破，需要把握长期规划与短期效益，整体布局与业务发展节奏，自主研发与外包管控，系统化、规范化、安全化与效率之间的平衡。

“信托科技化会选择不同于其他金融机构的发展路径，重点不完全在于比拼投入的资金和人力绝对值，而是要看相应的投入能否匹配行业属性，能否承载自身当前发展阶段的个

性化需求。”他进一步强调。

信托数字化转型 重在“硬软体系”相济

科技赋能转型，一直是云南信托秉承的发展战略。

据介绍，早在2018年，云南信托就提出了“用科技让金融更简单”的使命和“成为卓越的科技金融服务平台”的愿景。舒广表示，这些使命和愿景，某种程度上是云南信托“云战略”的体现，意味着公司迈入了科技赋能转型的新阶段。

“最近几年，公司投入了数千万元资金，在软硬件方面推进信托智能化。”舒广对记者介绍说，在业务和客户服务层面，搭建了(普惠金融)普惠星辰IT风控系统、伽利略AI资产配置系统、财富管理在线服务系统、证券交易系统、供应链金融系统、股权投资系统、在运营层面，搭建了(普惠金融)普惠星辰IT风控系统、伽利略AI资产配置系统、财富管理在线服务系统、证券交易系统、供应链金融系统、股权投资系统(两大账务PRA机器人)、债券综合业务系统以及税务、人力绩效、反洗钱、资金申报、监管数据报送等一系列中后台科技应用。仅在今年，公司就有15项IT系统获得软件著作权登记。

舒广表示，科技赋能的点点滴滴已经渗透，体现在数十个系统、近200个内外部科技项目中，给公司注入了科技文化基因，历练了一支具有较强科技意识和科技服务能力的队伍，逾百人的专业科技服务团队中包含了约40位IT技术人员以及数十位紧密配合IT的业务人员。

“除自主研发外，我们还与招商、蚂蚁集团开展了区块链合作，赋能ABS、供应链金融、汽车金融、消费金融等业务，部分项目已经顺利落地。事实上，以上任何一个细分领域都将直面百亿元、千亿元的市场规模，可

能直击千千万万家企业、长尾个体客群的痛点(融资难、融资贵、缺乏征信记录等问题)。利用科技来完善信托在这些领域的服务，符合金融供给侧结构性改革的要求，能为全行业的转型和高质量发展持续增添活力。”舒广进一步表示。

基于多年对金融科技的布局，舒广对于信托数字化转型有着非同一般的理解。

“信托数字化转型不光是技术层面‘上马’某一批以硬件体系为主的系统，还需要综合权衡观念共识、科技文化氛围、人才结构、资金限度、机制磨合乃至人员与系统的交互，对系统的熟悉度、迭代意识和创新能力，这些多为‘软件’体系。”舒广表示。

舒广认为，一般来说，实际业务的发展需求首先成为反推中后台进行流程再造的外部压力，之后，组织内将逐渐产生内生自驱力，推动前中后台之间的良性互促关系，经反复实践、校准，加之时间沉淀，最终，一个个嵌入了科技基因的新型业务模式会“润物细无声”地重构。整个过程，需要对整体战略的规划布局、局部策略的优先选择、不同板块的节奏安排、组织架构和机制的匹配、成本投入与效能评估的权重把控等事项，做经常性的复盘思考。

科技是消费金融 发挥普惠功能的“关键武器”

目前，金融科技在信托中的应用体现在促进信托业务拓展、优化信托公司管理两个方面。

舒广对此有着深刻的认识：从横向上看，金融科技可触及资金端和资产端的具体前台业务与服务，以及风控、运营等中后台几乎全链条环节；从纵向上看，可覆盖消费金融、财富管理、家族信托、慈善信托、资产证券化、供应链金融、证券投资信托、股权投资等诸

多垂直业务板块。

具体到云南信托消费金融与财富管理业务上，金融科技已成不可或缺的要素。

“科技是帮助信托公司真正发挥消费金融普惠功能的关键武器，我们希望科技能帮助金融与实体经济、民生服务深度融合。”舒广强调，消费金融具有小额、分散、高频交易等特点，完全是“无科技不金融”，如果科技不到位，则完全不能满足基础化运作需求；消费金融借助科技力量，可以建立风控策略、反欺诈模型，提高风险定价能力，有利于提升运营效率，拓展服务边界，降低触达和服务广大客群的成本。

记者获悉，云南信托2015年开始酝酿消费金融业务，为了扩大普惠服务半径，2018年基于实践自主研发了普惠星辰IT系统，支撑线上线下签约及大量资产信息的录入，而且，云南信托是国内第一批少数几家拥有央行个人征信接口的信托公司之一，依托这一优势，该系统可对借款人信息进行多维度风险识别，能与多家外部机构实现业务系统对接，满足了7x24小时放款的业务需求。目前云南信托普惠金融累计服务人群超过1000万人。

此外，舒广认为，“信托公司应该在财富管理领域加码科技服务，提升客户体验，这是信托参与泛资管激烈竞争的标配。云南信托在财富管理领域注重线上线下结合，依托2018年自主研发的线上平台(财富管理在线服务系统)，可实现线上认购、双录、签约、投资者教育等多重功能。”

对于未来信托公司应如何做，舒广举例说，在财富管理的重要板块——家族信托方面，信托公司可探索基于大数据的智能客服，应用到客户分层、客户画像、客户需求洞察等方面，加以一键自动化资产配置、估值服务，真正以客户需求为导向，提升精细化服务水平。

上周110家公司 获机构密集调研 18只潜力股吸金均超千万元

■本报记者 吴珊 见习记者 任世碧

上周(12月7日至11日)，尽管A股市场呈现震荡整理态势，但是北上资金却纷纷入场抢筹，带动部分白马股股价再创历史新高，结构性行情特征明显。在此期间，机构调研积极性高涨，绩优龙头股备受关注。

《证券日报》记者根据同花顺数据统计发现，上周，沪深两市共有110家上市公司接待了包括基金公司、证券公司、海外机构、阳光私募、保险公司、QFII等在内的多家机构调研。

记者进一步统计发现，在上述110家上市公司中，泽璟制药期间累计接待参与调研的机构家数首居首，达到109家。天齐锂业、朗姿股份、万达信息、南新制药、康弘药业、众生药业、奥飞娱乐、国际医学、当虹科技等9家公司期间也均受到30家及以上机构调研。

绩优龙头股吸引机构调研

良好的年报业绩预期或是上周机构频繁调研的重要动力。截至12月13日，在上述110家公司中，已有14家公司率先披露了2020年年报业绩预告。天赐材料、乐歌股份、双星新材、比亚迪、朗姿股份等5家公司均预计2020年全年净利润同比增长超100%；地铁设计、劲嘉股份、中胤时尚等3家公司预计2020年全年净利润有望继续增长；梦网集团、蓝黛科技、*ST海陆等3家公司2020年全年业绩有望扭亏为盈。

在上述110只个股中，上周共有25只个股呈现大单资金净流入态势，其中，18只个股期间累计大单资金净流入超1000万元，合计吸金10.78亿元。北京君正、朗姿股份、中航光电、艾比森最受追捧，期间累计大单资金净流入分别达到16159.15万元、15524.63万元、12023.13万元、11088.83万元，包括天赐材料、新雷能、涪陵榨菜等在内的14只个股期间也均受到千万元以上大单资金布局。

对此，前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示，“2021年A股进入‘黄金十年’第三年，延续慢牛长牛行情，预计上证指数上涨10%-20%左右。在居民储蓄大转移以及房价不炒的严格调控之下，居民投资需求将会转向资本市场，目前A股处于历史估值的底部位置，具有较强的投资吸引力，临近年底市场的波动在缩小，部分资金开始布局2021年的机会，业绩稳定增长的绩优龙头股更容易吸引机构资金的关注，建议选择近期机构调研频繁的绩优品种进行配置。”

机构调研扎堆四大行业

从行业分类来看，上述上周获机构调研的110只个股主要扎堆在机械及设备、电子、医药生物、化工等行业，涉及个股数量分别为15只、11只、10只、10只。

对于以机械设备、化工为代表的顺周期板块的后市机会，成恩资本董事长王璇对《证券日报》记者表示：“近期市场关于顺周期持续性问题的探讨不断，国内受疫情影响的生产活动已经基本恢复，机械设备、化工等行业的业绩修复已经得到了市场的初步兑现，后续要等待新的涨价或需求放量推动出现第二波行情，顺周期板块仍然具备持续性。”

“短期市场应该还是延续区间震荡、板块快速轮动格局，年底或明年初市场有望启动跨年行情。短期看，一些有补涨动能的顺周期品种，近期调整较充分的科技成长板块品种，可以利用短期市场震荡、板块轮动的机会逐步增加仓位布局。”华辉创投投资总经理袁华明对《证券日报》记者表示。

对于科技股的投资机会，王璇进一步表示，每年的“春季行情”科技股表现较好，主要是因为年初资金面相对充裕以及市场对“两会”有政策预期。高新技术企业仍然会在政策支持下拥有较好的发展环境和前景。建议投资者多关注可能会有政策红包的光伏、新能源车、半导体等行业。

沃隆创投投资基金经理黄界峰告诉《证券日报》记者：“临近年末，市场流动性短期往往会出现一定收缩，导致近期市场资金观望情绪升温。但从当前国内经济基本面及全球经济复苏预期来看，短期资金面的扰动并不会改变市场中长期向好的趋势；此外，近期北上资金累计大幅流入，可见中长线资金对国内资本市场未来发展仍充满信心。随着后期市场流动性逐渐回暖，指数有望重返升势，投资者可继续逢低积极布局优质赛道的龙头标的，如受益于经济恢复、估值有明显优势且在回调中的顺周期板块，以及仍处于景气上升周期且调整充分的硬科技细分科技龙头。”