

银行渠道基金销售降温 代销模式或改变

两方面因素导致基金销售降温：一是下半年尤其是四季度以来，基金整体的业绩表现显著不如上半年，投资者信心不足；二是金融机构、互联网平台等多方纷纷加入基金销售战局，大打费率“价格战”，基金销售的竞争变得白热化。

■本报记者 彭妍

北京的气温已经跌至入冬以来的新低，与气温一样让人感觉寒意的还有基金销售市场。

近日，《证券日报》记者来到北京海淀区多家银行网点，多位客户经理告诉记者，由于股市行情平淡，投资者购买基金的热情明显降温。

还有银行网点客户经理透露，基金销售确实变得困难了。“年初基金发行150亿元一天就抢光了，现在募集80亿元，连续销售一个星期都未必能达到上限。”

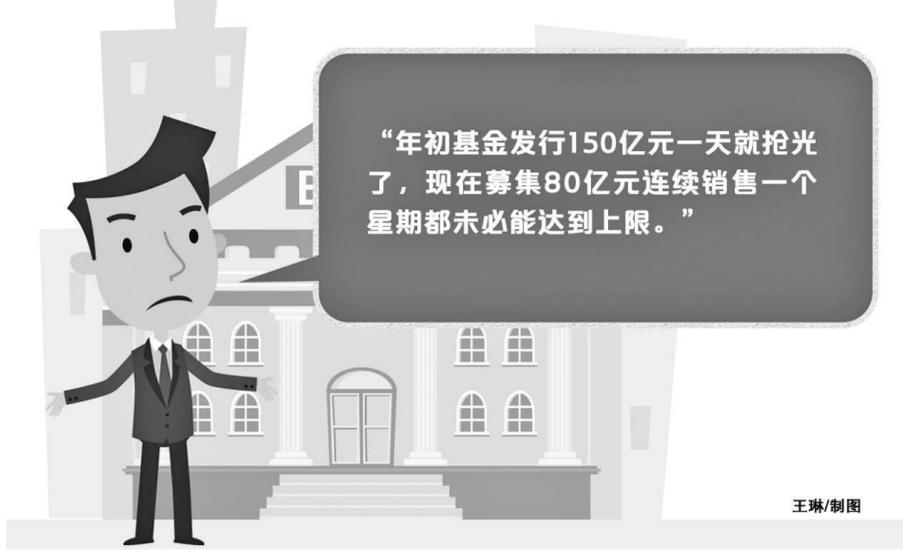
新基金发行显著降温 投资者入市意愿趋淡

今年以来，股市结构性分化特征明显，市场震荡调整。公募基金发行整体呈现疲软态势，发行规模逐月下滑，值得一提的是，新基金除了延长募集期之外，募集失败的基金频现。

四季度以来，新基金发行降温趋势显著。整体来看，前三季度，发行规模较低的是4月份和5月份，均在1300亿元左右，其他单月发行规模均在2000亿元以上。四季度以来，公募基金发行规模快速下滑。其中，10月份发行总规模1203.17亿元，较9月份的2343.66亿元下滑超1000亿元。

不少投资者表示，由于市场震荡行情以及基金净值下跌，目前不敢轻易入市。

基金销售为何遇冷？易观高级分析师苏筱芮对《证券日报》记者表示，两方面因素导致基金销售降温：一是下半年尤其是四季度以来，基金



整体的业绩表现显著不如上半年，投资者信心不足；二是金融机构、互联网平台等多方纷纷加入基金销售战局，大打费率“价格战”，基金销售的竞争变得白热化。

客户经理谨慎 建议投资者买定投

各家银行在推荐基金时，比以往更加客观谨慎。多家银行客户经理给《证券日报》记者推荐基金时更多的是考虑基金的稳定性；在购买基金的方式上，推荐采用基金定投的方式。

也有客户经理表示，按目前市场行情来看，买基金至少要持有三至五年才会有正收益，如果不能持有这么长时间，不建议考虑基金产品。

“普通投资者很难掌握正确的投资时点，常常可能是在市场高点买入，在市场低点卖出。”一家股份制银行的客户经理对《证券日报》记者表示，采用基金定期定额投资方式，尽管市场行情发生波动，但定投可抹平基金净值的高峰和低谷，非常适合长

期投资理财计划。银行业内人士认为，基金定投时除了要从基金公司、基金经理、基金业绩、基金规模、基金费用等角度去判断基金的好坏，更重要的还要选对板块，选择未来上涨的板块才行。

基金代销渠道 以客户流量谋突破

在财富管理日益兴盛的当下，基金代销已成为银行增加中间收入的重要组成部分。尽管银行仍是基金代销的主力军，但随着互联网平台等独立销售机构的快速成长，银行的基金销售面临不小的挑战。

仅就2021年三季度来看，在银行权益类基金保有规模整体下降的情况下，蚂蚁基金、天天基金等独立基金销售机构三季度保有规模仍实现环比上涨。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示，随着嵌入式金融的发展，互联网平台通过其渠道优

势，拓展了金融产品的销售渠道，基金销售趋于线上化。对此，银行可以通过三种方式来适应当前变局：首先，依然要依赖线下银行网点。调动网点员工积极性，通过多元化的激励让员工为银行制造客户流量。其次，依托线上平台，要渗透到互联网成功的模式当中，多元化增强用户黏性。再次，依托互联网平台，打包优质投资产品，嵌入到互联网平台的渠道当中，以此获取流量。

在业内人士看来，未来银行代销基金并不会持续式微，银行渠道主导地位仍难以撼动。尤其是随着财富管理时代来临，对于银行来说，向财富管理转型是大势所趋，基金代销或是赢得竞争的突破口。

苏筱芮表示，从B端角度看，银行需要不断拓展渠道，强化在金融市场中的品牌认知度，将基金代销与银行自身的其他业务进行有机融合，提升专业服务水平。从C端角度看，银行可以通过提供创新而丰富的金融服务来完善基金代销相关的产品矩阵，提升用户活跃度，加强用户留存。

陆羽跨链协议正式发布 7家银行参与构建区块链商业生态

■本报记者 张志伟
见习记者 张博

近日，国内第一个跨链协议——陆羽跨链协议正式发布。陆羽跨链协议是一个面向可信源的互操作协议，是区块链的“通用语言”，将改变此前国内区块链数据“孤岛”现象，让机构联盟链之间实现价值和数据的交互，从而构建未来分布式商业模式。

在18家发起单位中，有7家是商业银行，同时还包括了中钞区块链技术研究院和中国银联创新中心。业内专家认为，联盟链之间的互通非常重要，商业银行参与其中，将构建出一个完整的区块链应用商业生态。

跨链协议 可解决数据“孤岛”

“目前，我国联盟链发展态势良好，国产芯片的不断成熟为联盟链自主可控提供了强有力的支撑。但联盟链仍存在缺乏统一技术标准、数据交互效率低、应用推广困难等问题，需进一步解决。”深圳市信息服务业区块链协会会长郑定向对《证券日报》记者表示。

由于缺乏统一技术标准等因素影响，目前针对特定场景构建的联盟链应用较少考虑到互通的需求，大部分应用场景都具有独立、自治的生态，形成了数据和价值的“孤岛”，使得不同行业间的数据无法被有效利用，阻碍了不同应用场景的生态融合。

因此，国内联盟链的发展需要一套灵活、统一、可靠的区块链跨链互操作协议，实现联盟链间的互联互通。基于此，陆羽跨链协议正式发布，用来解决数据“孤岛”困境。

“陆羽跨链协议的作用就像是粘接各个子网络（联盟链）的‘胶水’。”宝新金融首席经济学家郑磊对《证券日报》记者表示，现在的网络结构不是完全中心化的，而是不同子网络之间相互链接

的社会化网络结构。实际上，所有子网络都是一个天然的联盟链结构，只要在这些子网络上采用联盟链，剩下就只需要跨链协议，就可以把所有子网络链接起来，在区块链联盟链基础上复刻出一个现实社会经济架构。这是区块链技术在落地最现实、成本最小，也

是阻力最小的应用途径。

从技术上来看，陆羽跨链协议具有三方面突出的技术优势：一是标准化的统一性，该协议可实现不同可信源的统一调用，保证信任扩散、信息传递、价值流转的效率；二是互操作的包容性，该协议建立了包容性的接口逻辑和统一的互操作接口，能够适配各种不同类型的可信源，实现不同网络架构下的可信源的互通；三是验证机制的安全性。该协议可以构建统一的身份体系，并与各可信源自有的身份体系建立关联，消除不同可信源之间的身份认证的障碍。

商业银行是 发起协议的主力军

参与协议的商业银行都在区块链领域进行了长期布局。其中，工商银行打造了拥有自主知识产权的区块链平台，融合150余项技术突破，业界率先实现区块链与多方安全计算技术的融合应用，助力跨机构数据安全使用；浙商银行则专注“区块链+供应链金融”，推出应收账款平台，帮助企业降负债、降成本、增效益。截至2020年底，已服务客户超20000户，提供融资余额近2000亿元；微众银行则参与了业内知名的联盟链FISCO BCOS的开发。

郑定向表示，对于商业银行而言，联盟链多链架构之间的互操作性尤为重要。区块链平台之间的互操作性与数据链处理效率极大地影响了投资理财等金融业务在联盟链中的流转。联盟链是个广泛的治理共同体，解决了跨链互操作、安全一致等问题才能真正实现联盟链协同治理。

“各个商业银行的联盟链之间通过跨链协议连接起来，整个商业银行体系就可以构建出一个完整的区块链应用商业生态，这对于推进区块链技术赋能实体经济，是巨大的进步。”郑磊认为。

从长远来看，在打通现有异构联盟链，实现互操作性的基础上，陆羽跨链协议还将打通各种可信数据源，实现区块链系统以及传统中心化系统之间的互通、互认、互联、互信以及互访，让信任可以在各种信息化系统中无障碍地流通和传播，广泛应用于资产跨链、跨境物流、联合举证等不同场景，最终实现分布式商业模式。

本版主编于德良 责编徐建民 制作闫亮
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

完善绿色金融体系 中信银行助力实体经济向“双碳目标”加速迈进

行走在福建漳州漳浦县长桥镇春光村，你会第一时间感受到村子环境与大家印象或想象不同——房前屋后没有污水，到处干干净净。这一切得益于铺设村子地下的污水处理管网和村头的污水处理站，通过一站一网，整个村子生活污水的抽取、收集、处理得以完成，污水变清流，不仅解决了居民生活污水的集中处理难题，还让处理后的清水得以再利用。仅在上漳漳浦县，像这样深入乡镇一级的污水处理站在未来三年将建设100多座，惠及9个乡镇74个行政村，污水处理规模将达到1.38万立方米/天。可以说，污水处理的一线连接着居民的生活，也连接着乡村振兴之路。

美好的现实环境与建设规划，都离不开资金的支持。顺着污水处理项目的资金脉络溯源可以发现，美丽乡村的背后，有着金融创新产品的鼎力支持；如果将视角放大，中国经济践行“双碳目标”，离不开金融机构的责任担当。

正是因为心怀国企担当，中信银行以“不止于金融”的场景区化服务，积极打造绿色产业链产品服务体系，主动激发绿色金融创新潜力。截至2021年9月末，中信银行绿色信贷余额1631.6亿元，较年初增长802.6亿元，增速96.81%。其中，清洁能源产业信贷余额213.3亿元，较年初增长110.9亿元，增速108.31%。

探索制定绿色行业金融解决方案

顶层设计中提出“双碳目标”后，社会经济加速向绿色转型。中信银行充分认识到绿色银行建设的重大意义，各级领导高度重视，大力推动绿色金融服务体系建设，制定明确业务推动策略，探索制定绿色行业金融解决方案。

其一，大力推动绿色金融服务体系建设。中信银行全行深化政策研究，通过做好顶层设计，做深做透绿色金融“五策合一”，逐步构建绿色金融业务能力。全行深入开展行业和客户研究，进一步提升绿色经济认知水平，明确政策导向，优化资源配置，提升绿色金融发展的内生动力，积极对接客户需求，加快产品服务创新，完善绿色信贷管理，提升信息化水平，全力打造中信银行绿色金融品牌。

其二，扎实制定明确的业务推动策略。一方面加大绿色金融投放力度。大力发展绿色信贷，积极引导各经营机构，梳理存量客户，充

分利用行内的绿色信贷补贴政策，加大新客户和项目储备。同时，大力推动开展优质绿色债券投资，积极参与绿色债券、碳中和债券等承销工作。另一方面，做好授信政策引导。加强授信环节的导向性作用，积极推动绿色金融项目营销上报；强化考核推动，强化考核指挥棒作用，进一步完善绿色信贷绩效评价和激励约束机制。此外，建立绿色金融产品创新体系。针对绿色金融加大产品研发力度。

其三，发挥集团协同优势，打造绿色创新产品。为助力集团“双碳目标”实现，中信银行积极对接集团金融及实业子公司，全方位满足客户新能源发展需求。通过加强与集团内金融子公司的交流合作，持续推动绿色金融产品创新。积极发展能效信贷、绿色信贷资产证券化，支持绿色产业企业上市融资和再融资。探索开展环境权益、碳排放权、生态补偿质押融资，探索绿色并购融资、ESG理财、气候债券、蓝色债券等创新产品。研究绿色供应链、绿色产业基金等。开发绿色小微企业贷款、个人绿色经营贷款以及绿色消费贷款品种。

其四，推动总对总合作，打造场景化服务体系。中信银行与重点绿色新能源企业实现总对总全面合作，积极筹备“走进”系列活动，在光伏产业链方面，旨在打造不止于金融的场景化服务体系，提供“点、线、面、体”全方位多层次服务。2021年7月份，中信银行携手隆基股份上下游企业以及全行服务光伏行业重点客户的分行共赴企业调研、交流，旨在带动全行服务光伏行业重点客户的分行充分产学研，“由点及线”，由服务光伏龙头企业扩展延伸至全产业链，打造围绕核心企业生态圈的产品和服务，切实服务绿色经济，助力我国“双碳”目标实现。2021年，中信银行将全面践行服务国家区域战略，支持区域绿色发展。响应当地政府绿色发展政策，积极对接当地绿色产业优质项目，将环境效益显著的项目纳入绿色项目库，参与地方绿色产业基金。“由线及面”，由“三链”拓展到重点产业区域，例如提升在云南曲靖、江西上饶、浙江义乌等重点光伏产业区域的营销力度。在此基础上，实现“由线到体”，在市场上打响中信银行绿色金融品牌。

中信银行绿色金融体系的创新点在于“不止于金融的场景化服务”。在新能源行业日新月异，快速发展的情况下，中信银行没有固守传统金融产品，而是通过“走进”系

列活动，紧密围绕光伏、新能源电池等产业链，深入业务场景，共同进行方案创新；同时，积极组织政银企对接，为政府找企业龙头，为企业对接政府资源，为项目筹措资金，通过“点线面体”逐级推动，逐步建立了绿色金融集团化产品体系，激发了全行绿色产品服务创新潜力。

截至目前，中信银行已形成成熟的绿色信贷服务体系，推出绿色金融补贴政策，制定了绿色债券专项服务方案，与中信集团相关子公司共同推出绿色产业基金，建立了基于绿色生产、绿色采购、绿色消费以及绿色回收的全链条绿色金融供应链服务体系。围绕用光优、绿色出行、排污权质押等主题，着力打造绿色普惠产品，在碳配额质押、碳配额回购融资等方面积极探索创新。

为支持乡村振兴贡献中信力量

除了在产业链、供应链金融服务中主动担当社会责任，中信银行对于“双碳目标”的践行，还体现于支持乡村振兴建设。今年以来，中信银行积极开展金融服务乡村振兴工作，制定乡村振兴发展方案，召开落实乡村振兴战略、推动县域支行发展专题研讨会，在积极落实国家战略中发掘业务蓝海，抢抓业务机遇，单列涉农、普惠涉农、新型农业经营主体信贷计划，加强涉农领域信贷产品创新，支持地方特色产业发展，拓展县域网点、自助设备覆盖范围，将乡村振兴领域贷款纳入分行综合绩效考核，配置专项补贴，明确风险容忍要求，落实尽职免责政策，持续提升乡村振兴服务水平。

农村生活垃圾处理是乡村人居环境整治的重要课题，村镇污水处理设施的相对匮乏，一定程度上影响了投资环境和区域人居环境。福建漳州漳浦县的解决方案是，加大村镇污水处理设施建设力度。2020年7月份，中车环境科技有限公司中标漳浦县西北片区村镇污水处理PPP项目，涵盖漳浦县马坪镇、湖西乡、盘陀镇和赤岭乡等9个镇区的污水处理，项目总投资近3亿元。

美丽乡村的蓝图已经绘就，如何尽快变为现实？金融服务实体经济的魅力正在于此。中信银行福州分行认真贯彻落实中央及福建省关于发展绿色金融的决策部署，落实总行新三年规划，以实际行动支持乡村振兴战略和“美丽乡村”建设。在与中车环境科技有限公

司开展党建共建过程中，分行辖内漳浦支行党支部了解到中车环境科技有限公司旗下控股子公司漳浦绿荫水务发展有限公司在本轮污水处理项目上的融资需求后，快速成立专业团队，加强分支联动。

通过深入交流，漳浦绿荫水务了解到中信集团、中信银行的企业担当，对福州分行打造区域“有担当、有温度、有特色、有价值”的综合金融服务表示高度认可，并达成了业务合作意向。

在深入开展党史学习教育之际，福州分行专业团队落地落实今年中信集团与中国中车签署战略合作协议、为漳浦绿荫水务制定PPP项目贷款融资方案，并加强与政府各相关部门的沟通协调，不断优化融资方案，最终成功办理该笔利率优惠的绿色信贷业务。

8月3日，中信银行福州分行所辖漳浦支行为漳浦绿荫水务发展有限公司投放一笔绿色信贷2980万元，成为分行辖内首笔也是当地股份制银行率先发放的村镇污水处理PPP项目贷款。该项目审批金额2.41亿元，并为客户提供绿色信贷利率优惠，有效节约了融资成本。此外，项目后续贷款将按照工程进度逐步发放到位。中信银行将持续为客户优化绿色信贷及乡村振兴产品服务，进一步践行“为群众办实事”。

绿水青山就是金山银山！在中信银行各地方分行，这样的故事还有很多。中信银行各分支机构将继续践行国企担当，积极融入区域经济社会发展大局，在政府指导下，通过PPP等多元化融资模式，为支持乡村振兴及绿色金融发展贡献更多中信力量。

给予“双碳目标”下企业优先级支持

2021年，在多次重磅会议中，激活市场主体被放在重要位置，而这也是金融业的责任与使命。

中信银行制定了绿色信贷专项补贴政策，对新A+及以上评级的新发生贷款进行补贴，并在信贷规模和定价上给予优先支持。提高分支机构绿色金融考核权重，同时配置绿色信贷专项信贷额度，支持业务条线统筹安排绿色信贷投放。

其中，围绕积极践行“双碳”战略和金融支持“一带一路”倡议，10月28日由中信银行杭州分行辖属嘉兴分行联合牵头的华友集团华越印尼7.6亿美元跨境银团贷款项目成功落

地。

顺应新能源产业，华友集团在印尼投资年产6万吨氢氧化镍钴湿法冶炼项目，这是浙江省践行“双碳”战略和“一带一路”倡议的重点标杆。项目以废弃的红土镍矿为原料提取金属，是当今世界上规模最大、成本最低、技术最先进且绿色环保低碳的湿法冶炼项目。预计投产后，将有效拉低电池原材料价格，推动电动车时代的加速到来。

中信银行积极践行中央绿色低碳发展战略，主动给予“双碳”目标下的企业更多优先级支持，引导实体经济向“碳中和、碳达峰”目标加速迈进。

据介绍，华越印尼项目银团贷款项目总投资13亿美元，跨境银团金额7.6亿美元，由6家银行参团。作为份额占比最高的商业银行，中信银行银团份额为2亿美元。

中信银行杭州嘉兴分行相关负责人表示，“在实际业务操作中，项目的专业性强、担保结构复杂，涉及3国语言、4地法律环境以及9个境内外担保方的不同担保方式，涉及主协议120份、法律文本354份，协调难度极大。”

作为联合牵头行和境内担保代理行，中信银行总分支行积极联动协同，想方设法与时间赛跑，为企业提供睿智的金融服务。从分支行接单到总行完成审批，仅用时1个月；为完美落实担保代理行职责，还在同一天内发起福安、洛阳、上海、杭州、衢州多地核保与签约手续，在3天内即完成全部材料审核和参团行的确认，优质高效的金融综合服务赢得客户的高度好评。

上述嘉兴分行相关负责人表示，“金融机构在‘双碳’目标中既是直接参与方，也是引导实体经济向‘双碳’升级转型的关键环节。一直以来，中信银行积极支持绿色信贷、战略新兴产业等实体经济发展。作为中信银行杭州分行落地的‘双碳’主题的跨境银团项目，该笔银团贷款也是该行联合金融同业，推动民营跨国公司的培育与发展、助力企业高水平参与‘一带一路’建设的又一具体实践。”

未来，中信银行将继续聚焦主业，充分发挥中信集团金融综合优势，“以客户为中心”，加强同业合作，积极支持更多优势企业参与国际经贸投资合作，在践行“双碳”战略和高质量发展“一带一路”、加快构建“双循环”新发展格局中持续发挥国有金融企业的职能作用，打造服务实体经济的“有温度的银行”。

(CIS)