

当银行“撞上”元宇宙系列报道(二)

# 八大专家心中的“银行元宇宙”：“银行+元宇宙”时不我待 “元金融”变革行业在即

■本报记者 李冰  
见习记者 张博 余俊毅

诞生于1992年的“元宇宙”正在全球范围内掀起一股浪潮。2021年以来,各大科技巨头对“元宇宙”一词进行了重新演绎和探索,被描绘为下一代互联网技术和应用,其影响力也正触及各行各业。嗅觉敏锐的商业银行也开始将目光投向这一领域。其中,虚拟数字人等细分赛道更是获得银行行业另眼相看。不过,目前元宇宙仍处于早期阶段,商业银行要想玩转“元宇宙”,仍有漫长的路要走。

针对银行如何与元宇宙结合?元宇宙又将给银行行业带来哪些变革?1月27日,八大行业专家接受了《证券日报》记者采访,从不同维度畅谈元宇宙与银行的发展趋势。

## 银行有望成元宇宙重要“玩家”

如今,“元宇宙是互联网3.0时代”的观点已得到大多数人的认可。国内以银行为代表的金融机构也正在积极进行初步探索,但却遭到大众质疑其只不过是一种营销噱头,并非未来发展趋势。

对此,《元宇宙通证》作者、易宝支付联合创始人余晨在接受《证券日报》记者采访时表示,元宇宙最吸引人的特征之一,是可以提供一个开放、可以自由创造的经济系统,用户在其中可以创造、拥有、交易买卖数字资产和虚拟产品。而经济系统需要金融基础设施,所以元宇宙可以看成是一个沉浸感极强的虚拟世界叠加区块链技术的金融基础设施。元宇宙中的金融系统则可以被称为“元金融”(Meta-Fi)。银行作为传统金融系统中最重要的机构,未来有望成为元宇宙中重要玩家之一。

“元宇宙将成为数字经济创新和数字产业链拓展的重要领域。

而对于银行等金融机构而言,元宇宙可能是一种更超前和更深度的数字化转型方向。”欧科云链研究院高级研究员蒋照生对记者表示。

蒋照生认为,由于元宇宙概念目前仍处于早期阶段,在技术、场景和产品层面都未成熟,所以当下无论是商业银行还是其他金融机构,短期内布局元宇宙均以技术储备和场景探索为主,这其中就难免有机体存在蹭热度的嫌疑。但长期来看,产业数字化已是大势所趋,而元宇宙有望带动金融机构进行深层次的业务思考与服务升级。

工信部工业互联网区块链重大项目评审专家、中国移动通信联合会区块链专业委员会主任委员陈晓华在接受《证券日报》记者采访时表示,过去数年间,银行的商业模式和服务形态已逐渐从线下实体转向虚实互补。在全球数字化转型浪潮下,发展金融科技,加快数字赋能,逐步迈向智慧银行、数字银行,已成为数字经济时代下银行业发展的重要方向,而元宇宙概念毫无疑问为银行业提供了新思路。

“元宇宙与未来经济社会的结合,有可能产生出与当下完全不同的经济模式和增量市场空间。因此,商业银行等机构在元宇宙上进行一定的研究和应用探索是必要的。目前,银行已探索虚拟数字人,在智能客服和智能营销等场景应用,实现了降本增效。”壹壹研究院院长于百程对记者表示。

## “元金融”下 银行业变革巨大

“元宇宙银行”是银行数字化转型行之有效的实现方式。当前,在元宇宙概念冲击下,银行率先在虚拟数字人等领域发力。中国通信工业协会区块链专委会轮值主席、《链改:区块链中国思维》作者朱幼平表示。

朱幼平进一步表示,虚拟数字员工能够准确完成银行交易场景

的自助应答、业务办理、问题处理、品牌代言、直播带货、专家咨询、风控合规等全流程服务,从而有效提升金融产品服务品质,实现降本增效的作用。未来应该有更多的金融机构布局探索此赛道。

清华经管中国金融研究中心特约研究员张春子对《证券日报》记者表示,从长远看,随着元宇宙体系的逐步建立和健全,将对金融业传统运营模式产生颠覆性影响。“未来三年到五年,银行在元宇宙开发和应用程序,预计重点在向客户提供全天候金融服务、客户互动模式重构、线上线下数字孪生、为客户实时定制极致化和个性化的金融服务、促进数字金融市场和数字财富的发展等。”

张春子认为,随着元宇宙基础设施建设逐步完善,客户数量和需求不断增加,银行通过元宇宙银行可以向客户提供更多个性化、综合化、虚拟化的产品和服务。客户感知、连接、服务能力的提升是打造金融元宇宙的三大核心赛道,银行等金融机构在此领域投资大有可为。

通联数据资深行业研究专家汪敏认为,元宇宙有望在交互和体验等方面带来革命性变化。在移动互联网时代,社交网站建立了人与人的连接。下一个时代,在5G、AI等基础技术以及硬件产品支持下,连接的媒介将发生革命性变化,通过VR/AR设备,将在虚拟世界建立连接,虚拟世界与物理世界融合,元宇宙远期有望把现实世界的各种服务场景迁移到虚拟世界中,深刻影响银行的服务内容和方式。

“未来,元宇宙思维和技术创新将对金融发展产生深刻影响。”中央财经大学中国互联网金融研究院副院长欧阳日辉对记者表示,元宇宙对传统银行业有三个方面影响:一是元宇宙强调沉浸式的金融客户陪伴,银行面临如何利用元宇宙的技术给客户提供更好的体验,增加客户黏性;二是元宇宙强调研

发无感体验金融产品,对银行风控体系带来挑战,包括网络安全、身份识别和数据安全等方面;三是元宇宙强调数字市场和现实世界的交互,对银行的产业生态和场景嵌入带来挑战,涉及银行的业务模式、管理模式、组织架构等方面的变革。

欧阳日辉进一步表示,未来银行发展元宇宙有两条路径:一是银行紧跟元宇宙渗透的步伐和路径,支持元宇宙发展,同时拓展银行自身的发展空间;二是银行可以顺应产业数字化和元宇宙的方向去进行场景金融延伸,或能连接更广泛的客群,探索元宇宙世界的金融场景。

## 银行搭建“元宇宙”道阻且长

元宇宙为商业银行的数字化转型提供了新的想象空间,不过银行业想要搭建真正的“元宇宙”还有很长的路要走。

“元宇宙的主要挑战集中在三个维度:一是核心技术的创新还有很长的路要走,现实世界与数字世界结合技术还有很多需要突破;二是元宇宙的业务模式和盈利模式仍然不清晰,如何做到既降低技术的应用成本,又打造可持续发展的商业模式是最重要的问题;三是元宇宙的经济价值还不够明显,必须通过制定一系列规则,确保元宇宙技术赋能实体经济数字化转型。赋能数字经济规范发展,赋能高品质的数字生活,而不是走向反面。”欧阳日辉表示。

陈晓华认为,就当前元宇宙技术进展与生态建设来说,元宇宙给银行带来的仍然是对现有技术和服务的一种补充或场景延伸,且距离大规模商业化推广仍有一定距离,还需相关从业者着眼数字经济,持续进行数字化的探索和迭代应用。

蒋照生表示,元宇宙是银行等

金融机构探寻业务增长源的一个重要载体,但未来金融服务的核心依旧在于用户体验和客户需求。银行等金融机构应当持续提升自身的数字化运营能力和数字风控能力,加强对金融产品和服务的理解和打磨,在安全可控的前提下,为客户制定更加精准和个性化的金融服务方案。

张春子认为,年轻客户是潜力股,未来银行的年轻客户群体更可能沉浸于元宇宙线上应用和社交,谁能够更有效地满足年轻人的需求,谁就能占领竞争制高点。银行应顺应数字经济发展特别是产业数字化和元宇宙发展方向,积极通过构筑更具有吸引力的场景金融生态,抓住更广泛的年轻客群的“心”。

张春子进一步表示,一是加大在金融科技、虚拟数字员工和数字资产等方面的建设和投入,推进数字资产的发行、交易和存储等服务。二是实施创新发展策略,增强银行运营的敏捷性和灵活性,重塑业务模式,加快运营转型,走向“极致数字化”。要开发适合年轻群体的金融产品,打造符合年轻客户群体的服务理念。发展网络化、社交化的产品,增强在网络端和移动端的宣传投入,在针对年轻人的金融产品和服务中增加一些更加具有潮流时尚的元素。三是有效控制元宇宙金融发展中的风险。在客户融资方面,银行要保持稳健冷静的经营风格。从互联网发展的历史看,目前布局元宇宙的企业在未来大部分会因为各种原因被市场淘汰,真正能够存活下来的公司,往往会在数年后成为世界性科技巨头。银行要有鉴别判断能力。

汪敏提醒,银行等金融机构要注意的是,不管采用何种科技,金融和金融机构的本质属性不会改变,银行等金融机构遵循金融和金融机构的本质属性。此外,在引用新技术的时候,要警惕元宇宙道德伦理监管真空,注意保护数据隐私和数据安全。

## 开年来三千多只基金正收益 仅有4只收益超10%

■本报记者 王宁

开年以来,A股市场表现欠佳,致使基金赚钱能力也随之下降。《证券日报》记者据Wind最新数据统计,截至1月27日,虽然开年以来已有3066只公募基金取得正收益,但整体收益不高,且商品主题类基金收益排名居前的特征明显。

多位公募基金人士对《证券日报》记者表示,开年以来,A股市场风格切换导致不同主题基金业绩有所分化。其中,商品主题基金基于大宗商品走势呈现出单边行情,取得了不错成绩。

## 年内仅4只基金收益率超10%

据Wind数据统计,开年以来,截至1月27日,全市场有统计的9304只公募基金中,有3066只取得正收益,占比不足33%。其中,收益率超过10%的仅有4只。此外,有6147只产品收益率为负,占比达66%。其中,收益率在-10%以下的多达781只。由此可见,年内基金整体赚钱能力有所下降,且分化严重。

对此,北京某公募人士对《证券日报》记者表示,年内基金首尾分化严重的原因有三方面:一是市场风格迅速切换,尤其是中央经济工作会议后,市场关注热点迅速切换至“稳增长”板块,因此提前布局相关板块的基金取得了较好收益;二是美股成长股回调,对国内市场形成一定情绪传导,相关基金受到影响;三是热门赛道景气度不确定性提升,部分投资者选择获利了结,对板块表现产生影响。不过需要注意的是,开年至今仅不到20个交易日,各类基金的后续走势仍有待观望。

在上述取得正收益的公募基金中,收益率几乎均不到10%,仅有4只产品收益率在10%以上。通过对排名靠前的产品梳理发现,多数为商品主题类产品,例如广发道琼斯美国石油A、建信易盛大宗商品能源化工期货ETF、国泰大宗商品、南方原油A和嘉实原油等。

嘉实基金相关人士向记者表示,年内商品主题基金取得不错收益,主要在于美元流动性泛滥。例如,以电动车、光伏为主的新能源产业对锂、钴、稀土磁材等资源的需求大幅增加;在“双碳”背景下,“能耗双控”所造成的部分黑色系大宗商品供不应求。对于供需格局来说,考虑到节前备货需求增加,以及未来更加紧张的供需预期,锂价格预计仍会上行,钴镍价格中枢将随着2022年相关企业产能释放而逐步下移。

此外,随着美联储加息渐进,以及市场加息预期不断强化,金价和铜价将会承压,但海外通胀会对金价形成一定支撑,因此金价预计将维持整体偏震荡;同时,煤炭价格在保供后趋于稳定,焦煤价格受到供需格局改善影响,价格中枢预计将下移。在碳中和背景下,一方面会使周期行业利润中枢继续提升;另一方面,会使优秀龙头企业稀缺性更加明显。由此可见,周期行业中的优秀龙头企业会有更强的成长属性。

## 全年看好消费和新能源板块

产品业绩表现分化的同时,公募也在通过多类产品,加快对不同板块的布局。建信基金相关人士告诉记者,今年将结合市场环境及投资者的实际需求,重点布局三类产品:一是主动权益类基金;二是“固收+”类基金,围绕低波动策略和高弹性策略开发相关产品;三是短债类基金,设置一定持有期或滚动持有期的持有期限。

建信基金认为,从权益类板块来看,主要看好两类主题,一是“碳中和”相关主题,尤其是新能源板块。长期来看,新能源投资仍处于“甜蜜区”,新能源汽车从“电动化”到“智能化”过程中的机会,以及新能源链条中的风电、绿电运营、上游资源品等仍值得关注。二是“专精特新”相关主题。我国全产业链的生产和供给能力全球领先,叠加工程红利影响,国产高端装备行业有望快速崛起,相关投资机会值得关注。

嘉实基金则认为,2022年有望成为消费板块的“拐点年”。大部分消费公司的估值风险已经释放,消费基本面和业绩有望迎来反转,上半年必选消费存在全面性景气反转下的戴维斯双击行情;可选消费存在分化背景下的个股行情。同时,在新能源领域,看好新硬件终端汽车行业电动化和电子化趋势,以及新材料应用领域扩宽所带来的产业机会,预计新能源汽车销量将维持高速增长。此外,看好以银行、房地产为代表的大盘价值股,房地产行业的去杠杆仍然在持续,行业未来会逐渐回归正常,部分优质企业会趁机扩大份额,提高盈利增长的空间。

南方基金则表达了在“固收+”产品方面的布局态度。南方基金2022年将重点关注稳健收益的“固收+”产品,同时,围绕权益市场仍可能持续的结构性的投资机会布局产品。2022年结构性的市场行情仍有可能延续,权益基金仍将围绕具备长期投资价值的核心赛道投资机会进行布局,例如科技、新能源、消费等;同时,兼顾元宇宙、军工等新涌现赛道。

# 年内逾20家公募自购金额近10亿元 南方基金等出资超2亿元

■本报记者 王宁

自购成为资产管理机构“稳定军心”和承担责任的有力证明。开年以来,多家公募基金陆续发布自购公告,自购资金从几千万元到几亿元不等。其中,中欧基金和其基金经理葛兰的自购行动备受关注。《证券日报》最新统计发现,截至1月27日,年内合计有自购行动的公募已超过20家,自购资金合计近10亿元。其中,汇添富、南方基金等自购资金均超2亿元。

多位公募人士对《证券日报》记者表示,公募不断自购是针对开年以来A股市场情绪持续低迷所采取的行动。“自购行为可防止大规模赎回出现的踩踏,实现与投资者共同成长、共担风险。同时,也可体现对后市的信心。”

## 自购不代表预测短线走势

近日,管理规模超千亿元、头顶“顶流基金经理”头衔的中欧基金基金经理葛兰,成为“自购”热点人物。据悉,1月26日,中欧基金公告称,公司将于公告之日起30个交易日,以自有资金申购中欧医疗健康混合型证券投资基金、中欧医疗创新股票型证券投资基金合计5000万元,并持有三年以上。与此同时,基金经理葛兰也将同期以自有资金自购上述两只基金合计200万元,并持有三年以上。

事实上,中欧基金和葛兰的自购行为能够成为业内关注的焦点,缘于基金四季报的发布时间节点,很多解读将其与所管理的基金净值和规模波动相联系。业内人士表示,此次公募基金自购更多与开

年以来A股市场情绪持续低迷有关,多数公募为“稳定军心”“承担责任”,并与投资者共同成长、共担风险,体现对后市的信心,而所采取的实质行动。

中欧基金相关人士向《证券日报》记者表示,基于对中国资本市场长期健康稳定发展,以及公司投资管理能力的信心,本着与广大投资者风险共担、利益共享的原则,公司和基金经理做出自购并长期持有相关基金的决定。同时,公司自购不代表预测短线走势,个人投资者需根据自身风险偏好以及投资周期来制定投资计划。

据了解,中欧医疗健康基金及中欧医疗创新基金作为行业主题基金,主要聚焦于医疗板块。回顾过去,医疗板块在经历了近两年的快速上涨和新冠疫情反复扰动下,整体波动较大。随着近几个季度快速调整,优质医疗行业个股长期投资价值比进一步提升。

展望2022年,基金经理葛兰及中欧基金研究团队认为,医药生物行业长期成长的基础没有发生变化,政策导向总体积极稳定。企业在行业总体转型期以及疫情后时代更加注重修炼内功,加强硬实力建立,产业链上下游更为完善。因此仍看好行业长期投资机会。

值得一提的是,基金经理“自掏腰包”购买在管基金的情况正在逐渐增多,其中包括一些“顶流基金经理”。除了葛兰外,年内还有陆彬、杜猛、李晓星等知名基金经理也加入了“自购潮”。

## 多家公募加入自购行动

就在中欧基金和葛兰自购行



王琳/制图

动后,1月27日,又有多家公募基金发布自购公告,记者统计发现,包括了汇添富、易方达、广发基金和嘉实基金等均陆续发布自购公告。其中,嘉实基金称,基于对中国资本市场长期健康稳定发展的信心,自1月27日起1个月内运用自有资金投资于公司旗下偏股型基金5000万元,所投资的基金持有期限不低于1年。

与此同时,汇添富基金发布公告称,基于对中国资本市场长期健康稳定发展以及公司投资管理能力的信心,本着与广大投资者风险共担、利益共享的原则,公司运用自有资金2亿元申购旗下

偏股型基金,并承诺持有时间不少于1年。

记者根据Wind数据统计发现,年内以来,有超过20家公募基金采取了自购行动,合计自购金额近10亿元。其中,南方基金和汇添富自购金额居前,均在2亿元以上。

具体来看,自购资金在5000万元以上的有南方基金、汇添富、易方达、广发基金、富国基金、嘉实基金、中欧基金、兴证全球、华安基金等;自购资金在5000万元以下的有华夏基金、景顺长城、恒越基金、大成基金、博时基金、兴华基金和招商基金等。

此外,在自购行动的同时,多个明星基金产品也主动“择时”,调整申购限制。1月27日,易方达基金发布公告称,易方达蓝筹精选基金调整大额申购及大额转换业务金额限制,自2月7日起,该基金限制申购及定期定额金额由2000元调高至1万元。

同时,富国基金则公告称,放宽对旗下富国天惠精选成长的大额申购、定投及转换业务的限制,自1月28日起,该基金大额申购、定投及转换转入的限制金额由1万元提高至2万元;自2月18日起大额申购、定投及转换转入被限制在1万元。

更多精彩内容,请见——

## 证券日报新媒体



证券日报之声