

陶然论金

□ 李华林

# 鼓励更多长期资金积极入市

不足半月,中央汇金投资有限责任公司再度入市,开启新一轮增持。10月23日,汇金公司公告称,当日买入交易型开放式指数基金(ETF),并将在未来继续增持。而就在10月11日,汇金公司对四大银行集体增持,合计投入近5亿元。接连真金白银的买入,折射出汇金公司对A股市场的认可,超预期,强信心意味十足。

近期受多重因素影响,A股震荡加剧,投资者信心不足。面对低迷的市场表现,监管部门多措并举,降低印花税,阶段性收紧IPO节奏、进一步规范股份减持行为等,着力缓解市场资金面困境,引导市场预期。被视为金融“国家队”的汇金公司此时连续出手,并明确表示未来将继续增持,给市场带来持续护

盘的确定信号,体现了管理层维护资本市场稳定的决心。

汇金再度入场,带动作用值得期待。ETF跟踪市场指数,代表市场整体,相较于增持大型银行股,直接增持ETF相当于买入一篮子股票,对整个大盘指数的支撑作用更为直接,有助于改善更多股票流动性状况,提振市场整体情绪,从而带动增量资金入场。回顾汇金公司的历史表现,也印证了这一点。自2008年以来,汇金公司数次入场购买股票,在市场大幅波动之际,投下一颗“定心丸”,引领市场走出低迷行情。

汇金公司主动“站出来”,对于修复市场短期情绪无疑有积极作用,但正所谓“一人拾柴火不旺,众人拾柴火焰高”,要更好地活跃

资本市场,提振投资者信心,还需要更多上市公司大股东做多力量的托举,需要保险资金、养老金、企业年金等更多长期资金积极入市。让人喜闻乐见的是,利好因素正在汇聚,越来越多上市公司大股东开始行动。继10月16日10家上市央企集体出手后,10月19日晚,又有7家央企控股上市公司或其大股东宣布回购或增持计划,传达出与投资者休戚与共的态度。相信在多方资金的合作下,稳市场、稳预期效应会逐步显现出来。

还要看到,当前我国资本市场存在投融资失衡、上市公司质量有待进一步提高等问题挑战,这也是导致A股此次非理性下跌的原因之一。促使A股尽快回归理性轨道,回归经济基本面,已成为目前市场的迫切诉求。对此,在

鼓励长期资金入市外,相关部门既要立足当下,加快投资端改革,增强市场投资功能,重拳打击财务造假、违规减持等各类乱象,着力稳定预期;又需着眼长远,坚持改革开路,统筹发展股票、债券、期货市场,完善资本市场基础制度,打造公开公平公正、信号反应准确灵敏的市场,营造长期投资良好环境。

爬坡过坎,关键是信心。对于投资者而言,眼下最需要的是坚定信心而非释放恐慌。要拨开迷雾,看清短期的“形”和长期的“势”,深刻认识我国经济总体向好、长期向好的趋势没有改变,清醒认识我国资本市场深化改革的既定方向没有改变,在理性和坚持中穿越波动、觅得机遇,共同守护资本市场长远健康发展。

□ 本报记者 苏瑞洪

财金观察

# 信用卡业务步入“精耕细作”时代

信用卡业务的变化是观察银行业转型发展的重要窗口。从上市银行披露的相关信用卡业务数据看,当前,信用卡业务已从“跑马圈地”进入存量竞争阶段。信用卡发卡量为何低迷?未来发展趋势如何?在存量竞争阶段,各商业银行如何“精耕细作”?记者就此采访了相关专家。

## 发卡量持续低迷

在很长一段时间里,信用卡业务经历了跑马圈地式的规模扩张。据统计,截至2022年末,我国信用卡累计发卡量由2010年的2.3亿张增加至7.98亿张。有5家银行信用卡累计发卡量均超过1亿张,10家银行信用卡累计发卡量(部分银行统计口径为流通卡量)均超过5000万张。

然而,央行今年9月1日发布的《2023年第二季度支付体系运行总体情况》显示,截至2023年第二季度末,信用卡和借贷合一卡在用发卡数量7.86亿张,较去年同期减少2100万张。在业内人士看来,信用卡市场面临诸多挑战。2022年全国信用卡行业发卡量持续低迷,信用卡交易金额、贷款金额分化加剧,有的银行甚至出现明显负增长。

信用卡相关数据为何出现下降?招联首席研究员董希淼认为,信用卡发卡量有所下降,主要是受到2022年全国信用卡新规的影响。2022年7月,中国银保监会、中国人民银行发布了《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知》(以下简称《通知》),提出31个“不得”、1个“严禁”及74个“应当”,如不得简单地以发卡数量、客户数量等作为考核指标、睡眠信用卡占比不得超过20%等,全面加强信用卡业务监管。《通知》对信用卡业务发展产生了重大和深远的影响,推动信用卡业务从“跑马圈地”的粗放发展阶段迈入专业精细的高质量发展阶段。

除了政策影响,中国社会科学院金融研究所支付清算研究中心主任杨涛认为,信用卡已经过了快速增长的阶段。由于信用卡相关资产质量承压,大中型银行对信用卡业务的发展重点,已从扩大规模转向结构优化,注重提升客群质量。

董希淼是中国信用卡市场发展史亲历者,他在1994年就拿到了人生中的第一张信用卡。作为信用卡的长期使用者,董希淼认为,过去银行在发信用卡的时候,存在“重拉新,轻留存”的现象。“重拉新,轻

留存”往往容易造成大量的睡眠信用卡。去年发布的《通知》涉及对睡眠信用卡的监管,也在一定程度上导致了信用卡数量的下降。这也提醒从业者在对信用卡业务时,要从使用者的角度多加考虑,不能只关注累计发卡量,一个用户可能存在持有多个信用卡的情况。

除此之外,记者查阅近期各家上市银行发布的半年报数据发现,今年上半年,部分全国性商业银行信用卡业务各项指标增速放缓。除了前面提到的累计发卡量有所缩减之外,多家银行上半年信用卡消费额也出现不同程度的下降。如何深耕信用卡存量用户已成为银行面临的一大挑战。

## 业务有待深耕

一直以来,信用卡在社会经济生活中都占据着重要地位。如近年来,部分商业银行通过发行联名卡、粉丝卡等方式获取客户,深耕存量。不久前,“酱香拿铁”火遍全网,宁波银行信用卡在“酱香拿铁”上市当天推出了“1分钱来一杯酱香拿铁”活动。除此之外,流量IP、热门电影、明星演唱会、网红景点、明星粉丝联名卡等都成为银行信用卡业务营销的抓手。中国工商银行作为北京环球度假区银行方面的合作伙伴,曾推出办联名信用卡享环球影城提前入园、消费达标赢免费门票的活动。中国农业银行推出以“只此青绿”为卡面主题的信用卡,设计多款精美卡面,主打国潮风,受到用户好评。

针对以上种类繁多的营销活动,董希淼表示并不意外。在采访中,他向记者展示了此前策划推出过的多款信用卡,其中不乏以凡·高、莫奈的画作以及蒙娜丽莎画作为卡面主题设计的信用卡,造型别致。信用卡一直以来就具有细分市场、细分用户的功能。过去,银行在信用卡方面也推出过黑金卡、钻石卡等,用于筛选用户,用户持有此类卡片可以在指定银行享有VIP待遇。如今,市场上消费者在不断变化,用户有了更多不同的兴趣和爱好。

由于没有一款信用卡产品可以包罗万象,因此银行就要根据用户多样化的需求来设计信用卡产品,找到对应的客户群体,尽量让卡在刚性消费需求中使用信用卡。比如,针对平日开车出行的用户,银行可以设计具有加油或洗车优惠的信用卡产品;针对有亲子需求的用户,银行可以在母婴产品方面做出让利;针对留学生,银行在外汇手续

## 据统计

我国信用卡累计发卡量由2010年的2.3亿张增加至2022年的7.98亿张

## 截至2022年末

有5家银行信用卡累计发卡量均超过1亿张

10家银行信用卡累计发卡量(部分银行统计口径为流通卡量)均超过5000万张

费等方面就可以做些让利。董希淼认为,未来信用卡业务发展趋势就是要融入和满足消费者的刚性消费需求。

除了创新营销方式,银行还有哪些方法可以实现信用卡发展的“精耕细作”?董希淼认为,未来银行要想在信用卡的市场竞争中突出重围,可以寻求差异化、特色化发展道路,进而形成特色品牌。首先,应在客群定位上有所区分。除了传统受青睐的信用卡群体,银行还应关注区域内个体工商户、进城务工人员及农村居民。这部分群体,一方面由于收支在时间上的错配,对信用卡需求更为迫切,另一方面可能因为没有稳定的工作和收入申请不到信用卡,是信用卡业务发展的蓝海地带。其次,应在信用卡产品定价上有所区分。商业银行在信用卡产品的定价上可以更加灵活,不但能实现与其他银行的差异化,还能实现对不同客群的差异化。

尽管信用卡领域进入存量时代,市场充满挑战,但随着行业整体步入成熟期,接下来信用卡将聚焦“精细化”发展,通过吸引细分客户群体,力求在存量时代做到“精耕细作”。

## 数字化转型成趋势

除了通过发行联名卡粉丝卡等方式深耕存量,记者还注意到信用卡业务出现新的转型趋势。近些年,商业银行纷纷上线了自己的APP,比如招商银行的掌上生活、中信银行的动卡空间、交通银行的买单吧。这些线上APP往往具有传统信用卡的功能,同时通

过数字化手段,商业银行既可以增强客户黏性,又能开发新的玩法,比如给理财业务引流,通过多倍积分活动引导客户多刷卡等。这已经成为银行零售业务数字化发展的重要渠道。

董希淼介绍,早在2020年,以银联无界卡、中信银行Huawei Card为代表的数字信用卡先后推出,一定程度上意味着我国商业银行在信用卡领域的竞争开始步入数字信用卡阶段。因此,发展信用卡业务未来要加快系统建设,加快推动数字化转型。

《中国信用卡消费金融报告(2023)》认为,以用户为中心的数字化转型成为信用卡业务战略发展方向,随着信用卡线上服务便利化政策进一步放开,银行信用卡业务数字化转型也将迎来更多机遇。今年3月,中国银行业协会联合普华永道共同发布的《中国银行业协会联合普华永道共同发布的《中国银行业调查报告(2022)》显示,数字化转型成为银行新的利润增长点。59.9%的银行选择“推进数字化转型”作为战略重点,位列首位。以中信银行信用卡为例,中信银行2023年半年报显示,在移动网络和智能机全面普及的当下,以手机端APP为代表的移动端终端已成为金融服务的重要载体。截至报告期末,中信银行信用卡动卡空间APP线上月活用户达1861.36万户,同比提升15%。

展望未来,随着信用卡业务运营对大数据、人工智能等新技术的要求越来越高,商业银行需要构建起强大的科技服务和数据服务能力,满足人民群众多样的支付结算和消费信贷需求,数字化转型是大势所趋。

近日,四川崇州女童被狗咬伤事件引发广泛关注。有网友呼吁养宠人购买宠物责任险,为可能发生的宠物伤人事件增添一份保障。那么,宠物保险值得买吗?哪些情况可以理赔?记者就此采访了业内人士。

在全国多地的禁养犬类名单中,此次伤人的罗威纳犬都榜上有名。这意味着,在这些禁养地区,主人无法为罗威纳犬投保宠物责任险。例如,某款身故/伤残总保额高达10万元的宠物责任险在条款中提示投保人:投保宠物品种应为合法饲养、可明确鉴别身份的犬类或猫类宠物;但需注意藏獒、阿富汗猎犬、苏俄牧羊犬等当地相关法律法规禁止普通市民饲养的犬类宠物或猫类宠物不在承保范围内。不过,依据13年前颁布的《成都市养犬管理条例》,罗威纳犬并不在禁养名单中。

“不管是在宠物的疾病医疗方面,还是针对宠物对人的攻击,宠物保险都有存在的意义。除了宠物攻击人之外,养大型犬或烈性犬的主人还可能遭遇自家狗把其他人的狗咬伤的情况。宠物其实在法律上属于物权,保险可以赔偿这部分财产损失。”资深宠物医生赵一强说,现在很多养宠人都有了购买保险的意识,市场对宠物保险的需求相当丰富。在宠物保险之外,甚至一些家庭也在产品设计中增添了宠物第三者保障责任。

从投保人及投保标的等特征变化,可窥得国内养宠新趋势。众安保险和蚂蚁保日前联合发布的《2023年宠物数字化保险行业发展洞察趋势白皮书》显示,蚂蚁保平台宠物保险连续两年保持80%以上的增速,而“90后”“95后”是宠物险投保主力,占比超过60%,展现出更强的风险保障意识;从增速和投保比例来看,猫保单连续两年超过狗保单,投保占比超过60%,热门险种为第三方责任险与医疗保险。

近几年,依托宠物行业的快速增长和互联网平台流量,宠物保险这一细分领域进入蓬勃发展快车道。能够准确识别宠物身份的鼻纹识别技术,有效提升了保险产品风控并降低了产品门槛,成为宠物保险行业重要的技术支撑。同时,部分服务于细分场景或短期需求的保险产品近两年也逐渐兴起,比如疫苗责任险、宠物托运险、宠物麻醉意外死亡保险。

很多“铲屎官”都会纠结购买宠物保险值不值。“比如同样是胃炎,给泰迪这种小型犬打一款进口止吐针,几十元钱就能搞定,铲屎官能够获得的赔付就会非常有限。然而如果是金毛、阿拉斯加等大型犬,其30多公斤的体重让使用的药品剂量要增加10倍,价格自然也就增加了10倍,这时有宠物保险就显得非常划算。”赵一强表示,投保人最终获得的赔付,是用治疗费用减去免赔额和不报销的非处方药,剩余部分再乘以报销比例,因此很多养宠人会觉得“小病不值得,而大病确实能缓解一部分”。此外,体重、年龄、健康状况等因素都会影响宠物的患病率和治疗费用,但目前无论宠物大小、品种,保费都相同。显然,宠物保险仍缺乏差异化定价机制。

根据《白皮书》,去年我国养宠人数量增至7043万人,消费市场规模增至2706亿元,然而国内宠物保险市场仍处于发展初期,目前整体渗透率不及1%。市场竞争不足造成宠物险同质化严重,主要集中在医疗保险、第三方责任险及其他场景服务险;而二级类目产品同质化严重,鲜少有公司针对特定品种、病种、年龄段进行差异化保障。

“铲屎官”需注意,购买宠物保险时要充分了解免赔额、等待期、保障比例、定点医院等条款。“尽量在就医的同时做好相关单据的收集工作,避免在赔付时产生不必要的纠纷。另外,治疗先天性疾病、绝育等手术费用,一般都不在宠物保险的赔付范围内。”赵一强说。

本版编辑 马春阳 勾明扬 美编 王子莹

## 工商银行湖州分行

### 以金融助力美丽乡村蝶变

今年是“千万工程”实施20周年。浙江省湖州市始终坚持绿水青山就是金山银山的理念,推动乡村从生态美到生活美、从形态美到气质美,正呈现一个美丽与共的大美湖州。多年来,中国工商银行湖州分行积极主动为乡村振兴注入金融活水,助力绘就共同富裕新画卷。

“太好了,没想到现在足不出村就能贷到款。”一位村民在工商银行“兴农通”服务站点说道。在数字乡村战略指引下,工商银行湖州分行致力于整合线上线下融合的新型服务渠道,因地制宜打造惠农农利金融产品与服务。针对不同的乡村特色推出不同的金融服务,如在湖州德清上线“浙里办一有德共富”线上版“农户e贷”和“民宿贷”等特色场景贷款产品,推广“一村一品一场景”金融服务模式。

工商银行湖州分行始终坚持在青山绿水中寻找乡村振兴金融服务新的落脚点。位于安吉笔架山农业高新科技园核心区,安吉山禾稻农场占地509亩,原来是一片荒芜的农田,湖州分行支持企业实现农业旅游观光、农业场景教育融为一体,既能获得经济效益,又能保持原生态稻田等绿色生态,让一片荒芜的农田变成一个现代化的农场。

此外,工商银行湖州分行将乡村振兴金融服务工作聚焦农村产业发展,真正为乡村致富提供金融帮助。如在“中国淡水渔都”菱湖,以“渔业+文旅”相结合的方式,发挥金融资源配置功能,为渔旅共富综合农业园项目提供授信资金支持。全面助力项目通过批量化、数字化、智能化改造渔业,推动菱湖渔业转型升级,带动渔业、旅游业、服务业(民宿、农家乐餐饮)、乡村农户就业的共同发展。

(数据来源:中国工商银行湖州分行) · 广告

## 邮储银行辽宁省营口市分行

### 深化银政合作平台建设

邮储银行辽宁省营口市分行深入贯彻落实服务“三农”定位,持续加大对“三农”领域的支持力度。近年来,已累计投放涉农贷款超过80亿元,覆盖辖内全部乡镇,搭建了银政、银协、银企、银担、银保等平台支农模式,在服务稻米加工、海蜃收购等地方特色行业中长期名列前茅。

今年,营口市分行继续保持与政府部门的密切合作,深入推进银政平台模式。10月10日,营口市分行分管“三农”工作副行长,带领市行“三农”部负责人一同走访营口市农业部门,对接涉农贷款合作推进工作。邮储银行介绍了本年涉农领域的贷款发放和在辖内涉农领域的工作推进情况。

在持续推动辖内涉农经济实体发展方面,双方对下一步深化合作达成一致意见。一是优化平台,加强合作。银政双方加强沟通,定期召开座谈会,开展阶段性总结,不断提升服务质量。二是扩大宣传,提升影响力。银政双方联合开展驻村宣传工作,在“双节”跨年期间提前走访,提前储备。三是资源共享,相互借鉴。推进中双方相互促进、相互学习,借鉴好的经验做法,同时共享资源配置,对辖内种植养殖大户名录定期更新并共享,邮储银行将产品优惠及行业推进进展情况定期通报,提升营销质量。

(数据来源:邮储银行辽宁省营口市分行)

· 广告

## 邮储银行遵义市分行

### “邮爱公益”推开梦想之窗

近日,中国邮政储蓄银行2023“邮爱公益”项目寻访活动走进贵州省遵义市务川中学。项目于2017年成立,是由中国邮政储蓄银行联合中国乡村发展基金会共同推动的“邮爱公益”,旨在为家庭经济困难的高中生提供教育资助及成才支持。

活动现场,来自北京、山东、河南等地邮储银行热心公益事业志愿者们,共同为“邮爱自强班”的同学们送去关怀和温暖,并鼓励他们要勇于面对逆境,坚守信念、刻苦学习,用努力成就梦想。在务川中学“邮爱2023新征程高中自强班”揭幕仪式上,一声声掷地有声的誓言久久回荡,激动人心。

活动期间,邮储银行志愿者们对“邮爱自强班”贫困家庭学生进行实地走访,并鼓励他们要克服困难,更加坚定信心努力学习。邮储银行志愿者们分享了亲身经历,积极传递邮储人自强不息的精神,鼓励大家勇敢拼搏、逐梦未来。

自2017年贵州省务川中学第一个“邮爱自强班”开班以来,邮储银行已进行了3轮捐助活动,贵州辖内务川第一中学、威宁县第四中学、思南县第九中学3所中学共计450名同学受益,受益金额为270万元,为其家庭改善困境起到了积极的帮助作用。6年时间里,“邮爱公益”累计接收善款超5000万元,从点到面,助力教育发展,为渴望学习但家庭条件欠佳的高中生实现梦想助力。在多次高中开放“邮爱自强班”,向他们提供经济资助,并向考入大学的优秀学生发放邮爱奖学金。2021年,“邮爱公益”新增邮爱公益爱心包裹项目和爱心体育教室捐赠项目,为欠发达地区的学生提供教育资助,目前,通过“邮爱公益”资助已有多名高中生考上大学。

(数据来源:邮储银行遵义市分行) · 广告

## 邮储银行黔西南州分行

### 发放县域“智慧停车场”项目贷款

近日,邮储银行黔西南州分行成功投放全省系统内首笔县域“智慧停车场”项目贷款3500万元,用于贵州省黔西南布依族苗族自治州贞丰县某智慧停车场项目建设,助力贞丰县进一步完善城市基础设施,促进新型城镇化升级发展。

贞丰县2020年实现了贫困县摘帽后,作为贵州省乡村振兴重点帮扶县,近年来经济快速发展,老城区人口和功能区日渐集中。县城内现有停车场的配建泊位已无法满足日益增长的停车需求,城区普遍存在车辆沿街乱停乱放现象,既有损县城容貌又堵塞交通,部分区域、部分时段停车难问题愈加突出。

项目通过停车场整体的系统整合及资源优化配置,引入智能停车场管理设备及系统,搭建城区智能停车信息管理平台,是一个真正意义上的“智慧”停车场。项目总占地面积约40亩,总建筑面积2万多平方米,共计修建机动车位1000余个,非机动车位300余个,配套建设充电桩、检修棚、冲洗场等附属设施。项目建设完成后,不仅能大大改善弥补贞丰县老城区停车位短缺,提高停车运转效率和规范停车秩序,切实解决停车难、乱停车问题,还能有效提升城市形象,满足贞丰县现代旅游业在旅游层次和内容深度方面的发展需要,提升贞丰县旅游业的市场竞争力和影响力。

邮储银行黔西南州分行将继续以国家政策为导向,以城市基础设施建设和公共服务能力提质增效项目为重点,全力发挥金融服务实体经济的重要作用,助推全州新型城镇化建设,促进城乡融合发展,为黔西南州高质量发展书写新的篇章。

(数据来源:邮储银行黔西南州分行) · 广告