

从试点迈向常态 数字人民币运营机构再扩容



央行近期再增8家数字人民币运营机构,总数升至30家。城商行批量入局补位区域场景,推动试点向常态化、规模化应用迈进。

本报综合报道 数字人民币试点持续推进,运营端再迎扩容。

近期,人民银行宣布,新增平安银行、恒丰银行、渤海银行、上海银行、杭州银行、徽商银行、长沙银行、广西北部湾银行为银行类数字人民币业务运营机构,并接入央行端数字人民币系统。

目前,已有10家城商行成为数字人民币业务运营机构。专家表示,城商行拥有庞大的客户基础、地方政务合作资源和差异化服务能力,能弥补全国性大行在区域场景渗透上的不足。

此次扩容有助于进一步理顺“央行—运营机构”的双层运营体系,丰富参与主体,提升推广动力,提升服务的普惠性,从而更好的扩大服务覆盖面,推动从试点走向常态化普及,为生态完善和规模化应用奠定基础。

运营机构扩容至30家

本次新增后,数字人民币业务运营机构总数从22家增长至30家。这也是年内数字人民币业务运营机构数量的第二次扩容。上一次新增发生在2026年4月,彼时人民银行一次性新增12家银行类运营机构,其中包括宁波银行、江苏银行、北京银行、南京银行、苏州银行等5家城商行,这也是城商行首次被纳入数字人民币业务运营体系。

从运营机构构成来看,本次新增的8家银行中,平安银行、恒丰银行、渤海银行为全国性股份制银行,剩余上海银行、杭州银行、徽商银行、长沙银行、广西北部湾银行均为城商行。相较于上一次扩容的5家城商行主要集中在华东地区、华北地区,本次新增的城商行主要业务范围进一步扩大,辐射至华中、华南地区。

此前,数字人民币运营机构共有10家,分别是中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行、招商银行、兴业银行、微众银行和网商银行。

博通咨询首席分析师王蓬博指出,本次数字人民币业务运营机构新增,主要是落实稳步发展数字人民币的政策导向,以此理顺双层运营体系。此前能够直接开展兑换流通业务的银行数量有限,大量股份制银行、地方城商行只能够间接参与相关业务,此次扩容补齐了参与主体层面的短板,也可以更好地适配不同地区用户多样化使用需求,提升整体服务的普惠能力。

城商行补位区域场景

事实上,多家城商行也曾在去年年报中披露数字人民币业务“成绩单”。例如,江苏银行指出,截至去年末,该行新开立数字人民币钱包34万个,全年累计交易额突破3600亿元。

此外,北京银行去年年报显示,去年9月,该行托管的安逸花2025年第三期个人消费贷款资产支持证券成功落地。该项目是全国首单消费金融公司数字人民币信贷资产支持证券,也是首单基于区块链技术的信贷资产支持证券。

南京银行在去年年报中表示,去年,该行数字人民币交易量同比增长近130%;苏州银行则进一步完善2.5层数字人民币服务体系,持续加大试点场景创新力度,成为全国首批央行端数字人民币直接参与者的同业合作银行。

对于城商行陆续跻身数字人民币业务运营机构行列的情况,邮储银行研究员娄飞鹏指出,城商行拥有庞大的客户基础、地方政务合作资源和差异化服务能力,对本地政务缴费、交通、商圈、企业结算等场景更熟悉,能弥补全国性大行在区域场景渗透上的不足。

与此同时,他也表示,城商行的加入有助于加强数字人民币对中小城市和农村地区的金融覆盖,将数字人民币嵌入本地生活与政务场景,也有助于促进市场竞争,倒逼银行数字化转型,加速数字人民币生态成熟。

王蓬博也认为,股份行、头部城商行手握本地客户资源及线下场景优势,有利于数字人民币进一步向地方市场下沉,拓宽线上线下落地场景。

生态管理加速走向常态化

进入2026年后,数字人民币相关业务提速。

新年伊始,数字人民币正式从“数字现金时代”迈入“数字存款货币时代”。自2026年1月1日起,数字人民币实名钱包余额将按照活期存款挂牌利率计付利息。同时,作为数字人民币体系的重要载体,数字人民币App焕新升级,迎来2.0版本。

今年5月,兴业银行积存金业务入驻数字人民币App,这是数字人民币App首次引入积存金场景。

央行表示,下一步,将按照市场化、法治化原则有序推进运营机构扩容,进一步激发市场主体的积极性和创造性,建设开放包容、公平竞争的数字人民币发展环境。

王蓬博认为,此次机构扩容能够充分调动各类商业银行参与业务的积极性,股份行、头部城商行手握本地客户资源和线下场景优势,有利于数字人民币进一步向地方市场下沉,拓宽线上线下落地场景。同时,更多机构入场也会促成更加公平的市场竞争环境,倒逼各家机构打磨自身产品与服务能力。长期来看,这能够推动数字人民币从试点阶段,向着常态化规模化应用持续过渡。

长江证券银行业首席分析师马祥云认为,试点多年以来,主要银行已经具备丰富的实践经验。从主流银行对于数字人民币目前取得的阶段性成果来看,国有大行主要体现为制度升级、钱包扩张和重点场景深化;招商银行、兴业银行、微众银行、网商银行等此前已纳入运营机构的银行则更多依托零售客群和平台渠道,在工资代发、政务便民、扫码支付、普惠贷款和跨境支付等领域持续推进。整体来看,数字人民币当前已由少数大行主导的试点探索阶段,逐步转向多类型银行共同参与、分层推进的生态建设阶段。

王蓬博还表示,近期数字人民币整体处在从试点探索迈向常态化应用的关键阶段。伴随《关于进一步加强数字人民币管理服务体系和相关金融基础设施建设的行动方案》落地,监管层面持续优化双层运营体系,通过有序扩容运营机构,把更多股份行、头部城商行纳入进来,补齐过往参与主体的短板,同时产品功能持续迭代,政务、企业、民生各类场景不断落地,整个生态建设稳步向前推进,也为后续进一步扩大服务覆盖面打下坚实基础。

从22家到30家,数字人民币运营机构的持续扩容,标志着这一国家级金融基础设施正加速从试点探索迈向常态化应用。城商行的批量入局补齐了区域场景渗透的短板,让数字人民币真正扎根地方政务、商圈与民生领域。随着钱包计息机制落地、App功能迭代升级,数字人民币的用户体验与产品吸引力不断提升。未来,在监管持续优化双层运营体系、有序激发市场活力的推动下,一个更开放、更普惠、更成熟的数字人民币生态正加速成形,为数字经济高质量发展注入强劲动能。

关注

泗阳农商银行“贷”动特色产业 跑出乡村振兴“加速度”

随着江苏省宿迁市泗阳县“农业强县”战略的推进,以食用菌、速冻食品、生态禽畜、特色水产、设施花卉等“223”产业为骨架的特色农业版图正在成形。作为农村金融主力军,泗阳农商行主动融入地方发展大局,通过产品创新与服务优化,“贷”动特色产业蓬勃发展。

“菌菇贷”撑起产业致富伞

在泗阳县现代农业产业园内,江苏苏秀生物科技有限公司(以下简称“江苏苏秀”)的厂房里菇香四溢,食用菌产业发展势头强劲。此前,企业因运营周转面临短期资金缺口,泗阳农商行在常态化走访中获悉企业融资需求后,依托“菌菇贷”信贷产品,采用“信用+省农担”组合模式,高效为其发放500万元贷款。这笔资金及时缓解了企业的燃眉之急,也为企业稳定发展提供了最坚实的后盾。如今,江苏苏秀已成为江苏省食用菌产业的“单打冠军”,年产菌包超过600万袋,有力推动了县域食用菌产业高质量发展。

“饺子贷”跑出产业加速度

泗阳的特色优势产业中,速冻水饺无疑是极具辨识度的一张名片。目前,该县聚集了50余家水饺加工企业,在华东地区速冻食品界颇具影响力。江苏玛格莱清真食品有限公司便是其中的领头企业,其成长过程也

是泗阳农商行伴企成长的真实写照。企业创始人李志明是土生土长的泗阳三庄人,早年靠摆摊卖散货为生。随着水饺产业的发展,他与亲友合伙创业,先后开办三家水饺加工企业。创业路上,泗阳农商行始终相伴,从初期5万元创业贷款起步,到累计为三家集团授信1200万元,金融支持从未缺席,陪伴企业成长为年销售额破亿、产品远销海外、带动本地经济快速增长的行业标杆,助推县域速冻食品产业提速升级。

“苏农贷”绽放产业财富花

近年来,科技赋能推动现代农业转型,泗阳农商行敏锐捕捉到市场变化,主动对接相关经营主体,开展上门服务。江苏安之韵农业科技有限公司专注于花卉批发和种植,农商行主动对接相关负责人,根据发展需求,以农业设施为担保为其发放500万元“苏农贷”,用于升级产业设施。依托金融赋能,企业发展质效持续提升,不仅为当地百余名村民提供稳定就业岗位,还带动村集体年增收30万元,实现多方共赢,让特色花卉产业成为助力乡村振兴的“富民产业”。

金融赋能有力度,乡村振兴显速度。数据显示,截至6月末,该行已投放各项政策类贷款总额达11.15亿元,服务相关个体及企业5928户,以实打实的金融投入助力县域特色产业发展。(通讯员 李艺坤)

动态

兴业银行西安分行 炎炎夏日送清凉“惠民驿站”暖人心

盛夏酷暑,热浪席卷全城。烈日之下,环卫工人坚守大街小巷,用汗水擦亮城市颜值,守护城市整洁文明。

为深入贯彻金融为民初心,切实关爱一线户外劳动者,履行金融机构社会责任,兴业银行西安吉祥路支行依托网点“兴公益”惠民驿站,全面开放厅堂便民服务阵地,为辖区环卫工人送去夏日清凉与暖心关怀。

“冷可取暖、热可纳凉、渴可饮水、累可歇脚”是兴业银行西安分行惠民驿站始终坚守的服务宗旨。支行专门设立便民休憩区域,全天候开放空调纳凉空间,免费提供饮用水,同时配备便民座椅、手机充电设备、微波炉、应急医药箱等设施,有效解决了环卫工人户外作业休憩难、纳凉难、饮水难、热饭难等实际问题,为户外劳动者搭建起舒适安心的临时港湾。

每日作业间隙,周边环境工工人纷纷走进网点纳凉歇脚。支行工作人员热情接待,主动送上饮用水,细致叮嘱大家做好防暑防护、劳逸结合,用真诚周到的服务舒缓一线劳动者的疲惫和辛劳,让大家真切感受到金融温度与城市温情。(通讯员 刘洁)

张家港农商银行乘航支行 暖心上门服务 情暖特殊群众

金融无小事,服务有温度。江苏张家港农商银行乘航支行一直秉持着“金融为民、服务惠民”的初心和使命,始终关注群众的实际需求。特别是针对残疾人、重病卧床、高龄老人等特殊困难群体,该行持续优化便民服务举措,打破传统网点的物理围墙,主动将金融服务触角向社区和家庭延伸。

近期,该行“小圆服务队”接到紧急求助:辖区内一名高位瘫痪市民因身体极度不便,常年卧床无法出行,导致其市民卡处于未激活状态、银行卡密码失效。这一系列问题严重影响了市民的日常生活支付,家属焦急万分。

得知客户特殊困境后,乘航支行高度重视,立即启动特殊客户绿色通道便民服服务通道。在确认办理需求与相关资料后,工作人员迅速行动,携带移动办公设备登门开展专属服务。现场,工作人员严格遵循金融业务操作规范,落实双人核实、身份识别等风控要求,耐心协助客户及家属完成市民卡激活、密码重置等全部业务。业务办理间隙,工作人员还贴心地向客户讲解用卡安全及防范电信网络诈骗知识,提升特殊群体的金融安全意识。

“还是农商行的服务好,辛苦你们占用下班时间来帮我们!”面对工作人员全程暖心周到、专业高效的服务,客户及家属连声致谢,对银行“急客户之所急”的服务理念给予了高度认可。(通讯员 马开颜)

兴化农商银行 亲子财商沙龙快乐“出圈”



近期,江苏兴化农商银行第二场暑期亲子主题沙龙活动准时开启。“豆趣拾光”萌趣拼豆创造营温情落幕,整场活动以三色豆分类游戏、趣味财商课堂、创意拼豆DIY三大核心环节串联全程,以小见大、寓教于乐。

黄、绿、黑三色豆子混色摆放,小朋友们手持小筷子,凝神专注、细心分拣。看似简单的小游戏,却藏着最质朴的理财真谛:豆子需要分类归整才能井然有序,零花钱亦是如此,分清用途、合理规划,才能理性消费、不乱挥霍;而一颗颗小小的豆子慢慢积攒,就能收获满满一瓶,让小朋友们直观读懂积少成多、点滴积累的财富意义。

同时,讲师贴合孩童视角,以“豆子”为趣味载体,带领孩子们区分“需要与想要”,引导大家拒绝盲目攀比、杜绝冲动消费,树立理性的财富观念;解锁银行储蓄、利息等金融小知识,让孩子们明白每一分收入都来之不易,懂得储蓄的价值与意义;普及实用的“零花钱三罐法”,教会孩子分类管理、合理支配零花钱,学会科学理财。课堂穿插趣味抢答互动,孩子们踊跃举手、积极作答,在轻松的氛围中吃透理财知识,悄悄在心底种下储蓄、自律、理性消费的财商种子。

此外,孩子们化身小小创意家,自主挑选图案、搭配缤纷彩豆、耐心拼接造型,专注打磨每一处细节;家长温柔陪伴、默契配合,沉浸式享受珍贵的亲子时光。每一件独一无二的拼豆成品,都是孩子们专注力、创造力和坚持到底最好的见证。

美好时光转瞬即逝,本次亲子沙龙以豆为媒,让趣味体验与成长赋能双向奔赴。每一位小朋友都眉眼含笑、收获满满,不仅抱走了精美礼品,珍藏了专属手作,更解锁了实用的理财技能、涵养了优良的成长品格。(通讯员 芦易)

观察

银行密集推出积存金优惠揽客

近期,国际金价迎来快速反弹,黄金投资热度随之升温,多家银行再次推荐积存金业务,推出费率优惠、赠送积分等活动。

中信百信银行表示,该行积存金业务交易时间延长至次日2:00,金价跟随全球市场,助力寻找机会。适合想长期攒金、力争抗通胀、丰富家庭资产配置的客户群体。该行招募首批黄金体验官,8月12日前,参与报名且完成任意1笔黄金买入即可获得黄金体验官资格,享受点差优惠。

中国银行河南分行发表文表示,积存金定投是黄金投资的省心模式。支持定时自动扣款,支持按照固定金额或克重买入积存金份额。2026年7月1日至12月31日,积存金定投扣款日设置在每周五或周五自主购买积存金,可享受每克减1元优惠。

工商银行陕西分行发布“积存金新客礼”表示,尚未在该行开立积存金账户的个人客户,以及虽已开立积存金账户但积存金账户项下尚未发生交易的个人客户,8月1日至8月31日通过工商银行App完成积存金主动积存,将获得1次奖励领取机会,

有机会随机领取1份1.8万、3.8万、5.8万或8.8万工银i豆奖励。活动奖励总计20万份,发完即止。

苏商银行特约研究员薛洪言表示,银行集中推出积存金费率优惠和赠礼活动,既有利利率市场化背景下争夺客户、增加中间业务收入的商业动机,也有动态风险适配的考量——在适度放宽部分积存金产品准入的同时,清理高杠杆贵金属业务,引导散户从短线投机转向长期配置;同业间的正向竞争也促使各家银行以价换量,抢占黄金零售份额。

展望后市,薛洪言表示,短期来看,金价急涨后技术性回调压力上升,追涨风险明显加大;中期行情更偏向高位宽幅震荡、重心缓慢上移,难以走出单边直线上涨行情。

东方金诚研究发展部高级副总监瞿瑞认为,金价中期上行逻辑仍在,通胀回落与政策转向预期仍在发酵,叠加全球央行购金托底,金价回调空间有限,预计中期维持“中枢缓步上移、整体宽幅震荡”格局。

瞿瑞提醒,经历本轮金价快速上涨后,普通投资者参与积存金投资不宜盲目追高,要厘清自身投资需求、把控入场节奏,警惕隐性成本。他提示两大核心风险:一是价格波动风险。金价短期涨幅较大、技术面出现超买现象,若后续出现价格回调,高位入场的投资者将面临浮亏压力;二是隐性成本风险。部分银行打出“0手续费”宣传,实际依靠买卖点差覆盖成本,叠加赎回手续费,实际交易成本并不低,投资者应当仔细对比各行买入、卖出报价及赎回费率。

薛洪言补充称,普通投资者是否参与积存金投资,核心取决于自身投资目标与风险承受能力。积存金定位是防御性配置工具,并不适合短期投机。黄金本身不产生利息收益,价格波动显著,受市场短期热度驱动频繁交易,很容易在金价回调阶段陷入被动。若以家庭资产长期分散配置为目标,应当合理控制黄金的配置占比,适度参与即可;若单纯追逐短期价差,则需要承担较高投资风险。(吟文琼)