



中国社会科学院金融研究所

金融论坛

2007 年第 21 期(总第 177 期)

2007 年 6 月 11 日

金融创新与理财业务（上）^{*}

中国银监会 唐双宁

今天，我想讲四句话。

第一句话：金融创新的列车已经离我们越来越近。

我们过去的银行传统业务就是存、贷、汇老三样，而现在金融业务创新可以说是风起云涌，方兴未艾，像个人理财、资产证券化、衍生产品、电子银行、银行卡等等。过去我们没听说过的，没见到过的，没接触过的新名词、新业务、新事物现在是层出不穷。

据统计，到 2006 年底，我国已经有 69 家中外资银行获得了衍生

^{*}本文为唐双宁副主席 2007 年 6 月 9 日在由中国社科院金融研究所和兴业银行共同主办的“银行理财产品评价报告暨金融创新研讨会”上的演讲稿。

品的交易资格，比 2005 年增加了 12 家；个人理财业务，有 30 家中外资银行开办了人民币和外币理财业务，理财产品募集量达到 4000 亿元人民币，其中人民币理财产品募集量为 2200 亿元，外币理财产品募集量是 230 亿美元；代客境外理财业务，共有 11 家中资银行和 7 家外资银行取得了资格，其中 9 家中资银行和 5 家外资银行共取得 131 亿美元境外代客理财投资购汇额度；从 2006 年 7 月首批银行 QDII 产品上市后，11 家中外资银行共推出了 14 款 QDII 产品，人民币认购额度达到 25 亿元，美元认购额度达到 1.2 亿美元；到 2006 年底，主要银行业金融机构的电子银行业务交易规模达到了 122 万亿元，比 2005 年增长了 101%，其中网上银行业务交易规模从 2005 年的 52 万亿元增加到 2006 年的 94 万亿元，增长了 80.8%，电话银行从 2005 年的 1.5 万亿元增加到 2006 年的 2.2 万亿元，增长了 51.2%，手机银行业务增长了 2.7 倍；银行卡发卡量从 2005 年的 9.6 亿张增加到 2006 年的 11.7 亿张，增长了 22%，基本上人均一张，银行卡消费占社会消费品零售总额的比重从 2005 年的 10% 上涨到 2006 年的 17%，提高了 7 个百分点；资产证券化业务，继 2005 年末国家开发银行和建设银行首发 71.9 亿元信贷资产支持证券后，国家开发银行发行了第二期 58.2 亿元的信贷资产支持证券，完成了第一阶段试点工作；信达和东方资产管理公司作为发起人，在银行间市场成功发行重整资产支持证券，其中信达公司优先级证券发行量 31 亿元，东方公司优先级证券发行量是 7 亿元；综合经营方面，经国务院批准，工行、建行、交行发起设立工银瑞信、建信和交银施罗德基金管理公司，3 家基金公司管理的证券投资基金，资产净值从 2005 年的 300 亿元增加到去年的 600 亿元。

报了一组数字，充分展示出银行业金融创新业务的方兴未艾，此起彼伏，金融创新列车距离我们越来越近了，实际上可以说已经行驶到我们面前了。

上述这些都属于业务创新。还有机构创新，过去农村金融机构就是一个农村信用社，还有农业银行，应该说竞争很不充分，活力十分有限。去年为了适应社会主义新农村建设的需要，缓解城乡金融发展不平衡的矛盾，尽快解决农村金融服务不足问题，银监会颁布了放宽农村地区银行业金融机构市场准入政策，诞生了一批村镇银行、贷款公司、资金互助社等新的金融机构，这是机构创新。

再谈管理创新，我刚刚陪同国务院领导去浙江调研，了解浙江省的金融机构支持小企业发展的做法，开了一个座谈会。浙江一些地方金融机构在支持小企业的做法上也有很多创新，创造了一种独特的“小额贷款”管理模式。

浙江地区山多、地少，商品经济发达。随着工业化和城市化进程的加快，农民失去土地，进入城市，继续创业，一开始就缺少资金的支持。大银行都不愿意给这些失地农民贷款，浙江的一些地方金融机构就采取了一些特殊的政策支持了他们。我把它叫做“在垃圾当中找黄金”。下岗工人赤手空拳去找银行贷款，大银行当然不愿意贷，但是这些下岗工人、失地农民凝聚着敢为天下先的创业精神，也有办法，还有一种十分重视自己信誉的理念。对他们的这种精神和能力，当地的小银行更为了解，因而有信心和魄力给予支持。

有一家肯德电焊机公司。公司初始就是 15 年前一个下岗的工人开办的，他找到一家大银行，申请贷三万块钱作为创业的第一笔资金，大银行没有贷给他。而台州商业银行（当时还是一家城市信用社）贷了。现在这个肯德电焊机公司的产品已经占领了欧洲 74% 的市场份额。当年被大银行认为是规模小、成本高的下岗工人开办的企业，现在成了黄金客户。按照银行的传统的思维模式和管理办法，这个企业当年没有抵押，没有担保，甚至连财务报表都没有，按多数银行的做法，这笔款肯定不能贷，但是台州商行贷了，而且创造了更高的效益。这也可叫做“通过风险的低成本弥补经营的高成本”。小银行面对小企

业发放小额贷款，这个经营成本是高的，但是他们风险成本低，这种经营的高成本就被风险的低成本弥补了。这是一个很重要的新理念。

还有就是服务上的“一小时精神”。他们介绍说：“一笔贷款办完，老客户十分钟，新客户两天”。这些小银行面对这些小客户发放的小额贷款，既要执行大银行总结出来的一套成功的一般性管理办法，又要针对这些小客户、小额贷款的特殊性。这些地区银行与当地居民几十年一起共事，了解他们的信誉和能力，对他们的还款能力和信誉认识比较清楚，所以审核贷款的服务效率高。“十分钟”可能夸张了点，但“一小时”就可以办完老客户的一笔贷款，这些都属于管理上的创新。

再比如，他们提出说“绝对没有不良贷款的客户经理不一定是好的客户经理”。不良贷款是我们传统银行经营管理中最忌讳的事情，但是他们认为：面对100个商机，我抓住99个，这99个商机获得的利润完全能够覆盖那一个不良贷款造成的损失，而且还有很大的盈利。如果对这100个客户，有点白璧微瑕就盲目收紧，最后虽然不良贷款没有，但是利润也没有产生；好像汽车没有翻车，但是它也没有开动。

再比如我总结的让“制度生出灵魂”。制度是死的，是要靠人去制定，靠人去执行的，但是执行的人如果没有真正理解制度的内涵就会直接影响执行的效果。比如制度规定要积极催收不良贷款，防止不良贷款，银行员工如果就是抱着“你怎么规定，我怎么去办”的态度，效果就不会好。而浙江的这些银行内部似乎形成了一种“不良贷款可耻”的企业文化。谁要是发放了一笔不良贷款，就会吃不下饭睡不好觉，觉得好像对不住银行，没脸见人了。要千方百计，想尽各种办法把这个不良贷款收回来，所以这些银行的不良贷款率都是零点几。制度生出了灵魂，形成了银行文化，这也是管理上的创新。总之，业务创新也好，机构创新也好，管理创新也好，金融创新的列车已经离我

们越来越近。

第二句话：要做好上好车、管好车的准备。

银监会成立以来，在机构编制非常紧张的情况下，成立了业务创新监管协作部，召开了杭州会议、北京会议和上海会议，发布了《商业银行金融创新指引》，体现出对于金融创新工作的重视和支持，通过这些研究和讨论，也逐渐理清了一些工作思路，这些思路可以概括为九个方面：

一、提出“鼓励与规范并举，培育与防险并重”的银行创新与监管工作指导思想

总体上讲，金融创新对于我们还是比较陌生的一件事情，既要支持，又要防范可能出现的一些风险。创新业务不可能一点风险没有，所以我们在 2005 年杭州会议上提出“鼓励与规范并重，培育与防险并举”这个银行创新与监管工作的指导思想。两年的实践证明，这个指导思想是正确的。

二、分析了新形势下中资银行面临的“七个方面冲击”

随着我国加入 WTO 后银行业市场的全面开放，我们将主要面临着七个方面的冲击，具体包括：一是技术冲击，就是金融电子化和信息化的发展对传统手工操作模式提出的挑战。现在迅速普及的电子银行业务、银行卡业务已经完全不同过去传统的手工操作业务，已经对银行业务的运作和管理模式带来直接的冲击。二是产品冲击，如衍生产品、资产证券化、代客理财等新的银行业务产品，从产品结构到经营方式都对传统资产负债业务产生了重大冲击。三是利润生成和盈利模式的冲击，新产品、新服务和新技术的出现直接导致商业银行盈利模式的改变，创造出新的利润增长点。新业务领域里，银行利润快速增长，成本大幅下降，这对中资银行过去依靠传统业务维持利润的状况产生了重大冲击。四是对体制的冲击，金融创新要求商业银行不得不向流程银行转变，实行扁平化管理，这对中资银行传统的按行政区

设置分支机构的管理体制也带来了重大冲击。五是机构的冲击，传统的单一功能机构面临着业务交叉、综合经营的新形势，现代化的银行需要开展多元化的金融业务，这就必然会产生综合性经营的金融机构。六是观念的冲击，技术和产品的创新要求我们不断转变观念，开阔视野以适应创新发展的需要。七是对监管思路和监管体制的冲击，随着金融创新的发展，我们的监管体制如何适应，监管理念如何调整，监管手段如何跟进，这都是需要认真思考的问题。过去的监管方式就是管准入，准入卡的很死，现在为了适应金融创新的发展要求，就需要适当地放宽准入，加强业务全流程的持续监管，即宽准入、严监管，这是我们监管思路和监管体制在新形势下必须要实现的转变。

三、对银行业创新工作现状做出“四个基本判断”

在新的竞争形势下，我们的中资银行金融创新工作开展得怎么样，要有一个基本判断。我去年曾概括为——“起了步、上了路、水准低、不平衡”。“起了步”是说基本都动起来了；“上了路”是说方向大体也是对的；“水准低”是指金融创新水平还不高，照搬复制式的创新比较多，属于吃别人嚼过的馍，鹦鹉学舌性质的，有的银行甚至是出于拉存款的需要来开展代客理财；“不平衡”体现在金融创新工作在东中西部地区发展的不平衡、在大中小银行之间发展的不平衡。

四、对银行业创新业务的监管提出“三个逐步到位”的要求

从银监会的工作来讲，我们提出了“三个逐步到位”的要求，即：认识逐步到位、组织逐步到位、工作逐步到位。对于“认识逐步到位”，我不多讲了；“组织逐步到位”体现在我们成立了业务创新监管协作部，各省局也根据具体情况提供了相应的组织保障；再一个就是要“工作逐步到位”，支持和鼓励金融创新要靠大家认真去做工作，抓落实。

五、认清金融创新工作的三个有利条件

虽然金融创新对于我们来说是一个新事物，在管理上相对于传统

业务来讲还比较生疏，但是我们也要看到目前具备的许多有利条件：第一是国内银行的资产质量已经明显改善，八十年代我们的主要矛盾是通货膨胀，九十年代的主要矛盾是不良贷款，目前我们面临的主要矛盾就是推动金融创新。不良贷款的问题解决之后使我们能够腾出时间和精力来考虑金融创新的问题；第二是国内银行公司治理和内控制度的不断完善为推动金融创新提供了有利条件；第三我们的银行已经具备了一定的人才储备（当然目前还不够，需要持续增加）。这三个方面都有利于我们推动金融创新工作。

六、划分金融创新的广义和狭义概念

金融创新的含义是非常丰富的。我去年把金融创新划分为广义的金融创新和狭义的金融创新两类。广义的创新就是指发生在金融领域的一切创新活动，包括技术创新、产品创新、体制创新、机构创新、管理创新等；狭义的金融创新主要指金融产品的创新。我们所讲的金融创新主要指狭义的金融创新。创新业务的概念也是相对的，我们当前所谓的一些创新业务，比如说电子银行、银行卡等，在发达国家已经比较成熟，是银行的常规业务，但对于我们来讲还是创新业务。

七、明确银行业金融创新的六个重点领域

对于银行业金融创新，我们提出了“六个重点”，就是在下一阶段，在狭义的金融创新范围内，各商业银行需要重点做好的，各银监局需要重点支持和监管的六个方面。第一是加强对表外业务，尤其是金融衍生产品业务的调查研究，做好市场风险的监管；第二是要规范理财业务，促进理财业务的健康发展；第三是电子银行业务的监管；第四是银行卡业务的监管；第五是推进资产证券化；第六做好商业银行的综合经营业务。

八、提出支持金融创新的监管原则

我们的银行监管工作过去主要习惯于市场准入的监管，而对于创新业务的监管还不熟悉，我提出要坚持“区分险情、允许探索、加强

协调、逐步理顺”的原则。

创新业务品种很多，有的风险较高，有的风险较低，监管工作不能一刀切。监管部门应积极鼓励商业银行开展新的业务，开发新的领域，给予试错的机会。监管部门不能把市场准入作为控制风险的唯一办法，要转变监管理念，在新业务开展的过程中控制风险，通过不断地监测和研究，了解业务风险，及时进行风险提示，不断地纠偏纠错，促进新业务走上持续发展的轨道。如果在新业务还没有出现的时候，就把它扼杀在摇篮之中，就永远没有金融创新的出现。当银行新业务在这片土地上还没有生长出来的时候，我们需要第一个吃螃蟹的人。在商业银行还没有进行金融创新尝试之前，不应该限制说这也不行，那也不行，在新业务尚未出现时就讲这种话，新业务就永远不会存在。而没有金融创新，商业银行就无法发展，也就无法总结相关的经验和教训，也就没有更高的目标引导我们去学习、认识、提高。

九、发布《商业银行金融创新指引》，全面指导银行业金融创新和监管工作

去年银监会发布了《商业银行金融创新指引》。这是银监会下一阶段支持银行业金融创新的“宣言”。《指引》的核心有四句话——鼓励发展、强调规范、服务客户、教育公众。

“鼓励发展”关键是“两个注重”。一是作为监管部门，要注重简化准入的审批程序，减少审批环节，提高工作效率，另一个是要强化持续性监管，注重对新业务整个流程的风险控制。

“强调规范”包括“七个要点”和“四个认识”。“七个要点”是合法合规、公平竞争、知识产权保护、成本可算、风险可控、注重风险管理、维护金融消费者和投资者利益；“四个认识”是指开展金融创新首先要做到认识你的业务，认识你的风险，认识你的客户，认识你的交易对手。

“服务客户”对银行来讲要坚持“三个要求”。第一是信息披露

的要求，商业银行要向客户准确、公平、没有误导地进行信息披露，充分揭示与创新产品和服务有关的权利、义务和风险；第二是要履行对客户的保密义务和尽职责任，为客户提供专业、客观、公正的意见，确保提供给客户的金融产品符合其真实需求；第三是在产品售出后，要建立有效的客户投诉受理渠道和处理机制，妥善解决与客户之间的纠纷，提高金融创新的服务质量和服务水平。

“教育公众”要遵循“两个原则”。第一是维护利益原则，就是要维护金融消费者的利益；第二是“买者自负”原则，要推动金融投资者加强对“买者自负”这一市场经济原则的认识，购买者从购买行为中获得利益的同时，也要自己承担相应的决策风险。

总而言之，以上九个方面是我们在前一时期工作中总结归纳出的一些基本工作思路。我们今年回过头来再看这些基本工作思路，经过实践的检验，应该说是适用的、正确的，并在当前以及今后一个时期要继续坚持下去，不断抓好落实。

第三句话：乘着金融创新的列车向着现代金融企业的方向前进。

第一句话讲的是车来了，第二句话讲的是做好上车准备，第三句话就是登上金融创新的列车前进。这里我重点说说中间业务收入问题。

中间业务收入是衡量现在金融创新能力的一个很重要的指标。在这方面国际银行业大致可以划分为三个梯队：国际市场中领先的银行，中间业务收入占比已达到 70-80%；一般的好银行也达到 50%；而像亚洲一些国家的好银行，一般也达到 40%。而现在国内商业银行大体也可以分为三个层次：大中型银行，就是国有商业银行和股份制商业银行，目前的中间业务收入占比为 17.5%，这是第一个层次；城市商业银行中间业务收入占比是 3.67%，可以作为第二个层次；农村合作金融机构的水平是 0.7%，这是第三个层次。在这种对比下，我们的银行要在加入 WTO 后求生存，求发展，必须改变现在的状况，增加

非利息收入，增加中间业务收入。对此，我提出一个发展目标，第一个梯队，也就是大中型银行从现在开始，经过 10 年左右的时间，包括 5 年的加速期和 5 年的冲刺期，达到国际银行业的中等水平，也就是说中间业务收入达到 40-50%，年均提高 3 个百分点左右；第二个梯队就是城市商业银行，要经过 5 年左右的时间，达到我国大中型银行目前的水平，也就是由现在的 3.67%提升到 20%。城市商业银行的发展很不平衡，有的行现在已经超过了这个水平，有的行则比较差，参差不齐，要通过一定的政策引导，鼓励先进，鞭策后进，实现整体上的提升；第三个梯队就是我们的农村合作金融机构，整体上还没有上场，现在是零点几的水平，要力争经过 5 年左右时间达到 10%的水平。上述指标不一定是硬性要求，但是要朝着这个方向努力。我们三个梯队要在这 5-10 年的时间里，乘着金融创新的列车，向着现代金融企业的方向前进。

(未完待续)

主 办：中国社会科学院金融研究所

主 编：李 扬

副 主 编：王国刚

联 系 人：刘戈平

电 话：010-85195338

电子信箱：ifb@cass.org.cn