

# 兴办民营银行须防范七大风险

张力军

近期借着政府放开民营银行的政策东风,一批民营企业跃跃欲试,申办银行的新闻不绝于耳。笔者在为破除金融垄断的势头倍感欣慰的同时,也为那些热衷开办银行的民间资本捏一把汗,因为笔者深知银行业与那些民营企业熟悉的传统行业有着本质的不同。笔者担心,在民间资本扎堆进入银行之后,银行业将遭遇房地产市场泡沫的破裂,其暴利分享愿景也将随着利率市场化的狂风一起灰飞烟灭。

技术上看,先前若干年度银行的盈利主要得益于中国的利率管制——中国的银行可以坐享2.5%以上的净息差,远远高于欧美同业水平,甚至可达一倍以上。战略上看,银行的盈利更是源于中国的金融垄断和行政审批,这使得银行信贷仍是企业融资的主要渠道,包括债券在内的企业直接融资规模与市场经济规模不相匹配。如果金融市场彻底放开,银行不仅不会再有暴利,而且银行业在大金融版图中的重要性将会有所下降,现有银行很可能经历一场行业洗牌。

金融存在的原因之一是我们时刻面临着不确定性,银行经营的就是风险。出于职业习惯,笔者结合个人的职业经验和理解,用一个简单的假想案例说明经营银行所要面对的主要风险,仅供那些没有银行经验的追梦者参考。为便于匡算,本文只考虑大概的监管指标和最简单的信贷业务。

假设民营企业家愿出资100亿设立银行。当然,我们可以放大10倍、100倍来考虑(不能再大了,再大就要超过国有大行了!),按照9%的资本充足率,可以吸纳约1000亿存款。目前的法定存款准备金率为20%,行业大致的贷款比为7%,这样,200亿准备金存入央行,信贷规模可达700亿。还余下多少可以流动的存款呢?100亿!也就是说,一个100亿资本开办的银行,吸收了1000亿存款,放出700亿贷款后,资产虽然高达1100亿,但只有100亿的流动资金,外加100亿的资本金可用,如果银行什么开销都没有的话。

这样一个银行的收入能有多少呢?前面提到,中国银行业目前享有的

净息差大概是2.5%左右,700亿的2.5%就是每年17.5亿,这就是不吃不喝的纯利。相对于投入的100亿,资本回报率17.5%,这在卖电脑如同卖白菜的时代不可谓不高,也正是令众多实业企业家眼红的原因。如果再加上那些各种名目的收费项目,银行的利润还会令人更加眼红。

那么,银行真的这么容易赚钱吗?经营银行的风险在哪里呢?

**首先,高杠杆风险。**银行业是一个天然的高杠杆行业。资产1100亿,负债1000亿,负债率高达91%。如同保证金账户操作期货,或者住房按揭,杠杆可以放大收益率,也可以瞬间倾家荡产。技术上看,不管什么原因导致资产价值下降10%以上,银行就满足了资不抵债的破产标准。所以,笔者不理解当年为什么有政府官员信誓旦旦地说房地产市场价格下降50%银行都能承受。即使房地产信贷规模本身不足以拖垮银行,房地产下降了50%,银行其他的资产还能独善其身?

**第二,利率风险。**银行的收入来自存贷款利率之差,利率风险在利率管制时代被隐藏、变形和转移。净息差又稳又大,只要客户还款不出问题,基本是闭眼挣钱。放开利率之后,息差不仅会缩小,利率的波动还会带来一系列的问题。世界发达国家的净息差一般在1%-1.5%上下,时常可见不及中国一半的例子,利率波动更是日常经营和风险管理的一部分。

**第三,信用风险。**信用风险的特性是信贷资产的收益和损失呈现出强烈的不对称性。收益不过是几个百分点的利息,而一旦客户违约,损失的本金可能远远大于利息收益。所以,信贷业务靠的是大数法则,利息收入类似于保险费,多个贷款的利息方可弥补一个贷款的损失。700亿贷款有2.5%的收益,也有可能变成2.5%的坏账损失。根据公开的统计数字可知,目前国内大行公开报告的坏账率均在1%左右,股份制行、城商行等依次增加。有人曾估计上世纪90年代各大行坏账剥离时的实际坏账率可能高达30%!

当然,银行可以利用抵押物消除或缓解信用风险,但就纯粹意义的信用风险而言,信用主体的信用等级与有无抵押、抵押物的价值基本无关。抵

押物只是在客户违约无力还款时减少本息损失的被动应对。而且,长期来看,过分依赖抵押物处置和收款不利于社会信用体系的培育,与金融业赖以生存的信用基石严重错位。常见的第三方担保则是一种信用增级,实质是另一个具有更高信用等级的信用主体为被担保方附加一份保险,分散一部分信用风险。

**第四,流动性风险。**流动性风险可以说是银行的命门。如果说上述信贷业务的信用风险可以通过抵押、担保等手段来缓解,也容易理解,那么银行的流动性风险则具有其他行业难以比拟的特殊性,流动性管理也算是行业的独门秘籍。流动性对应在传统企业里就是考虑流动资金是否能够满足日常运营,债权债务到期节点上的资金安排,供应链上下游的应收应付,以及大投资项目的后续融资等。所出问题亦即大家经常挂在嘴边的资金链断裂。而在银行,除去这些常规的流动资金问题,更重要的一个独特因素是负债的构成。理解了这一点,也就理解了为什么银行最怕挤兑。

按照国内银行现有的存款结构看,活期与定期存款大致各占一半,其中公司存款中的活期比例稍高,个人存款中的定期比例稍高。以建行集团2012年年报数据为例,公司客户存款总额6.2万亿,活期3.8万亿,定期2.4万亿;个人存款总额5.1万亿,活期2.1万亿,定期3万亿。公司和个人存款总额11.3万亿,活期、定期分别为5.9和5.4万亿。

由上述定期活期的比例,可以推断笔者上文假定银行的流动性风险。在该行中,1000亿存款中定期、活期各占500亿;而在贷出700亿、存放央行200准备金后,只剩下100亿存款和100亿资本金。也就是说,该行要用100亿到200亿的现金,应对随时在流动的500亿活期存款。只要在任何一个时点,每个活期账户流出20%左右,银行将立刻陷入流动性危机。这也就是为什么银行最怕挤兑的原因。这和通常所说的短融长投道理相同,只不过银行的现金流出由于负债结构的原因更加难以预料和控制罢了。

以上分析中,笔者只是把存款结构超级简化为活期和定期,也没对贷款做任何期限结构的假设。资产负债管理属于银行业务的核心技术之一,与利率风险、汇率风险、信用风险、流动性风险等交叉重叠、相伴相生,也是银行最重要的部门



之一。国外有些银行已经把传统的资产负债管理功能与流动性和资本管理功能更紧密地结合在一起,设置如Treasury, Liquidity and Funding Management之类的部门,不仅是作为本银行的风险管理部门,还可利用自身的头寸在对冲风险方面帮助客户,成为一个准利润中心。我们从中不难看出该部门的技术含量。

**第五,信誉风险。**严格意义上说,我们可以把通常所说的银行的信誉风险分解为“信”和“誉”两部分。“信”可以说是银行本身的信任,比如国有大行的信用基本可以等同于国家的信用,股份制银行的信用最多等于大股东的信用,以此类推。储户之所以放心存款在国有大行就是因为有国家的信用背书。其他股份制或民营银行在放开存款利率之初就率先提高存款利率,实质是在补偿自身的信用水平。否则是无法同具有国家信用的大银行争夺客户存款的。建立存款保险制度可以在全社会范围实现银行体系有效的信用补偿,并在全行业范围实现银行对储户的信用保险。

“誉”则是指银行的声誉,代表了社

会公众对银行服务水平、客户体验、社会责任等方面的综合评价。它可能给银行业带来正面或负面的影响,但与银行的信用等级并不是一回事。比如马云个人虽然信用扫地(个人意见,可能有失偏颇),但这个信用不能混淆于未来阿里银行的信用评价,而更多是对阿里银行声誉有影响。

**第六,操作风险。**指的是因为诸如系统故障、操作失误等人为因素带来经济损失的可能性。在中国现实语境下,内部人员的违规,里应外合的欺诈均可归为内部控制的缺失或无效,是最突出的操作风险。法制不彰、道德失范的社会,这类风险就无需多费笔墨了。

最后,谈谈笔者自己向来反对的阴谋论,这不妨视为民间资本兴办银行的第七大风险。因为笔者实在无法忘记中国政府既是裁判员又是运动员这个现实——政府在这个时刻放开小贷和民营银行外加理财产品,无论舆论上是如何将其宣传成重大改革举措,客观上都起到了化解银行体系风险、让民间资本接盘的作用。这和当初建立股市,扶持惨淡

经营的国企进行股份制改造异曲同工。当年参与改制的民间资本确实有人赚得盆满钵满,同时也有大量的烈士牺牲。如今社会整体财富存量比当年不知道高出了多少,可也别忘了,如今的银行业资产更是大到了120万亿的规模,国有5大行便占据了大半个江山。而股市规模到现在也不过20万亿量级。如果哪天系统性危机发作,或者仅仅是流动性趋紧,短暂的“钱荒”就能让没有足够信用支撑的民营银行瞬间崩盘。到时候几个巨无霸大银行可以轻松低价接手小银行,他们回望这些民营小银行时,感觉不过是审视一个个独立法人地位的大储蓄所。

这样说并非是一味的负面劝诫,只不过想提醒民营资本别忘了积极开放政策后面的强大竞争对手。政府开放金融绝对是长期利好,但是政府开放时机的选择却并不是为了民营资本的利益最大化。与其冲得大猛被政府绞杀,不如谨慎前行,等着给别人收尸。以这样的战略心态去博弈,并非坏事。

(作者系加拿大RiRe顾问公司执行总裁)

# 金融互联网的特点和发展趋势

周浩 吴清桦

在全民理财的时代里,在互联网已改变生活方式的今天,在经济结构调整的进程中,互联网金融正在汹涌而来。网络与金融结合创新的政策环境、市场环境均已具备,网络与金融结合的各类自发自主创新的产品、服务也日趋增多。

网络与金融融合产生的一是金融互联网,二是互联网金融。关于金融互联网与互联网金融的区别,阿里巴巴集团董事局主席马云曾表示,朱来的金融有两大机会,一个是金融互联网,金融行业走向互联网;第二个是互联网金融,纯粹的外行领导,其实很多行业的创新都是外行进来才引发的。金融行业也需要搅局者,更需要那些外行的人进来进行变革。”目前较为一致的观点为,金融互联网为金融机构自发、主动开拓的与互联网融合的合作发展方式。

在证券行业领域,证券公司加快了与互联网融合的步伐,网上开户、网上卖金融产品、与电商联合拓展业务,但这些尝试在性质上依然属于对传统业务的改良,并非对互联网应用的彻底融合。关于传统金融与互联网的关系,目前较为流行的两种观点为“颠覆论”和“融合论”。颠覆论认为,互联网金融新模式会颠覆传统金融形式,融合论在承认互联网金融对传统金融业带来挑战的同时,认为二者将是互相促进、共同发展的关系。证券公司只要敞开思维,顺应金融生态变化的趋势,充分发挥优势,主动性探讨开拓更多的金融互联网的发展路径,将在互联网金融的挑战中立于不败之地。

以下主要探讨金融互联网目前呈

现的特点,以及结合互联网发展的优势,传统金融在融合互联网基础上的发展趋势。

## 金融互联网的特点

**(一)即时性。**平板电脑、手机使用越来越便捷,其随时上网、携带方便、易于操作的特点,使用户可以随时随地享用互联网提供的金融服务。

转账、证券交易、支付等金融功能的实现越来越快捷及时,只需在手机等终端按下按键即可。同时,当下的移动网络大多具有推送功能,更能让人在最短的时间内获得自己想要的信息。

**(二)移动化。**2007年,iPhone以

重新发明手机”的姿态揭开移动互联网发展大潮的序幕,互联网的移动化趋势正以迅雷不及掩耳之势席卷全球,当前最为流行的移动操作系统Android,截至2013年3月设备激活量已达7.5亿部。移动互联网正从PC互联网的延伸逐渐转变为全新的互联网形态,颠覆着传统互联网模式,移动互联网正在加速主导未来互联网的发展。

移动化趋势在金融互联网的发展中体现日益明显。手机炒股、网上购买理财产品等网络金融服务已经被越来越多的客户使用。

**(三)互动与透明化。**典型的移动互联网应用,如手机微信等,使客户可以随时随地查看金融信息,并可以实现双方直接交流沟通。移动互联网将对用户获取金融信息的方式产生重要影响,使得金融信息更为透明和公开。

**(四)低成本。**移动互联网使金融产品随时随地交易,降低交易成本。中国互联网数据中心显示,截至2012年底,我国使用网上银行的用户

规模达2.21亿元,其中手机网上银行用户规模达5407万人;网上支付的用户规模达2.21亿,其中手机支付用户5531万。手机网络商务应用,如网络银行和网上支付等使金融产品可随时购买交易,并且大大降低了交易成本。例如股票、期货、黄金交易、中小企业融资、民间借贷和个人投资渠道等信息快速匹配,极大提高了效率。

## 畅想金融互联网的趋势

金融互联网在发展运用到极致之后,为人们带来的服务的便利性和创新性,将是充满让人遐想的空间。

**(一)移动支付。**智能手机的快速普及催生了移动支付这个巨大行业的发展,作为一个拥有10.8亿手机用户,4.2亿手机网民的互联网大国,移动支付有可能变革传统的商品交易模式。

目前互联网实现的一大金融功能便是移动支付。随着手机、iPad等移动工具的使用,以及支付宝、财付通等网络支付的运用,让人们随时随地可以上网支付。支付宝正是因其方便快捷的支付方式,牢牢抓住客户,最终获得认可。

除了支付宝之外,越来越多的第三方机构介入支付市场。第三方支付市场正日益蓬勃发展。今年7月6日,央行发放27家支付牌照。2011年5月26日,央行发放第一批支付牌照。至此,央行已累计发放250张支付机构牌照。资料显示,2012年,我国第三方支付市场规模超过10万亿元。支付机构互联网支付业务快速增长,业务量初具规模,处理互联网支付金额6.89万亿元。

**(二)低成本。**移动互联网使金融产品随时随地交易,降低交易成本。中国互联网数据中心显示,截至2012年底,我国使用网上银行的用户

来最大的便利性,让客户产生强大的黏性,实现锁定客户的目标。国泰君安万建华董事长曾有一个观点,得账户者得天下。他认为,支付宝、腾讯、淘宝的成功,其中一个核心要素便是账户。近日,央行已经同意国泰君安证券有限公司试点加入人民银行支付系统,该券商投资者可以通过账户像使用网上银行一样在网上购物时用证券账户里的钱付款。这标志着证券公司已经开始介入支付、电商的“大蛋糕”。

**(三)大数据分析与挖掘。**随着产生数据的终端与平台的快速发展,大数据成了2013年科技界最为火热的话题,依托新兴的大数据分析与挖掘技术,从现有数据平台的海量数据中提取出数据的价值,提供数据分析与挖掘服务,可以帮助企业在提升营销与广告的精准性等方面进行探索。看似指数级膨胀的数据,貌似负担,实则是无价之宝。借助先进的工具挖掘分析数据,对用户的行为模式进行提炼和分析,可能为公司在发现新的商机、拓展业务等方面带来极大的惊喜。

移动互联网的应用与发展,金融行业整体业务和服务的多样化和金融市场的整体规模的扩大,金融行业的数据收集能力的提高,将形成时间连续、动态变化的金融海量数据,其中不仅包括用户的交易数据,也包括用户的行为数据。对金融数据进行分析,才能快速匹配供需双方的金融产品交易需求,发现隐藏的信息和趋势,进一步发现商机。

在金融领域,越来越多的机构正在充分运用大数据分析。阿里小贷公司便运用交易数据提供信用评估,据此为申请贷款的客户发放贷款。华尔街的投资高手已经开始通过挖掘数据来预判市场走势,比如根据民众的情绪指数来抛售股票,对冲基金根据购物网站的顾客评

论来分析企业产品销售状况;银行根据求职网站的岗位数量来推断就业率;投资机构搜集并分析上市公司,从中寻找破壳而出的蛛丝马迹。麦肯锡在一份“大数据,是新一轮创新、竞争和生产力的前沿阵地”的专题研究报告中提出,对于企业来说,海量数据的运用将成为未来竞争和增长的基础”。

**(三)线上线下互动营销。**随着互联网的应用,新的商业模式的产生,将带动金融服务新方式的诞生与发展。近期,线上线下互动模式,即O2O模式,简单说便是线上线下互动的一种新型的商业模式,已经广泛被互联网所关注。过去,是泾渭分明的两个世界,即现实世界的传统零售企业和虚拟世界的互联网企业。而虚实互动的O2O新商业模式的引领,将带动新的营销方式、支付和消费体验方式的涌现。

2013年移动互联网将会加速对用户生活的渗透,而O2O模式很好地结合了线上信息资源与线下实体资源,以用户生活为核心,关注用户细分需求的移动O2O生活服务有望在2013年取得大发展。比如手机下载一个应用,发出打车需求,最近的出租车便会来到身边,打的费用,支付均可通过手机支付自动完成。交易完成后还可通过评价促进服务改进。二维码的迅速火爆和应用,让O2O的模式应用更为便捷。通过移动手机扫描二维码,即可直接进入产品信息的全文页面,完成采购支付一条龙交易活动。

金融服务相比传统零售行业,更容易采用线上线下互动的商业模式。金融服务的产品大都为虚拟产品,不需要实体的物流运输,规避了物流耗损风险等问题。比如,运用结合二维码进行营销推广,将大大提高营销的直接性以及到达率。可以想象,每一个金融产品配置一个

二维码,当一个客户对公司的资管产品满意度较高,并愿推荐给朋友时,只需要让朋友的手机扫一下产品的二维码,便可直接进入产品页面进行详细了解和订购支付。其他客户的评价也可直观地显示在产品页面,供客户购买参考所用。再如对客户的调查活动可通过扫描二维码,点击提交的方式。比起此前的电话、马路调研等人工方式,这一方式将大大降低调研成本,移动终端显示的客户身份信息,让调研过程与结果更可靠有效,解决方案也更具针对性。

**(四)大平台运用。**建立支付体系,以及大交易平台,让投资者在平台上实现自助式投资理财、交易融资等一站式的服务功能,这或许是多数金融机构的终极目标。

例如风靡全球的苹果公司,为运用平台的一个典型成功案例。其成功的一大因素便在于搭建了一个商业平台——App Store。它去掉所有中间环节,让开发者直接将应用发布给最终客户。收益由开发者和苹果共同分成。国内的淘宝、腾讯正在通过打造强大的平台,实现平台经济最大化。

在大平台运用上,资源自主实现优化配置是核心的价值。大量的供求信息在平台上集合,在信息对称、交易成本极低的条件下,形成“充分交易可能性集合”。如资金供求信息的交集与配置,使得中小企业融资、民间借贷、个人投资渠道等问题迎刃而解。对于证券公司而言,互联网首先只是一个接触客户的渠道,专业化服务才是让其在竞争中脱颖而出的核心要素。通过大平台上提供展示的个性化、满足客户需求的金融产品与服务,才是证券公司的核心竞争力。

作者单位:安信证券办公室战略研究组