

◆ 银行业变革 ◆

银行业的经营环境近两年经历着很大变化，业务发展受到强烈冲击，银行业变革由此也成为热门话题。银行业人士目前已很少研究是否要变革，变革意义何在，而是更多研究银行业如何应对变化，如何及时转型。

金融体系的发展趋势与银行业的新机遇

◆ 美国财政部原副部长 弗兰克·纽曼

我曾经写过一篇论文，翻译成中文并发表在《清华金融评论》（2015年第5期总第18期）上。论文阐述了为什么有理由相信中国持续拥有强大的经济增长，也许达不到10%，但是仍然非常强劲。

论文提到一些最基本的原因，正是它们导致了我国过去如此迅速的发展，而这样的快速发展在将来会持续下去。我谈到基础设施扩张和促进环境的发展，包括水和城市、交通等项目，这些项目对整个城市都有很大益处，它们能够提高生产力，创造消费需求。论文还谈到，工作人口可支配收入日益增加，也会促进消费行业的发展。

这些问题都是非常关键的，因为经济环境对于金融业有重要影响；与此同时，金融行业健康发展和活力对经济的发展也有重大的影响。此外，论文也解释了为什么不用担心中国可能会出现大的经济危机。

中国政府知道如何应对问题，中国政府改革的项目能够促进经济更快地发展。中国金融体系正在经历着多样且复杂的改变，从某种程度上来说，这里出现了新常态。新常态是一种快速发展、快速变化的环境，而且它的改变很难预测。

改革中最重要的就是改善资源的分配，更好

地、更加高效地分配金融资源，以便更好地服务经济的发展。这就是金融体系发挥的重要作用。

银行在提供贷款的时候创造了存款。存款是通过贷款实现的，而不是从天堂里获得的，银行发放贷款是创造存款，而公司债券及其他融资方式则不产生存款，只是增加了社会的融资额。人们常讲的“货币”主要是指银行存款，不包括公司债券等金融资产。

另外，我也提到和美国的比较，给大家提供不同的视角。

中美“金融总资产”比较与启示

各种各样的金融机构都可以产生和创造金融资产。中国人民银行的报告里用过这个词叫做“社会融资规模”，它包括股票、证券还有其他形式的一些金融资产，其总价值目前是中国年度国内生产总值（GDP）的2倍。而在美国，美联储用的对应词汇是“金融总资产”，其概念和中国的“社会融资规模”不完全一致，但依然可以将二者进行比较。

美国的“金融总资产”是美国年度GDP的11倍，中国的“社会融资规模”是中国年度GDP的

2倍，数据显示美国的金融活动非常活跃，中国还有广阔的金融发展空间。现在，中国银行业所持有的资产占全部社会融资规模的70%，而在美国，银行所持有的资产只占金融总资产的8%，这其中的区别非常大，影响也非常大。

金融创新需要有好的风险管理

美国的银行在金融系统始终发挥着非常重要的作用，几乎所有交易都在银行系统完成，银行系统的作用是提供一切金融资产交易的通道。

当然，监管机构有时候也会受到挑战，因为银行必须要进行调整和适应来保护客户，保护消费者，保护体系，提高透明度，允许甚至鼓励更多的创新。不过创新也必须要有好的风险管理。金融集团必须进行严格的风险控制，这样才能使创新的成果奏效，良好运作，减少可能发生的问题。一言以蔽之，让创新发挥作用必须进行内控，进行风险控制。

传统中小银行通过发行信用卡给人们进行借贷，发放量并不是很大；随着新兴互联网金融的发展，可以预见未来可能会有金融机构去收购一些互联网金融企业。在互联网金融方面，比如P2P，在美国有Lending Club，而在中国，P2P及很多互联网领域比美国市场更大，发展更超前。

随着经济和金融系统不断发展，会有越来越多新行业让银行业进入其中，将会出现客户细分，不同的业务选择不同的细分客户，还会有更多的金融服务公司兴起。这些竞争对于客户、消费者、公司、经济发展来说都是一件好事，竞争还包括获得政策决策者的支持、产品的提供、融资方式等等。无论行业还是监管机构，现在都在努力以一种健康的方式促进这些产品的发展。

上述内容只是一些例子。随着金融系统不断进行改变，这些话题都会成为热点话题，未来几年中还会出现更多的改变。希望这些想法对大家有所帮助。

服务生态圈的改变与银行业应对思考

◆ 微众银行董事长兼首席执行官 顾敏

本文探讨服务生态圈发生的变化，以及商业银行的应对思考。文章认为，互联网时代银行应该做成连接平台，将其所服务的个人和微型企业用户，以及所合作的金融机构、金融企业等连接起来，帮助他们彼此用自身的数据，利用客户自身的基础提供更好的金融服务。

近几年有一个非常明显的趋势：大大小小的服务业逐渐出现一些垂直平台。我们很明显地看到，食、住、行这三个领域在过去两三年都很热闹，

衍生出很多通过移动互联网直接连接个人服务提供商和个人消费者这样一种新的经济活动。以前消费者买东西或者接受服务的时候，首先要选择

商家，而最近一两年的趋势是直接选人。未来这个趋势会更加明显，并将从食住行延伸到更窄的领域，找保姆有专业的平台，美甲有专业的平台，包括按摩、在墙上钉钉子都会有专人服务。通过一个强大的互联网服务平台连接服务提供商和个人消费者，将会成为一个主导性的模式。

各行业服务商将扮演多种角色

这种情况下，未来会看到许多小型服务商，这些服务商包括各行各业的人。我相信两三年后，说不定中国会有两三亿人在扮演着多个角色，可能是一个消费者，同时也是一个小的经营者，创业门槛也将降至新低。

这样一个经济形态在今天中国实体经济里只占很小的比例，但是增长非常迅速。我们可以预见到，在未来这将占据主导性。

坦率来讲，这样一个改变对银行业来说是不是好事，还有待观察，因为金融需求完全不一样。银行在业务发展过程中会遇到很多这样的平台，而实际上在这个新体系里，这些平台已经不是他们“需要”金融服务，而是他们“想要”提供金融服务。

像美团、滴滴这些平台，他们并没有在主营业务里收费，甚至补贴上下游，他们所做的是想构建一个支付体系，让业务闭环，并且尝试用金融变现建立和累计起来客户和数据优势，甚至有一些平台能够直接把金融服务整合到自身服务之中。银行要服务实体经济的时候，命题是反的，但这些平台要提供金融服务，而不是要享受金融服务。从这些平台所服务的服务者、创业者或者微型企业来看，要服务的对象很多。对于银行业来说，离开了这个平台就找不到这些人。这些人有很多角色，比如一个人有全职工作，上下班期间开着一辆好车，是优步（Uber）的服务商；同时他喜欢吃辣椒，自制辣椒酱在朋友圈里卖；有孩子的时候他使用了某一个保健品，又变成这个保健品的微商。这样来看，这个人的角色很难定

义。现在这个趋势很明显，也许在中国，两三年后会有两三亿人在做这样的事情，银行怎么为他们提供服务是一个大问题。

银行业将面临服务生态圈的改变

从便利的角度来讲，消费者越来越难伺候，而这些平台的服务水平都非常好。在老一代消费者心目中，买东西和金融服务是两件事，现在正在逐渐变成一件事。从获得消费、获得优惠到支付、分享社交行为，这是一个闭环整合模式，单独靠一个银行也很难完成服务。

这样一个新的平台在垂直领域逐步变成有影响力甚至占据主导地位之后，整个金融系统如何能够有效服务这一体系，将是一个完全不同的游戏。事实上，最合理的方式就是由这些平台提供金融服务。

现在有一种说法，认为互联网金融太热了，吸引了太多不理智的跟风者。跟风是一部分原因，但既然有能力搭建这样的平台，就有足够的资源和足够的动力介入金融服务。占据主导地位提供金融服务应该是这些平台。银行到底扮演什么角色，银行是否能够接受这些平台非常强势地介入提供金融服务？平台使用它自己的品牌，但背后可能依然离不开银行的支持，平台占据消费者的想法和习惯，银行只是背后默默无闻的支持者，与此同时，绝大部分利益可能被这些平台占据。这个趋势是很难避免的。从这个角度来说，银行尤其是中小银行如何应对这样的服务生态圈，是一个很大的命题，涉及到战略层面、机制层面、执行层面。

微众银行是做什么事情的？它不仅没有网点，还要变成没有客户、没有贷款、没有存款的银行。在互联网时代，银行应该做成连接平台，将其所服务的个人和微型企业用户，以及所合作的金融机构、金融企业等连接起来，帮助他们彼此用自身的数据，利用客户自身的基础提供更好的金融服务。☞