



人大重阳

研究动态

责任编辑：赵亚赟

审核：王文

邮箱：rdcy-info@ruc.edu.cn 联系电话：010-62516305

网址：http://rdcy-sf.ruc.edu.cn 新浪微博：@人大重阳

第 2 期

2013 年 7 月 15 日

中国急需重构信用生态

——兼论大数据时代的中国银行业改革路径

前广发银行副行长

中国人民大学重阳金融研究院高级研究员

金海腾

摘要

近年来，大数据时代的到来，加剧了银行业的竞争氛围，同时也为银行的未来发展揭示值得借鉴的道路：通过大数据应用重新构建信用生态。阿里巴巴等一系列互联网金融公司的快速发展借助的不仅仅是互联网经济发展浪潮，更重要的是他们正在构建大数据时代的信用体系。而银行也需要迈向全新的信用生态。



中国是典型的以间接融资为融资主体的国家，银行业对于整体经济金融的发展态势发挥匹配资金、信用中介的作用，对货币政策传导起到重要作用。过去五年，中国的银行业进入快速发展的周期，正是在这段时期内，产生了诸多对中国银行业的质疑与批评。

在行业的准入限制与利率管制之下，中国的银行业站在了舆论和改革的风口浪尖。作为目前仅存的几大垄断行业之一，银行业正经历黄金期，但最辉煌的顶点预示银行业将走下巅峰。银行正面临着多方面的潜在压力：中央政策调整、金融脱媒与金融多样化和大数据时代冲击。在这几方面的冲击下，银行需要重新思考自身赖以生存的信用二字，依靠原有的信用链接模式，中国的银行业是否能适应市场化、法制化的新环境？

前言：大数据金融的三个概念

大数据时代的到来扩展了人类认知的局限。借助互联网的浪潮，大数据时代的大门已经向中国打开，在海量数据面前，每一个数据个体看似杂乱无章，但是在接近与数据全样本的海量数据中，蕴含着事物的普遍性与个体的特殊性。

银行业作为中国最重要的金融行业之一，大数据时代的到来需要寻找相应的发展路径，面对跨界竞争，面对海量数据，如果不拥抱数据的金矿，数据的价值将不复存在，商业银行也将失去在大数据时代的核心竞争力。

概念一：大数据

什么是大数据时代？要理解这一问题首先需了解大数据。

“大”字的含义不仅是数量庞大，更是数据维度丰富，能够通过对海量数



据的挖掘，提供样本重要的性质。在互联网时代，每一次与互联网发生数据交换实际就产生了对个人的数据，大数据正是在互联网受到广泛应用的当前才能提出的概念，数据量的计算已经不能用 GB 或者 TB 来计算。数据量的产生已经达到 PB、EB 甚至 ZB，传统的数据挖掘工具对其处理难度极大。

“数据”主要是指非结构化或者半结构化数据的大量出现。这也造成了大数据条件下，数据资源的利用难点。非结构化数据是相对于结构化数据而言的概念。举例而言非结构化数据就是图片，文本等不能直接用数字直接反映逻辑关系的数据。此类数据数量远大于结构化数据，但是其分析难度同样远大于结构化数据。半结构化数据是指介于完全结构化数据和完全非结构化数据之间的数据类型，典型类型如 HTML，数据的结构与内容混合在一起。

大数据的核心价值来自于三方面：数据源，大数据技能，大数据思维。大数据思维是指导整个大数据产业链的核心，通过创新的思维，发觉全新的数据价值。大数据技能和数据源在大数据思维的指导下，相互结合，形成价值。数据源不仅限于拥有大量数据，亦可以收集到大量数据。大数据技能实际指的是数据挖掘公司，他们拥有分析数据的技能，但没有数据来源或大数据思维。

大数据时代的核心问题在于数据这项资源分布的不均，以我国为例，阿里巴巴的淘宝、天猫拥有海量的客户偏好数据，中国电信等运营商拥有客户的移动互联网数据，银行拥有客户的交易数据，没有一方可以获得全面数据。为了获取更大维度的数据，带来了跨界竞争的问题。

概念二：互联网金融

互联网金融是跨界竞争的产物，其代表为阿里巴巴集团下的阿里小微金



融服务集团。互联网金融的实质是在互联网基因中加入金融元素，通过互联网的独特优势，获取比传统金融更加高效、便捷的金融服务。当云技术和移动互联网进一步成熟后，互联网金融的优势将获得进一步提升。

谢平指出，因为有搜索引擎、大数据、社交网络和云计算，互联网金融市场信息不对称程度非常低，交易双方在资金期限匹配、风险分担的成本非常低。银行、券商和交易所等中介都不起作用，贷款、股票、债券等的发行和交易以及券款支付直接在网上进行，这个市场充分有效，接近一般均衡定理描述的无金融中介状态。¹

概念三：金融互联网

金融互联网体现为传统金融行业借助互联网提升自身竞争力的一种行为为模式。传统模式如证券在线交易软件、电子银行等，此类模式的普及程度较大，但是涉及业务的本质并没有变化，如网上银行的主要功能定位在转账汇款及投资理财，作为实体网店的替代品。目前也有银行涉足电子商务，通过互联网的广泛影响力争夺日益白热化的电子商务领域，典型代表为建设银行的善融平台及交通银行的交博汇。

本文思路

本文将从中国银行业现状入手，分析自2003年至2012年这十年间，中国银行业的发展历程，发现中国银行业存在的部分问题。然后从当前银行业所处的历史环境与竞争环境指出当前银行存在解决问题的必要性。最后提出在大数

据时代的银行存在问题的解决方案及大数据重要的社会意义。

一、中国银行业现状与成因分析

中国银行业的典型特征概括为两句话：低层面高度竞争，高层面相对垄断。从微观角度，银行网点间的竞争程度相当激烈，但中国整体的银行准入存在“玻璃墙”限制、利率浮动管制带来的稳定利差为银行有限竞争提供合适的环境。

1.1 银行业整体数据

中国的银行业度过了一个黄金十年（2003-2012）。从数据上而言，中国银行业的发展是空前的。十年时间，中国银行业的资产规模增长 483.36%，不良贷款率从 17.8% 下降至 0.95%，从税前利润 115 亿元人民币到税后利润 1.51 万亿人民币。

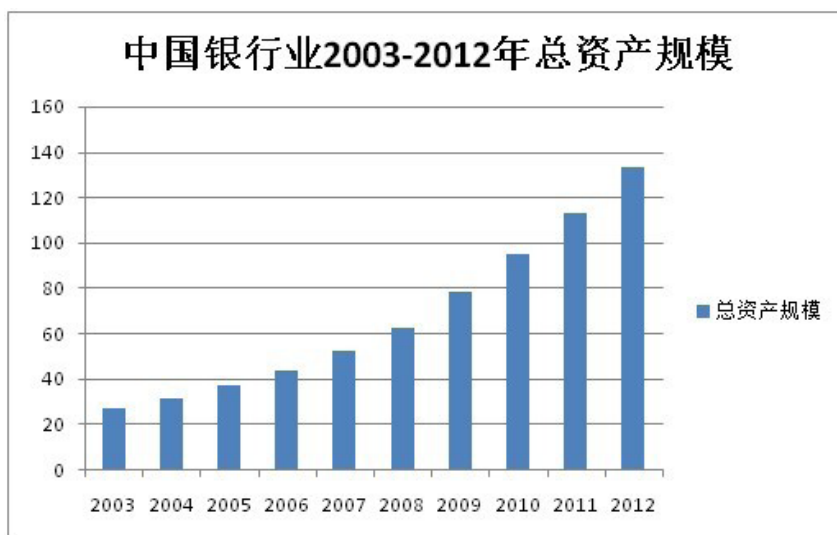


图 1.1 中国银行业 2003-2012 年总资产规模

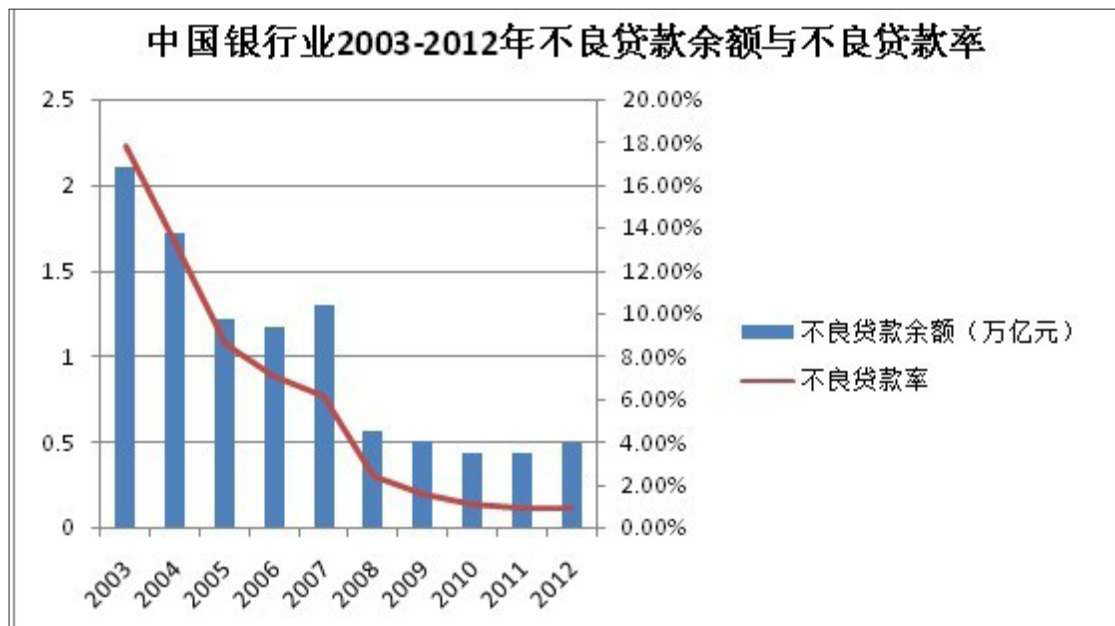


图 1.2 中国银行业 2003-2012 年不良贷款余额与不良贷款率

单位： 亿万元	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
税前 利润	115	635	1850	2409						
税后 利润					4467	5834	6684	8991	12500	15100

表 1.1 中国银行业十年利润指标的变迁

发展速度快并不等于发展质量高，存在数项反常数据暗藏隐患。

其一，银行业整体资产规模快速上升，但是资产的集中度轻微下降。根据中国银行业监督管理委员会数据，大型银行的市场份额在十年稀释了 10%，但是须要剔除统计口径的不一致。比较合适的方法是观测 2007 年至 2012 年数据。如下图 1.4。

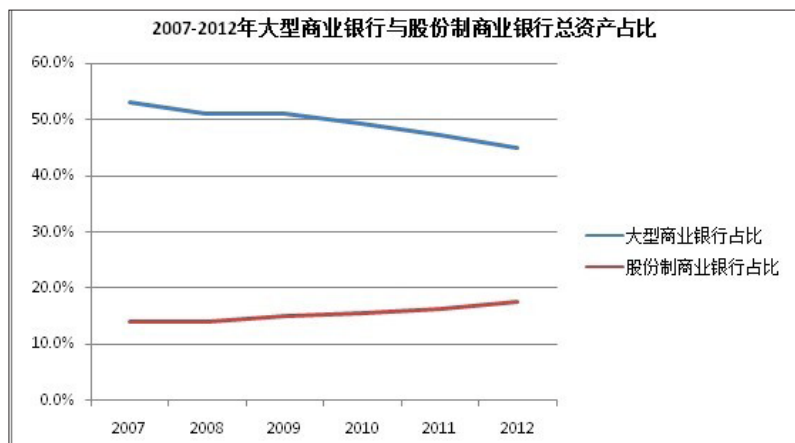


图 1.3 2007-2012 年大型商业银行与股份制商业银行总资产占比

因为 2007 年将原计入股份制银行的交通银行归入大型银行，并重新编制股份制银行数据，使得 2007 年为起点的数据具有可参考性。2007 年至 2012 年的 6 年时间里，大型银行市场份额下滑 8.1%，股份制银行上升 3.7%，中国 3730 家银行业金融机构仅获得 4.4% 的市场份额提升，这从一个侧面反映了中国银行业的竞争不充分。

其二，净利息收入占比的反常变化透露出行业的潜在问题。中国银行业的收入结构非常值得耐人寻味，如下图 1.3。



图 1.4 2007-2012 年中国银行业净利息收入占比



作为一个趋向于成熟并高速发展的行业，中国的银行业收入却迈向了一个反常的区间。自 2007 年起，中国银行业的净利息收入占比进入上升周期，而成熟的银行体系，银行在此方面的收入占比应合理下降。2012 年占比虽然仅为 64.9%，但是必须考虑作为影子银行的银信、银证合作所替代的贷款规模。投资收益中，有较大的一部分来自于理财产品的发行收益，实际为变相的利息收入。中国银行业的利息收入的反映了我国在利率管制下，形成了定价扭曲的银行盈利模式，不利于银行自身迈向市场化的进程。

1.2 上市银行的盈利异象

截止 2013 年 6 月 27 日，中国共有 16 家上市银行。自 2011 年起，上市银行的利润指标已经成为众矢之的。

上市公司类别	公司数量	利润	占比
16 家上市银行	16	8750	45.57%
中石油、中石化、中海油	3	2725	14.19%
移动、电信、联通	3	1466	7.64%
4 大上市保险公司	4	489	2.55%
18 家上市券商	18	265	1.38%
2411 家其他上市企业	2411	5505	28.67%

表 1.2 2011 年中国上市企业利润指标

上市公司类别	公司数量	利润	占比	同比增长
16 家上市银行	16	10275	52.57%	17.42%



中石油、中石化、中海油	3	2425	12.40%	-12.30%
移动、电信、联通	3	1513	7.70%	3.20%
保险、券商	36	624	3.20%	-17.20%
2411 家其他上市企业	2411	4689	24.13%	-14.82%

表 1.3 2012 年中国上市企业利润指标及与 2011 年对比

16 家上市银行自 2011 年起，占据上市公司总利润占比迅速上升，非垄断行业的实体经济利润仅占 25% 左右，这一现象在 2011 年环球企业家高峰论坛民生银行行长洪崎的发言中体现的尤为强烈：“企业利润那么低，银行利润那么高，所以我们有时候利润太高了，有时候自己都不好意思公布。”、“大家有一点为富不仁的感觉”。

次贷危机不断发酵，欧债危机持续升级确实对我国的实体经济造成巨大冲击，导致实体经济的利润增长大幅下降属于正常情况，但是在经济下行周期中，中国银行业的规模与利润的大幅增长这种反周期的行为就显得非常的刺眼。

在经济的下行周期，企业的资金紧张程度上升，对于银行融资的依赖程度会大幅上升，但当前中国整体信用供给不充足且利率受到管制，稳定的利差和银行的强势地位造成了利润在实体经济企业和银行之间的再分配。

1.3 中国银行业的核心问题：行政垄断与监管限制

根据 1.1 和 1.2 的相关数据，我们可以看到，中国银行业的种种异象都指向一个重要的问题：行政垄断。行业集中度高是源自于银行准入问题与银行等级划分，这一问题带来的是行业整体处于垄断地位，而净利息收入占比上升和



上市银行的过高利润则反映为利率的行政管制带来的定价扭曲。以上两个问题最终导致银行的信用生态是扭曲的。

1.3.1 行业的垄断性

中国银行业的垄断性体现在行业内部集中度过高与银行准入的“玻璃墙”问题。

银行业的内部集中度在上市银行数据中得到很好的反映。16家上市银行的总资产占整体银行业金融机构的64.30%，利润占整体银行业金融机构的68.05%，而中国全部银行业金融机构的数量为3747家，行业的集中程度可见一斑。

内部集中度高主要来自于全国性商业银行的先发优势是难以超越的。16家上市银行中，13家拥有全国设立网点的能力，而剩余三家城商行：北京银行，南京银行和宁波银行已经在北上广及长三角等经济发达地区设立分行，实际上已经达成变相的异地扩张。异地扩张的红利是明显的。

值得注意的是，自《中华人民共和国商业银行法》1995年5月10日颁布以来，全国性商业银行的设立存在严格限制。第十三条规定的“设立全国性商业银行的注册资本最低限额为十亿元人民币。”批准设立的全国性商业银行仅渤海银行一家。

在银行准入的问题上，民营资本控股银行仅民生银行一家，民营经济是最有活力的经济体，但是中国银行业在向民营经济开放的进程显得缓慢。近期在城商行、农商行以及村镇银行的设立中，民营资本的占比开始增加，但是始终都没有突破民营资本控股一家银行。当前中国银行业格局是低层面高度竞争，高层面相对垄断。在一二线城市，银行网点布局已经相对完善，往往出现银行



网点扎堆现象，工农中建交应有尽有，股份制银行也往往有2-3家，本地的城商行农商行导致在同一片区域内，有近十家银行网点机构。但是十家银行除了装修和招牌不一样，提供的服务却是同质化的，理财产品的价格竞争极为明显，这正是低层面的高度竞争掩盖了高层面的相对垄断。没有民营经济这条鲶鱼来激活市场的活性，银行难以走出差异化竞争的道路。

1.3.2 利率行政管制

利率的行政管制是导致中国银行业暴利和银行有限竞争的重要因素。存款利率上限和贷款利率下限受到政策管制无法放开，带来的结果是银行无法通过市场化的手段反映自身的资金需求，从而造成信用定价机制的扭曲。在此前提下，市场竞争难以起到优化资源配置的作用。两者之差构成银行稳定的收入来源，也是饱受诟病的利润来源。

目前有针对性我国银行业的存贷款利差两种截然不同的观点。

据魏雅华分析，在2012年2月，中国一年期定期利率为3.50%。中国银行业一年期定期贷款利率为6.65%。存贷利差为3.15%。而发达国家的平均存贷利差仅为1%上下。也就是说，中国银行业的存贷利差，已超过了发达国家的平均存贷利差的300%²。李娜持反对意见，据其研究，2008-2011年，中国商业银行的存贷利差不是高于而是低于美国⁴。

本文中所称的存贷款利差是指银行发放贷款的加权平均利率减去吸收存款的加权平均利率，是简单利差的概念，并非银行的资金成本。采用此处的计算口径目的在于直接了解我国融资方式中最主要的贷款的实际成本与收益，以探寻中国银行业的问题所在。

笔者对李娜的研究进行了相关的分析，发现其研究存在如下几个问题：

² 魏雅华，《产权导刊》，Property Rights Guide，2012年04期

³ 李娜，《现代商业》，Modern Business，2012年18期



1、中国上市银行年报的公布数据中，净利差是指生息资产的平均利率减去计息负债的平均利息。这一概念偷换了存贷款利差的概念。笔者对上市银行中大型银行及股份制银行部分进行了数据分析，剔除浦发银行和平安银行两家未公布相关利率，对十一家上市银行的存贷款利差进行规模加权计算，得到表1.4，如下：

2012 年度	平均存款 (百万元)	平均利率 (%)	平均贷款余额 (百万元)	平均利率 (%)
工商银行	12,509,843	1.99	8,386,531	6.2
农业银行	10,162,433	1.84	6,065,274	6.41
中国银行	7,097,825	2.34	6,707,626	5.54
建设银行	11,343,079	1.98	7,309,879	6.29
交通银行	3,321,407	1.86	2,834,468	6.11
招商银行	2,214,822	1.64	1,770,103	6.08
兴业银行	1,254,783	2.17	1,086,210	6.86
民生银行	1,743,522	2.08	1,304,935	7.16
光大银行	1,283,275	2.47	983,834	6.66
中信银行	2,040,733	1.84	1,529,621	6.69
华夏银行	1,036,000	1.93	667,982	6.78
平均利率		1.994998%		6.215427%

表 1.4 中国 11 家上市银行存贷款率及平均利差表

由于这十一家上市银行资产规模达到 793126 亿，占据了整体中国银行业资产规模的 59.37%，具有代表性。其存贷款利差为 4.22%，并非年报中经过其他项目稀释 2% 左右的净利差。



2、作为参照标准的美国 FDIC 存贷利差实际上与中国的贷款利差并非同一概念，作为参考不具备实际意义。美国 FDIC 的利息净幅距（NIM）计算方法为：

$$\text{Net interest margin} = \text{Net Interest Revenue} / \text{Total Earning Asset}.$$

首先，其净利息收入包含了贷款利息收入、债券投资收益等一系列指标，并非贷款利息；分母为全部计息资产，无法比较存贷款利差。

笔者查阅了美国市值最大的银行——富国银行（Wells Fargo）、花旗银行数据，以作为比较。

富国银行其主营业务为住房按揭，小微企业贷款以及出口结算的相关数据。据其2012年年报，综合贷款利率为3.59%，综合存款利率0.26%，净息差为3.53%，这一利差与其业务导向相关。中国从事小微业务的存贷利差远超于此，招商银行为例，其小微贷利率最高18%，最低为10.8%，利差至少为7%。

花旗银行2012年年报显示，其平均存款利率为1.46%，平均贷款利率为4.1%，存贷款利差为2.64%。

	中国11家上市银行	富国银行	花旗银行
平均存款利率	1.994998%	0.26%	1.46%
平均贷款利率	6.215427%	3.59%	4.1%
存贷款利差	4.22%	3.53%	2.64%

表 1.5 中国与美国代表性银行存贷款利差对比

作为美国经营水平较好的银行，花旗银行和从事小微业务的富国银行存贷款利差较高，但是与中国的存贷款利差仍然存在一个较大的差距。可见中国的存贷款利差确实处于一个较高的位置。



1.3.3 监管限制

中国的银行业在发展历程中，我们不能只看到现在银行光鲜亮丽的业绩，在十年前，中国银行业的经营与资产质量颇为堪忧。2003年，银行业整体的盈利能力仅为税前115万亿，不良贷款率17.8%。中国银行业正是在监管加强与改制重组中迎来了新生，但是我们需要看到，目前监管不尽合理，表现形式如下：所有银行都在从事相同业务，都在一窝蜂地做小微贷款，都在拉存款方面不遗余力，这些也就造成了银行在低层面的高度竞争，实际反映了我国银行个体没有明确的市场定位。

反观20年前的银行，以四大国有银行为例，其承担着不同的专业分工。如中国银行负责进出口贷款，农业银行负责农业贷款，建设银行负责建设贷款，工商银行负责工商业贷款，有着明确的专业分工。现在所有银行经营业务的范围基本相同，就导致了大量中国城市商业银行对自己没有明确的定位。笔者对中国138家城商行的定位做了调查，对使用“服务地方，服务中小企业，服务城乡市民”为定位的城商行做统计，其中95家使用“服务地方”，121家使用“服务中小企业”，99家使用“服务城乡市民”，可见其定位雷同，而业务上也是一窝蜂地做小微企业贷款。

更重要的是，中国银行业的监管模式并没有在合适的时候放开。在过去，中国实际只用存贷比进行资产负债管理，但是当贷款用途成为贷款被挪用的漏洞时，采用贷款用途管理可以帮助银行监管当局降低不良资产发生的可能性，但是当银行自身规章制度与风险控制体系逐步成熟并建立相应机制后，贷款用途管理将成为银行业务发展与创新的制约，用一句通俗的话来说：“打酱油的



钱不能买米醋”。实际造成两方面影响：对企业，可能需要向银行办理多笔贷款，以满足监管要求，造成企业成本的上升；对银行，效率下降，无法提供优质服务，创新能力受到抑制。典型案例是循环贷款，这一模式实际解决了银行现在饱受诟病的两个难点：1、贷款的期限与企业的实际需求不符；2、贷款成本过高。但是一旦限制贷款用途，这一模式就进入死循环，无法打通关节。

在中国，银行是自负盈亏的法人，过度的监管带来的只能是行业的保守与止步不前，不良贷款不可怕，监管让银行对不良资产讳莫如深，也导致真正的风险认识难以在银行形成风险可控原则。风险与收益是相辅相成的，如美国的硅谷银行，他不仅从事贷款，还参与股权投资，客户定位与高科技创业企业。硅谷银行把控住重要风险，盈利能力出众，从1993年以来，硅谷银行的平均资产回报率是17.5%，而同时期的美国银行平均回报率是12.5%左右，这充分说明了风险与盈利能力的关系，适当放开监管有利于中国银行业的发展。

1.3.4 信用生态扭曲

马云说“中国的金融行业，特别是银行业，服务20%的客户，赚了80%的钱”，数据上并不一定准确，但格局上不会存在问题。中国银行业的信用生态体系在垄断和管制下，出现了信用定价扭曲的问题，即贷款利率过高，存款利率过低。在价格机制不能发生很好的作用下，银行握有的资金配给权利将会带来银行业自身的信贷文化扭曲。中国银行业的贷款，绝大多数为抵押贷款，实际上造成了财富在有产人群中再循环，为其提供了杠杆效应。实际上这种信用生态导向的是财富的再分配和社会收入差距的进一步扩大，是一种扭曲的信用生态，是当前银行业最重要的问题。



二、十八大后中国银行业所处环境

虽然从数据上看中国银行业正处于巅峰，但是历史环境却为银行赖以生存的行政管制敲响了警钟。从政策面看，十八大后中国新一届政府以市场化与法制化作为发展道路，以扩大内需为战略基点，强调以改革为重要事项，并且在铁路和电信方面已经开始改革，金融改革势在必行。从竞争环境看，中国的金融行业正在向着金融脱媒和金融多样化的角度前进。直接融资的兴起与新兴金融行业正在不断挤占银行的利润空间。互联网金融作为金融多样化的重要组成部分，已经开始全方位侵蚀银行的业务空间。可能正如马云所说的：“银行如果不改变，那我们就改变银行”。

2.1 政策面：市场化、法制化和重启改革

十八大明确了我国未来5年的发展规划：以扩大内需为战略基点，坚持改革，走市场化、法制化的道路。扩大内需表明我国经济发展策略发生了重大变化，通过内部解决部分产业产能过剩问题，是实现我国经济转型的有效举措。

2.1.1 市场化道路

十八大解决了中国发展道路的选择问题，即走市场化的道路，如果坚持市场化道路，银行面对的很多红利将在可预见的未来逐步消失。

吴敬琏分析称⁴十八大提出两个重要任务：第一：加快完善社会主义市场经济体制，完善各项支柱以便更大程度、更大范围的发挥市场在资源配置当中的基础性作用；第二：加快转变经济发展方式，把推动发展的立足点转到提高质量和效益上。



坚持市场化的道路，即意味着利率、汇率的非市场化行为是不可持续的，竞争性行业的垄断保护是不可持续的。没有明确定位的银行将在市场化的冲击下，从盈利到亏损甚至破产，这是不可避免的。市场化的格局下，绝对不会在同一地区出现大量银行进行同样的业务，发生同质化竞争。中国银行集体做小微贷款，集体拉存款，集体傍大款的行为实际上正是非市场化的体现。银行有资产业务也有负债业务，但中国不存在特色化银行，只做资产业务或只做负债业务，实际是不符合社会化大分工的社会历史发展规律，而这正是非市场化的稳定利差带来的问题。

2013年6月20日在银行间市场发生的“钱荒”充分说明银行依靠原来的粗放式发展是不受到保护的，央行鼓励的是对自身头寸的管理水平的提高，而非依靠央行的帮助。中国银行业需要走市场化的道路，首先需要将非市场化的因素逐步打破。存款保险制度、利率市场化、央行的公开市场操作、汇率的放开，上述多项因素需要逐项解决，银行失去稳定收益后，市场化的进程才能开始。

2.1.2 法制化道路

法制化道路即契约精神的建立。中国的契约精神尚在建设的过程中，需要一定时间健全法律法规。而制度性文件的不健全将在金融行业成为创新和业务开展的阻碍。金融产品的本质与核心就是契约，没有能对供给双方提供保护契约，金融业的发展将受到影响。

对此，习近平和李克强分别对法治精神进行了阐述。习近平说：“把权力关进制度的笼子里”、“党领导人民制定宪法和法律，党领导人民执行宪法和法律，党自身必须在宪法和法律范围内活动，真正做到党领导立法、保证执法、带头守法。”李克强说：“对法律的敬畏、对人民的敬重、敢于担当、勇于作



为的政府。”、“把法律放在神圣的位置，无论任何人、办任何事，都不能超越法律的权限，我们要用法治精神来建设现代经济、现代社会、现代政府。”

以法制化道路建设银行业，势必涉及银行准入的放开。上文提到的《中华人民共和国商业银行法》，法律已经规定设立的标准，行政设阻是不可持续的。正如6月29日尚福林在陆家嘴金融论坛上所说：“允许尝试由民间资本发起设立自担风险的民营银行、金融租赁公司和消费金融公司等民营金融机构，通过相关制度安排，防范道德风险，防止风险外溢”。监管层面已经开启了银行准入的可能性，更印证法制化与市场化的即将到来。

2.1.3 重启改革

市场化、法制化道路的内在要求和外在体现是进行改革。

李克强提出“改革进入了深水区，也可以说是攻坚期，的确是因为它要触动固有的利益格局。现在触动利益往往比触及灵魂还难。但是，再深的水我们也得趟，因为别无选择，它关乎国家的命运、民族的前途。”

在2013年5月13日国务院机构职能转变动员电视电话会议上李克强再次提出：“金融、通信、物流，还是养老、医疗产业、非义务教育，都存在行政性垄断、审批过多的问题，市场准入的门槛较高甚至很高，而这些产业恰恰是中等收入阶段发展潜力巨大的产业”。

金融、能源、铁路、电信等领域是典型的行政垄断行业，但是在《关于2013年深化经济体制改革重点工作的意见》提出“抓紧清理有碍公平竞争的政策法规，推动民间资本有效进入金融、能源、铁路、电信等领域。按照转变政府职能、简政放权的原则，制定政府投资条例、企业投资项目核准和备案管理条例。”



铁路、通信行业的改革已经进入改革的实质化进程。

铁道部撤销重新成立铁路总公司的一周内，新疆成立了地方性合资铁路公司。2013 年 6 月 17 日，铁道部正式实施货运改革，全面参与现代物流业竞争，改革货运受理方式、清理规范货运收费等多项措施也进一步降低了流通费用。通信行业改革主要集中于虚拟运营商牌照的发放。目前有 60 余家企业正在积极与运行商接触，首批牌照将于明年第一季度发放。虚拟运营商的加入，会带来更多差异化的服务，最终形成多层次业务结构、多元化投资、多方竞争的电信行业。

铁路、通信行业的改革预示着金融改革在即。利率市场化已经进入实质性阶段，但是缺乏存款保险制度的支撑，无法直接过渡到完全市场化。存款保险制度推出的政策信号已经释放，一旦推出，缴纳的保险费用将成为银行的运营成本，同时带来的利率市场化浪潮将进一步收窄银行当前的存贷款息差，使其回归合理水平，将对银行的盈利能力产生一定考验。

2.2 竞争环境：腹背受敌

目前银行的竞争压力正在迅速上升。由于债券融资和 IPO 重启，直接融资的渠道正在不断开放，大型企业倾向于直接融资导致金融脱媒的现象开始显现。以融资租赁公司、小额贷款公司等新兴金融行业市场份额上升速度显著，借助资产证券化与资产支持票据，资金供给将寻找到合理的外部循环，市场份额将进一步扩大。互联网金融公司虽然目前市场份额较低，但是其先进的技术手段将成为重要的生产力，其手中的客户资源是未来的高净值客户，假以时日其将成为银行重要的竞争对手。

2.2.1 直接融资的上升

自 2009 年以来，中国的人民币贷款余额在社会融资总额中占比不断下滑，如下图：

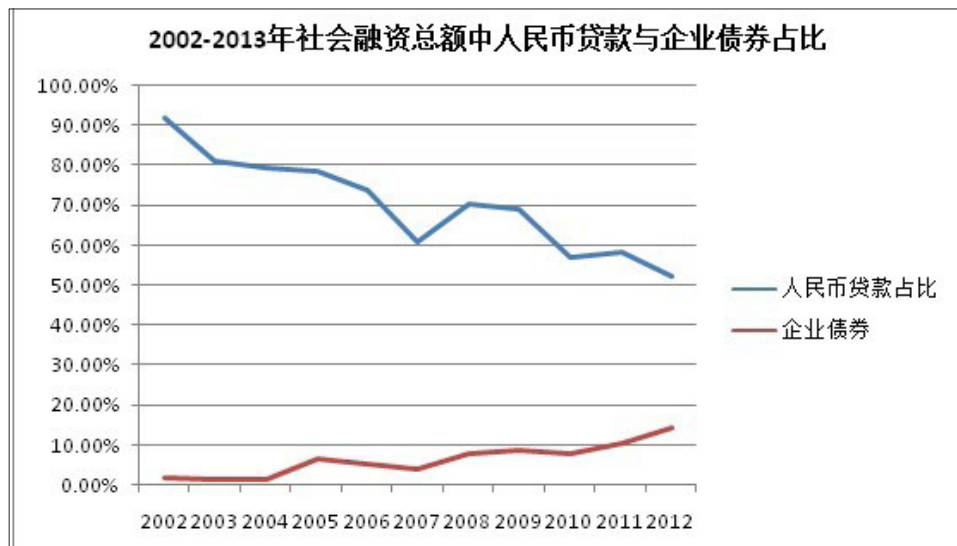


图 2.1 2002-2013 年社会融资总额中人民币贷款与企业债券占比

人民币贷款占比的下降，有两方面原因造成：1、社会融资总量额度上升较快；2、直接融资渠道多元化。中国社科院副院长李扬认为，委托贷款、信托贷款、银行未贴现的承兑汇票等社会融资模式，皆可算作直接融资模式。

对于大型企业而言，直接融资成本低于银行贷款成本，倾向于直接融资。2013 年以来，企业债券利率持续走低，1 月平均票面利率仅为 5.7%，发行中小企业集合债的票面利率为 8%-10% 之间，相比较银行的贷款利率，能够发行债券的企业（包括中小企业）会尽量避免和银行发生借贷关系，以降低企业财务成本。而企业在相对于国债、金融债有着明显的价格优势。据财汇数据统计，截至 5 月 30 日，二季度以来信用债中三类主流品种公司债、普通企业债与中期票据共发行 4102 亿元，平均利率 5.64%；同期，国债与金融债等利率产品的

平均票面利率只有 3.68%。

相较于发债的成本，银行的贷款利率显得完全没有吸引力。一年期贷款利率 6.0%，一至三年期贷款利率 6.15%。银行下浮利率 10% 才能与企业债相竞争，但 11 家上市银行的平均贷款利率为 6.21%，想要完成这样的业务对银行而言显得难度过大。

2.2.2 新型金融的崛起

以融资租赁为代表的新型金融正在以高速发展的态势展现在世人眼前。参见下图：

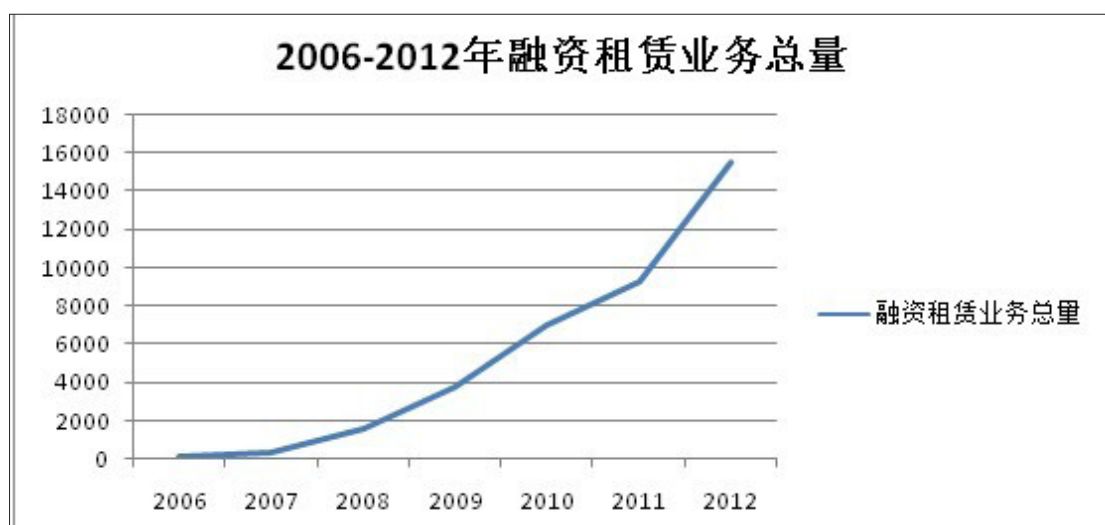


图 2.2 2006-2012 年融资租赁业务总量

2012 年末，融资租赁合同余额为 15500 亿，规模仅相当于银行业金融机构总贷款的 2.23%，但是融资租赁解决的是中小企业固定设备技术改造的中长期贷款问题，与银行的短期贷款性质截然不同。中国中长期贷款不向小微企业开放，而融资租赁恰好解决了这个问题。

该行业发展前景较大。反应市场成熟度的指标融资租赁渗透率较低。融资租赁渗透率指的是融资租赁额占厂房及设备所有固定资产投资的比例。外经贸



大学融资租赁研究中心主任史燕平认为，相对于交易规模的快速提升，反映一国融资租赁市场成熟度的重要指标融资租赁渗透率上，我国依然徘徊在接近4%的水平，与较成熟的融资租赁市场国家20%的水平，仍然相距甚远。以美国为参考，美国每100亿贷款，同时有61.7亿融资租赁业务，融资租赁渗透率达30%，即社会上固定资产的更新换代由30%的融资租赁解决。中国每100亿贷款仅有2.23亿融资租赁业务，与美国相差27倍。在中国的产业转型与经济结构调整中，融资租赁将迎来一个发展机遇期。淘汰落后产能与提高经济质量离不开固定设备的投资，融资租赁通过此模式将优先提高渗透率，大幅提升业务总量，降低中小企业对银行的依赖程度。

2.2.3 大数据时代与互联网金融

互联网金融借助大数据时代的红利，进入了爆发性增长的时代。由于其大数据概念，媒体的大量曝光已经引起了社会各界的广泛兴趣。叶檀在《金融业新一轮洗牌声哗哗作响》中指出：“电子商务公司引领金融潮流，是信息时代的必然结果，其庞大的用户量、市场黏着度、低廉的成本，都在传统金融行业之上”。

当前互联网金融正在以巧妙的方式冲击银行的各项业务，虽然业务总量无法在规模上与传统银行业直接形成竞争关系，但只要获得相应的支持，其广泛的用户基础将会带来革命性的冲击。

目前，互联网金融主要分为第三方支付平台、P2P贷款公司、商业征信机构、电商平台的金融端衍生等形式。依托互联网海量的数据来源和实践检验，互联网金融业务模式正在不断走向成熟，形成自身的信用生态。



2.3 互联网金融的冲击分析——阿里巴巴金融布局

阿里巴巴作为曝光度最高的互联网企业，是大数据时代的先驱者，阿里金融布局实际上为其平台发展布局提供了支撑。即便金融作为当前三大平台战略之一，阿里金融将会在为淘宝、天猫以及支付宝提供增值服务商获得极大的市场空间。

由于中国整体的战略基点已经调整为扩大内需，电商平台的潜力将得到进一步挖掘。根据2012年数据，全国电子商务平台交易额为1.32万亿元，淘宝天猫交易额达到1.16万亿，占比87.88%；2012年中国GDP达到51.93万亿元，天猫淘宝交易额占2.23%；2012年全国社会消费品零售总额达20.7万亿元，天猫淘宝占5.60%。在可见的未来，淘宝天猫上的消费金额将进一步扩大，而这也为阿里金融的进一步扩展提供了绝佳的机会。

阿里金融业务已经设计传统银行业务的存贷汇。

2.3.1 银行存款与余额宝

余额宝将支付宝上的余额转化为货币市场基金，充分利用支付宝作为交易中介的特性，将延迟付款的特性与货币市场基金相结合，形成了功能类似存款的余额宝。

值得注意的是余额宝不仅是推出一款产品，实际上正在把不为人所知的货币市场基金推向投资者。中国整体的投资意识比较薄弱，在绝大多数人眼里，投资仅限于股市、基金、购买理财产品等，货币市场基金的购买者并非多数，但是余额宝和天弘基金的合作让人们了解到货币市场基金的存在，作为存款的重要替代品，将会形成一种全新的投资意识。



2.3.2 阿里小贷与银行小微贷款

阿里小贷的成功事实上是标志着互联网金融信用生态的建立。可以参考如下数据对比：

	阿里小贷	银行小微贷款
成本	2 元左右	2000 元左右
征信模式	通过电商平台海量数据获得信用信息	抵押，担保，财务报表……
审批流程	网上递交材料，视频调查	提交材料，双人调查，风险审批，放款材料
风险控制	0.71% 左右	行业平均 2.5% 左右

表 2.1 阿里小贷与银行小微贷款比较

阿里小贷并非采用抵押品等传统模式，而是通过交易数据的分析，形成一整套风险评判模型，从而进行高效化的审批流程。正是借助海量交易数据，阿里小贷才能控制风险；正是借助模型化审批，阿里小贷的成本与效率才能达到如此境界。

事实上阿里小贷正在起步阶段，每年的 5 月 18 日是阿里小微信贷日，2012 年 1 亿贷款 36 分钟抢购完毕，2013 年 2 小时共发放 3 亿元淘宝信用贷款，没有任何信贷人员的介入。事实上阿里巴巴正在进入一个培养客户的环境，通过“双百万战略”培养一批中坚力量，同时分享其成长收益。

短期内，阿里小贷难以对银行造成实质性冲击，其服务客户仅占全国所有 4800 万家小微企业的千分之二，同时贷款金额过小，是银行不愿涉足的 80%。任何事情需要中长期相结合，我们需要思考长期我们将看到的情况是什么。2012 年末，支付宝注册账户突破 8 亿，日交易笔数峰值达到 1 亿零 580 万笔(2012 年 6 月)。同时，入驻天猫的企业超过 6 万家，淘宝卖家超过 700 万家。再给



支付宝5年的数据量累积，它将对消费个体的消费习惯、消费偏好等行为数据进行更加完善的拟合。银行在对公业务方面竞争激烈程度与市场占比的下降将不得不向零售业务与中间业务进行重要的战略调整，届时掌握了绝大多数中国消费者个人信息的阿里巴巴将成为银行的上游，个人的信用数据可靠性出众，银行只需采纳其意见发放贷款，这是绝大多数人所未看到的可怕未来。

2.3.3 支付宝与银行账户

支付宝基本包括了网上银行、手机银行的全部功能，而且提供银行所不能提供的增值功能，这就是支付宝能拥有8亿注册用户的根本原因。

支付宝已经不仅仅是一个支付平台，它集成了多样化的支付功能和金融增值，如财务管理等一系列数据服务，同时能够根据个人需求进行页面的定制化服务，这都是传统银行无法提供的。支付宝实际上也经历了一系列的改变转型，从单纯的第三方中间人转型为多样化的支付服务提供商再到现在开放的数据接口，对于一家成立十年的公司而言，与时俱进、挖掘需求是其最重要的手段。支付宝还在不断的成长，它已经成功地将自己与其他的支付工具区别开：在不支付时也会登陆，为数据积累提供了更好的方式。银行的网上银行的进步速度远没有达到支付宝的程度：在没有交易需求时，是否有人会登陆自己的网银？这就是致命的差别。手续费用是其中一部分原因，但是在以客户体验为出发角度上，银行还有很长的路要走。

三、大数据时代银行未来发展趋势展望

中央政策释放出金融改革的讯号，直接融资与金融多样化的快速崛起对融资方面形成全新格局，而大数据时代的来临直接对银行的既有业务格局进行突



破，以创新的角度打破银行的垄断地位。

在全新历史环境中，银行必须走向市场，走向数据，以应对行政管制和非市场化因素打破后，银行面临的市场化压力。跨界竞争已经到来，银行的应对方法必须“师夷之长以制夷”，不了解对手，就无法与对手平等的竞争。对银行而言，从三个角度出发层层递进作为实际出发的重要步骤：保护数据来源，调整战略导向，重塑信用生态。

3.1 保护数据来源

维克托·迈尔·舍恩伯格在《大数据时代》中说道“未来数据将会像土地、石油和资本一样，成为经济运行中的根本性资源。”

银行实际是数据的富矿，作为社会的信息中介和交易中介，银行实际汇聚了大量交易信息和经济个体信息。除了现金交易外，绝大多数交易形式产生于银行系统内部，包括互联网交易。

但是对于规模大小不一的银行而言，大数据时代的起点是不同的。中国绝大多数银行业金融机构仍站在大数据时代的第三梯队，规模较大的地方性银行与部分全国性商业银行处于第二梯队，五大行与招商银行等少数几家科技先进的股份制银行处于第一梯队。

第三梯队包含了中国绝大多数的银行业金融机构，以各地的城商行、农商行为主要代表，其主要特征为本地优势显著，但科技系统对业务支撑能力不足，大量数据未电子化记录。随着电子银行等一系列技术手段的升级，不少二三线城市的城商行和农商行已经开始建立自己的网上银行。

第一和第二梯队科技方面已经投入相当成本，且起步时间较早，已经形成一定的数据规模。尤其以第一梯队为例，在科技上的投入较大，已经成立自



己的数据运营中心，并且开展一定的数据挖掘工作。

保护数据的概念有三个层面：1、加快科技建设，缩短数据记录电子化周期；2、保存与解读将非结构化数据；3、对一切与银行有可能发生联系的数据进行保存。

1、第三梯队需要加快科技建设，缩短数据记录电子化周期。对于电子渠道尚未建设或正在建设的银行，越早形成电子化的数据记录越有利于银行自身对于数据的管理。其次是将能够数据化的纸质版记录电子化。数据挖掘的前提是拥有充足的数据量，阿里巴巴的数据积累时间为10年，阿里金融的风险控制模型能够达到0.7%左右的不良率。没有充足的数据，数据挖掘难度较大。

2、第二梯队需要保存与解读将非结构化数据。大数据时代，非结构化数据是数据中的主要组成部分，忽视非结构化数据将会带来的银行数据损失。第二梯队在对结构化数据的处理做到比较完善后，需要进一步挖掘客户的非结构化数据信息。非结构化数据包含的信息量一般高于常规结构化数据，目前交通银行通过语音云已经做到可以搜索电话录音，帮助其进行银行的管理和质量监控。非结构化数据的处理虽然是一项技术上的难题，但是第二梯队的银行具有充分的能力来完成这项挑战。

3、第一梯队须对一切与银行有可能发生联系的数据进行保存。银行与阿里巴巴最大的区别在于数据的更新频率与数据活跃度。银行拥有的核心资源——交易数据在互联网支付中受到了第三方支付平台的阻拦，银行只能看到自己向支付宝等第三方支付平台转出款项，但是却并不知道客户的消费需求转向何方，这就带来了银行在建立完善的数据体系后，寻找内生于银行的数据来源。例如在网站上设置探测器，进行相关数据分析，了解客户对银行的需求，进行相关的优化和改善。



3.2 调整战略导向

当宏观条件发生巨大变化的时候战略规化需要进行相应调整，而现在大数据的冲击对绝大多数银行将产生巨大影响。银行也面临着不仅是来自互联网的冲击，更有来自直接融资的冲击，在这两者的合力之下，银行的战略导向将发生巨大的变化。

大数据时代，三大要素非常关键：大数据思维，大数据技术和数据源，这三种资源是大数据时代价值链的主要构成部分，对于银行而言，借力大数据时代的红利，需要对自己在三个价值点中的定位作出判断。

1、数据策略

数据策略的核心在于通过数据来源垄断，在大数据时代掌握核心资源数据，据此形成核心竞争力。最优方法是获得数据的实际控制权，但是成本投入较大，如掌控数据、并购数据源等。通过数据信息的互换、获得数据授权对银行自身的成本较小，但是并没有对数据的持久使用权，需要多次不断地交换或授权以获得数据的更新，如果在数据方面不具备优势，在交换方面将处于劣势。

掌控数据：打造自身数据平台如电子商务平台、金融资产交易平台、P2P贷款平台等多维度数据平台，借助上述平台多维度数据与自身海量数据与对手竞争。适合目第一梯队银行，典型案例：建行“善融商务”、交行“交博汇”。

并购数据源：通过并购互联网金融公司等数据源，扩大自身数据规模与数据挖掘能力，提升自身竞争力。目前美国已经出现此类案例，如美国大通银行收购了团购服务商 Bloomspot。一般收购目标会选择在与自身业务有一定关联度的行业中进行，如团购网站、比价平台等客户信息汇聚端口。

数据授权与交换：通过与数据源公司（或者个人）的合作，获得对数据的授权。此一般以个人授权为主，与数据源公司以交换为主。大数据时代需要获



得对方授权或者进行交换，前提条件是存在优势，如对个人而言存在差异化服务，自身数据对其他方具有帮助。

2、创新策略

在大数据时代，新技术、新应用的组合带来了无穷无尽的创新

银行对这些大数据技术的应用体现了银行的大数据思维能力。

经营维度	技术创新、应用创新	大数据带来的意义
营销	专业化、精准化	进一步解决信息不对称
服务	人性化、智能化	
管理	模型化、高效化	

表 3.1 大数据在营销、服务、管理方面的应用

营销、服务和管理基本涵盖了银行的全部组成部分，大数据在其中的应用将带来的是效率和质量的大幅提升。

营销创新：正如淘宝天猫、新浪的推荐广告对于每一位用户都是不一样的，精细化营销是未来营销的趋势。通过大数据工具，利用社交关系、客户行为分析等工具，做到营销精确，成本降低。微信、微博营销是社会关系营销的一种，在这种营销模式下，通过社交网络的用户偏好积累、社会关系分析，能做到了解用户当前关注的点。事件营销是通过客户关系周期中的重要事件将会带来的多种需求进行挖掘，为客户提供恰当的产品。典型案例是当一名客户办理住房按揭后，房屋装修贷款等一系列产品可以进行匹配。

服务创新：服务创新的核心在于通过不断累积客户的需求偏好，为客户提供个性化，高效率的服务。这对于各家银行而言是目前可以着手落地的。

以美国第一资本金融公司为例，它通过对于客户大量行为的分析，形成强大的数据预测模型，有效预测客户的需求，进行针对性服务，同时做到客户体验最优，如打电话到第一资本，语音消息的第一条是：X 先生您好，您信用卡未还款金额



为 XXXX, 如有其他需要请拨 0。

这只是提高客户体验的一个组成部分, 如通过手机预约网点业务办理, 并实时更新, 在即将叫号前以短信提醒等方式提升服务质量, 同时降低营业网点人员拥挤的问题。

管理创新: 管理创新是目前对银行意义最大的大数据应用。它涉及的范围从服务质量检测、风险审批到绩效考核等一系列成本较高的项目, 并在确定后可以进行功能替代直至完全替代, 达成数据化管理的概念。

目前在国内, 部分互联网金融公司已经成功证明数据确实能帮助降低贷款风险, 如中国的阿里巴巴, 美国的 ZestFinance。由于贷款环境不同, 在银行实际应用构建数据模型这一模式前, 有必要验证在银行环境下此类工具侦测出贷款风险。采取的模式应该分两个阶段: 第一阶段同时应用该工具与信贷审查人员进行项目风险评估, 对观测期的结果进行比较, 进而确认短期应用范围, 中期应用范围和长期应用范围。一般而言, 此类模式的效益在于对风险较低的贷款的自动审批, 提升效率与效益。

3、渠道创新

对于大数据时代, 银行与互联网金融公司并非只存在竞争关系, 合作共赢的可能性依然存在。借助互联网金融公司在技术专业性的优势, 银行可借助其渠道, 双方合作, 互利共赢。营销和征信是当前最能直接合作的模式。

营销渠道: 通过将营销外包, 有效提升营销的效率, 有效进行精准营销, 降低成本。如现在市场上信用卡账单管理软件与银行信用卡促销相结合, 银行可以节省营销费用。

征信渠道: 通过电商平台的海量数据与数据挖掘能力, 为银行提供征信信息。当前民生银行与慧聪网、中信银行的 POS 贷都是具有此类性质的合作。



中小银行往往是这一模式的倡导者。银行与互联网金融公司可以就营销、征信等方面，互惠共赢。由于渠道外包，这一模式的内在要求是银行的产品是具有差异化定位且在一定客户群中具有显著吸引力，带来的是银行自身产品设计带来更大的挑战。

3.3 重塑信用生态

重塑信用生态是大数据对于当前社会最为重要的意义。

中国当前的信用生态，尤其是银行的信用生态是扭曲的。由于中国的市场准入与利率管制，中国银行业享受着稳定利差，在这样的环境下，银行业需要关注的只有贷款风险和符合当前监管。这样的环境培养下，银行变成只关注风险，以风险最小为原则而非风险可控，形成扭曲的信贷文化：即关注抵押品，关注自身风险是否最小。如信用体系造成资金杠杆向有资产的人群倾斜，金融资源配给不均，没有可抵押资产的人群难以通过银行贷款改善自身生活水平，有产阶层则通过贷款的杠杆效应享受财富效应。银行信用开始走向错误的一方。

大数据和直接融资的到来抑制上述信用生态的继续恶化。大型企业可以通过直接融资解决资金需求，银行传统的寻找大型企业作为客户的模式在市场化进程中逐步打破，银行自身定位将重新定位与中小企业贷款及提供优质的服务。但是当前银行自身的信用生态体系尚不足以支撑当前的转型。大数据为银行服务小微企业提供解决方案：利用大数据进行客户甄别，降低高昂的贷款成本，为银行适应新市场提供解决方案。

阿里巴巴在2013年5月18日的小微信贷日中，80%的借款人是两钻以下商户。此信用评价并非意味着商户的信用较差，原因来自多方面，如经营时间不长等。银行信用生态中，此类客户的一般属于资信交叉的客户类型，没有抵



押物，贷款金额小，时间周期短，银行难以处理这样的企业贷款需求，但是阿里巴巴用实际告诉银行，此类客户的融资需求实际上相当旺盛，是一片待开发的蓝海，而银行苦于没有出海的船舶。

大数据为银行重塑信用生态打开了一扇窗。当银行开始关注阿里金融的业务模式，开始了对大数据的探索，银行的信用生态就已经开始转变。实际上，大数据与小数据并没有天然的障碍，阿里巴巴的大数据也仅是应用在一部分业务中，如进行风险模型的构建。绝大多数的营销等业务行为依然是通过小数据来进行的。中国的银行业的信用生态的改变将从重视小数据的挖掘开始。一屋不扫何以扫天下？银行要掘金大数据，小数据是其必修课，在通过小数据开展业务的同时，引入数据的思考与管理。

当银行从这一步开始重新审视原有的信用生态时，马云所说的“银行不改变，我们就改变银行”就已经做到了。实际上，在2010年出版的《金融道二：把钱贷给谁》中，笔者已经在书中表达了这样的观点：“银行通过信用连接将自己与商业社会、经济活动连接在一起，那么，一家银行如果信誉越好、信用连接方式越多、连接程度越深，势必会为自己带来更多的发展空间。”大数据时代为银行更加深入地连接客户带来了可能性，重塑当前自身的信用生态，创造自身的信用连接将会是银行在大数据时代与互联网竞争的核心。