

银行业改革与发展*

尹 龙

一、中国现代金融发展史

大家知道，中国的金融和世界各国都不一样，包括非洲的金融发展都是一个渐进的连续发展过程。而我们的金融发展则存在断层。现在公认的现代金融是以 1904 年满清政府办的满清银行为开始的标志。简单回顾一下，1904 年我们建立现代金融体系，之间经过了满清政府垮台和军阀混战的年代，直到 1921 年才结束这种局面。所以说从 1904 年到 1921 年我国的金融处于初步发展阶段。不过从 1921 年到 1937 年这段时间，我国的金融发展非常好。但是，到了 1937 年抗日战争爆发，8 年抗战，直到 1945 年。不过，在 1945 年联合国出具的一份研究报告中，中国的经济和金融水平在世界前 50 名内，而现在大家知道的日本、韩国、香港等那时候比我们落后的多。就是说，虽然抗战中我们失去了金融的硬件设施，但是我们的金融人才、法律制度和整个体系都保存下来了。但是，共产党在获得领导权以后，由于一些认识上的偏差，主观上对金融有一种厌恶情绪。所以，在 1949 年新中国成立以后我们就取消了全国所有的金融业，到 1956 年，全中国没有一家金融机构。但是仍然存在对金融业的需要，比如发工资，所以我们就成立了一家行政机构性质的银行——中国人民银行。中国人民银行从成立之初就是国家信用机关，负责国内所有与金融有关的事情。中国银行也是在那时诞生的。50 年代末 60 年代初，我们经历了三年自然灾害，那时，就把木材、原材料和其他的一些东西运到国外卖掉，然后换粮食回来。于是，当时人民银行成立了一个对外结算司，对外称中国银行（Bank of China）。所以，当时中国只有两家金融机构，一家叫中国人民银行，对内，一家叫中国银行，对外。

到了 1979 年，我们开始陆续恢复金融机构，但是当时我们是不是就按照现代金融体系来建立我们的金融业呢？并不是这样。当时，1978 年改革开放以后，我们急需发展资金，所以 1979 年 1 月成立了当时全国唯一一家金融机构，也就是第一家恢复的机构，就是中国国际信托公司。一直到 1984 年，我国还没有正式的中央银行。大家知道，现在的金融体系都是分层式的，分为管理层和经营层。为什么金融体系需要管理层呢？因为银行是一个标准的高负债经营企业，就导致了高的外部性，所以银行必须被管制。但是我们一直到 1984 年才将人民银行的经营性业务分离出来成立了一家新的银行——中国工商银行，人民银行这时才专职管理。那么，是不是 1984 年我们就开始建立现在的金融体系了呢？也不是。1984 年到 1992 年，我们的金融业出了许多问题。大家现在讲分业、混业经营，中国那时候是不是混业经营呢？不是，我们那时候是混乱经营。为什么这么说？那时候的银行什么都干，中信实业银行那时甚至办养猪场、养鸭场。混乱经营带来了什么问题呢？就像盖楼没有图纸一样，完全凭想象，留下了许多问题。所以，到了 1993 年召开了“全国金融工作会议”。这个会议为现代中国金融业的发展画了一张蓝图，具有划时代的意义。这个会议提出了 12 条决定，一直管了 10 年。现在的金融业就是按照这 12 条来的，比如政策性银行的建立、监管分离、外汇制度改革、农村金融改革等。

二、金融理论研究存在的问题

从这些历史我们可以看出，中国的金融业发展与西方国家的金融发展是完全不一样的。那么如何解决这些问题呢？大家知道，过去我们有一个响亮的口号，叫“摸着石头过河”，但是，这个理论在金融业是不适用的。金融行业巨大的外部性决定他不可能靠摸石头过河。所以，这几年大家一直在反思。2001 年全国金融会议上，当时人民银行的戴相龙行长说，

*本文系中国银监会创新业务处处长尹龙博士 2005 年 10 月 8 日在西南财经大学中国金融研究中心的专题讲座整理。

我们金融业最大的失误不是不良资产，也不是贪污腐败，而是理论的失误。因此，从 90 年代末期，大家开始关注金融理论对金融实践的指导意义。所以，金融理论的研究在 90 年代中后期进入了一个系统性的研究，而不是以前那种应急式的研究。但是，在金融理论的研究上，我个人认为又走了两个比较偏的方向。第一就是盲目借鉴、照搬国外的东西，第二就是自我循环。我先讲第二点，这些年来，我们各大学校、机构都在搞研究，但是效率非常低。我们知道，研究的目的就三点，第一是对理论有贡献，比如你的研究可以创建某个理论体系，或是寻找某个理论体系的漏洞。那么我们现在做的研究能够为经济理论做出贡献吗？非常艰难。第二个研究的目的就是实证，但是我们的科研院所拿不到资料，没有数据，所以，他们的研究始终离政策很远。所以，就形成了我们大量研究资源的浪费，就在那里自我循环，就是自己发表一篇文章，然后对这个文章写一篇感想，然后发表后看看再写一篇感想的感想，也就是自我循环。那么第二个走偏是什么呢？就是盲目照搬国外的东西。我本人是积极主张借鉴国外的东西，但是我主张的是吸收式的借鉴，我坚决反对搞翻译版。为什么呢？因为我们的历史跟西方国家相差太远。我给大家举个例子，我估计在座诸位都看过巴塞尔协议，我想问大家一句，你们知不知道这个协议是讲什么的？要解决什么问题？很多人不了解。巴塞尔协议的背景是：1974 年，三家国际性的银行倒闭了，风险从一个国家向另一个国家传导，所以十国集团的央行行长就坐在一起会谈，说能不能想一个办法来避免风险的国际传播。1975 年召开了十国集团央行行长的第一次会议，定了很多标准，但是由于各国利益的摩擦，这些标准一直没有得到统一。这种情况一直持续了十年，直到 1987 年才结束。因为在 1986 年欧洲的一家银行倒闭了，损害了美国的利益，所以 1987 年大家达成了一致，出台了 1988 年的资本充足率协议。这就是巴塞尔协议以及巴塞尔委员会出台和成立的原因。那么这些经验能不能在中国运用呢？我认为坚决不行。举个例子，就拿新资本协议和核心原则来讲，因为 80 年代金融创新风起云涌，十国集团就担心这些创新活动会不会让历史重演，于是为了避免银行出于自身利益冲动而盲目冒险，避开监管规则而出台了这样的新协议。这句话非常重要。这些协议出台的原因是西方国家银行的目的就是利润最大化，这种情况下，巴塞尔协议研究的前提就是银行有充足的赚钱欲望，为了避免这种欲望过分强烈而绕开监管规则才制定了这样的新规则。西方国家银行是单一的激励机制，即市场激励，而中国除了历史不同以外，我们银行的激励机制也不一样，市场激励在中国不灵，并且在中国有些传统习惯是很难改的，所以市场激励这一步走不通。所以我们实行的是双向机制，市场激励和官场激励结合，而这种激励机制就决定了我们银行的行为模式。我们的商业银行恰恰不是以利润最大化为目的，官场激励机制会导致银行的行为模式往另一个方向走，就是规模。“官”既然作为一个激励，那么就存在一个为“官”定价的问题。官的价值怎么决定呢？官的价值是和你所控制的公共权力、公共资源量成正比，这就是规模。这样一来，我们的金融机构就成天琢磨着扩大规模。所以，监管需要考虑的不仅仅是风险，还要让银行赚钱。老外的那一套东西是担心商业银行赚钱赚得过猛而制定的，我们是担心商业银行不去赚钱，所以那些东西拿到中国怎么会有用呢？必须看到我们的理论基础、假定前提、历史背景于国外差距很大。但是国内最近几年的理论研究又走到了“言必称罗马”的情况。所以，这两个路线我认为都不对。

我们发现，现在宏观的东西有领导讲，理论的东西也有老师讲，但是我们急需的是什么呢？80 年代的时候，我们的企业从国外引进整套生产线，但是仍然生产不出最好的产品。为什么呢？缺乏相应的专业技术储备、人才储备。就像我们现在金融宏观的有了，理论的有了，但是没有实务。我也给大家举个例子，大家知道现在的监管提出的是风险为本的监管，但是这里面有一个最基本的问题是你必须要给风险量化。现在我们也要求商业银行要建立风险管理体制，要对风险进行识别、计量、监测、控制，那么测算、定价就需要一个模型，但是现在中国没有一个大学研究这些问题，我们找不到一个可计算模型。老外有，但是没有用。这是我们最急的问题。我给大家举个例子，我们都听说钢铁热、电解铝热，我要问的是谁知道钢铁和电解铝在投资上的相关性有多少？没人能告诉我。为什么讲这个问题，这涉及到风险管理的两个核心。这里我顺便给大家讲讲风险。所谓风险，就是不确定性。比如你买了一

支股票，如果 100%赚钱，那么没有风险；如果 100%赔钱，那么也没有风险，叫损失；如果不知道能赚钱还是赔钱，这才叫风险。我们计算风险有两个核心的东西，一个是波动率，一个是相关系数。现在的风险管理都是组合管理，都是投资于资产组合，因此彼此之间的相关性就十分重要了。比如我贷款给一个做矿泉水的企业，尽管我的贷款利率低，但是它如果有利于降低我的组合风险，那么这笔贷款就值得贷。但是要算它是不是能降低组合风险就需要知道相关系数，但是这个东西现在没人知道。

三、关于银行业发展的问题

什么是银行？我相信大家翻开教科书都可以看到，银行是经营货币和信用的现代企业。错。为什么？因为 90 年代以来，银行已经发生了很大的变化。刚才我们讲了，西方国家银行发展是一个连续的过程，所以他们的银行管理跟我们不一样。我们的银行管理和监管最开始都是摸着石头过河，到后来变成行政管理，直到 1998 年才取消了银行信贷规模控制。

西方国家银行的经营管理一定是理论先导。30 年代以前银行管理理论大体经历了三个阶段，六个部分。大的三个阶段第一个是资产管理理论以及负债管理理论，然后演变成资产负债管理理论，最后演变到客户管理理论。为什么要研究这个？我觉得大家往往在研究时出现了基本理论的偏差。资产管理理论又有三个阶段，第一叫真实票据论，第二个叫资产可转让理论，第三个叫预期收入理论。银行在那个时候强调资产管理，那是因为那时的法律制度。美国每年破产的银行差不多是 1000 多家，银行资产管理理论的发端就是在 30 年代左右，那时，如果有储户提钱，而你又付不出的话，储户就可以申请你倒闭。所以大家想想，在这种情况下，我管理一家银行最重要的是什么？就是流动性，没有流动性我就完蛋了。所以我们今天所熟悉的三性从哪儿来的？就是从资产管理理论来的。首先是流动性，后来发展到资产可转让理论时，我们就添加了安全性，到了预期可收入理论时，就加了盈利性。

说到三性就要谈到商业银行法，它把三性改了顺序。三性有一个问题——资产管理理论是一个被动式的管理，管理水平非常高，但是赢利总规模是被动的，取决于有多少客户到我这里来存钱，负债是被动的。所以在 70 年代银行家们提出，这样的被动的管理方式是不行的，要变被动为主动，比如风险计量、违约债等在那个年代就已经有了，预期收入理论讲的就是你要进行量化，因此，银行要赚钱就要去管理负债。怎么管负债？实际上就是跟中国差不多——拉存款。目的是为了扩大赢利规模，但是实践证明，负债管理搞了没几年，就出现了 1974 年的事，国际银行倒闭。

所以到了 70 年代末，光管资产不对，光管负债同样不对，而应该资产负债一起管，就产生了资产负债管理理论。这就是我们银行经营管理的第二个阶段。在这种理论下，才形成了大家所熟悉的银行架构，要做到资产负债都要管好，就要做到资产负债平衡、协调。如何做到平衡协调？有很多办法，比如：利率缺口管理、利率敏感性管理、流动性管理、缺口管理等，但这些办法我必须要保证能够实施。如何保证？一是要有一个很有控制力的组织架构，所以资产负债管理形成的银行架构一定是金字塔式的，为了便于控制；二是每一个环节要控制好，所以我们过去的银行业务都是按环节的，比如：储蓄是一个部门，贷款是一个部门，结算也是一个部门。这就是资产负债管理理论的银行管理模式。

到了 90 年代，银行利润发生了重大变化，变化在什么地方？银行家就发现，这样做也不对，因为 80 年代到 90 年代市场竞争非常厉害，西方的银行是单向激励，竞争导致其利润率下降，所谓的 2、8 规律，即：银行 80% 的利润只来源于 20% 的客户，作为银行家就会想，是不是我把我的银行客户都变成那 20% 的客户，我是不是就发财了？我是不是可以把那 80% 的客户赶出去呢？于是我们看到一个最明显的现象就是银行收费，很多人都觉得银行收费是为了赚钱，对中资银行可能是这样，但国外的银行就不是，它即使想用这种办法把这些 80% 的客户赶出去，因为它不能明确地不让这些客户来，这是违法的。因为银行是一个特许行业，

必须肩负部分社会服务职能，你不能完全是一个企业，同学们经常会把银行和财政搞混，财政是很神圣的，因为财政是劫富济贫的，收有钱人的高税去救济穷人，但银行是最典型的嫌贫爱富，穷人根本就得不到银行的服务。一般的国家都会有两套制度保证，第一套就是反歧视，就是客户到银行来存 100 块钱就把他赶出去，这是不允许的，第二就是给弱势群体特许经营牌照，比如农村信用社就是给农民设的特殊服务，金融服务又是特许行业，是垄断的，是一个寡头行业，所以就特许，给一个牌照，所以就出现了我们现在讲的客户管理。资产管理理论虽然解决了被动性的问题，但却是一个静态管理，虽然规模可以做得很大，但是结构很难优化，是粗放式的管理，客户管理理论讲究的是对客户结构的优化，这是一个动态管理。我可以不断地使我的竞争力上升、赢利水平上涨，这个理论的出世对我们现代银行管理理论发展的影响是非常大的，因为它跟信息技术结合在一起了，从而产生了一些大家很熟悉的词，比如：扁平化，就是指过去的资产负债管理是一个金字塔式的结构，但现在金字塔式的结构不行了，因为它是按照业务来提供服务，不是按照客户，你要把优质客户拉进来，你就必须要为客户提供很好的服务，现在的电脑信息技术就给客户提供了很便利的服务，叫做业务再造，把业务相对集中在一起，这就对我们整个组织架构就产生影响，我就只需要按照客户的导向来设计我的经营，举一个例子，国外大银行的主要业务就是两大块，一个是公司业务，一个是消费经营业务（国内叫对私业务）。以对私业务为例，过去就分得很细，对私业务也有储蓄部分、贷款部分等等，现在就没有了，只有对私业务部；下面是客户管理小组，根据客户的贡献度来决定每个小组管的客户的数量，给我贡献度越大的客户我给你提供的服务就越好，在这种情况下，金字塔式的机构就被压平了，这就叫“扁平化”。但我们现在的许多商业银行的分理处升成支行是不叫扁平化的，出这种笑话的原因就是因为缺乏理论指导。它产生的重大影响就使得银行的经营模式和经营方向发生变化，过去银行的主要业务对象是企业，但客户管理理论产生以后，大家发现不能再以企业为主。

银行业的恶性竞争从 1979 年到现在没有间断过，高息揽储，不计成本，一个原因就是我们的激励机制减退，还有一个原因就是我们现在还麻木地相信公司、企业才是我们的服务对象。这是错的，为什么会形成恶性竞争呢？这是因为其谈判费用、交易成本低，我只要把一家大企业的老总或财务总监搞定，我就拉过来了。所以在 90 年代时人们就发现，公司客户的忠诚度很低，德国和日本除外，因为其架构和英美的不同，美国人发现公司客户的忠诚度很低，银行给你提供很好的服务，但忠诚度低，如果按照客户管理来，就很难操作，其实聚宝盆在个人客户，如果我们在座的都是工商银行的高端客户，建行要想把我们拉过去就很难了，他得一个个地谈，这个交易费用极高，所以个人客户对银行的忠诚度要远远大于公司客户，所以从 90 年代末期开始，就发展了另外一个业务——消费金融业务，即：个人业务。今天，大部分银行的公司业务和个人业务基本上是平分秋色。有人问我：如何判断一家银行好或坏？风险大或小呢？其实很简单，5 年以后如果这家银行的公司业务占到了 80%，利差收入占 80%，则可以 100% 断定这家银行是个危险的银行。为什么呢？因为公司业务说不定两天就跑了。还有一个收入叫非利差收入或收费收入，我国叫中间业务收入，它的实现一定是建立在客户管理的基础上的。

所以这种整个银行经营模式和结构的变化就导致了银行性质的变化。个人业务在我国刚刚起步，我国各大银行到处挖理财人员，既然消费金融业务发展起来了，又加上了客户关系管理，那么如何才能把高端客户吸引来呢？很简单，就是要提供好的服务，一站式服务，并且服务的效率要很高，还应该根据客户的需要量身定制一些产品。

四、现代银行业的五大创新方向

在这些要求下就形成了现代银行业的 5 大创新方向：

第一个创新是服务方式的创新，典型的代表就是理财，理财本质上是一种服务方式，银

行就相当于一个花店，客户开始是买一支玫瑰或者满天星，但后来客户说要去老师，买一支花就不够了，就选了一堆扎了个花束，但是客户自己扎得也不满意，而且特费工夫，所以他就问银行，你能不能帮我扎？正好这时客户管理理论出来了，这是个好事情啊，银行说我有这个专业、我有人才，我可以给你做花篮，你告诉我你是过生日还是看老师或者看病人，然后我分析一下你的意图、你的风险承受能力、你的财务状况，我就可以给你做一个花篮，这时银行卖的是专业技术，理财实质上就是这个东西，这就叫服务方式的创新。

第二个创新方向叫交易工具的创新，比如说插花的时候客户非要一个半黄半黑的玫瑰，我没有这种产品，客户就会说：你没有我就找其他人去。这就逼得银行搞交易工具的创新，产品创新最典型的代表就是金融衍生产品，因为衍生产品的一个典型的特征就是其可塑性极强，可以稍微一改就变成一个新产品。

第三个问题就是玫瑰也有了，花也插好了，我怎么送到客户手里去呢？所以我要有一个高效、便捷的服务渠道，这就是交易渠道的创新，典型的代表就是电子银行和银行卡的全天候便捷服务。所以这三个方面的创新就成为了在 90 年代兴起的创新方式。

还有两个方面的创新是，衍生工具有风险和不确定性，要去通过对冲解决，如果不能分散风险，银行就不敢再进行新的创新了。分散风险要在市场上分散，90 年代以来，场内交易机构是呈没落趋势的，比如：NASDAQ 在 90 年代末期就改造了，为什么要改造呢？如果不改造它就完蛋了。比如我现在生产出来了一种一半黑一半黄的玫瑰，我在场内没办法交易，因为场内交易的一个典型特征是集合竞价，但我没办法集合竞价。于是 90 年代末，第四个创新方式就出来了，叫金融市场的创新，就是形成了一类新的市场，比如：网络市场、场外市场、柜台市场等。拿外汇为例，现在商业银行买卖外汇大家可能都以为是在上海外汇交易买卖中心，我们 70% 的交易是在路透社，它一开始是为了给银行提供信息，所以它跟银行连成了一个网，后来它发现我可以给你们提供一个平台，你可以在网上讨价还价、做交易，于是路透社反而发展成了一个很大的金融交易网络。

还有一个问题，这些创新又引发了银行的性质变了，不再是经营货币与信用的现代企业，如果银行离开了货币和信用还能不能生存下去？银行是经营风险的企业。举两个例子帮助大家理解。一个是安然公司，很多报道都是讲安然如何做衍生产品倒闭的，安然在做什么衍生产品，主要是两个东西：HDD、CDD。欧洲人喜欢滑雪，滑雪是有风险的，滑雪场买设备，然后把设备租或卖给游客，但滑雪场就面临天气的风险，如果今年的气温比往年高 3 度，今年雪的质量就不好了，游客也就来得少了，我买了那么多设备就完蛋了，所以滑雪场的办法就是，如果每年需买 10000 套设备，我就只买 6000 套保险些，德意志银行就找到了这个商机，它就找设备厂说：你的设备之所以滑雪场不敢买是因为有一个不确定性，我有一个办法能扩大你的销售量，你的一套设备是 8000 美金，你现在给滑雪场一个承诺，如果说今年的气温比前三年的平均气温高三度的话，一套设备赔一万美金，设备厂就说不赔，银行就说不赔，条件是明年你承诺的销售量的增长部分 60% 的利润归我，如果气温高了我来赔，气温没有高，你那 60% 的利润也改归我，设备厂就觉得划算，我生产规模扩大，我还能多赚 40% 的利润，于是设备厂就答应了，结果当年欧洲的滑雪设备的销售增长了 2.4 倍，结果整个社会受益，因为设备多了，来的游客不用排队了，服务质量好了，来的游客就更多了，于是整个市场就扩大了。银行家在和设备厂做生意之前，他找到了安然公司，因为安然是做能源的，安然有一个天气研究所，安然的天气研究所的水平远远高于大多数国家的国家气象局，一流的气象学家都在它的气象研究所里，银行就跟安然说我搞了一个金融衍生产品，你做不做。就说了设备厂的事，我把设备厂增长的利润的 50% 给你，安然一听，就赶快让研究所测今年到底天气会怎样，算出来是今年气温比往年高 3 度的概率是 6000 万分之一，安然就决定做，所以总体来说安然赚钱了 50%，银行赚钱了 10%，设备厂赚钱了 40%，滑雪场的客户也增加了，客户的福利增加了，不用排队了。因此，一个衍生产品就起到了这

个作用，这里是没有货币和信用的，银行经营的就只是风险，天气的风险。安然之所以倒闭，是因为它做这个做上瘾了。现在我国的中央气象台在做这个东西。后来安然觉得既然气温高了能做，气温低了也同样能做，比如：空调、电扇，如果气温比往年下降 5 度，肯定就卖不掉了，所以也能做，结果安然还不过瘾，它就搞成了 CDD 和 HDD 指数，把衍生产品完全指数化了，结果到最后就没办法对冲了，在市场上它找不到交易对手了，没法对冲，再加上俄罗斯的石油问题，最后就导致了安然出事了。

我再给大家讲个比安然更具普遍性的情况，我们对贷款未到期时的风险是没法掌控的，我能不能让这个贷款在发放一段时间以后其信用风险变为 0？这是可能的，因为现在有一个很火爆的衍生产品，叫信用违约衍生交易，即：CDO 和 CDS，其市场之大，2002 年时的 CDO 市场的规模是每天 5 万亿美金。为什么会有那么多人买呢？买企业债券和买风险在本质上是没区别的，所以买债券所面临的信用风险和你买信用风险是一码事，但是其背后的东西就不一样了，我买信用风险不用付出本金，而买债券需要付出本金，所以当然我愿意买信用风险了。所以这种交易发展非常迅速。

国内还有汽车抵押贷款，前段时间要求你必须保险，保险公司的作用就是把信用风险买过去了，所以你还钱时保险公司替你还，所以是一个道理——信用风险买卖和直接买卖债券是一样的。那么这就产生了一个问题：风险定价问题，这是我们金融创新的第五个创新。如何给风险定价？由此也产生了一个理论，叫做风险配置理论，即：过去大家把风险当成一个坏东西，现在也当成一种资源了，叫负利资源，他和一般的水、电资源的不同之处在于，水是买方付钱，卖方收钱，负利资源是买方付钱，卖方收钱。

这 5 大创新就构成了商业银行在未来 5 到 10 年的发展方向，如果大家在选择职业时，这个方向是比较对的，这就是我讲的银行经营模式和方式的变化，以及银行业未来的发展方向。现在的新巴塞尔协议和核心就是风险定价问题，巴塞尔协议不写这个是因为这是商业银行的事，不是监管机构的事，如果一个银行能做到很好地对风险定价的话，它的风险管理就肯定没问题。

五、银行业监管

银行业的监管，主要是两个方面，一个是分业和混业的问题，第二个就是监管体制怎么演变的问题。我们现在的分业经营体系是 1993 年画的图纸，一直到 2003 年都是这样，2004 年起了变化，开始进行控股公司的试点，实际上 2003 年就开始了，最典型的的就是《商业银行法》的修改还留了一个空间，第 43 条原来是：商业银行不得从事证券与股票业务，不得购买非自用不动产，不得搞信托，很严格。我们在 2003 年修改时就加了一句话：但国家另有规定的除外。到现在我们已经允许商业银行设立基金管理公司，搞信贷资产的证券化，所以我们不是走向过去的混乱经营，而是综合经营，能不能给一个明确的回答，中国将来是不是要搞混业经营？我可以明确地告诉大家，这是一个大趋势，你改不了的，将来肯定要沿着这条路走下去的。第二个就是监管体制的问题，有两个问题是大家所关心的，一个是监管的协调问题，比如将来会不会把银监会变成金管局，这个不是一个学术问题，而是一个政治决策问题，我没办法回答，但我想将来应该会往这个方向走；另外一个就是银行本身的监管会如何变化，现在已经很明确了，好多人说银行监管人员看不懂商业银行的帐目，所以去检查连帐都看不懂，我认为看不懂帐就对了，如果看得懂帐那是绝对在蒙你，为什么呢？我查过，现在市场上交易的衍生产品大概有 4 万余种，你光是把它的名字看一遍，再逐一看看 1000 字的简介就得 4000 万字，我们监管人员天天不干事，就去看那 4000 万字，那也不是一年半年能看完的。所以我们银行的发展会对整个监管产生根本的影响，你必须跟着它走，它变你就得变。在这种情况下，银行的监管发展方向应该是什么？银行监管与风险管理一样，是一个矩阵式的管理，过去讲机构就是按工、农、中、建管，讲功能就是按业务管，这是不到位的。

矩阵式的管理就是既有“块块”，必须要有人对这家银行的整体做出评估，但光有这个是不行的，你看不懂帐啊，就得加一个“条条”，就是按业务管理，也就是要有专门的人对这些业务负责，比如银监会有一批人天天就搞衍生产品的研究，你要现场检查的时候就把这批人叫来，碰到高难度问题了就这批人去谈，所以必须走这条路。

由于时间关系，我就讲得比较简单一点，实际上监管的问题更值得研究。为了实现这个思路，我努力了5年，从2001年我提出了一个16字的监管改革方向：分层监管、管监分离、完善系统、注重程序，这个加起来又是一个很大的话题，这里在2001年时被行领导采取了4个字——管监分离，成立了银行管理司，到2003年改革时又把银行管理司撤消了，到了今年的12月28号我们又正式成立了一个新的部门——业务创新监管协作部，就是刚才讲的专职负责业务领域的这一块。所以我认为监管改革的方向和银行改革的方向是一样的，你只要把这基础性的东西搞懂了，你只要知道他的演变方向，你就可能会把准他的脉络。

（责任编辑：程均丽）