

---

大家下午好，非常高兴再次来到宇信易诚举办的活动，我记得是第四次，这些年我个人搞风险管理也得到了宇信易诚的大力支持，在此表示感谢，今天我跟大家来交流一下风险管理，我选了一个现在来说还是比较热门的题目，“贷款新规和银行风险管理”，贷款新规大家都知道是现在所说的银监会在去年开始连续颁布的三个办法，贷款新规的出台对于中国银行业的运行将产生深刻的影响，我个人认为也是银行业加强风险管理的一个重要的具有里程碑式的实践，跟银行业前些年启动的新巴塞尔协议相比较我个人认为有异曲同工之效，当然我选这个题目开始并不知道接下来我们银监会在三个办法一个指引方法更具有权威性，应该说更具有权威性的一部的专家，我们的王飞，我讲的角度可能跟他会有一些差别，我个人的情况就不介绍了，我送给了大家三本书，我们在去年下半年开始酝酿，今年开始推出的风险管理的以书带刊的杂志，实际上是三本书，两三集，有综合的一二集和专题的第一集，如果没有拿全的可以到会务组继续领领，因为综合一二集的封面设计有一点相似，这也是我的失误，可能颜色大家觉得是一样的，再加上综合一集和专题一集，实际上是三本，今年我们可能要出十本，到明年我们希望能够坚持下去，如果感兴趣就直接联系我们杂志的编辑部就行了。

我们在这个论坛上，贷款新规这方面我想交流的有这么一些方面，主要在于银行经营与风险的关系，风险管理的发展，风险管理的发展的过程中，我们说到了全面风险管理的建设，在这种情况下，我们出台了贷款新规，贷款新规和全面风险管理建设跟新巴塞尔协议的实施，跟制定管理之间的关系，再一个是实施贷款新规方面大家所面临的挑战和应对的策略，当然涉及到挑战和策略这是个很务实的话题，在座的各位比我更有发言权，我只是在跟业界朋友交流，也包括跟银监会一部的监管朋友交流的一些体会。既然王飞处长要来讲，我就讲的少一点，我更多地偏向于我自己多年来在搞风险管理方面的一些体会。

首先我想话题还是从银行的风险经营与竞争谈起，因为这三个办法，一个指引的关键词少不了两个，一个是风险管理，再一个就是竞争，因为大家面临着一个普遍的问题，实施三

---

个办法，会不会把客户丢掉，我要走得快了，走得前了，这不是先发优势，可能会有一些困惑，所以谈到银行加强风险管理不能够不提银行面临的竞争，直接面临竞争的前台，现在我们风险管理在专业操作的方面，执行制度，合规方面，上各种系统，中台参与的比较多，前台和中台始终是在风险管理过程中需要沟通的银行的两个基本的职能部门，而在沟通的过程中，多少有一些冲突，而且有时候冲突还不少，还很激烈，简单地说前台部门需要客户，需要业务规模，需要多方贷款，需要赚钱，需要收入，需要发展，而中台部门可能更多地会看到风险，需要控制，需要约束，进而会对有一些业务提出反对意见，所以在风险管理的发展过程中，有的人甚至把风险管理部门戏称为专门说“NO”的部门，什么也不行，当然这种反应出来的中台和前台之间存在的冲突，在我过去许多年对金融机构风险管理的研究的过程中，我意识到这个问题，而且在我的个人的文章和专著中对这个问题有一些阐述，在这我就不多讲了，在这我想谈一下基本的观点。

说到银行的风险，从经营和竞争来看，一个就是我们要认识到银行风险的根本来源，就是银行的风险从哪来的这个问题。当然到哪去也是个问题，今天我们不太多地讲这个问题，对冲、衍生产品，把风险转移给别人，别人又转移给别人，最后到底哪里去了，随着延伸产品的发展，股指期货的发展，有人关心这个问题，这是值得讨论的，首先要搞清楚这个怎么来的，我想这个问题大家应该深有体会，银行所面临的风险最根本的不外乎三个基本的来源，对应着三个基本的风险。

一个是企业经营的风险，这我觉得是最重要的风险，也就是银行的客户，企业在发展过程中，它在经营过程中所面临的风险实际上就是银行的风险，如果企业不找银行借钱，那就是企业自己的，或者说他指到股票市场上市，或找合伙人，那就是合伙人跟股票市场银行的关系，只要他找银行借钱，有了信贷关系，企业承担的任何风险其实就跟银行风险密切相关，我们说的信用风险说的就是这种风险，是企业生产发展经营的风险，我想这是最根本的，

---

这个风险都消除吗？是消除不了的，能控制吗？是能适当控制的，有些时候银行也控制不了，企业自身也控制不了，有些是需要转移，需要对冲，需要多样化分散的，这里面有很多方法，这是企业发展的风险，是这个社会要进步就需要有企业家，有需要有创业家，就需要有企业，它要发起新的项目，采用新的技术，要开发新的资源，所有这些新的活动甚至包括旧的活动，成熟的活动，它都是要有风险的，这种风险是整个人类的经济活动的基本特性，所以 GDP 增长靠什么？不都是靠创新吗？老一套的增长就很困难，我看今天的话题也是后危机时代的创新问题，其实创新不是后危机时代的问题，其实创新不是后危机的问题，始终要创新，只要有竞争就会有创新，也就是说创新是应对竞争的，创新最基本的问题就在于风险，所以风险就蕴含在新的东西中，只要是新的，新的客户、新的产品、新的方法，包括设立新的分支机构，包括出来新的监管规定，任何新的情况就是风险，这种风险是企业经营基本的风险，当然银行也一样，这些风险在企业的应动过程中，通过企业跟银行的融资它自然会转移，这种风险就是银行家作为投资者，因为银行者放贷款也是站在投资与企业的角度，也是以风险换收益的，也是承担风险的，这是银行面临的一个最基本的风险，就是通过贷款给企业，跟企业分担企业在发展过程中的风险，当然有享受企业在发展过程中所获得的好处，也就是收益，这是最根本的来源。

第二个来源就是银行内部的管理。所有的欺诈，所有的管理失误，所有流程上出现的问题，包括决策的失误，包括 IT，落后的 IT，IT 系统的崩溃，所有的这些问题是银行面临的风险的第二个来源。以前的风险没有专门的词汇，一直到 1998 年，国际上有一个组织叫 G30，它对于国际上的主要银行在管理，所谓的操作风险的时候对良好做法进行调研，提出了操作风险的定义，同时在这一点，巴塞尔委员会宣传要启动新的巴塞协议的讨论，到 1999 年 G30 通过了它的调研报告，巴塞尔委员会也同时推动了新巴塞尔协议的第一稿，都分别对操作风险进行了定义，只是定义的版本不一样，当时的新巴塞尔协议的定义是操作风险是

---

银行面临，除了信用风险和信用风险以外所有的风险，它是用排他法来定义的，因为市场风险和信用风险是比较能够接受成熟定义，除了之外，所有的风险都是操作风险，而 G30 的调查报告，报告的名字就叫做操作风险，下一个管理的前沿，它提出操作风险是什么呢？操作风险是由于不完善的系统、流程以及人还有外部世界所导致的损失的风险，这个风险是大家现在所熟知的新巴塞尔协议所倡导的定义。新巴塞尔协议第一稿对操作风险的定义是不合适的，后来造成了很多的反对，他转而在第二稿的时候完全照搬了 G30 是这么一个国际组织，因为 G30 是国际组织，调研了国际上大银行的做法以后提出的定义，操作风险在这个时候才开始广泛地被国际金融行业，不仅是银行业，证券保险都开始广泛地关注，以至于进入 2000 年以后，我们国家很多人说这是一种新的风险，其实不是新的风险，只是风险的新名词，它所覆盖的内容是最传统的，是银行长期以来就面临的，也是不可完全消除的。这是第二个根本来源。

第三个根本来源就是市场波动，利率、汇率甚至股价的波动，商品价格的波动，对银行的资产负债有一定的影响，这都是我们比较熟悉的，我们长期以来把它定义为市场风险，这是银行风险的三个基本来源，银行经营风险就得面临这三个来源，让三个来源一点风险都没有是不可能的，所以银行的经营在过去十年里面已经开始转变观念了，认为银行就是经营风险，管理风险的机构，银行的信贷行为和股票市场上的投资行为，属于另类投资，不上市交易的企业投资行为，企业本质上都是一样的，都是要看企业，承担企业的风险，从企业的发展中去分得一些利益，也就是以风险换收益，所以实际上银行是金融风险的机构，是以以风险换收益的机构，它要承担风险，要管理风险，从而获取风险收益，也就是溢价，这是我们这些年在业界已经被认可的理念了，这就是银行经营的本质，在银行经营的本质中我们看到离不开风险。银行在责任和经营的时候离不开风险，同时也离不开竞争，只要它是搞市场经济的，计划经济的竞争主要表现为政治竞争，行政方面的竞争，市场经济的竞争是非常激烈

---

的，我想这是大家都公认的市场经济的基本特点，风险和竞争都是市场经济的基本特点，你要搞银行，其实你搞非银行的企业是一样的，你要面临风险，你要去竞争，具体说来，作为银行竞争会产生什么样的结果呢？从全世界银行业的发展来看，它有两个重要的很自然的结果。一个就是随着银行竞争的加剧，它的风险溢价会降低，如果风险溢价降低，就是在改变风险的情况下它的收益在下降，同样的风险业务，如果今天的市场竞争更激烈一些，这样的业务今年就不能够获得去年那么高的收益水平了，风险还是一样的，但收益在下降，或者说收益固定的话，同样的业务如果说跟客户达成的价格还是一样的，但是客户会把更多的风险给你，需要你承担更多的风险。其实我们银行就是因为竞争，在跟客户谈的时候，大家的利润都一样，更多的不是监管的原因，使得他们的利率没法太多的变动，而且他们的客户、产品同质化，在这样的情况下，你要去竞争，价格不能太低，你又不能提高利率，这个时候客户反而会在同样的利润下，因为竞争加剧，你也不能够提高，不能够过度地降低，在这种情况下，你可能要给客户承担更多的风险，比如说资金用途不能够明确地界定，客户拿这个钱做什么你不能做太多的干涉，因为别人不怎么干涉，竞争的问题，它把资金用在别的用途可能就增加了风险，把更多的风险转移到了银行，所以往往是竞争的原因使得你的风险承担在增加，或者收益在下降，这是一个，如果你要是竞争比较激烈的领域就是这样。

第二个结果就是银行被迫进入新的风险更高的业务领域。这个业务竞争地太厉害了，不赚钱了，不行了，我去进入新的领域，我提供新的产品，这就是我们所说的差异化经营，但是新的产品它必然是比竞争更激烈的领域里的产品风险是要更高的，如果风险更低的话人家早去做去了，就是因为风险高别人不敢做，但是现在竞争激烈了，我就只好做风险更高的，做风险更高的由于别人没有，以前这个领域竞争不激烈，是一个蓝海，这个领域我属于高报价，我的预期收益就高一些，在这个领域里面我可以创新，我可以高风险，过收益反正没有太多的竞争，当你进入新的业务领域的时候，尤其是领先进入领域，而相对于整个行业是新

---

的情况下，你能获得先发优势，能弥补你的风险的承担。实际上国际银行业的发展就是这么一个规律，随着竞争的加剧，一些传统的产品领域已经不挣钱了，这些机构只能转而进入更高风险的业务领域去服务客户，客户承担更多的风险，这个领域竞争还不太激烈，我可以报更高的价格，以更高的收益去弥补这个风险。这是一条出路，这也是竞争的自然结果，但是这里面要有一个前提，就是你必须有更高的风险管理能力，你承担更多的风险，你可以定更高的风险价格，首先风险定价就是一个能力，除了风险定价以外，其他的风险控制措施，对冲也好，内控也好，你必须能力更强，这里面还不是简单的风险规避，应该是风险承担。所以这就是我们说银行的竞争它会使得银行很自然地收益变低，风险更高，但风险更高并不一定就不赚钱，你可以通过创新进入新的领域可以更高的风险溢价，但是前提是要加强风险管理，这是我谈一下银行在经营过程中的风险和竞争的关系。

再一个我们再谈一下银行风险管理的发展。现在大家都在谈风险管理，也谈了一些年了，我是 1991 年留在人民大学教书，1993 年开始讲课，讲的是国际金融，当时涉及到风险管理，比如说外汇市场的对冲，国际储备管理，外国金融危机，由此比较早地进入到风险管理领域，真正开始研究金融机构风险管理应该是从 1996 年开始，当时我做博士论文《风险管理》，从那个以后，尤其是 1997 年的亚洲金融危机，中国的金融体系已经感觉的风险管理是大问题，尤其是那时候不良资产开始出现，我结合这个题目，1997 年申请去英国去做访问学者，也选定了商业银行风险管理的题目，当时就选定了研究 VR，那应该是很早了，1998 年到英国的时候，西方已经讨论新巴塞尔协议了，甚至 1998 年我在英国的时候，就已经开始讨论 CDS，就是信用衍生产品，后来我在那儿学完一年以后，我写我的博士论文，我写了中国一章，就是现代风险管理中的信用衍生产品，我引用当时英国人的一个研究结论，说信用衍生产品是一个没有被驯服的野兽，那是 1998 年的事，2008 年发生次贷危机的时候，我把我的博士论文翻出来，我很感慨，一个是感慨我这么早就开始研究西方危机了，更感慨

---

的是西方人在十年前就已经寓言到 CDS 是没有被驯服的野兽，果然十年之后，这个祸闯了不少。西方的风险管理有一个从传统到现代的发展过程，我们的风险管理从 90 年代中后期开始提，但是到整个 90 年代基本上是在国务院、人民银行这些部委的层面，或者大行的行长的层面提的比较多，在基层的操作层面变化不大。直到 2003、2004 年，我个人认为建行和中央以上市为代表，开始组建风险管理部，招聘风险经理，中午我跟田总还讲到，当年我参与了一些建行的风险经营的评定工作，我很有幸地见证了中国的当时第一个专职风险经营的诞生，风险管理进入了一个迅速发展的阶段，因为它组织架构上有了风险管理部，有了部门就有了人，有了人它就要开展工作，它就要谋发展，它就会要人手，而且都非常有前途。而我中国金融风险论坛也是在那个时候开始，跟银行业的朋友一起开设的，风险管理的发展这么多年来，后来开始提的比较多是全面风险管理，全面风险管理我跟很多老总包括建行的说过，包括我们在座的田总，我们都有很多的交流，什么是全面风险管理，大到银行老总以及银行主管行长都要考虑什么是全面风险，全面风险我想还是从领导的报告里面出来的词，因为秘书给领导写报告的时候会用一些非常响亮口号的词汇，比如说任期之内我们要建立全面的风险管理体制，要建立风险管理的长效机制，这些全面的、长效的形容词加上去，有没有风险管理大家喊喊口号就可以了，有了风险大家就得建设，风险管理部总经理的压力就比较大，怎么才是全面的？包括我们上 IT 系统，上咨询项目，最终就是建立一个全面的风险管理系统。实际上我认为不管全面的还是长效的，这些形容词不管你怎么用，应该说更准确的是一个现代的风险管理，一个有效的风险管理体系，有一篇文章说，风险管理无所谓长效和短效之分，只有有效和无效之说，有效的就是长效，短效的就是无效的，所以建立一个有效的风险管理体系但也有传统的风险管理和现代风险管理之分。

从世界范围来看，风险管理，我研究进锐机构风险管理的发展，其实现代风险管理的发展历史并不长，尽管金融机构的风险管理自古就有，哪家银行没有风险它能经营，几百年前

---

西方诞生的第一家银行也必须有风险管理，我们以前的各种钱庄也有很强的风险管理，这个毫无疑问，这是传统的还是现代的，我这些年研究，我认为现代风险管理的发展从传统到现在有三个重要的步骤，一个就是以内部控制为主，这个有了几百年的历史，第二个就是以对冲为主要内容，这里面有大量的衍生产品，对冲有表内对冲，表外对冲，本身银行资产和负债，我们讲配备管理就是一种对冲，应收款和应付款方面的也是对冲，利润和汇率方面的也是对冲是内部对冲，后来发展出衍生产品，表外的衍生产品对冲，大量的衍生产品实际上是对冲机制，这个对冲机制从 7、80 年代才开始发展，我们叫做 7、80 年代是金融衍生产品爆炸的年代，大量的科学家，学物理的，学数学的进入到这个领域，这个是第二个发展阶段，进入 90 年代，西方的银行的风险管理进入到一个新的阶段，我把它叫做“资本管理”阶段，这个基本管理不是传统的基于财务方面的资产管理，传统上财务上我们也有一个资产概念，这是一个风险管理上的概念，我们叫经济资本，我们提出了监管资本，监管资本和经济资本从本质上是一样的，它不是财务上的资本，而是一种基于风险的资本要求，它的基本理念就是你要承担风险必须有资本，就相当于你要打麻将，打牌你必须有本，你本少了，大学生你去打牌，一个晚上只能输赢一百块钱，一两块钱就算多了，因为你本小，在座的你晚上打个牌，一晚上输赢几万块钱我估计你还能承受，因为你本多，所以你的本的规模决定了你的业务规模，就是因为你要用资本来承担风险，用资本的量，因为资本在会计资源的核算上是一个会计概念，它是一个既定的，这个既定的资本资源应对的是一个既定的风险规模，按照我们现在 8%的对冲就是 12.5 倍，最简单的算法，就是一块钱的本你只能做 12.5 规模的料，当然，实际上的计算比这个复杂多了，所以用资本来控制风险，这是第三个阶段。

这个里面非常现代的方法，大量的计量，大量的 IT 产品，今天上午提到的信贷产品很多都是为了支持这个的。很多都是用来算这个的，经济资本，监管资本我说本质上是一个概念，只不过一个是站在银行的角度看资本要求，一个是站在监管的角度看资本要求，站的角



---

度不一样，这是第三个阶段，所以这三个阶段的发展是不一样的。而且概念上，内部控制是比较熟悉的，内部控制最经典的就是 1992 年以美国的审计师为主要的，很熟悉的会计公司，还有美国国家审计署，他们为背景的一个委员会。他们在 1992 年提出了内部控制一个非常经典的定义和方法，现在全球的内部控制都按这个来，我们国家的国家审计署，银监会以前人民银行等等，所有的内部控制都是那个，大家应该很熟悉，你们对内部控制进行了定义，对完善内部工作的要素进行的界定，甚至对内部控制的局限性进行了说明，我们叫做 COSO，1992 年的报告，到 2004 年的时候出来了一个新定义，它的启动工作开始在 2001 年，那时候开始讨论，背后主要是在做基础工作，委托给它的主要机构来做，为此我了解到他们背后的几家会计师事务所还有一点不服气，出来了 COSO2004，我想现在不少人已经听到这个了，现在翻译成企业风险管理，英文名称叫 ERM，现在是包括金融企业和非金融企业，包括国资委出台的风险管理指引都是以 ERM 为基本的框架，说到全面风险管理，国际上真正有一个定义的就是 ERM，就是 ERM 或没有全面的概念，E 翻译为企业，ERM 人们习惯的把它翻译成全面风险管理，因为考虑到 ERM 报告的内核是强调立方体，看到 ERM 都知道是一个立方体，三个维度，一个是纬度是讲 ERM 的四个目标，一个是讲风险管理的八项活动，再一个维度就是风险管理的四个层面，从总行、分行、业务部门，还有网点、附属机构，各个层面都围绕风险管理的四个目标从事八项活动，他认为是很全面的，是全范围的，以前在中国银行，包括现在我们中国银行业在，他们总结风险管理是六个权，全程的，全员的，全风险因子的，由于它有这么一个全面的含义，所以 COSO 基本上翻译为全面企业风险管理，我们所说的三个办法，一个指引，其实也借鉴了这个理念，是全流程的管理，这是一个全面风险管理的一个国际蓝本，这个蓝本我把它总结为全面风险管理的过程观，它强调的是过程，因为内控也好，ERM 也好，他们的定义是很类似的，他们都把它定义为一个过程，全流程的，而它的背后的倡导者主要是会计事务所，审计师，做这些东西主要是内控的方法，

---

大家最熟悉最常见的就是会计的方法，就是核算的方法，按大学来讲，会计系的哪些，要通过帐来核算，把所有的经济活动反映出来，不能做假账，这是内控的基本技术，是会计的技术，这是一种全面风险管理，讲过程，讲核算，讲控制，这是多年以来银行风险管理的一种基本的形态。

而另外一种全面风险管理尽管没有叫全面风险管理，但我认为就是全面风险管理，就是新巴塞尔协议，包括老巴塞尔协议本质也是这样的，从资本的角度要求银行加强风险管理，前面我们提到，银行的资本是有限度的，而银行的资本是要承担风险的，这个风险不能太大，不能超过本，这个本用资本的金额来约束风险的量，就要要求你把所有的风险覆盖进去，因为所有的风险导致的损失都要减少资本，所以从资本的视角去管控风险，去约束规模就是全面的，我们前面说的，不管是企业经营中它通过信贷转给你的企业发展风险是内部操作，哪个员工失误了，哪个计算机系统崩溃了导致的操作损失，还是股票，利润，汇率，汇率这种变化导致的风险，只要是损失就是银行拿资本金来抗，银行都抗那就完了，所以你不能把资本金全部侵蚀掉，那你必须事先控制风险，业务规模不能太大，所以业务规模是风险规模，最后根据资本金定，这个观念我认为是全面风险管理，再加上新巴塞尔协议相对于老巴塞尔协议来讲，提出了操作风险，而操作风险包罗万象，所以银行得全面开展各个方面的风险管理，资本关和过程关是现代国际上对全面风险管理的基本观点，但是背后的资本支持不一样，资本观是银行家提出来的，审计师所使用的工具最周期的就是会计工具，而银行家最重要的是贷款定价，贷款规模，金融工程，这个背后的工具主要不是会计工具，当然它需要一些会计信息，主要的工具是金融产品定价，这个工具主要是数理统计工具，统计哪些东西拿来用，不管是会计统计最后都要 IT 实现，全面风险管理有两个发展路径：一个是通过全过程的管理，一个是通过资本来管理，这两者应该相互补充，都很重要。

再一个，我讲讲银行风险管理的驱动力，银行的风险管理我认为主要有三个主要的驱动

---

力，一个是银行自己，银行自己具体表现为银行的董事会和管理层，这两个有一点差异，管理层是打工的，董事会是股东，所以他们管理的都有动力，但动力上有时候不一定，这展开来有委托代理关系等等，咱们就不说了，董事会有很强大的动力，因为这个钱代表着股东的钱，而钱的经营是管理层拿的钱来经营，所以谁关心它的风险，董事会比管理层更关心，假如说你自己开公司就很明白了，你自己开公司是你的钱，你请一个总经理，你会非常关注你的风险，从这个角度讲，经理层是拿着别人的钱玩，我尽可能高风险，高回报，一赚了钱够多得奖金，因为全球的薪酬体系基本上是工资加将近奖金，业绩是来自于规模，来自于风险承担，风险越高，业绩可能越高，一旦真高上去了，他就拿很好的奖金，亏了钱也没关系，我是经理层，那是股东的钱，所以这种情况下，董事会是风险管理的原动力，另外一种理论同时也提出，经理层也不是那些的冒险，这次次贷危机也反映出来，很多经理层确实拿着钱去投资高风险产品，但这个通过管理把委托关系处理好。

还有一个理论，船长和船老板的关系，一个银行就像一条船，行长代表着经理层，就好像船长和水手，股东就相当于船老板，老板是不出海的，站在岸上，他拥有这艘船，船回来了他就发了，船要翻掉了当然他也赔，但它不把生命赔进去，而经营管理层不一样，这个船长如果在海边那要生命都赔进去，所以风险高度集中，也就是说，如果经理层你的银行办不好的话，那你的整个事业会受到影响，尤其是高层经理四五十岁的人，这个银行我投入了一二十年的心血进去，弄不好我的事业就没有了，所以他也有动机把它管好，风险管理的动力一个是银行自身，这个动力就是我们现在讲的各种经济资本配置。第二个动力就是监管机构，这个大家很容易能够看到，监管机构为什么管，这跟银行自身有不同的出发点，银行是为了自己赚钱，同时管好自己的管理，监管机构是为了更多的是考虑到公众利益，保护存款者经济稳定，金融体系稳定等等，单各机构赚钱倒是其次，整个银行体系不赚钱它也关注，所以它也会加强风险的管理，再一个，银行是上市的话，市场上的投资者，即便没有上市，你发

---

一些债，你的债权人也关注风险管理，甚至市场投资者的代表，比如说评级机构，比如说维权组织，它都会关注银行的风险管理，这三种动力在新巴塞尔协议里面反映得非常清楚，第一支柱主要是涉及到银行资深的管理，当然从监管角度来看的。第二个支柱就是监管检查，第三个是市场约束，市场约束说的是市场的投资者，约束银行加强风险管理，通过信息披露来进行，这是三大动力，三大动力也是为了三个办法，一个指引，实际上监管的动力也促使银行加强风险管理。

由于贷款新规强调合同管理，我个人对银行合同并不熟悉，一个我不搞法律，一个我搞业务的，我对银行并不熟悉，但据我这几年从事金融教学工作，我感觉到银行合同里面涉及到银行风险的条款很有意思，我总结为四类，主要是三类。第一个是合同里面的基本条款，就是贷款额、期限、利率，很多的银行风险管理都围绕这个，这个借款人我能给他贷多少人，这都是信用管理的重要内容，贷多少时间，贷多少利率，利率就是风险定价，尤其是现在的小银行，对中小企业的不敢贷长了，长了它就把不住，往往贷三四个月一六个月，显然是通过期限管理，期限是管理风险的很重要的方法，我们平常提到银行信用卡管理很多都反映在基本条款里面，银行的风险管理反映进去了。第二个条款大家很熟悉，信用增级条款，也就是信用风险缓释条款，就是担保、抵押、结构化还款。第三类条款很重要，但是我跟业界了解好象没有统一的说法，就是对借款企业的行为约束条款，跟贷款的基本条款区别开来，这些条款主要是约束借款企业的行为，简单地说就是你借了我的钱，我就权利约束你，拿这些钱，甚至跟钱没关系的活动我都约束你，比如你不能去赌博，这个是很常见的，甚至你拿我的钱生产的产品不能搞价格倾销，因为倾销万一不成到时候不能还款，还有你拿着我的钱你不能够增加你的负债比例，你不能够再找别人借钱了，如果是农产品的话，你能不能买一个农产品的保险，如果你是自然灾害的话，你就买一个自然灾害风险，就是要求企业买保险，机器设备必须给你定期维修，是我银行要求你对你的设备进行维修，从而降低你的风险，贷款新

---

规出来的贷款用途，你拿我的钱只能够用到这个领域，不能拿钱做房地产，等等所有的这些是属于一类条款，这类条款是管理企业的风险，这就是回到我们第一张幻灯片讲讲的，就是企业经营风险，所以从企业的风险管理来讲，银行是主要的推动力，银行应该推动企业加强风险管理，最后付款、还款方式也是控制风险能力的一个有效办法，所以我感觉多，一个是合同应该有这四个方面，尤其是前三个方面我觉得大家可以回去去看看，我觉得前面两个方面都做的不错，第三个方面，我打过电话，由于市场竞争的因素很难因素，你要求别人买保险，不找别的银行借钱，甚至要求不要把钱用到别的地方去，你没有话语权，为什么银行没有话语权，主要是大家竞争太厉害，所以三个办法，一个指引的实施在这里面临挑战，我理解贷款新规是要求银行根据活动去约束借款企业的行为，但这一点上，银行有没有话语权呢？我觉得这取决于市场竞争，所以传统上大家觉得不敢说。贷款新规待会儿又王飞处长讲我就不多说了。

简单地说一下，现在中国银行业协会编了一个解读贷款新规，主要是我们银监会一部主任带领它的团队他们在贷款新规颁布后写的一本书，前不久还在中国银行协会组织了一个大规模的规模，都有人参加了，根据贷款新规的意见，根据这本书反映出来的对贷款新规的解读，根据这本书里面反映出来的，对贷款新规的解读，为什么要出贷款新规，这本书说因为我们的银行业有这些问题，贷款挪用，炒房地产等等，挪用就会有风险，至少银行不了解它的信息，信息不对称，还有过度授信，大家都给一个大户借钱，他不需要这么多钱借那么多钱，就产生了过度信贷需求，也导致了贷款的流向发生了问题，再一个合同管理形成虚设，贷款管理软弱无力，这及点都是他的原话，贷款业务受限这主要是针对贷款通则，已经不适应现在的情况了，这是贷款新规的问题指向，这几点也是这本书里面总结的，核心要义其实很简单，最简单的就是实贷实付，其实一部他们特别强调全流程管理，我前一段组织了这么一个研讨会，我们的一部另外一个组长也参加了，认为我们的贷款新规就是搞实付，实际上

---

我们有更多的内容直达要意，从贷款申请到贷款管理，整个流程有五大行为、九各环节，我想尤其这次新规强调的是支付管理，合同管理，当然还有诚信申贷协议承诺，这个大家也比较熟悉了，还有贷放分控，贷款和放款，贷款审批通过不代表贷款发放，要成立贷款发放部门和岗位，实贷实付是很关键的，最后加强贷后管理，最后法治约束就是说弄不好要罚你，这是它的核心要义。

我理解贷款新规对我国银行风险管理的作用，当时我把它写得比较具体，首先我的感觉是什么呢？我感觉贷款新规反映出来监管机构对我们银行机构的风险管理和内部控制是不满意的，不信任的，你放贷款搞不好这个风险，你得按我的要求一条一条做，所以监管机构希望通过监管的介入，非常具体的要求来促使银行加强风险管理，加强银行风险，这就好象家长带孩子，如果这个孩子不太有自立管理能力，要规定他什么时候起床，什么时候换衣服，见什么人，说什么话，全都给它规定好，规定的非常详细，如果这个孩子很自觉了，进几点原则就可以了。在监管当局看来，我们的银行业还是做不好，风险管理有很大的差距，这就是在贷款新规里面有一个说明，这些问题多年来解决不了，但是不是全银行的也不一定，我说有竞争的因素没办法，这样通过监管力量的介入要求你具体的管理风险，这是一个基本的感觉，实际上涉及到风险管理的三大驱动力，就是你自己的驱动力管不好，监管的驱动力就开始发挥更多的作用，市场的驱动力，由于中国的市场化的程度很有限，尤其是法律体制方面，上市公司你很难说主动的约束它，主要是靠市场的驱动力和市场驱动力我们中国是很落后的，主要靠银行自己的驱动力和监管的驱动力，贷款新规规定在邀请银行加强风险管理方面更加细化，更加具体，不过我把它解读成不满意不信任，我正式发表我不会这么说，在这么一个印象下，贷款新规怎么促使银行加强风险管理呢？有这么四个方面的观点，一个是强调的全流程风险管理的理念，它引入了 ERM，它强调的是贷款的全流程管理，这个管理实际上从根本上贷款新规是一个过程管理，这是符合 ERM 的理念的，这种做法是非常有利于

---

银行加强操作风险管理的，这是第一条我认为的作用。

第二条，贷款全流程监管与新巴塞尔资本协议的实施并行不悖，具有相对补充的作用。

这些多年 我们国家银行在加强风险管理 我感觉到两次重要的推动，一次是银行改制上市，建行中行上市开始，后来其他银行上市，都建立风险部门，极大地推动了风险管理实质性的发展，不再是过去的停在高层的发展，停在高层的口头上，有了专门的部门和团队，有了实质性的投入，这是 2000 年以后开始的，第二次重大的推动就是 2007 年银监会宣布中国实施新巴塞尔资本协议，大量的投入资金去采购咨询项目和 IT 系统，也促进了中国银行业的风险管理的发展，贷款新规是不是第三次呢？希望是第三次，因为它的影响是很大的，当然挑战也会很大，这两者一个从资本的角度来传输资本管控风险的理念，资本约束风险的规模，要算资本要算风险，那 IT 就要上来，新规它是从流程的角度，全流程的角度来加强管理，实际上符合流程管理的全面风险管理，所以巴塞尔协议是资本管理上的全面风险管理，ERM 是流程管理的全面风险管理，我们的贷款新规主要是流程管理的问题。所以这两者达到共同的目的，都是促使银行加强全面风险管理，有相得益彰，相互补充的作用，所以从这里我认为流程做得好的操作风险低，操作风险低，低的话资本要求就低，如果三个办法，一个指引落实的很好的话，银行的风险降低了，你应该给他资本激励，资本激励是新巴塞尔协议的内河最重要的问题，为什么银行投这么多钱买 IT，买咨询呢？是因为这些东西上来以后，它的监管资本的能力强了，风险管控能力强了，资本要求要下降，也就叫做资本激励，给银行一种降低资本的激烈，同样的风险不要那么多资本金了，所以银行有这个动力，其实新巴塞尔协议给了它一个激励，这种激励机制已经蕴含在新巴塞尔协议基本的框架里面了，那你实施贷款新规我认为也应该引入资本激励，贷款新规落实的好的话也能降低银行的风险，银行进而资本金也可以降低一点，所以你给它激励，从这一点上，我们银监会是不是应该把贷款新规的实施和资本要求结合起来，因为贷款新规看前面核心要以最后只有贷款罚则，合规了

---

我不奖励你，本身合规也谈不上什么奖励，但是风险管理做的好就是奖励，就是资本奖励，所以我建立在这点上新规不能是光罚，也要奖，最好跟资本监管结合起来。

再就是实贷实付对控制企业过度贷款需求和银行规模起到积极作用，与资本约束机制有异曲同工之妙，前面我们提到了，贷款新规，它主要是过程管理，过程管理里面最关键的还是实贷实付，这个实贷实付很自然他能起到约束规模的作用，跟资本约束规模我觉得异曲同工，这一点上次会议上就说了，就是我我贷你造十层楼房子的钱，以前不是实贷实付的话，没造楼的时候我钱全部给你了，或者是造一层楼我把十层楼全给了，你用钱只用一层楼的，剩下的钱可能就炒股票了，而现在是造一层楼给你一层楼的钱，这样的话，使得贷款的需求受到控制，就是根据实际的贷款需求来发放贷款，自然能够约束贷款规模，他也说了一句，如果去年就实施贷款新规，那么银行十万亿贷款恐怕就没那么多了，有可能贷款没有发生钱还没有用途的话钱不能放出去，贷了但是不能放，可能去年的贷款规模也到不了 10 万亿，所以说贷款新规的实施确实能够影响到银行的贷款规模，进而对资本管理是有力的，从这个角度讲也应该给予一些资本奖励，银行的资本要求也要相对的降低一点。

最后，贷款新规增加了银行和客户的谈判筹码，对防止客户将风险过度转移给银行，管理客户道德风险有重要的支持作用。实际上我们很多的在贷款的过程中对客户的一些需求很难去做到严格的按合同去要求，尤其是贷款的用途方面，那是因为大家都竞争，你要求了别人不要求就不你再贷钱了，现在有监管力量在说话，如果统一执行情况会好一些，这对监管提出了挑战。银行在事实贷款新规方面面临的挑战，有三个方面：

一个是市场竞争与客户关系，我想大家最关心的就实施贷款新规以后，我的市场份额被别的银行抢走了，客户关系会不会受到影响，这是很显然的，这是最大的挑战，当然还有监管合规不合规它要罚我，再一个是内部管理要调整，这里面对于组织架构、岗位，要有专门的贷款发放的岗位，进而对 IT 系统也提出了新的要求，这一系列都是有调整，还有其他



---

的调整，银行的存款等等。

应对的策略我想个人提这几个方面的意见，一个是银行自己要加强风险管理，只有银行自己的风险管理足够强的时候，监管当局才会放心，所你自己的风险管理很强，我不太管你具体的用途，在现实中确实很多企业实际操作起来是很难做到你能管住客户的具体用途的，现在有些管的住，有些管不住，这样一刀切可能是有问题，所以对银行不要一刀切，对客户不要一刀切，这种差异化的管理需要更强的监管能力和银行管理能力，所以要到一定的水平，银行自己的风险管理能力上升到一定的水平，监管的能力上升到一定的水平，监管者认为你银行有效的，尽管它不是要求实贷实付，你有有效的管理住你的银行风险，或者分类监管，可能现在还做不到，所以最重要的从长远来看，银行应该提高自己的风险管理能力，让监管更加的新，监管可以管少一点。再一个是加强四个方面的沟通，一个是管理层和客户经理进行沟通，银行合规部门在落实贷款新规的部门，风控部门要跟前台的客户经理沟通，如何去落实贷款新规，再一个银行跟客户要进行沟通，要给它解释，做工作，银行业跟地方监管当局进行沟通，银行还要跟同业做好沟通，要知道大家齐步走到底齐不齐。还有一个很重要的就是产品和服务的创新、差异化，这个老生常谈，为什么说竞争对大家没有选择，只能够统一的策略，统一的价格，统一的行为，但是如果差异化，我就有话语权了。我就讲到这，请大家批评指正。