

郭田勇： 银行春天在哪里

研究无止境，郭田勇丝毫没有厌倦之意。他说：“就喜欢琢磨金融这点事，如果两天不让我去思考，就会觉得很难受，这大概就是核心竞争力吧！”

文 | 本刊访谈主笔 马力

2016 的冬天似乎来的更早些！一夜寒风起，隔日冰霜来，风不仅仅吹落了香山的红叶，也吹来了银行业的寒冬。

寒风刺骨，银行业进入了 30 年未有之变局。由于业绩乏力，降薪、离职、裁员的消息此起彼伏。曾经的高收入行业陷入降薪潮，16 家 A 股上市银行中有 10 家出现员工人数减少，上半年银行员工变动人数达 3.5 万人。

10 月 29 日，五家国有大行三季度报披露完毕。从财报数据来看，受息差收窄和不良贷款抬升影响，银行净利润增速继续下滑，拨备覆盖率进一步下降。除中行同比增长 2.48% 外，其他四家净利润增速均已跌至 1% 或更低。毕马威会计事务所的一份报告，也让所有银行人感到害怕：15 年后银行将“消失”，类似于苹果手机语音控制功能 Siri 的人工助手将接管客户的生活与金融服务。

银行的寒冬真的来了吗？未来在哪儿？带着疑问，笔者来到中央财经大学，拜访中国银行业研究中心的郭田勇主任，相信会在这里找到答案。

滴滴打车的启示

“银行只是感到了阵阵秋凉，谈冬天还为时过早！”郭教授笑着迎面走来。笔者在中央财经大学北面的一排平房里，见到了这位大高个、国字脸，来自山东的金融学教授，并直接感受到了他的宽厚和热情。

在郭田勇看来，中国银行业现今虽比不上四五年前 30% 以上的净利润增长，大行已经接近于零增长，但盈利的绝对值还是很可观的。如果和制造业相比，这不能算寒冬期，倒可以说从“黄金时代”进入了“白银时代”。

突然而至的楼市调控能否导致银行出现坏账？他认为：“楼市调控核心目的是为了遏制房价过快上涨，但不希望深跌，房价也会在一个箱体震荡。而商业银行进行的房贷压力测试结果，能够承受房价下跌 30%~40%。”

面对媒体流传的银行裁员消息，郭教授淡然一笑：“这几年由于利率在不断下行，导致银行息差收窄；而前几年的贷款，因为政府搞债务置换，借新债还旧债，新债利润降低，也导致了银行风光不再。那些离开银行的人去哪



郭田勇



山东烟台人，中国人民银行研究生部金融学博士，现为中央财经大学金融学院教授，博士生导师，担任中央财经大学中国银行业研究中心主任。目前还担任亚洲开发银行顾问、中国人民银行货币政策委员会咨询专家、中国银监会特聘专家、中国支付清算协会互联网专家委员会成员等多项学术和社会兼职。

他在金融研究领域颇有建树，主要研究方向包括宏观经济与货币政策、银行业经营管理、金融监管等。近几年在《金融研究》《改革》《人民日报》等国内外报刊发表各类论文、文章 500 余篇，并完成《中国货币政策体系的选择》《郭田勇讲弗里德曼》等多部专著，主持和参与各类课题研究 20 多项。学术成就和社会影响力在国内学界得到一致公认。

插画 | 网中鱼

儿了？他们去正在扩张的中小及民营银行；去金融新业态了。”

“当前，每年净利润增幅超过 10% 的城商行、农商行不在少数。它们扎根本土经济，有当地政府的支持，能拿到政府投资项目，在当地支持小微，服务三农的触角也很深。加之它们市场化程度不断提升，外延式和内涵式增长在双管齐下。比如，这些银行混业经营，获得相关的非银金融牌照；与股权投资基金战略合作，投贷联动；甚至同业结盟，合作共赢，成为金融集团。”

除此，郭田勇最看好的金融新业态，就是以网商银行、微众银行为代表的互联网民营银行，并称赞它们是银行业中的滴滴打车。

“我为什么称赞互联网银行是银行业中的滴滴呢？这好比出租车一样，有了滴滴之后，就能精准地找到乘客。银行做小微贷款，最大一个问题就是成本太高！一笔一笔地审业务、发贷款，甚至一笔消费贷买个几千元的彩电，还要面签，到客户家看看，这连油钱都挣不回来。不像做几个亿贷款额度，调研组来回坐飞机，都无所谓。”

“贷款最核心要知道适合你的客户在哪儿？阿里和腾讯有强大的数据后台，掌握各类客户的交易情况，能够判断出每个客户的信用状况，所以贷款不良率很低，这是它们的优势。但是，政策规定这两家银行不能开设网点吸储，它们也不能总拿资本金来放贷，于是就变成了平台、成为银行业的二传手，你出钱，我帮你提供信息，收取合作银行的中介费。”

郭田勇是最早研究互联网金融的专家之一，在四五年前，他就敏锐地觉察到互联网金融正以三大优势冲击传统银行业，包括大幅降低银行业交易成本、客户服务口径扩大、增强金融业风险控制能力等。这些年，互联网金融的大发展更验证了包括区块链、大数据等互联

网技术，应用在零售银行个人的消费、支付、服务等方面，代表着未来的方向。

“未来交互式的金融服务会越来越多！银行业风险管理不就是要解决信息不对称的问题吗？而互联网技术有天然的优势。比如，近期出台的一条新规：银行卡通过 ATM 转账，24 小时资金才能到账，这无非是防止客户的银行卡被盗或金融诈骗。如果使用刷脸技术呢？当一个蒙着头戴墨镜的人出现在 ATM 机前，摄像头会直接和后台数据信息互联，停止银行卡的操作，直到取款人露出庐山真面目才通过。”

在郭田勇看来，金融有三大中介属性，从信息中介到支付中介，再到信用中介的风险程度是不断升高的。互联网金融的整治和监管，应放在信用中介领域，它的风险度是最高的。而在支付中介领域，创新内核明显最高，微信支付、支付宝等带来了效率的提升。

“互联网金融是未来的发展方向，趋势性的创新很难打压。这就像从马车到汽车的演变过渡时代，很大一部分汽车司机都是由马车夫转过来的，因为他们看到了优势，自己会主动学习转行。所以，对互联网金融一定要有扶有控、有保有压，不能胡子眉毛一把抓，洗澡水和婴儿都倒掉。”郭田勇说。

前面提到的互联网金融发展和监管；中国现代支付体系的创新；中国银行业发展等话题，都是郭田勇和他创办的“中央财经大学中国银行业研究中心”重点研究的课题。伴随着中国银行业的大发展，郭教授和研究中心的故事也很精彩，不妨听听。

从尤努斯到私人银行

2003 年，时任中国银监会副主席唐双宁来中央财经大学授课，课上，唐双宁的一句话“银监会虽是刚成立的机构，但是我们监管了

95%的中国金融资产”启发了教《货币银行学》的郭教授。

郭田勇思考：“中国银行业正迎改革大时代，不但在进行股份改制，引进海外战略投资者，还成立了中国银行监督管理委员会。银行管理如此大规模的资产，需要更专业、更有前瞻的智库。为何我们不利用中央财经大学的学科优势和研究队伍，建立一个银行业的研究中心呢？”

说干就干！在王广谦校长和学院领导的支持下，中央财经大学中国银行业研究中心很快就挂牌成立，郭田勇的团队广泛联系国内外学术机构，致力于研究中国宏观经济金融政策、银行业改革与发展模式、银行业务经营管理与产品创新、以及金融业监管体制等领域，分析探讨金融行业尤其是银行业的热点难点问题，为中国银行业的稳定发展提供对策和建议。

研究中心做的一个重要课题就是关于“中国尤努斯”的研究。穆罕默德·尤努斯是孟加拉国经济学家、格莱珉银行的创始人，有“穷人的银行家”之称。他因“从社会底层推动经济与社会发展”的努力，获得了2006年度诺贝尔和平奖。尤努斯在首创格莱珉银行之时，只是希望帮助孟加拉的贫困人民获得必需的资本；他并未曾想到，会为时势所推动，从此开创了小额融资的一种现代模式，这在今天被世人评价为一项非凡的成就。

郭田勇调研的“尤努斯中国版本”是屯昌县的海南农信社。该信用社的特点是有500名刚毕业的大学生常年走村串户，专门为农民提供信用贷款。他们血性方刚、满怀激情，每天骑着自行车情系农户，不但解决贷款问题，还帮忙干农活。

海南有一年刮台风，农民种的水果、粮食大幅歉收，但这些农户宁可从亲戚朋友家借钱，也要把农信社的贷款还上。问其原因，答曰：

“他们和这些大学生的感情很深了，好似一家人，如果不还贷款，孩子们的效益就没有了。”小额信贷员“不喝客户一口水，不抽客户一支烟，不拿客户一分钱”的政策，用实干精神，脚踏实地地在海南农村取得了成绩，被称为“一小通”模式。

小额信贷最核心是“控成本”和“控风险”。“一小通”模式，信贷员骑自行车能降低成本，跟客户之间的黏性解决了信息不对称的风险。但是，郭田勇在感动之余，对此模式还有不同角度的思考。在他看来，小额信贷可持续性很重要，这些大学生有激情一两年还行，坚持五年以上就不好说了。即使政府有激励政策，优先从信用社学生信贷员里备选基层领导干部，这也不是长久之计。

郭田勇对小额信贷模式研究的结果是：首先使用互联网金融手段，精准地找到客户，同时做好线上线下相结合，提高效率；其次调整人才结构优化队伍，可参照事业部制方式进行运作，培养提拔深入基层的小额信贷员，加强本地化人才的扩充，更加节约金融成本；最后，小额信贷的长效发展要积极发展交叉营销，利用网点优势和综合性业务优势，使得单点上贡献的总收入和总利润大幅升高。

“授课、出差、调研三部曲。”学生们是这样描述和郭老师读万卷书、行万里路的经历。郭田勇带着研究生们外出调研是常事儿。比如前段时间，前脚从甘肃到宁夏，在黄河农村商业银行搞三农的调研，后脚就从县城赶到银川机场飞到上海，参加一个私人银行报告的课题讨论。

如果说，“尤努斯模式”是穷人的银行；那么发轫于欧洲的“私人银行”则是富人的银行，被称为皇冠上的明珠。“银行业中也有二八定律，普惠金融是八，私人银行则是二，但它创造80%的利润。”2012年，郭田勇的

中国银行业现今虽比不上四五年前30%以上的净利润增长，大行已经接近于零增长，但盈利的绝对值还是很可观的。如果和制造业相比，这不能算寒冬期，倒可以说从“黄金时代”进入了“白银时代”。



银行研究中心联合中信私人银行成立课题组，推出了行业首份专业报告——《中国私人银行发展报告》，引起了不小的轰动。

该报告详尽分析了高净值人群的金融行为、市场空间；中国私人银行的组织模型、商业模式以及营销和盈利的案例；并对规范中国私人银行发展和监管提出建议。干货满满，洛阳纸贵！这份报告在书店、网店一发售就被抢购一空，甚至出现了网上的黄牛将它炒到

五六百块钱一本，一书难求的事情。

郭田勇对此并不满足，他接着把视角深入到了私人银行的一个重要分支：中国刚兴起的“家族信托”研究上。家族财富传承一直是个世界性的难题，也是富豪们永远关心的话题。欧美国家，众多耳熟能详的家族如洛克菲勒家族、肯尼迪家族，都已借道家族信托、家族基金会的财富传承机制，成就了家族财富的基业长青。

为了做好这个研究，郭田勇一行专赴国际私人银行的发源地瑞士，学习调研。日内瓦有一句公认的名言：“要活得舒心，就要活得低调。”无论私人银行或是其客户，通常都不喜欢炫耀，沉稳而节制的传统一直延续到今天。这是因为在历史上，欧洲的贵族们因为战争或皇室内斗，会跑到这个临近他们的山区小国来避难。而瑞士的私人银行家基本上是来自基督教新教，崇尚节俭、诚信、自尊，反对奢靡腐败、背弃信义。也许正因为此，瑞士人才能开启私人银行理财的历史先河。

除了参观在苏黎世的国际最大财富管理银行——瑞银总部和罗斯柴尔德家族，郭教授收获最大的是在海拔 1500 米的阿尔卑斯山小镇上，发现了家族办公室。富豪们周末度假经常来山区，此刻才有较充足的时间。办公室设在这里，不但可以帮助安排富豪们的度假行程，打理各种私密事宜，精细服务增加粘性，而且家族财富管理、IT 信息系统可委外；甚至，这类办公室注册在山区，还能享受优惠的税收政策。“原来家族信托可以这样办，私人银行的内涵如此深刻。”

郭田勇的研究风格非常重视实务性，基于中国银行业发展的现状，推出了《中国银行业发展报告》《中国私人银行发展报告》等有影响力的研究课题；还在《商业银行中间业务产品定价研究》《中国现代支付体系变革与创新》等领域有突破性的建树。接地气儿的研究和郭教授的人生经历密切相关。

喜欢琢磨金融这点事

1990 年，郭田勇从山东大学数学系本科毕业，并作为科技人才被分配至当时的央行烟台分行清算中心。但对于那时的郭田勇而言，金融完全是个陌生的领域，甚至辨别不清楚“中国银行”与“中国人民银行”之间

的区别。以至报到那天，他直接走到了中行烟台分行，闹出了笑话。因为那时的中行坐落在海边，办公楼古色古香，他觉得很符合央行的“身份”。

第一年，郭田勇“被下基层”去守金库，不过他并没有闲着，有了更多的时间自学金融。他还清楚地记得，学习的第一本金融学教材是《中央银行理论与实务》，随后他又自学了人民大学前校长黄达的《货币银行学》，并因为对黄达和中国人民大学的向往，三年后，他成为人大货币银行学专业的一名研究生。

人大毕业后，郭田勇考取了被业界称为“黄埔军校”的五道口中国人民银行研究生部的博士，此时，他很执着地为着“诺贝尔经济学奖”而来。但郭田勇入学后发现，在五道口授课的老师多是戴相龙、刘鸿儒等业内高官，偏重实务。这让他不免失望，甚至对时任央行金融研究所所长赵海宽导师说：“那以后怎么拿诺贝尔奖啊？”

不过今天，郭田勇显然更能理解“五道口”的务实理念，因为中国金融领域需要解决的实际问题更多，而这份务实的态度也自“五道口”，延续了到他随后在中央财经大学的教学生涯。

郭田勇始终认为，“古之学者必有师，师者，所以传道授业解惑也。”对学生，要给他们做个好榜样，通过调研做课题，扶他们一把，站上一个金融实务层面的高平台，给他们铺一条前进的大道。如今的郭田勇已桃李满天下，他所带出的博士生、研究生已超过 100 名，这些学生遍布银行、券商、基金、及至各个金融监管机构、央行。

研究无止境，做了十多年，郭田勇丝毫没有厌倦之意。他说：“就喜欢琢磨金融这点事，如果两天不让我去思考，就会觉得很难受，这大概就是核心竞争力吧！”

郭田勇调研的“尤努斯中国版本”是屯昌县的海南农信社。该信用社的特点是有 500 名刚毕业的大学生专门为农民提供信用贷款。他们血性方刚、满怀激情，每天骑着自行车情系农户，不但解决贷款问题，还帮忙干农活。

左图 郭田勇在中央财经大学中国银行业研究中心。这间小平房可不简单！“谈笑有鸿儒，往来无白丁。”在这里，有许多灯火通明不眠夜的记忆；在这里，有许多银行的掌门人登门交流，收获满满；在这里，诞生了《中国银行业发展研究报告》。