



中国社会科学院金融研究所

金融论坛

2007 年第 22 期(总第 178 期)

2007 年 6 月 15 日

金融创新与理财业务（下）^{*}

中国银监会 唐双宁

第四句话，为前行的列车添加能源。

我们乘上了金融创新的列车，但要实现前行还离不开持续的动力支持，就像蒸汽机车需要煤、内燃机车需要柴油、磁悬浮列车需要电一样，要有充足的能源保障。金融创新的能源是什么，需要强调以下几点：

首先，要提高认识。“认识”这个东西既是虚的，又是实的，既是看不见的，又是看得见的，就是毛主席所讲的物质变精神，精神变

^{*}本文为唐双宁副主席 2007 年 6 月 9 日在由中国社科院金融研究所和兴业银行共同主办的“银行理财产品评价报告暨金融创新研讨会”上的演讲稿。

物质，只有认识提高了，才会有实际的行动。像前面提到的浙江省的银行的例子，首先是员工们树立了“不良贷款可耻”的思想意识，清收工作就落到了实处，精神的东西就转化为物质的成果。没有这样的观念，清收工作就做不好。

其次，要理清思路。我们作为银行监管当局推动这项工作，是从总的方面进行号召、引导并提出要求，给予必要的政策支持，提高银行的竞争能力。但是各个商业银行的具体情况不同，优势也不一样，必须扬长避短，做到人无我有，人有我精，不能是邯郸学步，不能是东施效颦，应该学习赵武灵王胡服骑射。邯郸学步是指本来自己的步伐走得挺好，却不作分析论证盲目模仿别人走路，结果自己也不会走了。胡服骑射是指战国时期北方少数民族能征善战，都是短衣紧袖，而赵国传统是宽袍大袖，不利于征战，赵武灵王进行了改革，引入胡人的衣着，使得骑马射箭都很方便。这个改革开始也遇到了很大阻力，但最终通过实践证明是成功的。所以金融创新要充分结合自己的实际情况，学习别人有用的东西，而不是简单地照抄照搬。不能一家银行办理一种理财业务，所有的银行也都跟着办这种理财业务，要有自己的特色。

再次，完善政策法规。对于金融创新，银监会在监管政策上作了许多完善，特别是准入政策上，对创新给予了很大支持。在此基础上，还要根据实际情况，对于需要进一步改进的方面加强调查研究，对于风险可控的金融创新活动，要进一步完善法规政策，积极支持。

最后，加强人才培养。凡事都是人干的，培养人才，使其能够适应竞争和创新的需要。

以上这些都是前行列车的能源，指导思想的能源、政策的能源、人才的能源等等，都是列车顺利前进的保障。

刚才我讲过，近年来，我国商业银行的个人理财、资产证券化、衍生产品、电子银行、银行卡等创新业务层出不穷，发展迅速，其中

最具广泛性和代表性的当数理财业务。下面，就第二个问题理财业务，我想从九个方面讲一下商业银行理财业务的发展及监管思路。

第一，国际理财业务的发展过程。理财业务在国外的的发展大体上分为三个阶段。第一阶段是 20 世纪 30 年代到 60 年代，是理财业务出现与初步发展的时期。这个阶段我把它叫做“推荐销售”阶段，如保险公司的销售人员为促进保险产品的销售，根据不同年龄、不同收入状况的客户，利用生命周期理论，为客户提供购买保险的建议，进而促进产品销售，其中最典型的是在客户分析的基础上，推销人寿产品。

第二阶段是 60 年代到 80 年代，我把它叫做“套餐服务”阶段。这一阶段竞争的加剧使商业银行逐步认识到为客户提供多元化服务的重要性，理财业务开始向“产品化”方向发展，融合了传统存贷款业务、投资业务和咨询顾问业务的这种“组合式”理财产品快速发展起来，到 80 年代末期已成为理财业务发展的主要方式，比如将风险特征不同的存款、基金和保险产品组合起来，向客户销售，分散投资风险，使客户获得更高的收益率。

第三个阶段是 80 年代到现在，发展到“量身订做”阶段。根据客户的风险承受能力和风险偏好，使用各类衍生交易产品，为客户提供个性化服务。

第二，理财业务的定义和基本特征。现代理财业务是商业银行根据不同客户或者客户群的金融服务需求，将客户关系管理、资金管理、投资组合管理等融合在一起形成的综合化、个性化的一种服务方式。它的基本特征，可以概括为个性化、组合化、综合化。所谓个性化，就像我们吃饭似的，一人一个口味，你爱吃东北菜，你爱吃川菜，你爱吃粤菜，不能大锅饭一样的菜，一样的菜在计划经济时代温饱没有解决的时候可以，现在温饱解决了，你再提供大锅饭大家就不愿吃了，就是这么一个道理。现在需要提供个性化的服务，你爱吃川菜，就给

你做川菜，你爱吃东北菜，就给你做东北菜，就这个意思，这叫个性化。针对客户服务需求的个性化，通过产品与服务的组合化，实现银行服务方式的综合化。综合化，就是除了给你准备川菜、粤菜、东北菜各种菜以外，你一进来，还要先给你倒杯茶，上盘瓜子，再唱唱卡拉 OK，然后再吃饭。综合服务就是这么一个意思。而且根据不同客户的需求，采取不同的服务。苏东坡有个故事，叫“坐、请坐、请上坐，茶、上茶、上好茶”。苏东坡到茶馆，老板也没看出来是他，认为是一般客户来了，就喊“坐”，服务就一般化。然后一看这个人身手不凡，就改成“请坐”；后来一听这个身份，又改成“请上坐”。开始是“坐”、“茶”，后来改成“请坐”、“上茶”、再后来改成“请上坐”、“上好茶”。我们的个人理财服务也要针对客户的不同需求，就是要上好茶，请上坐，高端客户甚至要上上坐、好好茶，服务得更好才行。

理财这个名称，好像国际上还没有统一的定义，欧美国家通常叫“金融规划”服务、“资产管理业务”或“金融附加服务”；在香港和台湾地区，理财业务通常被称为“财富管理”服务，在国内，我们称其为“理财业务”。我查了一下最早的出处，还是我们在批准光大银行这项业务的时候起的这个名字，理财业务从此就叫开了。理财业务同国外的“金融规划”、“资产管理业务”比，我觉着比他们科学。这里理财的“理”，不能当动词去理解，要当名词去理解，是理性的管理财务，不但要办理，还要理性的防范风险。所以我们把它叫做理财业务，与国外虽然同一个内容，但是不同的叫法。我觉着我们的叫法更科学。

第三，理财业务的分类。理财业务按照业务性质划分，一类叫理财顾问服务，一类叫综合理财服务。两大类后边还可分为二级科目、三级科目，一级科目就这两大类。第一类理财顾问服务，是指商业银行向客户提供的财务分析与规划、投资建议、个人投资产品推介等专业化服务。要点就是以客户的名义，用客户的账户，代客户操作。这

里面需要注意的是销售储蓄存款产品、信贷产品等进行的产品介绍、宣传和推介等一般性业务咨询活动，不属于理财业务。所谓理财顾问业务，比如一万块钱，是储蓄还是买基金，要给他出主意，让你给他代办，但是你不承担风险。理财顾问具体包括财务分析、投资顾问、代客理财等等这些内容，要点是以客户名义用客户的账户代客户操作，银行不承担风险。

第二大类叫综合理财业务，是指商业银行在向客户提供理财顾问服务的基础上，接受客户的委托和授权，按照与客户事先约定的投资计划和方式进行投资和资产管理的业务。其要点一是银行可以使用自己的账户代替客户投资。第二是在投资方式上，客户授权银行代表客户按照合同约定的投资方向和方式，进行投资和资产管理。第三是在风险的承担上，投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式承担。综合理财业务又分两类，一类叫私人银行业务，是针对每个高端客户提供的综合理财服务。再一类是针对群体客户的理财计划业务。理财计划，是指商业银行在对群体客户分析研究的基础上，针对特定目标客户群开发设计并销售的资金投资和管理计划。理财计划从是否承诺收益角度又分两类，一类叫保证收益理财计划，一类叫不保证收益理财计划。保证收益理财计划，是指商业银行按照约定条件向客户承诺支付固定收益，银行承担由此产生的投资风险，或银行按照约定条件向客户承诺支付最低收益并承担相关风险，其他投资收益由银行和客户按照合同约定分配，并共同承担相关投资风险的理财计划。不保证收益理财计划又分为保本浮动收益理财计划和非保本浮动收益理财计划。保本浮动收益理财计划是指商业银行按照约定条件向客户保证本金支付，本金以外的投资风险由客户承担，并依据实际投资收益情况确定客户实际收益的理财计划。非保本浮动收益理财计划，是指商业银行根据约定条件和实际投资收益情况向客户支付收益，不保证客户本金安全的理财计划。

第四，理财业务在国内发展的状况。理财业务在国内大体上的是九十年代出现的，开始主要是提供咨询建议，代理客户进行简单的操作服务，也出现了一些简单化的产品，典型代表是结构性存款和理财计划。由于缺乏规范，曾经出现了一些局部的恶性竞争。这一时期国内理财业务的发展状况可以用“两多两少”概括。一是开展理财业务的银行多，国有商业银行和大部分股份制商业银行都已开办了理财业务；理财产品种类少，理财产品和服务方式还比较单一，缺乏特色，同质化现象比较明显。二是将理财业务作为规模扩张手段的多，利用理财业务培育商业银行核心竞争能力的少。部分银行将理财业务作为防止客户流失的手段，甚至少数银行将其作为高息揽储的工具，叫“赔本赚吆喝”，宁可赔钱，也要高息揽储，甚至把这个作为工具。所以，我们的理财业务应该是股份制银行先搞起来的，股份制银行为什么先搞起来，从正面讲，有审时度势、提高竞争力的理性认识，但是也不能否认股份制银行国内网点比较少，为了能够稳住高端客户，所以不惜保底办理作为揽储工具的理财业务。国有银行看到股份制银行将高端客户都抢去了，为了保住客户就拼命跟上，将理财业务作为扩张手段，没有将理财业务作为培育银行核心竞争力的手段。很多银行没有对理财业务的发展进行科学的规划，采取的是“跟随战略”，“人有我有”，对理财业务的管理和风险控制缺乏必要的规范。

为了规范商业银行理财业务，2005年中国银监会颁布了《商业银行个人理财业务管理暂行办法》和《商业银行个人理财业务风险管理指引》，《办法》和《指引》的颁布，标志着我国商业银行理财业务进入了有法可依的阶段，有利于商业银行妥善处理理财业务发展的创新性和理财业务管理规范性之间的矛盾，从根本上保证理财业务长期、快速、有序和健康的发展。《办法》的颁布，体现了商业银行从被动的资产负债规模管理向主动的客户管理转变，从重视速度向追求盈利和培育综合竞争能力转变，从单一的防范风险（防病治病）向既

要重视风险管理、又要重视经营效益（培育元气）的转变。截至 2006 年底，近 30 家中、外资银行开办了人民币和外币理财业务。2006 年银行理财产品募集量达 4000 亿元人民币，其中，人民币理财产品募集量达 2200 亿元人民币，外币理财产品募集量达 230 亿美元，约 1800 亿元人民币。人民币理财产品中，中资银行的市场份额占比达 95% 以上；外币理财产品中，中资银行的市场份额占比为 85%，外资银行的占比为 15%。

第五，《办法》和《指引》的要点。《办法》和《指引》可以概括为“一个原则、两项制度、三点要求、四个禁止、五个注意”：

一个原则，就是商业银行应按照符合客户利益和风险承受能力的原则，审慎尽责地开展个人理财业务。这是体现在《办法》和《指引》中的一条主线。

两项制度，就是商业银行开展理财业务必须针对理财业务的特点制定相应的风险管理制度和内部控制制度。

三点要求，一是要求理财业务成本可算，所以不能稀里糊涂不管挣钱赔钱什么都办；二是风险可控；三是信息披露或者叫充分风险揭示，要对社会负责，这个产品到底是谁承担风险，是商业银行承担还是客户承担，都要说清楚。

四个禁止，第一就是禁止将理财业务作为变相高息揽储的手段；第二是禁止将一般储蓄存款产品单独当作理财计划销售；第三是禁止销售无条件向客户承诺高于同期储蓄存款利率的保证收益率产品；第四是禁止销售不能独立测算或收益率为零或负值的理财计划。

五个注意，第一是在理财产品销售和相关资产管理过程中，注意防范法律风险和声誉风险。变相高息揽储就承担着声誉风险。第二是在理财投资过程中，注意防范市场风险和信用风险；第三是在内部人员管理过程中，注意防范操作风险；第四是在理财业务的会计处理、税务管理等方面，注意防范合规性风险；第五是在确定理财业务发展

方向方面，注意防范战略风险。

第六，关于银行 QDII 业务。QDII，即合格的境内机构投资者，是在资本项目未完全开放的国家或地区实行的一种过渡性的制度。在这项制度下，允许符合一定条件的境内机构投资者在一定额度范围内投资境外资本市场。2006 年 4 月 13 日，中国人民银行发布了 2006 年第 5 号公告，标志着中国正式实施 QDII 制度。此公告的一项重要内容是“拓展境内银行代客外汇境外理财业务，允许符合条件的银行集合境内机构和个人的人民币资金，在一定额度内购汇投资于境外固定收益类产品。”，由此，银行 QDII 业务正式启动。

中国银监会积极推进银行 QDII 业务的发展。2006 年 4 月 18 日，银监会联合人民银行和国家外汇局出台了《商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法》，从业务准入、购汇和汇兑、资金流出入、信息披露和监管管理等方面做出了规定；2006 年 6 月，颁布了《商业银行代客境外理财业务有关问题的通知》，对商业银行开办该项业务的申请程序和投资范围等加以明确，并对托管人的资格和风险管理等提出要求；2007 年 5 月，又颁布了《关于调整商业银行代客境外理财业务境外投资范围的通知》，对境外投资范围做出了调整，取消了“不得直接投资于股票及其结构性产品”的限制，同时，对于商业银行发行投资于境外股票的代客理财产品，从股票投资比例、起点销售金额、客户股票投资经验、境外投资管理人和股票市场等六方面设定了条件，并重点在投资管理、资金管理、客户评估、产品营销、信息披露、客户投诉处理以及风险管理等方面提出了严格要求。

截至 2007 年 4 月末，共有 22 家中、外资银行取得开办代客境外理财业务资格，其中，中资银行 12 家，外资银行 10 家，19 家中、外资银行共取得 148 亿美元境外购汇额度。共推出 21 期 26 款代客境外理财产品，人民币销售额近 44 亿元(约合 5.6 亿美元)，美元销售额达 2 亿元。

第七，对理财业务的监管。按《办法》和《指引》的要求，对监管部门讲，监管工作可以概括为四句话，即“严格规范、积极鼓励、密切关注、及时纠正”。

严格规范，就是《办法》和《指引》实施以后，监管部门应当按照《办法》的有关规定，检查督促商业银行建立相应的规章制度，明确管理部门，配备必要的专业人员。对保证收益理财产品或计划的销售审慎审批。

积极鼓励，就是对于风险管理能力较强的商业银行，积极鼓励进行金融产品创新，大力促进商业银行发展各具特色的理财业务。我们现在面临两个方面的压力，一方面是来自社会的压力，社会指责你是怎么监管的，动用那么多的公众资金，花的代价这么大，风险还这么高。另一方面，又面临监管对象、金融机构的压力，说你管的太严了，还让我们活不活了，我们怎么生存呢？这个问题怎么对待，我们找出了解决办法，叫分类监管。好的银行在市场准入、检查频率上，包括在理财产品管理上，都要相应放宽。对那些差的银行，就是不能让你开办，你办了这些业务会带来更大的风险，不但自己加重病情，还会传染别人，就像禽流感一样。所以就是要控制住，要实行分类监管，好的银行要支持开办、支持创新，提倡创新，帮你创新；不好的银行、差的银行，就是要限制；再差再不好的，就是要市场退出。所以，积极鼓励是包含这么三层意思的，好的鼓励、差的限制、再差的退出。

密切关注，就是关注风险，所以首先要做好理财业务监管的基础性工作，尤其是统计和分析工作。因为商业银行理财业务是新开办的业务，从监管政策角度有了《办法》和《指引》，有了基本的规范性文件，但基本的统计制度还没有建立起来，所以要抓紧将统计分析工作建立起来；要及时与商业银行沟通情况，密切关注理财业务的发展变化情况，及早采取风险控制措施。

及时纠正，对于部分商业银行违规开展理财业务、扰乱理财业务

市场秩序的行为，要及时纠正。

第八，对商业银行开办理财业务的要求。对商业银行理财业务可以概括为关注五个环节，提出四项要求。

关注五个环节。由于理财业务涉及客户财务状况分析、投资顾问、产品销售、新产品（新业务）开发和资产管理等多个环节，容易出现违规行为，商业银行需要采取有针对性的措施对理财业务各个环节的风险实施有效的管理。一是开发设计环节，由于理财业务通常都是一个产品组合或投资组合的开发过程，商业银行应制定新产品、新业务的开发设计管理规定，事前评估和管理理财业务的风险，千万不要盲目跟进，“东施效颦”。二是投资顾问环节，要按照“了解你的客户”的要求，客观评估客户的风险承受能力和投资意向，提供符合客户利益的投资顾问服务，并充分揭示风险。三是营销环节，注意防范法律风险和合规风险，防止错误销售和不当销售。什么是错误销售，你比如说一个80岁的老太太，你向她推荐50年的理财产品，她还能再活50年吗？你这是误导这个老太太。再比如说你代理推销A基金，而B基金可能收益更高，你却不推荐B基金你推荐A基金，这都是属于不当销售、错误销售。所以，销售过程中要防范法律风险和合规风险。四是投资操作环节，要严格控制操作风险，按照客户的指示或合同的约定进行投资和资产管理活动。五是后续服务环节，要保持文件和数据记录的完整性与可靠性，充分披露相关信息。

四项要求，一是有规划，就是要求商业银行在开发设计新业务、新产品时，应当先进行充分的调查研究，根据银行的发展战略制定业务创新活动规划，制定责任清晰、职责明确的新产品设计开发程序，在业务创新活动中做到“有的放矢”、“心中有数”。二是有资源，就是要求商业银行的业务创新活动要“量力而行”。要综合考虑业务创新活动对系统资源、专业人才和业务支撑能力的要求，避免“一哄而上”。三是有手段，是指商业银行要能够采取切实有效的措施，识别、

评估、监测和控制新业务的风险，完善有关风险管理体系的建设。在建设风险管理体系的过程中，要高度重视风险管理系统的实用性。由于金融创新活动往往与一个国家的法律制度、市场环境、交易习惯和金融意识等密切相关，简单地照搬照抄国外商业银行的风险管理架构，虽然“好看”但不一定实用，不一定“好吃”，毛主席访问苏联同斯大林讲就是要签一个既好看又好吃的“条约”，我们也应要求风险管理体系又要“好看”又要“好吃”。商业银行应当在积极借鉴和吸收国外优秀风险管理体系内在思想和基本原则的基础上，结合实际，实事求是地探索创新业务风险管理规律，尤其在成本核算、产品定价、风险识别和监控方面，制定具有针对性的管理制度和措施。四是可持续，是指商业银行要自觉维护市场公平竞争秩序，不能“以邻为壑”，不能互相拆台，不能为了短期的局部利益，采取不正当的竞争手段，损害市场的持续发展。金融创新就是要从无到有、从小到大，新产品开发和新业务的发展与市场培育息息相关。采取不正当的竞争方式，不仅损害其他银行的权益，也会阻碍市场发育，最后导致市场萎缩，最终搬起石头砸了自己的脚。所以，一定要做到可持续发展。

第九，关于“买者自负”。“买者自负”是市场经济的一个基本原则。它的含义是：产品的购买者要从购买行为中获得利益，也要自己承担投资决策的风险。钱是属于投资者的，选择金融产品和服务时，最终的投资决策出自投资者本人，决策的风险也应由投资者来承担。

关于“买者自负”有两点要强调：

一是“买者自负”原则适用于投资者购买投资产品，银行 QDII 产品也包括在其中，而不是针对广大银行储户的存款行为。商业银行有责任保护储户存款的安全，银监会的职责就是保护存款人权益。

二是“买者自负”原则不仅是对投资者的要求，金融产品和服务的提供者也需要履行一定的责任，即“买者自负、卖者有责”，持续有效的监管也是实现“买者自负”的保障。

“买者自负”的前提条件是银行必须充分履行以下责任义务：首先，银行要向客户诚实尽职地履行信息披露义务，对产品的已知缺陷和风险做充分的披露，防止误导投资者；其次，银行应对所推荐产品相对于客户的适合度进行测试，以确保产品符合投资者真实的投资需求和风险承受能力；再次，银行应妥善的保管客户资金，以保证客户资金与自我资金的投资与管理相分离；最后，银行还应建立高效完善的产品售后服务体系，包括有效的客户投诉受理渠道和处理机制，妥善解决与客户之间的纠纷，不断提高金融创新的服务质量和服务水平。

监管机构要通过监督金融机构合规经营保证银行切实履行信息披露和风险提示等相关义务，关注金融市场的系统风险，进行公众投资者教育，保障“买者自负”原则在有效、透明的金融市场中实现。

在金融机构合规经营以及监管机构谨慎有效监管的环境下，投资者应该充分了解产品的特性以及可能涉及的风险，从而根据自己的投资需求自主选择购买相应的产品，并且承担相应的投资风险，真正体现“买者自负”的原则。

总之，新的事物总会不断代替旧的事物，只有依靠创新，人类才能发展，社会才能进步，沧海才能变成桑田，所以我们要提高认识，做好工作，促进中国银行业在防范风险的前提下，更好地创新，更快地发展。

(全文完)

主 办：中国社会科学院金融研究所

主 编：李 扬

副 主 编：王国刚

联 系 人：刘戈平

电 话：010-85195338

电子信箱：ifb@cass.org.cn