



周小川：信息科技的发展与 基层银行的前景



文/周小川



2021年8月17日，习近平总书记主持召开中央财经委员会第十次会议时强调，共同富裕是社会主义的本质要求，要坚持以人民为中心的发展思想，在高质量发展中促进共同富裕。这引起了全社会对共同富裕和收入分配问题的高度关注和热烈讨论。本届学术年会以“金融助力共同富裕和高质量发展”为主题，恰逢其时。我今天主要想从经济和金融的角度，与大家就“信息科技的发展与基层银行的前景”这个问题进行讨论，因为基层银行应该服务于共同富裕和高质量发展。当然，我们目前对这个题目还只有一些初步研究思路，希望能起到抛砖引玉的作用。

信息科技发展给基层银行带来新挑战

大家都知道，信息科技发展非常快，特别是互联网、大数据、云计算、

人工智能等，推动很多 FinTech 公司和 BigTech 公司成长，为金融服务特别是银行服务创造了新渠道，也带来新挑战。与此同时，基层银行，主要是立足社区、村镇的小银行，当然也包括一些大银行相对独立的基层网点，为国民经济服务的空间和方式都发生了变化，自身生存发展都面临着新局面和新挑战。

银行业在某种程度上可看作是信息科技的应用行业，其账户管理、客户管理、支付体系、贷款决策及定价等，都是依靠以 IT 技术为支撑的信息处理来完成的。银行的用户界面（过去是网点）、支付手段等，现在都发生了很大变化。银行业面临信息科技发展带来的挑战，这是必然的。

过去在大中小银行并存的情况下，小银行主要为基层、为社区服务，同时其在生存逻辑上自我认为，大中银行地盘很大、客户很多，只要分出“一杯羹”，小型机构就会有很大生存发展空间。而且，地方政府也有动力支持本地区小银行发展。同时，小银行也想模仿大银行，经常是大银行做什么，它也想做什么，包括跨区经营、注重大户等。不过，随着信息科技的发展，新增了金融服务供给方，它们同时也是新的竞争者；此外还有非银行金融机构也来参与竞争。因此，随着服务供给方增多，情况发生了变化，即便是大银行做不过来的业务，也不见得就能落到小银行身上，因为这还要取决于小银行的本事和优势，特别是信息方面的优势。

银行业既然是信息服务业，就必然要建立信息系统，包括硬件系统以及基础软件和应用软件。过去银行应用软件可以自己开发，也可以外购，

小银行限于自身科技力量，外购情况更多。随着金融科技的发展，在一些新领域，比如互联网业务、客户管理、云计算等，软件开发商开始从按照银行需求制作软件，慢慢变成了自己有能力开发更先进、更全面的软件，成为提供全系统集成服务的供应商。紧接着，软件开发商可以实现 SaaS (软件即服务)，即银行的主要服务流程都可以由购置软件来实现。一些 FinTech 和 BigTech 公司也自认为能力很强，完全可以提供更先进的金融服务，包括提供应用软件、系统集成服务乃至 SaaS。还有的 FinTech 或 BigTech 公司认为，由银行自身提出需求并寻求应用软件的外部定制，显然还不如直接由它们设计并全套提供。

如果银行主要流程都被信息系统所替代，小银行真正有优势的方面就不多了，可能只剩下牌照和享有存款保险等少数优势。事实上，如果是全网获客及客户管理，小银行比不过 FinTech 和 BigTech 公司；如果银行贷款主要依靠征信系统提供的信息，或者靠平台的助贷、导贷，小银行在大数据和征信方面也比不过信息科技公司；如果理财主要依靠投顾，在这方面也是信息科技公司更有优势。现在银行牌照管理比较严格，没有牌照也无法享有存款保险，但如果随着这些比较优势不断发生改变，牌照未来可能也不是大障碍。此外，科技公司目前市场估值比较好，使得其资本补充以及人才吸引也不会有大问题。

信息时代基层银行仍大有可为的空间

基层银行怎么应对，如何发掘自身价值，这是个问题。基层银行如果

客户管理靠互联网、贷款靠征信、理财靠投顾、吸存从大银行分一部分、业务靠购买应用软件，而不是面向基层去寻找自身优势，不在基层争取客户，或者还想着按过去思路从大银行手中分“一杯羹”，就可能走上一条丧失自身优势的道路，而且未来地方政府也可能不再像过去那样对本地小银行发展提供巨大支持。近些年大家已经在市场上观察到了这些现象。2012年温州金融出问题后，大家都在探讨未来的发展模式，其中台州的发展经验是立足基层、面向基层、更多获取基层信息和业务，这种模式发展得就很不错。

当然，也有一部分人认为还是要走互联网道路：客户和业务要全网去获取，不分地域和界限；贷款主要依靠征信来判断，或者依靠科技公司助贷。贷款决策和定价究竟在多大程度上应该依靠大数据和征信系统，是个问题。国际金融危机爆发后，金融稳定理事会(FSB)和巴塞尔委员会(BCBS)都明确提出，银行不能过度依靠外部评级，外部评级具有顺周期性，也会产生明显的责任推诿（即在银行内部合规和风险控制方面，只要有外部评级或者征信评价就可以免责，即使业务质量出了问题，业务员、主管及各个层级的管理人员都不用负责，因为他们有外部评级作为依据）。很可能，这种互联网模式并不适用于小银行，因为大银行和信息科技公司更有条件便捷地全网管理客户和访问征信系统，在数据和资料方面也比小银行有更加全面和深厚的积累。此外，上述责任推诿机制也容易使小银行迷失。

顺便提几句，近几年大量 P2P 网贷出问题，现在已经清理得差不多了，

但代价非常大。从中应该可以学到很多东西。比如，不要轻易贬低银行业这么多年发展所积累起来的业务经验和传统。不可否认，我们需要注意科技发展可能带来新技术和新模式，甚至会有破坏性的创新，但也不能轻易就下结论和给出认定。从技术的角度来讲，任何一种创新和新技术刚出现时都可能会令人激动，人们也可能倾向于相信它们的无比效力，但也可能会宣传过度而名不副实。从 P2P 网贷的发展历程可以看出，有些盲动的“鼓吹”事后都被否定了。P2P 网贷所宣传的一个主要机理是，过去老百姓有钱都存在银行并由银行来决定贷给谁；未来随着互联网的发展，获取数据的便捷度和透明度会不断提高，就不再需要银行去做这件事了，存款人有钱，可以跳过银行，自己通过信息系统寻找贷款对象。这种宣传误导性很强，一方面，贷款业务所需信息量比较大，且信息处理也较复杂，需要丰富且严格的财务分析，进行同行业企业之间的比较，还需要分析整个行业特征，甚至宏观和国际等各类影响因素，这不是少数几个爱好者坐在家里就能解决的；另一方面，即便这些爱好者可能了解少数几个企业，但是如果将其放在行业和经济大局中去考察，也往往得不出正确判断。

总 → 在面临当前各种挑战和总结过去经验教训的情况下 我们有必

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_35645

