

支付对银行的意义

王剑

国泰君安证券股份有限公司 行业分析师

国家金融与发展实验室银行研究中心 特聘研究员

在“商—汇—存—贷”业务演进中，现在商业银行发力客户基础、生态圈建设，重拾“商”环节。

目前，金融严监管还在持续，监管层重点整顿前期行业内的一些乱象。其中，金融要回归本源，支持实体，是一项根本性、原则性的要求，被屡屡提及。因此，各个金融子板块均有必要考虑什么是自己的本源，如何回归本源等现实问题。银行在我国金融体系中占据绝对主导地位，总资产占整个金融业比例在80%以上，拥有最为广泛的分支渠道和客户基础，是金融服务实体的主力。前期银行业创新业务眼花缭乱银行业，也在积极探索回归本源的做法。

一、“商—汇—存—贷”演进

传统上，银行主要业务被总结为“存贷汇”，“存”即存款，“贷”即贷款，“汇”即汇款结算等。如今，随着业务品种增加，“存”已经泛指各种负债业务，“贷”则是各种资产或放款业务，而“汇”更加包罗万象，甚至可以包括各种服务性的中间业务。因此，广义“存贷汇”依然是银行的主要业务。但“存贷汇”只是描述了银行的业务品种，还没有真正触及它的本源。其本源，静态地看，要求银行的所

有“存贷汇”业务必须围绕合理客户需求来开展，不能“脱实向虚”。比如，用这些业务去支持一些不合理的金融服务需求。放款等业务除考虑经济原则外，还要考虑“合理性”，这种要求目前已被广泛接受。

然后，从业务发展历史进程上，动态地看，能够更进一步了解银行业务的本源。历史上看，“存贷汇”三大类中，银行最早其实是起源于“汇”，而不是现在业务占比更高的“存”或“贷”。不管是欧洲近代银行业的起源，还是我国近代票号、钱庄的起源，其最初的起点均是汇兑业务。

票号应运而生，主要业务是汇兑

以我国山西票号为例。明末清初，我国商品经济有了一定的发展，山西商人外出经商，逐渐地，商品交换的地理范围扩大，白银运送不便，劫夺时有发生。在此情况下，票号应运而生，主要业务是汇兑。而最早经营这类业务的票号，却大多是从事其他商品贸易的非金融企业，比如茶庄、颜料庄、绸缎庄等。它们在各地有分销网络和资金积累，具备从事汇兑业务的先天条件。票号开具钱票，起先用于汇兑，避免长途运送白银的麻烦和风险，其后有信誉优异的钱票被直接用于流通，货币职能加大，已经有了信用货币或贵金属货币的代币的特征。而其他客户需要资金时，票号则有实力给予放款，收取利息。以上仅为大致演进情况，现实中的情况还更复杂一些。

从这一演进过程来看，商业贸易是最初的起点，而后基于商贸网络开始为客户提供汇兑服务，因此“汇”最早出现。紧接着，在此基

础上，慢慢才有了“存”和“贷”。欧洲的近代银行起源，也是类似，即商人在意大利贸易口岸从事货币汇兑服务。

欧洲的近代银行起源，也是类似，即商人在意大利贸易口岸从事货币汇兑服务。

我们将这一过程划分为几个关键节点。

一是商贸企业的网点渠道和资金实力，是提供汇兑服务的前提。早原始的汇兑服务，其实是一次“对敲”：客户在商号的某分号（网点）存入货币（比如白银），领取钱票，然后到达遥远的外地之后，到该商号的当地分号，交付钱票，换回货币。现代银行的同行汇兑，本质依然是此原理。这一节点的关键，是商号长期从事商贸业之后形成的网点渠道和资金实力，以及商业信用（该客户能够相信在异地分号能取回货币）。

二是一旦钱票的信用受到众人认可，那么客户拿着这钱票，已无换回货币的必要，直接拿它用于支付即可。文献确实也记载了，当时山西一些信誉优异的票号的钱票，确实被民间直接用于支付，不是非得取回货币用于支付。于是存款业务诞生，这一节点的关键，是商号在长期经营过程中形成的优异的商誉。

三是若有客户需要资金周转，票号信任其还款能力和意愿，则可放款收息。于是，贷款业务诞生。这一节点的关键，是票号在此前的“商”“汇”“存”等业务经营中，具备了对客户的充分认识，了解其经营情况和其他信息（包括人品、才干等非书面信息），因此能够

相对可靠地把握其还款能力和意愿。于是，票号便可以借给客户一笔货币（白银），即产生了“贷”业务。但是，这里还有一个细节，即，如果该票号的钱票信用很好，已经能够履行支付职能，那么它也不需要借给客户真实的货币（即本位币），而只需要借给他一张本票号的钱票，让他拿这个去花即可，将来也偿还钱票。这时，不完全准备的信用货币（即钱票的开具不是 100%有对应的真实本位币的）便诞生了，这一制度是现代银行业的主流做法。

从“商—汇—存—贷”业务演进过程中，能够生动地反映现代银行业的起源，同时也已经大致反映了现代银行业的逻辑。

二、时代在变，逻辑未变

随着时代变迁和技术进步，人类从事商业贸易、金融业务的技术手段日新月异，但是，本质上却依然延续上述逻辑。2000 年以后，我国电子商务开始盛行，最终，用了很短几年时间，把上述演进的进程，重演了一遍。

我国电子商务出现于 2000 年前后，早年以 B2C 为主，而后出现 C2C 平台，2003 年淘宝成立，把 C2C 模式加大推广。这一种借助新的互联网技术的商贸业务。

但其中和古时的商人一样，起初的支付并不方便，主要存在信任问题。当时通行的远程支付方式主要是银行或邮政汇款，早期 C2C 平台尚未接入网银支付。但是汇款方式面临的最大问题，便是买方若先汇款，则承受一定风险，钱货两空。因此，支付难题不解决，直接制

约了 C2C 的发展。为此，淘宝推出支付宝服务，即买方先将款项支付给中介（支付宝），中介保管钱款，通知卖方发货，买方收到货物确认无误后通知中介将款项交付给卖方。这一做法较好解决了 C2C 交易中的信任问题。

支付解决后，C2C 交易获得了较快的发展，淘宝及其他交易平台的交易量快速上升，成效显著。其后，阿里巴巴（后来成立的蚂蚁金服）发现，交易中留存在账户中的资金较多，有点类似“存款”业务。监管层也关注资金安全，因此给予严格监管。同时留存下来的除了资金，还有客户的交易和其他信息，有助于判断这一客户的行为习惯和风险情况，于是，放款业务应运而生。蚂蚁金服旗下成立了小贷公司，开始在互联网上开展小贷业务，可能是我国最早的线上放款操作。

当然，由于监管因素的存在，整个演进过程与自然演进的案例有所差异，蚂蚁金服没有自己成为一家金融公司，而是按照监管要求，另外设立符合监管标准的金融业务组织（包括银行、小贷公司等）。但是，上述“商—汇—存—贷”业务演进的逻辑依然十分清晰。

三、银行脱离本源之“苦”

无论是票号案例，还是电子商务案例，均印证了“商—汇—存—贷”业务演进过程，其背后反映的是商品流（物流）、资金流、信息流、信用流等变量在市场环境下的有机结合，而形成的一种客观发展规律，即以商品流（物流）带动资金流和信息流，最后形成信用流（图

1)。因此，掌握前期商品流（物流）、资金流、信息流非常关键。如果没有人为干预，上述逻辑一般情况下均能成立。



图1 “商—汇—存—贷”业务演进折射商品流（物流）、资金流、信息流、信用流有机结合（制图 | 王剑）

但是，我国现代银行制度，却是直接继承于近代西方银行制度，即清末开埠后西方近现代银行登陆我国开展经营，内资也参照其模式开办了银行，然后逐步发展。建国后，人民政府接收改组大部分原有银行，同时也新建一些银行，经过卓绝的发展改革历程，最终形成了目前的银行体系。换言之，这一进程基本上直接引进相对成型的银行体系，几乎是一步到位引进了“成品”，布局了“存”“贷”“汇”业务品种，没有完整地历经“商—汇—存—贷”业务演进过程，因此在日常经营和直观印象中，很多人士容易有意无意忽视或脱离这一背后的客观逻辑，甚至包括银行业内部的从业人士。

最终，客观规律却展现出强大生命力，脱离逻辑所带来的问题，却已经浮现。在过去几年的银行业“大创新”中，有不少银行反逻辑

行事，不注意挖掘商品流（物流）、资金流、信息流，不重视汇兑等业务，不重视客户基础和业务基础，急功近利，直接从信用流起步，大搞同业、空转套利等业务，负债端也更加依赖批发资金，比如同业负债等。当然，并不是说这些业务有天然原罪，这些业务本身没有“罪”，从金融学原理而言，套利本身也是提高市场效率的手段，无可厚非。但是，脱离了基础，而大搞这些业务，最终动摇了自己经营的根基。

2017年3月开始，监管层启动了“三三四十”（即“三违反”：违法、违规、违章；“三套利”：监管套利、空转套利、关联套利；“四不当”：不当创新、不当交易、不当激励、不当收费；“十乱象”：股权和对外投资、机构及高管、规章制度、业务、产品、人员行为、行业廉洁风险、监管履职、内外勾结违法、涉及非法金融活动10个方面市场乱象）大检查，宣告了本轮监管大幕拉开，此后各项措施不断出台。今后，严监管常态化，银行在同业、理财等业务上“耍花招”的空间越来越小，惩处越来越重。

这时，逻辑开始体现坚韧的影响，早年没有潜在打造客户基础、业务基础的银行，在经营上开始面临巨大的压力。主要体现在诸多方面。

一是负债（尤其是存款）压力巨大。在现阶段，利率市场化改革仍在推进，居民的储蓄存款往理财、资管产品分流的趋势依然存在。当然，投资资管产品并不会让存款消失，而是把储蓄存款转移为投资标的物的存款，主要是企业存款和同业存款，银行负债成本上升。但

是，按照西方经验，用于日常支付结算的结算存款受到的影响小，大部分依然会留在银行体系，并且对利率极不敏感，能够接受低利率，因此是对银行最为有利的负债品种。而大量结算存款的获取，则依靠银行对客户的长期耕耘，利用自身的网点、产品、服务等优势，为客户提供优质、全面的日常服务，包括结算、汇兑、理财等，以此来积累大量稳定的客户，从而留下可观的结算存款。

这种做法是符合银行本源逻辑的，但在过去几年中，部分银行高度倚赖同业、投资、资管等手段去组织存款。比如，发放同业投资，然后让客户回存，或者通过资管产品组织存款。根基不牢，时至今日，存款压力巨大。2017 年大监管启动以来，业内存款形势有所分化，客户基础扎实的银行存款压力相对小，大型银行的存款市占率开始回升（图 2）。而客户基础不扎实的部分银行开始提高价格手段揽存，有存款战之苗头，被监管层所关注。

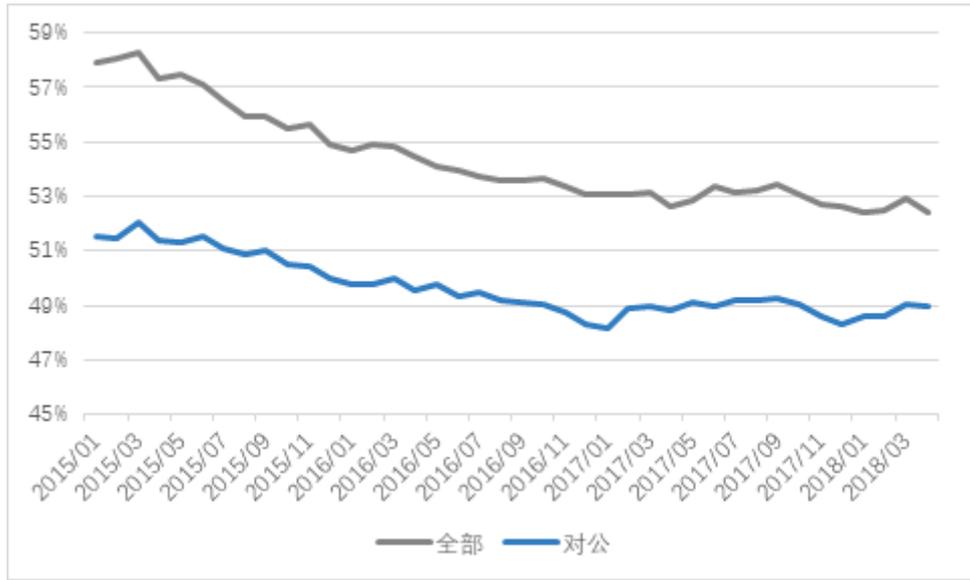


图 2 工行农行中行建行存款市占率