



人大重阳金融研究书系

金

融

是杯下午茶

近百位学者围绕金融热点的圆桌对话

中国人民大学重阳金融研究院·编

陈雨露 作序推荐



人民东方出版传媒

 东方出版社

014037081

F830-53
15

金



融

是杯下午茶

中国人民大学重阳金融研究院 编

F830-53
15



北航

C1725163

人民东方出版传媒
东方出版社

代 序

服务国家战略 贡献中国智慧

哲学社会科学是人们认识世界、改造世界的重要工具，是推动历史发展和社会进步的重要力量。2013年，习近平总书记曾就国家智库建设作出重要批示，强调智库是国家软实力的重要组成部分，提出要加强中国特色新型智库建设。在实现中国梦的伟大进程中，加强中国特色新型智库建设，充分发挥智库在创新理论、决策咨询、引导舆论等方面的重要作用，是一项重大而紧迫的课题。

服务国家战略，提升智库水平。能否围绕国家重大战略，深入研究重大理论和实践问题，并提出有思想、有价值、可操作的报告对策，是衡量智库水平的重要标准。目前，我国高校和研究机构存在的一个问题是，对当今世界和中国的现实问题缺乏深入、严谨、科学的研究，真正质量高、效果好、针对性强的研究成果、政策建议不多，常常是“国有疑难无处问”。因此，要强化服务国家战略的意识，突出问题研究的导向，把研究的视野聚焦到时代的真问题、大问题上，把研究的力量集中到国家的重大发展战略上来，加强对全面建成小康社会、建设富强民主文明和谐的社会主义现代化国家、实现中华民族伟大复兴进程中的重大理论和实践问题的研究，夯实基础性研究、聚焦战略性研究、做好前瞻性研究，以高质量、高水平的研究成果服务于党和政府的决策。

拓展国际合作，扩大智库影响。国家智库是推动公共外交、提升对外话语权的重要力量。中国现在是世界第二大经济体，但在国际政治舞台上，特别是在国际话语权上还有很大的提升空间。因此，要尽快建设一批

能够在国际舞台唱响“中国声音”、讲好“中国故事”、影响国际舆论的高水平智库，通过多形式、多层次的国际学术交流与合作，加强能源资源、气候变化、粮食安全、公共卫生、恐怖主义等全球性问题的研究，加强区域和国别问题的研究，积极反映中国对人类共同命运、全球事务、区域和国别问题的认识、思考和担当，提出中国观点，表明中国立场，传播中国声音，贡献中国智慧。

创新科研体制，激发智库活力。目前，由于体制的因素，导致高校与政府、企业之间，高校内部院系、学科之间存在诸多合作上的障碍和壁垒，跨高校、跨院系、跨学科的团队协同研究与创新比较困难，智库科研创新的活力不足。而国家智库的建设、重大理论和现实问题的研究通常需要跨高校、跨院系、跨学科的团队协同研究与创新。因此，要抓住国家实施“2011计划”的契机，大力推进科研体制创新，勇于打破行业壁垒、部门壁垒、学科壁垒，建立高校与政府部门、企事业单位和其他社会力量协同创新、合作共赢的新机制，实现学术资源整合共享、研究力量深度融合，激发智库创新活力。

培育优秀队伍，夯实智库基础。人才是第一资源，国家智库建设的关键在人才、基础在队伍。其中一个重要方面，是要探索建立健全具有中国特色的“旋转门”制度。欧美很多智库之所以有知名度和影响力，一个重要因素是智库带头人都曾是政府高层官员，他们带来了影响力。目前，中国高校进行了一些探索。把“旋转门”制度建设作为国家智库建设的一个突破点，一方面要支持高校选派优秀教师到政府挂职或任职锻炼，增强理论联系实际的本领；另一方面，高校要积极选聘有丰富实践经验和较高理论素养的党政、企事业单位的领导干部到高校从事研究工作，形成政产学研之间的人才流动机制。

中国人民大学校长 陈雨露

代 序 服务国家战略 贡献中国智慧 (陈雨露) 001

第一期 外资银行与中国经济的未来 001

嘉宾所属银行机构情况简介 / 002

外资银行在中国发展遇到的政策困境和保护主义 / 004

外资银行在中国发展遇到的内部问题 / 007

中国需加大银行业开放力度 / 010

外资银行需要适应中国 / 011

中资银行应加快“走出去”的步伐 / 012

第二期 官员财产公示、反腐败与金融监管 013

依照国际先进经验,财产公示制度的建立不能太激进 / 014

财产公示制能有效地反腐败吗? / 020

要财产公示,还要金融监管 / 025

官员财产公示可以分几步走 / 031

第三期 人民币“被国际化”与“被升值”压力 035

中英货币互换的政治和经济意义 / 036

人民币国际化进程的节奏 / 045

人民币快速推进的风险 / 052

中国该如何应对人民币国际化 / 057

人民币国际化的若干政策建议 / 061

第四期 “新国五条”的争议与中国房地产的未来 067

房地产市场存在的问题和调控措施的不足 / 068

为什么房价降不下去? / 075

怎样让房价降下来? / 090

第五期 中国的大金融战略 099

对金融的认识是否出现了困境,

有哪些没有认识到位的金融问题? / 100

为什么需要大金融理论? / 105

中国需要多大程度的金融创新? / 109

中国面临的内外部金融环境又会如何? / 117

中国金融是否已经准备好在全球化的国际舞台接受挑战、

参与竞争? / 120

中国金融业面临的最严重的问题是什么? / 122

第六期 民间金融与地方金融改革 125

温州金融改革的成败、问题及影响 / 126

地方金融改革的政策调适 / 140

地方金融改革的未来 / 151

第七期 中国债务风险与应对 156

中国的债务风险 / 159

债务的结构和形成机理 / 172

债务风险的应对 / 179

第八期 农村金融与城镇化未来 196

城镇化过程中农村金融问题和现状与原因 / 197

城镇化问题政策建议 / 219

第九期 金融创新与城镇化未来 224

探究城镇化问题所在 / 225

城市化危机是否会出现 / 232

直击城镇化问题,探讨金融创新解决方案 / 235

汇集众多观点,探讨城镇化发展 / 250

第十期 系统性风险与中国金融改革 254

当前经济和金融是否存在系统性风险 / 255

金融系统性风险的表现 / 264

应对风险,如何进行系统改革 / 274

第一期 外资银行与中国经济的未来

参会嘉宾：

刘志勤（中国人民大学重阳金融研究院高级研究员、瑞士苏黎世州银行北京代表处前首席代表）

高 速（德国巴登-符腾堡州银行北京首席代表）

温端瑜（尼日利亚第一银行北京首席代表）

李 奇（中信国际高级经理）

陈兆奎（南洋商业银行高级经理）

郭仲华（加拿大帝国商业银行北京首席代表）

王 文（中国人民大学重阳金融研究院执行副院长）

贾晋京（中国人民大学重阳金融研究院宏观经济研究项目主管）

杨清清（中国人民大学重阳金融研究院欧美金融研究项目主管）

外资银行已经进入中国多年，慢慢地似乎已经被人淡忘。它们现在经营得怎么样？面临什么样的问题，如何解决？中国人民大学重阳金融研究院就“外资银行与中国经济的未来”的主题进行了深入剖析和研讨。会议由中国人民大学重阳金融研究院执行副院长王文主持。

主持人王文：今天的问题是：外资银行在中国是否遇到了发展困境？如果有，是什么样的困境？未来趋势会怎样？中国号称是世界上最大的

IPO 市场，在这样的大背景下，外资银行会面临什么样的机遇和挑战？目前中国政府对于外资银行的政策是否存在一些问题？如果目前的金融改革存在一些问题，那么从外资银行的角度来讲，我们需要如何调整政策才能促使经济更加健康的发展。

嘉宾所属银行机构情况简介

刘志勤：30 年前的苏黎世州银行叫西南州银行，完全为制造业客户服务，所以它在金融危机过程中没有受到太大的波及，因为客户群体不一样。在 2008 年前后，以实体经济为主要客户的银行能经受住金融风波，发展得很好，不但没受太大影响，反倒扩大了规模。

高速：我来自德国巴登-符腾堡州银行，那是一家纯国有的银行，直接或间接由州政府、市政府控股，坐落在西南德意志州。它的总部所在地也是奔驰、宝马、保时捷的总部所在地，它们应该也是我们的客户，但是并不一定是主要客户。我们的主要客户是中小型企业，而且我们在当地的市场占有率非常高，西南德意志州的家族企业和国企基本上都跟我们有账户关系。在 2007 年之前，我们吞并了两个州立银行，所以现在我们是由三家州立银行合并在一起的。这些吞并给我们的资产上也带来了很大的包袱。2008 年金融危机开始后，为了响应欧盟和政府的要求，加上我们是公共区域的银行，花的是纳税人的钱，所以在大家的监督下开始进行重组，一直持续到现在，今年理论上应该是最后一年。五年的重组，涉及各方面，无论是战略上还是业务模式上，甚至在组织架构方面。现在它有三个总部，分别在三个州。

这几年的重组，经历了非常痛苦的重新建构的过程，我们精简了原来的架构、人员以及职位。在业务上，我们做各种各样的衍生产品。我们从经营特别纯的商业银行、投资银行的业务，转变成经营只跟客户有关联的业务。根据目前欧盟的要求，包括我们在内的所有欧洲银行都是这种状态。今年，我们应该基本上会完成重组，所以又裁减了员工，规避了很多风险来加强资产安全。到目前为止，从资产规模上来看，它是德国第四大

银行，又是德国最大的州立银行，它的业务一直在重新扩展。从2013年开始，它就有了扩张的想法。德国很多州立银行的状况都非常差，它应该是情况最好的之一。所以它现在开始想进入其他州，占领它们的市场。这就是目前德国巴登-符腾堡州银行大致的情況。

温端瑜：我以前也是在外资银行做了几十年了，现在干的是第四家。我做过的最有名的是世界银行总部，在那里干过几年。目前所在的这家银行是在除南非之外、撒哈拉以南的非洲资产规模最大的商业银行，也是在尼日利亚拥有最多资产的银行，但是它跟中国的银行比起来还是非常小的。这家银行的股份很分散，国有公司的股份基本上不到2%，来自爱尔兰资本市场的购买股票的欧洲人曾经占到股份的8%，其余的持股人都是尼日利亚黑人。非洲最大的银行是在南非，但是它最大的股东不是黑人，而大部分是英国白人或本地白人。中国工商银行在南非标准银行也有股份。所以在黑人的银行里，我所在的这家银行应该是最大的，至少是在尼日利亚排第一。在尼日利亚，我们主要是为在非洲从事业务的中国公司提供金融支持，与欧美银行在中国的业务是相反的。所以我们的客户都是像华为、中兴通讯、中国重汽、中石油、中石化、中土这样的从中国走出去的大企业。

李奇：中信银行国际早在1990年之前就已经成立了。最早在香港，即当时嘉华银行。大概在2006年被中信银行收购，更名为中信嘉华银行。2009年又改叫中信银行国际。我们的总部在香港，在那里经营了很多业务，大概有20家支行，在中国内地有三家支行（深圳、上海和北京各有一家），在美国也有两家支行。对公业务主要是中小企业贷款，零售客户主要是一些外籍人士。主要的客户群是持有国外绿卡和护照的人士，我们为他们提供买房按揭贷款业务。内地的支行也帮助香港总部在内地开通一些香港账户，因为很多的内地客户有炒港股和美股的需求。因为在北京只有一家支行，所以华北地区的业务北京支行都可以做，在南方的业务由上海和深圳支行来做。三家支行每家大概是60到70人。

陈兆奎：我来自南洋商业银行，它的股东是中银香港，而中银香港的股东是中国银行。它是在1981年进入内地的第一家外资银行。它的成立很

有特色，是1949年周恩来钦点的，就是拿出一笔钱到香港成立银行。它的背景很突出，中国银行的香港分行就是在那个时候成立的。1981年在深圳开了第一家子银行。1992年它进入北京时，在人民大会堂举办了很隆重仪式，陈慕华和朱镕基亲自去剪彩。但是，中银香港有一个要求，不改变南洋商业银行的名称。到了2007年，我们单独成立了法人机构，目前在全国有12家分行，32家支行，员工1500人左右。它的特色就是国有企业或民营企业去香港的一个桥头堡。目前它的一个基本优势就是与中银香港联动，与中国银行联动，与蓝升香港联动，提供所有的全球金融服务，也可以叫做中国银行的一体两翼。中国银行对我们的要求很高，5年之内要把资产规模做到3000亿左右。

郭仲华：我是1989年进入加拿大帝国商业银行的。这家银行特别保守。加拿大有四家银行，分别在1981年、1982年在北京设立了办事处。我所在的这家银行是1981年设的办事处，30多年过去了，现在还只是个办事处。

贸易金融不是我们银行的长项，我们在加拿大国内的零售业务还不错，剩下的就是做投行、M&A，到处找并购。从行业上来讲，加拿大拥有很多并购资源，涉及矿业和IT业等好多行业。再比如，我们在森林这种资源性的行业都做得很活跃。我们有过两次大损失，一次是安然，另一次是次级债。次级债发生后，我们银行在2008年的3月和4月非常迅速地增发了一批股，筹到一大笔钱。据说过了那个时候想筹都筹不到了，因为市场很快就垮下来了。所以筹到了那笔钱以后，我们银行的资本充足率一下就变得非常好了。后来资产下降了，但是资本充足率上去了。最后拿资产跟人家说事，拿资本充足率跟人家说事。而且，国外评的世界上最安全的银行排行，我们好像总能排在前50名。

外资银行在中国发展遇到的政策困境和保护主义

刘志勤：凭借多年来在外资银行工作的经历，我了解到最近30年来国内对外资银行的认识也在逐步加强。从对外资银行“非常陌生”，到“热

热烈欢迎”，到“警惕”，再到现在的“筑起防火墙”。起初，外资银行在国内很受欢迎，得到了来自被访问的银行的热情接待，并且什么都能谈。各地希望外资银行能把理念、资金和客户都带进来，这是它们的三大目标。特别是外资银行的客户，因为外资银行进入的同时也把企业带进来了。到国内慢慢摸透了外资银行的脾气后，他们就开始有防备心理，从欢迎，到有距离感，再到警惕，到筑起防火墙，最后到监管。

还有一个问题，外资银行在中国挣钱越来越难，尤其是支持实业的外资银行。投资银行倒好挣钱，这一点很不公道。像高盛这样的投资银行，上下通吃，把钱全拿走了。老老实实做贸易融资的银行却挣不着钱，有点钱银监会就会来查，包括融资、贷款，政策上卡得很严。中资银行在国内挣钱要靠中介费，其实外资银行也靠中介费。这个市场基本没给外资银行留下多大的余地，外资银行往往被挤到外国在华的企业上去，而中资企业我们基本进不去。

高速：我们设立了上海和北京两个代表处。我们光研究在华开行的可行性就花了不下10年，来中国都已经快20年了，其实基本上不可能赚到钱。开银行的目的是什么呢？第一，要赚钱。前几年他们说赚不了钱。现在他们开始说，我们来这儿就是为了跟着我们的客户走。别人都在中国有银行，所以我们要到那边建一个银行，哪怕是赔钱也要去支持我们的客户。那你能赔多久呢？如果你抱着支持客户的理念去，你的规模和资金投入不会太大。

外资银行刚进来的时候，设置了各种各样的限制，那怎么赚钱呢？首先，如果你不是法人银行，人民币和私人业务都不能做。你只能面向外资企业，但你还没有人民币，所以只能贷外币给人家，而且不能结汇。外管局对市场设置了严格限制，只有人民币可以流通。这么多的限制，试问你怎么赚钱？即便是这一点市场我们也有很多的竞争力。我们终于注入注册资本，变成一家本地银行，成为法人银行，注册资本是以外币形式打入的。在中国市场，自有资本是外币，这本身成本就高了。同时政府又有这样那样的限制，比如存贷比的限制，外资银行去哪儿找存款？我们进入不了主流市场。那些大型国有银行，吃水利的，吃电力的，吃造船的，吃煤

的，随随便便吸收一笔存款就几个亿，足够一个支行几十号人吃了，外资银行行吗？

像渣打、花旗这样的规模比较大的外资银行，都是从个人银行着手，吸纳民间的游资来做各种各样的产品。吸纳民间游资需要铺设很多的网点，要投入很多，达到一定的规模才可以，像我们这样的欧洲银行做不到。目前最大的问题是：我们找不到企业的存款，又找不到民间游资，又有存贷比的控制，有钱也贷不出去。我们好不容易把这一点自有资金贷出去了，但是因为没有人民币，人民币得去市场上拆借，找谁呢？找中资银行拆能便宜吗？所以，我们拿来的钱本身就比别人贵，你再贷出去，要不缩小利润空间，要不没人要。

刘志勤：外资银行要想在中国发展基本上需要两个条件。一个是，外资银行愿意在中国成立法人银行，这是最主要的前提。但是最关键的一条是，国内对外资银行的选择。国人特别喜欢选择那些跟中国商界有历史渊源的，像花旗、渣打，它们在中国都有上百年历史了。以前，我们的黄金和货币都是交给这些银行处理的，它们在中国享有超国民待遇。对于其他普通银行，如果代表处成立两年以上的可成立分行。分行成立以后，政府对其在头几年内能从事的业务有一个阶段性的限制。对于各大外资银行来说，要适应这种政策。所以它们遇到的困境实际上是政策困境和地位差别。

高速：我们是德国商会的成员，无论是哪个商会每年都要写报告给国务院，要求透明度，以及得到平等对待，但是一点变化都没有。

温端瑜：银监会和证监会中有些人觉得，当年非常需要外资银行，现在并不是特别需要了，因为中资银行在中国境内做得比较大。但是，我觉得这种观念是错误的，是保护主义。中国不但要向发达国家开放，还要向发展中国家开放。银行业也是同样道理。

高速：2008年左右有一个意见出来，大量的外资银行进入中国寻找战略合作伙伴。难以想象如浙江桐庐这样的特别小的银行，都能有一个战略投资者，都是10%、20%的股份。很多小银行都有战略合作伙伴，而且它们的形式也不同。中方的银行是引进资金、管理模式，通常不让外方去管

经营，但是可以引进外资银行。

刘志勤：战略合作伙伴是一个虚套。那些中资银行要的合作伙件是能买股权，增加它的镀金量的银行。我所在的这家银行 IPO 上市时，进入国际市场的部分都是高盛的股份，这样提高了中资银行的国际地位。但是它基本上不参与中资银行日常的经营。

主持人王文：现在的问题是：中国金融的决策者可能认为目前中国的银行已经发展得差不多了，没有必要那么无偿地敞开胸怀。

高速：1997 年时，外资银行在国内整个市场的占比是 15%，到 2012 年就只有 13%了。外资银行占整个市场总量不仅没有上去，反而下去了，压根就没有什么发展。虽然分的都是这一块蛋糕，但是这块蛋糕的大小已经不一样了，比以前已经不知道大了多少倍。

郭仲华：大约在 2000 年后的一段时间内，中国对于外资银行很谨慎，其他的外国金融机构对中国的准入卡得也有点严。根据规定，从你递交申请开始到半年时，能批就批给你了，不批你就要重新申请。中国可能内部有一个掌握，把那个门关得比较窄，每年能进几个。到 2011 年西方国家的金融危机过去的时候，我们发现外资银行在中国的市场份额本来就不大，结果这下还下降了。2011 年后，批准外资银行进入中国的速度又加快了。所以，过了这么长一段时间，我们回过头来再看，原来一直说狼来了，狼来了，但好像也不是什么狼，加上西方国家经济都不太景气，很多总行的情况也都不太好，因而受到很大的制约。

外资银行在中国发展遇到的内部问题

陈兆奎：从业务角度来讲，我觉得外资银行人才队伍建设实际上是有问题的。中国是讲究关系的地方，干活的找一帮人，拉关系的找一帮人，能忽悠的找一帮人，这个层次要分清。我对法新和摩根士丹利有一些了解，它们招聘首先要会说点英文的，这一点很重要。还有就是注重海归、海外背景，但是海外背景的人没有人脉关系。外资银行一味地追求高背景，但高背景的人心态上有问题，高不成、低不就。其实国内的业务很普

通，就是做一个抵押贷款，没有什么技术含量，真正做贸易融资也是那么回事。这形成了大家都要做投行。咱们业务做不好，别老说外部压力，可能是你的人员结构没有调整好。

华侨银行的整个管理层，包括首席风险官，前几任全都是外国人，他们根本不了解中国的市场，看不懂财务报表。但是，其实中国的财务报表没有几个是真的，而且中国人语言习惯不同，完全采取英文沟通，语法还是有问题。再怎么沟通，外资银行批贷款的案子成功率也是很低的，基本一年里有个30%已经算很高的了。我们的管理层以前是中银香港的比较多，现在全换了，他们了解中国的市场，沟通也方便。管理层多往这方面靠拢，要顺应中国的市场，老用老外的角度看，中国市场做不起来。

高速：最痛苦的就是夹在中间的，你要让董事会了解你要说什么。很多外国人真的不了解中国人是怎么想事情的。

刘志勤：现在的外资银行手中，雇用了一大批中方人员，头儿是外国的，底下第二、第三和第四把手都是从各大银行挖过来的。他们拿管理中资银行的方法来经营外资银行，水土服过头了，反而把很多市场推出去了。

李奇：我们属于中信银行，一个集团下有两个行，要设法避免两行之间业务的冲突。所以，一方面受国内政策的管制，另一方面还要遵守集团内部规定，很多其他银行可以做的，我们却做不了。另一方面的好处就是，中信银行给了我们很多大客户，从对公的角度来说是好的。很多中信银行不去做的企业我们可以做。但是从零售来看，因为中信银行可以做的业务已经很全了，所以外资银行的客户就很难找，但是中信不做外币的贷款。然而，这些客户群体非常强，只有外籍人士和外资的贷款，所以就受限制。其他的还是考虑存贷比，这种零售银行经常有案子过来，但是没有做。主要的问题是在大家的选择上，他既然是找到中信，就更愿意选择中信银行。如果他选择外资银行，会挑较早进入中国市场的，名气比较大的，比如花旗、渣打。现在我们既拼不过中资，也拼不过大的外资。

杨清清：刚才我们聊到，由于每个银行经营策略不同，比如德国专注于本国的策略，集团总部那边的策略是以中小企业融资为主。到了中国内

部，优势反倒发挥不出来。

高速：我们其实并不是没法发挥优势，而是目前中国市场的无序竞争让我们望而却步，不愿意开分行。我们觉得反正也就是聚焦在自己的客户这一块。我们现在是两个代表处，客户有各方面的融资需求和业务需求，他们也会找到我们，我们再跟本地银行合作，提供担保，然后银行间通过各种形式给我们在华的企业提供服务。如果这个可以的话，我们没必要冒这么大的风险去投入资金。

郭仲华：加拿大人比较保守。在90年代以后的中国高速发展期间，澳大利亚利用跟中国的关系，靠卖铁矿等矿产挣了很多很多的钱，加拿大看了很眼红，说我们的经济结构跟澳大利亚差不多，都是有资源的，跟美国不一样，美国是进口资源多。但是，它们也一直在思考为什么自己没搭上中国的经济快车。

我之前为它们提供了几次比较重要的业务机会，它们都错失掉了。其中一个就是在北京银行上市之前邀请我们银行做战略投资者。我认识它们办公室的一个副主任，很年轻，跟董事长关系挺好。但是我态度积极，并不能代表银行的态度积极。后来，我们银行的一个做金融的到中国来了。北京银行的董事长亲自出面，很热情地请一个职务不是很高的、贸易融资部门的经理在北京饭店吃饭、合影留念。后来，他拜访过这些国内单位就回去了，我一直等不到回复的消息，最后就石沉大海了。加拿大人做事是这样，不行他也不直接告诉你，就这么拖着，直到后来终于有一天他跟我说这事不行。后来，有人帮我解释了一下：中国银行需要的战略投资伙伴是入股以后，大概三年不能动资金的那种。但是我们银行实际上就想入股，等到对方上市以后，一下子发了财了，拿着钱就跑。这样人家肯定不高兴，所以我们干脆就不做了。实际上，所有的外资银行都是这么做的，顶多就是时间长一点而已，都发了大财，到最后我们银行哭都没地方哭去。还有一些人家提出来投资和合作的机会，我们都没有做。

中间还有一件事，是我刚到这家银行后，我带着在另外一家加拿大银行供职的哥哥去见外汇管理局，也是聊得热火朝天的。后来外管局说他们

要开加元账户，要我们两家银行一家开一个账户，一共开两个。开账户后没多久，我们银行不让老请人家吃饭。结果没两年，另一家银行热火朝天地请人家吃饭、送巧克力、送小孩儿的学习用品，都不是什么大东西，但是关系搞得很热乎。最后，外管局说加元没那么多业务，决定把我们那个账户关掉。后来我报上去，老总问为什么？我回答说市场关系不维持，人家就要关了。他不信，亲自打电话给外管局去问，人家的解释还是那样，没有那么多加元业务，所以要关一个。我估计他就是拿这套话去跟他的老板解释了。

目前，汇丰银行是进入村镇银行的为数不多的外资银行之一，汇丰、渣打这样搞零售的已经开始沾手村镇银行了。后来我跟它们的一个副行长谈起村镇银行。他说它们从政策上是支持的，想去，但是难度非常大。比如，它们想在内蒙古开一家村镇银行，但是派不出人去，连工资待遇都说好了，也没人去。想从北京调一个经理到那里当行长，但是肯定没人愿意去，所以他特别为难。

中国需加大银行业开放力度

温端瑜：但是不能因为怕来自外资银行的竞争、先进管理就阻拦人家。开放的进度还是要往前推进。比如，我们打电话这么贵，一分钟好几块，非洲比我们便宜得多，一分钟几毛钱。这是因为垄断，而且越是这么干中国的金融就越落后。开放的进程是缓慢的，但是至少要给出一个信号，以后的竞争会越来越激烈，要改进服务，提高效益，不然就会被淘汰。只有在竞争中成长起来的银行才有效率，越保护越保不住。

刘志勤：国内表面上鼓励国际竞争，实际上很害怕竞争，这是中国金融监管市场造成的。原来外资银行进来时，人民银行是服务机构，现在改为监管，这两个定义就差远了。原来它是服务机构，我们是上帝，现在它变成监管机构，我们变成被监管对象，这种感觉很不舒服。现在它也不给你提供政策方面的服务，所以我们感觉到中国存在很严重的金融保护主义。有什么害怕的呢？中国这么大的蛋糕，中资银行那么大的实力。目