



热门文章

- 用多元线性
- 何加强会计
- 国外汇储备
- 间借贷利率
- 国衍生金融

章

章

- 品市场竞争
- 业银行走混
- 国存款保险
- 国创业板市
- 华夏并购案

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...

[2008年7月]中国工商银行与美国花旗银行中间业务比较探析

【字体 大 中 小】

作者: [郑 月] 来源: [本站] 浏览:

中间业务与负债业务、资产业务共同构成了商业银行的三大支柱产业,其具有成本低、服务收费弹性大的特点,可为银行带来巨大利润。近年来,随着金融服务收费环境的改善、客户变、金融市场的发展和零售银行建设的推进,商业银行的收入结构持续优化,中间业务收入提高,但我国商业银行目前仍以传统存贷业务为主,利息收入是中间业务收入的5倍以上。主要商业银行利息收入与中间业务收入的比值

资料来源:银监会年报

此种情况一方面不利于银行利润的增长,另一方面也不利于对风险的分担与控制,发展中间具有必要性。另外,随着我国资本市场的建立与发展,企业和个人融资渠道不断拓宽,金融日渐显性化,而利率市场化步伐加快、存贷利差不断缩小也使得国有商业银行传统业务的利来越小。此外,根据WTO有关协议,2006年底中国银行业已经全面开放,取消了对外资银行人民币业务、营业许可等方面的限制,银行业竞争日趋激烈,且在中间业务方面表现尤为突的背景下,发展中间业务也具有迫切性。作为中国与国际上开展中间业务的典型代表,以宏观层次与微观层次将中国工商银行和美国花旗银行中间业务进行比较分析:

一、宏观层次

(一)政策环境

我国实行严格的分业经营、分业监管的制度,这种制度限制了货币市场与资本市场之间的联了金融机构之间业务领域的交叉和扩张,从而限制了中间业务多方位的发展。西方国家自由化政策,实行混业经营制度,混业经营管理制度不仅使金融机构获得了比较理想的规模且也使广大客户更方便地获得更为全面的金融服务,得到更多的经济实惠。金融机构通过混能够更好地发挥金融中介的职能,向更多的客户提供更为全面的金融服务,实现信息和监督成化,减少经营风险,获得商业化发展的巨大空间,并建立稳定优质的基本客户群。混业经营业银行获益匪浅。

(二)银行监管法规

我国对于银行业监管的政策与法规不够健全,使得恶性竞争与腐败行为有着滋长的土壤。我业银行中间业务管理的政策文件有2001年7月4日颁布的《商业银行中间业务暂行规定》、20日颁布的《中国人民银行关于落实〈商业银行中间业务暂行规定〉有关问题的通知》,这两重于商业银行中间业务的市场准入和监管要求,将商业银行办理的中间业务界定在一定范围做虽然在一定程度上促进了中间业务发展,但也必然会制约中间业务的创新。另外,2004年《商业银行服务价格管理暂行办法》,该办法对中间业务等服务业务收费进行了系统、具体规范,顺应了商业银行费率市场化潮流,但是仅仅赋予商业银行一部分中间业务的定价权,业银行中间业务成本管理的作用是有限的。由此可见,我国尚未形成一套与中间业务相关的的法律体系。

与此相对,西方的法律体系则较为完善,从《银行法》、《投资公司法》、《证券交易法》法》、《期货法》等诸多法律,对于银行中间业务都有着具体而全面的规定。

(三)社会信用水平

中间业务是社会信用发展到一定阶段的产物,是商业信用发展到一定阶段后,伴随着银行信用出现而出现的。或有资产、或有负债类中间业务,如担保、承诺等,是商业信用的一种替代或增强,此类中间业务的迅速发展,依赖于良好的社会信用环境。目前,由于我国社会主义市场经济还处于发展初期,信用制度尚不健全、微观经济主体的信用观念较差,随意违约、无理拒付、拖欠和逃债的现象还比较普遍,对信用的法制保障也不完备。这使得银行在开办此类中间业务时承担着较高信用风险,而收益却远远低于同等风险的资产业务。

二、微观层次

(一)业务比较

2007年上半年中国工商银行营业收入构成及占比变动情况

从业务总体规模角度，其中间业务收入所占比例情况与花旗银行差距明显。从中间业务产品方面看，中国工商银行的中间业务产品存在着单一性、同质性，传统的劳动密集型中间业务多，附加值高的中间业务量较小。目前工商银行开办的中间业务以传统的本外币结算、银行卡业务及需投入大量人力物力的劳动密集型代理业务等筹资功能较强、日常操作简单的业务为主，而层次较高、以智力投入和科技投入为主的、收益较高的咨询、评估、财务顾问、信息服务及担保等品种业务量则很少。2007年花旗银行中间业务的客户资产增至5070亿美元，增幅27%，其中间业务营业收入情况具体如下表：

2007年花旗集团中间业务营业收入 单位：百万美元

通过上述比较可看出，中国工商银行传统支付结算、代理类产品占绝大部分，而新兴的中间业务产品较少，而诸如金融衍生工具的交易受限于我国分业经营的现实情况基本处于初级状态。而花旗银行中间业务体系完善，涵盖传统银行业务、信托业务、投资银行业务、共同基金业务和保险业务等，其发展规模和水平都处于领先地位，尤其针对个人零售的中间业务表现更为突出。2007年，受国内资本市场繁荣和美国次贷危机的不同影响，中国工商银行代理类中间业务表现突出而花旗银行投资类中间业务遭受损失，但总体看，工商银行在中间业务发展的全面性和成熟度方面与花旗银行相比差距巨大，需要认真学习经验并不断完善中间业务体系。

（二）营销方式

在中国工商银行中间业务的营销工作中，首先，缺乏良好的信息与反馈机制。中间业务推出开始，最大的障碍是信息的严重不对称，而通畅的信息渠道对于促进业务的推广和改进具有现实意义。花旗银行针对此，提供了无处不在的客户服务措施还花费大量精力建立了健全的客户关系管理制度。为了获得客户的忠诚，花旗银行选派最好的员工加强与客户的联系；高层管理人员不惜花费大量的时间拜访客户；通过各种活动和客户进行交流。

其次，欠缺经典品牌的打造。品牌的定位应既能加强本行的整体形象传播，又能突出业务特色。2007年工商银行加大了产品创新，推出了中小企业融资品牌——“财智融通”，但类似品牌推出仍数量较少。

再次，对于客户市场细分程度不够。商业银行在选择目标市场策略时应采取差异性策略，细分客户市场，做到“以市场为导向，以客户为中心”因地制宜地开展中间业务。花旗银行不仅为客户提供全面的服务而且还提供个性化的服务。花旗银行对个人客户能提供全面的商业银行各类服务，包括资产管理、保险、个人理财、咨询顾问，甚至旅游服务等。

（三）经营管理体制

中国工商银行于2004年刚刚启动股份制改革并于2006年10月在香港和内地同步上市，其存在着进一步完善法人治理结构的问题，在经营管理水平方面还未形成健全的经营管理体制，缺乏有效的激励约束机制，管理经验不足，管理效率偏低，经营理念上对中间业务的盈利作用仍重视不足，中间业务的服务功能比较单一，以客户为中心的服务和经营理念尚未牢固地树立起来。

具体而言，一方面中国工商银行现有的公司业务、零售业务、银行卡与中间业务直接相关的业务分属不同职能部门，对中间业务没有一个从策划、组织、实施到反馈的协调机构。由此形成了中间业务分散，机构分设、职能不全、管理不到位的现状，特别是多数中间业务的开展需要科技部门的协调配合，银行项目开发所涉及的环节较多，时间较长，科技手段落后，致使部分业务的开发时间过长。在推广中间业务方面，各部门协调难度大，环节较多，一定程度上降低了银行的竞争能力。另一方面缺乏有效的激励机制，上级行对基层行普遍加大了考核力度，但大都是采取只罚不奖的态度，不利于促进中间业务的开办。

花旗银行具有健全的法人治理结构，经过多年的发展积累了丰富的管理经验，形成了先进的管理理念，建立了完善和健全的经营管理体制，有着明确的以客户为中心的服务体系，能够充分利用其全球化服务网络系统服务于利润最大化的目标，其中间业务的开展遵循了经济效益原则。

通过上述比较分析，对我国商业银行发展中间业务有如下启迪：

一、建立有力监管体系

（一）法规建设

人民银行和国家有关部门要从法律、政策和制度上为商业银行提供金融产品和服务，创造公平、合理的环境，明确金融服务的收费项目和收费标准。

（二）信用体系

完善存款实名制，建立个人信用记录。参照美国的做法，立法规定居民的合法收入必须由单位或雇主以支票形式支付，不得以现金支付工资，银行作明细记录后抄送税务部门，并可代税务部门在居民收入账户中直接扣税，以此建立个人信用记录，充分收集客户的资信信息，完善信用体系。

二、扩大产品业务范围

（一）巩固固有优势业务

我国商业银行应首先大力巩固开展多年的中间业务，如国际、国内结算，保管、代理收费等业务。

（二）创新推广新兴业务

逐步开展为企业和居民个人提供金融投资理财服务，参与企业收购、兼并、资产重组以及项目融资，理财顾问、信息咨询、基金信托等业务，并不断加大这方面业务的规模。随着现代企业制度的建立，我国商业银行可以逐步加快风险度较高的信用性、融资性业务的发展，如担保、承诺、备用信用证、资产证券化等。

（三）结合当前金融形式和法律规范，可重点开展下列中间业务领域：

- （1）新的结算代理业务
- （2）各类信息咨询服务
- （3）承诺担保类业务
- （4）与资本市场相关的中间业务
- （5）电子商务方面的中间业务

三、注重市场营销推广

一是推出差异型产品和对客户度身定造。各商业银行要充分注重客户需求的差异性，对不同客户群体的市场行为和特征进行调查研究，寻找、发现未被满足或未被充分满足的消费需求，根据自身的规模和地位，寻找那些与银行优势和潜力可以结合得比较好的市场机会，采取差异性市场策略，提供独特的金融产品或服务，同时，对一些大客户则可根据其特殊的需要，提供专门化和“量体裁衣”式服务。二是根据客户价值进行定价。单一的定价方式不能体现不同客户对银行利润的贡献度，不利于银行对细分市场客户的成本效益分析和市场营销决策。根据不同客户群，或不同客户对银行贡献大小，提供差异的中间业务服务品种，不仅可以提高客户对银行产品和服务的相对满意程度，稳定银行客户群，保持市场竞争优势，而且确保银行中间业务收入的提高。

四、加快电子化建设

以电子通讯和计算机为中心内容的金融电子化是发展中间业务的技术依托，也是实现金融经营和业务处理现代化的必要前提和基础。各商业银行应集中科技力量攻关，在实现区域性、系统性联网的基础上，建立全国性的信息共享通讯网络，形成完备的金融信息系统，为中间业务发展创造技术和信息条件。

五、建立人才培养机制

中间业务种类繁多、内容复杂，其涉及到金融、财会、法律、税收、资产管理、工程等多项领域，要拓展中间业务、满足客户需求，就必须有一直包括各类专门人才的复合型队伍

首先，要从国内外引进各类金融人才并采取如绩效评定等手段做好人才使用过程中的激励工作。其次，可以借鉴外资银行普遍实行的管理培训生计划，优化培训管理，为员工打造职业发展道路，提供学习深造的机会，并根据不同层次的人员定期安排不同的学习内容，重点浸润性中间业务知识以及外语、计算机、经历理论及公关艺术等方面的培训。

参考文献：

- 【1】 李晓东 中国光大银行中间业务发展问题及对策研究 [D] 郑州大学 2006
- 【2】 胡强 我国商业银行中间业务发展研究 [D] 北京林业大学 2006
- 【3】 陈卫红 中外商业银行中间业务创新比较研究 [D] 暨南大学 2003
- 【4】 小雪 花旗银行个人金融业务的特点及启示 [J] 中外企业家 2003 (09) : 018
- 【5】 胡永军 国有商业银行个人金融业务发展研究 [D] 山东大学 2007
- 【6】 胡强 我国商业银行中间业务发展研究 [D] 北京林业大学 2006
- 【7】 曾令华 中外商业银行中间业务的比较分析 [D] 湖南大学 2003
- 【8】 杨于民 国有商业银行发展中间业务之我见 [J] 时代经贸 2007 S9 125
- 【9】 中国工商银行2007年年度报告
- 【10】 花旗银行2007年年度报告
- 【11】 交通银行发展研究部 2007-2008中国银行业发展报告
(作者单位：中国人民大学财政金融学院)

【 评论 】 【 推荐 】

评一评

正在读取...



笔名：



评论：

发表评论

重写评论

[评论将在5分钟内被审核，请耐心等待]

【注】 发表评论必需遵守以下条例：

- 尊重网上道德，遵守中华人民共和国的各项有关法律法规
- 承担一切因您的行为而直接或间接导致的民事或刑事责任
- 本站管理人员有权保留或删除其管辖留言中的任意内容
- 本站有权在网站内转载或引用您的评论
- 参与本评论即表明您已经阅读并接受上述条款

Copyright ©2007-2008 时代金融



EliteArticle System Version 3.00 Beta2

当前风格：经典风格

云南省昆明市正义路69号金融大厦