

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...



The World Money Show
Linking the Global Investment Community



The World Money Show
Linking the Global Investment Community



The World Money Show
Linking the Global Investment Community



- 用户登录
- 作者投稿
- 稿件察看

首页 上半月刊 下半月刊 综合信息

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...



The World Money Show
Linking the Global Investment Community



The World Money Show
Linking the Global Investment Community



The World Money Show
Linking the Global Investment Community

时代金融 => 下半月刊 => 正文

热门文章

- [2006年4月]中国外汇储备现状分析与建..
- [2006年1月]如何加强会计人员职业道德..
- [2008年7月]运用多元线性回归模型分析..
- [2006年1月]中国衍生金融工具发展现状..
- [2006年1月]国有商业银行加快国际..

相关文章

· 暂无

推荐文章

- [2006年1月]产品市场竞争强度影响上市..
- [2006年1月]商业银行走混业经营是必然..
- [2006年1月]中国存款保险制度 模式..
- [2006年1月]中国创业板市场风险成因及..
- [2006年1月]从华夏并购案看券商重组

【2006年1月】发展中间业务是实现中国银行业

【字体：大 中 小】

作者：[王晓军] 来源：[本站] 浏览：[86] 评论：[0]

一、中间业务的性质和特点

中间业务又称表外业务或者收费业务，是指不构成商业银行表内资产、负债，不动用或较少动用自己资金，以中介人的身份，为社会提供各类金融服务并从中获取一定手续费或其他收益，形成银行非利息收入的业务。如银行卡业务、代理证券、代理保险业务、基金托管业务、企业信息咨询以及资产管理顾问、财务顾问和现金管理等业务。

中间业务作为金融产品的重要内容之一，以其投入少、收入稳定、分散风险、不占自有资本、较少受机构网点限制、稳定客源等特点，开拓了银行业务的新领域，较大程度地改变了银行面貌，为传统银行业务注入了新的生机与活力。国外先进银行中间业务的开展经验表明，发展中间业务是商业银行提高资源配置效率、改善资产负债结构、增加业务收入和降低经营风险、实现银行业可持续发展的有效途径。据中国工商银行副行长张福荣测算，每增加1亿元中间业务收入，相当于发放50亿元一年期贷款所取得的净收入，并且保证全额利息不发生风险，如果考虑80%的收益率水平且存在本息损失的风险，1亿元中间业务收入相当于80至100亿元贷款的利息收入。依此计算，1,000亿中间业务收入约相当于8万亿到10万亿一年期贷款投放所得，等同于目前国内银行业一半的信贷存量。因此，积极开展中间业务等非利息收入业务，成为各国商业银行在激烈竞争中增加利润的重要途径。

二、积极发展中间业务是实现中国银行业可持续发展的必然选择

1. 发展中间业务是银行业务零售化、综合化、国际化的需要

商业银行的激烈竞争和利率市场化的推进使得存、贷、汇等传统业务的利润空间不断收缩，而现代信息技术在银行业务中的广泛应用有力地促进了银行经营模式和服务模式的转型，各种银行新型业务不断涌现，银行业务呈现零售化、综合化、国际化的发展趋势，这种趋势要求商业银行增大发展中间业务的力度。

2. 发展中间业务是银行业应对国外竞争的需要

随着市场经济的开展和金融体制改革的深入，银行间竞争日益加剧。为增强竞争实力，提高客户服务的水平和质量，银行开始实施以客户为中心的竞争战略。围绕新的经营战略，一方面通过新的技术手段和不断涌现的银行专用金融设备，提高柜台的工作效率、减少出错几率和客户等待时间，着力发展新的银行服务方式；另一方面，不断地增加服务的内容和种类，通过提供各种中间业务来拓展服务的范围。外资银行全面进入后，中间业务势必成为中外资银行竞争的焦点，为企业提供“免费午餐”的时代也不可能继续维持。中国银行业只有大力发展中间业务，才能完善服务功能、优化资产结构、增加利润来源、提高综合竞争能力。

3. 发展中间业务是商业银行增加收入的主要途径

随着中外资商业银行之间竞争的加剧和利率市场化改革的深入，商业银行依靠存贷款利差来作为收入的主要来源已不能满足银行自身发展的需要，发展中间业务是商业银行转变长期以来单纯依赖贷款资产来增加赢利的一个最佳选择。国际上的普遍情况是，商业银行中间业务收入占总收入的比重为40%。据统计，美国商业银行的中间业务收入占全部收入的比重，已由上世纪80年代的30%上升到目前的38.4%，英国由28.5%上升到41.1%。相比之下，中国中间业务收入占全部收入的比重平均为8%。中间业务既不直接运用银行资金，又能带来手续费收入，使银行从传统的存贷款的圈子里走出来，自然会成为银行增加利润的重要砝码。

4. 开展中间业务是商业银行业务可持续发展的需要

中间业务的发展，对促进商业银行收入结构多元化，带动存贷款业务发展，培育核心竞争力，改善金融服务，提高综合经营效益，降低银行风险，实现可持续发展，树立商业信誉，展示商业银行社会形象方面，都能发挥重要作用。

三、中国商业银行开展中间业务的着力点

1. 高度重视发展中间业务的重要意义，制定中间业务发展战略。

中国商业银行中间业务的发展明显滞后，四大国有商业银行2004年中间业务收入为389亿元人民币，收入占比仅为8%，这一数据远远低于发达国家银行40%的平均水平。原因在于认识不到位。国内商业银行由于受传统银行经营理论影响较深，在经营观念上仍存在一定偏差，经营重点一直都放在负债、资产规模的扩张及资产质量的提高上，中间业务在中国银行商业经营中长期处于从属地位。从经营战略上没有把中间业务作为银行三大支柱之一进行大力发展。从机构设置上即可看出，目前各商业银行基本上未单独设立中间业务部，中间业务职能管理分散在公司业务部、个人业务部、国际业务部、财务会计等多个部门，缺乏一个统一的业务规划、业务指导和有效协调机制。中间业务在人员配备、经费开支、收入分配等方面自主性较差，各部门多各自为战，整体功效没有得到最大发挥。许多银行为了追求短期经营业绩，普遍把中间业务作为吸收存款和争揽客户的一种手段，许多中间业务诸如代收工资、信息咨询、上门收款、零钞币兑换等业务成为多数银行的无偿服务。

2. 加强中国商业银行业务创新，拓展中间业务的重点产品，提高市场竞争力。

尽管中国商业银行目前开展的中间业务已达200余种，但经不起检验。能实际运用的品种很少。现有中资商业银行中间业务主要局限于传统的结算、汇兑、代收代付以及信用卡等劳动密集型产品上，技术含量与收益较低。技术含量高、盈利较大的诸如咨询业务、现金管理、风险管理、投资银行业务、其他如信托租赁、信用证、各类担保、投资承诺、外汇买卖及金融衍生等业务未得到应有的开拓和涉及，高附加值产品不到1%。同时几乎所有中资银行的中间业务产品同质化严重，不可避免地会产生恶性竞争。据统计，外资银行所使用的中间业务品种已达2万种之多，差距不能不算悬殊。WTO过渡期，以高科技手段为基础的电子银行以及那些以为市场提供智力服务并从中收取手续费为主的业务将成为外资银行主攻的对象。因此，各行要出台一套鼓励创新中间业务的奖励办法，推出适应区域经济发展水平和客户群体收入实际情况的中间业务品种。通过加大对中间业务创新与产品研发力度，加强中间业务高端产品的开发，提升产品功能和层次，发展特色产品，树立特色分行或网点，强化品牌效应，提高市场竞争力。

3. 加快中间业务电子化建设，重视和培养各类专业人才。

以电子通讯和计算机为中心内容的金融电子化是中间业务发展的技术依托。西方商业银行中间业务的服务手段科技化程度很高，软硬件设备、支付应用系统及管理信息系统先进，网络技术普及、家庭银行、手机银行、电话银行、自助银行、网上银行等服务应有尽有，经营方式正逐渐从传统的实体经营发展模式向虚拟的网络经营发展模式转变。目前中国商业银行投入了大量资金改进信息化网络系统建设，但同西方发达银行相比，技术产出、资金投入仍有一定差距，主要表现在部分系统覆盖面有限，设备故障时有发生，处理速度慢，软件适用性差，综合兼容力不强，客户服务系统滞后，网上银行、企业银行、家庭银行、电话银行等业务开展面临因素较多。

同时，中间业务是知识密集型业务，具有集人才、技术、机构、网络、信息、资金和信誉于一体的特征，其开发研究与经营管理方面的人员，既要懂得传统的银行业务知识，也要了解大量非银行业务知识。中国现在不少基层行对员工的中间业务培训力度与深度明显不足，许多员工对中间业务品种不是很了解，业务操作不熟练，不少职工甚至对办理一些中间业务或多或少产生了畏惧心理和厌烦情绪，在很大程度上导致中间业务的发展缺乏积极性和主动性。因此，应注意培养一批具备金融、法律、财会、税收、工程、企业管理、计算机等专业知识的人才，逐步建立起一支专业管理和业务操作相兼容的复合型人才队伍。

4. 尽快建立与完善中间业务发展管理机制。

一是要建立、健全中间业务的组织管理机制。从机构设置上，目前各商业银行基本上未单独设立中间业务部，缺乏一个统一的业务规划、业务指导和有效协调机制。建议商业银行根据自身实际，按照市场导向重新考虑内部职能机构的设定，组建中间业务部，将原分属于财会、公司、个人、国际业务等部门的中间业务来一次整合。二是完善中间业务考评机制。中国商业银行原有的考评机制主要以存贷款规模为支撑，辅以资产质量的指标考核，而中间业务发展的快慢与好坏，对基层银行领导班子业绩考核影响不大，直接导致基层行管理人员对中间业务发展的巨大潜力重视不足。建议各行建立明确详细的考评激励机制，把中间业务的发展纳入各级行经营目标责任制，加大考核权重，确定中间业务量、收入及发展速度等的年度量化指标。三是健全中间业务的内部风险管理机制。中间业务的开拓与经营，必须要把风险放在第一位加以考虑，只有控制好风险，才能更好地开展中间业务。中间业务有的部分是表外业务，所以出现的风险有时不能及时的在财务报表上得到真实地反映，如果不引起足够重视，将给银行带来无法弥补的损失。各商业银行应根据经营中的实际情况按中间业务风险的大小加以分类管理，制定一套行之有效的管理办法和内控制度，做到操作、监督分离，强化稽核审计职能。尤其对风险度较高的担保性、融资性，衍生金融工具中间业务要做好客户的信用调查和评估，建立客户信用档案，以防范和降低风险。

(作者单位：湖南人文科技学院经济与管理科学系)

【评论】 【推荐】

评一评

· 暂无评论

笔名：


【注】发表评论必须遵守以下条例：


- 尊重网上道德，遵守中华人民共和国的

评论:

[评论将在5分钟内被审核, 请耐心等待]

- 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 

POWERED BY  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