

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



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

时代金融 -> 下半月刊 -> 正文

[2008年1月]云南省普洱市商业银行业务发展状况调查与思考

[字体: 大 中 小]

作者: [段虹] 来源: [本站] 浏览: [24] 评论: [0]

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

中间业务是指不占用银行资金, 银行以中间人身份为客户提供各类金融服务并收取手续费的业务。随着商业银行业务经营多元化发展, 中间业务因风险低、收益高, 逐渐成为银行业务竞争的焦点。近期, 笔者对普洱市商业银行业务发展状况做了专题调查。

一、普洱市商业银行业务开展基本状况
 (一) 中间业务在商业银行业务经营中的地位提升, 业务收入逐年提高
 发展中间业务是商业银行提高业务竞争力, 改善金融服务, 降低银行风险, 实现银行可持续发展的重要手段。为大力拓展中间业务, 我市商业银行抓住机遇, 采取多种措施与办法, 提高自身的竞争力。如工商银行专门成立了中间业务委员会管理全行的中间业务, 建设银行提出了“超常规发展中间业务”的战略要求; 农业银行利用网点优势, 进一步加强县域业务的拓展; 中国银行在国际结算业务中积极为企业想办法, 提供优质服务等。在各行高度的重视下, 普洱市中间业务收入呈现逐年增长态势。

9月末, 工、农、中、建四家商业银行实现中间业务收入4702万元, 同比增加2471万元, 增长1.5倍。其中: 工行同比增长148.5%, 农行同比增长41.3%, 中行同比增长218.9%, 建行同比增长463.6%, 各行中间业务收入都有较大幅度的提高, 特别是建设银行增长速度最快。从占比看, 四家商业银行中间业务收入占其营业收入的7%, 各行比重有不同程度的提高, 其中: 工行从去年同期的3%提高到今年的5.4%、农行由5.4%提高到5.7%、中行由6.3%提高到8.6%、建行由4.6%提高到9.3%。

(二) 中间业务收入结构有所调整
 目前, 我市商业银行开展的中间业务产品, 主要有支付结算、银行卡、电子银行、代理保险、代理证券、代收代付、委托贷款、结售汇、银行承兑汇票、保证、工程造价咨询、财务顾问、个人理财等。从产品构成情况看, 2006年以前, 银行卡与结算业务收入等传统中间业务产品在我市占主导地位, 至2007年9月末, 随着国内证券市场的走强, 代理基金业务收入迅速超过结算与银行卡等传统中间业务, 从去年同期的31万元增加到现在的2349万元, 同比增长76.4倍, 是我市商业银行增长最快的中间业务产品, 其他如咨询、保证、电子银行等中间业务也分别有较大幅度的增长。

(三) 中间业务发展各有侧重
 由于我市商业银行目前还不具备自我开发产品的能力, 中间业务的开展主要以营销上级推出的产品为主。据调查, 我市四大商业银行在中间业务产品的营销与发展上分别各有侧重, 在不同产品领域占有各自的优势地位, 如我市工商银行在结算、投资银行业务、代理基金业务, 农业银行在银行卡、代收代付业务, 建设银行在代理基金、保证、咨询业务, 中国银行在结售汇以及国际结算业务方面市场占有率相对较高, 分别形成了各自的优势与特点, 而商业银行在保持自身优势的同时, 不断拓展新的业务增长点, 目前各行在网银、第三方托管、保证业务、咨询、信息服务方面都有了新的发展与突破。

(四) 宣传、服务意识提高
 由于中间业务市场发展空间大, 为抢占市场先机, 我市商业银行纷纷采取开设代理证券专柜, 发放各类宣传资料, 邀请专业人士为客户讲授理财知识, 邀请专家为VIP客户提供高咨信息等服务, 与客户开展联袂、座谈、上门服务等各种灵活多样的宣传与服务方式提高服务质量, 同时借助电视、报纸、手机等媒体加大宣传力度, 扩大各自的影响力, 公众通过银行的宣传与贴心服务, 投资与使用中间业务产品的意愿明显增强, 同时也为银行的业务拓展带来了新的机遇。

一、普洱市商业银行业务发展中存在的问题
 (一) 对中间业务的认识不足
 从商业银行来看, 一方面受惯有的思维方式和经验影响, 部分基层商业银行管理者对中间业务的发展趋势认识不足, 在工作中仅限于完成上级下达的考核任务, 创新与开拓处于被动局面。据了解, 我市四家商业银行各项中间业务分散在各相关的业务部门, 无专门的业务管理部门统筹协调管理中间业务的长远发展与规划, 特别是有的银行业务整合后, 人力方面的投入严重不足。另一方面, 银行从业人员存在对新知识、新业务的学习理解不深入, 为客户解决问题的能力有限; 从客户来看, 一方面, 客户对中间业务产品缺乏了解, 对潜在的风险认识不足, 另一方面, 部分客户对银行收取合理的业务手续费不理解, 不支持。

(二) 中间业务产品收入占比偏低, 产品发展不平衡, 新兴业务发展后劲不足
 长期以来, 商业银行以发展资产负债业务为主, 真正将中间业务作为提高经营效益手段的时间并不长。从我市商业银行的业务开展情况来看, 截止2007年9月末, 四家商业银行中间业务收入仅占其营业收入的7%, 且82.5%的中间业务收入集中在代理基金、银行卡和结算业务上。其中2006年9月至2007年9月的一年间, 商业银行代理基金业务收入同比增长了2316万元, 占中间业务收入的50%, 说明商业银行目前中间业务的快速增长主要得益于证券市场的高增长, 其他如代客衍生金融工具业务、保理业务等技术含量较高的新兴业务基本还处于空白, 中间业务存在收入过于集中, 占比偏低, 产品发展不平衡的情况。

(三) 专业人才与专业知识欠缺
 除开展较早的结算、银行卡、代收代付等传统业务外, 新兴中间业务涉及面广, 知识面宽, 我市商业银行目前只有建设银行有两名通过全国资格认证的理财师, 绝大部分工作人员对中间业务知识的学习与了解主要是通过上级行的业务培训获取, 基本处于“现学现卖”, 被动营销的状态。这种专业人才与专业知识匮乏的情况, 不利于我市中间业务的持续健康发展。

(四) 同行业存在不公平竞争现象
 由于部分客户占有资金优势, 商业银行为了争取资金来源, 纷纷降低收费门槛拉客户, 结果造成客户“哪边有利转哪边”, 还有的商业银行采取手续费打折或变相奖励的方式扩大市场份额, 这种同行业之间的不公平竞争, 造成了银行赔钱服务的尴尬状况。据调查, 我市商业银行代发工资、代收公用事业费收入等代收代付业务手续费的收取难度较大, 其根本原因就是行业竞争秩序不规范。

三、对普洱市商业银行业务发展的建议

(一) 转变观念, 提高认识, 强化组织管理
 商业银行管理者要转变经营理念、提高认识, 特别是在银行业竞争日趋激烈的情况下, 要积极促进业务转型, 尽快完善中间业务综合管理部门的职能定位, 明确中间业务归口管理的职责与任务, 健全考核机制, 进一步强化组织管理。

(二) 抓住机遇, 积极拓展中间业务新领域
 我市中间业务具有较大的发展空间, 地州二级分行在不具备自我研发产品能力的情况下, 建议商业银行抓住目前业务发展的有利时机, 根据现有产品的特点与要求, 在重点做好营销服务工作, 扩大市场份额的基础上, 不断积累开展中间业务的实践经验, 突出自身特色, 以优势带动整体, 积极拓展中间业务新领域。

(三) 加强对专业人才的培养, 提高从业人员素质
 中间业务的拓展需要大量专业知识丰富的复合型人才, 鉴于我市商业银行专业人才缺乏的情况, 建议一是在大力提供学习与培训机会的同时, 对在中间业务工作开展中有突出表现的员工给予实实在在的奖励, 以提高员工的工作与学习积极性; 二是采取交流学习的方式, 如派本行有一定工作能力的员工到上级行或中间业务开展较好的地区跟班学习, 积累实际工作经验; 三是严格上岗标准。

(四) 防范中间业务风险
 虽然中间业务相对于资产负债业务风险较小, 但其潜在的风险不容忽视, 如银行承兑汇票、保证、部分个人理财产品等都存在不同程度的风险, 商业银行要根据中间业务产品的特点与风险, 建立完善的风险防范机制, 同时增强与客户之间的互动, 向客户提示可能发生的风险。

(五) 规范行业竞争秩序
 建议商业银行之间签订行业协议, 互相监督, 不以降低收费标准而以优质服务为竞争手段, 使大家在良好的竞争氛围下, 互惠互利, 共同发展。
 (作者单位: 中国人民银行普洱市中心支行)

【评论】【推荐】

评一评

· 暂无评论

笔名:

评论:

【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法律责任
- 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

[评论将在5分钟内被审核, 请耐心等待]

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