



热门文章

- 用多元线性
- 间借贷利率
- 何加强会计
- 如何处理银行
- 国外汇储备
- 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...



WOMEN & SHOW

insights... investment boutique discover

[2010年1月]我国商业银行中间业务发展现状及策略研究

【字体: 大 中 小】

作者: [彭 君] 来源: [本站] 浏览:

一、引言

中间业务又称“表外业务”，其英文名称为“Intermediary Business”，含义为居间的、的业务，它与资产业务、负债业务共同组成银行的三大基本业务。在银行业内，中间业务是银行企业资产负债表内、即不构成商业银行表内资产负债，形成银行非利息收入的业务。具中间业务是商业银行在办理资产或负债过程中衍生出来的，它不动用或少动用自己的资金，的身份通过为客户办理收付、进行担保和其他委托事项并收取手续费和劳务费的一种业务。001年颁布的《商业银行中间业务暂行规定》，银行的中间业务定义为九大类：支付结算类、类、代理类、担保类、交易类、资金托管类、咨询顾问类及其他类。从国际金融上来看，西家的商业银行中间业务开展已经有160多年的历史，1961年，美国花旗银行推出大额定期储来，各种新的金融业务、工具，更是层出不穷。随着1988年《巴塞尔协议》的签订和实施，已经成为国际间银行发展的重点，成为现代商业银行的重要标志之一。我国商业银行中间业0世纪80年代才开始。

随着我国市场经济体制逐步完善和世界经济一体化发展，为我国商业银行业务更新和拓展带也带来了机遇。大力发展中间业务不仅能够引起银行资产负债的变化，间接促进银行资产负债的扩大，同时，可以通过中间业务发展提高商业银行经营效益，实现利润最大化。对此，业务既是商业银行利润增长点，也是各家银行业务竞争的焦点，大力发展中间业务是商业银业务功能，拓展盈利渠道，降低经营风险，提高经营效益的重要手段。

二、我国商业银行中间业务发展现状及问题

(一)我国商业银行中间业务发展现状

随着我国金融体制改革的不断深入及经济发展对金融需求的推动，国内各商业银行逐步认识间业务发展的重要意义，开始积极拓展业务领域，使中间业务得到了一定的发展。

1. 中间业务收入逐年递增，保持高速增长。2001年6月21日，中国人民银行颁布实施了《商业业务暂行规定》。在此规定的推动下，国内商业银行的中间业务得到了迅猛的发展。根据银的数据，2003-2005年3年来，主要商业银行中间业务年均保持在30%左右的增长速度；2002年银行中间业务总收入占总营业收入的比重仅为3.8%，2003年达到5.63%，以后继续逐年攀升，已达17%左右，各商业银行的发展状况也证实了这一点。以交通银行为例，在2004-2007年的净手续费及佣金收入（中间业务的最主要项目）分别为16.75亿元、21.09亿元、28.73亿元和元，后三年分别同比增长25.19%、36.23%、137.21%。

2. 中间业务品种日益丰富，收入多元化趋势逐步显现。根据各商业银行网站上公布资料统计国内商业银行所开展的中间业务种类已基本覆盖了《商业银行中间业务暂行规定》中所划分以开办中间业务品种较齐全的工行为例，截至2005年末，工行已开办中间业务430种，包括理、银行卡、资产托管、担保承诺、金融衍生工具交易等9大类业务，而仅仅一年后，即到2末。工行的中间业务品种就增加到10大类500余种，发展速度十分迅猛。

3. 发展中间业务作为实现银行经营模式转型的重大战略予以实施。随着利率市场化步伐加快场全面开放，以及《巴塞尔新资本协议》实施后资产负债业务受资本约束的影响进一步加快行逐步改变过去重资产负债业务、轻中间业务的观念。各行通过制定一系列战略目标、政策关配套措施，加强了对中间业务的发展战略研究和统筹，并且将发展中间业务作为实现银行转型和可持续发展的重大战略予以实施，将发展中间业务提高到前所未有的战略高度。从近看，各行逐年加大了对中间业务考核力度，落实激励约束机制，有力地促进了中间业务快速如建行广西区分行调高了中间业务在指标考核体系中的权重，以及对中间业务产品实施“买均取得了明显的效果。

(二)我国商业银行中间业务发展中存在的问题

1. 思想观念陈旧，对中间业务认识不足。目前，尽管国内各行已开始意识到应充分利用自己人具等优势，大力发展中间业务，但对中间业务认识不清，重视不够现象依然严重。大多数重开拓存贷业务，错误地认为中间业务只是银行的派生业务，办理中间业务只是为了密切与系，吸收更多的存款，甚至简单地用经营传统业务的思路去经营中间业务，没有认识到中间就具有增效创收的功能。

2. 品种少、层次低。受体制、观念、思维方式和实践经验的制约，我国商业银行主要从事结算、代理、结售汇等传统的中间业务，业务品种少，金融创新不足，服务档次低。目前，世界银行业开发出来的中间业务有3000多种，而我国中间业务品种仅有260多种。这些中间业务产品中实际经常运用的不多，且主要经营的业务大都还停留在筹资功能强、操作简单的劳务型、低收益业务上，缺少利用金融信息、银行技术等方面的软件优势从事科技含量高的智力型服务，如资信调查、资产评估、个人理财，以及提供融资项目、金融衍生工具等；业务开发层次较低，对网络、人才的运用不够充分，服务质量也存在着一定的不足之处。

3. 业务管理体系及机制效率较低。如中间业务的营销、管理、核算环节各自“一张皮”，彼此分割，缺乏有效的沟通和环节效率控制，相互协同明显不足，流程流转速度较慢，信息传递滞后，造成了价格审批和市场脱节、管理和业务脱节等诸多现象。此外，尚未建立科学有效的中间业务产品成本核算体系，对庞杂的中间业务产品的成本和收益难以准确测算，造成成本投入与效益产出不相称，寻求成本与利润的契合点难度大，价格管理实际效果较差。

4. 复合型、高素质人才缺乏。缺乏既懂银行业务，又懂证券、保险、信托等业务的复合型人才，从事高附加值、高技术含量的中间业务专业人才就更为缺乏，致使有些技术含量高、附加值高的业务商业银行想开展而难以开展。中间业务产品具有较高的知识含量，因此需要对员工开展多渠道、多形式的培训。而事实上由于业务开展进程需要，大部分新业务开办在先、培训在后，造成客户经理和一线经办人员对新业务、新产品一知半解或了解不多，缺乏营销热情或在营销时不能清晰地表达业务和产品的功能、特点，甚至夸大产品收益或忽略产品风险，造成客户与银行之间的信息不对称，甚至产生不必要的纠纷。

5. 相关政策与法规不够健全。金融机构分业经营的法律限制，使国内金融业仍然处于分业经营阶段，

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...



WOMEN & SHOW

insights... investment boutique discover

银行、证券、保险三大市场相互割裂。这导致银行个人理财服务层次较低，只是停留在为客户设计理财方案、免费接受个人咨询、提供信息资料、给客户提提供理财建议等低层面的操作，还不能代替客户进行理财操作，不算真正意义上的理财。政策的限制使内外资银行的个人理财业务的竞争并不处于同一起跑线上。另外，在多年的发展中，除票据类、结算类业务外，多数中间业务的开发、审批、管理缺少明确的规定。特别是在中间业务收费管理方面，收费权限不明确，标准不统一，缺乏刚性约束，给实际操作带来不确定性和随意性。不少银行利用这一点，把中间业务当作吸引存款、争夺市场资源的手段，导致长期以来中间业务低费率甚至不收费的恶性竞争局面。

三、发展我国商业银行中间业务的对策与建议

(一) 积极转变观念，把中间业务推到战略高度上

随着中国经济与世界经济接轨的步伐越来越快，商业银行存贷款业务利差将越来越小，利息收入对利润的贡献度将大幅下降。从商业银行持续发展的角度来看，必须从战略高度，把中间业务作为银行的一项主业，一改传统以存贷业务为主的经营观念，像抓存款、贷款一样来抓好中间业务。形成以传统业务基础带动中间业务发展，以中间业务壮大来促进传统业务巩固的新局面，并逐步扩大中间业务收入在总收入中的比重。

(二) 加大中间业务品种的创新力度，建立中间业务产品创新机制

中间业务品种的创新是其发展的不竭动力。《商业银行中间业务暂行规定》明确了商业银行得到人民银行的审批后，可以开办多种投资银行业务，比如金融衍生业务、代理证券业务、投资基金托管、财务顾问等等。因此，商业银行应抓住机遇，不断创新。但应该注意的是，中间业务品种的创新必须遵循“以市场为导向，以客户为中心”的营销理念，按照客户的需求进行，不能盲目创新。在业务的拓展中，要加大中间业务产品的营销力度，根据客户的实际情况主动向其推荐产品，使客户的需求得以满足。

(三) 建立、健全完善的中间业务管理机构

各商业银行应成立中间业务管理委员会，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，整合后的中间业务部要特别注重中间业务的系统管理与长远规划工作，以更利于深入研究并制定中间业务的发展策略，做好中间业务新品种的设计、开发和推广，并做好中间业务的宣传介绍和市场营销，增强客户对中间业务的认知程度，使中间业务品种能够逐步占领市场。另外要建立健全内控制度，防范中间业务风险。中间业务品种繁多，有的业务存在风险，商业银行必须建立健全内控制度，如建立中间业务规章制度和操作规程、建立客户信用评级制度、建立责任追究制度、加强对中间业务的内部稽核和监督等。

(四) 加强风险防范机制建设，提高风险防控能力

第一，建立全面风险管理观念，根据业务品种属性，将不同的中间业务风险纳入银行的整体风险管理框架中，在总体风险可控的情况下，针对各类业务的风险特点，进行分类管理。比如对或有资产要等同表内资产管理，通过规范产品业务流程，运用科技手段等强化操作风险。第二，加强中间业务内控机制建设。要建立严密科学的岗位分工和明确的工作职责，规范业务办理的各个环节和流程，充分运用科技手段，实现对风险数量化、连续性的监控。第三，加强市场和客户风险分析和防范，在风险可控的前提下，确定中间业务的范围。第四，要定期对风险防控体系效果进行评价，查缺补漏，随时调整相关政策，增强风险控制体系的有效性、针对性和完整性。

(五) 加快培养综合性人才

通过针对性的引进专业人员和复合型人才及定期、不定期对职工的培训与长期培养，使银行员工综合素质和专业素质、服务态度、服务水平、服务信誉不断得到提高，多方面满足银行在中间业务发展过程中的不同层面的需求。中间业务的竞争实质上是人才的竞争，各家商业银行要采取措施，引进人才，培训现有员工，对自学成才或在培训中、在业务中成绩突出的员工实行奖励，激发员工的工作积极性；不仅如此，决策层的领导也要尽快掌握关于中间业务的理论知识，总结实践经验，以提高决策层的领导水平和科学决策水平。

(六) 完善法律规制，加强监管力度

随着我国金融业的全面对外开放和金融创新活动的显著增加以及业务交叉的逐渐增多，迫切需要制定更加完善的法律法规实施细则，以加强分业监管的协调力度，增强基层银监会监管的可操作性。应该在适当放松商业银行中间业务的法律规制的基础上，健全和完善相关管理细则、实施细则。此外，在风险防范机制和监管体制方面，应重点防范信用担保类中间业务可能产生的信用风险和咨询、代理类中间业务可能产生的信誉、法律风险以及衍生类中间业务可能产生的交易风险；应强化信息披露制度，要定期公开业务种类、交易金额、风险价值、盈亏状况等。

参考文献：

- [1] 潘红旭 我国商业银行中间业务的问题及对策研究 [J] 哈尔滨商业大学学报 2008 (4)
- [2] 何燕岗, 蒋亮 商业银行中间业务管理存在的主要问题及对策 [J] 西南金融 2008 (8)
- [3] 赵亮 论继续推动国内商业银行中间业务的发展 [J] 现代商业 2008 (24)
- [4] 朱丽霞 制约我国商业银行中间业务发展因素分析 [J] 中国商界 2008 (4)
- [5] 端木青 我国商业银行中间业务发展浅析 [J] 现代经济 2008 (7)

(作者单位：中国地质大学(武汉))

【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

