

中外资银行中间业务差异分析及其借鉴

2011-08-11 09:39:54

王慧萍

(包商银行, 内蒙古 包头 014000)

【摘要】在我国加入WTO后,中间业务作为外资银行的强项,由于具有表外性、服务性、风险小、成本低、利润高等特点,已成为他们进军中国市场争夺的重点,而这一业务恰恰是中资商业银行的“软肋”。面对存贷利差缩小、融资证券化对生存空间的压缩、传统业务经营风险的加大以及入世后外资银行的激烈竞争,发展中间业务成为我国商业银行一项紧迫而重要的任务。

【关键词】中间业务 差异化 经营风险

一、外资银行与我国商业银行中间业务差异体现

随着我国金融市场的逐步全面开放,外资银行逐步打开中国市场,我国商业银行和外资银行在产品、服务、人才和信息技术方面相比存在的差距逐步暴露出来。过去的十年间,我国商业银行中间业务虽然取得了一定的发展,但是,与外资银行相比,差距体现在许多方面,主要有:

(一)经营理念的差异

我国商业银行中间业务发展的一个明显特点就是业务的非商品化,大多数银行发展中间业务不是以利润最大化为目标,而是作为吸收存款、吸引客户的一种手段(这不得不得归源于长期以来我国的经济环境)。相比较而言,外资银行长期根植于市场环境,通过市场竞争机制的洗礼,已形成了一套符合市场发展规律的银行管理思想和经营理念。外资银行从战略目标的确定、组织架构的设计、业务产品的创新、目标市场的定位到经营策略的选择,都是建立在对客户需求和市场变化充分了解的基础之上,做到按照市场和客户所需进行生产。而在这方面中资银行往往追求短期的任务完成额,对客户的需求了解不足,无论在制定策略还是执行上都不能满足市场竞争的需要。

(二)经营范围的差异

目前,外资银行大部分采用综合经营方式,而我国仍然实行较为严格的分业经营制度。纵观世界银行业,欧洲大陆一直都采用全能银行模式。英国、日本等国曾采用分业经营,但分别于20世纪80年代和90年代末之后开始综合经营。分业经营曾经最为严格的美国也于1999年通过《金融服务现代化法案》,允许银行、证券、保险相互跨业经营。目前,花旗、摩根大通等大都通过并购、新设等方式,形成了资产庞大的综合经营金融集团。

(三)业务结构的差异

外资银行特别注重优先发展高增值和高收益的中间业务以及其他不占用资产但收益甚高的投资银行业务,如投资管理、财务咨询与管理、资产管理业务、证券发行与交易等。在金融脱媒趋势不断加快的今天,商业银行不断加强中间业务的发展将会大大增强其本身的核心竞争力。

(四)创新能力的差异

由于外资银行客观的先进技术,决定了其在创新产品方面拥有较大的优势。外资银行曾推出了结构性存款、应收账款融资、国际国内保理、福费廷、卖方付息票据贴现、人民币法人账户透支、集团内委托贷款等创新产品。在零售业务方面,随着客户风险管理意识的加强以及对外汇保值增值业务需求的增加,适时推出了外汇远期、外汇掉期、外汇期权等资金交易产品。

二、中外资银行中间业务发展差异形成的原因

(一)发展不充分,政策不完善

中间业务大多属于银行和非银行金融机构交叉经营的领域,因此,国家的宏观金融管理政策对银行、非银行金融机构业务范围的限定,直接决定着商业银行中间业务的开拓空间。我国从1993年开始实行银、证、保、信托的严格分业经营,使银行难以设计开发出跨领域、综合性、多方位的中间业务产品,难以提高业务的集约水平和档次。虽然近年来我国在分业经营方面有所松动,但仍是分业管理的模式,因此中间业务的开拓受到很大限制,无法取得突破性发展。另外,我国还在向市场经济转轨,加上管理体制的原因,商业银行还不能完全按照市场经济规律的要求进行经营。西方国家的金融监管当局也有立法对商业银行中间业务产品的开发、定价和

销售进行关注，但主要是从道德和风险防范方面进行考核，产品的开发、定价方面灵活自由。而我国关于商业银行中间业务的管理体制还不健全，从《商业银行法》和《商业银行中间业务暂行规定》，在金融逐步开放的形势下，必须出台进一步的监管体制。

（二）品种有限，手段单一

由于我国商业银行中间业务发展的时间较短，基本处于自发、盲目、单项开发、分散管理的状态，导致中间业务吸纳型和模仿型创新较多，原创型和再创型较少。由于缺乏正常的渠道接触客户，很难了解客户需求，往往导致开发的产品不受欢迎，真正有需求的项目却没有开发。其原因，除了缺乏中间业务经验和专业人才以外还有更重要的一点，就是很多商业银行做了不少表面文章，却没有真正贯穿创新的涵义。结果是：一方面新产品不断推出；另一方面有不少业务很快处在奄奄一息的状态。这种以数量扩张为特点的低层次创新，导致新产品的生命周期和效益都不理想，失去了创新和获利的目的。而西方商业银行大多都设有专门经营管理中间业务的综合部门，并在近年来先后采用了以客户类别为划分主线的机构设置体制，根据客户的需求进行“追踪服务”，这样以客户需求为导向的中间业务，才能稳中有升地发展。

（三）运作不规范，缺乏完整系统的科学管理——银行收费

由于一些中间业务缺乏统一的收费标准，不少商业银行在某种程度上将中间业务作为争夺银行存款份额的手段，致使银行在中间业务中出现随意确定收费标准、少收费、无偿服务甚至垫付资金的恶性竞争局面，严重影响了银行服务在大众心中的信誉度。事实上，商业银行的一些中间业务收费本属正常的成本补偿和适当的盈利行为，但一些地方物价管理部门甚至是央行却视其为“乱收费”进行干涉。事实上某些现行的中间业务收费标准过低，如电汇业务、电子联行服务业务、承兑汇票业务、同城结算（本票、支票）业务等，造成成本与收益完全倒挂；另一方面，一些新开发的业务因为没有收费标准而暂未收费，如个人理财、开立资信证明、开立企业存款证明户、存款挂失等。还有一种普遍存在的情况，是政策性代理业务收费难，由于各家银行都在争抢这些政策性代理产生的低成本的存款业务，各代理方以此顺势抬价，这些领域的中间业务成本普遍居高不下，更有甚者，有的政策性代理业务服务对象不仅不付手续费，还向商业银行要资金、要场地、要设备，为银行中间业务开展设置了很大障碍。

三、我国商业银行中间业务发展的突破点

借鉴外资银行的发展经验，我认为以下几个方面可以作为中资银行中间业务的发展突破点：

（一）适当实行综合化经营策略，推动商业银行经营转型

我国现行的金融体系，是根据金融功能的划分来组建不同的金融机构，银行、保险、证券，相对来说是各自独立的。在以市场和客户为导向的前提下，海外金融业已走向综合经营，多种金融功能融合在同一金融机构当中成为现实。我国商业银行应适当发展投行业务，虽然现在投行业务基本由证券公司承担，但巨大的利润空间和广阔的发展前景预示着商业银行可以保持与开拓以下几方面的业务领域：融资融券业务、代理业务、资产证券化、创业板市场业务。

（二）以市场为导向，加大中间业务的市场营销

随着中国企业的逐步壮大和完善，对资金的管理和运作已经成为企业发展生存的命脉之一。由此，对金融产品的需求也是在不断的更新和强化中，银行必须生产出适销的产品，并根据金融产品生命周期的各个阶段的特点采取相应营销策略。在开发新产品时应立足于满足客户新的金融需求和为企业自身发展的需要，提高银行的运营经济效益。所以，商业银行应该开发具有高技术含量、服务周到、安全可靠、便利的产品和服务，以增加其灵活性、实用性，这样才能在日益激烈的竞争中处于不败之地，也是我国商业银行为融入世界金融体系应实施的重要举措。

（三）走差异化的中间业务发展道路

外资银行的加入将改变市场上中间业务产品“同质化”现象，这也是迫使中资银行必须抓紧提升自身产品服务质量的的原因之一。外资银行的金融服务比较健全和先进，已经在不同领域占有了不可轻视的地位，但是中资银行的优势也是显而易见的，对国家的消费习惯和观念都比较了解的基础上，针对不同层次、类别的客户，明确不同的营销重点和营销手段，使同一化、大众化向层次化、重点化转变，进一步加深与客户的沟通，充分利用本土优势，在借鉴西方银行先进的服务同时，结合本国实际情况，开拓出更加人性化，本土化的金融服务，提高自身的核心竞争力。

（四）进一步规范银行中间业务，做到有理可依

针对商业银行中间业务收费问题，对于那些由银行垄断、市场上没有可替代产品但又是客户必需的中间业务，如结算等应该由明确的法律条文规定；对于那些虽由银行垄断但并不是客户必需的业务可以由政府指导方式定价；对于那些市场充分竞争的中间业务则应采取市场定价，充分赋予银行定价权，也保证客户的知情权。

（五）全面提高综合经营风险的意识和防范能力

综合经营的进一步开展使商业银行在盈利空间得以拓展的同时也面临更为复杂的经营风险，商业银行必须增强风险防范的意识、建立风险防范的机制、提高风险防范能力。我国商业银行综合经营的风险当前主要表现在以下几方面：第一，相关监管制度不协调带来的风险。第二，金融机构间关联交易增多带来的风险。第三，外资金融集团大举进入带来的风险。目前，有部分综合性的海外金融集团已通过各种渠道分别进入我国的保险、证券、银行等金融领域，甚至实业投资领域，对我国分业经营政策带来冲击。第四，商业银行内部“防火墙”机制不健全带来的风险。在实际业务开展过程中，有些商业银行内部“防火墙”机制不健全，不能将银行资产与客户资产、自营业务与代理业务等进行有效隔离，从而为中间业务发展埋下了风险隐患。为防范上述风险，一方面应呼吁有关部门不断健全监管体制以及各项法律制度和业务指引，为商业银行的经营提供更好的制度保证；另一方面，银行自身要建立良好的公司治理机制，不断提高全面风险管理水平，健全内部“防火墙”机制和各项有关风险管理制度，为综合经营的可持续发展打下扎实的基础。

资本市场的迅猛发展给我国银行业带来难得的发展机遇，储蓄向资本市场“大搬家”，带动了银行理财产

品、托管、代理等业务的增长机会,有助于改变银行存贷业务主导、风险集中度过高的现状,从而有利于推动我国银行经营模式向国际化大银行模式不断靠拢。

参考文献

- [1]邹靛. 沪中资银行中间业务创新不足. 中国证券网-上海证券报, 2009. 3. 28.
- [2]郭友. 推进综合化经营, 提升股份制银行核心竞争力. 银行家, 2007. 1. 16.
- [3]何伟, 李丙泉. 我国股份制商业银行中间业务的发展策略. 济南金融. 2009. 3. 。
- [4]王延春. 赵怀勇谈银行中间业务收费如何定价. 中国经济时报, 2008. 8. 6.
- [5]

Frederic S. Mishkin, *The economics of money banking and financial market*, the 7th edition, 2004.

- [6]Keith ilbeam, *Finance and financial market*, Palgrave Macmillan, 2005.

作者简介: 王慧萍, (1964-), 辽宁省金县人, 任职于包商银行。

(备注: 以出刊内容为准)

[设为首页](#) | [加入收藏](#) | [关于本站](#) | [版权声明](#) | [诚聘英才](#) | [联系方式](#) | [友情链接](#) | [我要统计](#)

主管: 中国人民银行昆明中心支行 版权所有: 《时代金融》杂志社

网络实名: 时代金融、时代金融杂志、时代金融杂志社、《时代金融》编辑部

社址: 昆明市正义路69号

电子邮箱: ynsdj r@126. com 电话: 010-57107535 0871-3212464

版权所有 未经许可不得复制或建立镜像

电信与信息服务业务经营许可证: 京ICP备案中 组织机构代码: 79718261-3