

我国商业银行发展中间业务的现状与对策

作者：西安市邮政局 马晓妮

【摘要】我国商业银行中间业务规模小，品种较少是目前中间业务开办中的主要问题。另外，行业内存在许多同层面的低端竞争，极大阻碍了中间业务的快速发展，产品开发跟风现象严重，创新能力差。本文认为要解决中间业务的现状，第一，提高对中间业务重要性的认识；第二，加强综合业务人才培养；第三，积极创新拓展中间业务新品种开发；第四，在健全机构等方面下功夫。

【关键词】商业银行；中间业务；现状；对策

一、中间业务的内涵和特点

商业银行的中间业务收入稳定、风险度低、成本小，和负债业务、资产业务一起构成了现代商业银行业务的三大支柱。随着社会经济的发展、需求多样化的要求，中间业务的规模不断扩展，已成为银行业竞争的焦点。目前对中间业务的定义还存在一些争议，最主要的是“表外业务”和“中间业务”之争，2001年中国人民银行颁发的《商业银行中间业务暂行规定》对中间业务的定义是“指不构成商业银行表内资产、表内负债，形成银行非利息收入的业务”。综合各方的观点，中间业务的涵义应该是这样的：它是指商业银行不运用或不直接运用自己的资金，也不占用或不直接占用客户的资金，以中间人的身份替客户办理收付和其他委托事项，提供各类金融服务并收取手续费的业务。这表明：其一，银行在中间业务中发挥中间人角色，起桥梁作用；其二，银行提供服务而不提供资金，风险低；其三，银行以收取手续费为目的；其四，银行中间业务的开展、中间业务产品的开发是以银行信誉为依托的。

二、中间业务不断发展的动因

上世纪80年代以来，西方国家商业银行的中间业务空前发展，一些商业银行的中间业务收入占全部收入的比重已达45%左右，有些大银行已占到一半以上，仍在提高，而我国银行中间业务收入大约只占到西方国家中间业务收入的1/5—1/4。那么，中间业务是如何产生的，为什么会如此快速地发展呢？

1、社会经济的快速发展促进了各类组织、团体及居民个人对商业银行多样化服务的需求

随着社会经济的迅猛发展，经济活动种类繁多、经济往来频繁发生，各类经济关系错综复杂，过去以存贷款为主要内容的信用中介已不能满足社会经济的需要，客观上产生了扩大信用中介等的多层次、多样化的需求。这样，代理、担保、信用证等应运而生。

2、银行同业竞争加剧

随着全球经济、金融的不断融合及金融自由化程度的提高，银行业竞争日趋激烈，存贷利差缩小，这使银行的传统业务风险增大，收益减少。在日益严峻的竞争形势



下,为了稳定和提高自己的利润水平和盈利能力,不少商业银行不断扩大业务经营范围,这样以收取手续费为主又不占用银行资金各类中间业务应运而生。

3、商业银行经营风险的增加

上世纪 70、80 年代,全球经济萎缩,金融形势恶化,利率波动,汇率不稳,使银行经营风险加剧,这样就催生了那些以规避风险、保值为目的的中间业务品种,如远期合约、互换等的产生。

4、金融监管的加强。金融自由化与金融管制的放松,使得金融机构面临的风险加剧,为此各国的金融监管当局又加强了对银行等金融机构的资本比率的监管,而银行为回避这一监管,又想办法开展那些不在资产负债表内反映的中间业务。

三、我国银行业发展中间业务的现状与问题

据资料显示,2005 年以来,中间业务收入占比在逐步提升。我国上市银行中间业务收入贡献度已从 2005 年的 5.4% 提升到 2007 年的 13.07%,特别是国有上市银行这一指标更是大大超过其他上市银行,显示出经过股份制改造后的国有商业银行在市场竞争中的生机与活力,但同时,我们也必须看到,与国际上发达国家的商业银行中间业务贡献度平均在 45% 左右的状况相比,我们的差距仍然很大。

1、业务品种少、产品同质化以及低端竞争严重

我国商业银行中间业务规模小,品种较少是目前中间业务开办中的主要问题。我国国有商业银行传统的中间业务仅限于结算、代理、咨询、兑付等几个方面,业务品种单一,金融创新少,服务功能差,缺乏吸引力。而与之相对的是,当前,西方商业银行经营的中间业务种类繁多,据不完全统计已达 2 万多种,形成了包括结算及其衍生类、避险类、信用类为主体的完整的业务体系。另外,行业内存在许多同层面的低端竞争,极大阻碍了中间业务的快速发展,产品开发跟风现象严重,创新能力差。

2、中间业务的服务档次低、新技术应用少

我国商业银行所开展的中间业务大都依赖于硬件条件,服务项目以结算业务、银行卡业务、代收代付业务等为主,很少能利用其经济金融信息、银行技术和金融人才方面的软件优势开展诸如理财、咨询等高层次的服务项目。可见,我国目前中间业务的服务与产品还停留在较低档次上。另外,除了服务品种的低档次之外,我国银行对于计算机、网络等先进技术的运用远没有西方发达国家那么充分。

3. 专业人才的不足成为中间业务发展的一大瓶颈

中间业务是知识密集型业务,涉及经济、金融、贸易、法律、科技等诸多领域。中间业务的发展需要大批知识面广、实践经验丰富、懂技术、会管理的复合型人才,尤其需要具备系统的银行、保险、证券、外汇等金融专业知识及掌握计算机、法律等知识,通晓各种金融投资工具,了解国际国内经济金融形势专家。与西方商业银行相比,我国商业银行这种高素质的复合型人才稀缺,培养和储备不足。

4、思想认识与管理机制问题

由于我国商业银行中间业务的发展起步较晚,在思想认识上,不少金融机构对该业务能否成为资产负债业务之外的第三大支柱尚存疑虑。仅将中间业务视为银行附带业务看待,缺乏中长期发展规划,对经营管理和发展趋势认识不足,直接影响了中间业务新产品的开发和发展。在内部管理上,我国商业银行大多还没有设立自上而下的、专门的机构来负责管理中间业务的发展,中间业务分散在各个部门之间,业务的拓展没有领头部门去规划、组织、管理及协调,相应制约了中间业务的快速、健康发展。

四、对策

大力发展中间业务不仅是整个银行业发展的重点与趋势,也是新时期我国商业银行生存的必然要求。我们相信,在不远的将来,银行业之间的竞争将主要体现在对中间业务的竞争上面。



为此，各行必须充分认识中间业务的重要性，在中间业务的发展上下足功夫。

1、整体规划，寻求符合国情的发展思路。首先是建立健全相关的政策法规体系，市场交易规则和定价规则。加强规划，调控和监管，创造公平合理的发展环境；其次是加强社会信用环境的综合治理，完善信用体系和制度，加快金融体制改革，放宽对分业经营的限制，使中间业务实现全方位，多功能和综合化经营；三是根据我国银行业的行情及中间业务发展的层次性，依据效益优先，有所选择，有所侧重，稳步推进的原则，谋求中间业务发展的更优途径。

2、建造一支高素质人才队伍

中间业务种类繁多，涉及面广，属知识密集型业务、智能性服务。因此，商业银行发展中间业务，不仅需要经营管理人才，还需要专业型和复合型人才，必须培养一批既具有现代金融理论知识，又有丰富银行业务实践经验；既懂得国际金融，又精通现代化计算机专业技术；既具备开拓创新精神，又通晓政策法律规范的复合型人才作为基础力量，为大力拓展中间业务打下坚实基础。

3、提高创新能力，增加业务品种，拓宽收入渠道

创新是中间业务持续发展的关键所在。发展中间业务，首先应适应市场的需要，不断设计出新的业务品种，充分研究细分中间业务市场，选择能够满足市场需求、发展潜力大、成本低、收益高的中间业务品种，特别是创新技术含量高、不易模仿的衍生产品业务及组合金融产品。其次，各行应根据自身发展的不同时期和不同区域，推出符合自身特点的中间业务品种，使得各中间业务能适应不同区域、不同群体的各种需求。再次，要加快商业银行电子化的建设，积极发展和利用信息网络技术，实现中间业务软硬件环境的全面提升，为中间业务的发展提供技术支持。

4、加快信息化建设，提高产品竞争力

加大资金投入力度，进一步创新网上银行业务，提高自身竞争能力。中间业务的大力发展离不开金融科技的支持，与金融信息化水平息息相关，在向客户提供服务方面，管理信息化和服务信息化将是未来中间业务发展的重点，特别是近年来出现的可以在任何时候和任何地点以任何方式为客户提供个性化服务的网络银行，为中间业务的发展提供了更为有效的手段。因此，银行在发展中间业务的过程中，应更多关注信息自动化程度高的业务品种，增强中间业务科技含量

5、健全机构，强化中间业务的管理。中间业务品种多、范围大，管理较为复杂，因此需要建立专门的机构组织、推动、协调和管理中间业务。这一机构负责全行中间业务新品种的研究、开发、设计、宣传与推广，以及全行业务的协调与管理等，负责与社会各职能部门的联系，协调业务关系。此外，还需建立起科学合理的中间业务综合考核体系，将开展中间业务的种类、数量、直接的收益作为目标考核的一项重要内容列入年度责任目标一同进行考核，调动各级行领导和从业人员发展中间业务的积极性。

