



商业银行 中间业务





现代商业银行业务丛书

商业银行中间业务

主编◎李志成

中国金融出版社

责任编辑：李 融
责任校对：李俊英
责任印制：丁淮宾

图书在版编目 (CIP) 数据

商业银行中间业务 (Shangye Yinhang Zhongjian Yewu) / 李志成
主编. —北京：中国金融出版社，2008. 9

(现代商业银行业务丛书)

ISBN 978 - 7 - 5049 - 4759 - 8

I. 商… II. 李… III. 商业银行—银行业务 IV. F830.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 123894 号

出版 **中国金融出版社**

发行

社址 北京市广安门外小红庙南里 3 号

市场开发部 (010)63272190, 66070804 (传真)

网上书店 [http: //www. chinafph. com](http://www.chinafph.com)

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 82672183

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 北京松源印刷有限公司

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 16.25

字数 280 千

版次 2008 年 9 月第 1 版

印次 2008 年 9 月第 1 次印刷

定价 35.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 4759 - 8/F. 4319

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010)63263947

本书编委会

主 编：李志成

编 委：江 雯 黄 潞 蒋剑平 朱堰徽
陈宝玉 尤志刚 焦 鹏 张 扬
雷广平 林 舒 徐 培

总序

商业银行是现代市场经济中金融体系的主体，在一国的经济运行中发挥着重要作用。改革开放以来，我国商业银行的数量不断增加，规模不断扩大。加入世贸组织后，我国金融业改革开放的广度和深度发生了质的变化，这给我国商业银行提供了加快发展和参与国际竞争的良好机遇，也带来了更大的挑战，即我国商业银行不仅面临国内同业的竞争，还面临着国际强手的挑战。为了应对来自国内外的竞争挑战，商业银行相继进行了股份制改造，构建规范的公司治理结构，引进先进的商业银行经营管理理念，为缩小与国际先进银行的差距，提高核心竞争力奠定了坚实的基础。同时，信息技术的发展促进了商业银行金融产品的创新和经营环境的变化，伴随着新业务和新产品的出现以及传统业务和产品的改造，商业银行的业务领域不断拓宽，经营品种不断增加，服务功能日益扩大，银行业的智力密集型特征越来越明显，商业银行发展的新趋势对从业人员的素质提出了更高的要求。

商业银行的核心竞争力集中体现在产品、服务竞争力和抵抗风险的能力上，商业银行间的竞争，归根到底还是人才的竞争。为了从整体上提高我国商业银行从业人员的业务素质，我们组织编写了《现代商业银行业务丛书》。本套丛书以商业银行业务人员，特别是一线业务人员为读者对象，以国际上先进的银行经营理念为指导，以新的思路和视角进行编写，并以我国商业银行股份制改造后的新变化为立足点和出发点。目的是更新商业银行从业人员的业务知识，提高业务素质，促进商业银行股份制改造后的产品创新，为商业银行综合经营做好人才准备，增强服务意识，提高防范风险的能力，以及树立对当代银行业发展趋势的前瞻认识。

本套丛书涵盖现代商业银行业务的各个方面，以及必须具备的



其他相关知识,主要包括以下内容:商业银行票据业务、商业银行投资银行业务、商业银行电子银行业务、商业银行公司业务、商业银行资产托管业务、商业银行信用卡业务、商业银行清算业务、商业银行国际结算与贸易融资业务、商业银行资金营运业务、商业银行个人金融业务、商业银行中间业务、上市银行风险管理、商业银行会计、商业银行信息技术、商业银行市场营销、商业银行客户关系管理、商业银行英语,等等。

本套丛书的作者大多是商业银行业务部门的领导或骨干,他们亲身经历了我国商业银行发展的全过程,密切关注着现代商业银行业务的发展轨迹,主导并参与我国商业银行业务和产品的开发与创新,对现代商业银行的发展趋势有着深刻的理解,他们是具有扎实理论功底和丰富从业经验的业界精英。由他们执笔,可以为广大的商业银行从业人员带来更先进的理念、更实用的知识,以及解决实际问题的新思路和新方法。

本套丛书的特点是:

◆ 突出新产品和业务创新。本套丛书不是对一般业务知识的泛泛讲述,而是针对国内图书市场上的空白,或者已有出版物不适合实际工作需要的情况,重点介绍传统业务的新变化、出现的新产品和新业务,以及新产品和业务发展的趋势。

◆ 内容新颖。本套丛书立足于我国商业银行股份制改造后面临的新形势,并结合我国商业银行的实际做法,阐述了我国银行业务的新理念、新知识、适用的新法规、采用的新的运作程序和新的管理方式等,没有照搬照抄国外的、不适合我国情况的经验和做法。

◆ 突出全新的理念。本套丛书具有前瞻性,能够帮助商业银行从业人员加深对现代银行业务运作模式与管理模式的理解,树立创新意识和服务意识,促进银行业务创新和经营管理有突破性的发展。

◆ 具有实务性、操作性。本套丛书的内容具有指导性和启发性,编写时注重一般原理与实务操作相结合,以实际操作为主,原理为业务操作服务。

◆ 可读性强。本套丛书内容上避免空洞的理论介绍,没有充斥抽象深奥的理论模型和枯燥无味的数学推导过程;结构上层次清楚,力求简洁;写作上注重可读性和适当的趣味性,并列举实际工作中的例子以加深对内容的理解。

◆ 便于读者自学。本套丛书采用教材的编写体系,每章提示出重点和难点,注明必须具备的知识与技能;章后有复习思考题。

本套丛书适合商业银行新员工培训、岗位培训、个人自学。相信本套丛书的出版对提高我国商业银行从业人员的素质,增强我国商业银行的竞争力大有裨益。

北京金培伟业教育科技有限公司在本套丛书的选题策划、组稿等方面协助做了大量的工作,在此表示感谢。

中国教育技术协会金融教育技术专业委员会

中国金融出版社

2006年7月

前 言

20 世纪 80 年代以来,随着《巴塞尔资本协议》的签订和实施,西方商业银行在金融管制放松、资本监管加强、同业竞争加剧的宏观背景下,纷纷转变发展理念,调整经营战略,创新盈利模式。这种剧烈的金融嬗变导致世界经济和金融领域发生了一系列深刻的变革,体制创新、业务创新和工具创新成为商业银行发展的一个新潮流。其中一个最为突出的变化就是,具有表外性、服务性、低风险、高收益、低资本占用等特征的中间业务日益成为西方商业银行发展的重点,发展十分迅速,范围日益扩大,使得商业银行几乎成为包罗万象的“金融百货公司”,其触角深入到公众生活的方方面面,可以为客户提供全方位的服务。目前,中间业务已成为西方商业银行与资产业务和负债业务并驾齐驱的三大支柱之一。世界一流的商业银行其中间业务收入已占其总收入的 50% 以上。中间业务占比已成为衡量现代商业银行的重要标志之一。

近年来,在国际先进同业经验的指引下,大力发展中间业务已成为国内银行业的共识,各家商业银行纷纷将中间业务视为自己经营战略转型、夺取竞争优势的关键。因此,我国银行中间业务呈现出业务迅猛发展、产品日新月异、规模高速增长、收入大幅提高的良好态势。但与国际先进商业银行相比,我国商业银行起步较晚,中间业务的经营品种相对较少,收入占比还很低,中间业务的管理体制、管理方式和管理手段尚在不断地摸索之中,与国际先进同业还有相当大的差距。

从金融发展历程看,中间业务的发展就是商业银行不断进行金融创新的过程。金融创新的实践和发展需要理论的支撑与指引,同时也不断推进着理论的深化和发展。本书作为商业银行中间业务的最新研究成果,对中间业务进行了深入的理论研究,回顾与总结了



中间业务的发展历史及其发展规律,研究和探讨了我国商业银行中间业务的发展模式。

本书有以下几个特点:

第一,系统性。在回顾商业银行中间业务历史发展的基础上,系统介绍了支付结算等九大类现代商业银行中间业务的概念、发展历程、主要产品、风险管理及其未来发展趋势。

第二,全面性。全面阐述了国内外商业银行中间业务发展的背景、沿革、现状及趋势,结合西方和我国商业银行业务的不同情况,对中间业务的品种予以全面梳理和概括,详细介绍了各类中间业务品种的操作流程、相关管理制度、风险防范措施等内容。

第三,实用性。根据商业银行中间业务的最新发展,对中间业务概念、各类中间业务主要产品、操作流程等均作了全面详细的介绍,逻辑清晰,深入浅出,有助于读者更准确地理解和把握商业银行各项业务。本书不仅适用于商业银行的实践,作为中间业务岗位培训教材,同时可供高等院校相关专业的师生参阅,也可作为了解和办理商业银行中间业务的指南。

第四,前瞻性。本书注重吸收国内外关于商业银行中间业务的最新研究成果,较为全面地总结了世界一流商业银行金融创新的先进经验,并对我国商业银行中间业务的未来发展作了初步的战略思考,提出了若干具有一定实践参考价值的经营策略。具有一定的前瞻性,有助于读者开阔视野,及时掌握世界先进银行的金融创新动态。

当前中国金融业正处于伟大的历史变革时期,作为业者,欣逢盛世,愿以本书的付梓,作为对中国金融发展所尽之绵薄微力。

囿于编者水平有限,书中疏漏之处在所难免,敬请读者方家不吝指正。

编者

2008年7月

目 录

➤ 第一章	商业银行中间业务概述
1	第一节 商业银行中间业务的概念
5	第二节 商业银行中间业务的分类
9	第三节 西方商业银行中间业务的发展现状和趋势
16	第四节 国内商业银行中间业务存在的问题及对策
➤ 第二章	支付结算类中间业务
25	第一节 支付结算业务的基本概念及发展现状
28	第二节 支付结算业务的产品介绍
46	第三节 支付结算业务的未来发展趋势
➤ 第三章	银行卡业务
53	第一节 银行卡概述
58	第二节 银行卡主要产品功能介绍
63	第三节 银行卡未来发展趋势
➤ 第四章	代理业务
67	第一节 代理业务概述
68	第二节 代理银行业务
82	第三节 代理证券业务
97	第四节 代理保险业务
102	第五节 代收代付业务
106	第六节 其他代理业务
115	第七节 商业银行发展代理业务须注意的问题
➤ 第五章	担保和承诺类中间业务
119	第一节 担保类中间业务



131	第二节 承诺类中间业务
▶ 第六章	交易类中间业务
139	第一节 交易类中间业务概述
142	第二节 国际市场主要交易类业务介绍
153	第三节 国内市场主要交易类业务介绍
▶ 第七章	资产托管业务
163	第一节 资产托管业务基本知识
166	第二节 资产托管业务的具体产品
▶ 第八章	投资银行类中间业务
179	第一节 基础知识
183	第二节 财务顾问业务
190	第三节 信息咨询业务
191	第四节 证券承销
194	第五节 现金管理业务
▶ 第九章	商业银行理财产品
199	第一节 银行理财产品概述
206	第二节 主要银行理财产品介绍
224	第三节 银行理财产品的风险与监管体系
▶ 第十章	其他商业银行中间业务
229	第一节 电子银行业务
243	第二节 保管箱业务
245	第三节 资金账户监管业务



第一章

商业银行中间业务概述

► 本章学习要求

掌握中间业务概念、特点；掌握中间业务和相关业务的区别；掌握中间业务的主要分类；了解西方商业银行中间业务发展现状和趋势；了解国内商业银行发展中间业务的重要意义；掌握国内商业银行中间业务发展存在的问题和解决对策。

► 重要术语

中间业务 表外业务 金融创新 混业经营

第一节 商业银行中间业务的概念

一、中间业务的定义与特征

商业银行中间业务相对于资产负债业务而言是一个新领域，发展历程较短，但迸发出的创新活力使其业务品种不断更新换代，产品日益丰富。鉴于其日新月异的发展态势，难以对中间银行确定完整而统一的定义，本书将分别从传统视角和创新发展两个方面来考察中间业务的具体表现特征和定义。

（一）传统视角下中间业务的定义及特征

一般认为，中间业务是指商业银行不运用或较少运用自身经营资金，并以中间人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活动。这里所说的“不运用或较少运用自身经营资金”指的是不需要变动银行本身的资产负债表。从操作角度看，它一般不会影响银行表内业务的质量与数量。传统的中间业务最基本的特征是商业银行在办理中间业



务的时候不直接作为信用活动的一方出现,即不直接以债权人或债务人的身份参与。这是中间业务与负债业务和资产业务的最根本的区别。具体表现为:商业银行在办理中间业务时通常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,而是以接受客户委托的方式开展业务,并以收取手续费的形式获得收益。

传统中间业务具有以下特征:

1. 不运用或不直接运用自己的资金。商业银行在办理中间业务时通常不运用或不直接运用自己的资金,主要依靠银行信誉、银行服务、金融信息,通过付出一定的人力、物力和承担一定的经济责任,收取手续费和佣金,借此改变商业银行当期损益和营运成本。例如,结算业务即以银行不垫款为原则,如果在结算业务中发生垫款,就不再是中间业务,而成为结算放款,属于资产业务了。一定情况下,商业银行办理中间业务可能要间接运用自己的资金。例如贷款承诺,商业银行向客户作了贷款承诺后,虽然不需要马上放款,但商业银行为了能够随时满足客户的贷款需求,就必须保持更多的流动资产,即商业银行必须要将自己的一部分资金运用于流动性较强的资产上。
2. 不占用和不直接占用客户的资金。商业银行在办理中间业务时通常不占用和不直接占用客户的资金。以结算业务为例,理论上,银行在办理一收一付的结算业务时本质上是不需要占用客户资金的。但实践中,银行却常常由于清算技术等问题而占用了客户的资金。
3. 以接受客户委托的方式开展业务。中间业务的主要当事人有三个,其中银行以中间人身份接受客户委托,以收取手续费的形式获取收益。在相当多的情况下,中间业务是一种委托业务,而不是自营业务,银行在业务中不作为信用活动的一方,而是处于中间人的位置。
4. 以收取手续费的形式获得收益。商业银行中间业务无法以利差形式获得收益,只能以手续费形式获得收益。中间业务手续费收入的性质比较复杂,其中最基本的是商业银行办理中间业务过程中耗费的物化劳动和活劳动的成本。
5. 不承担或不直接承担经营风险。由于商业银行办理中间业务不运用或不直接运用自己的资金,不占用或不直接占用客户的资金,不形成或不直接形成自己的资产和负债,因此不承担或不直接承担经营风险。

(二) 金融创新环境下中间业务的变化特征

近几年来,随着社会经济活动的不断变化以及各国政府对金融监管制度的放松,尤其是电子计算机和通信网络技术在商业银行领域的运用,商业银

行中间业务的内容不断丰富与发展,其性质特征也随之发生了变化。

1. 由不占用或不直接占用客户的资金向占用客户的资金转变。现代商业银行中间业务在提供金融服务时,明显带有信用业务的特征。它可以暂时占用客户的委托资金来扩大自身经营资金来源,并在经营管理中充分利用这些资金来源。资产负债表的数值因这些业务的存在而变化,进而推动资产负债业务的发展,形成中间业务与资产负债业务的互动趋势。如办理信托业务中的委托类业务时,当银行收到客户的委托资金而尚未用于客户指定的委托项目时,就相当于该客户在银行存了一笔款。又如在结算业务中,先收后付形成的结算资金和某些结算业务需要向银行交纳保证金等,实际上是银行占用了客户的资金,而且这些资金来源越来越成为商业银行营运资金的重要组成部分。

2. 由不运用或不直接运用自己的资金向商业银行垫付资金转变。现代商业银行在提供中间业务服务时常常以某种形式垫付资金。由于垫付资金的发生,商业银行中间业务带有了更多的信用业务特征,从而向信用业务转变。如代理融通业务从其性质上是代理业务,银行在办理代理融通业务时往往拥有追索权,因而不承担风险,但银行在办理这一业务的过程中需要垫付一笔资金,此时商业银行就必须在其资产负债表上反映这种资金占用,也要为此而筹集相应的资金来源。此外,保管箱、信用卡等业务的初期投资以及金融期权、金融期货中的自营套利避险业务等,均需占用银行资金。中间业务由于会间接使用银行资金,往往就出现了或有债务和或有债权。因此,直接资金运用与间接资金运用、直接形成实际债权债务与间接形成或有债权债务,这才是中间业务与资产负债业务的分水岭。

3. 由接受客户的委托向银行出售信用转变。商业银行接受客户委托办理信用证、承兑、押汇等业务时,表面上看是委托业务,但实际上是银行出售自身信用的过程。因为在这些业务过程中,一旦客户在一定时期内无法履约,银行就可能代垫资金,此时该项业务就从中间业务转变为资产业务。随着中间业务的发展,其手续费的性质也在发生变化。当商业银行在办理中间业务(如融资性和担保性中间业务等)且需要运用自己的资金和承担一定的风险时,银行收取的手续费就既是银行经营管理效益的价值体现,也是客户使用银行信用的相应利息补偿和风险补偿。

4. 金融衍生产品交易实现了传统中间业务的突破。金融衍生产品交易所形成的权利义务关系并不像传统的信用业务所形成的债权债务关系那样明确,而是间接反映,甚至不反映在商业银行的资产负债表上,所以金融衍生产品



被纳入中间业务范畴，从而极大地扩充了传统中间业务的概念，尤其是自我服务型的金融衍生产品更是突破了传统中间业务的模式，使商业银行中间业务的经营范围更加广阔、更富有生命力。

二、中间业务与相关概念的区别

在商业银行经营中，中间业务、表外业务、金融创新是常常出现在相似场合的概念。它们之间的区别主要在于实践中产生的背景和运用的环境不同。

（一）中间业务与表外业务的区别

表外业务（Off - Balance Sheet Activities）按字面理解是指在资产负债表之外的业务。从此意义出发，表外业务是指商业银行以自身信誉为基础、不会引起资产负债表变化、却可为商业银行带来业务收入或减少风险的那些业务活动。

表外业务存在两种理解：一是广义上的理解，即表外业务是商业银行所经营的一切资产负债表之外的业务，包括有风险的业务和无风险的业务；二是狭义上的理解，表外业务是商业银行在资产负债表外科目记载或在资产负债表外附列，并形成或有资产及或有负债的业务。所谓或有资产、或有负债，是指商业银行经办的某些业务虽然没有发生实际的货币收付，商业银行也没有垫付任何资金，但已经形成了商业银行的债权债务，并随时可能转变为事实上的资产或负债。这些业务虽然不在资产负债表中反映，但同资产业务、负债业务的关系密切，在一定条件下会转变为资产业务或负债业务，因而需要在资产负债表中以注释等形式加以记载，以便商业银行对这一部分业务进行核算和管理。

由此可见，中间业务与广义的表外业务没有根本区别，都是描述商业银行资产负债表以外的业务。实践中，西方商业银行将其叫做表外业务，我国商业银行称做中间业务。

狭义的表外业务是中间业务的一部分，二者在概念的外延上存在着包含与被包含的关系。中间业务有一部分与表外业务重叠，这部分业务是指能够形成或有资产及或有负债的业务，即与信用业务有关的那部分中间业务，这是中间业务中一种特殊的、有一定风险的业务；同时，表外业务也具有中间业务的基本特征，即都不运用或较少运用银行自身的资金、不反映或不直接反映在资产负债表中、接受委托、提供服务、收取服务费等。这些都是二者之间的共同之处，但是中间业务收入中有很大部分不在资产负债表外科目记载或在资产负债表外附列，也不会形成或有资产及或有负债，这就形成了

中间业务与表外业务的最大区别。

（二）中间业务与金融创新

实践中，常将新型中间业务与金融创新相提并论，实际上金融创新是有其特定含义的。从历史角度看，整个现代商业银行的发展就是一部金融创新史。但一般意义的金融创新，是指20世纪70年代后，由于受金融管制、汇率浮动、金融自由化、信息通讯技术的广泛应用、金融业竞争加剧等影响，西方发达国家金融业不断超越传统的经营方式和管理模式，在金融工具、金融机构、金融方式、金融服务技术、金融市场组织等各个方面所进行的大量革新与创造活动。在此背景下，中国银监会于2006年12月下发了《商业银行金融创新指引》，明确定义金融创新是指商业银行为适应实体经济发展的要求，通过引入新技术、采用新方法、开辟新市场、构建新组织，在战略决策、制度安排、机构设置、人员准备、管理模式、业务流程和金融产品等方面开展的各项活动，最终体现为银行风险管理能力的不断提高，以及为客户提供的服务产品和服务方式的创造与更新。由此可见，金融创新既有其特指的范畴，又包括极丰富的内涵，其中包括中间业务的创新。

第二节 商业银行中间业务的分类

商业银行中间业务具有广泛性和快速变化的特征，因此至今没有统一的分类标准，实践中主要存在以下几种分类方法。

一、按照巴塞尔委员会的分类

巴塞尔银行监管委员会认为，从商业银行中间业务（主要指表外业务）风险的角度考量，除了一些传统的中间业务外，绝大部分中间业务具有风险，因此必须归入统一的资本充足率考察范畴。据此巴塞尔委员会将中间业务品种分为五类：

1. 贷款的替代形式，如一般的债务担保、银行承兑担保和可为贷款和证券提供财务担保的备用信用证等。
2. 与特定交易相关的或有负债，如履约担保书、投标保函、与交易相关的保函和用于特定交易的备用信用证等。
3. 因货物转移而产生的与贸易相关的短期自偿性或有负债，如以货运提单为抵押的跟单信用证等。
4. 原始期限超过一年的其他承诺（期限长的承诺通常代表高风险）、票



据发行便利和滚动承购便利等。

5. 同利率和汇率有关的项目,如掉期、期权和期货业务等金融衍生业务。

二、按商业银行在开展中间业务时的身份分类

根据商业银行在办理中间业务时所处的身份,可以将中间业务分为委托性中间业务、代理性中间业务和自营性中间业务。

(一) 委托性中间业务

委托性中间业务是指商业银行在接受客户委托后,以自己名义开展的各类中间业务,如结算业务、信托业务、信息咨询等。商业银行通常对这类业务的后果不承担责任。

(二) 代理性中间业务

代理性中间业务是指商业银行在接受客户委托后,以客户的名义开展的各类经济活动,如代理收款、代理保险、代理融通、代发工资、代销国债等。商业银行通常对这类业务的后果也不承担责任。

(三) 自营性中间业务

自营性中间业务是指商业银行以自身的名义直接参与的各类中间业务,如担保承诺、融资性中间业务、为避险或投机而参与的金融衍生产品类中间业务等。在自营性中间业务中,商业银行是直接作为当事的一方参与的,需要承担这类业务相关的一切责任。这些责任不仅包括承担风险损失的责任,还包括其他相应责任。如评估业务没有通常意义上的资产损失风险,但商业银行却要评估的结果负全部责任。

自营性中间业务中大量是商业银行满足自身经营需要的业务,如为自身避险和投机目的而开展的金融衍生类业务。这类业务不是单纯以盈利为目的,而是以银行经营需要为目的。

三、按中间业务是否与银行信用直接有关分类

根据是否与银行信用直接有关,商业银行中间业务可以分为信用类中间业务和非信用类中间业务。

(一) 信用类中间业务

信用类中间业务是指商业银行直接主动运用自身信用开展的中间业务活动,如担保类、融资类、金融衍生类业务等都属于信用类中间业务。这类业务同资产负债表内业务的关系密切,往往是由资产负债业务派生出来的,可以看做是资产负债业务的必然延伸。但其一定条件下可能会转化为表内业务,