



丛书主编 所向东 魏革军

# 商业银行 新兴业务

主编 张 峻

New Business  
of Commercial Banks

 中国金融出版社



丛书主编 所向东 魏革军

# 商业银行 新兴业务

主编 张 峻

 中国金融出版社

责任编辑：张哲强

责任校对：潘洁

责任印制：毛春明

## 图书在版编目 (CIP) 数据

商业银行新兴业务 (Shangye Yinhang Xinxing Yewu) / 张峻主编. — 北京: 中国金融出版社, 2009. 3

ISBN 978 - 7 - 5049 - 4963 - 9

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 016097 号

出版  
发行

**中国金融出版社**

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.chinatph.com> (010) 63286852, 63365686 (传真)

读者服务部 (010) 66070833, 82672183

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 保利达印务有限公司

装订 平阳装订厂

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 13.25

字数 250 千

版次 2009 年 3 月第 1 版

印次 2009 年 3 月第 1 次印刷

定价 29.80 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 4963 - 9/F. 4523

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

# 《21 世纪银行精英系列培训教材》丛书 编 委 会

主 任 所向东 魏革军  
副 主 任 王龙华 陈华蓉 吕香茹  
编 委 张 峻 曾巧雯 陈海燕  
倪红卫 何玲云 张哲强

## 《商业银行新兴业务》编写组

主 编 张 峻  
编写组成员 张 峻 曾巧雯 何玲云 郑锐敏  
吴娟萍 胡 悦

# 总 序

21世纪银行精英系列培训教材

30年波澜壮阔的改革开放，中国社会各个领域都发生了翻天覆地的巨变，中华民族的伟大复兴令全世界喝彩。众所周知，随着经济的高速增长，金融业已经成为我国增长最快的产业之一，目前已基本形成与建设社会主义市场经济体系相适应的，以银行、证券、保险、信托为四大支柱，其他金融机构为补充的金融体系。近年来，国有商业银行加快了股份制改造和上市的步伐，稳步推进公司治理结构改革，特别是2008年，在国际政治动荡、经济衰退、部分金融机构折戟沉沙之际，中国银行业金融机构表现出稳健的抵御风险能力、可观的盈利能力和不凡的国际竞争力。

在业绩增长的同时，我们也逐步深化了对金融发展规律的认识，积累了从国情行情出发建设现代金融企业的宝贵经验，这就是：只有坚持科学发展观，牢牢把握“以人为本”的核心理念，正确处理金融与经济的关系，正确处理金融创新与金融监管的关系，把转变发展方式作为可持续发展的根本途径；坚持把完善治理和加强管理作为实现健康发展的基础工程；坚持把加强党的建设和员工队伍建设作为改革发展顺利进行的重要保障，才能全面提升中国银行业的竞争发展能力。

银行业的竞争，其根本是人才的竞争，作为“人才兴行”战略的逻辑起点应该是“行兴人才”。经过改革开放的锤炼，特别是中国加入世界贸易组织以来，随着金融全球化进程的加剧，一支金融业务熟练、管理经验丰富、职业道德良好的人才队伍得到了锻炼和培养。从目前我国银行业整体状况来看，各家商业银行不乏高学历的员工，但较为短缺的是与时俱进的金融新知识、新理念和新技能。我们采取引进人才和培养人才双管齐下的措施，尽快建立适合国情的各级经营管理人才和技术骨干，这样才有助于金融人才队伍的健康发展。

我们可喜地看到，国内有一批融学术和实践为一体的现代金融培训院校，它们聚集着大批金融专家与人才，在金融人才培养方面积累了丰富的经验，同时又与高校、科研机构、金融机构和国际先进培训机构有紧密联系，它们不仅在金融从业人员的培训上发挥着重要作用，而且其系列产品，如培训教材、培训课件及其他知识产品也逐步走出院校、惠及全行业。

学习的过程离不开读书，培训学习也不例外。“21世纪银行精英系列培训教材”正是为了适应商业银行人才培养需要而组织编写的系列培训教材，其内容将随着商业银行业务发展和金融培训的需要不断扩充。先期呈现给读者的是《商业银行企业文化》、《商业银行全面风险管理》、《商业银行新兴业务》、《网络金融》和《商业银行实用英语》五本教材。其在理论上，既有对西方商业银行先进理论的阐述，又有对我国商业银行理论的总结；在实务上，紧密联系我国商业银行运营现状，突出应用型人才培养的特色。着重介绍现代商业银行的新兴业务和风险管理，并展示商业银行未来发展趋势。具有实践性、指导性和通俗性的特点。希望今后这套培训教材更加充实、更加完善。

金融危机的爆发和蔓延，无疑将给银行业带来更加严峻的挑战和更加激烈的竞争，需要进一步提高我们学习和运用科学金融知识的能力。

谨以年初金融业同行们面对象征中华民族坚强意志的万里长城发表的宣言与大家共勉：“在这个特殊的时刻，作为金融行业的代表，我们决心自强不息，苦练内功，提高金融服务的水平，铸就核心竞争力；我们决心团结一致，群策群力，诚信自律，促进行业健康发展；同时，我们要克服困难，化危为机，筑起信心和胜利的长城。”

是为序。



2009年2月2日

# 前 言

商业银行新兴业务

随着金融自由化、金融一体化和金融国际化的不断深入发展,我国商业银行正面临愈来愈激烈的竞争,其经营发展遇到了前所未有的挑战。外资银行在华的领域和业务范围正逐渐拓宽,特别是在中间业务等新兴业务领域。因此,发展新业务成为我国商业银行改革与发展的必然选择。

为适应存贷款利差缩小、盈利空间变窄的现状,顺应金融需求多样化和综合化经营的趋势,我国各家商业银行只有加快推进经营转型,加大业务发展和创新的力度,才能在不断的发展中增强自身的实力和竞争力以适应市场、创造市场,达到自身效益和社会效益共同增长。近年来,来自方方面面的迹象表明,我国各家商业银行在公司理财、贸易融资、商品融资、财富管理、资产托管、资产证券化、银证合作、银保合作和银期合作等诸多新兴业务领域产品创新活跃,并在新兴业务市场逐步打开局面。新业务带来了新的利润增长点,促进银行盈利模式开始发生新的转变,而这一变化将有助于我国商业银行在未来综合经营中建立起有利的竞争优势。与此同时,制度缺陷、知识更新不力、科技含量缺乏、金融意识薄弱以及金融风险增大等因素制约了各项新兴业务的发展。因此,如何普及商业银行新兴业务知识,推进各项业务从业人员专业化、职业化,支持银行业人才知识全面化,从而促进各项新业务的发展成为一项迫在眉睫的任务。为此,中国工商银行杭州金融研修学院成立了教材编写小组,编写了《商业银行新兴业务》,除可供广大金融干部职工学习、“充电”之需外,还可供经济理论、实际工作者和大专院校师生阅读参考。

本书共九章,内容涵盖“公司理财”、“贸易融资”、“商品融资”、“财富管理”、“资产证券化”、“资产托管”、“银证合作”、“银保合作”以及“银期合作”,分别从各项业务的相关概念入手,围绕具体银行产品、业务流程和特点展开介绍。

本书的编写体现以下主要特点与创新:第一,结构合理、层次分明;第二,资料翔实、内容新颖;第三,联系实际、深入浅出;第四,理论与研究与

银行业务实践相结合。

本书是编写组全体成员辛勤劳动的共同成果，各章的具体执笔分工如下：第一章郑锐敏，第二章和第三章曾巧雯，第四章吴娟萍，第五章和第六章何玲云，第七章张峻，第八章和第九章胡悦。在本书编写过程中，得到了中国工商银行总行各相关部门、处室领导和业务专家的指导；本书也参阅了大量专家学者和银行各项新兴业务从业人员的著述，并吸收了其中的一些资料和研究成果；本书的出版还得到了中国工商银行杭州金融研修学院有关领导、老师与中国金融出版社的帮助，在此一并表示诚挚的感谢！

由于本书内容属于我国现代银行业的新兴前沿领域，涉及范围较广，可供借鉴与参考的资料有限。加之撰写时间较紧，任务繁重，编者水平有限，书中难免存在错误和疏漏之处，恳请读者批评指正。

编者

2008年7月于杭州



# 目 录

商业银行新兴业务

|     |                     |
|-----|---------------------|
| 1   | 第一章 公司理财            |
| 1   | 第一节 公司理财概述          |
| 4   | 第二节 现代商业银行主要的公司理财业务 |
| 23  | 第二章 贸易融资            |
| 23  | 第一节 贸易融资概述          |
| 26  | 第二节 贸易融资产品介绍        |
| 53  | 第三章 商品融资            |
| 53  | 第一节 商品融资业务概述        |
| 58  | 第二节 商品融资主要产品操作要点    |
| 64  | 第四章 财富管理            |
| 64  | 第一节 财富管理概述          |
| 71  | 第二节 商业银行财富管理产品介绍    |
| 81  | 第五章 资产证券化           |
| 81  | 第一节 资产证券化概述和本质      |
| 84  | 第二节 资产证券化的运作        |
| 91  | 第三节 商业银行资产证券化       |
| 110 | 第六章 资产托管            |
| 110 | 第一节 资产托管业务概述        |

|     |     |              |
|-----|-----|--------------|
| 117 | 第二节 | 资产托管产品       |
| 132 | 第七章 | 银证合作         |
| 132 | 第一节 | 银证合作概述       |
| 137 | 第二节 | 银证合作的主要业务    |
| 154 | 第八章 | 银保合作         |
| 154 | 第一节 | 银行保险概述       |
| 159 | 第二节 | 商业银行银行保险产品介绍 |
| 171 | 第三节 | 银保合作业务介绍     |
| 178 | 第九章 | 银期合作         |
| 178 | 第一节 | 银期合作概述       |
| 182 | 第二节 | 银期合作业务介绍     |
| 196 | 第三节 | 期货保证金封闭运行    |
| 198 |     | 参考文献         |

# 第一章

商业银行新兴业务

## 公司理财

### 第一节 公司理财概述

#### 一、公司理财的含义

公司理财的核心是“财”，公司理财传统意义上是指研究企业如何创造财富的一门学问，从企业的角度出发，其实质就是公司运用自身掌握的财务资源实现价值增值的过程。下面举例说明：

正新公司是一家专门制作电脑动漫游戏的新兴 IT 企业，曾以房产作抵押向银行借款 100 万元，但现在它想要扩大规模，将业务范畴扩展到电子商务领域，因此，需要新的投资。此外，它去年的销售额虽达到 1 000 万元，但目前流动资金却严重不足。摆在它面前的问题是：如何确立长期投资策略？如何为长期投资策略筹资？如何解决流动资金不足的问题？对于这些问题，正新公司可以发行股票从金融市场筹资，同时也可以向银行借款，或者利用新兴金融工具筹集资金，以上哪一种方式成本更低，更有利于公司的长期发展则是它所面临的主要问题，这些问题的解决涉及一系列决策，包括投资的决策和融资的决策。这些决策问题就是公司理财的主要内容。

融资决策和投资决策是公司理财的核心内容，其中融资决策是指公司应当选择什么样的方式为公司的投资和发展筹措资金，投资决策则是指公司如何把有限的资金用于投资以实现保值和增值。同时，由于经营中现金的流入和流出在数额和时间上都具有一定的不确定性，不能保证时时匹配，因此，如何保证企业的流动资金也是公司理财活动的主要内容。正确的投资决策和融资决策是公司价值增值的主要来源，保持充分而又恰当的现金流是公司短期经营活动的保证，公司理财的其他活动都是围绕着这三大内容展开的。

## 二、公司理财的目标

公司理财的目标经历了利润最大化、经济效益最大化和公司价值最大化的发展过程。

长期以来,我国企业都以“利润最大化”为公司财务规划的目标,但“利润最大化”目标由于没有反映出货币的时间价值和风险因素,常导致公司理财陷入盲目追求利润的短期行为的怪圈。而后来提出的“经济效益最大化”虽然克服了“利润最大化”目标的一些缺点,但不能有效地反映企业相关利益主体的利益所在。

“公司价值最大化”目标能在较大程度上满足企业财务活动的目标要求。根据目前企业财务决策过程中经常采用的净现值法,公司价值实际上就是预期现金流量的净现值之和,按照净现值的可加性性质,公司价值就是企业所有投资项目的价值之和。以公司价值最大化为目标意味着在财务决策中要抓住所有能产生正净现值的市场机会进行投资。公司价值最大化目标可以减少资本成本、降低风险,并因而提高投资溢价和公司价值。而且相对“利润最大化”和“经济效益最大化”而言,公司价值最大化反映了投资人的基本要求和公司内在发展的基本规律,更适应现代企业制度的要求。

将公司价值最大化作为现代公司的理财目标有利于克服企业经营管理上的片面性和短视性,使其在成为普遍接受的公司理财目标的同时,也成为贯穿公司经营管理活动的一个基本准则,即所有的经营管理活动都以了解公司价值为始点,以公司价值最大化为终点。

## 三、公司理财与金融市场的关系

公司理财的核心内容是融资决策和投资决策,在现代经济中,这些决策由于涉及公司的资本配置、资本结构、战略投资、资金成本等一系列问题而与金融市场息息相关,因此,金融环境对其而言十分重要。

公司理财与金融市场的相互作用如图 1-1 所示。从公司的融资活动开始,公司为了筹集资金,在金融市场向投资者发售债券和股票,现金从金融市场流向企业;企业将现金用于投资;经过企业经营活动创造出利润后,公司将现金支付给股东和债权人。在金融市场上股东以现金股利的方式得到投资回报;债权人也因出借资金给公司而获得利息,并且最终收回公司偿还的本金。但是,并不是所有的现金都用于支出,公司留存了一部分,还有一部分以税收的方式缴纳给政府。当支付给债权人和股东的现金大于从金融市场上筹集的资金时,公司的价值增加了。另外,在企业的日常经营过程中,公司的多余资金如果要进行投资,也需要一个有效的金融市场。

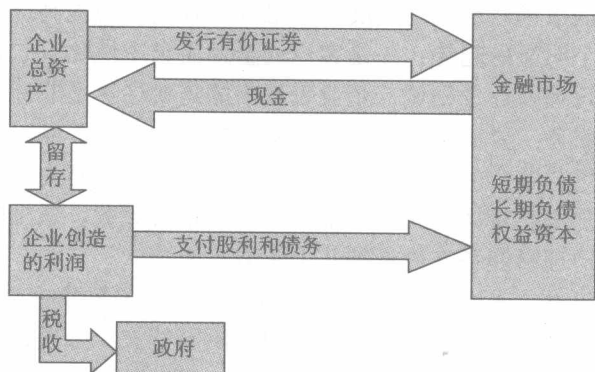


图 1-1 公司理财与金融市场之间的关系

#### 四、商业银行公司理财业务

在公司理财活动中,企业的关注点在于能否降低财务费用,能否为企业的资金降低风险,能否优化财务结构以及能否满足融资需求。

因此,对于商业银行而言,为企业提供公司理财服务的核心就是金融规划,即利用自身在网络、资金、信息、人才和客户群方面的优势,在金融市场上为企业客户提供各类优化方案,对企业的财务资源进行全面规划和安排,在分析企业发展战略、了解企业财务资源的基础上,从帮助企业进行现金管理入手,为企业实现各类金融资产的流动性管理、营运资金管理、财务价值链管理和风险控制等提供服务。从这个意义上说,商业银行的公司理财业务,就是指商业银行以公司客户为中心,以资金使用、服务为杠杆手段,充分利用银行资源优势,向企业提供融资策划、决策建议及相关金融服务,促进公司客户资源的合理配置,实现价值创造。

目前,由于我国金融业仍然实行分业经营,原则上不允许商业银行从事投资银行业务,也禁止其参股企业,致使商业银行在企业的资本配置结构、公司治理结构、公司价值评估等较深的层面上开展业务时所受到的限制较多。因此,我国商业银行目前所开展的公司理财业务仍以中间业务为主,从对企业金融财务顾问的角度出发,为其提供服务。

当前我国商业银行的公司理财业务领域主要包括:第一,企业财务管理咨询和策划,包括账户设置、资金结算和汇划网络建设、资产管理、现金管理、风险控制等;第二,为企业融资提供中介服务,安排和开发各种形式的中长期融资、项目融资和银团贷款;第三,充当企业财务顾问,为企业资产重组和兼并、收购提供咨询、策划和安排等金融服务;另外还包括基金管理、基金托管以及提供理财产品等。

近年来,我国市场经济蓬勃发展,金融开放程度日益提高,企业对金融服务的需求出现了两个明显的趋势:一是客户的金融需求个性化,二是客户的金融需求多样化。在公司理财业务领域,企业表现出的需要往往是非标准化的综合性需求和一揽子金融服务。要满足这类个性化和多样化的金融产品,商业银行必须认真跟踪和研究市场与客户的需求变化,加大金融产品的创新力度,建立个性化的服务机制,向客户提供量体裁衣式的金融产品和银行服务。从国际经验来看,顺应这一潮流的公司理财业务在最近的几十年方兴未艾。

从我国实际出发,未来公司理财业务的发展重点主要集中在以下几个方面:一是要发展综合化金融服务,根据不同客户的不同特点,分项目设计公司理财方案。二是要加强同业合作,建立同业战略联盟。银行要积极与证券公司、风险投资公司、信托投资公司等建立异业战略联盟,取长补短,互通有无,在公司理财领域建立项目信息交流、客户互相推荐、产品共同开发等方面的具体合作方式。三是要重视电子信息平台建设。这是发展公司理财业务的硬件条件。要根据客户的需求研制产品,把优质的服务体现为一系列标准化、规范化的产品,这就需要加快产品电子化步伐,提供具有自身特色的、个性化的、全方位的、高效的网上银行服务产品。

## 第二节 现代商业银行主要的公司理财业务

如前所述,投资决策、融资决策是公司价值增值的主要来源,保持充分而又恰当的现金流是公司短期经营活动的保证,公司理财的其他活动都围绕着这三大内容展开,因此,尽管目前各商业银行对企业提供的公司理财服务名目繁多,但其实质都集中在现金管理、融资服务和委托投资这三大部分。

### 一、现金管理业务

“银行现金管理业务”简称“现金管理”(Cash Management),是银行为企业提供公司理财服务的基础业务。从国际范围来看,现金管理是国际银行界一项比较成熟的金融业务,经过多年的发展,它已经成为欧美地区银行为优质企业提供理财服务的支柱型中间业务之一,很多大型国际银行都设有专门的现金管理部门。

根据国外银行的实践,可以将现金管理业务概括为:银行协助客户进行有效现金管理而提供的收款、付款、账户管理和账户信息报告、流动性管理、资金池、投资、融资等一系列金融服务的组合业务。现金管理的实质是银行将已有的金融产品和服务整体打包,为不同类型的客户提供符合其个性需求的现金管理方案,帮助企业优化现金资源配置,加速企业资金周转,使客户资金流动更合理、

财务监控更易实现、资金的流动率和使用效率都有所提高。

### （一）收款服务

收款服务指银行通过考虑不同客户资金运动的特点，为企业提供合适的收款服务，协助客户快速归集资金。

目前各商业银行的收款服务种类繁多，为企业提供不同类型的服务，一般以委托收款、代理收款等为主。例如中国工商银行的收款服务就包括委托收款、代理收款、“即时通”、“支票直通车”、E-bank 收款、直接借记、上门收款和协议钱箱等。

### （二）付款服务

除了支票、汇票、本票等传统支付工具外，各商业银行在现金管理业务方面不断创新支付产品，使客户付款更加方便，并协助客户对付款进行更有效的控制，提高财务管理水平和工作效率。一般的付款服务包括：信用证、电子汇兑、信用卡服务、外汇汇款等。

### （三）账户管理服务

账户管理服务是指银行根据客户财务管理需要，利用技术、网络优势，协助客户对账户资金流入、流出及留存进行有效监控，提供完善的信息服务，实现资金流和信息流同步传送，促进资金流和物流的紧密结合，提供更全面的业务决策信息支持。账户管理服务包括：账户收支管理服务、账户余额管理、支付控制、集团二级账户、账户信息服务等。

### （四）流动性管理

流动性管理是指银行在为客户提供优质收付款服务的基础上，协助客户集中管理流动资金头寸，通过提供多种短期投资、融资服务以及客户内部资金融通服务（委托贷款），使客户保持最佳的流动资金头寸，将更多的资金用于更好的投资机会，以更低的资金成本获得更多的收益。

目前我国商业银行提供的流动性管理业务的主要类型有：法人账户透支、资金池和票据托管等。

1. 法人账户透支。法人账户透支是指企业客户在获得银行的授信额度后，在约定的账户和约定的限额内以透支的形式获得的短期融资和结算便利。企业可以在有需要的时候进行临时融资，并可以多次循环使用，该业务能使客户免于普通借款和还款的复杂程序，提高融资业务效率，加快企业客户的资金周转速度。

2. 资金池（现金池）。资金池业务是一些商业银行为大型集团客户推出的账户归集业务，其含义是指银行按各结算账户余额和透支额相抵后的净额合并计算存款利息或贷款利息，从而使不同的法人结算账户之间不需要实际资金转移的业务产品。

企业参加资金池后，它就获得了所有参加资金池的企业透支额度的总和，透

支额度在有效期内可以循环使用。

银行按营业日逐日对资金池计息，计息公式为：资金池存（贷）款利息 = 资金池各账户合计余额 × 商定的存（贷）款日利率。

资金池业务在为大型集团客户实现资金集中管理的同时，满足了集团子账户之间的内部拆借，减少了企业外部融资的需求，为企业有效地降低了融资成本，同时，对于资金池的单个账户而言，资金池提高了它的透支额度，增强了它的融资能力。

3. 票据托管。票据托管业务主要面向集团客户，指集团的分支机构将收到的票据统一交存商业银行作代保管，集团总部可以实时查询、了解集团所有分支机构收到票据的具体情况以及票据所处状态，以此实现票据的统一管理。总部根据集团整体资金状况，选择对所持票据进行贴现、转让、质押或委托银行到期收款。

#### （五）外汇风险管理

商业银行凭借全球化网络，可以协助客户在全球范围内集中进行外汇风险管理，确保客户在追求资金收益的同时，有效控制汇率波动风险。外汇风险管理包括汇率风险管理和利率风险管理两类服务。其中汇率风险管理包含远期外汇买卖、外汇期权、货币掉期、结构性汇率风险管理工具等产品；利率风险管理包含远期利率协议（FRA）、利率掉期等产品。

#### （六）代理业务

代理业务是商业银行中间业务的重要组成部分，是指商业银行（代理人）接受客户委托，代客户办理指定的经济业务。

银行办理代理业务时，委托人与银行一般必须用契约方式规定双方的权利和义务，并由此形成一定的法律关系。在代理业务中，客户并没有转移财产的所有权，只是由银行利用自身的经营职能、技术手段和良好的信誉，行使监督权，提供金融服务，银行不承担经营风险，不占用银行资产，不为客户垫款，不参与收益分配。

对于企业而言，银行代理业务可以帮助企业减轻负担，降低营运成本，提高企业经济效益，同时可以加速企业资金周转，满足各种不同的财产管理和处置的需求，有利于帮助企业改善经营管理。对于商业银行而言，开展代理业务，既有利于稳定和扩大商业银行的资金来源，又能给商业银行带来收益，有利于改变商业银行的收入结构。

目前，我国商业银行开办代理业务品种繁多，主要有：代理保险公司财产保险业务、债券结算代理业务、代理开放式基金发行业务、代理国债发行和兑付、代收代付业务、代保管业务等。



### (七) 现金管理服务方案案例<sup>①</sup>

某集团公司为实现对分公司的快速收款,以及对分公司支付的有效控制,委托中国工商银行进行现金管理。

具体操作如下:总公司设一结算户,用于与分公司及外部结算,设一协定存款户,用于隔夜投资;分公司“收入专户”和“支出专户”分设。收款过程为:协办行定期主动将“收入专户”资金上划至总部结算户。付款过程为:客户总部从结算户统一向分公司“支出专户”拨付资金。银行对于客户集中后的资金,日终将超过留存额度的资金转入协定存款账户,次日营业开始再全部转回,提高存款收益。客户也可以进行其他投资。同时银行可以协助客户进行账户管理,协助监督“收入专户”的资金用途和“支出专户”的资金来源,“收入专户”的资金只能付给总部指定账户,“支出专户”的资金只能由总部统一拨付。客户总部也可以通过银行的 E-bank 服务主动上划分公司“收入专户”资金,对分公司账户进行远程查询和监控。

对于商业银行而言,现金管理服务是银行对集团型客户服务的最佳理财服务手段之一,能提高客户的忠诚度,稳定优质客户群。近年来,由于我国的金融环境不断改善,各商业银行提供现金管理服务的水平也得到了提高,现金管理服务已不仅仅是一种单独的金融产品或服务,也不是一项有固定模式的综合性金融服务,而是本着金融产品综合化与服务方案个性化相结合的原则,以客户现金管理为主线,将低效益、低层次产品与电子银行、投资银行、衍生产品等高层次业务有机整合,实现集结算、投资、融资、信息、咨询于一体的高层次的现金管理服务方案,以最大限度地提高企业的资金利用率和资金流动性。

## 二、投资银行业务

公司理财的核心是投融资问题,在传统的间接金融模式下主要表现为以商业银行为中介的存贷款业务,而在直接金融模式下理论上则不需要银行作为中介出现,投融资双方可以直接沟通,但是由于现代金融体系的庞大性和复杂性,金融市场上仍需要有相对独立且具有公正性的机构来从事相应的中介业务,以保证企业投资与融资活动的效率。这些业务主要包括证券发行、证券承销、证券交易、企业重组、兼并与收购、投资分析、财务和融资顾问、风险投资、基金管理、项目融资、资产证券化等。投资银行就是专门从事这些中介业务的专业金融机构。

近年来,全球金融市场的信息化、市场化发展迅猛,为投资银行业提供了新的发展机遇,特别是美国取消了严格的金融业分业经营的限制,商业银行开始涉

<sup>①</sup> 该案例引自田瑞璋、李勇:《商业银行的投资银行业务》,151页,北京,中国金融出版社,2003。