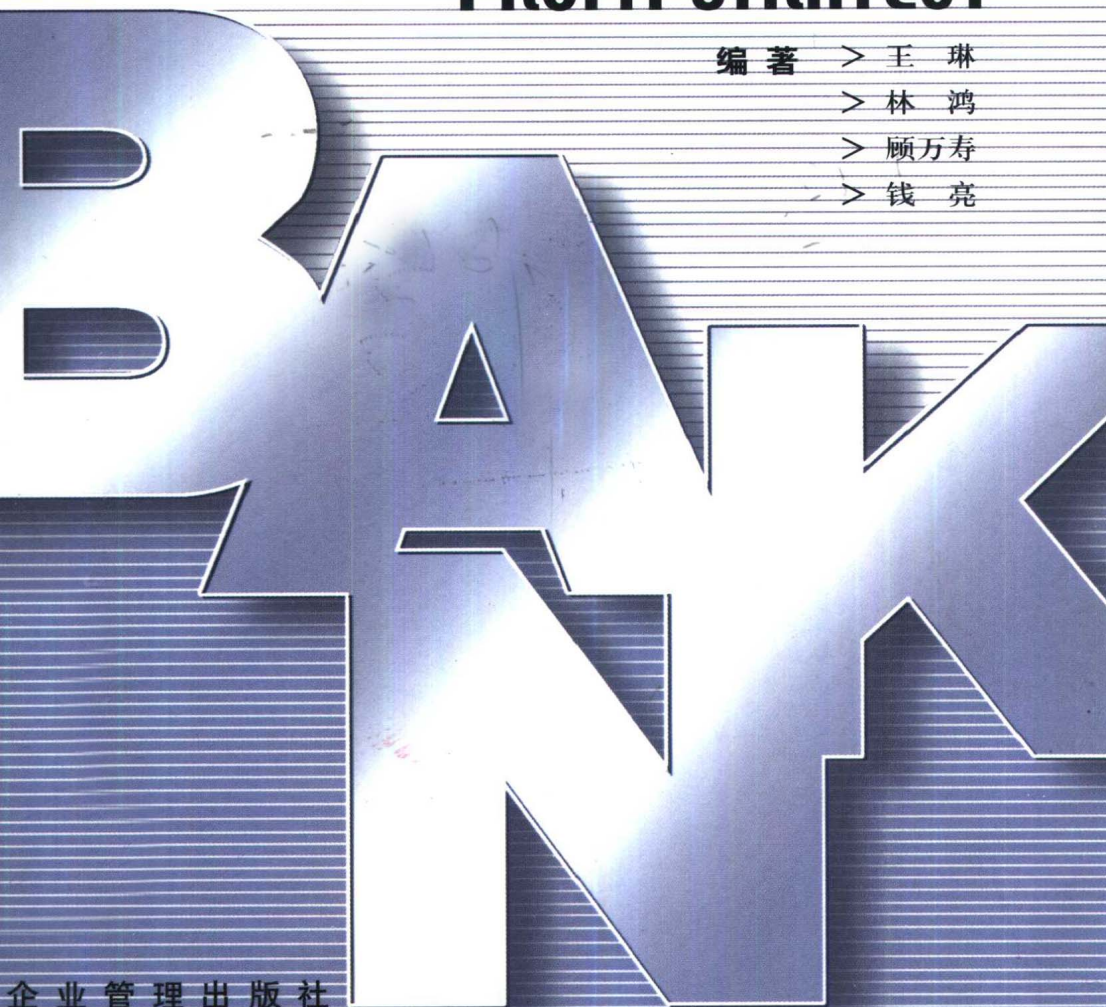


西方银行 利润管理

PROFIT STRATEGY

编 著 > 王 琳
> 林 鸿
> 顾万寿
> 钱 亮



企业管理出版社

西方银行 利润管理

PROFIT STRATEGY

主编

王琳
林鸿
顾万寿
钱亮

副主编

王承飞
梁庆凯
谢楠
陈晓明

参编

金翊
单宏民
刘根英
林峰

企业管理出版社

图书在版编目(CIP)数据

西方银行利润管理/王琳等主编. - 北京:企业管理出版社,
2001.7

ISBN 7-80147-331-0

I. 西… II. 王… III. 银行-利润-经济管理-西方国家
IV. F831.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 051646 号

书 名: 西方银行利润管理

作 者: 王琳 林鸿 顾万寿 钱亮

责任编辑: 何力

技术编辑: 何为

书 号: ISBN 7-80147-331-0/F.329

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷: 北京市义飞福利印刷厂

经 销: 新华书店

规 格: 850mm × 1168mm 32 开 7.50 印张 143 千字

版 次: 2001 年 8 月第 1 版 2001 年 8 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

定 价: 35.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

金融财会管理

WTO规则丛书

编审委员会

副主任

徐雏凤	中国工商银行计划财务部总经理
郑家祥	中国农业银行财会部总经理
刘燕芬	中国银行财会部总经理
庞秀生	中国建设银行计划财务部总经理
于亚利	交通银行财会部总经理
丛永平	中国农业发展银行会计结算部主任
汤银莲	中国进出口银行财会部总经理
赵卫星	中国人民保险公司计划财务部总经理
王 伟	中国人寿保险公司计划财务部总经理
郭小琪	中信实业银行会计部总经理
曹立元	华夏银行计划财务部总经理
张月波	中国民生银行计划财务部总经理
孙 菲	广东发展银行财会部总经理
傅 能	上海浦东发展银行资金财务部副总经理

金融财会管理

WTO规则丛书

编审委员会

主任

徐放鸣	财政部金融司司长
-----	----------

常务副主任

姚桂琴	中国人民银行会计财务司副司长
-----	----------------

刘家德	财政部金融司副司长
-----	-----------

孙晓霞	财政部金融司副司长
-----	-----------

舒家伟	国家开发银行财会局局长
-----	-------------

11 录

金融财务管理 WTC 规则丛书 > > >

ACCOUNTING & FINANCE IN BANKING & CREDIT

第一章 目标设定	1
银行的基本功能	2
银行履行基本功能失败 带来的后果	3
成为持续高效银行	5
坚守根本原则	6
抗拒变革	7
决心变革	8
小事意义重大	11
高效银行的收益目标	13
成长目标	17
确认对照组	20
小结	20

第二章 资产负债管理	22
测算利率敏感性	23
利率风险	26
利率敏感性测算中的问题	27
客户和利率	30
获得利率敏感性数据	31
银行家无法控制的变量	32
利率敏感性的表示方式	33
消除利率风险	35
利率互换	35
金融期货合约	38
利息分拆与本金分拆	42
测算小数点后三位数	44
小结	45

月 录

Accounting & Finance in Banking & Insurance > > >

ACCOUNTING & FINANCE IN BANKING & INSURANCE

第三章 战略	50
资本率	52
提高利差收入	54
产品定价	55
价格与产品	57
价格竞争	60
确定利率	61
利差收入	63

目 录

金融财务管理 WTO 案例 >>>

ACCOUNTING & FINANCE IN BANKING & INSURANCE

第 四 章 利息收入	69
信贷质量	71
发放优质贷款	74
贷款定价	77
确定利率	79
责在一致，避免例外	80
减价销售资金	81
制定书面利率表	83
使用收益曲线	84
未使用信贷限额的收费	85
信用卡使用费	87



金融财会管理 WJTO 知识 > > >

ACCOUNTING & FINANCE IN BANKING & INSURANCE

第五章 利息费用	95
储蓄帐户利率	104
消费定期存款	106
储蓄帐户促销宣传	107
大额存单	107
小结	111
第六章 贷款质量	112
注销贷款率	114
贷款审批过程	117
改变系统	119
减少注销贷款率	121
审查贷款政策	124
不要设定贷款量目标	125
调整不良贷款组合	128
审查收帐政策	130
小结	132

目 录

金融财会管理 WtO 规划丛书 > > >

ACCOUNTING & FINANCE IN BANKING & INSURANCE

第七章 非利息收入	133
非银行子公司	135
标准收费	138
收取手续费	139
支票帐户服务收费	141
证券收益	144
小结	147

目 录

金融财会管理 WTO 案例丛书 > > >

ACCOUNTING & FINANCE IN BANKING & INSURANCE

第八章 间接费用控制	150
减少人事间接费用	154
自己减少人员	155
减少其它间接费用项目	159
保险、不动产、采购办法	160
计算机编程和设备维护费用	162
费用帐目	164
通过提高生产率减少间接费用	167
提高出纳员的准确度	168
提高生产率的系统方法	170
公众对服务的认识	174
小结	175

目 录

金融财会管理 WTO 规划丛书 > > >

ACCOUNTING & FINANCE IN BANKING & INSURANCE

第九章 特色服务	178
设定高标准	178
工作业绩和工作安全	181
树立专业形象	189
培训	189
更快捷的服务	197
让银行善待客户	202
小结	207
第十章 行动计划	209
选择比较对象	209
重要指标比较	211
采取有针对性的改进措施	217

第一章 目标设定

至少从理论上讲，银行业务是一种很简单的商业活动。银行就是进行存款，然后将存款贷出去。如果银行不从事贷款业务，它们就无法赚钱，而如果银行不接受存款，它们就无法进行贷款业务。整个程序是以存款为起点的。银行无法通过放贷来扩大自身的规模，要达此目的只有通过增加存款或借款。

在制定政策、计划或战略之前，我们要简单地考虑一下银行到底从事什么活动。为什么会有银行？它们存在的理由是什么？它们服务的目的是什么？我们可能会错误地认为，银行的首要目标是赚钱。如果从这一假设出发，我们可能会顺理成章地得出结论，银行要涉足任何可能赢利的领域。然而，事实并非如此。

银行的基本功能

银行有三种基本的社会功能。无论从哪个方面考虑，我们均应认可这些职能。首先，银行为人们提供安全的资金存放处，有时还为其支付利息。其次，银行还提供了一种特别有效、经济的方式使人们很方便地转移货币，进行支付活动。最后，银行将货币出借给个人、企业和政府机构。这一过程增加了国家的货币供应量，使经济增长成为可能。其结果是，银行从有多余资金的人那里吸收存款，并将其提供给此时缺乏资金的人。简言之，银行确保收集的社会财富以一种安全的方式得到有效利用。如果能够立足于作为银行存在理由的这些事情上，我们就能确定自己的计划。否则，我们就不能确定要达到什么样的目标，也无法分辨出自己是否在向正确的方向前进。但这并不是说银行不应提供其它服务，而只是说银行如果不从事最基本的业务，就会发现自己在以一种非常专业的方式提供着细节性的服务，同时还会发现自己脱离了主流业务。本书的目的是说明银行业务，而不是其它业务如何取得高收益。

当今，许多银行家似乎认为，为了获得较好的银行收益，就必须同时从事其它业务。本书主张与此观念不同。同其它业

务相比，我们更了解银行业，如果我们在银行业中不能获得满意的收益，怎么能希望在其它业务中取得骄人的成绩呢？

其它公司能够出售保险、证券，提供信息处理或税收代理服务。银行也可以提供此类服务并获得利润。事实上，如果银行从事的其它业务不会对其基本职能的发挥造成损害，银行也可以提供其它服务。

银行履行基本功能失败带来的后果

如果银行不能很好地履行其基本功能，则其它行业就有机会进入银行业并抢走一部分业务活动。当银行因政府管制而不能按市场利率支付利息时，经济公司蓬勃发展起来并引入了货币市场帐户。在银行业广泛使用付款卡之前，零售商店早已开始提供这项服务，并因此进入贷款业务市场。储蓄机构开发了可转让支付指令帐户，因此能够提供活期存款业务。越来越多的公司从商业票据市场上借款，从而绕过银行直接同存款人建立联系。数百家华尔街公司提供共同基金，借此从银行抢走了储蓄存款。汽车制造商提供汽车贷款和租赁业务。其它制造商则设立公司为自己的产品提供融资。数十种不同的行业通过各种途径提供贷款，但这并不表示它们就是银行。不能仅仅因为

希尔斯或通用汽车这些公司正在进入银行业领域，就说银行同这些公司从事着同样的业务。

虽然在银行提供各种收费服务方面可以找到比较成功的先例，但是银行可以将存款人的钱投资于其它业务这种观念却难以令人接受。银行有责任保障存款人的资金安全。将股东的钱冒险投资于非银行业务活动是一回事，而拿存款人的钱投资于其他业务则是完全不同的另外一回事。存款人仅仅是将钱借给银行，这种交易与向企业提供风险资金有着本质的区别。存款人有权要求银行谨慎地管理他们的资金。与在超市或计算机服务公司中拥有所有权相比，向信誉良好的借款人恰当地承诺贷款所承担的风险程度不一样。新企业的失败率高出贷款注销率的数十倍。而如果银行的风险度太高，人们就不会再将其当作保存资金的安全地方，银行也就失去了其存在的一个基本理由。没有存款，就没有银行。如果银行没有保险公司或股票经纪公司安全，公众最终会放弃银行，而使用其它业务公司来提供传统上只属于银行的服务。这种情况正在发生。

我们认为，最为紧迫的是要将注意力放在银行的基本功能上。对高效银行业至为关键的问题是要确定如何成为高效的银行，而不是如何成为高效的保险公司。与同行相比，高效银行获得的收益每年都高，而不仅仅是偶然的一两年收益较高，也不仅仅是关键决策奏效年份的收益较高。

近期银行业中新星频出，它们一时的光辉遮盖了所有其它