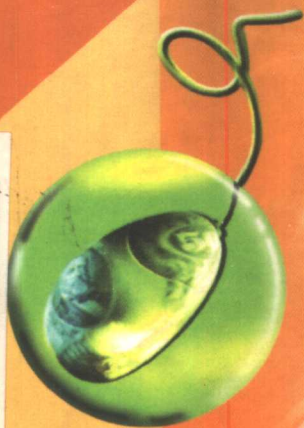


SHANGYE YINHANG ZHONGJIAN YEWU

商业银行实务操作丛书

商业银行 中间业务

● 主 编/邓世敏



中国金融出版社

商业银行实务操作丛书

商业银行中间业务

主 编 邓世敏
副主编 靳继同 耿素琴
任三中 李恒义
赵武才

中国金融出版社

责任编辑：田 强 黄和平

责任校对：吕 莉

责任印制：尹小平

图书在版编目 (CIP) 数据

商业银行中间业务/邓世敏主编. —北京：中国金融出版社，2000.10

(商业银行实务操作丛书/邓世敏主编))

ISBN 7-5049-2373-7

I. 商…

II. 邓…

III. 商业银行-银行业务

IV. F830.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 42968 号

出版 **中国金融出版社**

发行

社址 北京广安门外小红庙南里 3 号

发行部：66081679 读者服务部：66070833 62529477

<http://www.chinafph.com>

邮码 100055

经销 新华书店

印刷 固安县印刷厂

尺寸 140 毫米 × 203 毫米

印张 14.625

字数 382 千

版次 2000 年 9 月第 1 版

印次 2000 年 9 月第 1 次印刷

印数 1-5000

定价 28.00 元

如出现印装错误请与印刷装订厂调换

序 言

站在新旧世纪的交汇处，我们除了对饱经沧桑和风云变幻的 20 世纪的回顾与反思外，更重要的则是对充满希望和挑战的 21 世纪的展望及由此在思想上和行动上做出迎接挑战的必要准备。

在刚刚过去的一个世纪里，特别是自二战以后，不论是世界经济还是中国经济都发生了前所未有的深刻变化。在这一历史时期，世界经济波澜起伏，科学技术日新月异，人类文明空前进步。而从 60 年代以后，全球范围内的金融变革与金融创新风起云涌，金融产业和金融市场在各国国民经济中的地位不断上升，并已成为左右一国乃至世界经济命运的命脉与核心。在这一历史时期，中国社会经济的发展变化则更加引人注目。尤其是中国在 70 年代末开始的改革开放伟业，被世界广泛认为是本世纪末最具“震动全球意义”的重大事件。最令人关注的是，在改革开放中，中国的金融业作为“现代经济的核心”的地位日益显著，并已取得突破性进展：建立了适应社会主义市场经济需要的并日臻完善的金融监管体系，特别是商业银行蓬勃发展且已成为社会主义市场经济架构中的重要组成部分；初步形成了以中央银行为主导，以国有商业银行为主体、其他商业银行、政策性银行和非银行金融机构以及外资金融机构并存的现代金融组织体系；初步建立了金融市场体系及其运行、监管机制；金融业的业务范围大大拓宽，金融电子化建设达到了较高水平；金融业的对外开放不断扩大，国际化水平不断提高，特别是随着我国加入 WTO 的日益

临近,金融业发展又进入了一个崭新的阶段,等等。

然而,扑面而来的21世纪经济,是以信息革命和全球市场为特征的知识经济,金融业不仅是经济发展的重要推动力,同时也不免成为各类经济风险的积聚焦点。中国的金融业虽已取得长足发展,但勿庸讳言,面对日益开放的金融市场,我们的金融服务质量和技术能力仍处于较低水平,特别是商业银行服务质量和竞争能力,显而易见地面临着不可回避的巨大的挑战与考验:面对经济全球化、金融资本快速流动、跨国银行规模越来越大的趋势,我们将如何积极参与新的全球经济金融体系的大循环?一旦中国加入WTO,国内金融市场将全方位开放,我国的商业银行将以何种经营管理机制和经营管理水平与咄咄逼人的外资银行抗衡?伴随知识经济的快速发展,我国的商业银行将以什么样的金融产品、技术水平、创新能力进一步拓展市场?取消外资银行在我国境内业务经营的限制后,我国商业银行将何以应对其可能产生的强大的人才竞争压力?那么,我国商业银行如何抓住机遇,在有限的几年时间内,全面有效地提高自身经营管理水平,较好地迎接挑战、经受住考验呢?不言而喻,除了尽快由政府优化有关外部环境和条件之外,关键的还在于商业银行必须及时调整发展战略,转换经营管理机制,切实提高自身素质从而提高竞争能力。正是由于这些原因,商业银行人才培养已成为各项工作中的基础性工作。

现代经济条件下的金融竞争,归根结底是人才的竞争、素质的竞争。21世纪的中国商业银行,需要一大批具有较高素质的各种专业人才,而专业人才的获得,除了通过多种渠道从外部引进之外,更重要的是狠练“内功”,致力于加强已有员工队伍的再教育和再提高,况且知识经济社会要求每个人终身学习的特征对我们也提出了长期不断地自我“充电”的客观要求。显然,如何建立一种

科学有效的教育培训机制来培养出我们切实有用的人才队伍,成为我们商业银行工作中非常现实而又亟待解决的问题。基于此,我们从我国商业银行经营管理的实践出发,以现代科学的理论为指导,坚持理论联系实际、适度侧重于实务操作的原则,组织部分既有理论水平又有实践经验的专业人才,编写了这套“商业银行实务操作丛书”。本丛书具有如下特点:(1)实践性。它立足点为实践,落脚点也为实践,但不拘泥于机械的业务操作程序本身,而以基本理论为基本指导思想,力求把实务操作用科学理论以阐明,而融基本理论于实务操作工作中。(2)指导性。它是一套指导我国现阶段商业银行员工进行实务操作的丛书,同时也是一套指导广大客户与商业银行相互沟通的丛书。因此,它既适用于商业银行系统管理人员从事业务管理、新入行员工的岗前培训、专业岗位的短期培训、经济金融类大中专院校师生的教学参考以及金融从业人员的业余自学,也适用于社会各界人士了解金融业务知识、了解商业银行、掌握居家理财基本知识的需要。(3)现实性。它尽量运用当前经济金融最新理论成果,总结和归纳我国商业银行改革与发展过程中的最新业务实务,具有较强的现实性。(4)通俗性。力求言简意赅、通俗易懂,兼以典型的实例说明,目的是便于读者学习与参考的需要,也便于金融从业人员在自学中的理解。

本丛书共分7册,分别为《商业银行资金营运管理》、《商业银行信贷》、《商业银行外汇业务》、《商业银行中间业务》、《商业银行业务咨询》、《商业银行临柜业务操作》、《商业银行文化与管理》。本丛书在编写过程中参阅了大量的国内外文献和科研成果,得到了交通银行郑州分行领导同志和广大员工的大力支持,也得到了郑州大学、河南金融管理学院的有关专家学者的热心指导,中国金融出版社的毛春明同志及其同仁们也对本丛书提出了许多建设性

意见,在此对有关作者和同志一并表示衷心感谢!

由于商业银行的改革与发展日新月异,金融新产品层出不穷,业务领域不断拓宽,本丛书不免会有疏漏之处,加之我们编写人员水平有限、时间仓促,可能还有不少谬误,敬请专家、学者和广大读者批评指正,我们也将择其精华,作为下一步修改和完善的重要参考。

邓世敏

2000年1月29日

前 言

在世界金融史上，商业银行中间业务已有 160 多年的历史，特别是近二、三十年来得到了较快的发展。随着 1988 年《巴塞尔协议》的签订和实施，中间业务以其成本低、风险小、流转快、利润丰厚等特点，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。据统计，西方发达国家商业银行通过中间业务所获得的利润占利润总额的 40% 以上。近几年中间业务手续费收入在西方商业银行业务收入中已经占有举足轻重地位，成为现代商业银行的重要标志之一。而我国金融业目前实行分业经营，业务较单一。银行、保险、证券等金融部门各立门户、泾渭分明。银行仍以从事传统的业务为主，中间业务发展缓慢，为客户提供的服务和自身的盈利渠道相对狭窄。特别是我国加入 WTO 以后，外资银行的中间业务必然先声夺人地对中资商业银行形成猛烈冲击。为此我国银行业必须从现在起就增强紧迫感，未雨绸缪，更新经营理念，开展金融创新，学习国外先进的经验，积极研究中间业务，开发银行中间业务市场，为客户提供较为全面的金融服务，以提高我国商业银行未来的竞争能力。

为适应新时期商业银行中间业务发展的需要，我们组织有关专业人员，在参考和借鉴大量经济、金融类书籍的基础上，结合商业银行中间业务操作实务，编写了这本《商业银行中间业务》。本书具有以下特点：一、系统性。涉及到国内外商业银行中间业

务的发展状况与操作管理，全书结构严谨，内容丰富。二、实用性。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，同时可供大中专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。三、前瞻性。书中介绍了一些国外银行的先进经验，具有一定的前瞻性，有助于读者开阔视野，促进我国商业银行中间业务的发展与管理尽快和国际惯例接轨。在这里必须说明，西方商业银行的经验和做法对于我国商业银行只能借鉴而不可照搬，具体业务开展还要依据我国的金融法律法规和中央银行的规范性文件进行。

本书由邓世敏主编和总纂，靳继同、耿素琴等对全书框架进行了指导。第一章、第二章、第四章、第八章、第九章由任三中执笔；第三章、第五章、第六章由耿素琴执笔；第七章、第十章由李恒义执笔。在本书编写过程中，余世相、许健、赵建永、李建合、许漫莉等也给予了支持与帮助，在此一并表示感谢。

由于编者水平所限，必定会存在一些不足和疏漏，敬请各位专家和读者朋友批评指正。

编 者

2000年1月1日

目 录

第一章 商业银行中间业务概述.....	(1)
第一节 中间业务的概念和特点.....	(1)
第二节 西方商业银行中间业务发展扫描.....	(7)
第三节 我国商业银行中间业务发展现状.....	(12)
第四节 商业银行中间业务的发展方向.....	(26)
第二章 结算业务.....	(36)
第一节 结算业务概述.....	(36)
第二节 结算工具.....	(41)
第三节 结算方式.....	(59)
第四节 票据的承兑、转让与背书.....	(71)
第三章 个人理财业务.....	(74)
第一节 个人理财业务概述.....	(74)
第二节 个人储蓄理财.....	(89)
第三节 个人消费信贷.....	(108)
第四节 债券投资.....	(124)
第五节 股票投资.....	(147)
第六节 期货投资.....	(165)
第四章 代理业务.....	(178)
第一节 代理业务概述.....	(178)

第二节	代理融通	(181)
第三节	代理政策性银行业务	(186)
第四节	代理收付款业务	(193)
第五节	其他代理业务	(196)
第六节	代理业务市场开拓	(203)
第五章	银行卡业务 (上)	(207)
第一节	银行卡概述	(207)
第二节	银行卡管理和经营机构介绍	(218)
第三节	我国银行卡的功能特点与种类	(228)
第四节	智能 (IC) 卡	(238)
第六章	银行卡业务 (下)	(248)
第一节	银行卡业务发展现状介绍	(248)
第二节	银行卡业务风险及其防范	(282)
第三节	银行卡用卡环境介绍	(289)
第四节	银行卡业务市场拓展	(302)
第五节	银行卡业务发展展望	(307)
第七章	租赁与信托业务	(317)
第一节	租赁业务概述	(317)
第二节	租赁业务的种类	(323)
第三节	租赁程序与租赁合同	(331)
第四节	租赁风险及其防范	(336)
第五节	信托业务概述	(343)
第六节	信托业务的种类	(347)

第八章 外汇买卖业务	(353)
第一节 外汇与汇率	(353)
第二节 外汇买卖的发生	(371)
第三节 外汇买卖市场与外汇买卖工具	(376)
第四节 外汇买卖的交易方法	(382)
第五节 个人外汇买卖业务	(391)
第六节 外汇买卖业务的风险及其防范	(394)
 第九章 信息咨询及其他业务	 (401)
第一节 信息咨询	(401)
第二节 企业信用评级	(410)
第三节 项目评估	(421)
第四节 担保见证	(424)
第五节 现金管理	(426)
 第十章 金融创新业务	 (432)
第一节 概 述	(432)
第二节 负债业务的创新	(438)
第三节 资产业务的创新	(441)
第四节 中间业务的创新	(445)
第五节 国际业务的创新	(448)

第一章 商业银行中间业务概述

第一节 中间业务的概念和特点

一、中间业务的概念

商业银行的经营，包括资产业务、负债业务和中间业务。此三项都是商业银行的基本业务，不应区分为传统业务或新兴业务。但由于我国银行界长期以来重视存、贷款，忽视中间业务，所以，一般人习惯上将前两项称之为传统业务。所谓中间业务，是指商业银行在资产业务和负债业务的基础上，利用技术、信息、机构网络、资金和信誉等方面的优势，不运用或较少运用自己的资财，以中间人和代理人的身份替客户办理收付、咨询、代理、担保、租赁和其他委托事项，提供各类金融服务并收取一定费用的经营活动。英文为 Intermediary Buainess，意为中介的、代理的业务，因此，中间业务也可称为中介业务、代理业务。在传统业务中，无论是吸收存款所形成的负债业务，还是发放贷款所形成的资产业务，银行都是作为信用活动的一方参与的；而在中间业务中，银行却不再直接作为信用活动的一方，而是扮演中介或代理的角色，实行有偿服务。作为一种资产负债之外的银行业务和占用银行资产较少的业务，中间业务在商业银行的资产负债表上一般不直接反映出来。

中间业务种类繁多，传统的中间业务包括汇兑结算、代收代付、个人理财、信托租赁、票据承兑、保管箱、现金管理及国际业务的信用证、外汇买卖等。近些年来，适应国际国内金融市场的变化，商业银行中间业务发展迅猛，新兴业务层出不穷。如由

于电子计算机和先进的通讯技术在金融业的广泛运用，出现了银行卡业务、通存通兑、自动柜员机（ATM）、自助银行、电话银行、企业银行、网上银行、电子货币、电子商务等；由于世界贸易和资本借贷的发展，出现了担保承诺、代理融通、债务互换、信息咨询业务；特别是为了风险规避和逃避金融监管，出现了一大批新的金融衍生业务，亦称收费性业务或表外业务。这些新兴业务大多属于中间业务范畴。

二、中间业务的特点

如前所述，中间业务是商业银行以中介人或代理人的身份开展的业务，银行起到的是一种中介作用，而不再直接作为信用活动的一方，它具有以下特点。

（一）不运用或较少运用自己的资金

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。例如结算业务，银行的结算原则里有一条“银行不垫款”，这就是说商业银行办理结算这一中间业务时不运用自己的资金。如果银行在结算中垫了款，那就不再是中间业务，而成为资产业务了。

但在许多时候，商业银行在办理中间业务时虽然不直接运用自己的资金，却要间接地运用自己的资金。例如贷款承诺，当银行向客户作了贷款承诺后，虽然不需要马上垫款，但为了能够随时满足客户的贷款需求，银行必须保持更多的流动资产。也就是说，商业银行必须因作出的贷款承诺而间接地将自己的一部分资金运用于流动性较强的资产上。类似这种情况的还有承兑业务等。

随着社会的发展和经济情况的变化，商业银行的中间业务也在不断地发展、创新，业务范围更广泛，其性质和内容也发生了一些新的变化。有些中间业务在提供服务的同时，可能使银行以某种形式垫付一笔资金，从而形成了一定程度上的资金占用。融资性中间业务往往带有这种特征，如租赁业务，尽管承租人并不

拥有租赁资产的所有权，银行也并没有贷款给承租人，但银行却因办理该笔租赁业务而需要垫付一笔资金。又如代理融通业务，从性质上讲这是一种代理业务，银行在办理代理融通业务时往往拥有追索权，因而并不承担风险，但银行在办理这一业务中却也需要垫付一笔资金。

（二）以接受客户委托的方式开展业务

商业银行办理中间业务，通常是以接受客户委托的方式开展业务的，尤其是在办理代理、担保、承兑、承诺、委托买卖等中间业务时。也就是说，在相当多的情况下，中间业务是一种委托业务，而不是一种自营业务。

例如证券业务中的委托买卖业务和自营买卖业务，前者可以认为是一种中间业务，而后者就不能认为是一种中间业务。因为委托买卖是银行接受客户的委托进行有价证券买卖的，显然，在委托买卖中，银行“不作为信用活动的一方”，而是处于“中间人”或“代理人”的位置，不需要运用自己的资金，也不承担相应的风险。而在自营买卖中情况就完全不同，是银行同客户之间直接进行有价证券的买卖，在办理有价证券的自营买卖业务时，银行需要运用自己的资金并承担相应的风险。

（三）风险较小

中间业务最基本的性质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。中间业务主要是接受客户的委托，以中介人或代理人身份开展业务，其风险主要由委托人来承担，银行通常不承担什么责任。

商业银行在办理某些中间业务时，承担了一定的风险，如办理各类担保、承兑、承诺、押汇、代保管（需承担损失责任的）、信用签证等业务时，提供的是银行信用。信用是商业银行的一种无形资产，因此信用也有价格。这种价格是商业银行经营管理效

益的价值表现，也是客户使用这一无形资产对银行的补偿。

（四）收益较高

商业银行在办理中间业务时，通常以收取手续费的方式获得收益，这也是中间业务的一个显著特征。中间业务的发展，为银行带来了大量的手续费收入和佣金收入，却不增加银行的资产，因而银行的报酬率大为提高。

中间业务手续费的性质较为复杂。其最基本的性质，是商业银行办理中间业务过程中所耗费的各种形式劳动的补偿。但随着中间业务的发展，中间业务手续费的性质也发生了一些变化。当商业银行在办理中间业务时需要运用自己的资金和承担一定的风险时，在收取的手续费中就包含了相应的利息补偿和风险补偿。这一点在融资性和担保性中间业务上表现得更为明显。

三、中间业务与表外业务的关系

在日常工作中，经常有人将中间业务和表外业务混为一谈，认为指的是同一回事。一方面，从世界范围看，近年来商业银行中间业务发展迅猛，不断有新业务、新品种出现，传统的中间业务概念已经不能很好地适应和概括；另一方面，从我国银行业来看，目前中间业务的发展正处于起步阶段，过去办理中间业务也较少，许多人对中间业务包括一些传统的中间业务还比较陌生，容易将其混淆。事实上，中间业务与表外业务既有着紧密的联系，又有一定的区别。

表外业务是指那些虽不在资产负债表中反映，但由于同资产业务和负债业务关系密切，在一定条件下会转变为资产业务或负债业务从而在商业银行的资产负债表中得到反映，因此需要在表外进行记载以便对其进行反映、核算、控制和管理的那些业务。显然，表外业务不等于中间业务，它只是中间业务的一部分，即与信用业务有关的那部分中间业务，或者说，有可能在今后形成债权债务关系的那部分中间业务。表外业务的基本特征是不在资

产负债表中反映，但在一定条件下随时可能在资产负债表中得到反映。

（一）中间业务与表外业务的联系

将中间业务与表外业务进行认真分析比较，可以看出，两者之间具有极其密切的联系，主要表现在如下几方面。

1. 中间业务和表外业务都不在资产负债表上反映。中间业务是指银行不动用或较少动用自己的资财，而以中间人身份为客户办理货币收付和其他委托事项的业务。表外业务从内容来看，也主要是银行充当中介者所提供的非资金服务。因此，无论表外业务还是中间业务都不列入银行的资产负债表。换言之，两者通常都不会引起资产负债表内业务的变化。仅以此而论，表外业务和中间业务之间确实不存在截然的区分，这种形式上的共性也正是一些人将两者完全等同起来的重要依据。

2. 中间业务和表外业务具有基本相同的收入形态。按照利润的来源来区分，银行的盈利可分为两大形态：一是利息收入，它来自资产负债业务的利差；二是非利息收入，它由中间业务和表外业务的收入构成，包括各种服务费、手续费、佣金等。可见，相对于资产负债业务而言，表外业务和中间业务的收入或盈利来源具有明显的共性，这种共性也极易使人们在认识上将中间业务与表外业务混同。

3. 中间业务与表外业务在外延上具有交叉性。这种业务交叉集中表现在信用证、承兑等业务的归属上。就性质而言，信用证、承兑等业务既属于商业银行的传统中间业务，又因其会形成银行的或有资产负债而可归入表外业务之列。业务范围的交叉更使得表外业务和中间业务之间不存在不可逾越的分水岭。

（二）中间业务与表外业务的区别

尽管中间业务与表外业务具有上述联系或形式上的共性，因而不能将其完全割裂开来进行孤立的考察，但同时也应该看到，