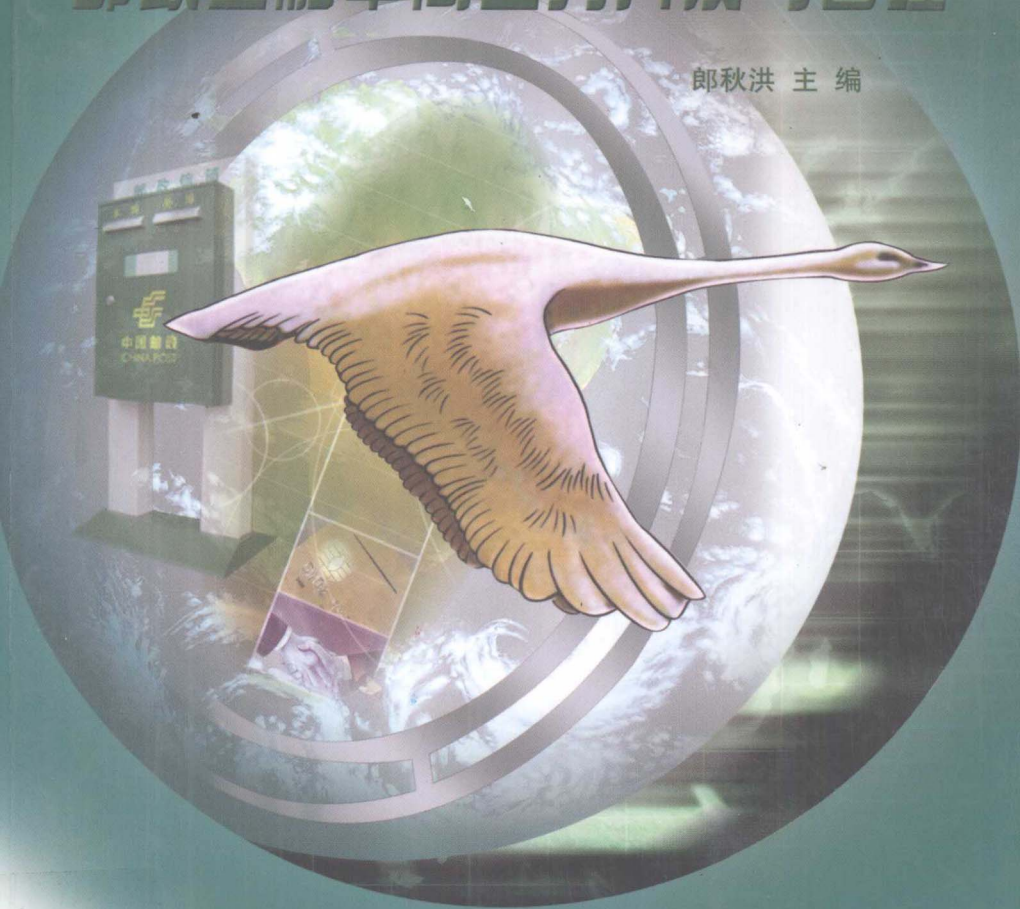


邮政职工培训教材建设委员会推荐教材

邮政金融中间业务开发与管理

郎秋洪 主 编



人民邮电出版社

POSTS & TELECOMMUNICATIONS PRESS

邮政职工培训教材建设委员会推荐教材

邮政金融中间业务 开发与管理

郎秋洪 主编

人民邮电出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

邮政金融中间业务开发与管理 / 郎秋洪主编.

—北京: 人民邮电出版社, 2003.7

邮政职工培训教材建设委员会推荐教材

ISBN 7-115-11295-9

I. 邮... II. 郎... III. ①商业银行—银行业务—技术培训—教材
②邮政储蓄—业务管理—技术培训—教材 IV. F618.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 040220 号

邮政职工培训教材建设委员会推荐教材

邮政金融中间业务开发与管理

◆ 主 编 郎秋洪
责任编辑 须春美

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号
邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
读者热线 010-67129260
北京汉魂图文设计有限公司制作
内蒙古邮电印刷厂印刷
新华书店总店北京发行所经销

◆ 开本: 850×1168 1/32
印张: 8.25

字数: 212 千字 2003 年 7 月第 1 版
印数: 7 401-8 900 册 2004 年 6 月内蒙古第 2 次印刷

ISBN 7-115-11295-9/TN · 2083

定价: 16.00 元

本书如有印装质量问题, 请与本社联系 电话: (010)67129223

内 容 提 要

本书是一本系统介绍和分析邮政金融中间业务的职工培训教材。全书分上、下两篇，上篇分 5 章介绍商业银行的中间业务，包括中间业务概述、结算业务、银行卡业务、代理业务以及其他中间业务；下篇分 8 章介绍邮政金融中间业务的开发与管理，包括邮政金融中间业务概论、邮政汇兑业务、邮政金融银行卡(绿卡)业务、邮政代理保险业务、邮政代理开放式基金业务、邮政金融个人理财业务、其他代理业务以及邮政金融中间业务管理指标。

本书可作为从事邮政金融中间业务开发与管理人员的培训教材，也可作为相关人员的自学用书。

前 言

迈入 21 世纪，中国邮政面临着更趋激烈的市场竞争，加入 WTO、邮政经济结构调整和现代化建设都对邮政的生存与发展提出了新的挑战。这就要求中国邮政必须拥有一支高素质的职工队伍去应对挑战、驾驭市场，走出一条中国特色邮政的发展道路。教育培训是提高职工队伍素质的有效方法和手段，而教材建设是做好培训工作的基础，是提高培训质量的重要保证。一本好的教材不仅能提高培训效果，也有利于职工在自学中拓展业务知识、提高职业技能。

多年来邮政职工培训教材短缺问题一直困扰着培训工作，影响职工素质的提高。为此国家邮政局专门成立了邮政职工培训教材建设委员会，并组织开展了邮政职工培训教材的编写出版工作。

在组织教材编写的过程中，从确立选题、遴选主编到审核编写提纲及书稿，每一步都由专家们严格审核确定，确保了教材质量。教材的编者大都来自邮政企业一线的专家和培训中心的老师，他们熟悉企业生产实际和职工的需求，了解成人的教学特点。可以说，教材不仅汇集了编者们成功的经验和成熟的做法，也渗透了全国邮政各个领域专家的心血，是邮政发展和职工培训的宝贵财富。在此，邮政职工培训教材建设委员会向付出辛勤劳动的教材编写人员表示亲切的慰问，向为教材编写出版默默奉献的同志们表示崇高的敬意，向支持教材出版的人民邮电出版社表示衷心的感谢。

在组织编写这套邮政职工培训教材的过程中，我们力求达到“求新、求实、求精”，紧密结合邮政发展的需要，体现实用性、针对性、

现实性和一定的超前性，便于广大邮政职工在培训或自学时使用。但由于经验不足，书中难免有不妥之处，希望各地在使用中及时把意见反映给我们，以便今后改进。

邮政职工培训教材建设委员会
2003 年 5 月

编者的话

新经济的发展为商业银行中间业务带来了极大的发展空间，伴随着全球范围内金融自由化程度的不断加深和银行再造理论的广泛运用，中间业务已成为国际商业银行新的利润增长点 and 核心业务之一，商业银行通过中间业务起到了服务客户、联系客户以及促进银行传统资产负债业务发展的作用，并拓展了更宽广的盈利空间。中间业务的发展程度已成为新世纪商业银行现代化的发展关键。

中国加入 WTO 后，外资银行可向中国境内的外国客户办理所有外汇业务。此后一年，它们就可获准向中国客户办理外汇业务，两年内将获准经营公司的人民币批发业务，五年内将获准对居民个人经营人民币零售业务。虽然入世后外资银行业务经营范围的限制将逐步取消，但与中资银行庞大的金融服务网络及长期的本土业务关系相比，外资银行经营传统存贷款业务的机会成本较高，且利润较低、风险较大，而中间业务的成本低、周转快、风险小、盈利高的优势，使其成为外资银行在华业务竞争的切入点。

在我国，中间业务也被作为银行新的盈利点，无论在质量上，还是在数量上，都得到了长足发展。据统计，到目前为止，已开办的各项中间业务品种高达 260 多个。在过去的一年中，中国工商银行中间业务中结算业务量占全国金融系统的一半以上，中国建设银行也已将中间业务作为其核心业务之一。中间业务作为新的效益增长点，越来越受到国内商业银行青睐，逐渐成为各商业银行竞争的焦点。

邮政金融自 1986 年开办以来，储蓄业务发展迅速，为邮政发展做出了很大的贡献。但是从 1996 年以来，国家宏观经济政策发生调

整，邮政储蓄转存款利率不断下调，为回避风险，邮政金融应该调整业务结构，大力发展风险小、收益高的中间业务。鉴于此，我们编写了《邮政金融中间业务开发与管理》一书。

本书分为上、下两篇。上篇介绍商业银行的中间业务，银行中间业务分为结算业务、银行卡业务、代理业务以及其他中间业务。

对银行中间业务介绍的目的是，使读者构建银行中间业务的基本框架，了解各类中间业务的基本内涵和处理流程及方法。

下篇从邮政金融的特点出发，在分析邮政金融中间业务发展状况的基础上，阐述了邮政金融开发中间业务的市场定位、开发步骤和开发策略，以及邮政金融中间业务的经营目的、原则和策略。之后，对邮政金融的中间业务分别进行了分析，包括：邮政汇兑业务、绿卡业务、邮政代理保险业务、邮政代理开放式基金业务、邮政金融个人理财业务和其他代理业务。

下篇的特点是，在对邮政金融已经开办的中间业务进行分析归纳的基础上，对邮政金融各类中间业务的经营进行分析，并将业务的营销和风险管理融于业务之中进行分析，使读者认识到邮政金融在面向居民个人的市场定位上可开发的中间业务体系，并对业务的经营和管理有较全面的了解。

为了依法经营各项中间业务，本书附录中还列出了中国人民银行颁布的有关商业银行中间业务的法规。

本书是第一本系统介绍和分析邮政金融中间业务的培训教材。本书在深入研究的基础上，将邮政金融的特点和银行中间业务结合起来，形成了邮政金融的中间业务体系；将市场营销的理论和方法应用到中间业务的开发中，具有实用性；并注重了业务的风险防范和管理，对业务合法经营和管理有指导作用。

本培训教材适合对从事邮政金融中间业务开发与管理的人员进行培训时使用，也可作为相关人员自学的教材。相关人员包括县（市）局、省局、国家邮政局的邮政储汇管理人员、公众服务部（处）及市场开发部的人员，以及县（市）局、省局分管业务经营的领导。

参与本书编写的有：于光荣编写了上篇的第一、三章，第四章的第四节，第五章的四、五节，下篇的第八、九、十三章；周志翠编写了上篇的第四章的一、二、三、六、七节，下篇的第十一、十二章的部分内容；胡丽峰编写了上篇的第二章和下篇的第七章；郝军编写了上篇的第四章的第五节，下篇的第十章、第十一章部分内容；魏绍朴编写了上篇的第五章的第一、二、三节；郎秋洪编写了下篇的第六章和第十一章、第十二章的部分内容。全书由郎秋洪审核定稿。

由于编者水平有限，书中难免存在错误和不妥之处，恳请读者批评指正。

编者

2003年3月

目 录

上篇 商业银行中间业务

第一章 中间业务概述	3
第一节 中间业务的性质和分类	3
第二节 商业银行中间业务的发展	8
第二章 结算业务	12
第一节 结算业务概述	12
第二节 国内结算业务	14
第三节 国际结算业务	20
第三章 银行卡业务	26
第一节 银行卡的产生与发展	26
第二节 银行卡的分类和功能	33
第三节 银行卡业务运行程序	36
第四节 银行卡业务风险及管理	39
第五节 银行卡用卡环境介绍	42
第四章 代理业务	47
第一节 代理业务概述	47
第二节 代理收付款业务	48
第三节 代理央行和政策性银行业务	51
第四节 代理保险业务	57
第五节 代理开放式基金业务	62
第六节 代保管和出租保管箱业务	64
第七节 其他代理业务	68

第五章 其他中间业务	75
第一节 信息咨询业务	75
第二节 租赁业务	79
第三节 信托业务	82
第四节 外汇买卖	85
第五节 衍生金融工具	93

下篇 邮政金融中间业务开发与管理

第六章 邮政金融中间业务概论	103
第一节 邮政金融中间业务发展状况	103
第二节 邮政金融中间业务的开发	106
第三节 邮政金融中间业务的经营策略	110
第七章 邮政汇兑业务	113
第一节 邮政汇兑业务发展概述	113
第二节 邮政电子汇兑业务和国际特快汇款业务	114
第八章 邮政金融银行卡（绿卡）业务	125
第一节 邮政金融绿卡业务概述	125
第二节 邮政储蓄绿卡营销	129
第三节 邮政储蓄绿卡效益分析	134
第四节 绿卡业务风险与防范	137
第九章 邮政代理保险业务	142
第一节 邮政代理保险业务的现状	142
第二节 国外邮政办理保险业务的经验	149
第三节 邮政代理保险业务的发展前景	155
第十章 邮政代理开放式基金业务	156
第一节 邮政代理开放式基金业务概述	156
第二节 邮政代理开放式基金的处理流程	159
第三节 邮政代理开放式基金业务管理	167
第十一章 邮政金融个人理财业务	171

第一节	个人理财业务概述	171
第二节	邮政金融个人理财	174
第十二章	其他代理业务	184
第一节	代理国债业务	184
第二节	邮政代发养老金业务	189
第三节	邮政代理收付款业务	193
第四节	银证通业务	196
第十三章	邮政金融中间业务管理指标	201
第一节	建立邮政金融中间业务管理指标体系的 意义和原则	201
第二节	邮政金融中间业务各类指标分析	203
附录		214
	商业银行中间业务暂行规定	214
	保险兼业代理管理暂行办法	220
	银行卡业务管理办法	226
	开放式证券投资基金试点办法	239
	关于代理证券投资基金销售业务的商业银行完善内部 合规控制制度和员工行为规范的指导意见	246
参考文献		249

上篇 商业银行中间业务

第一章 中间业务概述

第一节 中间业务的性质和分类

一、中间业务的概念

现代银行业务有多种划分方法，传统的分法是将银行业务分为负债业务、资产业务和中间业务。所谓中间业务是指银行不运用或较少运用自己的资财，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。中间业务（intermediary business）意为居间的、中介的或代理的业务，因此，中间业务也可以称为中介业务或代理业务。

中间业务是银行在办理资产负债业务的过程中衍生出来的，作为资产负债业务之外的银行业务，它较少占用银行资金，在银行的资产负债表上一般不能直接反映出来。有些中间业务，在一定条件下会转变为资产业务或负债业务，需在资产负债表外另行记载，这些业务称为“表外业务”。

二、中间业务的种类

商业银行中间业务的经营范围是随着社会经济活动的需要而不断发展的，因此在业务项目上没有一个明确的界限。商业银行中间业务的种类繁多，其内容和分类如下。

1. 按功能和形式划分

（1）结算性中间业务。是由商业银行为客户办理因债权债务关

系引起的与货币收付有关的业务，主要包括结算、押汇和信用卡等。

(2) 担保性中间业务。是由商业银行向客户出售信用或为客户承担风险引起的有关业务，这类业务往往是以信用业务的替代形式出现的，主要包括担保、承诺、承兑和信用证等。

(3) 融资性中间业务。是由商业银行向客户提供传统信贷以外的其他融资服务引起的有关业务，主要包括租赁、信托投资等。

(4) 管理性中间业务。是由商业银行接受客户委托、利用自身经营管理上的职能及其优势为客户提供各种服务引起的有关业务，主要指各种代理业务。

(5) 衍生金融工具业务。是由商业银行从事与衍生金融工具有关的各种交易引起的业务，主要包括金融期货、期权等。

2. 按银行在开展中间业务时的身份划分

(1) 委托性中间业务。指银行在接受客户委托后以自己的名义开展业务的各类中间业务，如各种结算业务、信托业务中的委托类业务等。

(2) 代理性中间业务。指银行在接受客户委托后，以客户的名义开展业务的各类中间业务，如代理收付款、代理保险和代发工资等。

(3) 自营性中间业务。指银行自己直接主动参与的各类中间业务，如担保性业务、融资性业务等。

3. 按是否与信用活动有关划分

(1) 信用性中间业务。指所有同信用有关的中间业务，如担保性中间业务、融资性中间业务以及衍生金融工具等。

(2) 非信用性中间业务。指所有同信用业务没有关系的中间业务，如结算业务、各种管理性中间业务等。

4. 我国《商业银行中间业务暂行规定》中的分类

(1) 结算类：汇款、托收、资金清算等；

(2) 代理类：代理证券、保险、代收代付等；

(3) 担保类：担保、信用证等；

- (4) 承诺类：贷款承诺等；
- (5) 交易类：外汇期货、期权、掉期等；
- (6) 其他：基金托管、咨询、财务顾问、保管箱等。

三、中间业务的外在特征

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，这是中间业务的基本外在特征。但部分中间业务在提供服务的同时，却要间接运用自己的资金。例如贷款承诺，当银行向客户做了承诺后，为了能够随时满足客户的贷款需要，银行必须保持更多的流动资产。另外，融资性中间业务往往需要银行以某种形式垫付一笔资金，从而形成一定程度的资金占用。

2. 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来开展业务。例如证券业务中的委托买卖业务和自营买卖业务，前者是银行接受客户的委托进行有价证券的买卖，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，因此属于中间业务；而在自营买卖中，银行同客户之间直接进行有价证券的买卖，银行需要运用自己的资金并承担相应的风险，因此不属于中间业务。

3. 风险较小

中间业务最基本的性质是银行不直接作为信用活动的一方出现，主要是接受客户的委托，以中介人或代理人的身份开展业务，风险主要由委托人承担，银行通常不承担责任。

4. 收益较高

商业银行办理中间业务，通常以获取手续费的方式获得收益，这是中间业务的一个显著特征。中间业务的发展可以为银行带来大量的手续费和佣金收入。

中间业务手续费的性质较为复杂。最基本的性质是银行办理中