

21世纪

商业银行中间业务

——机遇、策略、管理与实务

■ 连 平 等 编著



中国金融出版社

21 世纪

商业银行中间业务

——机遇、策略、管理与实务

■ 连 平 等编著



中国金融出版社

责任编辑:古文君 郑春青

责任校对:孙蕊

责任印制:郝云山

图书在版编目(CIP)数据

21 世纪商业银行中间业务——机遇、策略、管理与实务/连平等编著. —北京:中国金融出版社,2003.7

ISBN 7-5049-3088-1

I. 2…

II. 连…

III. 商业银行-银行业务

IV. F830.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 057552 号

21 世纪商业银行中间业务——机遇、策略、管理与实务

21 SHIJI SHANGYE YINHANG ZHONGJIAN YEWU

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

发行部:66024766 读者服务部:66070833 82672183

<http://www.chinafph.com>

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 天津银博印刷有限公司

尺寸 148毫米×210毫米

印张 9.375

字数 279千

版次 2003年8月第1版

印次 2003年11月第2次印刷

印数 4001-6000

定价 20.00元

如出现印装错误本社负责调换

本书是在交通银行 2002 年立项研究课题“交通银行中间业务发展研究”成果的基础上编著而成。

参加本书撰稿的人有：

连 平	王翠婷	顾锋锋
尹雪芬	金玉璘	孙滢超

前 言

伴随着 20 世纪七八十年代以后全球金融一体化和自由化发展浪潮，各国商业银行的业务经营在整体上日益呈现出综合化和全能化的显著特征，其中品种繁多的中间业务的迅速发展与传统的资产负债业务相比表现更为突出。从商业银行经营收入角度看，中间业务收入目前已经成为商业银行一个重要的收入来源，一些国际性商业银行的中间业务收入在总收入中的占比甚至已经超过 50%。由此可见，中间业务已经成为现代商业银行的一项支柱性业务。

与国际上成熟和规范的国际性商业银行相比，我国商业银行中间业务起步较晚，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，因此我国中间业务的发展目前还处于起步阶段。在这个阶段，我国广大理论和实务工作者有责任对中间业务进行深入研究，回顾与总结中间业务的发展历史及其发展规律，深刻认识中间业务的经营特点，特别是要摸清我国商业银行中间业务的发展现状，分析存在的困难、矛盾和问题，研究和探讨我国商业银行中间业务的发展模式，努力探索建立我国商业银行中间业务科学而有效的管理体制、管理方式和管理手段，推动我国商业银行中间业务的迅速发展。

从 2001 年开始，交通银行总行组织研究人员，通过广泛而深入的调研，收集、整理和分析了国内外有关中间业务

的大量第一手资料，积累了不少的阶段性研究成果，最后编著成这本专业书籍。

本书有以下四方面特点：

首先，本书对商业银行中间业务的中西方历史发展背景、地位和作用、发展沿革、发展动力、发展现状和发展趋势作了详细的阐述，对于读者充分了解中间业务的一般性质和总体概况很有裨益。

其次，本书根据商业银行中间业务的最新发展，对中间业务概念的内涵和外延作了更为全面、详细和准确的阐述，从而有助于读者更准确地理解和把握商业银行这项业务的实质。

第三，本书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，对于读者来说无疑是一本较好的中间业务品种的参考书籍。

第四，本书较为全面地总结了国内外商业银行中间业务经营管理方面的有益经验，并且运用许多跨学科、跨专业的知识和原理，对商业银行中间业务经营管理（如中间业务的成本管理、风险管理、人力资源管理）的一般原则、操作程序、技术措施等方面加以全面剖析和论述，这填补了中间业务研究方面的一个空白。

最后，本书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，为进一步推动我国商业银行中间业务的发展提出了若干具有一定实践参考价值的经营策略。

本书除了可供广大金融从业人员阅读参考外，也适用于金融类研究生、本科生阅读与参考。

编著者

2003 年 2 月

内容提要

本书在回顾中西方商业银行中间业务历史发展的基础上，结合现代商业银行中间业务的发展特点，深入分析了我国商业银行中间业务的发展现状、机遇、困难、矛盾和问题，概括介绍和分析了现代商业银行中间业务的各类品种，研究和探讨了我国商业银行中间业务的发展模式和发展策略，努力探索适合我国商业银行中间业务发展的、科学有效的管理体制、管理方式和管理手段。

封面设计：深圳麟德电脑设计制作有限公司

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	(1)
第二节 中间业务的基本性质	(4)
第三节 中间业务的分类	(8)
第四节 商业银行中间业务发展的历史沿革	(10)
第五节 中间业务的地位和作用	(12)
第二章 西方商业银行中间业务的发展	(17)
第一节 西方商业银行中间业务发展的原因	(17)
第二节 西方商业银行中间业务发展状况分析	(25)
第三章 西方商业银行中间业务的品种	(40)
第一节 西方商业银行中间业务的分类标准	(40)
第二节 西方商业银行中间业务的品种分类	(43)
第四章 西方商业银行中间业务的管理	(58)
第一节 西方商业银行的相关机构设置	(58)
第二节 西方商业银行中间业务的战略管理	(63)
第五章 西方商业银行中间业务的风险控制	(72)
第一节 西方商业银行中间业务风险的种类	(72)
第二节 西方商业银行中间业务风险控制的方法	(74)
第三节 风险管理过程和组织机构建设	(79)

第六章 我国商业银行中间业务发展概述	(84)
第一节 我国商业银行中间业务品种现状	(84)
第二节 我国商业银行中间业务收入现状	(87)
第三节 我国商业银行中间业务收费状况分析	(99)
第四节 我国商业银行中间业务技术支持现状	(101)
第五节 我国商业银行中间业务管理现状	(102)
 第七章 我国商业银行中间业务市场经营环境的现状分析	(107)
第一节 促进我国商业银行中间业务发展的市场经营环境 有利因素的分析	(108)
第二节 制约我国商业银行中间业务发展的市场经营环境 不利因素的分析	(111)
第三节 关于新形势下如何抓住市场机遇、扬长避短, 加快我国商业银行中间业务发展的总体思考	(114)
 第八章 我国商业银行中间业务品种之一 ——结算业务	(119)
第一节 结算业务概述	(119)
第二节 主要的结算工具	(120)
第三节 我国现行的结算方式	(129)
 第九章 我国商业银行中间业务品种之二 ——代理类中间业务	(137)
第一节 代理业务概述	(137)
第二节 代理业务的种类	(139)
 第十章 我国商业银行中间业务品种之三 ——担保类和承诺类中间业务	(159)
第一节 担保类中间业务	(159)
第二节 承诺类中间业务	(169)

第十一章	我国商业银行中间业务品种之四	
	——交易类中间业务·····	(173)
第一节	远期协议·····	(173)
第二节	金融期货交易·····	(178)
第三节	互换业务·····	(183)
第四节	期权·····	(185)
第十二章	我国商业银行中间业务品种之五	
	——基金托管类业务和咨询顾问类业务等·····	(189)
第一节	基金托管业务·····	(189)
第二节	咨询顾问类业务·····	(196)
第三节	银行卡业务·····	(207)
第四节	其他中间业务·····	(216)
第十三章	我国商业银行中间业务管理概述 ·····	(218)
第一节	我国商业银行中间业务管理方式的现状与缺陷·····	(218)
第二节	中间业务管理方式创新与探索·····	(220)
第十四章	我国商业银行中间业务的成本管理 ·····	(232)
第一节	中间业务成本管理的基本含义与主要环节·····	(232)
第二节	中间业务的成本分类和构成·····	(235)
第三节	中间业务成本管理的方法·····	(238)
第十五章	我国商业银行中间业务的风险管理 ·····	(247)
第一节	中间业务风险概述·····	(247)
第二节	中间业务风险的种类·····	(248)
第三节	中间业务的风险管理·····	(255)
第十六章	我国商业银行中间业务的人力资源管理 ·····	(263)
第一节	中间业务人力资源管理的基本含义·····	(263)

第二节	中间业务人力资源管理的目标·····	(265)
第三节	中间业务人力资源管理的内容·····	(266)
第十七章	我国商业银行中间业务发展的战略思考·····	(278)
第一节	以服务新兴市场为主导取向的中间业务发展 市场化经营策略·····	(278)
第二节	以各类银行业务相互联动为纽带的中间业务 发展综合化经营策略·····	(281)
第三节	以制度化建设和技术配套为核心的中间业务 内部支撑体系再造策略·····	(285)
后 记	·····	(289)

第一章 商业银行中间业务概述

在现代商业银行业务经营和发展过程中，中间业务的地位极其重要。各种各样的中间业务提供了多样化的金融服务，适应了经济发展的要求，起到了商业银行服务客户、联系客户、稳定客户，并促进银行传统资产负债业务健康发展的积极作用。同时，中间业务具有成本低、收益高、风险比较小的显著特点，因而日益被各国商业银行所重视。

第一节 中间业务的概念

一、概念的表达

所谓中间业务是指不构成商业银行资产负债表内资产、表内负债，形成非利息收入的业务。

中间业务意为中介的或代理的业务，即商业银行较多地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。这里所谓的“以中间人的身份”，实际上指的就是不直接以债权人或债务人的身份出现。作为一种资产负债之外的和占用银行资产较少的业务，中间业务一般不运用或较少运用银行资金。中间业务是银行在办理资产负债业务中衍生出来的，它在银行的资产负债表上一般不直接反映出来。

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，即并不直接以债权人或债务人的身份参与，这是中间业务同负债业务和资产业务的最根本区别。

二、相关概念的区别

准确认识和把握中间业务这一概念，必须认清中间业务与其他几个概念（如“表外业务”、“收费业务”、“金融创新”、“新业务”等）的联系与区别。这是因为中间业务发展非常迅速，不断有新的中间业务出现，传统的中间业务概念不能很好地概括；另一方面是因为从我国的情况来看，银行过去办理的中间业务很少，许多中间业务包括一些传统的中间业务，对许多人来说都比较陌生，所以容易把一些概念混淆。

1. 表外业务

商业银行表外业务（英文名称为 Off - Balance - Sheet Activity，简称 OBS 业务）是指不反映在资产负债表上但对资产负债表构成潜在的实质影响，不占用银行资金但对银行资金构成或有损失的银行业务。因此，从概念看，表外业务属于中间业务。表外业务一词的出现并不是因为所有银行业务可分为表内、表外两块，而是针对银行业务有从表内向表外转移这一现实趋势提出的。自 20 世纪 80 年代初，西方银行界金融创新不断涌现，原表内业务的职能渐以某种形式脱离资产负债表，但银行的风险并不消失或减少。根据这一性质，表外业务准确的命名应为“脱表业务”。因此，中间业务和表外业务的联系和区别在于：

（1）表外业务属于中间业务。银行从事表外业务并不持有资产或吸收存款，故不体现在资产负债表上。

（2）表外业务含有风险。它对银行的资产负债表有着潜在的影响，对银行资金构成或有损失。

（3）表外业务可视其风险程度按预定的权数转换成表内相当业务，银行须为表外业务提供准备金。

2. 收费业务

在业界，“收费业务”一词的使用频率较高，许多人也容易把收费业务这一概念完全等同于中间业务。其实，所谓收费业务是指基本上不占用银行资金，不会形成银行的或有资产或负债，利用银行的相

关服务而收取费用的各类业务（如银行资金汇划、贸易结算、代销金融产品、基金托管、顾问咨询等各类业务）。显然，收费业务这一概念应该从属于中间业务，而中间业务则包含收费业务。从表外业务和收费业务的概念界定角度看，表外业务和收费业务共同构成了中间业务的基本内涵。

3. 金融创新

人们易把新兴中间业务的开拓与金融创新相提并论，实际上金融创新还是有其特定含义的。从历史的角度看，整个现代银行的发展史，就是一个金融不断创新的历史。但是一般意义的金融创新，是指20世纪70年代后，由于受汇率浮动化、资本国际化、金融自由化、操作电子化、竞争剧烈化的影响，西方国家银行超越其传统业务的限制，而在信用工具、业务种类、服务手段乃至整个金融市场上的创新。就信用工具来看，出现了期权、期货、债务掉期、利率掉期、货币掉期等一系列金融衍生工具；从融资技术看，出现了银团贷款、可转让贷款证券、欧洲票据等一系列融资新方式；从操作手段看，出现了银行信用卡、电子转账系统、票据自动清分机、自动清算所、自动出纳机、电话银行；从金融制度与体系看，出现了一个欧洲货币市场，出现了大量的跨国银行和非银行金融机构；从业务种类看，资产业务、负债业务、中间业务中的创新层出不穷。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，滥用金融创新概念，或将中间业务的开拓等同于金融创新都是不妥当的。

4. 新业务

新业务是一个相对的概念。凡是过去没有而现在有了的业务，都可以称之为新业务。从特定的内容这个意义上说，新业务同中间业务在内涵上没有什么必然的联系，新业务不一定是中间业务，也包括资产业务和负债业务。但是，新业务同中间业务在外延上则是交叉的。尤其是近十几年来，在商业银行的大量业务创新中，中间业务占了主要的部分，所以有时也就把“新业务”当作“中间业务”的代名词了。

第二节 中间业务的基本性质

一、中间业务的一般性质

办理中间业务时，商业银行不直接作为信用活动的一方出现。因此，中间业务体现出以下主要性质：

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。例如我们熟悉的结算业务就是一种中间业务。结算原则里有一条规定，就是“银行不垫款”，这就意味着商业银行在办理结算这一中间业务时不运用自己的资金。如果我们在结算中垫了款，那就不再是中间业务，而成为资产业务了。如结算放款就可以看作是一种在结算中银行的垫款，显然结算放款属于商业银行的资产业务；另外，贴现也是为了解决结算中的银行垫款问题，同样，它也属于商业银行的资产业务。

另外，商业银行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，商业银行向客户作了贷款承诺后，虽然不需要马上垫款，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。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，类似这样的业务还有承兑等。

2. 不占用或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或不直接占用客户的资金。仍然以我们熟悉的结算业务来说，银行办理结算在本质上是需要占用客户资金的。因为理论上讲一收一付银行并不能占用客户的资金，但在实践中，银行却常常由于办理结算业务而占用了客户的资金。例如先付后收的结算原则，使得银行间接占用了客户一笔相当可观的资金。随着结算技术手段的发展，这种情况会逐渐减少。

3. 以接受客户委托的方式开展业务

商业银行办理中间业务，尤其是在办理信用性中间业务（如承兑、承诺、有价证券委托买卖等）时，是以接受客户委托的方式开展业务的。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，前者就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”的位置，不需要运用自己的资金，也不承担相应的风险。而自营买卖是银行同客户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。

如果所办理的中间业务本身就是非信用性业务，则没必要区分委托业务和自营业务。因为对非信用业务来说，不论是接受委托的还是自营的都不会使银行成为“信用活动的一方”。

4. 以收取手续费的形式获取收益

商业银行办理中间业务时通常以收取手续费的形式获得收益，这也是中间业务的一个重要特征。因为不是直接作为信用活动的一方，所以就无法以利差的形式获得收益，而只能以手续费的形式获得收益。

中间业务手续费的性质比较复杂，其最基本的性质，是商业银行办理中间业务中所耗费的各种形式的劳动的补偿。商业银行办理中间业务的时候需要耗费各种形式的劳动，包括活劳动和物化劳动，这些被耗费了的劳动就需要通过向客户收取手续费来补偿。但随着中间业务的发展，中间业务手续费的性质也在变化。当商业银行在办理中间业务时需要运用自己的资金和需要承担一定的风险时，在收取手续费中也就需要包含着相应的利息补偿和风险补偿；为客户办理承兑业务时收取的承兑费中就包含了一定的风险补偿；而向客户出售期权所收取的期权费，则包含了更多的风险补偿。