



金融创新论

洪连顺 罗 影 著
刘振林 于彦生

东北林业大学出版社

目 录

金融创新与开拓中间业务

——问题、重点和对策·····	(1)
发展新业务 再登新台阶·····	(7)
扩大中间业务 广辟收益来源·····	(9)
预期与电子货币·····	(11)
科技是信用卡高速发展的助推器·····	(16)
引导消费习惯、方式 优化服务态度、手段	
——分析信用卡大面积发行、使用的关键·····	(24)
无纸货币 一场革命·····	(28)
加快电子化建设 追求金融现代化·····	(30)
关于东南亚金融危机的思考	
——也看金融创新工具的利弊·····	(32)
银行 CI 的中国特色 ·····	(51)
论金融市场与科技市场结合·····	(54)
金融体制改革的重大突破	
——公开市场业务·····	(61)
预期理论体系和对策框架·····	(64)
从凯恩斯主义、预期学派主张和反对政府干预经济看宏观调控 ···	(73)
预期与金融、经济现实·····	(79)
预期与股票、期货	
——投资、投机理论、操作新视角·····	(83)
预期与金融理论更新·····	(88)
简论向商业银行转化的马克思主义理论根据·····	(92)
纵论向商业银行转化的策略和几个关系·····	(96)
论适应“经济增长方式转变”的信贷投放·····	(105)
促进政策性投放向经营性转化·····	(115)

论商业银行与地方政府的关系·····	(120)
略论化解债务包袱的银行、财政、政府对策·····	(123)
建立动态利率体系是深化金融改革的突破口·····	(127)
积累性质弱化 投资意识大增 措施应该出新 ——传统、现实与国内、国际交汇点上抓储蓄·····	(141)
“四讲一服务” 开创新局面·····	(152)
效益第一 多创利润·····	(154)
改革两个“单一” 扭转一低一高·····	(156)
认识利息本质 加大收息力度·····	(158)
增强风险意识 防范转化风险·····	(160)
掌握法律武器 严格依法经营·····	(162)
国际业务 前景广阔·····	(164)
住房信贷 市场强劲·····	(165)
开发区 新热点·····	(167)
通存通兑 增强吸引力·····	(168)

金融创新与开拓中间业务

——问题、重点和对策

要实现专业银行向商业银行转化和实现两个转变，并要在竞争中能够立于不败之地，必须适应世界金融一体化，大力推进金融创新，开拓中间业务新领域。

中间业务，界定虽说法不一，但我们认为是金融机构非资产、负债和服务、收益的业务，是银行除存款、贷款外的第三业务领域，是现代商业银行三大业务组成部分和支柱之一。发展中间业务，应该是银行发展的重大战略选择。

一、西方货币经营的主潮

西方银行，在继续经营存款、贷款以外，即在坚持传统业务的同时，早已转向以经营中间业务为主。“金融百货公司”经营的金融商品品种达1200种之多。货币经营收入中，中间业务收入大体占总收入的60%~80%。

一是企业经营瞬息万变，靠利差扩大收入有限。企业效益是与市场紧密相联的，市场动荡不定，制约获得贷款的企业付息朝不保夕，银行难以通过收息渠道取得稳定收益；二是通货膨胀牵制利率走势，只能另辟蹊径。通货膨胀是近年来阻碍世界经济发展的顽症，一天也没有在西方国家消除，甚至在许多西方国家经常出现恶性通货膨胀。通货膨胀既要求调整利率，又要求增加有效供给，还要求必须保持经济关系的平衡，这就决定了通过利率→分割企业利润→增加银行收益的方式进行高效货币经营已十分困难，弄得不好银行自己把自己摆进恶性循环之中；三是生活方式进步，高科技已步入现代社会中，经济变化日新月异，对金融

服务要求越来越高，以服务为特征的金融中间业务应运而生。

严格地说，银行中间业务的诞生、明晰和发展已有 160 年历史，近 30 年来发展突飞猛进，先进的市场经济国家自然把它列为业务经营重点。美国 1983~1986 年，表外业务量由 9 102 亿美元增加到 121 880 亿美元，增长 12.39 倍，年平均递增 137.46%。其中花旗、美洲等 5 大银行集团，1988 年表外活动所涉及的资产总额已超过 2.2 万亿美元，而同期负债项下的资产总额仅为 7 800 亿美元。美国中间业务收入占全部收入的比例，1993 年超过 50%，花旗等 28 家大银行表外余额占总资产比例上升到 76.8%。德国 1990 年商业银行 160 亿马克收入中，利息收入仅 55 亿马克，而其他 100 多亿来自中间业务收入；1992 年其表外业务收入 340 亿马克，占总盈利的 65%。英国巴克莱银行中间业务的盈利可抵补经营支出的 78%。日本银行从 20 世纪 80 年代中期开始，表外业务量以每年 40% 的速度递增。瑞士信贷银行 1991 年表外业务净收入为 28.64 亿瑞士法郎，占总收入的 55.4%。事实表明，西方国家在飞速发展中间业务，中间业务是银行新的业务天地和收入来源，它越来越显出举足轻重的地位，发展中间业务是西方银行的主流。

二、中间业务现存问题

我们必须全力开拓中间业务新领域，但目前在实际经济、金融生活中，我们的中间业务发展缓慢，工作力度远远不够，问题颇多：

1. 说起来重要，做起来次要

说起中间业务来，没有不说重要的。尤其领导层官员，讲得头头是道，可没真正落实几个新品种，还是以信贷工作为重点。客观看，近年来我们也上了一些中间业务，如咨询、信托、信用卡等，信用卡稍好一点，信托砍掉了，咨询基本是踏步经营，与大银行的规模很不相称。1996 年，各自总行都强调了大力发展

中间业务，工作部署了，但没有检查和具体的实施政策，雷声大雨点稀，后来不了了之了。认识也没有真正到位，仅限于实用性感觉；上面理解了，基层认识不到位；有关人员认识了，达不到全员理解。

2. 领导不力，缺乏组织

显然，中间业务作为新的业务领域和三大支柱之一，地位十分重要，关系到全行业务是发展还是萎缩，以及怎样适应市场经济发展需要的问题，理应建立强有力的指挥系统和领导，实际上并非如此。决策层仅委托某部门分管一下。下设的分行、准分行、支行几乎无专人负责。从某种意义上来说，中间业务不比存款、贷款分量轻，从发展的角度来看几乎可以说其重要性是有过之而无不及，仅凭自然发展怎么能行呢？还是原来思路，传统干法，市场大潮使存款分流，贷款难收，再不彻底转变，寻求新的业务领域和生长点，经营出路、发展后劲很难说如何了。

3. 缺乏协调，工作软弱

已有的中间业务，仅凭单个业务品种孤立发展非常困难。因为，几乎全部中间业务，尤其新的金融商品开发、供应、销售都离不开会计、科技等，这就需要整体协调，统一组织。代发工资所以铺开有限，推行多年收效不多，原因就是相关部门支持、协助储蓄部门不够。目前，代收代付的领域异常广阔，就看如何组织、协调、开拓了。发展中间业务，需要强化协调和组织工作，发挥整体功能作用，上下齐动，左右配合。

三、大力开展的几项重点业务

面对世界兴起的金融商品，根据我国的国情，发展中间业务要从实际出发，循序渐进，选一些可行的品种。重点如下：

第一，结算业务。同城结算、异地结算、信用证结算、银行承兑汇票、商业承兑汇票、异地跨系统托收、电子资金划拨系统结算等。

第二,代理业务。代理收付款业务,如代收水、电、煤气、电话、手机、BP机、有线电视等费,代收捐款、罚没款,代理有价证券类,代理清理债权债务业务类,代理会计事务业务类,代理保险,如劳动就业保险、医疗保险、社会统筹等,代发工资,代理人民银行及其他金融机构委托业务。

第三,信用卡业务。信用卡业务、取款卡业务、代理外币信用卡业务。

第四,信息、咨询、估值业务。信息发布和传播,咨询解答,资信调查,企业信用等级评估,工程项目的概算、预算、决算、估值,清收拖欠等。

第五,国际企业中的中间业务。信用证业务,汇兑业务,旅行支票业务,外汇买卖与结售汇业务等,除外汇资产负债业务以外的业务,代理域外委托贷款业务等。

第六,房地产业务。包括房地产咨询、评估和交易结算服务。

第七,担保业务。允许范围内的履约担保、投保担保、预付款保函业务、置留金保函业务、贷款担保业务。

第八,计算机服务。出租服务、计算机软件开发、计算机信息服务。

第九,代保管业务。

第十,金融角度的物业策划、遗嘱执行和遗产承办等。

第十一,金融工具创新,包括外汇期货业务、利率互换、金融期货与期权合约、远期利率协议、外汇及证券各种指数,其他资产的期货与期权等。

四、推进银行的第二次创业

1. 深化认识

深刻认识中间业务是银行在基本不动用自身资金的情况下,接受客户委托办理收支和其他委托事项,以取得手续费、服务

费、咨询费、保管费、劳务费等的业务，且收益巨大。这是何等便捷的收入渠道！目前商业银行由于种种原因，效益下降，大面积亏损，增加收入非常不易，中间业务不正是绵绵不绝的财源吗？更重要的，因其是非资产、负债和服务、收益业务，具有明显的非风险性，这对高风险性的商业银行就异常重要了。多年来，银行被企业捆在一起，企业经营步履艰难，逃债、躲债、废债，银行与企业“一损俱损”，不知有多少银行贷款被企业蚀损，转向以发展中间业务为战略着眼点，这不就“柳岸花明又一村”吗？何况西方银行经验已证明这是一条成功的道路。随着市场经济的发展，中国经济必然走向新的阶段，人们的观念必须迅速更新，收支结算、消费服务都要发生剧变，要求银行必须提供全方位、高层次的服务。要真正认识这一切，认识上去了，才能有切实的行动。

2. 规划实施

中间业务是新领域，需要规划。幻想中间业务一拥而上、全面开花也是不可能的，因中间业务较为复杂，涉及行内方方面面，涉及广大客户，只能逐步上马，但必须保证1年上几个或1个品种，这样才能做到几年后业务结构真正实现调整。这就是实施的问题。根据测算和形势发展要求，规划如下为宜：中间业务市场占有率，分行和准分行2000年前应该达到高出贷款余额市场占有率10个百分点，收入占总收入的10%以上，其中国际业务应达20%，每年至少推出一个业务新品种。这就要求明确目标，及早决策，脚踏实地地抓起来、干起来，大力开展银行工作的第二次创业。

3. 加大力度

应该意识到，发展中间业务是中国商业银行的第二次创业。毫无疑问，应该建立指挥系统，组建队伍，发挥整体功能作用，上下联动，左右配合，真抓实干，否则“年复一年，山河依旧”。重要的是应有一个明确的指导思想和行动纲领，应以提高中间业

务市场占有率为前提，以增加收入为目标，以满足客户对金融产品和金融服务的市场需求为中心，以发展同资产负债业务相配套的业务为重点，以业务处理手段电子化为支撑，充分利用商业银行的各种资源优势，建立健全具有中国特色的大服务体系，奋力开拓中间业务，走经营合法、管理规范、内控机制健全、风险防范完备的路子。

4. 建立制度

开拓新的业务领域，应先行建立制度，以便合法经营，避免发生问题，防患于未然。应建立中间业务会计制度、财务管理制度、稽核制度、统计制度、考核奖罚制度、法人授权制度、服务规范制度等。

发展新业务 再登新台阶

专业银行向商业银行转化的运作如何，关系到巩固专业银行地位，再展专业银行雄风的全局。策略选择应是在巩固传统业务的同时，大力发展新业务。

具体解剖工商银行（当然，各专业行有各自的开发天地），对以工商企业为主要服务对象的工商银行来说，开办国际业务时间不长，发展国际业务应说算新业务；信用卡业务，刚刚问世不久；房地产信贷业务，应运而生，显示了强大生命力。仅以这三项新业务为例。

某年末，某市行外汇存款余额为 6 586 万美元，比年初增加 121 万美元，增长 3.1%。其中外币储蓄存款余额 3 729 万美元，比年初增加 662 万美元，增长 21.6%。外汇贷款余额 6 019 万美元。全年国际结算业务量达 4.5 亿美元，比上年增长 46.7%。外汇总资产达 9 562 万美元，比年初增加 329 万美元，增长 3.6%。全年实现利润折合人民币 5 334 万元，比上年增加 1 986 万元，增长 59.3%，其中实现外汇利润 427 万美元。信用卡累计发放量达 8 万张，比年初增加 3 万张。存款余额 1.5 亿元，增长 83%。全年交易额 46.5 亿元，增长 5.8 倍。实现利润 636 万元。房地产存款余额达 5.2 亿元，比年初增加 0.37 亿元，增长 7.7%。贷款余额 4.7 亿元，比年初增加 0.76 亿元，增长 19.3%。丰硕的成果，既反映了开发力度，又展示其广阔的前途，发展新业务大有可为。

新业务，“新”就新在新的经济增长点。推陈出新，新陈代谢，螺旋上升，波浪前进，这是事物发展的特征和客观规律。专业银行长期支撑社会主义建设，做出巨大贡献的同时也背上了沉

重负担，相比之下新金融机构没有包袱。专业银行变为商业银行后，从自己的实际出发加大新业务开发力度，就等于开拓了新的业务领域，增加了新生和效益含量，竞争也增强了条件。金融是风险行业，专业银行资产单一，风险较高，发展新业务也利于改变资产结构，分散、转化风险。具体分析：当今世界经济朝一体化进展，我国经济发展强劲，繁荣活跃，随着改革开放的深入和关贸总协定缔约国地位的确定，我国经济的国际化进程一日千里，这要求商业银行必须大办国际业务。显而易见，国际业务潜力不可估量，再跟不上，就落伍了。随着市场经济的发展，人们的消费观念、方式、习惯都会发生根本变化，清算支付手段不断更新，信用卡已成为时尚，其快捷、方便、安全的特点，使信用卡市场十分巨大。住房已成消费热点，房地产开发从来都是赚大钱的买卖，房改需要金融支持，“安居工程”、“经济实惠用房”建设已列为各地城市建设的“十五”发展规划，居民购房自然要积累和存储住房储蓄或需要分期付款的住房信贷，房地产信贷等中间业务和新业务，要以新的认识、新的姿态、新的气度下大力气抓好，势在必行。

新事应新办，有新举措，新的征程在于新的开始。国际业务上，要真正坚持“全行办外汇”的方针，工作向在本行开户的出口创汇、引进外资、嫁接改造、合资合营等企业重点转移，以强大的人民币业务优势予以配套，扩大信用证项下打包放款、出口押汇和结售汇等业务，开创新的局面。信用卡业务上，“一切方便持卡人”，优化服务；引导和转变消费、结算的习惯和方式，全力拓展持卡人和特约单位及信用卡市场，加大促销力度；提高信用卡电子化联网应用水平，优化服务手段；增加业务品种。房地产信贷上，认真抓好政策性资金存款，做好归集住房债券出售金、旧房出售金和企事业单位住房公积金；积极支持住房改革、小区开发和个人购建房；必要的话，进行房地产开发，努力为此创造条件。

扩大中间业务 广辟收益来源

中间业务是非资产与负债的业务，是专业银行表外业务，是通过中介和服务等获得收益的业务。

目前，传统的“存、放、汇”业务，由于企业经营不景气并短时期内难以根本改变，专业银行效益锐减，亟待寻求新的出路。应在巩固传统业务的同时，大力发展中间业务。这方面国外提供了极有价值的借鉴。西方一些大银行，各类中间业务收入已占总收入的60%~80%，而我国只有少量的这类收入，所占比重还不到1%。美国使用信用卡消费的，每年就有2万亿美元通过信用卡进行清算、支付，创造了巨额效益。我国企业不景气，导致专业银行效益下降，“堤内损失堤外补”，广辟中间业务、拓展来源不失为明智选择，也是专业银行向商业银行转化的必由之路。巴塞尔协议规定的较高银行资本结构和各类资产风险权数及核心资本与总资产最低比例等，是衡量我国专业银行之标准，发展中间业务、扩大收入，可缩短与其要求的差距。更重要的是，这是专业银行快速向商业银行转化，从“传统”走到“现代”，接轨国际，健全金融服务项目和功能，适应日新月异的市场经济和同行业竞争及扩大阵地所需要的。

中间业务，目前专业银行现有办得好的有信用卡、咨询、评估业务。对信托业务，《商业银行法》规定暂停，需要开拓的领域仍极其广泛，大有发展潜力。总体归纳：所有债权类——贷款承诺、业务担保、互换与套利业务；金融服务类——与贷款资产有关的配套服务、信息与咨询、有价证券管理、养老基金管理；离岸金融服务——投资、理财服务、合并与接管安全、不动产代理、证券登记、清算、托管、保管箱业务、支付网络安全、

信用及网络、销售系统、家庭(电话)银行、进出口服务、代理服务、贸易报单、出口保险、补偿贸易服务;还有租赁、票据承兑、信用证、利率互换、资金期货合约、期权和创新交易工具等,是宏大的“金融商品百货公司”,真可谓“海阔凭鱼跃,天高任鸟飞”!开办什么,当然应该有所选择,应积极考虑。

商业银行与企业及社会各界具有广泛的联系,业务往来几乎是全方位的,网点众多,应坚定信心,利用条件,奋勇开拓。应转变观念,决不可认为发展中间业务是“权宜之计”,仅是传统业务的“补充”,而应把其摆在巩固扩大阵地、突破利润极限的战略高度来安排和操作。可以说,下步金融竞争的焦点之一,是中间业务的竞争。行业发展,就是要不断占领行业空间。要在市场上立于不败之地,必须扩大市场份额。国有商业银行肩负历史的责任,需要跻身世界金融之林,以利我国参与国际经济大循环。这就急需发展中间业务,否则就意味着落伍。

开拓进取是奋发向上精神的升华,是时代的要求,是商业银行应有的气度。不应该“年复一年,山河依旧”。开拓中间业务,应统一规划,协调行动,明确和健全指挥系统。中间业务是智能业务、服务业务、高效业务,应优化技术手段,加快电子化建设进程,培养和发现中间业务人才,并注重防范风险。重要的在于具体去做,应捕捉新的经济增长点,及早动手;应试验、试点、示范;应立足发展,滚动发展、规模发展;应稳健经营、集约经营和规模经营。

预期与电子货币

一、心理预期与电子货币

通货膨胀对心理预期影响重大，波及银行存款、清算划转、市场商品、经济运行。电子货币有矫正不合理预期作用，也益于平衡消费心理。

使用电子货币，是当今世界金融业发展的一股潮流，是信息时代的产物。所谓电子货币，就是一种电子资金传输系统，即存在电子计算机里的，通过计算机系统转账和划拨的存款。其所采用的电子技术主要有电子资金传输系统，包括银行电信系统、自动清算系统、ATM系统。它区别于传统货币，有新的自身特点：以电子计算机为工具，以信用卡为媒体，处理资金储存、传输和支付，可广泛应用于交换、分配、消费领域，是融储蓄、信贷、结算等多种功能为一体的国际流行的先进支付工具。

1. 益于预期主体快捷购物消费

预期一旦形成、加剧、出现危机等，预期主体常常追踪市场和商品，惟恐落后于人。物资短缺时，还出现挤兑储蓄（也须先期积累）、排队、抢购，而使用信用卡，这些过程就淡化了，可立等购物消费，“先消费、后付款”，甚至允许善意透支，这就益于快捷购物消费。信用卡缓冲积累与消费的矛盾，持卡消费简便、迅速、及时，利于平衡预期心理。

2. 益于银行应付集中突发的预期骤变

信用卡是伴随着商品交换和消费形式多样化而产生的，并在现代生活中被广泛应用。纸币、支票、账卡等传统的结算工具和手工点钞、大进大出、存贷分流的结算方式被以电脑为工具、以

信用卡为媒体，融储蓄、消费信贷和非现金结算为一体的电子货币所替代，支付简单了，提供了消费信贷条件和拓宽了消费资金路子，并结算电子化，“挤兑抢购”前的银行穷于应付可以减轻了，且减少了现金投放量，降低流通虚费。更重要的，银行资金基础相对稳定了，益于国家经济发展，发行信用卡意义已超出发卡工作本身。

3. 益于预期客体化解冲击

信用卡的意义超出金融本身在于：消费膨胀时期，由于非现金结算，现金投放量少，益于抑制通货膨胀，减少预期主体对市场、商品的冲击，利于优化经济大环境；“消费萎缩”时期，结构性市场疲软，产成品积压，由于信用卡购物消费方便、手续简化、可靠安全，更适于炫耀消费、攀比消费、超前消费，益于启动、活跃市场，促进、扩大销售，化解“消费滞后”对停滞市场的压力，为解决商品超储和减少产成品积压创造了条件。

二、电子货币的应用

以信用卡等为载体的电子货币，是对传统货币的一场深刻革命，反映了商品交换媒介的发展方向，是金融、经济生活飞跃的表现。适应和推进这一历史进步，全国绝大部分省、自治区和首府城市、直辖市、计划单列市、沿海开放城市和经济特区都开办了信用卡业务。电子货币作为一种新兴的结算、支付手段，其优越性正逐渐被人们所认识和了解，受到越来越多的人的青睐，显示了很强生命力，但有些工作尚需深化。

1. 要引导消费者顺应这一历史必然趋势

信用卡作为现代化社会的标志之一，早已打开了国界，扩展到整个国际金融领域，并随着改革开放的不断深入信用卡走进了中国的经济生活。推行信用卡，持卡人是亿万消费者，关键在于接受程度如何。由于我国发行信用卡较晚，人们对此感到陌生，对其功能、特点、好处了解甚少。因此，需要充分利用报纸、电

视、广播、书刊、材料、会议、有奖促销等形式，大张旗鼓地宣传引导，尽快开辟信用卡市场。自 1915 年世界第一张信用卡，特别是 1952 年第一张银行信用卡诞生以来，信用卡已风靡全球。20 世纪 80 年代，世界各地发行信用卡高达 7.43 亿张。现代化程度较高的国家纷纷以电子货币结算为首选方式。美国信用卡发行最多，突破 5 亿张，人均数张（种），1980 年已拥有自动柜员机 10 万台，占全世界总数的 2/5，几乎装备了所有银行，每天约有 7 万笔账通过自动交换网络进行，金额约为 1 850 亿美元，占美元支付国际转账金额的 90% 以上。世界性银行财务远程通讯协会成员 1984 年已遍及欧、美、亚 50 多个国家、1 200 家银行。全球 4 万多家银行加入发行信用卡队伍。拥有信用卡，既是适应银行结算向国际化发展的需要，也是适应现代化建设、市场经济迅速发展和高度文明生活的需要。也应看到，仅牡丹卡在全国 11 100 多家储蓄所通存通取，可在 25 000 多家特约消费单位购物、消费，利于经商和支现。还应了解，允许透支多么方便，谁都可能措手不及的时候，善意透支可免开举债难之尊口，避开“人情冷暖，世态炎凉”。“一卡在手，走遍神州”已不是一句空洞的口号，而是活生生的现实了。

2. 优化服务

服务直接关系到信用卡发行、普及、应用的程度。目前特约单位受卡是业务开展的最薄弱环节，开办此项业务以来确实遇到过服务态度、服务质量起制约作用的问题。同时，电子化程度不高，通讯手段落后也给信用卡普及带来阻力，应该尽快加以改进。首先，银行内部要转变观念，以往我们在搞传统业务时，人家上门求我们，而现在开办信用卡搞电子货币，是一项新兴业务，需我们走出去求人家。这就要求必须把改善服务态度、提高服务质量当作开办信用卡和电子货币之本来抓。对待特约单位要重点引导，解决服务态度问题。要使特约单位经办人员提高对办理信用卡业务的认识，克服怕麻烦、嫌费事的情绪，主动积极受

卡；继续对其做好业务培训，熟练操作技术，提高服务效率。其次，要拓宽特约单位、行业领域，增加特约单位数量，为此要有开拓进取、竭诚服务、百折不回的精神。再次，在机具上，应完善服务手段，尽可能多地装置自动柜员机和销售点终端，安装电传设备，改善通讯手段，实现手段现代化，以简化受卡手续，方便持卡人，提高受卡效率和服务水平。当然，搞好信用卡业务，还应搞好各方面协调和管理，如风险管理，即建立健全岗位责任制、信用审查制、经济担保制、风险追索制、风险准备金制等。

3. 端正消费心态

信用卡发行有一定难度，与生活水平、生活方式、消费习惯不无关系。超越现状提出不切合实际的要求是不现实的，但主动引导、端正消费心态是必需的，也是亟待解决的。应采取可以采取的一切形式，引导人们认识：良好心态是健康心理和正常经济生活的前提；让消费者认识应平缓消费心理，相信党的政治、经济政策，摆脱不良影响，科学预期；认识“超前消费”和“滞后消费”都是不可取的，受害的是百姓自己，应适度消费、积极消费。

三、电子货币的功能

1. 全社会应给予支持

发行信用卡和实行电子货币虽然主要是银行的事情，但因其涉及流通、经济生活往来交换中介，以及国际交流，又涉及现代化工程设施，如发展电子通讯设备，是关系整个全局的事情，所以政府应重视此事。应在经济计划安排、工作指导、舆论导向上，予以积极支持，努力为银行发展信用卡为主的电子货币业务大开绿灯。

2. 建议逐步开发信用卡多种功能

“一卡多能，一卡多用”，是国外信用卡的特征之一，也只有如此，才能真正实现“一卡在手，走遍神州”，增强其吸引力。