

·康书生 郭莹 岳竹民 主编·



商业 银行 中介 业务

中国物资出版社

商业银行中介业务

主 编 康书生 郭 莹 岳竹民

Y1135.03
F830.4/27

069599



069599

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

商业银行中介业务/康书生编. —北京:中国物资出版社,1997
ISBN 7-5047-1296-5

I. 商… I. 康… II. 商业银行-银行业务,中介 N.F
830.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 05681 号

中国物资出版社出版发行

全国新华书店经销

北京密云红光印刷厂印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:10.375 插页 1 字数:230 千字

1997 年 5 月第 3 版 1997 年 5 月第 1 次印刷

印数:0001—5000 册

ISBN7-5047-1296-5/F·0478

定价:16.00 元

商业银行中介业务

主 编 康书生 郭 莹 岳竹民

副主编 刘振坤 宋美云 宋小林

赵 平 孙建国 宛少菊

王志刚 孙金平

作 者 (以姓氏笔画为序)

王书军 王旭东 王社民 王志刚

尹成远 叶军利 申志芳 江惠臣

刘庆雁 刘丽娜 刘振坤 孙金平

孙建国 宋小林 宋风轩 宋美云

李晓亮 杨宏蛟 张 静 张 涛

张丽虹 宛少菊 岳竹民 武建军

赵 平 赵怀喜 郝晨飞 郭 莹

高现平 索明治 康书生 鲍静海

编写说明

中介业务是现代商业银行三大基本业务之一。随着我国社会主义市场经济的迅猛发展,企业、单位及居民个人对银行中介业务的需求日益广泛、多样、复杂。纵观世界金融业的发展变化,银行业务表外化已成为一个重要趋势,许多国际性商业银行,其中介业务的收入或利润已超过了其传统的资产负债业务,而且还在不断扩展和创新。就我国中介业务尚不发达的商业银行而言,特别是对资产、负债业务处境艰难的国有商业(专业)银行而言,大力发展中介业务,无疑提供了一个在困境中求得生存和发展的广阔天地。为满足现实需要,我们组织多年从事金融教学的学者及银行部门的业务专家共同编写了这部《商业银行中介业务》。

全书共八章计20万字,基本内容包括:信托、租赁、代理、担保与见证、信用卡、贷款项目评估、企业信用评级及经济信息咨询等。

本书将有关资料中的中介业务集于一体,突出实用性和可操作性。它可作为院校师生学习银行经营管理的教学参考书,也可作为商业银行经营管理人员提高知识技能、指导业务操作的培训教材或业务用书,同时还是在市场经济条件下,时时处处要与银行打交道的企业、单位和个人必备之参考书。

需要说明:(1)商业银行中介业务极其广泛,难以十全,本书只归集了目前基本定型、易于推广应用、又少见资料集

中介绍的若干主要业务；(2)有些中介业务如贷款项目评估等是与银行资产负债业务密不可分的；(3)考虑到我国银行中介业务尚处发展初期的现状，中介业务创新的内容只予扼要提示未做具体阐释，有待日后视发展、需要进行增补。

在本书编写中，我们参考了大量介绍中介业务知识的资料，恕未能一一列出，谨致歉意、谢意。作者水平和条件有限，书有不当之处，恳请赐教。

编 写 者

一九九七年四月

第一章 概 论

第一节 商业银行中介业务 概念及内容

一、中介业务概念

现代商业银行的业务可分为三大类：负债业务、资产业务和中介业务。负债业务是形成银行资金来源的业务，包括资本金、吸收的存款和借入资金；资产业务是以营利为目的运用资金的业务，主要包括贷款和投资业务；中介业务（亦称中间业务或表外业务）是银行在负债、资产业务的基础上，且在资产负债表之外，为客户提供各种金融服务、收取手续费的业务。

中介业务是一个广义的概念，可以这样说，除了构成商业银行最基本业务内容的资产业务和负债业务以外，商业银行利用其在机构、技术、信誉、信息及资金方面所具有的优势，根据社会公众对银行的服务需求，开发并运用多种金融工具、金融产品以及服务项目，为社会公众提供服务，进而创造利润的业务，都属于商业银行中介业务的范畴。

二、中介业务特征

与传统的资产负债业务比较，商业银行中介业务具有如

下特征，这些特征充分显示了它的比较优势。

(一) 风险低

中介业务一般不需动用银行营业资金，即便偶尔占用，也是比例小、时间短，对银行资产负债业务影响甚微。绝大多数中介业务只提供中介服务，不承担支付风险，或者说，银行在中介业务中不以真实债权债务人身份出现，而是以受托人、代理人等中间人的身份出现，因而也就不直接承担当事人应负的信用责任和经营风险。少数需由银行为客户承当偿付责任的业务，也可以通过收取风险保证金的方式对风险进行防范和控制。

(二) 成本低

大部分中介业务一般只需要投入少量专用设备，主要是依靠原有人员、设备和机构网络等条件，因此，业务成本较低。

(三) 业务量及收益稳定

中介业务一般不会因银行资金形势的变化或资产负债结构质量的变化而大起大落。

虽然中介业务一般收费标准较低，但由于业务数量大，且成本低，所以从整体来看收益较高，并且比较稳定。

(四) 派生性强

中介业务关联性较强，一项中介业务的发生往往会联带着其他业务的发生。如：代客买卖业务每发生一笔，一般都要配套发生另一笔反方向冲回业务。每一笔结算、清算业务一般都会附带发生存款的增加和减少。

中介业务由资产负债业务中衍生出来，但它又有着独特的市场空间，与资产负债业务共同构成了商业银行的三大基本业务，而且互为补充，互相促进。资产负债业务规模的扩大和管理的深化，为开展中介业务提供了广阔的业务空间。中

介业务领域的拓展和品种的开发，是不断加强和完善资产负债管理的强有力手段和补充。

此外，中介业务的服务方式和效率与存贷业务相比，从总体上说，要求更灵活、迅捷、便利，要求服务手段现代化程度高。

三、中介业务的内容

(一) 一般中介业务

现代商业银行业务经营发展中，一个最突出的特点，就是中介业务迅速扩大。目前从世界范围看，一般的中介业务，大致包括以下方面。

1. 以银行支付中介职能为基础形成的中介业务：(1) 结算业务，包括汇总业务、票据收付业务、信用证业务、信用卡业务、委托收款业务等；(2) 代客收付业务，包括有价证券利息或股息的代收代付业务，赊销赊购中延期或分期款项的代收代付业务，其它定期性帐款的代付代收业务等；(3) 代理工资发放业务。

2. 以银行信用中介职能为基础形成的中介业务：(1) 信托业务，包括各种资金、财产的信托和委托业务；(2) 租赁业务，包括自营租赁、合办租赁、代理租赁、回租等业务；(3) 代理集资业务，主要是指代理发行股票、债券业务；(4) 代客买卖业务，主要是指代理买卖有价证券、代客外汇买卖、代理客户买卖特定商品或产权等业务；(5) 房地产业务。

3. 以银行信贷为基础形成的中介业务：(1) 保管业务，如代理客户保管现金、有价证券、金银珠宝、重要文件等；(2) 担保见证业务，包括债务担保、投标担保、履约担保等业务；(3) 票据承兑业务等。

4. 以银行经济技术条件为基础形成的中介业务：(1) 咨询业务，包括企业资信调查及评价、市场行情预测、经济资料及情报的收集等业务；(2) 代客管帐业务，主要包括帐务核对、未达帐款清理、财务控制等业务；(3) 电子计算机对公服务，主要包括银企联网、会计资料处理、经济活动及财务分析、信息储存等业务。

(二) 创新中介业务

70年代以来，由于电子计算机的广泛应用，国际金融环境的变化，金融管制的放松，非银行金融机构的挑战，以及客户对新金融产品需求的增加等原因，西方国家商业银行中介业务得到了迅速发展。中介业务已由传统的结算、信用证、票据承兑等发展为信托、租赁、代理融通、现金管理、信息咨询、自动化服务等种类众多的中介业务体系，创新产品层出不穷，其业务收入已成为银行的一个主要收益来源。目前，中介业务在许多西方商业银行中都已成为与传统的资产业务、负债业务并立的三大业务支柱之一。其所占用的员工人数甚至超过原有传统业务，其收益已约占总收益的1/3左右。有的银行更高，以1992年为例，美国美洲银行中介业务收入占总利润近40%，英国标准渣打银行占43%。在中介业务发展相对缓慢的亚太地区，大多数商业银行的中介业务收益也占10%左右。

相对于传统的中介业务而言，近些年来，西方商业银行已实现的中介业务创新主要包括：

1. 结算业务创新。即通过电子通讯系统实现银行同业同城及异地结算。随着电子计算机的广泛应用，资金的划拨或结算不再使用现金以及支票、汇票、报单等票据或凭证，而是通过电子计算机及其网络办理转帐结算，这就大大满足了

银行同业和客户对资金快速、敏捷划拨的要求。以世界性银行财务远程协会为例,这个由 1000 多家大银行组成的非盈利机构,可以为国际间银行资金调拨提供电讯服务。各会员银行都有一部终端机,每个国家设有一部集线器,把用户传来的信息数据集中,通过设在比利时、荷兰和美国的三个转接中心,把电讯传到目的地国家的集线器,再转给有关银行,从发出到确认收到,仅在两分钟内即可完成。

2. 信托业务创新。80 年代以前,许多西方国家的金融管理局规定:银行经营信托业务必须与银行其他业务分开,严禁信托部与银行部门互通信息。由于非银行金融机构的强烈竞争,以及金融管制的放松和金融创新浪潮的冲击,西方商业银行逐渐开始积极争取零售客户,把信托业务与传统的存贷业务以及投资业务结合起来。

信托业务创新主要有生前信托和共同信托基金两类。生前信托相对于遗嘱信托而言。处理委托人财产是商业银行对个人信托业务当中最为重要的一项。80 年代以前多采用遗嘱信托的方式进行。所谓遗嘱信托是指根据遗嘱建立信托关系,目的是信托人愿把财产以信托方式分配给受益人。遗嘱信托在处理财产时必须进行估值和清算,并由法庭处理,所需费用高、时间长。生前信托是委托人生前与信托部门签定合约,委托信托部门代运营管理并最后处理财产,信托合约自建立之日起生效,不可撤消。生前信托由于面向生命计划,并注重顾客所要求的流动性、灵活性和货币市场利率,信托人不仅可以免除亲自管理财产、繁琐复杂的投资决策之苦,免除遗产税,而且财产最终的处理速度也大大快于遗嘱信托。

共同信托基金是当前西方国家非常盛行的投资方式。它是指银行信托部门把众多小额信托基金聚集起来,形成大额

信托资金，并根据资产分散和收益最大化原则投资证券以谋取收益；每笔小额信托按其占总投资额中所占比重分享信托收益。共同信托基金业务的推出，不仅可以解决投资多样化和成本提高之间的矛盾，而且还可以使客户享受专家服务和投资多元化所带来的较高收益，银行也会因此而大大增加对小客户信托资金的吸引力。

3. 私人银行业务创新。私人银行业务是商业银行以获取高收益为目的，开发和销售成套金融产品以满足私人需要一类业务的通称。具体地讲它是以私人为经营对象，根据顾客的财务生命周期和具体要求，向顾客提供特别设计的、全方位、多品种金融服务。在这种业务当中，客户与银行之间的全部往来关系被视为一项业务，银行可以为不同类型的客户（按财务生命周期可分为财富创造者和财富持有者两类）提供特别设计的配套金融产品，以满足他们的需要。因此，这种业务的开展，不但可以招揽更多的能够带来大量费用收入的零售客户，扩大业务量，提高银行整体经营效益，而且也可以把它做为与非银行金融机构争夺零售客户的有力手段。

4. 现金管理业务创新。现金管理历来是商业银行的一项较为重要的业务，近些年来，随着银行业务电子化进程的加快，银行现金管理业务也开始步入计算机管理的时代，管理的内容不仅包括协助企业减少闲置资金和进行短期投资，而且还包括企业电子转帐服务、有关帐户信息服务以及决策支援服务等多项内容。（1）企业电子转帐服务的基本功能是企业收付款的计算机管理；（2）有关帐户信息服务的基本内容是：企业电脑终端与银行计算机中心联通，每个工作日开始，银行通过联网系统在企业终端上显示企业前一天的各种帐户余额、已收应收款、到期应付款及现金流量等信息，以便使

企业对这些帐户情况能够及时了解；(3) 决策支援服务则是指银行的现金计算机管理系统可以为企业提供更多方面信息，如金融市场动态、投资分析、市场预测、财务计划等，为企业作出最优经营决策提供良好的支援服务。现金管理创新，不仅可以加快资金流动速度，减少流通费用，而且最主要的是吸引更多的客户，增加银行的手续费收入。

5. 信息服务创新。主要是银行信息咨询数据库技术和银行咨询专家系统的广泛应用。(1) 数据库系统是现实有组织的、动态的存贮大量关联数据，方便多用户访问的电脑系统。许多商业银行为满足不同客户对信息服务的要求，建立起了系列信息贮藏量大、内容丰富、实用性强的数据库，比如：经济环境数据库、金融机构业务管理数据库以及客户资信数据库等。(2) 银行咨询专家系统是具有相当数量权威性知识(知识库)和学习机制，并能够对知识库进行改进以增强解题能力的计算机程序系统。可以根据用户所提供的资料，运用存储的专业知识，进行推理和判断，最后得出权威性结论供用户决策。专家系统解决了任何专家在解决复杂问题时难以精确掌握的大量数据、文献和其他信息的难题，实现了银行咨询评估业务自动处理，极大地提高了信息咨询服务效率和准确度，并且为银行吸引了大量需要金融信息、银行咨询服务的客户。

6. 自动化服务创新。主要内容有信用卡技术的改进、自动出纳机(ATM)和销售点系统(POS)的广泛应用和居家银行服务。信用卡技术已从原来的普通磁卡向可以传递信息给电子终端的新支付方式改进。具有“智能”器官，可以处理许多业务且保密性极高的智慧卡已经进入实用开发阶段；居家银行服务是西方银行业最新发展的一项电子服务即顾客可以在家中或办公室里办理银行业务的做法。由于开办这项

业务需投入大量资金以及技术上存在的难题，故尚处于试验阶段，但前景极为光明。

随着世界经济及国际金融市场的不断发展变化，商业银行中介业务仍将不断创新，向纵深发展，其涵盖范围也会迅速超出传统中介业务的领域。考虑到日新月异的中介业务创新浪潮，国际银行“巴塞尔协议”规定，商业银行的中介（表外）业务大体包括以下四类：（1）客户资产管理的中介业务，包括信托、证券、代理、信用证、租赁、咨询和情报服务等；（2）贷款的替代形式即各种保证，如负债的普通担保、银行承兑担保、可为贷款和证券提供金融担保的备用信用证、对附属机构的融资支持等；（3）给银行带来一定风险的贷款承诺，主要有发行商业票据、备用信用额、循环信用额、购回协议、票据发行便利、透支便利等；（4）金融工具创新业务，包括货币、利率互换、金融期货与期权合约、远期利率合约、外汇及各种证券指数等。

可见，中介业务是极具发展潜力的业务，西方商业银行所谓“金融百货公司”之说，主要是指中介业务的扩展。

第二节 发展商业银行中介 业务的意义

一、发展中介业务，有利于扩展信用业务，增强银行综合服务功能及对经济的渗透力。

在现代经济生活中，频繁的经济往来和复杂的债权债务

关系,要求商业银行能够为此提供多种金融服务手段的支持。拓展中介业务服务领域是客观需要。银行中介业务随商品经济的发展而扩大,银行凭借较雄厚的资金以及经济技术的实力,运用自身日益健全的中介业务体系,使复杂的经济往来得以顺利进行,同时也使得银行信用不断渗透到社会经济生活的各个方面,进而增强金融杠杆对经济的调节作用。

商业银行的中介业务与其资产负债业务有着相互渗透、相互促进的关系。后者是前者发展的基础,而前者又可以促进后者的巩固和扩大。银行在从事其中介业务时能够时常占用客户部分资金,增加银行信贷资金的来源。同时,银行信托租赁等一些中介业务可以与资产业务交织在一起,扩大其资产业务。

中介业务的发展状况是衡量一家商业银行多功能综合服务水平和竞争实力的重要标准之一,直接影响着银行的社会信誉和形象。因此,拓展中介业务领域,向社会提供优质的一揽子金融服务也是提高自身荣誉,提高对客户及市场的占有率,增加信贷资金来源的一种非常有力的措施,并且还可以使银行各项业务潜在客户面增大,使银行在激烈的市场竞争中得以生存、发展。

二、发展中介业务,可避开资本管理限制,降低经营成本增加经营效益

经营中介业务基本上无需运用自有或营运资本,可以避免资本充足率的限制,也不必负担管制成本(regulatory cost),不需为此类活动及其风险提取相应的准备金或一定水

准的资本额，故具有降低管理成本的功效，而且，银行在经营此类业务时多居中间代理人位置，直接风险小，各种手续费收入十分可观，所以中介业务收入又是弥补利息收入下降，增加银行利润，提高资产报酬率的主要途径。同时，它还有助于增强银行对风险的应变能力，提高经营的安全度。

正是因为银行中介业务对银行整体经营乃至银行在整个社会经济中的地位如此重要，西方商业银行界都把拓展中介业务领域，积极开展中介业务创新作为自己的重要经营策略。从目前西方各国来看，中介业务经过 80 年代的迅猛发展已经初成气候，尤其是 1988 年巴塞尔协议的签订和实施，中介业务更成为国际银行业的发展重点。在有些国家，商业银行的中介业务甚至超过了传统的资产负债业务，如德国，1990 年在其年收入的 160 多亿马克中，有近 100 亿马克来自中介业务。在我国，随着社会主义市场经济体制的建立，专业银行必须按照国际商业银行的管理惯例，建立一套信贷资产风险管理机制和办法，以适应与国际商业银行业务对接的要求。西方十二国的中央银行行长签署的“巴塞尔协议”对银行资本结构和各类资产风险作了统一规定，要求各国银行资本与风险资产的比率必须达到 8%，其中核心资本达到 4%。由于银行经营的各种贷款风险系数较大，要增加资本储备必然减少盈利。因此，银行必须发展风险较小而盈利较多的业务，以及对资本没有比例要求的中介业务，以提高收益，减少风险，应付金融业激烈竞争，弥补资金之不足。

我国银行在商业化改革前，遇贷款需求增长超过存款增长时，主要是通过借入资金和发行金融债券等金融创新工具来吸收资金。银行体制改革后，同业竞争更为剧烈，利差缩小、利润下降，非银行金融机构如财务公司、证券商，推出

各种资金管理服务，使银行存款大量分流，商业银行为弥补资金缺口，就必须进行业务创新，重视增加存贷款利差以外的收入来源。我国银行现有巨额呆滞资产，造成这种状况的一个主要原因是银行资产过于集中，其中90%以上的资产为信用放款，而银行的中介业务则没有得到应有的发展。由于中介业务的特点是投入少、周期短、效益高，它是增加银行收入的重要途径，因此我国银行必须及时调整业务结构，提高中介业务在银行业务中的比重，以分散经营风险，增加银行收入。

三、大力发展中介业务，是我国商业银行参与国际竞争的需要

我国银行与现代商业银行的差距，从业务上来说，主要是中介业务的差距。由于服务品种单一和服务手段落后，我国银行在与外国先进商业银行的竞争中显得力不从心。因此，一方面，通过开展国内外中介业务带来的丰厚收入，不断充实银行自有资金，改革资本充足率低下的不利局面，提高我国商业银行在国际上的信誉度；另一方面，中介业务的有效开展，也为我国商业银行进行国际金融活动提供了便利条件。目前，国际金融市场变幻莫测，汇率、利率波动剧烈，在此情况下，金融创新工具如货币利率互换、金融期货与期权合约、远期利率协议等可在一定程度上帮助银行逃避利率和汇率风险，保障银行资产的安全运营，从而使国际经验还不丰富的我国各家商业银行在国际金融市场上能够得到长足的发展，在国际金融市场竞争中得心应手。