

商业银行 中间业务 与经营

刘秀兰 王玉翠 主编

中国金融出版社



073145

商业银行中间业务与经营

刘秀兰 王玉翠 主编

人行研究生部藏书	
分类号	F830.4/40
总号	073145

中国金融出版社

责任编辑：张也男
封面设计：久久文化
责任校对：吕 莉
责任印制：郝云山

图书在版编目 (CIP) 数据

商业银行中间业务与经营/刘秀兰, 王玉翠主编. -北京: 中国金融出版社, 1998. 5
ISBN 7-5049-1964-0

I. 商…

Ⅰ. ①刘… ②王…

Ⅱ. 商业银行-银行业务, 中间业务-基本知识

N. F830. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 09539 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
邮编: 100055
经销: 新华书店
印刷: 京精印刷厂
开本: 850 毫米×1168 毫米 1/32
印张: 11.375
字数: 293 千字
版次: 1998 年 6 月第 1 版
印次: 1998 年 6 月第 1 次印刷
印数: 0001-3000
定价: 25.00 元

主 审 靳学斌

主 编 刘秀兰 王玉翠

副主编 (以姓氏笔划为序)

王培栋 刘建忠 李素杰

吴 伟 单慧娥 高贵福

序

中共中央十五大提出了“把建设有中国特色的社会主义事业全面推向 21 世纪”的行动纲领。在党的十五大精神的指导下，我国的经济体制，到 21 世纪要形成比较完善的社会主义市场经济模式。作为市场体系重要组成部分的商业银行，将面临着新时期的发展机遇和挑战。抓住机遇，大力开拓中间业务，不断寻求新的经济增长点，将是中国的商业银行顺利迈向 21 世纪的必然选择。

随着我国社会主义市场经济的发展，商业银行之间的竞争日益加剧，由此而促进了银行信用形式的多样化和服务方式的多元化。银行中间业务也在不断地崛起和发展，而且越来越受到重视，成为当前我国商业银行同业竞争的焦点。中间业务的大量开办，既可以给商业银行带来手续费收入，也可以组织和稳定对公存款，增加低成本信贷资金来源，这将是商业银行就益增长的新领域。

金融产品多样化、中间业务多元化，既是商业银行主要标志之一，也是现代市场经济发展的必然趋势。因此，不失时机地开拓和发展中间业务，也是国有商业银行向商业化过渡中，不断自我完善和自我发展的客观要求。

商业银行在向商业化转变过程中，其经营思想、经营目标、经营方式和经营策略等方面都将发生重大变化。开拓发展中间业务，势必成为银行的一项重要工作内容和战略突破口。为实现经营方式的转变，商业银行要不断进行金融创新，推出各种新的金融产品和金融工具，达到传统业务与中间业务的有机结合。逐步把中间业务放到与传统业务并驾齐驱的地位，通过中间业务的发展，既

可以大大提高经济效益,又有利于更好地防范金融风险,还可以改善银行的资产负债结构,优化信贷资产存量。

目前,社会经济的巨大变化以及全球性金融市场的剧烈动荡,使得银行风险呈上升趋势,银行的风险主要表现在不良贷款的比例逐年增加。对此,国际金融界形成了两大潮流:一是银行的合并,以通过规模效应和集约化经营加强竞争实力;二是缩小风险资产的比例,扩大风险较小的先导优势产业,其中主要是抢先占领金融服务产业市场,掌握新兴业务,这就是我们所说的要大力发展中间业务。因为,中间业务以其自身的性质决定了它是一种较为安全、风险性小的银行业务。

正值我国商业银行大力开拓中间业务之际,中国金融出版社出版发行了《商业银行中间业务与经营》一书。这本书是根据当前商业银行调整经营方式、转换经营机制、开创新的经济增长点的要求,由保定高等金融专科学校刘秀兰副教授主编的。刘秀兰同志长期从事金融教学与研究,有一定的理论基础和扎实的写作功力。此书构思独特,富有创造性;内容新颖,具有实用性;理论深刻,拥有超前性;具有非常重要的现实意义和参考价值,是一本难得的好书。

目前,全面、系统、完整地反映我国商业银行中间业务的著作尚不多见。作者大胆创作,勇于探索,该书的出版将为中间业务的开拓者提供理论依据和工作参考,并为推进此项业务的研究工作奠定了基础。



刘秀兰

前 言

为适应商业银行开拓中间业务的需要,满足广大理论和实际工作者的要求,我们编写了这本《商业银行中间业务与经营》。全书共13章,全面、系统、完整地阐述了商业银行中间业务的经营范围,及管理理论和方法。

本书以实务为主,具有很强的可操作性,而且带有一定的超前性,以适应改革与发展的需要。它既有商业银行中间业务的理论研究,又有中间业务的操作规范;既有国内商业银行中间业务开拓与创新,又有国外商业银行中间业务发展可供借鉴的经验。有一点需要说明,根据分业经营政策,我国商业银行现已停止开办信托与租赁业务,这一点与西方商业银行的中间业务范围有所不同。这本书可以作为商业银行中间业务经营管理部门以及广大实际工作者的参考和工具书,也可以作为高等院校的教材或教学参考书。

本书由刘秀兰、王玉翠同志任主编,王培栋、刘建忠、李素杰、吴伟、单慧娥、高贵福同志任副主编(以姓氏笔划为序)。参加编写的还有文宏武、王国平、王仁发、王韵然、王香兰、代加新、田增章、孙金岭、孙志军、孙晓东、孙晓光、刘国力、刘增埔、权登科、李淑贞、李福德、沈斌、肖龙沧、吴英华、陈巍、陈旭光、周文平、周廷军、

张捷、杨森、孟桂芝、庞桂珍、夏立民、姚江英、焦造礼等同志，最后刘秀兰同志进行了总纂，中国工商银行河北省分行副行长靳学斌同志审定。

承蒙中国人民银行河北省分行行长高士敏同志在百忙之中为本书作序，对此表示衷心感谢。

在编写过程中，得到了中国工商银行河北省分行领导的大力支持和有关处室的鼎力相助。杨永泰、李墩明处长，为本书的编写大纲提出了宝贵的修改意见。同时，我们也参阅了大量有关书籍和资料，在此，一并表示致谢。

由于水平所限和时间紧，书中不妥之处在所难免，恳请赐教。

作 者

1998年1月18日

第一章 商业银行中间业务导论

资产业务、负债业务和中间业务是现代商业银行的三大支柱。从我国商业银行发展和业务竞争情况来看，中间业务越来越成为人们关注的焦点。中间业务是银行资产业务和负债业务以外的其他业务，主要是承办客户委托的有关事项，为客户提供各种服务。中间业务的发展可以造成有利于商业银行资产业务和负债业务的外部环境，并且可以扩大收益，增强内部条件。

第一节 中间业务的产生与发展

负债业务和资产业务构成了商业银行的基本业务。在此基础上，为在激烈的竞争中处于有利地位，商业银行还往往利用其在技术、信息、机构、资金和信誉等方面的优势，从多方面拓展自己的业务，如开展结算业务、信用卡业务、信托业务、租赁业务、信息咨询业务、外汇买卖业务和代理业务等。这些游离于负债业务与资产业务之外，又与之有一定联系的业务，称为商业银行的中间业务。商业银行开办中间业务，既能增加非利息收入，又能吸引更多的闲散资金，从而增强自身的竞争能力。

一、中间业务的兴起

商品经济的发展，得力于信用的推波助澜，其中银行信用是

最基本、最重要的信用形式。它通过办理各种业务，运用各种价格形式的经济杠杆，发挥着其他机构不可替代的独特作用。然而，银行中间业务的产生可以溯源到货币兑换业，从那时起，兑换商就办理代客保管资财和汇兑业务，所以银行的中间业务历史悠久。

近几十年来，商业银行从原来单纯吸收存款、发放贷款和办理转帐结算的传统业务，转化为经营多种多样的银行中间业务，中间业务蓬勃兴起。商业银行中间业务的产生和发展，有其外在的社会背景，也有其内在的直接原因。

（一）中间业务兴起的经济背景

1. 社会经济活动对银行信用中介需求的发展。过去，由于社会经济活动比较简单，所形成的信用关系也比较简单，对信用中介的需求也往往只局限在银行和客户之间形成债权债务的双边关系上。例如，商业企业要进货，资金不够便向银行借款，于是就形成了银行和该商业企业之间的债权债务双边关系；反过来，另一家企业把货物销售出去后不马上进行资金运用，把货款存入银行，就形成了银行和企业之间的另一种债权债务的双边关系。在这种情况下，存款和贷款就构成商业银行信用中介职能的主要业务内容。在过去很长的一段时间里，这种简单的、以存贷款为内容的银行和企业之间的债权债务双边关系基本上满足了社会经济活动对信用中介的要求。但是，随着社会的发展，经济活动越来越复杂，由此而形成的信用关系也越来越复杂。尤其到了战后，伴随着世界经济的迅猛发展，形式多样的经济往来导致出现了错综复杂的、多方面的、跨地区甚至是跨国际的多边信用关系。原有简单的、以存贷款为内容的银行和客户之间的债权债务双边关系已经无法反映这种多边的信用关系，从而不能满足社会经济活动对信用中介的需要。于是，客观上产生了扩大信用中介范围的要求，以满足社会经济活动对信用中介的需要。在这种需求的刺激下，商业银行推出了大量以扩大信用中介范围为内容和特征的担

保、承诺、承兑、信用证等中间业务，使涉及多边信用关系、复杂的经济往来得以顺利进行。

2. 金融企业竞争的加剧。50年代以来，由于各种因素，使得商业银行的竞争环境变得更为严峻。主要有：大量的非银行金融机构的出现和货币市场利率的上升，以及金融监管环境的改变。受这些因素的影响，商业银行之间的竞争越来越激烈，许多商业银行为使自己在竞争中立于不败之地，不断改变经营方式，推出新的金融产品，以使中间业务得以迅速发展。

第二次世界大战之后，西方各国对商业银行经营的限制较严，而对非银行金融机构限制较松，使得各种非银行金融机构在50年代大量出现。非银行金融机构利用对其利率限制相对于商业银行较松的优势，以变相提高利率的手段从商业银行夺走了大量的存款。而通货膨胀和旺盛的资金需求又使得美国联邦基金市场和欧洲货币市场的利率不断攀升，加上货币市场上众多的金融工具出现，使得小额存款者也有了间接投资货币市场的机会，使得商业银行的存款又被货币市场夺走了一大块。这种竞争使商业银行的存款大量流失，严重地影响了贷款业务的开展，由此而引起商业银行传统的利润来源——利息收益降低。为了弥补利差收入的缩小，商业银行纷纷寻找其他的收入来源。开展既不直接运用银行自身资金，也能为银行带来手续费收入的中间业务，所以中间业务就成了商业银行在这种不利的竞争环境中增加自身利润的重要途径。

80年代以来，由于全球性放松管制的趋势，使金融业的竞争进一步加剧。如向外国金融机构开放本国的金融市场，使得本国与外国金融机构之间的竞争加剧；对各类金融机构之间业务分工和经营范围限制的放松，以及利率限制的放宽，大大地加剧了本国各类金融机构之间的竞争。在日益严峻的竞争环境下，商业银行在传统业务上遭到了非银行金融机构、货币市场和国内外同业

的严峻挑战。为了稳定和提高自己的利润水平和盈利能力，商业银行不得不扩大业务经营范围，不断推出以收取手续费为主的各类中间业务。

3. 国家对金融机构资本比率监督的加强。金融监管机构对商业银行资本比率监管的加强，也是促进商业银行中间业务迅速发展的重要外部因素之一。商业银行为回避对资本比率的监管而转向不直接在资产负债表中反映的中间业务，有力地促进了商业银行中间业务的发展。由这类因素而产生的中间业务，因为是出于回避监管机构对资本比率的限制而立足于不增加资产负债规模，所以往往有作为表内业务替代品的特点。如号称“80年代四大金融创新”的票据发行便利、互换、期权和远期利率协议等，并不在资产负债表上直接反映，但又确实同表内项目关系密切。

4. 资产负债管理和风险管理的需要。商业银行的资产证券化可以满足银行资产负债管理和风险管理的需要。然而，70年代主要工业国家实行的浮动汇率制度引起外汇市场汇率的剧烈波动，80年代放松金融管制和国营企业民营化浪潮又引起货币和债券利率及股票市场的剧烈波动，使市场参与者包括商业银行和其他金融机构本身增加了对汇率、利率、股价波动的风险管理需求。商业银行、其他金机构和投资者通过各种期权、期货、掉期等金融衍生工具交易，可以用较便宜的成本，灵活地对冲、分割和重新组合风险，将风险转移或转化，以及增强金融资产的流动性。金融机构在运用金融衍生工具满足本身资产负债管理和风险管理的需要的同时，也向客户（包括投资者和投机者）推销有关产品，凭借新服务吸引新客户，从中获得可观的费用收入。

5. 现代化管理手段以及科技的发展和应用。随着科学技术的飞速发展，尤其是计算机和现代通信技术的发展，一方面使得许多过去被认为是无法做到的中间业务变得能够做到，一些过去被认为是无利可图、费工费力，而商业银行不愿承担的中间业务变

得有利可图，从而使商业银行愿意承办；另一方面又因高科技的应用而使商业银行提供的金融服务中包含了大量的转移价值，可以为银行带来可观的手续费收入，如各种信息咨询服务，于是中间业务在现代科技的推动下得到了进一步的发展。由此可见，现代科学技术和通讯设备为中间业务的迅速发展创造了必要条件。

（二）中间业务兴起的直接原因

1. 金融体制的多元化和分散化。金融体制分散化，主要表现在金融机构种类的增多和分支机构数量的增加。金融体制的多元化，表现在金融机构的合并和各种金融机构之间传统业务界限的模糊或消失。在一些国家，由于激烈的竞争，银行和其他非银行金融机构甚至非金融机构以各种方式侵入对方的传统业务领域。商业银行不仅同证券公司进行竞争，还面临着大型工商企业附属的财务公司的竞争。

2. 金融工具多样化。金融工具的多样化，主要是一些金融工具的创新。如：为满足存款者和投资者对资金运用的盈利性与流动性要求而推出的大额可转让定期存单；为提高支付系统的效率和方便顾客而出现的信用卡等等。同时，为了避免和降低风险，金融机构推出了各种避险金融工具。而其中相当一部分避险金融工具，属于不在资产负债表上反映的中间业务，如金融期货、期权、互换等衍生金融工具。

3. 金融商品的多样化和服务方式的多元化。比如在日本，金融机构能提供的金融商品有 100 多种，银行给顾客提供的服务多种多样。商业银行为了能满足顾客的要求，会千方百计地为顾客提供各种服务，这些服务已经渗透到顾客生活的每个角落。我国现已开办的中间业务也有 30 余种，它充分体现了服务方式多元化的要求，适应了改革与发展的需要。

4. 商业银行业务操作的电子化。电子计算机和电讯技术被大量引进银行业，使银行业务全面进入了电子化时代。由最初用于

银行内部业务发展的票据交换和证券交易，发展到国际金融交易及信息传递，直到发展到家庭银行服务业务。

二、商业银行中间业务发展状况

由于西方国家经济发展和商业银行业务竞争的需要，商业银行的中间业务在第二次世界大战以后得到了迅速的发展，商业银行通过中间业务对客户的服务范围不断扩大，业务种类不断增多。

西方国家的商业银行经过 80 年代初期的金融创新和 80 年代后期的业务调整，今天已经发展成为客户有求必应的“金融百货公司”。商业银行开办的中间业务与资产、负债业务，共同构成了现代银行业务的三大支柱。以美国为例，从 1983 年到 1993 年，全部商业银行贷款利息收入增加了 25%，而同期非利息收入（主要是中间业务收入）增长了 100%，中间业务发展势头之猛可见一斑。商业银行中间业务不仅规模在扩大，而且由中间业务所提供的服务种类也在迅速增加。商业银行为了扩大业务范围和增加利润，它们正在向顾客提供几乎是有求必应的服务，使商业银行真正成为包罗万象的“金融超级市场”。正如美国的一位经济学家所言：商业银行为了追求利润，它准备为任何人提供任何服务。

中间业务是金融创新和资产证券化的产物，是银行信用提高和业务发展的重要标志。中间业务的发展，是受社会经济发展和金融竞争加剧推动的。70 年代末以来，随着西方国家金融自由化、国际化的发展，银行竞争加剧，非银行金融机构发生“脱媒”现象，促使商业银行日益突破以融通短期商业资金为主的模式，而发展为“金融百货公司”。目前，世界上所谓“商人银行业务”、“私人银行业务”均以中间业务为主。1992 年，德国商业银行总收入为 1700 亿马克，其中利息收入仅占 550 亿马克，其余 60% 多的收入全部来自中间业务。美国商业银行中间业务量，是表内业务

量的两倍。英国最大商业银行巴克莱银行的中间业务利润，可弥补全部业务支出的 73%。日本商业银行的中间业务收入一般占全部收入的 50%，有些已超过 70%。从中间业务范围看，在结算、信托、租赁等传统业务基础上，拓展了综合理财、担保、贷款承诺、回购协议、票据承兑等业务。

近几年来，我国香港特区普遍重视开拓中间业务，非利息收入占营业收入的比重已达到 20%至 30%。从 1997 年上半年几家较大银行公布的业绩来看，汇丰银行中间业务收入占总收入的比重为 31.5%，恒生为 22.2%，渣打为 27.8%，东亚为 26.2%，中银为 28%。

从近十年世界发达国家和地区的商业银行收入结构的变化来看，大大超过了以前的 50 年，当今银行的主要收入来源是：更好的资产负债管理、外汇交易、现金管理服务、手续费收入和金融咨询。这表明，中间业务和国际业务已成为当代西方大银行的业务发展重心。一些经济学家和金融学家们预测，由于世界融资渠道的增多，市场经济的发展，21 世纪的银行将更多地发挥中介服务的功能。从经营单一金融产品，到经营众多的金融商品；从管理货币为主，到管理信息为主；从赚取利差收入为主，到赚取服务费收入为主，这将是下一世纪银行功能的重大转变。

我国商业银行经营的传统中间业务主要是汇兑结算，改革开放以来发展了信托租赁、票据承兑、经济咨询、代理收付、代客理财、代理发行和兑付证券及信用卡业务等，达 30 余种。就总体而言，由于经济发展水平不同，金融发展的历史背景不同，我国商业银行的中间业务起点较低，范围有限，特别是受传统体制和传统观念的影响，其中间业务的发展还处于较低的水平。中间业务所占收入比重距西方商业银行相差甚远。据统计，目前中国工商银行的中间业务收入占总体业务收入的比重为 5%，中国建设银行 8%，中国银行为 17%，其他商业银行的中间业务的收入

都不足5%。因此,我国商业银行需要解放思想,转变观念,大力发展中间业务。

三、我国商业银行发展中间业务的必要性

(一) 商业银行发展中间业务是金融管理的需要

《中国人民银行关于对商业银行实行资产负债比例管理的通知》规定:商业银行的资本充足率不得低于8%,其中核心资本(包括资本金、未分配利润)不得低于4%,附属资本不超过核心资本的100%。《巴塞尔协议》也明确规定:所有从事国际业务的银行,其资本充足率应达到8%。目前,各商业银行经营的主要资产业务是风险系数较大的各种贷款。按照上述要求,商业银行必须增加资本储备,而这又必然会使本来就不理想的盈利水平受到影响。为了既达到资本比率要求,又不减少盈利,银行只有发展风险系数较小而盈利性较高的资产业务,并将经营的重点逐步转向那些对资本没有要求的中间业务和其他各种综合性服务业务上来。

(二) 商业银行发展中间业务是拓宽业务空间的需要

由于金融资源在一定区域内的有限性和社会直接融资方式的逐渐增加,商业银行传统业务的发展空间将日见狭窄。为打破这种不利局面,商业银行应积极行动,寻求新的业务空间。同时,企业和公众金融意识的觉醒,在市场经济中迅猛发展的各经济主体也要求商业银行增加服务项目,这在客观上构成了商业银行发展中间业务的又一动力。

(三) 商业银行发展中间业务是提高自身效益的需要

成本增加、存贷利差缩小、效益下降,是我国商业银行目前面临的一大难题。降低成本、提高效益,成为银行家为之深思熟虑的重大问题。在这种情况下,成本较低、相对效益较高的中间

业务，自然就成为银行家们瞄准的对象，并为商业银行走出效益滑坡这一窘境提供了一种现实的选择。

（四）商业银行发展中间业务是同业竞争的需要

如前所述，随着改革开放的不断深入，我国金融竞争必将日趋激烈，不容回避。各银行只有面对现实，在抓好传统存贷业务的同时，拓宽视野，开辟新路，实施差异性金融业务发展战略，研究开发具有自身特色的金融产品和金融服务，满足不同层次金融消费者的需求，扩大业务覆盖面，提高市场占有率，才是明智之举。中间业务以银行信用为基础，利用自身的机构、技术、人才、信息和设备诸方面的优势，对现有资源进行补充、重组和充分利用，进而开拓非利息收入来源，优化盈利结构，促进资产负债业务的发展。因此，中间业务必将成为同业竞争的新领域。谁在拓展中间业务中争得主动，谁就能在激烈的金融竞争中赢得胜利和未来。

第二节 中间业务的性质及经营的意义

一、中间业务的概念和性质

所谓中间业务，是指商业银行一般不需运用自己的资金而为顾客承办支付和其他委托事项，并据以收取手续费的业务。与传统的存、贷款业务相比，商业银行的中间业务有时也被称为辅助业务或中介业务。

中间业务一般不会占用银行自己的资金，但这并不是绝对的。如租赁业务，现在一般倾向于将其划归为银行的中间业务。因为，租赁是一项融物与融资相结合的业务，必然占用了银行资金。但