

新世纪的 金融创新

——中国光大银行金融创新文集

主 编：王 川

副主编：陈元生 舒方平

 中国金融出版社

00000917

新世纪的金融创新

——中国光大银行金融创新文集

主 编 王 川

副主编 陈元生 舒方平



中国金融出版社

封面题字：中国光大（集团）总公司董事长 王明权
责任编辑：李柏梅
责任校对：孙 蕊
责任印制：郝云山

图书在版编目（CIP）数据

新世纪的金融创新/王川主编. —北京：中国金融出版社，
2002.5

ISBN 7-5049-2751-1

I. 新… II. 王… III. 金融创新—中国—文集
IV. F832-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2002）第 027724 号

出版
发行 **中国金融出版社**

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>

邮码 100055

经销 新华书店

印刷 固安印刷厂

尺寸 148 毫米×210 毫米

印张 13.125

字数 364 千

版次 2002 年 6 月第 1 版

印次 2002 年 6 月第 1 次印刷

印数 1—4690

定价 26.50 元

如出现印装错误本社负责调换

加强金融创新工作 提高综合竞争能力

(代 序)

许 斌

创新是发展进步的灵魂。金融创新是当前我国商业银行发展的主题，没有创新就没有发展。中国光大银行作为我国改革开放和金融发展的产物，自 1992 年 8 月成立以来，在中国人民银行的正确领导和社会各界的大力支持下，始终以发展为主题，以改革创新总揽全局，以制度建设与规范化管理为保证，以金融电子化发展为主要手段，锐意进取、开拓创新，综合实力和市场竞争能力不断得到加强和提高。目前，中国光大银行资产超过 2500 亿元，存款超过 2100 亿元，累计实现利润 80 多亿元，网点达 330 余家，机构遍及全国 23 个省、市、自治区的 36 个中心城市，综合实力和整体规模居我国股份制商业银行的前列。在英国《银行家》杂志 2001 年刚刚评出的全球最大的 1000 家大银行中，中国光大银行排名由 2000 年的 300 名跃升至 210 名。

面对新世纪、新经济的挑战，中国光大银行已经站在一个新的发展起点上。国内外经济金融环境的变化，特别是中国加入世界贸易组织以后，既为我行提供了诸多的发展机遇，又使我们面临前所未有的压力和挑战。为了适应我国加入世界贸易组织后愈演愈烈的金融竞争态势，中国光大银行要不断树立竞争意识、忧患意识，坚持以改革创新为动力。创新是一家新兴商业银行成功的必要条件，积极进行金融创新，不断开拓新的业务发展空间，

是中国光大银行在竞争中求生存和求发展的必然选择。只有开拓创新，才能使银行发展壮大，因循守旧、故步自封只能使银行停滞与萎缩。只有加快金融创新步伐，才能使银行的发展有源源不断的动力。只有立足持续发展，坚持科技兴行，才能保证不断提高综合竞争力和抵御风险的能力。

今后一段时期，中国光大银行要在符合中国人民银行监管要求的前提下，在自觉接受中国人民银行监管和符合各项规章制度的前提下开展创新工作。全体干部员工要高度重视业务创新工作，开拓思路，加大力度，统筹协调，创建品牌，努力提高中国光大银行业务创新工作水平。要积极创造条件，开展中间业务，拓展非利息收入的空间。要把工作做到前面，抢占先机。探索服务手段创新，建立满足客户个性需求的服务体系，用全新的服务理念改善我们的服务体系和手段。要强化私人业务，形成鲜明的个性化服务体系。积极开展对外合作，广泛借助社会力量，积极与研究机构、院所、学校开展多种形式的合作。

我高兴地看到，在中国光大银行创新工作过程中，广大员工体现出积极地、自觉地投身于金融创新与改革的活动之中。本文集收集了 2001 年底以前中国光大银行干部员工编写的各类创新论文和新业务建议方案 50 多篇，供大家在学习与工作中相互交流、借鉴与启发，以促进中国光大银行创新工作的开展。

目 录

一、综 合 篇

商业银行中间业务开展现状、问题与政策

建议·····	姜 波 (3)
关于新产品开发战略的思考·····	舒方平 方 芳 (12)
金融产品创新系统的概念引进和实践研究·····	刘 璐 (19)
加强产品创新 迎接加入世界贸易组织的挑战·····	黄文忠 (27)
创新是商业银行建立比较竞争优势的推动力·····	姜志强 (32)
接近市场 适应需求 创新产品·····	许燕枫 (38)
关于我国商业银行业务创新的思考·····	任再萍 (45)
中国光大银行产品开发方略初探·····	戴秋生 (55)
关于商业银行金融产品创新的若干思考·····	王毅春 (61)
商业银行金融产品创新有待注意的几个问题·····	叶振环 (68)
中国光大银行金融产品创新问题浅析·····	王岳峰 (72)
试论商业银行产品创新·····	焦 健 (81)
拓展中间业务 培育新效益增长点 ·····	张庆平 (107)
论建立产品创新的导向机制 ·····	官方军 (117)
金融创新应把握的关键性问题 ·····	牛殿武 (122)
关于中国光大银行产品创新工作制度的	
建议 ·····	奚 洁 (128)

- 完善综合柜台业务系统的几点建议 王 勇 崔 藏 (132)
- 行业标准的建立和合算心理的
作用 总行营业部翠微路支行 (135)

二、对公业务创新篇

- 关于商业银行发展传统业务的思考 邓世敏 (141)
- 中国光大银行开办公司顾问业务问题研究 宋炳方 (161)
- 业务产品创新——网上银行集团理财 总行财会部 (172)
- 依托债券市场 大力开展中间业务 赵武令 (179)
- 开放式基金代理业务大有可为 李海红 (182)
- 创新银行信用品种 支持潜质中小客户 侯 蕾 (188)
- 开展集团客户管理 赵伟松 (195)
- 中国光大银行开展全国“一柜通”业务的
几点思考 杜玄思 (197)
- 商业银行投资银行业务分析 黄智洋 (201)
- 保险公司保证保险授信业务的开发与运用 胡 元 (209)
- 对“全国一柜通”业务发展战略的思考 陈世伟 (216)
- 商业银行如何开展基金托管业务 史付民 (219)

三、对私业务创新篇

- 阳光爱心卡的创新要素分析 王洪波 (241)
- 代客理财业务浅谈 曲 刚 (246)
- 创新模式下的私人银行业务框架设计 贾晋松 (250)
- 以需求为导向开展金融创新拓展对私
业务 胡 羽 (258)

对中国光大银行私人业务产品创新工作的 几点思考	刘雪峰 (262)
人性化设计——银行私人业务产品开发的 战略取向	赵立卫 (270)
阳光卡新业务拓展设想	荣 歆 (281)
试议产品创新中的储蓄存款债券化	牟雪梅 (285)
中国光大银行发展个人支票结算方式的探讨	李 莹 (291)
储蓄助学贷款初探	檀 月 (296)
创新卡业务 开辟新天地	赵德彬 (300)
开办客户综合理财业务的建议	孙乐毅 (303)

四、技术创新篇

抓住市场需求 创新银行业务 提高技术 支撑能力	李子卿 (309)
中国光大银行 IP 电话网的 建设	李 坚 周伊丽 李日堂 (316)
中国光大银行网上银行及电子服务 发展的若干建议	总行电脑中心网上银行项目组 (321)
加快客户服务中心建设的发展思路	刘丽伟 (331)
网络 + 传统的中国光大银行 模式构建研究	周 朋 叶振环 王平静 (336)
中国光大银行建立金融信息数据库初探	刘颖婷 (345)

五、服务、营销创新篇

金融创新与中国光大银行金融新产品研发及 营销	黄金洲 (357)
---------------------------------	-----------

中国光大银行营销机制的重构与创新	王平静 (369)
浅析商业银行营销创新	梁慧敏 郭 霞 (380)
大力发展银行自助服务业务	符习安 (388)
浅议银行卡营销	杨永勇 (392)
说话的艺术	杨旭东 (396)
差异服务掘金	
——推广客户经理制的探索与思考	蔡春艳 (399)
服务创新的几点建议	王志辉 (405)
推进中间业务发展 完善金融服务功能	阎晓霞 (409)

一、综 合 篇

第一卷

商业银行中间业务开展的现状、 问题与政策建议

姜 波

所谓中间业务是指银行不运用或少运用自己的资金，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。中间业务正在成为商业银行收入和利润增长点的一个重要新来源。随着国内商业银行经营环境的不断变化，传统的存贷业务总体收益越来越差，中国加入世界贸易组织之后，外资银行又将在其占显著优势的中间业务领域与中资银行展开争夺。因此，对中间业务的开发、拓展成为现阶段国内商业银行的战略方向。但是一些有碍中间业务发展的政策、制度亟待治理，有关部门应为商业银行开拓中间业务提供一个良好的社会环境。本文结合中国光大银行开展中间业务的实际情况，谈几点个人工作体会。

一、中国光大银行开展中间业务的状况

近几年，中国光大银行对开拓中间业务非常重视，取得了明显的效果，但也存在一些问题。2000年总行专门就如何加快发展中间业务召开了一次专题研讨会，会上对全行中间业务发展现状做出了客观的评价，对其中存在的主要问题做出了实事求是的分析，进一步明确了今后的发展重点和发展思路。截止到2001年上半年，全行已开办的中间业务有：

1. 票据承兑业务：包括银行间票据贴现、兑付，外汇票据

承兑和贴现等，出口贴现，保理业务、福费廷业务；

2. 开出信用证业务：包括进口开证、出口信用证通知及议付；

3. 担保类业务：多为贸易项下或工程项下的非融资类保函、提货担保等；

4. 贷款承诺业务：开办公开授信额度业务和贷款承诺函业务；

5. 代理证券业务：开办银证转账（银证通）业务，代理企业债券兑付业务；

6. 代理保险业务：开办代理保险、“储而保”业务等；

7. 各类汇兑业务：开办企业或个人本外币汇款、自营和代客外汇买卖业务；

8. 出口托收及进口代收业务；

9. 代理发行、承销、兑付政府债券：开办代理国债发行、国债买卖等业务；

10. 代收代付业务：包括代发代扣工资、代收代扣手机费、代收寻呼费、代收奶费、代收图文电视费、代收互联网 ISP 上网费、代收出租车管理费、代收车辆养路费年检费、代收水电费、代收公用事业费、代扣电话费、代扣麦考林消费款、代扣公积金、代扣房租、代扣代收代存 IP 电话费、代收 193 长途话费、代收有线电视费、代收物业费、代收联通长沙分公司会员押金、代付学生生活补贴、代收管道煤气费、代收信息港费、代收税款、代订报纸、代收车辆管理费、代收公证费、代付农副产品收购费、代收代缴社保费、医保费、代发养老金、代办家庭财产保险、代收网络开户费、代扣代收汽车加油费、代收燃气使用费等业务；

11. 委托贷款业务；

12. 代理政策性银行、外国政府和国际金融机构贷款业务：开办外国政府转贷款、国际商业借款转贷款、世界银行转贷款、亚洲开发银行转贷款、外汇储备转贷款、ODS 赠款代理业务，代

理中国进出口银行贷款、代理国家开发银行贷款等业务；

13. 代理资金清算：开办代理城市商业银行人民币和国际业务结算业务；

14. 代理他行银行卡收单业务：包括国内各商业银行的银行卡收单业务，代理外卡收单业务；

15. 各类代理销售业务（包括代售旅行支票业务）：同美国运通、花旗银行签定了旅行支票代售协议，代理飞机票销售业务；

16. 各类见证业务：开办存款证明、资金证明业务；

17. 信息咨询业务：开办金融信息咨询业务；

18. 企业理财、个人财务顾问和理财业务；

19. 保管箱业务。

中国光大银行即将开办或计划开办的中间业务品种还有代理个人外汇买卖业务、证券清算业务、基金托管业务、柜台债券买卖业务、代理基金买卖业务、公司理财服务、与其他金融机构合作开展联合收费业务、为阳光卡提供充值、转账服务、使用阳光卡拨打 IP 电话业务、使用阳光卡购买飞机票业务、阳光双币种卡、代理发保险卡、电话卡、工交 IC 卡、贷记卡等。

从中国光大银行情况来看，已开办的中间业务品种比较多，对于加强与客户联系，开拓新的市场，培植新的利润增长点都起到了积极的促进作用。但问题也比较突出，各地区、各分支机构发展不平衡，中间业务收入的贡献不仅低于四大国有独资商业银行，而且也低于与中国光大银行规模相近的招商银行、中信实业银行和浦东发展银行等；缺乏明确的市场定位，新产品的开发能力还比较薄弱，没有形成自身的特点和优势；中间业务品种主要还是集中于传统的结算和承销国债方面，知识含量和技术含量高的新型中间业务品种较少；现有技术支持不能满足中间业务的发展需求；没有充分利用光大集团潜在的优势，证券清算、基金托管、理财业务等业务尚未开展起来。

二、制约中间业务发展的社会环境亟待改善

中国光大银行中间业务发展中存在的一些问题，既有其自身的特殊性，但也反映了一些共性的问题。特别是包括央行在内的一些管理体制和管理办法不利于或不适应中间业务发展的要求，迫切需要在以下几个方面加以改进和完善。

（一）经营环境方面

一是现行的分业经营明显限制了银行业发展证券和保险业中间业务，而代理证券和代理保险业则是西方银行业从事中间业务的主要内容。二是人民币没有实现完全自由可兑换，利率、汇率均未放开，金融衍生产品交易也没有，使得商业银行无法推出在西方金融市场上早已是非常成熟的中间业务产品。三是缺乏指导和保护中间业务发展的法律法规。四是缺乏优秀的中间业务的设计、开发和市场营销人员，中间业务基本上还是集中在传统的以劳动密集型为主要特征的产品上，具有高知识和高技术含量的新型中间业务少，层次低。

（二）政策规定方面

一是对股份制商业银行的歧视政策。有些中间业务只准国有商业银行办理，而不准其他商业银行办理，如基金托管业务、资产证券化业务、一些外汇结算业务、社会保险基金的托管与发放等。二是地方物价部门将中间业务收费视同于“乱收费”进行干预。三是对中间业务产品及相关产品缺乏细致、准确的成本核算和成本分析，对其潜在的风险评估不够重视，缺乏一个合理的定价机制。四是中外资金融机构存在税赋差别，直接影响了中资银行中间业务的产品定价及竞争优势。五是恶性竞争，一些委托方或协议方向银行漫天要价，而作为代理方的商业银行为了争取代理业务，或为了宣传新业务，以低收费甚至是不收费作为竞争手段，打乱了市场秩序和规则。

（三）业务审批方面

一是对商业银行新增中间业务审批环节多，审批时间长，管

理不规范，往往是报上去后长期无回音，已经得到人民银行总行（或某一支机构）批准的同一种产品在不同的分支机构推广，还需要再到人民银行不同的分支机构进行再次审批，实际上是重复审批。二是缺乏一些具体的操作手段，中央银行对一些中间业务应遵循的财务、会计制度、结算程序不明确，提取的手续费没有合适的科目走账。三是在协调和处理与社会其他部门之间的关系时，难以代表商业银行的利益和愿望。四是缺乏对商业银行发展中间业务的宏观指导政策等。

（四）技术支持方面

一是技术标准不统一，各自为战，重复建设现象严重，规模效益差；二是现有的技术难以满足市场需求，如储蓄的区域性、全国性跨行通兑、网上支付与清算、客户资料实时查询等都没有得到较好的解决，许多机具功能单一，虽然有的标明具有很多功能，实际上没有开通，往往使客户对一些中间业务产品产生消极认识；三是设备运行保障率低，故障多。

三、关于发展中间业务的若干政策与建议

造成商业银行中间业务发展中出现的诸多问题，既有现行经营管理体制方面机制的约束，也有思想认识方面的原因，当然，还有技术、人才和社会大环境方面的客观制约因素。随着市场投、融资渠道多样化、商业银行之间竞争加剧等经济、金融环境的不断变化，一直作为商业银行传统主要收入来源的存贷利差有日渐缩小的趋势，而且存贷业务各类比例指标受到中央银行的严格监管。中间业务则由于不反映在资产负债表内而得以规避监管，并且通过中间业务领域里的种种创新，能够使商业银行用不断丰富的功能来满足各类客户日益多样化的金融服务需求，中间业务的扩大、客户资源的丰富又必将带动一部分负债业务的增长。因此，大力开拓中间业务对商业银行的未来发展具有重要的战略意义。我认为应从以下几个方面加快中间业务的发展：

(一) 中央银行要制定中间业务的相关法规，改善中间业务的社会环境

一是在加强对商业银行开展中间业务的监督与指导前提下，一方面根据《中华人民共和国商业银行法》（以下简称《商业银行法》）的有关规定，制定中间业务指导意见，根据品种类别和风险性质对中间业务实行分类管理，将不同的中间业务分为推动型、鼓励型、报备型和控制型，从而将会大大提高其管理效率；另一方面通过制定明确的政策和措施，支持和鼓励商业银行加快中间业务创新步伐。二是委托银行业协会或 directly 由银行业协会牵头，负责处理中间业务中所涉及的同业问题，如支持和协调同业联合开展某种中间业务，相互代理中间业务，制定统一的操作规程、财务会计准则和技术标准，协调同业的一些技术接口问题，查处中间业务中的一些不正当竞争行为，防止恶性竞争。三是代表商业银行或直接由银行业协会牵头，协调好与中间业务有关的社会各部门、各环节之间的关系，充分反映商业银行的意愿和要求，充分发挥银行业协会的自律机制。通过各种媒体和渠道加强对中间业务的社会宣传工作，以营造良好的社会环境。

(二) 商业银行要制定中间业务发展的中长期规划，明确优先发展的业务品种

目前，各行的中间业务基本上还处于自发的发展阶段，缺乏统一规划和战略部署。为了全面推进商业银行的中间业务，铸造新的市场竞争力，中央银行应尽快制定商业银行发展中间业务“指导意见”，各行在此基础上结合自身的实际情况，坚持“有所为，有所不为”的方针，对全行中间业务作出战略部署，明确市场定位，合理配置资金、技术和人才等资源，建立健全中间业务管理制度和运作程序，尽快改变中间业务存在的业务水平低、条块分割、管理分散、协调配合不当、难以形成合力的局面，有计划、有重点、有步骤、分层次地推进中间业务的发展。就中国光大银行而言，我们要在改进和完成中间业务管理体制和考核机制的基础上，遵循以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标的