

试论银行中间业务的现状及发展

黄慧瑜

(中国工商银行福建省分行 厦门大学金融系研究生院 350005)

摘要:我国商业银行中间业务起步较晚,发展不快,在业务品种创新、服务收费、营销管理等方面存在诸多问题亟待解决。因此,商业银行积极稳妥地发展中间业务,既是摆脱存贷利差日趋减小,降低经营风险、增加业务收入的基本需要,也是应对加入WTO后外资银行冲击的理性选择。本文从我国商业银行中间业务的发展现状入手,发现问题,指出我国商业银行发展中间业务的基本措施。

关键词:中间业务 发展 创新

中图分类号:F830 文献标识码:A

1. 我国商业银行中间业务发展现状及存在的主要问题

1.1 我国商业银行中间业务发展现状

中间业务以其成本低,风险小,收入稳定,受微观经济与国家宏观经济、金融政策影响较小,受到商业银行的高度关注和重视。近年来,国内银行业的竞争日趋激烈,传统的商业银行业务所能带来的利润空间越来越小,为了寻求和扩大盈利空间,各家商业银行纷纷将目光投向了中间业务。中国银行2004年上半年,以75.53亿元的中间业务净收入位居四家国有商业银行首位,这一数字比去年同期增长40%,中间业务净收入占营业净收入的比例已超过19%。中国建设银行2004年一季度中间业务收入17.52亿元,同比增长34%,占当期营业净收入的7.39%。来自各方面的信息表明,中间业务已成为四大国有商业银行、股份制商业银行和外资银行竞争的焦点。随着中间业务市场的不断发展,越来越多的商业银行已经意识到中间业务持续快速发展,对促进收入结构多元化,带动存贷款业务发展,培育核心竞争能力,改善金融服务,提高综合经营效益将发挥重要作用。但是,由于我国银行中间业务起步较晚,

偿对象主要指个人投资者、小型机构投资者。赔偿所涉及的中介组织都是处在因投资失败而濒临破产的状态,此时该中介组织的客户具有对资金进行索赔的要求。具体到证券投资赔偿而言,所涉及的投资工具包括股票、债券、基金等基础性金融工具的投资,有些还包括期权、期货等金融衍生工具的投资。

3.3 建立投资风险分散和对冲机制

建立投资风险分散和对冲机制,增加风险防范功能投资品种的供应,降低证券投资领域的整体风险。如应推出股指期货和股票期货业务,提高投资的可预见性,建立护盘基金,稳定整个投资市场等。资本市场金融创新步伐要不断加快。衍生产品是证券市场重要的风险对冲工具,风险对冲的需求与机构投资者比重的增加有密切关联。美国机构投资者持股比重约为48%,其中养老基金比重接近20%,养老、保险等基金属于风险厌恶型资金,为了在提高收益的同时防范风险,需要对多样化的资产进行风险分散化的管理。中国目前机构投资者持股比重在20%上下,社保基金所占比重不到1%。为适应机构投资者的需求,以风险对冲为主要目的的金融创新步伐将在股改后不断加快,目前股权证产品即将推出,随后指数权证也将在短时间内进入市场,股指期货有可能在1~2年内进行试点。衍生产品的运行状况如何影响标的证券,这是投资者在后股权分置时代必须加紧研究的课题。

3.4 完善社会保障体系

国家在健全和完善社会保障制度的同时,要切实发挥社会保障体系的功能;改革财政支出结构,增加社会保障资金的预算安排,提高社会保险费征缴率,并确保社会保障基金专款专用;建立社会保障管理和社会化服务体系,实行社会保障待遇的社会化发放;积极稳妥地推进城镇职工基本医疗保险制度改革,让城镇居民对自己未来的利益保障心中有数,从而增强居民即期消费能力;政策上应积极拓宽就业渠道,加强失业人员的专业培训,积极促进失业人员再就业,增加居民尤其是中低收入阶层的个人相对收入,在分配政策上要进一步缩小收入差

发展不快,不仅业务量占总收入的比重偏低,而且品种较少,仅仅局限于结算、代理收费等劳动密集型产品。技术含量高的资信调查、资产评估、个人理财以及衍生工具类产品在我国刚刚起步,有的基本没有开展。

1.2 我国商业银行中间业务发展过程中存在的主要问题

与西方商业银行发达的中间业务相比,我国银行中间业务发展无论在认识上、规模上还是质量等方面都存在许多问题,主要体现在:

1.2.1 对发展中间业务重要性认识不足

长期以来,我国商业银行奉行传统的经营理念,对发展中间业务认识不足。这也与我国利率由人民银行统一制定、利差幅度较大相联系。根据我国最新的商业银行挂牌利率看,有了存款,不论是发放贷款还是上存人民银行就会产生利润,这就形成了我国银行业普遍存在追求资产规模、以存款立行的经营思想。相比之下,发展中间业务,其收益不明显、不直接,由此造成了基层行对发展中间业务的自我激励不足。近来各家商业银行虽然对中间业务重视程度越来越高,但在经营理念和

距;还要大力发展商业保险和社会保险。

3.5 金融服务的未来之路在于信息化与社会化

金融服务的未来之路 -- 信息化与社会化;综合金融服务;培育理财意识,改善金融服务,提高理财水平;让金融服务走近百姓,传播金融文化,丰富社会金融元素;金融服务全球化与国际化等。就总体而言,如果“十一五”期间GDP将继续保持8.5%的平均增速,按照“十五”期间金融资产与GDP增长速度的相关比率计算(十五期间(2001-2003年9月末)金融资产总额年均增长约16%,GDP年均增长约9%,两者的相关比例约180%。这里的金融资产是金融机构资产的概念,具体包括银行类机构、证券类机构和保险类机构),则“十一五”期间人均金融资产达4.57万元(按照13亿人口计算),这无疑将为个人金融服务的发展提供巨大空间。预计在个人金融服务领域,金融业综合经营将率先取得突破,金融机构将为个人提供全方位、涉及银行、证券、保险等多方面的综合性金融服务。

结语:巨额的居民储蓄存款如同高水位的大坝,有其积极性的一面但同时也孕育着巨大的风险和资源的浪费,适当的疏导分流即可以提高资金的利用效率也可以削减风险。对于居民而言,投资尤其是证券投资应该是比消费更好的选择。

参考文献

- [1]尹伯成现代西方经济学习题指南[M]复旦大学出版社,1999
- [2]何德旭10万亿储蓄的多视角分析[N]金融时报,2003-05
- [3]王延春储蓄高增长值不值得忧虑[N]经济观察报,2003-03-31
- [4]黄明,廖晓中国储蓄-投资转化的市场结构分析[J]山西财经大学学报,1999,(8)
- [5]2004年国民经济和社会发展统计公报 新华网
- [6]2004年第四季度中国货币政策执行报告 中国人民银行网站
- [7]2004年第四季度宏观经济分析报告 中国经济改革研究基金会国民经济研究所网站

思想观念上始终存在重视传统的存、贷款业务,对中间业务发展及其在商业银行经营中的战略地位认识不够充分,以至中间业务缺乏内在的发展动力,缺乏规模性市场营销,影响了商业银行中间业务的良性发展。

1.2.2 对传统类中间业务依赖较大,创新能力亟待提高

国外银行中间业务收入主要来源于知识含量较高的对外投资业务和投资管理业务等,且分布均匀、来源广泛,对某一类业务的依赖性较小。而我国在推行中间业务产品创新的过程中,产品层次性较低的实际情况仍然比较明显,各家银行中间业务品种创新能力不足,尚未形成各自具有竞争优势的拳头产品,同质性产品多,差别化产品少,低技术含量、低附加值产品多,高技术含量、高收益产品占比小,中间业务投入大、收益低的状况仍然特别突出,在同业竞争中不能真正做到以优取胜、以新受益。

1.2.3 中间业务服务收费不合理

主要表现在服务收费价格的严重偏低。由于各家银行为了抢占市场、上规模,纷纷采取降低收费标准、不收费甚至是倒贴的做法,你高我低,你低我免,你免我倒贴,严重威胁了中间业务市场的正常发展。同时,目前银行间的许多中间业务没有明确定价,或者是缺乏行业性的统一规定,各家银行之间中间业务收费减免缺乏统一管理,收费随意减免现象仍然存在。

1.2.4 中间业务营销环节仍然比较薄弱 未能形成有效运作的营销链

对中高端优质客户的产品营销力度不足,许多客户对银行推出的优质产品、新业务知之甚少,前几年形成的中间业务围着存、贷款转的局面还没有发生根本性变化,中间业务与其他业务的营销联动仍有待进一步加强。

2. 发展中间业务对提升银行综合实力的积极影响

2.1 发展中间业务,有利于降低风险和经营成本,改善财务结构。长期以来,我国商业银行收入来源单一,存贷利差收入占总收入的70%左右,商业银行经营风险集中且风险较大。大力发展中间业务,可以拓宽银行的融资渠道,培育银行新的收入和利润增长点,如利用委托代理、银行卡等中间业务可有效吸引资金,这部分低息、稳定的资金来源增加了银行的资金实力,对提高银行的经济效益,降低经营成本,改善财务结构起到了重要的作用。此外,由于中间业务对资本金和营运资金的要求很少,有的根本不要求资本金或营运资金,这样既可以避开资本充足率的限制,又增加了业务收入。

2.2 发展中间业务,有利于稳定和促进存贷款等传统业务的发展。随着市场经济的发展,客户对银行服务的需求发生了显著变化,简单的存贷和结算服务已不能满足客户的需求,如果一家银行不能满足客户不断新增的要求,提供多样化的服务,客户就会重新选择能够提供全面服务的金融机构。反之,一家银行提供的金融产品和服务越全面,对客户的吸引力就越大,越有利于与客户建立长期稳定的关系。因此,我国商业银行大力开拓中间业务,提供全方位、多样化的服务,可以起到服务客户、联系客户,稳定客户的作用,稳定和促进传统业务的发展。

2.3 发展中间业务,增强国际竞争力。加入WTO后,我国金融市场将在5年内逐步向外资银行开放,由于外资银行具有先进的技术装备,优质的服务水平、服务领域广泛、效率快捷,因此经营中间业务具有很大优势。随着中间业务竞争形势的进一步加剧,国内商业银行应利用现有的物质基础,拓宽中间业务范围,不断推出新品种,改变传统操作方式,更多地介入国际金融市场业务,加强与国际经济、金融界的联系,增强竞争能力。

3. 商业银行发展中间业务的基本措施

3.1 增强中间业务产品实用性

目前国有独资商业银行中间业务品种大多是由总行统一推

出,各基层行没有设立专门的研发机构研究市场走向和客户需求,导致许多上级行统一推出的中间业务产品并不适合各地区业务发展的实际需要,各职能部门往往只是各自开发、自成体系,在一定程度上使中间业务的管理缺乏统一性、连贯性以及业务推动的有效性。因此,必须尽快完善中间业务的组织管理体系,在中间业务的拓展上,要以效益为中心,以实用为目的,制定统一的综合效益评价体系,使中间业务推陈出新能够真正符合市场需要。

3.2 加快金融电子化建设、为中间业务创新提供基础平台

中间业务是一项集科学技术、电子智能和服务质量为一体的现代化金融服务业务,它的发展必须要有相应的"软、硬件"为依托。现代电子化技术的广泛应用是中间业务发展的一个重要条件和强大推动力,可以说电子化程度的高低决定着中间业务的发展规模、速度和规范程度。虽然我国商业银行近年来在电子化建设方面步伐较快,但这远跟不上业务发展的需要,特别是在计算机联网、软件开发与应用及服务功能上尤为突出。因此必须借助科技对中间业务的支撑作用,依托科技进步,推进电子化建设,为客户提供丰富、快捷、方便的金融服务。此外还要加强中间业务计算机软件的研究与开发,立足于高起点和长远化目标,将中间业务的产品设计、科技开发与业务操作有机结合,以金融电子化优势提升中间业务竞争力。

3.3 实施有效的中间业务营销工作

市场营销作为连接产品与市场的桥梁,在竞争中显得特别重要。目前,各商业银行对中间业务,无论是营销队伍建设,还是宣传费用投入都存在明显不足。由于银行自身对产品缺乏营销,目前相当一部分中间业务产品还未被社会广泛认同,未能真正形成社会需求。因此,要营销中间业务品种和服务,扩大市场占有率,银行应采取有效措施,使中间业务产品面向市场、面向客户,并从我国商业银行业务发展的战略高度来制定中间业务营销策略。

3.4 完善人才培养机制,加快专业人才培养步伐

目前,国内商业银行从事中间业务的人员较为匮乏已成为我国银行业无法广泛开展高技术含量中间业务品种的"瓶颈"所在。比如理财顾问,就要求对银行、保险、证券、外汇、国内外经济形势等都有较全面的掌握,这方面的人才在我国金融界非常稀缺。而国外商业银行则拥有一大批优秀的中间业务高端人才,其所从事的业务更主要集中在与资本市场相关、科技含量高、附加值大的中间业务领域。因此,壮大中间业务队伍,提高从业人员素质,适应业务发展需要是目前的当务之急。具体可以从以下四个方面着手:一是要将知识层次高、精通业务、善于钻研且具有开拓意识的员工安排到中间业务岗位上;二是要从观念上彻底消除中间业务是银行"副业"的思想,引进一些具有较高理论知识和丰富实践经验的专门人才充实到中间业务开发队伍中来;三是要加强中间业务营销人员的业务和技能培训,紧跟形势;四是要建立相应的考核激励机制,并辅之以较高的物质待遇,充分调动营销人员的积极性、主动性和创造性。

3.5 加强收费管理,提高中间业务收入

在中间业务收费标准的调整制度上,应坚持收入与支出匹配、风险与收益对等、向国际惯例靠拢等原则,坚持以成本费用为基础,加上法定税金和合理利润,并考虑市场状况和客户承受能力。加强收费管理,努力提高收费减免管理规范化 and 程序化水平,避免银行业间的恶性价格竞争,促进中间业务健康发展。

3.6 正确评价和有效防范中间业务风险

虽然中间业务相对资产业务而言风险较小,但中间业务的风险具有滞后性,其潜在风险大。因此,从一开始就要将风险防范放到重要位置来抓,不能因为强调业务发展而忽视风险防范。同时,商业银行应该健全中间业务内控机制,提高风险防范能力,通过建立严密科学的岗位分工和明确的工作职责,将各项业务的操作、监督及风险管理层严格分开,实现风险数量化和连续性的有效监控。