

□ 陈 汇 绮

商业银行拓展中间业务的构想

银行中间业务是指不动用银行资金,而利用银行在技术、信息、资金、机构、人员和信誉上的优势,向客户提供服务,并据以收取手续费的业务。中间业务、资产业务、负债业务是构成银行业务的三大支柱。由于中间业务不在资产负债表中反映,故被称为“表外业务”。目前的经济金融环境,迫切需要银行调整自己的经营策略,在做好银行传统业务的基础上,大力发展中间业务。这已成为我国商业银行发展的客观要求

一、拓展中间业务的原因

1. 激烈的同业竞争促进了中间业务的拓展 随着金融体制改革的进一步深入,银行同时面临着国内和国际两方面的激烈竞争。一方面,原有的专业银行向国有商业银行转轨,打破专业分工的限制,业务交叉越来越深入,使商业银行间的竞争趋向激烈。另一方面,外资银行的大量涌进使商业银行业务的外汇业务和国际结算业务量的市场份额趋小。这些状况促使商业银行不断扩大服务范围,增加服务项目,开发新的业务品种。金融竞争的过程,就是金融创新的过程,谁实现了不断创新,谁就能在激烈的竞争中取得主动。为此,商业银行只有通过不断进行金融创新,拓展中间业务,才能争取主动,赢得市场,走出困境,保证盈利

2. 传统的存贷款业务出现困难,迫切需要拓展中间业务。在存贷款业务方面,随着金融市场的发展,居民投资由过去单一的储蓄,向储蓄、证券、收藏等多方面发展,使储源分流,吸储难度越来越大;新银行和非银行金融机构的发展,更加剧了业务的竞争,使商业银行在存款业务上投入的人力、物力不断增加,筹资成本越来越高。在信贷业务方面,企业还贷意识差,不良资产逐年发展,绝对值越来越大;资金成本和贷款利息倒挂现象时有发生;信贷资金自给率低,存贷资金缺口很大。这些都会影响银行的利润增长率和资金利润率的增速,因此迫切需要通过金融创新来加以弥补。

3. 当前的经济环境和中间业务的发展状况,为拓展中间业务提供了条件。我国在建设社会主义市场经济的过程中,国有企业转换经营机制,需要银行提供多元化、多样化的金融服务。个人在市场经济条件下的投资也需要银行提供各种服务。而我国现阶段银行在发展中间业务方面的现状:一是品种少,主要是代理业务,包括代理收付、代理汇兑等一些传统的中间业务,规模较小,缺乏广度和深度。二是手段落后,无创新。即电脑应用、服务设施和现代化的业务处理技术等方面,还比较落后。中间业务在促进国有企业转换经营机制改革方面,几乎是空白。三是业务面狭窄。一般正规银行金融机构办理的中间业务占总业务量的比例很低。四是收益率低。不少银行把中间业务作为吸收存款业务的竞争手段之一,作为无偿服务的内容。只考虑吸

收存款上的收益,而忽视中间业务本身的收益。所以,商业银行必须利用这样的经济环境大力拓展中间业务,并取得较好的收益。

4. 社会主义商品经济的发展,在客观上要求银行大力拓展中间业务。在市场机制不断完善和规范化发展的状况下,专业银行向商业银行转轨的过程中所面临的金融市场的变化是多方面的。对内搞活、对外开放的经济政策,使商品经济得到了较大的发展,广大客户不仅仅要求银行提供传统的存、贷、汇业务,而且希望在提供资金服务的同时,能够多满足他们在经济活动过程中对信息、咨询、担保、代理等多种需求。这在客观上向商业银行无论在业务品种,还是在服务手段上都提出了更高层次的要求。银行推出的金融产品和金融服务势必向多元化、综合化方向发展。中间业务作为服务性业务,已成为商品经济发展的必然产物。

5. 电子计算机的发展和使用为商业银行拓展中间业务提供了广阔的前景和可能。电子计算机和通讯技术在金融领域的广泛使用,改变了传统的手工操作。如对公业务通存通兑的出台,使银行业务处理逐步走向电子化、自动化。这样不仅加快了业务处理速度和信息传递速度,而且加速了新颖金融工具的开发,推出了大量中间业务。

二、拓展中间业务的益处

就其业务本身的性质而言,中间业务具有一定的稳定性、自身的效益性、风险的分散性和较大的开拓性。就客户而言,通过银行提供的中间业务,客户可以获得便利的金融服务。拓展中间业务的益处已显而易见:

1. 有利于增加非利息收入。因为中间业务是通过向客户提供服务并据以收取手续费的业务。

2. 减轻对银行营运资产风险的压力,有利于资产负债的合理调整,从而起到优化资产和负债业务的作用。如通过代理业务,可以为银行提供廉价的资金来源,优化负债结构;通过为客户提供资产管理方面的中间业务,如信息、咨询、评估等,可为银行发放贷款提供决策依据,从而为降低资产风险、提高信贷资产质量起到积极的作用。

3. 在提供中间业务时,并不动用或很少动用自身资金与财产,一般风险较小,更不会受中央银行的货币政策的影响,并可从中获得较为稳定的收入。因此,资金成本可望降低。

4. 通过提供中间业务,可将业务项目扩展到非资金性服务和表外业务中去,有利于更好地树立商业银行在市场上的形象,增强商业银行的竞争能力,也有利于扩大客户队伍,增强市场占有率,反过来促进资产负债业务的进一步发展。

5. 中间业务因不在资产负债表中反映,可以在不扩大资产负债规模的情况下获得更大的利润(根据巴塞尔协议,商业银行资本充足率不得低于8%,而我国一部分商业银行资本充足率仅为4%左右;而扩大资产负债业务,就要扩大银行资本,这必然会提高商业银行资金使用成本)。

6. 有利于提高银行的信誉和扩大信用业务。商业银行的中间业务与其资产负债业务有着相互渗透、相互促进的关系。资产负债业务是中间业务的基础,而中间业务又可巩固和扩大资产负债业务。银行在从事其中间业务时,常占用客户的部分资金,这些沉淀资金增加了银行信贷资金的来源。同时,银行有些中间业务,如信用证、租赁等业务,可以和资产业务融合在一起,在拓展中间业务的同时,又可扩大银行的资产业务。银行通过拓展其中间业务领域,可以向客户提供优质的一揽子金融服务,从而提高银行自身的声誉和市场占有率。

三、拓展中间业务的具体构想

1. 统一思想

我们应清醒地认识到,拓展中间业务是为了改善服务,增强竞争能力,增加银行的效益。拓展中间业务,是商业银行经营策略的一大转变,关系到商业银行的发展方向。我们应该在抓好传统的存贷款业务的基础上,面向国际国内市场,依靠科学技术,充分发挥银行的海外机构的信息优势,及时了解国际商业银行关于发展中间业务方面的信息,利用银行相对于其他专业银行在外汇业务等方面有较多的优势,在《商业银行法》规定的业务范围内,实行扬长避短和洋为中用的原则,积极拓展商业银行的中间业务。此外,我们还可以借鉴国外商业银行发展中间业务的先进经验,引进适合我国国情的中间业务品种,并根据我国社会主义市场经济发展的需要,积极开发新的中间业务品种。

2. 目标明确

在开拓中间业务时,要以《商业银行法》为准则,开发一些能满足企业和居民个人需求的中间业务,使银行的中间业务在品种、效益上向一体化、深层次、高效益的方向发展,在国际国内都具有较高的市场占有率,成为商业银行盈利的重要来源之一。

3. 抓好重点

根据商业银行自身的特点,拓展中间业务应着重从以下几方面着手:

a. 结算业务。目前,结算业务是银行的一项传统业务,其中分为国内结算和国际结算。在国内结算方面,我们要改变资金结算传统的处理方式,加快电子计算机大型化、网络化的步伐,进一步搞好商业银行系统内的电子化,实行通存通兑结算方法,加大电脑联网的覆盖面,加速资金周转,降低结算费用,尽可能地为客户提供优质、迅速的结算服务,以此来吸引更多的客户,提高银行在国内结算业务中的份额。在国际结算方面,加快国内与国外的信息传递速度,完善分行之间的 SWIFT 传递方式和电子信箱等通讯设备的电脑联网,发挥网络优势,加快结算速度,提高结算效率,加强管理,进一步拓宽国际结算的服务领域,提高服务质量,促进国际结算业务的国际化、规范化、现代化,逐步扩大银行国际结算业务的份额。

b. 委托业务。中间业务的性质是“代替和接受委托”。在目前激烈的金融竞争形势下,许多中间业务如代理业务、验资业务、工程预决算业务等,不仅银行在办理,而且社会上一些职能部门都在争着办。谁争得委托权,谁就争得业务,获取收益。因此,商业银行就要利用自身的优势,即海外代理行较其他专业银行多、信息灵、信誉较好,特别是可利用资金借贷这一有利条件来带动中间业务的发展。例如,与银行结算密切相关的代收代付业务,即代收房租、代发工资等,又如国外业务方面,结售汇业务、信用证业务、托收业务等,这些中间业务既能增加收入,又无任何风险,而且还能够带来大量的廉价资金。总之,应本着先易后难的原则,循序渐进地扩展中间业务的新品种。

c. 摸清客户需求,提供贴身服务。根据业务发展战略,针对客户的需要,创新服务品种,向客户提供贴身服务,从而扩大银行中间业务的市场占有率。例如,随着国企改革的深入,对一些外向型企业提出了建立现代企业制度的要求。为适应这些企业的需要,银行可提供金融咨询服务。针对国企改革,提供企业债务重组分析,企业上市集资的财务安排;针对企业财务管理的需要,提供企业财务分析,金融资产投资组合分析;针对投资与贸易的需要,提供资信调查、项目可行性评估、金融市场动态分析,包括债券市场、股票市场和外汇市场的分析;对于有房地产投

资需要的客户,则提供房地产市场动态分析。又如根据客户避险、保值和获利的需要,提供代客外汇买卖服务;代办保险、代理兑付;承销政府债券;提供保管箱服务。

d. 信息咨询服务。从目前我国商业银行的机构设置可知,其分支机构大多数都设立在沿海与经济发达地区,金融业务发展较快,各方面信息较为灵通;特别是许多商业银行在海外设有分支机构及众多的代理行,与银行有着长期密切的业务往来。这些都为银行了解国际金融发展现状和趋势提供了便利。我们要充分利用这一优势,及时向客户提供各种信息咨询服务。我们可以成立专门的信息咨询服务部,收集、加工和储存所得到的信息,以便为客户决策提供多方面有价值的信息。这些信息包括:合资企业海外合作伙伴的资信情况;国内外商品市场供需结构变化的趋势分析;客户筹资方法;利率、汇率和有价证券行市等方面的信息。

四、拓展中间业务的战略保证

1. 领导重视,观念更新

改革开放 10 多年来,我国经济体制的改革促进了金融业的发展,各种金融机构所处的地位发生了深刻变化。各商业银行的决策者面对新的形势,应该树立全新的经营思想。拓展中间业务是商业银行业务多元化的主要途径。领导者要从战略性的高度来认识拓展中间业务的重要性,在搞好传统存贷业务的基础上,大力拓展中间业务,扩大服务领域,提高银行信誉与服务效率,从而达到利润最大化。

2. 健全机构,组织落实

国家和中央银行应尽快制订出适应商业银行开办中间业务的法令、法规和条例,来引导和促进中间业务的发展。另外,拓展中间业务,要有一个专门的管理部门来统一指挥与协调,才能做到组织落实,措施到位。该管理部门必须负责与社会各职能部门的联系,协调业务关系;负责全行中间业务新品种的宣传介绍和推销;负责协调各业务管理部门的关系,制定中间业务的有关规章制度和操作规程、业务指导等;负责研究总结中间业务在运行过程中的经验和存在的问题,研究对策,以促进中间业务健康有序地发展。

3. 队伍建设

拓展中间业务,是以较高的人员素质为后盾的,必须具有一批业务较精的骨干力量。主要培养两方面的人才。一是高级人才,即从事中间业务开发的人才。拓展中间业务既要借鉴、吸收、引进别的商业银行中间业务的经验、品种,又要自己开发适应客户需求的中间业务,只有这样才能在竞争中取胜。显然,这就需要从现在开始来培养开发中间业务的人才。二是中间业务操作人员的培养。一般可从业务岗位中选拔一些金融业务熟、工作效率高、能优质为顾客服务的操作人员,并对其中间业务的具体操作程序进行培训,以造就一支能够胜任中间业务快速发展的专业队伍,使中间业务能更好满足客户的需要。

4. 加强电子化建设

目前电子计算机已广泛运用于银行业务。随着这一趋势的发展,必将在顾客与银行之间、国内外银行之间,通过电子计算机来传递各种经济信息、处理存、放、汇和代收付等业务。为此,我们要进一步加大电子化建设,使银行各类业务的处理真正达到快捷、安全,并不断朝着银行业务处理自动化和无纸化方向发展,使银行的中间业务无论在手段上,还是在档次上、效率上都更上一层楼。

(作者单位:交通银行上海分行南市支行;邮编:200003)