

■银行改革未来路径圆桌论坛之三

中资银行做大中间业务的机会与陷阱

在加快推进我国多层次资本市场的大背景下，中国银行业不得不面对一个日益显化的现象——金融脱媒。主要表现为：证券市场发展、短期融资券发行，使得绩优公司对银行依赖下降；大型企业财务公司迅速崛起，替代银行原来提供的服务；央行与监管机构的主导和推动，凸现出行政性脱媒。仅依靠传统的存贷差获取利润的方式将面临越来越多的挑战。

显然，相关机构已经意识到这些问题的紧迫性。在中资银行的战略转型中，大力发展中间业务被多次提及，并被放置在显著位置。同样，监管层也明确提出，大中型银行要力争通过5年至10年的努力，使中间业务收入占比由现在的17%达到40%至50%的目标。

事实上，去年以来，中资银行（尤其是上市银行）的收入结构中普遍发生的一个变化是中间业务收入占比的较快提升。这对于长期以来以存贷利差作为主要收入来源的中资银行来说，无疑是一个非常可喜的态势。但与外资银行相比，中资银行在中间业务的开展方面，还面临创新不足、收费困难、经验匮乏、缺乏统一规划、风险控制薄弱等诸多问题。

在此背景下，中资银行如何认识和发展中间业务？监管政策和法律环境又需为中间业务的发展提供何种支持？中资银行又该如何根据自身特点，选择符合自己的发展路径？种种问题，我们特邀中国工商银行金融市场部总经理徐志宏、摩根大通亚太地区银行及金融服务部副总裁陈舜、中国社会科学院金融研究所银行研究室主任曾刚、以及北京银联信信息咨询中心总经理兼首席分析师符文忠共同参与本期圆桌论坛，进行深入探讨。

◎本报记者 谢晓冬 袁媛



陈舜



符文忠



徐志宏



曾刚

▶▶ 商业银行转型必由之路

上海证券报：如何看待中资银行去年以来，在保持新增贷款规模较大的同时，中间业务收入占比的普遍上升？这更多是因为贸易增长、股票市场向好等环境因素么？

徐志宏：不能这么说。中国商业银行收益结构出现这种变化，应该说是非常积极的，它既是环境变化的结果，更是商业银行应对竞争，应对未来生存发展努力的结果。

2003年以来，中国经济与全球主要经济体（美、日、欧等）经济增长同时步入上行通道，两个“上行周期”迭加影响，推动了全球贸易、投资的快速发展，拉动了中国金融机构信贷规模的较快增长。与此同时，中国银行业正积极推动经营转型，实现由传统商业信贷银行向综合服务型现代金融企业的跃升，中间业

务快速成长。

陈舜：应该说这种增长既有外部环境因素，也有中资银行自身的努力。不过和外资银行中间业务已发展了上百年的历史相比，而我们还在起点上。国外成熟市场中间业务的占比为30%-40%，国内银行只不过10%左右，即使中资银行每年保持60%-70%的增长，由于占比收入比重很低，也需要很多年才能逐渐达到30%这个比例。所以各银行不会因为中间业务而忽视利差收入、存贷这项基本业务毕竟是银行业务的基石。在很长一段时间里，仍然会重视存贷基本业务的发展，逐步提高中间业务的占比。

符文忠：尽管去年以来，中资银行的中间业务收入增速大幅提高。但中资银行的中间业务仍存在模式

单一、结构不合理，大多集中在简单的、低附加值的传统金融产品等问题，高附加值的中间业务收入所占份额仍然偏低。在开拓高附加值业务方面，中资银行仍任重道远。

上海证券报：从战略的角度看，中资银行发展中间业务的必要性和迫切性在哪里？

徐志宏：如何发展中间业务，关乎银行在未来的竞争中能否生存下去。

随着我国直接融资市场的发展，商业银行的核心客户中，大型企业集团和优质企业将更多地向市场筹措资金，不断成为债券市场的发行主体，“脱媒”速度将不断加快。

在此背景下，大力发展中间业务，提供贷款之外的多元化的金融产品，就成为商业银行的一种战略

需要。哪家商业银行准备充分，在未来的竞争中就会居于有利地位。

曾刚：简单说，中间业务的发展有助于银行提高自身的盈利能力和风险抵抗能力。在实施资本充足率监管的条件下，银行贷款的扩张不仅会受到资金来源的影响，还要受到其自身资本金数额的约束。中间业务对资金本的依赖较低，甚至不占用资本金（如一些风险权重为零的中间业务）。

其次，银行存贷款的规模变化容易受经济周期以及政策调控的影响，由此导致利差收入具有较大的波动性。过度依赖利差收入，会导致银行的经营风险加大。相对而言，中间业务收入的变化则相对平稳，其发展有助于银行风险的分散，能在一定程度上保证其收入的稳定。

▶▶ 寻找差异化发展策略

未来五年银行业收入来源变化趋势（亿元）



郭晨凯 制图

上海证券报：不同银行在发展中间业务时是否有所侧重，采用不同的发展策略？在这方面外资银行有无可借鉴的经验？

徐志宏：作为国家的金融航母，我认为国有大型商业银行中间业务的创新发展要突出以下几个方面：

首先是突出战略“制高点”。国有大型银行人才众多，资金实力雄厚，技术装备水平较高，必须着眼于创新推出高技术含量的中间业务品种，大力发展投资银行、资产托管、企业年金、代客理财、现金管理等高技术中间业务品种，提升中间业务的技术水平。

其次是突出业务创新的前瞻性。在未来市场化的利率和汇率环境下，利率类、汇率类、信用类衍生产品交易及进行专业化投资服务的资产/财富管理业务将成为中间业务创新发展的重点，国有大型银行需要突出业务创新的前瞻性，积极创新发展资产/财富管理业务和衍生交易业务，培育可持续的核心竞争力。

再次是突出业务创新的系统性。国有大型银行重点中间业务创新是涉及业务/客户定位、产品定价、市场营销、品牌建设、技术保障、组织架构设置等一系列问题的系统工程，必须突出业务创新的系统性，重点突破，稳步推进。

符文忠：国有商业银行当前的关键应在观念上重视，在组织架构、市场营销、风险管理、金融创新等方面，做出有利于中间业务拓展的战略选择。

股份制银行应坚持“有所为、有所不为”的方针，有重点地发展中间业务。可更多的借助外资股东的成熟产品、品牌声誉和管理技术，努力打造特色业务、品牌产品，塑造中间业务的核心竞争力。

对于城市商业银行来说，其在开发当地中小企业，当地居民的中间业务方面，空间比较大。城商行还可加强联系与合作，走“抱团”发展中间业务的策略。

至于农信社，当前发展中间业务的思路依然是：提高认识；加快体制建设；加快电子技术的建设和人才的培养。

上海证券报：目前中间业务在中资银行里，分散在各个部门，如个金部、公司部、资金部和国际部。对于这些中间业务尚缺乏统一的部门或机构进行管理。从推进业务快速发展的角度看，中资银行是否需要在组织管理上进行一些变革，如何变革？

曾刚：中间业务品种多，覆盖面广，在银行内部往往与诸多部门，如国际业务、会计管理、信用卡、个人金融、信贷等存在联系，把所有的中间业务放在一个部门管理不太现实，但是多头管理中间业务，一方面不利于中间业务的发展，另一方面不利于中间业务的风险防范。因此，从比较现实的角度出发，在组织管理方面，中资银行可以逐步加强中间业务管理机构的建设，在全行成立中间业务管理委员会，统一管理全行的中间业务；成立中间业务部，作为中间业务管理委员会的办公机构，统一规划、协调中间业务的各专业机构，如国际业务、会计管理、信用卡等部门和监管部门，如内控合规、稽核监督等部门相互配合，以促进中间业务的发展。

陈舜：最重要的是需要资深的行领导协调。在结构上，国外也没有专门的中间业务部门，按照产品线分为公司银行、个人银行部门，还是应该以客户为导向，因为产品最后是以客户为导向的。上市银行过去几年经过上市改制，组织框架都基本没问题，在中间业务方面，需要一位资深的行领导进行协调。

符文忠：商业银行可以考虑成立专门的中间业务外或以业务部门和行领导组成中间业务指导委员会，加强对中间业务的规划，负责管理中间业务及新产品的开发，协调中间业务与公司业务部门、零售业务部门的关系，使中间业务与资产负债业务相互促进，共同发展。

▶▶ 收费：商业银行的定价权和社会责任

上海证券报：在发展中间业务的过程中，一个普遍的问题是收费难。如何看待这一问题的成因？

徐志宏：收费难在国内外都存在，这里面既有客户的因素，也有银行的因素。

对客户来说，我们长期处在计划经济体制，习惯了银行作为一种公益单位，提供无偿服务。我们的社会道德观也是要求银行更多地履行社会责任。

对银行来说，收费以后，如服务质量不提高，还是维持过去的老样子，客户对银行收费必然产生更大的抵触情绪。另外，由于商业银行内部核算不细，收费标准的确立不是非常有说服力，客户一有异议，就说这是国际惯例。给人一种乱收费的印象，也是收费难的一个因素。所以收

费难既有观念方面的因素，但更多的因素我个人认为还在银行自身。

陈舜：收费难的问题目前不是出在公司这块，争议比较多的是个人方面如小额账户的收费、信用卡收费等。过去社会强调更多的是银行作为国有体制下承担的社会责任。银行改制的过渡时间收费是必要的，可以促进资源更合理配置。

当然目前是四大行主导的局面，他们本身之间没有太强的竞争，银行的确处于一种比较垄断的局面。

出于银行还是要承担部分社会责任的考虑，可以采取一些折衷办法，对有些情况进行豁免，如贫困人口、老人人口凭借证明可以减免相关费用。

上海证券报：结合国内外情况，您如何看待银行在中间业务收费上

的定价权问题？该权利应该受到哪些约束？

徐志宏：商业银行中间业务收费的定价权，归根到底取决于各家银行的业务创新能力。如果各家银行都提供同质化的中间业务，议价能力必然很低，打价格战就成为不可避免的选择。只有成为创新型的银行，不断推出市场上独一无二的创新产品，才能真正掌握产品定价权。

在具体定价中，中间业务收费一是要根据国家的价格管理政策，确定收费办法和收费标准；二是要考虑成本投入。至于创新产品，还要获得适度的创新收益，为持续创新奠定基础。

陈舜：在国外，中间业务收费上定价权也是银行自己掌握，但差别

不大，因为市场的竞争就会对收费有个约束作用。这个不一定需要管制，最终定价权在市场。当然如果在绝对垄断环境下银行到底拿出多少成本就比较困难，有乱收费的可能性。国内银行市场也在逐渐走向竞争环境，在市场竞争环境就不用担心乱收费，像银行卡收费高了，就会导致流失这部分客户，市场本身就能调节收费高低。

曾刚：目前我国对银行中间业务收费的规定主要体现在《国家计委和国务院有关部门定价目录》、《商业银行法》、《商业银行中间业务暂行规定》、《支付结算办法》和《银行卡业务管理办法》等法规中。总体上说，这些规定不具体、太笼统、可操作性差。应将之系统化，建立明确的刚性约束。

▶▶ 监管：空间日益宽松

上海证券报：如何看待中间业务发展与市场环境、监管政策的关系？

徐志宏：中间业务的创新发展受外部政策和市场环境的强烈影响。1995年实施的《商业银行法》明确规定商业银行不得从事信托投资和股票业务，不得投资于非自用不动产，使得商业银行理财业务的发展受限很大。

较严格的利率、汇率管制，使得各种规避利率、汇率风险的中间业务创新较为困难。2001年6月人民银行出台《关于商业银行开办中间业务的暂行规定》，扩展了商业银行中间业务创新的空间，则显著推动了商业银行中间业务创新与发展。整体上看，我国在推进渐进、稳健的金融市场改革和对外开放过程中，商业银行中间业务的创新发展面临越来越宽松的外部环境。在各行推进经营转型的大背景下，我国商业银行近年来中间业务创新、发展步伐显著加快，已处在中间业务加快创新、持续发展的关键时期。

陈舜：的确是这样。银行整体创

新能力不足，部分的确由于历史环境的约束下，造成管理创新的经验缺乏。不过，从目前的监管环境讲，也有足够空间可以发展中间业务，至于剩下的保险、证券等业务，如果开放也不一定做得好。更重要的是把握好空间利用好。

曾刚：我认为，目前我国银行业非利息收入占比虽然与其自身经营有一定的联系，但更重要的因素可能还是来自于分业监管的限制，因为国外银行非利息收入最主要的来源也是和资本市场服务的各种业务，如投资银行业、证券经纪业务以及保险经纪业务等。

上海证券报：在目前的制度环境和监管空间下，中资银行可选择什么样的创新策略？哪些中间业务领域可以成为中资银行优先和重点发展的领域？

徐志宏：我认为，当前中资银行中间业务创新的重点至少应包括以下三个领域：

一是理财业务。银行利用境内外多类型金融市场（包括股票市场、债

券市场、基金市场、票据市场、贵金属现货及期货市场、金融衍生品市场等）多样化金融投资工具，进行代客资金的投资、交易，获取投资管理佣金及手续费收入。

二是金融衍生业务。随着利率改革和汇率形成机制改革步伐的加快，金融衍生业务已成为中国银行业创新发展的关键领域。

三是私人银行业务。亚洲，特别是中国大陆这几年是个人财富增长最快的地区之一。改革开放几十年的成果正被广大人民所享受。国内一大批富裕阶层，迫切需要个性化的服务。但

我国私人业务几乎还是一片空白。

陈舜：现有空间已经有足够的机遇，要把现有空间利用好。除了理财业务以外，像信用卡也有巨大潜力。公司类业务方面，可以充分利用外部环境，加强一些贸易融资和应收账款融资业务以及企业发行短期融资券的承销。当然，业务领域最终还是取决于自己的客户群。

曾刚：随着监管限制的放松，从未来看，与资本市场相关的服务领域（如各种投资银行业务、基金管理业务等），以及与保险合作的业务（如银行保险等）都应该是银行重点发展的领域。



中国银行业中间业务收入情况

银行名称	2001	2002	2003	2004	2005	2006
中国工商银行	5.9	7.3	8.3	8.5	8.9	8.8
中国建设银行	23.3	23.5	23.7	19.8	17.2	20.6
中国农业银行	34	40.2	47.3	37.2	31.3	37.3
中国银行	26.6	27.2	36.2	36.5	29.7	25.4
新加坡华侨银行	36.3	36.2	43.4	45.9	36.6	34
印度国民银行	31.5	36.5	40.5	33.8	32.1	29.9
日本东京三菱银行	45.5	26.1	46.7	55.7	49.8	56.6
澳大利亚国民银行	47.4	52.8	41.6	39.6	55.8	44

数据来源：各银行年报

山东金创股份有限公司 二〇〇六年度股东大会决议公告

2007年6月29日，山东金创股份有限公司（以下简称“公司”）2006年年度股东大会在蓬莱市外向型工业加工区蓬莱金创集团公司会议室召开。出席会议的股东及股东代表共53人，代表股份数额80,702,295股，占公司总股本9580万股的84.24%。会议的召开符合《公司法》和公司章程的规定。大会用记名投票的表决方式，以同意票80,679,295股，反对票