

# 西部地区商业银行 中间业务发展问题研究

中国建设银行陕西省分行 李庞辉 王珏

**【摘要】** 中间业务是商业银行开拓经营的一个重要领域,然而我国西部地区的商业银行在这方面还很落后。本文对西部地区商业银行开展中间业务的现状进行了剖析,并提出了相应的发展策略。

**【关键词】** 西部地区商业银行 中间业务 发展策略

中间业务,也称为表外业务(OBSI),是指不构成银行表内资产与负债,形成银行非利息收入的业务。目前,由于存贷款利差逐步缩小,发展中间业务正受到金融企业的普遍关注。在国外,中间业务已发展得相当成熟;在我国,以增加手续费收入为基础的中间业务也正在普及。然而在我国西部地区,商业银行的中间业务发展还处于相对落后的状态。面对国内外同业的竞争,西部地区商业银行的当务之急是要充分利用区域产业优势及国家优惠政策,迅速发展中间业务,以此来稳定优质客户,增加利润来源,强化自身竞争力。

## 一、西部地区商业银行中间业务的发展现状

1.业务规模小、产品结构单一且开发能力不强。由于受经济环境、传统业务和经营体制等因素的影响,西部地区商业银行中间业务的开发仍处于相对落后的状态,其中间业务创新力度不够,品种单一,趋同性严重,产品及服务缺乏市场竞争力。同时由于产品的目标客户定位不准确,未能充分利用已有的数据信息对目标客户进行细分,使得西部地区商业银行的中间业务在产品开发和业务发展上收效甚微。

与国内外发达地区商业银行中间业务的发展状况相比,西部地区商业银行在这方面仍处于初级阶段,其金融产品主要集中于传统的结算类、代理类和担保类业务,而那些技术含量高、为市场提供智力服务的资信调查、资产评估、信息咨询、个人理财、企业信用等级评估以及期货期权等衍生金融工具类业务基本没有涉及。这是因为我国金融业实行分业经营后,西部地区商业银行的主要精力放在理顺内部经营机制上,尚未考虑分业经营的深层次问题。加之我国商业银行中间业务的品种都是由总行统一推出,逐级授权办理,基层银行对开发市场有一种依赖性,西部地区的商业银行更是缺乏专门的机构来研究市场和客户的需求,以致对上一级银行推广的中间业务只求一个“有”字,缺乏创新,且这个“有”也只是零散地分布在不同的职能部门。这无疑会导致各部门之间相互推诿责任,妨碍银行整体经营业务的开展。一种产品若只有管理部门了解,而其他部门对其特点、目标客户等情况知之甚少,会限制该产品的规模化和发展潜力。

2.中间业务收入额占营业收入的比例偏低。衡量商业银行的发达程度通常采用中间业务收入占比这一指标。与国内外商业银行中间业务的整体发展水平相比,西部地区商业银

行的中间业务收入占比明显偏低。这里需要说明的是,相对于资产业务和负债业务来说,中间业务存在更主动的投资性需求,因此居民收入水平偏低也是造成西部地区商业银行中间业务发展缓慢的原因之一。

3.无序竞争依然存在,导致收费不合理。目前,西部地区商业银行无序竞争的情况比较严重,中间业务在某种程度上已成为商业银行抢占客户市场的工具。尽管《商业银行收费管理办法》已经出台,但其实际操作性不强,且收费没有相应规定,随意性较大,激烈的竞争使得中间业务大多成为低价促销品,使本来以收取手续费为主要目的的服务性中间业务,在实际操作中更多地成为无偿服务。

4.中间业务考核体系不健全,缺乏市场导向观念。这一问题的实质是尚未形成“以客户为中心”的服务理念。由于西部地区开放程度相对较低,商业银行在思想上比较注重存贷收息等基础性业务,在考核中未重视中间业务,没有相应的激励机制。在奖惩时也仅以行政、经济手段为主,未将经济增加值作为绩效考核体系中的重要指标。

5.营销人员和高素质复合型人才匮乏。银行管理层对中间业务的发展缺乏战略规划,忽视人才培训和引进高素质人才,造成人才结构不尽合理,使得目前西部地区商业银行缺乏高素质人才去开拓深层次的中间业务。另外,在薪水、福利、待遇、相关政策规定和工作环境等方面还存在一些未能妥善解决的问题,影响了员工开拓中间业务的积极性。

## 二、西部地区商业银行中间业务的发展策略

1.把握发展趋势,转变经营观念。要摒弃中间业务是副营业务的思想,确立中间业务的主营地位。应大力促进中间业务和传统业务共同发展,形成一个共生共赢、持续发展的良性循环体。同时,要广泛了解所在城市对中间业务的品种需求,加大对中间业务的宣传力度,及时转变政府、企业和群众“金融服务免费”的观念,正确引导广大客户认识中间业务收费的必要性,逐步制定银行收费标准,并向市场定价机制过渡。

2.巩固传统中间业务,拓展新的中间业务。西部地区商业银行可以利用自身营业网点和现金交易技术网络的优势,巩固和发展保险代理等传统中间业务,开创银行与保险合作的新方式,使其成为中间业务新的利润增长点。同时,还可考虑开展代理清欠、代理监理和代购代销业务,丰富代理保险业

# 商业银行开展投资银行业务 的风险——收益探析

上海金融学院 李艳

**【摘要】** 本文根据经济学理论,运用数学模型对商业银行兼营投资银行业务的风险、收益的经济效用进行探讨,认为商业银行适度兼营投资银行业务的风险要小于经营单一传统银行业务的风险,并且能够实现自身综合效用的最大化。

**【关键词】** 商业银行 投资银行业务 数学模型

投资银行业务与商业银行业务相比,在基本流程、利润来源和经营风格等方面都有较大的差别。总体来看,投资银行业务的收益水平较高,风险也较高;商业银行业务的收益水平较低,风险也较低。然而,商业银行要转换经营机制,必须开拓业务,开展投资经营。那么,商业银行兼营投资银行业务是否会增加银行的经营风险呢?本文根据经济学理论,运用数学模型对商业银行兼营投资银行业务的风险、收益的经济效用进行探讨。

## 一、商业银行开展投资银行业务数学模型的建立

为了便于研究,可将商业银行业务和投资银行业务分别视为投资组合中的两项投资品种,并假定目前我国商业银行符合投资组合理论的有关假设。投资组合期望收益率的计算公式是: $E(R_p) = \sum_{i=1}^n W_i E(R_i)$ ,其中: $E(R_p)$ 表示投资组合的期望收益率; $E(R_i)$ 表示单个投资品种的期望收益率; $W_i$ 表

示在第*i*种证券上的投资比例。根据这个公式可以计算出商业银行投资组合的期望收益率。

示在第*i*种证券上的投资比例。根据这个公式可以计算出商业银行投资组合的期望收益率。

在投资组合的方差公式中,如果投资品种之间不是完全正相关关系,则投资组合的总体方差就会得到改善,即通过选择不完全正相关的投资品种,随着投资组合数量即组合分散程度的增加,投资组合的风险将会趋于下降,组合的系统风险将会不断减小。这就是投资组合中的“风险分散原理”。如果用A代表商业银行业务,B代表投资银行业务,且两者均为风险投资组合品种,用 $W_A$ 、 $W_B$ 代表商业银行业务与投资银行业务各占总业务的比例,可以推导出商业银行的期望收益率公式为: $R_p = W_A R_A + W_B R_B$ 。

假设两种投资组合品种的标准差(风险) $\sigma_A$ 、 $\sigma_B \neq 0$ 且不允许卖空,即 $W_A$ 、 $W_B \geq 0$ 且 $W_A = 1 - W_B$ 。那么,商业银行经营两种业务的投资组合方差(代表组合风险)公式为:

务,可以重点考虑开拓以下中间业务的新领域:

- (1) 投资银行业务。西部地区商业银行要抓住当前我国资本市场和货币市场快速发展的契机,规避《商业银行法》中的禁止性规定,开拓创新型和延伸型的投资银行业务。
- (2) 信用卡业务。首先要尽快丰富银行信用卡业务功能,加速信用卡的升级换代;其次要加快银行信用卡业务的电子化进程和加大信用卡理财业务的发展力度。
- (3) 租赁业务。租赁业务的风险相对容易控制且收益比较稳定,然而这项业务却是西部地区商业银行最薄弱的中间业务类型。创新和发展租赁业务不仅可以为技术落后、融资条件差的企业提供资金支持,缓解西部地区目前的需求与供给矛盾,而且能够盘活闲置资产,提高经济效益。
- (4) 代理保管业务。随着西部地区经济的持续发展和人民生活水平的日益提高,人们越发期望商业银行能够提供公共的、安全的、方便的代理保管服务。因此,西部地区商业银行应借助自身营业网点众多的优势,大力发展代理保管业务。

3. 改善中间业务的营销工作。要特别强调拓宽营销渠道,“开设网点”已不再是商业银行惟一的营销渠道,网络银行已成为一种发展趋势。同时,建议各银行成立专门的市场营销部门,吸纳专业营销人员、经济管理人员和高素质复合型人才参加营销工作。强化营销工作就是要强化市场理

念,充分利用现有的资源,对市场和产品进行调研、细分市场,对已有产品进行跟踪调查,把握市场动态,及时反馈市场及客户信息,从而制定科学的营销计划,扩大市场份额。

4. 尽快建立和完善中间业务考核评价机制。关键是要端正考评指导思想,不能仅以产品营销结果作为业绩考核的依据,而要真正将经济增加值作为业绩考核的关键,坚持“以客户为中心”的服务宗旨,将工作目标定位于“所有的产品研发和营销工作都是为了满足客户的需求”。

5. 加快电子通讯技术建设步伐,为发展中间业务提供强有力的技术支持。要特别重视科技投入,加快信息高速公路建设,用现代化的技术设备来扩充银行的技术力量,以此搭建起支持中间业务发展的强有力的技术平台。

6. 加强对高素质人才的引进和在职人员的培训。中间业务的多样性、复杂性,要求具体操作人员具有广博的专业知识、矢志艰苦奋斗的精神和勇于开拓创新的作风,因而要加强对高素质人才的引进和对在职人员的培训,给予他们宽松的工作环境,使他们能在工作中发挥重要作用,从而推进银行中间业务的发展。

## 主要参考文献

李梦觉,曾小玲. 商业银行中间业务发展问题及战略研究. 财经理论与实践,2004;5