

我国商业银行中间业务比较分析及发展研究 ——基于上市商业银行 2011 年半年报数据

马 岩

(河北经贸大学 金融学院 河北 石家庄 050061)

摘要: 文章基于 12 家上市商业银行 2011 年半年报数据,应用统计性描述法,深入比较分析我国主要商业银行中间业务当前发展状况,并给出未来发展策略。研究表明,2010 年下半年以来,在央行频繁上调存款准备金、加息控制商业银行资金流动性的背景下,中型股份制商业银行在积极发展中间业务,其中间业务收入增幅均高于四大国家控股商业银行,中间业务收入在营业收入中的占比将与四大行有趋同之势,两大类商业银行的中间业务收入额差距将会不断缩小。今后中型股份制商业银行应该多元化发展中间业务以提升自身的竞争力。

关键词: 上市商业银行; 中间业务; 金融脱媒

中图分类号: F830.33 **文献标识码:** A **文章编号:** 2095-0098(2012)01-0076-06

一、引言

近年,在错综复杂的世界经济背景下,我国不断推进经济结构调整、促进经济增长方式转变,整体经济保持良好的发展态势。在此期间,“金融脱媒”不断发展,势必对商业银行存贷业务产生挤压,过度依赖贷款增长、存贷款利差、大企业和大项目、融资支持信贷和资产扩张的传统发展模式必然不可持续。2001 年 7 月人民银行颁布《商业银行中间业务暂行规定》在制度上保障了商业银行中间业务创新和快速发展。2010 年下半年以来,央行频繁上调存款准备金、加息控制商业银行资金的流动性,从紧的货币政策以及宏观经济运行中突出的结构性矛盾对商业银行亲周期的经营特性带来了严峻挑战,这就迫使商业银行要从转变传统的业务模式入手,加快中间业务发展以寻求新的利润增长点。本文中的数据全部来自 12 家上市商业银行 2011 年半年报,中间业务收入包括报表中披露的手续费及佣金净收入。工商银行、建设银行、中国银行和农业银行四大国家控股商业银行在文中简称为四大行;交通银行、招商银行、中信银行、民生银行、兴业银行、浦发银行、光大银行和华夏银行八家中型股份制商业银行简称为中型股份制商行。

二、上市商业银行中间业务发展现状比较分析

对我国 12 家上市商业银行 2011 年半年报数据分析可知,当前各家上市商业银行都在积极推进中间业务的发展,各行中间业务收入均有较大幅度提高,同时中间业务收入在营业收入中的占比也有所提高。

(一) 上市商业银行中间业务收入分析

截止到 2011 年 6 月份,各家上市商业银行的中间业务收入同比去年均有较大幅度的提高。四大行的中间业务处于领先地位,工行收入最高达到 537.91 亿元,其次是建行和农行,中行位于最后。中型股份制商行中交通银行最高 100.44 亿元,其次是招商银行,华夏银行位于最后仅有 15.27 亿元(见图 1)。

收稿日期: 2011-12-12

作者简介: 马岩(1987-),男,河北唐山人,河北经贸大学硕士研究生,研究方向为资本市场与证券投资

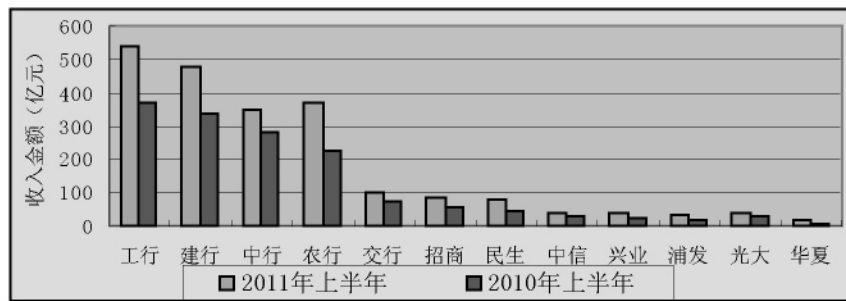


图1 上市商业银行中间业务收入

进一步分析,各行整体营业收入平均增幅 33.98% (详见表 1),中间业务收入平均增幅 57.93%。可见,中间业务收入的快速增长对整体营业收入的增长具有带动作用。

表1 12家上市商业银行2011年上半年中间业务收入情况

银行名称	营业收入 (亿元)	同比增幅 (%)	中间业务收入 (亿元)	同比增幅 (%)	中间业务收入/ 营业收入(%)	去年同期中间业务 收入/营业收入(%)
工行	2326.88	28.06	537.91	45.82	23.12	20.30
建行	1960.33	27.88	476.71	41.70	24.32	21.95
中行	1661.10	24.89	349.74	23.56	21.05	21.28
农行	1841.58	35.73	371.36	65.40	20.17	16.55
交行	619.37	25.40	100.44	40.97	16.22	14.42
招商	460.56	39.84	81.63	52.69	17.72	16.23
民生	388.56	48.95	79.19	75.63	20.38	17.29
中信	353.00	38.40	38.98	54.13	11.04	9.92
兴业	262.46	28.92	40.48	74.78	15.42	11.38
浦发	318.65	40.06	32.98	80.71	10.35	8.02
光大	229.30	32.44	38.02	49.45	16.58	14.69
华夏	158.64	37.22	15.27	90.40	9.63	6.94

其中,四大行营业收入同比平均增幅 29.14%,中间业务收入同比平均增幅 44.11%,中型股份制商业银行营业收入同比平均增幅 36.04%,中间业务收入同比平均增幅 64.85%。中型股份制商业银行营业收入比四大行高出 6.9 个百分点,中间业务收入比四大行高出 20.74 个百分点。整体而言,2011 年上半年中型股份制商业银行营业收入额和中间业务收入额均低于四大商行,而中型股份制商行无论从营业收入同比增幅还是从中间业务收入同比增幅均高于四大商行。从中间业务收入在营业收入中占比来看,中型股份制商行与四大商行有持平之势。这表明中型股份制商业银行更注重中间业务的发展,在缺乏规模优势的情况下能以更加灵活的方式提高其中间业务收入额,未来两大类商业银行的中间业务收入额差距将会不断缩小。

从商业银行具体中间业务收入来看(详见表 2),12 家上市商业银行中间业务各项目收入均有不同程度的提高。信用担保业务收入平均增幅最高达到 74.86%,中信银行的此项业务收入增幅最高(130.59%),民生银行次之(117.25%),中行的此项业务收入增幅最低为(31.93%)。银行卡和资产托管业务平均收入增幅较快,民生银行银行卡业务收入增幅最高(238.68%),兴业银行次之(106.23%);民生银行资产托管业务收入增幅最高(152.40%)工行次之增幅为(100.6%),中行增幅最低为(8.96%)。咨询业务收入和代理业务收入平均增幅较慢,咨询业务中招商银行收入增幅最高(142.17%),农行次之(134.8%),民生银行咨询业务增幅最低仅为(3.58%);代理业务中兴业银行收入增幅最高(81.59%),而华夏银行此项业务收入为负增长。民生银行的银行卡业务收入和资产托管业务收入在所有业务收入增幅中是最高的,主要原因为银行卡设计独具特色、功能丰富而且注重与其他金融类机构开展深度合作联合推出新产品,例如“梦想卡”、“小鬼

当家卡”和“薪资理财卡”是针对不同人群的业务需求推出的特色银行卡,“民生-大都会人寿联名卡”是由中国民生银行与中美联泰大都会人寿保险有限公司共同推出的联名卡产品;在托管业务上民生银行更是独具匠心,业务涵盖证券投资基金、券商集合理财、社保基金、信托资金保管、企业年金、保险资金等多个领域并在华北、华东、华南三个区域设立了托管分部,实行属地化管理,构建了客户导向的业务组织架构。

表2 上市商业银行中间业务收入具体构成项目增长情况(单位: %)

银行	项目	支付结算	咨询顾问	银行卡	资产托管	信用承诺	代理业务	个性业务
工行		42.3	51.8	30.3	100.6	92.7	42.4	个人理财、对公理财、私人银行
建行		45.35	44.47	41.73	21.47	50.59	26.58	电子银行、理财产品
中行		39.57	26.99	8.78	8.96	31.93	34.23	外汇买卖差价
农行		36.0	134.8	58.1	34.9	106.7	26.2	电子银行
交行		26.27	47.93	32.33	18.45	33.12	未注明	基金管理、基金销售
招商		44.24	142.17	32.86	99.01	47.36	23.03	融资租赁 I
民生		74.71	3.58	238.68	152.40	117.25	58.64	融资租赁、证券承销
中信		68.52	37.49	45.15	92.31	130.59	51.18	理财服务
兴业		165.67	45.70	106.23	57.73	87	81.59	代理业务、租赁业务
浦发		75.19	20.75	81.71	未注明	113.51	19.33	无
光大		61.83	16.33	90.01	70.50	38.99	40.86	理财、承销承兑
华夏		12.40	65.93	46.91	76.29	60.68	-14.50	理财业务
平均值		57.67	57.99	67.73	66.60	74.86	35.41	

(二) 上市商业银行中间业务收入在营业收入中占比分析

由图2可知,与2010年同期相比,2011年上半年11家商业银行中间业务收入在营业收入中的占比均有所增长。四大商行平均占比较高为22.16%,其余八家中型股份制商业银行平均占比较低为13.46%,在四大商行中工商银行和建设银行名列前茅分别为24.32%和23.12%,中行占比最低为21.05%,相比去年同期还有所下降;中型股份制商业银行中民生和招商银行占比靠前分别为20.38%和17.72%,华夏银行占比最低仅为9.36%。

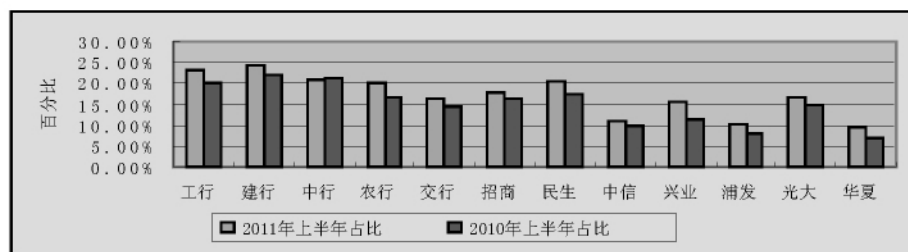


图2 各家上市商业银行中间业务收入占比

三、上市商业银行中间业务当前发展特点

(一) 中间业务具体构成项目共性业务与个性业务并存(个性业务详见表2)

从2011年上半年12家上市商业银行的报表来看,各行中间业务主要集中在支付结算、咨询顾问、银行卡、资产管理、信用担保和代理业务这六项。个别商业银行有自己独特的业务,例如:在半年报中,工商银行将个人理财与私人银行业务、对公理财业务分别披露;中国银行将外汇买卖差价收入计入中间业务收入之中;建设银行、农业银行和交通银行将电子银行业务收入计入中间业务收入;交通银行将基金销售收入手续费和基金管理费收入计入中间业务收入;工商银行、建设银行、中信银行、光大、华夏银行将理财服务手续费

收入计入中间业务之中;民生银行将融资租赁业务手续费和证券承销服务手续费计入中间业务;兴业银行将租赁业务费用收入计入到中间业务之中。

(二) 上市商业银行规模与中间业务收入密切相关

工商银行以 24% 的市场份额占比排在首位,其他三家国家控股商业银行分别是建设银行(21%)、农业银行(17%)、中国银行(16%)。四大商行在市场份额中的占比均高于其他八家中型股份制商行。可见,上市商业银行的规模决定了中间业务的收入。其主要原因是,商业银行中间业务的开发、拓展与营业网点的分布、客户资源、进入国内市场的先后和银行在客户心目中的地位等因素依赖较为密切。而四大国家控股商业银行在以上方面均具有优势,其中间业务收入高是必然的。

(三) 传统业务的主导地位发生改变

通过对 12 家上市商业银行中间业务具体收入来源进行分类汇总发现,中间业务收入共计 1972.29 亿元人民币。其中,咨询业务收入共计 497.95 亿元人民币,占比 24%;支付结算业务收入共计 426.48 亿元,占比 22%;银行卡业务 346.05 亿元人民币,占比 18%。三项共占中间业务总收入的 64%。表明 2011 年上半年各行咨询顾问业务收入快速增长,打破了以支付结算、银行卡和代理业务为核心的传统业务格局。

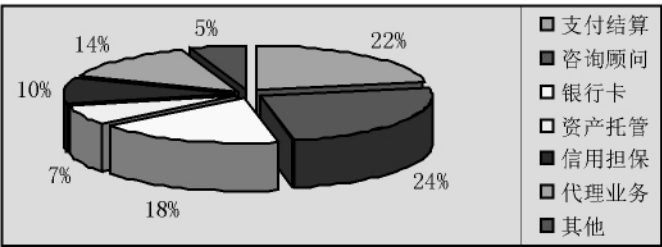


图 4 中间业务具体项目收入占比结构图

(四) 两大类商业银行中间业务收入结构存在差异

从表 3 可以看出,四大商行中间业务构成较为相似,主要集中于支付结算、咨询顾问、代理业务和银行卡业务。这主要由于四大商行规模较大、营业网点完善和客户基础好。其中,中国银行 2011 年上半年在信用担保业务上发展较快。

表 3 四大国有商业银行中间收入构成

项目	工商银行		建设银行		农业银行		中国银行	
	金额 (亿元)	占比 (%)	金额 (亿元)	占比 (%)	金额 (亿元)	占比 (%)	金额 (亿元)	占比 (%)
支付结算	135.82	32.75	71.97	18.30	96.2	26.77	65.39	20.99
咨询顾问	131.55	31.72	103.9	26.41	127.36	35.44	39.05	12.53
银行卡	80.58	19.43	78.29	19.90	45.54	12.67	48.46	15.55
资产托管	30.07	7.25	45.31	11.52	5.41	1.51	9.47	3.04
信用担保	29.25	7.05	14.68	3.73	14.24	3.96	78.46	25.18
代理业务	7.46	1.80	79.2	20.13	70.59	19.64	70.72	22.70
合计	414.73	100	393.35	100	359.34	100	311.55	100

对中间业务具体构成项目分析(详见表 4) 可知,除了招商银行外,交通银行、民生银行、兴业银行和中信银行均重点发展了咨询顾问业务,占比分别为 32.89%、21.5%、46.36% 和 33.55%。可以看出在不具备四大国商业银行规模优势的情况下,各股份制商业银行均选择加快发展新型中间业务来带动中间业务收入增长。交通银行和中信银行的中间业务收入构成最为相似主要集中于咨询顾问业务和银行卡业务,其他四项业务收入在中间业务收入中的占比也大体相同。民生银行和兴业银行有自己的业务特色,分别在资产托管业务和代理业务上发展较快。相比而言,招商银行中间业务收入结构与其他银行存在较大差异,优先发展银行卡业务(27.71%) 和代理业务(23.38%) ,其他各项中间业务也有较快发展。总体而言,招商银行更加注

重具体中间业务的多元化均衡发展,在加息导致存贷差紧缩的背景下更具有竞争力。

表4 中型股份制商业银行中间业务收入排名前五位的具体业务构成

项目	交通银行		招商银行		民生银行		兴业银行		中信银行	
	金额 (亿元)	占比 (%)	金额 (亿元)	占比 (%)	金额 (亿元)	占比 (%)	金额 (亿元)	占比 (%)	金额 (亿元)	占比 (%)
支付结算	20.26	21.37	9.52	11.67	8.91	12.03	1.78	4.74	8.19	20.76
咨询顾问	31.19	32.89	7.90	9.69	15.93	21.50	17.41	46.36	13.24	33.55
银行卡	31.19	32.89	22.6	27.71	9.72	13.12	6.62	17.63	9.42	23.87
资产托管	3.98	4.20	14.09	17.28	22.59	30.49	1.53	4.07	1.5	3.80
信用担保	8.2	8.65	8.37	10.26	14.36	19.38	2.42	6.44	3.92	9.93
代理业务	未注明	未注明	19.07	23.38	2.57	3.47	7.79	20.75	3.19	8.08
合计	107.27	100	87.46	100	77.75	100	38.82	100	39.46	100

综上可知上市商业银行中间业务发展现状,四大商行中间业务收入均高于其余中型股份制上市银行,这与国家控股商业银行的规模优势、营业网点、在客户心中的地位和客户资源密不可分。在四大商行中,工商银行和建设银行的中间业务收入最高,农行和中行次之。从具体业务构成来看,四大商行中间业务收入来源开始突破传统的支付结算、银行卡和代理业务,更加注重咨询顾问业务的发展。中型股份制商行中,招商银行以其多元化均衡发展中间业务最具有竞争力,这为中型股份制商行未来发展确立了风向标。不具备四大行以上优势的中型股份制商行,今后可以走差异化发展道路,更加注重中间业务的多元化发展。

四、促进商业银行中间业务进一步发展的建议

从2011年半年报来看,上市商业银行中间业务较2010年同期均有较快发展,然而相比国外优秀商业银行,我国商业银行中间业务收入占比仍旧偏低,应进一步提高中间业务发展水平。

(一) 明确中间业务发展的战略目标

近年来国外经验表明,汇丰银行等国际先进银行在非利息收入高达40%的基础上,中间业务仍以年均17.4%的速度增长,远高于其他资本年均7.8%的增速。银行业已将中间业务作为其经营结构转型的标杆,作为长期发展战略的重要内容。随着国内传统存贷业务利差空间的压缩和银行间同业竞争的加剧,我国商业银行应当借鉴国外先进经验,扶持中间业务的发展,真正使资产业务、负债业务和中间业务成为商业银行利润增长的强劲引擎。以传统业务优势带动中间业务的发展,以中间业务的发展强化传统业务。

(二) 两大类商业银行中间业务要实施差异化发展策略

四大商行要充分利用自身优势,以广布的营业网点、固有的客户资源和优质的服务来做大做强中间业务。中型股份制商行要争夺中间业务的市场份额,则应该另辟蹊径进行差异化发展。例如:加大市场研发力度进一步发掘四大商行未曾涉足的领域,抢占占领市场;对于已有的业务可以推陈出新,增强业务的吸引力;还要加大宣传力度,树立品牌形象,让更多的客户全面了解商业银行推出的业务产品。

(三) 加强中间业务产品的研发力度

好的中间业务产品是中间业务发展的前提条件,因此商业银行应当结合自身业务部门特点推出具有吸引力的拳头产品。一是为银行的产品研发部门提供充足的产品研发资金并设立合理的产品研发奖励基金。既能满足研发过程中的资金需求,又能以奖金调动员工的创新动力。二是要充分借鉴国外先进银行的中间业务产品,促进自己的产品开发。例如,随着国内金融衍生产品的陆续推出,商业银行可以借鉴国外的成功经验积极开拓该领域的产品研发。

(四) 大力发展新兴中间业务

一是电子银行业务。商业银行要积极引入高新电子科技、培育新产品、有效疏通营销渠道;以客户为中心,优化产品设计和流程设计,强化客户体验环节;加强与网络运营商、手机厂商和电子商务企业的深度合作,树立电子银行业务独具特色的品牌形象。例如:商业银行可以和手机厂商合作,研发智能手机银行软件安装包,既能丰富手机银行的功能,又能解决电话银行业务可视性差、操作烦琐、语音报读菜单冗长、16—19位的账号输入时间过长等问题。

二是投资银行业务。在“金融脱媒”的背景下,投资银行业务将具有更广阔的发展空间,可以对并购重组、融资租赁、产权流动和证券承销等投行业务进行研发。

三是理财业务。改革开放以来,我国居民的财富不断增加但是理财意识淡薄,商业银行应当进一步推出针对中高端客户的个人理财服务项目包括理财咨询、理财规划等业务。

(五) 积极培育和引进中间业务人才

具备综合素质的金融人才是中间业务持续发展的核心所在,因此必须重视人才的培养。上市商业银行应当建立合理的人才培养计划包括组织员工去各大院校学习丰富其金融知识、聘请金融专家来银行做讲座、定期组织岗位练兵。此外,在当前美国经济持续低迷和欧债危机的背景下,我国商业银行可以考虑去国外聘请具有银行、保险、证券和外汇等金融专业知识的复合型人才,优化国内人才队伍。

参考文献:

- [1]12家上市商业银行2011年半年报.
- [2]国研网金融研究部. 理性看待商业银行中间业务收入占比 2011(6).
- [3]国研网金融研究部. 关于我国商业银行发展投资银行业务的探讨 2011(5).
- [4]周好文,王 菁. 中国银行业非利息收入与利息收入相关性研究[J]. 广东金融学院学报 2009(1):46-53.
- [5]Peter S. Rose and Sylvia C. Hudgins. 商业银行经营管理[M]. 刘 园,译. 北京:机械工业出版社 2007:96.
- [6]肖欣荣,伍永刚. 美国利率市场化改革对银行业的影响[J]. 国际金融研究 2011(1):69-75.

The Comparative Analysis and Development Research on Intermediary Business of Commercial Banks in China

——Based on the Half - Annual Statement Data of Listed Commercial Banks in 2011

MA Yan

(Financial College ,Hebei Economics & Trade University ,Shijiazhuang ,Hebei 050061 ,China)

Abstract: This paper based on the 12 listed commercial banks in the first half of 2011 reported data compares the intermediary business of different commercial banks in current status and gives the future development proposals. Studies show that the central bank has frequently raised deposit reserves and interest rate to control liquidity risk since the second half of 2010. Medium - sized commercial banks develop the intermediary business actively ,and their intermediate business income growth is higher than that of the four major state - owned commercial banks. Intermediate business income in proportion to operating income will be the same in the future between two kinds of commercial banks. At the same time ,intermediate business income gap will continue to be reduced. The medium - size joint - stock commercial banks should diversify the intermediary business to enhance their competitiveness.

Key words: listed commercial banks; intermediary business; financial disintermediation

(责任编辑: 沈 五)