

第二节 商业银行经营

考点 5：商业银行中间业务和表外业务

中间业务：不构成银行表内资产、表内负债，形成银行**非利息收入**的业务，包括收取服务费或代客买卖差价业务：理财业务、咨询顾问、基金和债券的代理买卖、代客买卖资金产品、代理收费、托管、支付结算等。

表外业务：商业银行从事的，按照现行的会计准则不计入资产负债表内，不形成现实资产负债，但有可能引起损益变动的业务，如**担保承诺、代理投融资服务**等。

（一）商业银行中间业务的经营观念变化

在西方发达国家由分业经营转向混业经营的过程中，商业银行中间业务的地位日益提高，逐渐成为商业银行收入的重要来源之一。这与其经营观念的不断更新与发展有直接关系。

西方发达国家商业银行中间业务经营观念的变化经历了三个阶段。

第一阶段：20 世纪 50 年代至 70 年代末，当时流行资产负债综合管理，各商业银行为寻找利润增长新途径而开展中间业务，没有对中间业务加以战略性思考。此时仅限于开办诸如承兑担保、信用证、外汇买卖等中间业务。

第二阶段：20 世纪 70 年代末至 80 年代末，中间业务大规模兴起。

第三阶段：20 世纪 90 年代以来，中间业务收入进入快速增长阶段。

我国商业银行在改革开放之前，以经营传统的存贷款业务为主，中间业务没有受到重视，业务发展严重滞后。自改革开放至 1994 年，我国商业银行陆续开展中间业务，但总体发展较慢，仍然局限在传统的中间业务范围内。

自 1994 年以来，各家商业银行逐渐认识到发展中间业务的重要性，并将其视为拓展生存与发展空间、提高综合竞争力、应对外资银行大量进入所带来挑战的重要举措。这期间我国商业银行的中间业务得到了很大发展。

近年来，随着我国市场经济和金融体制改革的深入发展，商业银行以经济资本为核心的风险与效益约束机制，以及以价值最大化为目标的综合经营发展模式正在逐步形成。虽然长期以来，巨额的存贷利差一直是我国商业银行盈利的基础，但随着我国利率市场化进程的逐步推进，银行业竞争愈加激烈，商业银行已经意识到仅靠获得传统的存贷利差收入很难保持长期竞争力，发展中间业务是今后商业银行提高盈利水平、改善客户结构、增强核心竞争能力的重要手段。

（二）发展中间业务的主要原则

- 1) 不断提升中间业务的**金融创新能力**。
- 2) 不断提升中间业务的**金融科技化、信息化水平**。
- 3) 重视开展**关系营销**，与客户建立更加稳定的关系。
- 4) 注重**人才培养**，提高专业人员素质。

（三）表外业务与中间业务的联系和区别

表外业务和中间业务两者均不构成表内资产和负债，但中间业务主要是以客户委托为前提、由商业银行为客户办理支付和其他委托事项而收取手续费；表外业务则是可能影响银行当期损益，改变银行资产报酬率的经营活动。

相对传统业务而言，中间业务的特点：

不运用或不直接运用银行的自有资金；

不承担或不直接承担市场风险；

以接受客户委托为前提，为客户办理业务；

以收取服务费（手续费、管理费等）、赚取差价的方式获得收益；

种类多、范围广，在商业银行营业收入中所占的比重日益上升。

【多选-1】 商业银行中间业务的特点主要有（ ）。

- A.以接受客户委托为前提
- B.赚取利差收入
- C.承担市场风险
- D.赚取价差收入
- E.运用银行自有资金

答案：AD

解析：相对传统业务而言，中间业务具有以下特点：

- ①不运用或不直接运用银行的自有资金；
- ②不承担或不直接承担市场风险；
- ③以接受客户委托为前提，为客户办理业务；
- ④以收取服务费（手续费、管理费等）、赚取价差的方式获得收益；
- ⑤种类多、范围广，在商业银行营业收入中所占的比重日益上升。

考点 6：商业银行理财业务

【概念】

理财业务：商业银行接受投资者委托，按照与投资者事先约定的投资策略、风险承担和收益分配方式，对受托的投资者财产进行投资和管理的**金融服务**。

理财产品：商业银行按照约定条件和实际投资收益情况向投资者支付收益、不保证本金支付和收益水平的**非保本理财产品**。

（一）商业银行理财业务的发展历程

1、萌芽起步阶段（1996—2001 年）

从 1996 年下半年到 2001 年，中国人民银行将存款利率累计下调了 5.73%，并从 1999 年起开征 20% 的利息税。这导致储蓄资金开始在市场中寻找新的投资产品，以获取更高收益。在此期间，国内少数银行尝试开展了个人理财业务，但由于居民对理财产品的需求尚未形成、理财市场制度平台存在缺失，该业务并未大规模开展，仅处于萌芽起步阶段。

2、创新拓展阶段（2002—2005 年）

自 2001 年年底我国加入世界贸易组织之后，金融业改革开放进程快速推进，逐步取消对金融创新活动的管制，各领域的市场竞争日趋激烈，这为金融机构的创新和发展提供了良好的环境，为理财市场的发展和壮大提供了动力。在这段时期，尽管我国银行理财产品起步晚，但发展势头良好，多家银行纷纷推出了自己的外汇和人民币理财产品。

3、加速发展阶段（2006—2009 年）

当社会财富达到一定水平后，以存款为主的单一财富结构不能满足居民日益丰富的理财需求，财富结构多元化势在必行。2006 年正是这一转型期的开端，理财产品发售规模和数量开始高速增长、产品种类日益丰富。同时，经过萌芽起步阶段和创新拓展阶段的理财市场，在理财产品设计和发行、机构的经营和运作等方面都具备了比较完善的规范制度。

4、规模扩充阶段（2010—2013 年）

在利率市场化稳步推进的背景下，商业银行开始更加重视发展理财业务，并意识到理财业务是商业银行转型的方向之一，**大力发展理财业务已成为各商业银行的共识**。在这个阶段，参与发行理财产品的银行数量、银行种类明显增加，产品发行数量、规模高速增长。

2013 年，《中国银监会关于规范商业银行理财业务投资运作有关问题的通知》（已失效）发布，开始对理财业务投资运作、防范化解理财业务风险提出规范化要求。

5、转型规范阶段（2014 年以来）

随着理财产品发行数量和资金规模的急剧膨胀，银行理财业务的结构性问题日益凸显，理财业务的风险不断积聚，防范理财业务风险已成为当务之急。

与此同时，推动理财业务向资管转型成为行业不断凝聚的共识。

在《资管新规》引导下，理财产品不断向净值化转型，理财业务通过转换产品形态、转变收费模式及规范信息披露等方式回归“代客理财”的本质。

截至 2021 年年底，保本理财产品规模已由《资管新规》发布时的 4 万亿元压降至零。

商业银行有望与基金、保险、券商等泛资管机构良性竞合，共同构建资管行业新格局。

2022 年受债务市场调整影响，银行理财规模出现明显下滑。

（二）商业银行理财业务的经营原则

银行理财业务在丰富金融产品供给、满足投资者资金配置需求、推动利率市场化等方面发挥了积极作用，坚持科学合理的经营原则是规范理财业务运行、保护投资者合法权益和促进理财业务健康发展的保障。

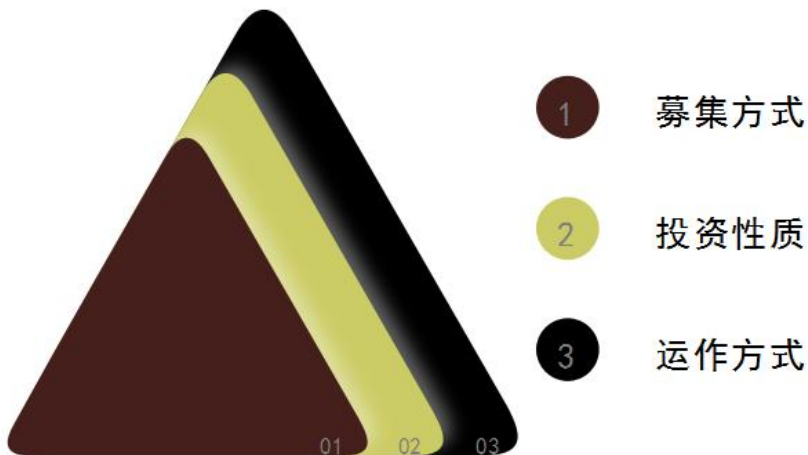
为了解决理财业务快速发展过程中的业务运作不够规范、投资者适当性管理不到位、信息披露不够充分、尚未真正实现“卖者有责”基础上的“买者自负”等问题，《办法》提出，商业银行开展理财业务，应当诚实守信、勤勉尽职地履行“受人之托、代人理财”职责，投资者自担投资风险并获得收益。

商业银行开展理财业务，应当遵守成本可算、风险可控、信息充分披露的原则，严格遵守投资者适当性管理要求，保护投资者合法权益。

（三）商业银行理财产品的分类

商业银行理财产品财产独立于管理人、托管机构和其他参与方的固有财产，因理财产品财产的管理、运用、处分或其他情形而取得的财产，均归入银行理财产品财产。

【理财产品的类型】



1) 根据募集方式分类

公募理财产品：商业银行面向不特定社会公众公开发行的理财产品。

私募理财产品：商业银行面向合格投资者非公开发行的理财产品。

合格投资者：具备相应风险识别能力和风险承受能力，投资于单只理财产品不低于一定金额且符合下列条件的自然人、法人或依法成立的其他组织：

- 1) 具有 2 年以上投资经历，且满足家庭金融资产不低于 300 万元人民币，或家庭金融资产不低于 500 万元人民币，或近 3 年本人年均收入不低于 40 万元人民币；
- 2) 最近 1 年末净资产不低于 1000 万元人民币的法人或依法成立的其他组织；

3) 国务院银行业监督管理机构规定的其他情形。

【理财产品的类型】

私募理财产品的投资范围由合同约定，可以投资于债权类资产和权益类资产等。权益类资产是指上市交易的股票、未上市企业股权及其受（收）益权。

2) 根据投资性质分类

固定收益类理财产品：投资于存款、债券等债权类资产的比例不低于 80%；

权益类理财产品：投资于权益类资产的比例不低于 80%；

商品及金融衍生品类理财产品：投资于商品及金融衍生品的比例不低于 80%；

混合类理财产品：投资于债权类资产、权益类资产、商品及金融衍生品类资产且任一资产的投资比例未达到前三类理财产品标准。

3) 根据运作方式分类

封闭式理财产品：有确定到期日，且自产品成立日至终止日期间，投资者不得进行认购或赎回的理财产品。

开放式理财产品：自产品成立日至终止日期间，理财产品份额总额不固定，投资者可以按照协议约定在开放日和相应场所进行认购或赎回的理财产品。