

商业银行同业互联网平台发展概述

李时飞

中国人民大学 北京

【摘要】在商业银行同业业务面临强监管的背景下，创新诞生出了商业银行同业互联网平台，目前已经形成了股份制银行百花齐放，国有银行、城商行加速入场的格局，目前同业互联网平台的发展整体仍处于初级探索阶段，平台可能产生的风险和未来发展的阻力因素是值得我们探讨和研究的重点，本文通过简述同业互联网平台产生的背景、发展的历史，整理和归纳建立同业互联网平台的意义，并揭示了同业互联网平台可能存在的业务风险点以及未来发展的矛盾与阻力。

【关键词】商业银行；同业业务；同业互联网平台

An overview of the development of interbank Internet platforms for commercial banks

Shifei Li

Renmin University of China, Beijing, China

【Abstract】 Under the background of the strong supervision of the inter-bank business of commercial banks, the inter-bank Internet platform of commercial banks has been innovatively born. At present, a pattern of joint-stock banks flourishing, and state-owned banks and city commercial banks are accelerating their entry. At present, the development of the inter-bank Internet platform is overall It is still in the initial stage of exploration. The possible risks of the platform and the resistance factors for future development are the key points of our discussion and research. This article summarizes and summarizes the significance of establishing the peer Internet platform by briefly describing the background and development history of the peer Internet platform. , and revealed the possible business risks of peer Internet platforms and the contradictions and resistances of future development.

【Keywords】 Commercial Bank; Inter-Bank Business; Inter-Bank Internet Platform

1 同业互联网平台产生的背景

传统同业业务受到强监管的影响发展乏力，如何规范化做大做强同业业务，开拓同业业务的新方向，挖掘新的利润增长点，实施差异化竞争，对商业银行同业业务转型发展提出了迫切要求，通过建设同业互联网平台进行跨界融合是大势所趋。同业互联网平台的建设有助于优化同业业务结构、丰富同业业务经营内涵、挖掘新的合作商机、助力同业业务转型。

2 同业互联网平台发展历史

2007年，兴业银行率先推出了银银平台，主张商业银行之间由竞争关系转换为合作关系，突破了以往银行只为个人客户和企业客户服务的逻辑，构

建了以中小银行类金融机构为主的和谐互助的同业伙伴关系，着眼于共同提升经营管理水平、丰富产品线、提高竞争力，通过产品、服务到信息系统建设的输送与合作银行共同迈向经营管理现代化之路，兴业银行的银银平台可以称为同业互联网平台的先驱。

2014-2018年，伴随着同业业务监管日益加强，传统的同业重资产业务难以为继，多家股份制银行纷纷开始发力同业业务轻资产转型，中信银行、招商银行、平安银行、民生银行、浦发银行、浙商银行等股份制银行先后开始布局同业互联网平台搭建。与兴业银行的银银平台诞生的初衷与支付交易为主的功能不同，在这个时间段涌现的招商银行招

赢通、平安银行行 e 通、中信银行同业+、民生银行同业 e+、浦发银行 e 同行、浙商银行同有益等同业互联网平台更多的是传统同业业务由“以产品为中心”向“以客户为中心”转变的载体，践行同业客群客户化运营理念，整合银行内外资源和服务，发挥各自的竞争优势，为银行、非银行金融机构客户（不再仅仅是银行间）提供一站式金融服务，打造了全新的同业合作生态圈。其中，招商银行招赢通利用自身的渠道优势，平安银行行 e 通利用自身的科技优势在所有同业互联网平台竞争中脱颖而出。

2019 年-2020 年，以交通银行、邮储银行、建设银行为首的国有银行也开始进行同业业务转型布局，着手筹备同业互联网平台的团队建设与系统建设，虽然目前仍处于建设初级阶段，但是国有银行强大的资金实力和丰富的同业客户资源是他们未来后发制人的关键优势。

除了股份制银行和国有银行看好同业互联网平台在同业业务转型中的作用，宁波银行作为城商行里的领头羊在 2021 年推出了自己的同业互联网平台——同业易管家，定位为综合化投资服务平台，旨在为同业客户提供一站式、全流程、智能化的投资体验。

综上所述，同业互联网平台真正发展的时间较短，并未形成较为稳定的业务格局，目前同业互联网平台的主要收入来源是基金代销业务带来的中间业务收入，非标转标需求的不断扩大、财富管理业务的蓬勃发展带来了商业银行同业代销基金业务发展的红利，商业银行面向机构客户代销基金产品的市场和潜力是巨大的。

3 商业银行建立同业互联网平台的意义

3.1 助力同业业务转型

同业互联网平台的经营模式主要是起到了金融媒介的作用，利用平台经济和同业业务的共通性，通过平台与其他金融机构实现“取长补短”、“互通有无”的业务合作关系，平台经营模式下的主要收入是中间业务收入，属于“轻资产”业务，有利于资本的节约，符合监管对于商业银行同业业务转型的要求，商业银行本身不直接参与交易和承担直接风险，主要是利用自身的渠道优势和牌照优势来整合资源、服务，实现同业客户的合作共赢。

3.2 科技赋能提升服务体验

同业业务的报价与交易对于时效性、透明性的提出了比较高的要求，同业互联网平台通过科技赋能大大提升了信息的时效性和透明度，有利于交易型、撮合型业务的高效开展，商业银行及其金融机构客户都可以通过同业互联网平台完成信息的实时发布与更新，提升了为金融机构客户服务的效率，提高了金融机构客户的服务体验。

3.3 拓展同业合作的深度和广度

告别以往商业银行内部管理职责分工带来的多头营销、多头询价等信息不对称带来的业务合作壁垒，同业互联网平台的建立有利于整合商业银行内外所有可以提供给同业客户的金融和非金融服务，让客户通过平台对于商业银行的所有产品和服务一目了然。

3.4 提升同业客户服务的精准度

通过客户在平台上的业务合作数据，商业银行可以更加了解客户的实际需求，形成客户画像，有助于提升客户服务的精准度，在这个方面做的比较突出的有平安银行的行 e 通，通过强大的科技系统实力，推出了 KYC/KYZ 等增值服务，提升了平台客户的服务体验。

4 商业银行同业互联网平台风险分析

4.1 客户信息及隐私安全风险

与其他互联网平台一样，商业银行同业互联网平台最大的风险就是客户信息及隐私安全的风 险，无论是在系统建设还是内部人员管理上都要重视对于客户信息及隐私的绝对保护，切忌不能出现客户信息与交易行为的泄露。

4.2 法律关系不明带来的风险

同业互联网平台的建立旨在为金融机构客户提供更多的业务机会、更高的业务效率、更低的业务成本。在平台搭建的过程中，存在各种业务合作协议的建立，受制于系统建设、内部管理要求、监管要求等客观因素，我们与金融机构客户建立业务合作关系时需明确界定好业务关系的实质和双方需要承担的责任与义务，切忌在合作关系上模棱两可、打擦边球，造成不必要的法律风险。

4.3 商业银行自营业务与代销业务未严格隔离带来的风险

为了实现平台业务的交易量提升，商业银行容易受到利益的驱使将自营投资与代销业务捆绑，造

成潜在的业务风险。商业银行的代销业务与自身的自营投资业务必须遵守监管机构相关规定，做好代销业务和自身自营投资业务之间的风险隔离。

4.4 商业银行同业互联网平台业务面临很大的政策风险

2020年中，商业银行同业理财销售曾经获得监管窗口指导短暂叫停。其本质还是围绕同业业务“回归本源”、防止资金空转等监管核心理念的理解。因此，同业互联网平台的主力产品同业理财和基金代销均存在被监管约束的可能性，一旦监管政策有变，将会导致同业互联网平台中间业务收入的大幅下降。

5 商业银行同业互联网平台发展中的矛盾与阻力

5.1 前期的投入与商业银行追求短期利益之间的矛盾

与互联网企业相同，商业银行互联网平台的搭建需要前期对于科技系统与高端人才的双重投入，在前期的发展过程中同业互联网平台的投入产出比是很低的，这就导致平台可能受到追求短期利益的商业银行考核体系下发展的阻力。商业银行只有具备同业业务改革的决心和韧性，坚定的相信平台业务模式带来的前景和未来，才有可能实现渠道建立和业务收入的双赢。

5.2 人才储备不足与客户群体庞大之间的矛盾

商业银行同业互联网平台搭建需要懂得系统建设、懂得同业产品、懂得同业客户需求的全方位、综合化人才，目前各商业银行这样的人才储备是严重缺乏的。同业客户群体是庞大的，包含了多个行业：银行、证券、信托、基金、保险、财务公司、理财子公司、融资租赁公司等等。按照目前商业银行的人才储备想要服务好来自各行各业的同业客户群体还是具备一定的困难的，所以重视综合化、专业化的人才培养也是平台业务发展的当务之急。

5.3 投资研发能力与服务对象水平之间的矛盾

同业客户（金融机构客户）是天然的专业投资者，作为专业投资者的服务机构，需要商业银行提升自己的投资研发能力和专业化水平，商业银行因为自身的渠道和资金价格优势一直忽略自身在投研能力上的提升，说到底金融机构客户的核心目标还是能够更好的服务自身的个人客户和企业客户，因

此做好财富管理才是金融机构客户的最本质、核心的需求，而财富管理恰恰要求商业银行从现在开始要重视自身投研能力的提升。

6 结语

新业务模式的发展需要时间的沉淀、经验的积累、不断的迭代和升级，同业业务在创新的同时也需要警惕可能带来的风险，关注业务发展中可能存在的阻力和短板，并不断改进。同业互联网平台的诞生、发展将给商业银行同业业务带来怎样的绩效影响仍是值得期待的。

参考文献

- [1] 王铁昕,程索奥.监管约束下商业银行同业业务转型发展的理性分析与现实选择[J].商业研究,2016(04):85-89.
- [2] 车大为,刘健,刘力华.关于设立商业银行同业业务合作平台的几点思考[J].上海金融,2015(7):97-100.
- [3] 刘保有.商业银行同业业务互联网金融平台转型[J].银行家,2016(9):69-72
- [4] 石展峰.商业银行同业金融服务平台业务模式比较与分析[J].新经济,2016(2):60-61
- [5] 王千.互联网企业平台生态圈及其金融生态圈研究——基于共同价值的视角[J].国际金融研究,2014(11):76-86
- [6] 赵艺.我国商业银行同业业务发展与转型研究[D].杭州:浙江大学,2019
- [7] 鲍维.兴业银行“银银平台”战略研究[D].北京:对外经济贸易大学,2016

收稿日期:2022年1月5日

出刊日期:2022年2月10日

引用本文:李时飞,商业银行同业互联网平台发展概述[J].国际金融进展,2022,4(1):5-7
DOI:10.12208/j.aif.20220001

检索信息:RCCSE 权威核心学术期刊数据库、中国知网(CNKI Scholar)、万方数据(WANFANG DATA)、Google Scholar 等数据库收录期刊

版权声明:©2022 作者与开放获取期刊研究中心(OAJRC)所有。本文章按照知识共享署名许可条款发表。<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



OPEN ACCESS