

## 小议制约商业银行开展个人理财业务的几个方面

2011-08-08 17:07:23

王艳芝 王媛媛

(云南工商学院, 云南 嵩明 651700)

[摘要]自2005年11月1日中国银行业监督管理委员会颁布《商业银行个人理财业务监督管理暂行办法》以来, 各大商业银行开展个人理财业务有了比较清晰的规范依据和保障, 个人理财业务飞速发展, 目前已经成为商业银行重要的服务项目。但是, 相对于西方商业银行, 我国个人理财业务的开展规模与发展速度还是远远地落后。本文试图通过分析几个商业银行个人理财业务所面临的问题, 找出相应的应对解决办法。

[关键词] 个人理财业务 制约 问题 对策

个人财富的增长不可避免地带来个人理财的需求。自改革开放以来, 我国居民个人财富不断增长。央行数据表明, 2005年我国城乡居民储蓄存款14万亿, 至2010年, 城乡居民储蓄存款已高达30万亿。但是, 我国的几家国有银行个人理财业务开展得并不理想。有数据显示西方国家商业银行的中间业务净收入对总利润的贡献率普遍50%以上, 已经超过其净利息收入, 而我国的商业银行收入仍然是以传统的利息收入为主, 以2010年披露的09年年报来看, 我国国有商业银行包括个人理财业务收入在内的中间业务收入(佣金和手续费)也仅占总收入的15-20%左右。个人理财业务收入偏低固然和我国国有银行个人理财业务开展的历史比较短有关, 但是现实条件的制约也不可忽视。

一、商业银行开展个人理财业务受到的几个制约。

1. 理财业务受银行营业网点和服务口碑的制约较严重, 同时对于小客户重视不够

购买理财产品的客户群体, 基本来源于银行储蓄或结算服务对象, 某些人受消费习惯的影响, 只专注于寻找某家银行办理银行业务。这样理财产品的销售客户人群相对较固定, 地处繁华地区的银行营业网点理财产品营业额当然好于不繁华的地段。农业银行低端的客户群较少地需求理财服务, 或者这个客户群体本身没有意识到他们可能更需要专业的理财服务。此外, 柜员的服务意识在一定程度上制约个人理财业务的发展。报端时见储蓄纠纷, 个人理财业务名声受损。更有些在储蓄和理财产品销售分管的情况下, 储蓄人员不积极配合理财业务人员开展业务, 这也给个人理财业务的开展制造了一定的负面影响。我国商业银行在开展个人理财业务时, 存在着专盯大客户的倾向, 理财展品的销售广告经常在滚动宣传多少钱以上起存等字样, 给大多公众留下了银行的理财门槛很高, 不是普通人能够关注的感觉, 这也制约了银行个人理财业务的开展。

2. 理财服务的后续技术支持亟待加强

理财产品的营销及售后服务需要强大的银行系统支持, 但目前来说商业银行的信息系统目前仍以业务处理、数据保存为主, 较少考虑对客户购买理财产品后续服务的便利性。比如说客户购买了理财产品之后, 没有专门的部门对客户使用理财产品的便利性和满意度进行后续评估。此外银行个人理财在支付服务上也表现技术较落后或者虽然有技术支持服务但是宣传不到位, 利用率低, 给人以购买理财服务很麻烦的感觉。

3. 分业管理的金融管理体制制约了个人理财产品的发展空间

我国金融业目前实行的是银行、信托、保险、证券等金融业务的分业经营、分业管理的体制。我国金融业分业经营的限制控制了业内风险, 但在很大程度上也制约了金融产品交叉发展和相互促进, 一定程度限制了个人理财拓展的空间。银行、保险、证券各自为自己的客户理财, 三个市场割裂, 客户只能进行单一的选择然后自己进行理财匹配, 给许多客户造成麻烦。同时, 理财机构不能代替客户直接投资, 个人理财业务最核心的部分无法实现。各银行在涉足保险、证券、基金等业务时遮遮掩掩, 也就无法令人信服其所能提供完备的全方位的个人理财服务。这从客观上限制了我国商业服务个人理财服务的发展。

二、解决上述问题的对策

1. 规范和加强个人理财产品的销售管理, 同时给予小客户以足够的重视

商业银行开展个人理财服务时, 要对全体员工给予必要的培训, 销售理财产品不能以只顾银行眼前利益而牺牲客户长远利益为前提, 这件事要教育员工给予充分的重视, 不能因为某些员工的短时而影响银行理财业务的后续开展。理财业务不能坐等客户上门, 商业银行要利用自己已经掌握的较好的人脉和

客户资源，通过现有的各项业务与当地企业、居民建立良好的业务关系。香港的商业银行一直是高端客户与低端客户并行，我们也要摒弃那种“要西瓜不要芝麻”的嫌贫爱富思想，对于低端客户进行理财引导，使他们逐渐成为稳定的客户群体，这一点对于农业银行等服务于中低端人群的银行尤其重要。

## 2. 建立各种理财信息服务系统，提高服务的技术支持水平

有些客户不购买理财产品的原因是觉得很麻烦，这和银行业理财信息服务系统不完备、技术服务支持不完善有关系。一个虽然赚钱但是使用起来让人觉得很麻烦的产品不是令人满意的产品。在未来的金融服务竞争中，使用起来是否便捷将是公众选择某种产品最重要的决定因素，因此，理财产品的销售要充分考虑到这一点。按照目前的技术发展趋势来说，手机银行服务将是针对个人未来银行服务的主要形式，针对个人理财服务的开展，应当充分考虑到这一点，银行要积极开展手机绑定业务，广发行这项业务目前开展得比较积极。

## 3. 加强金融体系内的横向联合，将个人理财业务与银行主业剥离

当前，由于政策、法律的限制、我国金融机构只能分业经营，银行不能直接涉足证券、保险业务，也就不能方便地为客户提供综合理财业务。因此，在这种形势下，银行应加强与证券基金机构和保险公司等行业机构的合作，甚至可以要求上述机构为银行特定客户提供投资、基金、保险等单方面特色产品服务，以适应银行设计更多适应个人理财业务的新产品；另一方面，可以利用网络优势，依托信用资源，拓展基金业务，推进保险代理，加强银企合作，从而促进个人理财业务的开展。如果可能，银行应当谋求将个人委托理财业务与银行主业相分离，为客户的委托资金提供全方位的证券投资、外汇买卖、基金买卖等理财服务。

### 参考文献

[1]韩海燕等.个人理财[M].清华大学出版社,2010.

[1]朱雪莲等.我国商业银行中间业务的发展现状及改革对策[J].大众商务,2010,(10).

作者简介:王艳芝(1968-),女,汉族,云南工商学院会计系主任,研究方向:财会及税务筹划;王媛媛(1985-),女,汉族,云南工商学院会计系教师,研究方向:财会及税务筹划。

(备注:以出刊内容为准)

[设为首页](#) | [加入收藏](#) | [关于本站](#) | [版权声明](#) | [诚聘英才](#) | [联系方式](#) | [友情链接](#) | [我要统计](#)

主管:中国人民银行昆明中心支行 版权所有:《时代金融》杂志社

网络实名:时代金融、时代金融杂志、时代金融杂志社、《时代金融》编辑部

社址:昆明市正义路69号

电子邮箱:ynsdj r@126.com 电话:010-57107535 0871-3212464

版权所有 未经许可不得复制或建立镜像

电信与信息服务业务经营许可证:京ICP备案中 组织机构代码:79718261-3