



热门文章

用多元线性

间借贷利率

何加强会计

如何处理银行

国外汇储备

章

章

品市场竞争

业银行走混

国存款保险

国创业板市

华夏并购案

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...

作者: [杨庆新] 来源: [本站] 浏览:

针对我国商业银行新兴发展的个人理财业务, 本文通过对目前个人理财理念及我国商业银行业务的发展现状的研究, 指出了我国商业银行个人理财业务存在的问题, 并提出相应对策, 我国商业银行个人理财业务的发展。

一、国内个人理财业务的发展概述

(一) 个人理财业务的概念

个人理财业务, 概括而言, 就是将个人资产委托银行打理, 实现保值增值的过程。具体而言, 理财专家根据客户的资产状况、预期目标和风险偏好程度, 为客户提供专业的个人投资建议, 为客户合理而科学地安排投资方式, 以实现个人资产的保值增值, 从而满足客户对投资回报与同要求。个人理财业务具有市场容量大、风险低、业务范围广、经营收入稳定的特点, 成为很多大商业银行的主导产品和重要的收益来源及利润增长点。据有关资料统计, 个人理财业务占国外银行总收入30%以上, 个别银行甚至达到全部收入的70%。在西方发达国家, 个人理财深入到每一个家庭, 银行在为客户提供满意服务的同时也为自己带来了丰厚的利润。

(二) 我国商业银行个人理财业务的发展现状

现阶段我国商业银行的理财产品有如下特点:

1. 理财产品品牌化和系列化。目前各家商业银行都已基本形成了自己的品牌产品系列, 如建“利得盈”, 招商银行的“金葵花”等, 成为理财市场的一大特色。

2. 理财产品规模不断增大。据统计, 2005年我国人民币产品才121只, 外币产品566只; 2006年实现了345只, 外币产品744只; 2007年产品的发行数量和规模都呈现出爆发性的增长, 在理财产品的发行数量和发行规模剧增, 可以说见证了我国资本市场和理财市场的全面繁荣, 体现了我国居民经济活动的活跃。

3. 产品设计以创新为理念, 趋向多样化。如光大银行推出一款以“呵护宝宝健康, 陪伴宝宝设计理念的联名卡, 专为拥有0-6岁宝宝的家庭设计。

我国商业银行个人理财业务近几年来取得了较大的发展, 但总体而言, 其规模还小, 在银行占的比重还不高, 针对用户的服务只停留在很浅的层次, 在品质与全方位的服务上与国外银大的差距, 如品种单一、缺乏专业理财师等。

二、商业银行个人理财业务发展滞后的原因

(一) 分业经营金融政策的制约

由于我国现阶段实行的是分业经营的金融政策和体制, 银行、证券、保险这几个行业, 都是经营的, 业务不能交叉, 3个市场处于相对分隔状态, 三者都只能在各自行业内为各自的客户无法利用其他两个市场实现增值。因此商业银行提供的个人理财服务, 还只能停留在咨询、方案设计方面, 不能真正代理客户进行组合投资, 银行理财服务中的核心业务即增值业务大, 所以, 国内商业银行的个人理财业务呈现“叫好不叫座”的局面。

(二) 专业理财人员的缺乏

个人理财业务要求理财人员不仅要了解银行的各项产品及其功能, 还要掌握广泛的社会、经验, 并具有良好的人际交往能力和组织协调能力。长期以来, 我国金融行业分业经营的格内的复合型人才培养非常匮乏, 无法为客户提供全面的个性化理财服务。

(三) 商业银行理财业务缺乏自主创新能力

我国商业银行长期以来由于外部环境的、体制的、技术的等等因素的影响, 金融创新的意识强, 金融创新几乎是一片空白, 近几年来随着银行竞争的加剧, 我国商业银行的金融创新有但总的来说, 金融创新的层次较低, 范围较窄, 产品的科技含量低, 运用效果差, 尤其是中面的创新更是非常落后, 这是导致个人理财产品同质性大的重要原因。

(四) 银行理财产品多为初级的重复性产品, 设计缺乏差异化

目前国内商业银行的金融产品同质性很强, 且真正适合理财服务的品种不多。我国商业银行把握市场脉搏能力相对较弱, 尚未成立一支专业化的团队系统深入地研究整个资本市场、理客户的产品需求, 因此缺乏设计差异化并富有竞争力的理财产品。在许多理财产品开发中, 运用网络优势、营销优势和政策优势, 与合作方进行对接, 是理财产品业务链中下游的关系个管道和平台, 产品附加值极低, 主动权始终掌握在他方, 而银行只从中获得极低的代理费

三、发展个人理财业务的对策

(一) 实施客户细分及改善客户结构

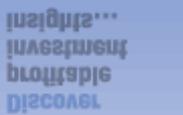
商业银行要遵循以客户为中心的理念, 通过客户细分, 进行品牌、产品和服务创新, 以品牌吸引客户, 以产品和服务留住客户。银行应以提高利润为目标细分市场实行差异化管理; 建立完整的客户数据资料库并加强客户关系管理; 以服务引领理财, 为客户提供量体裁衣式的个性化理财服务, 通过财务咨询、规划引导客户的理财行为, 满足其潜在的理财需求, 不断挖掘客户价值, 与客户建立稳定、持续的合作伙伴关系。

(二) 加大创新力度, 探寻理财市场发展新空间

面对错综复杂的市场环境, 商业银行需要重新考察和研判市场方向, 加大创新力度, 为理财市场寻找新的加速器。货币政策的转向、相关监管政策的推出和调整以及一系列刺激经济措施的实施, 都为理财业务的创新提供了政策支持和发展空间。近期, 银监会相继发布了《商业银行并购贷款风险管理指引》、《银行与信托公司业务合作指引》等多项政策, 很多投资对象的价值将被重新发现, 更多的市场品种将被发掘。例如, 并购贷款类产品可能成为银行理财业务新的增长点。与传统的信贷资产产品相比, 并购贷款类产品将在投资方向、收益模式以及风险控制手段等方面进行探索创新。此外, 股权投资及PE类产品预计也将成为优化理财产品结构、提高产品附加值、提升银信合作层次的重要领域。此类创新将私人股权投资等纳入银信业务合作范围, 打造个性比较强的高端理财产品, 有利于银行与信托形成具有市场竞争力的服务品牌, 进一步开创理财市场新的发展空间。

(三) 加强专业人才的培养

理财师队伍素质的高低直接决定个人理财业务的发展, 所以加强专业理财师队伍的建设, 提高理财人员的综合素质应作为商业银行个人理财业务发展的重中之重来抓。专业理财师队伍的建设应重点从以



下两个方面逐步推进：（1）要加强对现有客户经理的培训，培训课程应根据复合型金融人才的要求来安排，可借鉴国际注册理财规划师课程体系的设置，主要开设投资工具运用和理财规划两大类课程，同时还要适当学习市场营销学、公共关系学、心理学等知识，通过培训，使我们的客户经理变成既有金融专业知识、理财知识，又懂得营销技巧、通晓客户心理的“通才”。而且这种培训要形成制度，定期进行，以不断更新客户经理的知识，更好地适应个人理财的需要。（2）建立我国的个人理财师资格认证制度。按照国际惯例，做理财专家需先取证，所以我国需要借鉴国外特别是美国的注册理财规划师CFP，CFP证书由“国际财务策划人员协会”推出，是目前世界上最权威的理财顾问认证资质。建立符合中国国情的个人理财师资格认证、职业道德规范和继续教育体系，以规范个人理财师的职业道德、执业行为及提高其专业理财水平，打造真正的理财专家。

（四）建立健全理财业务风险管理体系

理财业务的风险管理应既包括商业银行在提供理财顾问服务和综合理财服务过程中面临的法律风险、操作风险、声誉风险等主要风险，也包括理财计划或产品包含的相关交易工具的市场风险、信用风险、操作风险、流动性风险以及银行进行有关投资操作和资产管理中面临的其他风险。因此，商业银行应根据自身业务发展战略、风险管理方式和所开展的理财业务特点，制定具体而有针对性的内部风险管理制度和风险管理规程，建立健全理财业务风险管理体系，并将理财业务风险纳入全面风险管理体系中。

在理财业务风险管理体系中，市场风险的防范控制对于理财产品的投资运作具有特别重要的意义。商业银行首先应根据自身理财业务发展的特点，建立并完善理财业务市场风险管理制度和管理体系。商业银行研发、销售和管理有关理财计划，必须配备相应的资源，具备相应的成本收益测算与控制、风险评估与检测，内部价格专一等的能力和手段，对需要对冲处置的风险要有具体的技术安排。在进行相关市场风险管理时，应对利率和汇率等主要金融政策的改革与调整进行充分的压力测试，评估可能对隐含经营活动产生的影响，制定相应的风险处置和应急预案。

参考文献：

- 【1】张渝 2008 银行信托理财产品问题分析 [J] 西南金融
- 【2】周田新 刘丽 我国商业银行发展个人理财业务的状况评价及策略选择 青岛科技大学学报 2006, 06 (69-71)
- 【3】张剑宇 发展个人理财业务策略 [J] 现代商业银行 2004 (9)
(作者系兰州商学院金融系研究生)

【 评论 】 【 推荐 】

评一评

正在读取...



笔名：



评论：

发表评论

重写评论

[评论将在5分钟内被审核，请耐心等待]

【注】 发表评论必需遵守以下条例：

- 尊重网上道德，遵守中华人民共和国的各项有关法律法规
- 承担一切因您的行为而直接或间接导致的民事或刑事法律责任
- 本站管理人员有权保留或删除其管辖留言中的任意内容
- 本站有权在网站内转载或引用您的评论
- 参与本评论即表明您已经阅读并接受上述条款

Copyright ©2007-2008 时代金融 2.0



EliteArticle System Version 3.00 Beta2

当前风格：经典风格

云南省昆明市正义路69号金融大厦