

论商业银行个人理财业务风险管控策略

郑智,熊凯

(南昌工程学院,江西 南昌 330099)

摘要: 商业银行个人理财业务风险日益突出,风险管控迫在眉睫。本文在分析商业银行个人理财业务风险问题的基础上,提出风险管控策略及改良建议。

关键词: 商业银行;个人理财业务;风险管控

随着我国经济的不断发展,国民产值不断提高,人们对理财的认知也越来越清晰,对个人理财业务的需求也越来越大。由此,各大商业银行的个人理财业务也在飞速发展,但发展的同时也带来一些问题与风险。而其中造成风险上升的很重要的一种因素就是商业银行的风险管控。

1 商业银行个人理财业务风险管控存在的问题

(1) 风险监管标准不统一导致监管秩序不稳定。不同的风险监管部门在进行风险监管工作的时候,监管标准存在不统一的现象,一般有以下几种情况:对理财产品的审批条例不同、对客户的审查程度不同、投资收益比率不同、内部人员监管条例也不同。在个人理财业务的竞争方面,各大监管部门都会实行自己的审查标准,而这是造成监管秩序不稳定的主要因素之一,由此更是影响到了市场秩序,从而使银行和客户遭遇损失的概率大大提高。监管标准差异不仅会影响风险监管的整体力度,还会使得各监管部门因自身原因擅自改变监管标准,长此以往,势必会影响相关部门对整个金融市场的风险监管。

(2) 商业银行风险控制能力较弱。商业银行的个人理财产品由开发开始到销售结束的整个生命周期中有很多可能导致风险发生或提高的因素。而当今银行理财产品的迅速发展,个人理财产品的数量、种类都大大增加了,这就对我国的商业银行的风险控制能力提出了更高的要求。银行的风险控制包括预先控制、过程控制和事后控制。这几年随着风险符合规定的意识不断增强,商业银行也对各种类型的风险控制能力进行了增强。但是,就个人理财产品而言,不管是法律政策、相关监督管理制度还是商业银行自身的风险控制体系都不完备。商业银行如果只站在提高业务效益的方面来做的风控决策,那么风险控制部门就无法很好的对其可能发生的风险进行相关的评估和管控,进而导致银行对于风险控制的能力下降或消失。

(3) 对客户的风评估和风险揭示不够全面。在银保监会的相关规定中,商业银行应当认真且客观的评估非机构型投资者的风险承受能力以及风险偏好,然后再以此为标准进行等级的划分。等级从低到高为一级到五级,而客户的风评估类型也被分为风险偏好型、风险保守型和风险厌恶型等等,然后再由实际情况进行更为细致的划分。但如今有些商业银行和从业人员在进行个人理财业务的交易中,并没有严格恪守有关条例,为了提高自己的业务量和收益,在交易之前对投资者没有进行符合相关规定的准确的风评估,对客户的风评估、风险承受能力以及经济能力都没有进行具体且严谨的评价和预估,进而影响到所推荐的产品与客户实际情况的匹配度,使得有些客户投资的产品并不是其真正需要的和最符合其内心预估的理财产品,这样不仅容易造成客户和银行双方的财产损失,更容易让客户将这种损失的过错归咎给银行,使银行的名誉受损,造成信用风险的产生。

2 商业银行个人理财业务风险管控策略

(1) 健全相关行业自律机制,完善相关法律法规。个人理财行业的行业自律机制并不完善,由此导致了监管问题和相关风险的提高。而我们可以借鉴国际发达国家的先进银行管理机制,从中可以看出我们不能完全靠外部监管机构来控制理财市场的风险,更需要在银行内部和行业建立完善的自律监管体制。从新西兰银行和瑞士银行协会的成功案例可以看出只有建立完善的行业自律机制,才能更好的发展个人理财业务。而就我国目前的行业情况来看,可以对发达国家健全的

行业自律监管体制进行适量的借鉴,以完善我国自己的个人理财产品的行业自律机制,以此谋求银行个人理财业务的进一步发展。个人理财业务的运行与发展离不开市场的运行,因此完善的市场管理机制就是保证个人理财业务稳定发展的基本要素。完善市场管理机制可以尽量避免市场风险的发生,是个人理财业务拥有一个优良的发展空间。优良的市场环境不仅有利于商业银行个人理财项目的有序进行,还能有效避免相关潜在的风险,比如法律与政策风险和信用风险。随着我国商业银行个人理财业务的飞速发展,从前的老旧法律规定已经并不是完全适用,所以完善相关法律法规能有效规避可能存在的法律以及政策风险。

(2) 完善内部监控管理制度,培养专业理财顾问及其从业人员。有些系统风险通常是发生在内部监管力度不足所导致的资料泄露或员工违规操作所导致的,从而导致客户和银行损失,但又因缺少完善的内部监管制度,导致的信用风险的产生。而完善的监管制度可以在保护客户信息的情况下同时保证银行的利益,减少不必要的操作风险和信用风险,保证银行的信誉以及客户的收益。大部分操作风险的形成都是因为工作人员专业素质不够过硬,导致操作过程中出现一些纰漏,从而导致客户或投资者的资金损失,进而造成客户对银行信任度降低,对银行的声誉造成损失。而培训了专业的从业人员不仅可以降低甚至避免操作风险的产生,而且理财顾问可以为客户提供更专业更合理的综合性理财方案,不仅提高投资者的投资收益也能提高银行的服务满意度,更能造成银行、客户都获得收益的双赢结果。因此,培养足够数量的、专业素质过硬的银行从业及工作人员可以尽量避免操作风险和信用风险的产生,是非常有必要的。

(3) 建立完善的信息化制度,加强信息披露。在互联网发展飞速的今天,人们的生活中充斥着各种个人终端,其中最典型的就是智能手机和个人计算机。而建立完善的信息化制度就可以让商业银行个人理财业务发展到互联网上,成为现在重点建设的互联网金融的一部分,并通过互联网将银行的理财产品宣传到更多的人群中,增大银行的客户基数。又因为互联网操作方式便利,从互联网上进行资金流动速度很快,所以可以很大程度上避免流动性风险的产生,保障银行和投资者双方的利益。信息披露是商业银行个人理财业务中非常重要的组成部分,而信息披露的不足是导致风险发生的重要原因。在产品销售的整个过程中,客户有获取产品所有公开的信息的正当权利,理财顾问应当对投资者展示包括风评估的等级和预期年化收益等等信息在内的风险揭示,并根据客户的具体风评估能力和风评估偏好来给客户介绍符合的理财产品。如果过分地使用专业术语,会使得客户难以完全理解和接受,不能最大程度上接收产品的全部讯息并准确的了解到该产品的风险,所以,商业银行应该完整地揭示投资者可能承担的全部风险。

参考文献

- [1]刘美江,宋远洋.我国商业银行个人理财业务发展的现状及对策探析[J].商讯,2019(30):94-95.
- [2]张红兵.我国商业银行个人理财业务的现状及发展策略研究[J].统计与管理,2019(07):3-7.
- [3]李竹丹.探究银行个人理财产品存在的问题及措施[J].纳税,2019,13(32):208.