

商业银行个人理财业务风险与防范

张继业

(天津海运职业学院,天津 300350)

摘要:个人理财业务是商业银行经营活动的重要内容,影响着商业银行的利润所得及可持续发展。随着互联网金融的快速发展,人们的理财意识不断增强,理财门槛日益降低,这为商业银行个人理财业务的拓展提供了机遇,当然,想要在激烈的市场中获取客户信赖,就必须要注重个人理财业务风险的有效控制与防范,提高个人理财业务的服务水平。对此,本文以商业银行个人理财业务为核心,在个人理财业务含义简述的基础上,分析个人理财业务开展当中面临的风险,并根据风险制定防范策略。

关键词:商业银行;个人理财;风险;含义;策略

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2020.30.030

1 商业银行个人理财业务的含义

商业银行个人理财业务主要是指商业银行为满足市场主体投资理财需求,为客户提供的一种个人理财服务,通过理财知识的宣传、讲解,产品的介绍、推荐,让客户购买对应的理财产品,并在客户投资价值提升的同时,获取对应的收益。在互联网金融冲击下,商业银行个人理财业务类型不断增多,产品更新换代快,理财产品呈现多元化、个性化特点。

2 商业银行个人理财业务存在的风险

(1)操作风险。商业银行个人理财业务主要是通过柜台予以办理的,当然,随着商业银行互联网平台的构建,还能够利用商业银行平台进行个人理财业务的办理,无论是柜台还是平台办理,均存在一定的操作风险。首先,在柜台办理当中,操作风险主要与理财人员的专业素养密切相关,如果理财人员操作当中存在失误或者没有严

格按照操作流程进行业务的办理,那么就会引发潜在的风险,甚至造成客户收益与预期存在较大差异,引发客户投诉等问题。其次,在网上进行个人理财业务办理中,风险则主要来自客户的操作,如果平台没有设计科学合理的操作步骤,或者操作环节不够清晰,存在一些隐性条款,那么就会引发客户操作风险,不仅会给客户带来损失,还会引发矛盾纠纷,不利于商业银行个人理财业务的开展。

(2)信息披露风险。现有阶段,关于商业银行信息披露的相关法律条文相对较多,包括《商业银行信息披露办法》、《商业银行信息披露暂行办法》等,这些内容为商业银行信息披露提供了一定的法律依据,但是关于个人理财业务方面的实施细则却相对较少,且缺乏系统的行为规范,这使得商业银行个人理财业务开展过程中忽视相关信息纰漏,没有做好理财产品风险提示或者风险纰漏的工作,甚至部分商业银行为为了拓展个人理财业务,隐瞒风险,给客户造成重

大损失。此外,商业银行在个人理财业务开展中,缺乏对客户个人信息的搜集,没有充分掌握客户风险承受能力,在为客户提供理财产品当中往往将银行利益放在第一位,忽视风险提示,虽然在短期内获得了利益,但却不利于银行个人理财业务的可持续发展。

(3)产品同质化风险。所谓产品同质化主要是指在相对时间内商业银行个人理财产品具有高度的相似性,市场同类产品相对较多,出现饱和趋势,造成了个人理财产品竞争力度大,利润率低,不仅难以实现个人理财业务的有效拓展,反而造成了银行个人理财资源的极大浪费。同时,在现有阶段,我国利率市场化处于初级水平,商业银行难以真正融入到市场竞争当中,在理财产品定价方面有所局限,这也导致商业银行产品创新能力不足,确定市场竞争力。

(4)市场风险。商业银行个人理财产品是金融体系运行不可获取的一部分,实现了金融市场的繁荣发展,有效满足了市场投资主体在金融方面的个性化、多元化需求。但在市场机制运行下,个人理财依然面临着市场风险,比如利率风险、汇率风险等。保本理财产品在过去几年尤为盛行,但是所谓的保本并非真正的保本,随着时间的发展,通货膨胀,利率变化,客户投资资金的损失依然较大,由此引发了诸多不安全因素,造成客户对个人理财产品缺乏信息。而这些均是市场风险的外在表现。

3 商业银行个人理财业务风险防范策略

(1)提升理财人员专业素养,规避操作风险隐患。针对操作不当引发的风险,可以从两方面予以规避,首先,针对员工操作引发的风险,可以通过理财专员素质的提升来降低风险发生概率,一方面,商业银行要定期对理财人员进行培训,根据理财业务当中的常见操作风险进行针对性培训,同时提高理财专员的风险防控意识,避免由于个人原因而引发的理财风险;另一方面,要加强高素质理财专员的吸纳,借助银行优势,通过福利待遇的提升吸引一批高素质的同行理财专员参与到个人理财业务的拓展当中。其次,针对商业银行网络平台理财签约当中由于客户原因而引发的操作风险,一方面,商业银行要做好个人理财产品的描述,尤其是要注重理财风险的提示,让客户意识到任何投资都是存在风险的,做好风险防范的应对;另一方面,不断优化、完善个人理财操作步骤,规范操作流程,简化操作步骤,提高操作安全防范,在关键信息确认当中要多次进行提醒,让客户了解自己操作行为的风险性,降低操作风险发生概率,同时,一旦接到个人操作风险提示要认真核对,及时处理,做好与客户之间的沟通,为客户提供良好的投资理财环境。

(2)完善信息披露机制,强化信息服务水平。在个人理财业务推广当中,商业银行必须要构建完善的信息披露机制,不仅要做好理财产品的宣传推广,更好标明理财产品的风险性,做到每个环节风险信息的有效提示,让用户能够切实感受到银行的贴心与关怀。对此,商业银行要坚持“以人为本”的服务理念,首先,在客户理财前,要充分了解客户的财产状况以及理财经验,通过客户理财风险等级为其提供对应的理财服务信息以及相关理财产品,真正做到以客户利益为出发点,将客户需求放在首位;其次,在客户购买理财产品过程中,要提示客户风险,为客户提供全面的风险分析,确保客户对理财产品信息的掌握;再次,做好理财产品售后服务工作,这也是商业银行客户维护的重要途径,商业银行可以根据客户理财状况做好客户分类,定期为客户提供对应的理财服务信息,既能够提升客户理财知识和技能,又能够实现自身理财业务的拓展。

(3)创新理财产品,开展个性化服务。针对产品同质化问题,商业银行必须要及时创新产品类型,更新产品服务理念,尤其要紧跟

国家政策法规的要求,加大创新投资力度,转变理财观念。2019年是我国银行理财子公司创建的元年,为了更好地实现理财业务的拓展,商业银行纷纷设立对应的专业性理财子公司,理财产品逐渐呈现多元化趋势,其中除了固定收益类理财产品外,各商业银行纷纷向权益类、混合类产业发展,而且非保本理财产品与2018年相比降低了12%,净值型理财产品大幅提升,此外,银行注重结构性理财产品的研发,部分商业银行结构性理财产品收益在5%左右,既确保了客户理财收益,又实现了理财产品的多元化、合理化、科学化发展。在激励的市场竞争中,商业银行产品更新换代极快,尤其在互联网金融作用下,一种新的理财产品出现,很快就会铺天盖地,这对商业银行来讲既是机遇,更是挑战,对此必须要在产品创新基础上,提升个性化服务水平。

(4)健全风险监管体系,增强市场风险应对力度。针对市场风险,商业银行必须要构建完善的风险监管体系,通过风险防范预警机制的健全实现市场风险的有效防范。首先,商业银行要借助云计算、大数据等现代化信息技术,实现对理财产品数据的搜集、整理、分析,第一时间掌握市场同类理财产品的销售状况以及需求情况,避免产品过剩引发的价格风险;其次,做好客户数据信息的有效统计,了解客户需求,把握客户意愿,通过加强与客户之间的有效沟通,掌握市场需求动态,并构建以需求为导向的产品创新机制,最大限度满足投资主体的理财需求;再次,关注国家政策法规,了解世界金融形势,把握个人理财动态,通过风险预警机制的构建,将获取的个人理财风险信息予以共享,让员工、客户随时把握市场动态,做好理财风险的有效规避。

4 结束语

在经济新常态下,商业银行个人理财迎接着新的发展机遇,尤其是《商业银行理财业务监督管理办法》、《商业银行理财子公司管理办法》的实施为商业银行个人理财转型升级提供了坚实保障。针对商业银行个人理财业务面临的风险,本文主要从理财人员素质提升、理财产品创新、监管体系健全、信息服务水平提升等方面提出了优化策略,希望能够为商业银行个人理财业务的健康持续发展提供参考依据。

参考文献

- [1]齐岳,刘磊,陶晓彤,等.资管新规背景下理财经理胜任力模型的构建与应用——以P银行为例[J].改革与开放,2020(15):11-19+25.
- [2]周颖帆.银行个人理财业务风险管理改进策略——以中国银行汉口支行为例[J].现代商贸工业,2020,41(23):98-100.
- [3]张美丽,陈希敏.影子银行发展运作机制、潜在风险及监管改革——基于中美对比视角[J].福建论坛(人文社会科学版),2020(03):126-135.
- [4]赵毅宇.视听资料、电子数据与电子证据的使用乱象及破解——以信息电子技术为分析视角[J].华南理工大学学报(社会科学版),2020,22(02):102-111.
- [5]姚怡欣.金融消费者权益保护视角下的商业银行代销业务管理[J].中国银行业,2019(12):82-85.
- [6]申飞超,胡梦.互联网金融背景下商业银行个人理财业务发展创新策略探究[J].现代商业,2019(32):117-118.

作者简介:张继业(1966,03-),本科,研究方向:保险学,金融学等。