

浅析商业银行金融理财现状及问题对策研究

李泓克

(吉林财经大学,吉林 长春 130117)

摘要:中国经济的快速增长和财富的不断积累,给金融理财服务带来了前所未有的机遇。商业银行为增强自身的影响力,十分注重金融理财,这将是未来商业银行发展不可逆转的趋势。中国的商业银行金融理财业务是在90年代中后期逐步成长起来的,仍然是一个新兴和不够成熟的服务。近年来,由于中国经济的逐步上升,居民的财富积累越来越多,这使得更多人投身到金融理财中去。为了更好地服务于投资者,商业银行在关于金融理财产品及其相关服务方面做出了相应地改变。2008年金融危机使得股票和金融市场大幅度下跌,我国金融行业受到影响,百业待兴,这就使得中国商业银行金融产品创新变得十分重要。本文介绍了我国商业银行金融理财产品的概况,分析了产品创新的特点,通过与国外金融产品的比较,指出了我国金融产品创新中存在的问题,并提出了应对措施,可为我国商业银行金融理财产品的完善提供参考。

关键词:商业银行;金融理财;发展建议

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2022.12.007

1 商业银行金融理财的概述

1.1 按照收益稳定性分类

保本固定收益属于保本金融产品,具有固定收益,适合具有低风险偏好的投资者。以固定收入为基础的金融产品的保值与银行存款类似,但回报率略高于存款利率,适合有储蓄习惯、投资观念保守的人士使用。浮动收益保本与本金担保相同,但收益率取决于银行投资方向是否正确和实际利润,与实际损益成正比,它更适合稳健的投资者。保本非流动收益既不以本金担保,也不以利润担保,与股票基金类似,其投资收益随着收益率的上升而上升,或者随着产品价格的下降而下降,它适合风险偏好强、容忍度高的投资者。其收益可能高达15%-20%甚至更多,但也可能是损失。

1.2 按标记货币分类

外币理财产品的出现时间要比人民币银行理财产品早,它具有改进能力强、结构多样化等诸多优点。外资银行在其自身强大的海外能力的基础上,努力开展该领域的业务,提供新兴市场股票等多种投资题材,帮助客户凭借较低的风险获取资本市场。金融理财产品是紧跟着银行金融市场的标新立异,从基于创新的角度看,银行的投资产品从国债、金融债券和央行票据扩展到短期融资凭证、贷款信托计划以及购买新股。从差异创新的角度来看,金融理财产品的流动性长短是各有其特点的。它的种类十分齐全,从收益保值到本金保值再到非资本保值。最常见的形式是债券、信托、新股认购和QDII。双币金融产品管理是根据预期的货币升值,人民币和外币金融产品组合创新而产生的一些新的金融产品。首先,两种货币的资本投资和组织运行方式由外币金融产品和人民币金融产品组成,本金和收益到期时以原货币支付。其次,它的投资主体是人民币,按照外币财务管理模式进行组织,本金、收益还有利息都按照外币的形

式归还。最后,还有一些其他的交叉投资模式。

2 外国商业银行金融理财的发展情况

2.1 美国的金融理财

20世纪30年代,这项业务第一次由保险公司在美国实施。在那时,保险公司向客户推出一些简单的个人生活规划和综合资产利用咨询业务,这就是金融理财规划师的起源。1969年,世界上最早、规模最大的金融管理集团——国际金融管理协会在美国成立了。1970年以来,随着金融业的发展,美国财务规划师的相关资格体系逐步完善,并成立了财务规划师资格委员会。要成为一名合格的理财师,完成理财师资格委员会所规定的课程是必须的,而且还要通过严格的理财师资格委员会的考试。因此,若想成为一名合格的理财师,这并不是一件十分简单的事。1972年在美国成立的注册理财师协会,目的就是为了提高理财这一行业在社会上的地位,使理财师们得到广泛的认可。同时,协会也通过举办各式各样的社会实践来规范会员们的道德规范,这使得美国的金融理财行业也逐步进入了成熟稳定的发展时期。

美国商业银行的金融理财产品有很多,除了活期储蓄与定期储蓄以外,还开展基金定投以及债券出售等多种金融理财服务,投资者在这些理财产品中一定能找到最适合自己的金融理财产品。但是,如果投资者想在美国的商业银行购买其金融理财产品,必须要拥有自己的个人帐户,而且要把资金存入到相应帐户之中。

美国银行不单拥有大量金融理财产品和多项金融业务,它还具有其独到之处,大部分美国的商业银行都特别注重把国外移民当成他们重要的客户群体,而且,他们很长一段时间都为国外移民提供优质的服务。在1928年,美国商业银行就已经在纽约的唐人街建立了服务于国外移民的银

行网点,并且相应地配置了能够流利说出汉语、阿拉伯语以及印尼语的员工,这吸引了大量的亚洲投资者来此购买金融理财产品。除此以外,特别注意客户满意度的情况,也是美国商业银行的重要特色,所有美国商业银行都会不定期展开调查,如果发现问题及时改正,长久以来让客户满意就是他们的服务宗旨。

2.2 日本的金融理财

第一家引入财富管理的日本公司是野村证券,它是最早期的国际证券之一。在19世纪70年代,野村证券的销售部门建立起一个财富管理中心。然而,在当时人们的意识形态并没有办法接受这样超前的概念,使得财务管理的概念并没有成型。20世纪80年代,随着金融体制的变革和人们金融财产的大幅度增加,以及股票和土地价格的飙升,使人们对金融管理产生了浓厚的兴趣,开始探索如何利用金融资产,如何节约税收。此外,继承和业务继承问题也变得突出。在这一点上,人们转向理财规划师寻求帮助。由于20世纪90年代“泡沫经济”的崩溃,财务管理再次引起了人们的关注。人们的生活需要一个总体规划。随着对财富管理的需求不断增长,日本财富管理协会也是如此。从那时起,金融机构,主要是银行和保险公司,更加重视金融服务,紧接着公司引入了财务管理制度。

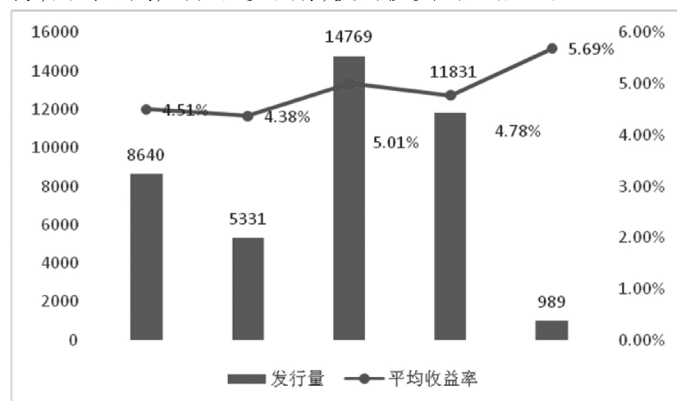
在日本,大多数金融机构都提供“生活规划”和“理财规划”等服务,持牌理财规划师为客户量身定制生活或理财计划。近年来,在经济危机和社会经济不景气的影响下,日本的人均gdp逐渐下降,这使得对老人的安置问题成为人们关注的焦点。在此强压下,年轻人开始承担来自家庭和社会的压力。于是,这种定制化的“生活规划”和“理财规划”的受用者逐渐从中年人向年轻一代过渡,越来越多的年轻人开始制定计划。

3 我国商业银行金融理财的现状

我国商业银行开展金融理财业务始于20世纪90年代末。随着国内居民理财意识的日益增强,个人理财能力日益增强,经营管理业务越来越重要。1996年,中信证券在广州设立了第一家基金管理公司。近年来,国内商业银行也推出了金融理财业务。在2002年10月,招商银行推出了为高级投资者所提供的零售金融理财产品,“金葵花”也从此诞生。要想打造知名的品牌,首先要选择优质的客户资源,提升竞争力。在“金葵花”上市三个月后,高级投资者增长了约为21%。其中,金葵花的高级投资者在整个零售金融产品的交易市场的比重高于60%,这一独特的招牌已经成为招商银行重要的业务增长点。从中国金融理财业务发展的现状来看,不难发现商业银行已经推出了不同品牌的理财产品,但在理财产品的内容和作用上相差不大,有的甚至完全相同。这就要求商业银行思考如何在未来发展金融理财业务。

尽管中国的商业银行金融理财业务发展速度较快,然而真正去投资的人却不多。大部分人只是抱着咨询的目的,仅仅是简单地因为增值业务的风险程度而去询问商业银

行,而对理财产品不够了解,使得投资的人很少。



数据来源:东方财富 Choice 数据

图1 2018上半年银行理财产品发行量与平均最高收益率

众所周知,作为商业银行很多业务中的一个,中间业务始终是外国商业银行最有竞争力的业务,而且业务中的金融理财业务更是各家商业银行纷纷争抢的“香饽饽”,互相追逐利益,渴望达到利润最大化。虽然中国作为世界上最大的发展中国家,但是金融理财业务发展不够充分,相关的体制机制和法律法规都有待于进一步完善。商业银行只提供咨询服务,将金融理财业务纳入储蓄功能的延伸,而为居民提供真实价值的房产,基金、股票、债券等方面较少涉及。即使有一些产品与债券、基金、债券有关,但在资产价值方面不能保证。对于大多数金融产品的选择,客户只选择较短的投资期限。一些理财产品没有办法保证资金的价值,甚至有本金损失的风险,导致更大的损失。如何提高商业银行的信誉度已成为商业银行金融理财业务发展的重要障碍,如果不能解决现有的问题,金融理财业务的发展就会停滞不前。

4 我国商业银行金融理财存在的问题

4.1 营销管理机制不够健全

我国一些商业银行存在产品好、服务差的现象。银行往往没有运用有效的营销策略和体系来推广新金融产品,这就限制了新金融产品的发展,这使得对银行效益产生负面影响。

4.2 对金融产品品牌的不够重视

一个世界知名银行的成功离不开其品牌的建设、严格的管理和其响亮的口号。好品牌的建立可以为商业银行招来更多有实力的投资者。而在国内,一些商业银行会忽视这些看似微不足道,但却极其重要的部分。即便一些银行建立了自身的品牌,也存在难以管理和维护这些品牌的现象。

4.3 缺乏合格的专业财务人员

金融业务是一种综合服务。金融行业的从业者理应具有金融相关方面的理论知识和具体的实践操作。而许多银行的工作人员往往只专注于一个领域,对存款、债券、股票、保险、房地产和基金缺乏综合的认识。虽然银行为他们组织了一系列的培训,但是员工的素质仍需提高。

5 我国商业银行金融理财现状问题的对策

5.1 发展特色业务,促进产品创新

产品开发创新是金融理财业务生存的关键。首先,对现有的理财产品进行市场分析,把握市场趋势,预测未来金融理财产品的需求。其次,每个客户的风险承受能力不同,对每种金融理财产品的投资偏好也各不相同,商业银行应该为投资者提供具有针对性的金融理财产品,提供针对性服务,使创新产品更加符合投资者的需求,提高创新的效率。

通过对商业银行市场的分析,确保新创新产品在市场接受度较高,具有广阔的客户市场,从而降低创新成本,提高产品收益。在加强产品控制功能的同时也加强了产品的开发。密切关注市场的变化,根据投资者需求的不同进而加以创新。

5.2 改变商业银行对金融理财业务的传统看法

金融理财业务作为商业银行至关重要的一项任务,它为商业银行带来了巨大的利润。根据有关的法律法规规定,关于商业银行金融理财业务,投资者与商业银行主要有两种关系:其中一种关系是咨询关系与被咨询的关系;另外一种则是被代理关系与委托关系。在咨询与被咨询的关系中,依照《商业银行金融理财业务管理暂行办法》规定,根据客户的要求,商业银行提供相对应的投资理财方案,而对于客户依照银行投资计划后所产生的风险和收益,商业银行则不承担任何的责任,所产生的风险全部由客户自己来承担。在被代理关系和委托关系中,商业银行依照投资者对于风险和收益的需求,与投资者签订合同,进而来提供投资者所满意的投资理财方案,对于投资者在投资理财中所遇到的风险应根据先前所约定好的方法来承担责任。因此,不管是通过何种法律关系,都能够明显的看出,金融理财业务与储蓄业务不同,金融理财业务是商业银行按照投资者的要求来提供投资理财方案,投资达到期限时所获得的收益归为投资者而且风险自己承担;而储蓄业务则是投资者仅仅将资金借给商业银行使用,达到期限时商业银行自己承担一定的金额费用,从中的风险将由商业银行承担。

5.3 加强金融专业人才培养

商业银行应借鉴国外商业银行的先进管理经验,将国内商业银行金融理财业务逐步发展成熟。首先要提升我国商业银行的管理水平,然后根据市场和客户的需求,培养一批全面的财务顾问知识。注重培养财务管理人才,加大对财务管理的认识理解,了解投资者的风险偏好和具体的财务状况,开发出个性化的客户友好型金融理财解决方案,培训一批具有丰富金融理财经验的能够独立为客户开发和金融理财的高素质人才,能够了解广泛的知识,帮助客户有效规避风险,实现资产价值。商业银行可以实行个人财务管理绩效考核制度,增强财务管理工作人员的积极性。

5.4 商业银行应增强居民的理财意识

在金融理财中应实现对客户财产的保值增值,全面披露投资中的风险,提高银行的公信力。中国银行业监督管理委员会颁布关于加强银行金融理财业务投资管理的通知,明确规定商业银行向客户承诺的担保收益率不得高于同期

储蓄存款利率。所以,银行在进行金融理财业务时应向客户解释投资的风险,不能对客户隐瞒。在投资者选择理财产品的过程中,商业银行应当对投资者所购买的产品及其产生的风险作出明确的说明,在每次销售过程中,商业银行还应告知客户资金的投资情况和收益情况。商业银行也应该真正建立一个有效的金融产品风险控制监控体系,并告知客户保护投资者的合法权益。同时,要充分发挥行业协会的作用,建立统一的信息披露制度。公平、公正、公开地开展金融理财业务。

6 结束语

尽管金融理财在国际市场上已经较为成熟,然而对于国内商业银行来说,这仍是一个较为困难的题目。这一领域的发展,需要商业银行加强自身金融理财的管理体系,需要培养投资者更多的理财技能和如何面对诸多风险的能力,需要更多具有金融理财能力的人才的加入,这些都不是短时间内可以完成的。随着我国在世界上的国际地位日益提高和综合国力显著增强,在此机遇下,更应当牢牢地把握住机会,大力发展商业银行金融理财业务,全方面提升我国在这一方面的综合实力,为建设社会主义现代化强国而奋斗。

参考文献

- [1]李志刚.商业银行个人理财业务的发展现状及政策建议[J].金融经济(理论版),2007(11).
- [2]iteys_9508. 欧洲人的六大投资理财工具[EB/OL].<https://blog.csdn.net>.
- [3]理财故事秀:日本人是怎样投资理财的?[EB/OL].腾讯网,2016(4):14-16.
- [4]郭赛君.我国商业银行金融产品创新策略探讨[J].海南金融,2011(04).
- [5]曹蒸蒸.我国商业银行金融创新力评价[J].金融理论与实践,2009(11).
- [6]李明.金融创新对金融业的正面影响[J].今日科苑,2009(14).
- [7]姚瑜琳.我国商业银行产品创新中的制度约束及对策研究[J].上海金融,2009(04).
- [8]王鸿.我国商业银行存款产品创新策略[J].企业导报,2009(03).
- [9]徐步.我国商业银行金融创新的若干问题探析[J].经济研究参考,2008(63).
- [10]韩晓坤.我国商业银行金融产品创新存在问题及对策[J].金融教学与研究,2008(04).

作者简介:李泓克(1997-),男,汉族,籍贯:吉林省吉林市,在读研究生,研究方向:农村金融方向。