

资管新规下银行个人理财业务的发展

刘 菁¹ 许振广² 王晓青³ 洪丹青⁴ 汤碧霞⁵

1. 太原学院, 中国·山西 太原 030032

2. 金华职业技术学院, 中国·浙江 金华 321017

3. 邵阳学院, 中国·湖南 邵阳 422000

4. 浙江师范大学, 中国·浙江 金华 321004

5. 闽江学院, 中国·福建 福州 350108

【摘要】2004年起,光大银行首次推出国内理财产品,其商业理财项目逐渐在经济市场内扩张,目前已成为资产管理行业的佼佼者。即便城市商业银行推行理财业务的起始点比较晚,但是其储备大量具有发展潜力的客户资源,同时拥有网点优势,因此为理财业务发展提供优质发展条件。随着理财业务快速发展,各类问题涌现,例如刚性兑付、资金池运作不科学、期限配置错误等。要想切实完善资源管理市场秩序,应引导资产管理行业重新归于原点。2018年初,《资管新规》被正式发布,理财业务发展方向成为银行的重点难题。基于上述背景,分析了东莞银行的发展趋势,并针对银行存在的问题提出了相应的解决方案,大大提高了东莞银行理财业务的能力,促进银行理财业务健康可持续发展。

【关键词】资管新规; 银行; 理财业务; 发展策略

1 资管新规简介

近几年,资源管理业务规模快速扩增。直至2017年,资源管理业务已高达千亿级。不但针对补充社会资源需求做出重要贡献,而且通过资产管理业务发行了大量的资产负债表内资产,资金不存在,使得资金空缺,脱离了“受人之托,代人理财”业务本源。此外,各种类别的资产管理业务的监管标准具有差异,不具备统一的框架,从而容易产生套利行为,进而违背政策推行目的,埋下严重隐患。而落实全新的监管框架,对于简况标准化、业务规范化以及风险防范等方面产生积极意义,并且能够引导金融构建长期有效的运行制度,杜绝短期谋取利益行为,回归金融根本,刺激实体经济。

2 资管新规下东莞银行个人理财业务的发展策略

2.1 明确理财业务战略定位

需要知道的是,一款理财产品与用户需求是否相匹配是业务能够持续发展的核心。立足于资产管理新规,理财市场的竞争局面将变得空前激烈。为此,那些以用户为导向的金融产品需要助力银行维持现有客户并不断挖掘新客户。东莞银行与用户关系较为密切,而这一优势可被有效利用,通过搭建金融激励机制,调动理财业务部门,并借助金融类科学手段以及大数据的优点高效地获取精准用户,分析用户的过往投资经验以及投资量级,了解用户的投资风险喜好,最终提供最为匹配的金融产品。而在用户类别划分上,东莞银行理应参考国外相关优秀经验,结合用户年龄、职业类别、投资额度、消费习惯等数据,竭尽全力完善用户群体。东莞银行应注重加强对客户需求的挖掘,提高理财产品的风险水平,以满足不同投资需求的客户。最后,客户更容易接触到理财销售部门和银行的前台工作人员。东莞银行应完善激励机制,鼓励这些部门加强与客户的沟通,及时了解客户的财务需求。

2.2 加强投资者教育

要想真正实现净资产管理产品转型,主要受用户接受度的影响。通常情况下,金融理财产品以预期收益为核心卖点,而绝大部分用户会倾向于规避风险,获得较为稳定的收益。当理财产品的净值转换后,收益必然会产生调整,甚至导致用户本金损失。为此,要想成功转型理财业务类型,东莞银行需要针对用户群体展开教育,科学引导用户习惯产品收益快速调整的特征。但是因机构用户以及个体户对银行理财产品的认知程度有较大差异,所以必须针对不同类别的用户实施分层教育。例如针对机构用户,借助大型讲座为用户传递网络转型的具体概念以及正确的产品投资风险观念。而针对个人投资者而言,东莞银行需要展现出网点优势,在各个网点发放相关的投资资料,并安排专员为用户进行讲解。同时,应调整一个特定时间在,在各个社区开展宣讲会。如此以来,既能够丰富用户的投资知识储备,而且有助于加强双方的交互,提升用户对净资产产品的接纳度。

2.3 提高对理财产品的创新

就目前而言,我国理财产品的种类呈大幅度上升趋势,即使种类如此之多,但产品重复率明显增高。为此,东莞银行必须落实产品创新,剔除重复性产品,避免市场竞争力有所下降。一份优秀且创新的理财产品,方可助其突破传统规律的束缚,进而获得质的飞跃,也保证了银行的可持续发展。

2.4 提高风险管理能力

在资管新规的要求下,东莞银行需要全方位搭建完善的风险管理体系,快速增强风险管控能力。目前,银行要想健康可持续发展,则风险管控能力是不可获取的条件,东莞银行应该守住风险底线,不断引进优秀的风险管理人才,以此来建立健全且完整的风险管理体系。首先,加强银行对于风险的全面管理,要优化银行目前的风险管理系统,提高系统对于不同风险的数据分析能力,且能对风险进行持续地监督。其次,东

莞银行可以借鉴于其他机构优秀的管理制度和管理经验,科学地制定出更加优秀的风险评估策略。

2.5 加快人才队伍建设

如今,一家银行要想迅速提升市场竞争力,则银行业务人员的综合能力至关重要。尤其是负责理财产品业务的专员,必须具备高素质特征。为此,东莞银行可以从两个方面来加快人才队伍的建设。首先,就针对银行目前已有的理财业务人员,这些理财业务人员工作也有较长的时间,对于理财业务方面积累了一定的工作经验,但是在资管新规颁布后,需要进一步强化相关业务人员的能力培训。其次,东莞银行应完善新进员工招聘、职级晋升制度、薪酬制度等内容,为新进员工提供明确且合理的未来发展规划以及高质量培训。同时,东莞银行也应该加强和各所高校的合作,努力提高大学生们对于东莞银行的认知,由此来吸引一些能力强,且愿意从事银行工作的优秀毕业生。随着理财业务的不断发展,东莞银行要不断加强人才储备,建立优秀的理财业务人员队伍,为客户们提供高质量的

服务。

本文先通过文献综述分析目前新资产管理方案的内容。以此为背景,并将东莞银行作为分析案例,发现东莞银行理财业务在产品创新,战略定位,理财业务队伍建设以及风险控制等方面存在缺陷。进而建议东莞银行基于全新的监管背景下,科学分析理财业务的战略定位,培育产品服务,投资运营,风险管理等方面的核心竞争力,加强投资者教育,促进东莞银行理财业务的健康可持续发展。

参考文献:

- [1] 王宇. 资管新规对银行理财业务的影响[J]. 中国商论. 2018(09): 52-53.
- [2] 刘鹏. 解读资管新规[J]. 新理财. 2018(06): 31-33.
- [3] 付秋虹. 资管新规下地方法人金融机构的机遇与挑战[J]. 金融与经济. 2018(07): 80-84.
- [4] 杨苻, 刘新. 资管新规正式落地, 银行理财谋求转型创新[N]. 上海证券报. 2018-5-12(006).