

论我国商业银行个人理财业务的发展

张 蕾

富滇银行重庆分行, 中国·重庆 404100

【摘 要】随着社会经济的发展, 国民收入已经上升到一个新的水平, 越来越多的人开始关注理财投资活动, 个人理财逐渐成为商业银行的重点业务之一, 是他们应对社会需要、防范经营风险、寻找新的经济增长点、提高竞争力的必要手段。本文便立足于此, 对商业银行开办个人理财业务的目标、业务发展现状展开了分析, 对如何实现可持续发展提出了新的对策。

【关键词】商业银行; 个人业务; 发展情况; 研究分析

步入新的时代以来, 社会经济呈现出良好的发展态势, 从居民的个人角度来说, 不仅消费需求显著增加, 投资需要也日益增多, 这在无形中促进了商业银行的业务范围扩大, 使其获得了更广阔的发展空间。事实上, 我国商业银行的人民币理财业务, 是从2004年才开始形成规模的。这也就意味着, 与其他发达国家相比, 在个人理财领域, 我们还有着很大的提高空间、需要付出更多的努力来突破当前状态下存在的发展阻碍。因此, 本文从发展个人理财业务的现状与价值出发, 提出了一系列成长策略。

1 开办个人业务的现实价值

1.1 满足大众日益变化的金融活动需要。自改革开放以来, 我国经济迅猛增长, 大众的收入越来越高, 在满足日常基本开销的同时, 他们中的大多数人都选择以储蓄的方式保管人民币财产, 通过利息获得额外的收入。但是, 由于稳定的利率限制, 大众通过储蓄获得的收入是有限的。因此, 近些年, 伴随着金融市场成长, 他们开始寻找能够带来高收益的投资方式, 个人理财产品成为稳定的需要。

1.2 获得更强大的生存支持。对商业银行来说, 想要在激烈的市场竞争中占据一席之地, 稳定的利润收入和坚实的资金支持是必不可少的。因此, 他们必须以利润最大化为目标, 向社会吸纳更多的可使用资金^[1]。通过扩大服务范围、发布理财产品、引导大众购买, 银行可以找到新的利润增长点, 将大众的资金吸收过来, 并将其用于其他投资活动当中, 实现资金的循环利用, 获得经济增长。再者, 个人理财业务的开办, 还能优化银行的经营结构, 改变其负债比例, 这再次为他们的生存提供了强大的支持。

1.3 适应日新月异的国际竞争环境。与经济全球化一同到来的, 是激烈的国际竞争。面对复杂的国际金融市场环境, 商业银行必须夯实自己的资金基础, 以便随时应对各种经济风险。同时, 金融业对外开放, 商业银行不得不与外资银行竞争。考虑人才、网点等因素的限制, 大多数外资银行都不会将存款、贷款业务作为主要的业务活动, 他们往往会选择开办中间业务, 以吸纳个人资金的方式占据市场。这也就意味着, 我国国内的商业银行, 必须开办对应的个人理财业务, 将更多优质客户吸引过来, 在促进自身发展的同时实现保护市场的目标。

2 我国商业银行个人投资业务经营现状

2.1 业务门槛偏高。在个人理财投资者群体中, 中小客户为大多数, 他们的存款量、投资金额不高。但是, 银行往往会出于便利等方面的考虑, 设定较高的门槛, 要求最低储蓄或投资额度, 这导致了中低收入人群无法有效参与投资理财活动, 例如, 中国工商银行的理财产品——“安享长盈”就要求最低投资额度为10万元, 这一额度也是大多数个人投资业务的底线, 使收入不高的大众对购买理财产品望而却步。

2.2 创新能力有限。产品同质化明显是制约个人理财业务发展的重要因素, 在现有投资领域, 最常见的无非是外汇、证券、期货、基金等投资产品。个人理财业务往往是将上述现有产品进行组合, 缺乏创新, 个性化设计不明显, 无法调动起大众的投资

欲望。

2.3 信息体系不完善。商业银行的运作, 应以稳定的客户源为前提。受开放的网络环境影响, 大众愈发关注个人与财产信息的安全。但是, 当前银行不仅在信息保护工作上有待提高, 还在数据共享上做得不到位^[2]。银行之间, 与保险金融机构、与证券或信托单位之间的客户数据交换不及时, 导致各方无法高效招揽客户, 使业务发展受限。

3 促进可持续发展的应对策略

3.1 普及理财知识, 培育市场。为促进个人理财业务的发展, 需要向大众普及金融知识, 让他们形成投资意识。当大众形成主动理财的习惯, 他们自然会将在日常支出之余资金用来购买理财产品, 以新的方式寻找额外收益。

3.2 建立制度, 保密客户信息。在投资、购买理财产品的经济活动中, 客户需要向银行提供身份证号码、交易记录、姓名、财产状况等重要信息, 以便对方能够客观评价其风险承受能力。对此, 银行必须建立起网络防火墙, 防控外部信息盗取风险。并完善内部管理制度, 以法律制度加强对内部管理人员的要求、限制他们的行为, 内外并举地加强对信息的保护。在条件允许的情况下, 与其他开办个人理财业务的单位互通客户数据, 扩大发展范围。

3.3 培养专业经理, 强化队伍。想要市场中立足, 除规范化的管理体系、严格的信息保护以外, 还需要以专业的团队为支撑。换言之, 银行需要强化队伍建设, 培养专业的客户经理, 让经验丰富、专业知识储备扎实的工作人员为客户提供投资服务。如此, 使客户感受到专业的态度, 强化他们对投资的信心, 进一步获得他们的认可, 为发展奠定基础。

3.4 开发产品, 丰富服务体系。除前文所述之外, 银行还需要将目光放在产品的设计上, 加强对客户的分析, 了解他们的真实需求, 根据他们的需要开发不同的产品, 丰富服务体系, 为不同需要的客户提供有针对性的特色化服务。

结束语: 总而言之, 从当前的社会经济成长趋势来看, 我国金融行业的经营势头良好, 理财业务有着十分广阔的发展空间, 银行需要进一步开发新的业务, 开辟财富管理的新模式。将满足大众的需要放在首位, 开发风险、收益不同的产品, 提供差异化、针对性的科学服务, 客观为客户提供各项理财建议, 帮助他们实现预期收益目标, 为自身积累更多的财富和信用。如此, 在协助社会大众完成个人投资、实现财富的有效管理的同时, 促进银行的经济增长, 实现全行业的可持续发展。

参考文献:

- [1] 刘斌, 高丹妮. 我国商业银行个人理财业务研究[J]. 企业改革与管理, 2018(21): 139-140.
- [2] 刘世琪. 我国商业银行个人理财业务的发展研究[J]. 现代商业, 2018(26): 90-91.

作者简介:

张蕾 (1982-04-), 性别: 男, 民族: 汉, 籍贯: 重庆涪陵, 职称: 中级经济师, 研究方向: 金融。