

商业银行结构性理财产品的现状问题及对策

张润东

延安大学 经济与管理学院, 中国·陕西 延安 716000

【摘要】商业银行结构性理财产品虽起步较晚但发展迅速。虽然目前已具备一定的规模,但仍然存在许多问题。本文将根据近年来理财产品市场上出现的结构性理财产品的现状作出分析,总结出结构性理财产品在设计和销售方面所存在的问题,有针对性的提出解决方案和具体措施,为金融理财行业的发展铺平道路、指明方向。

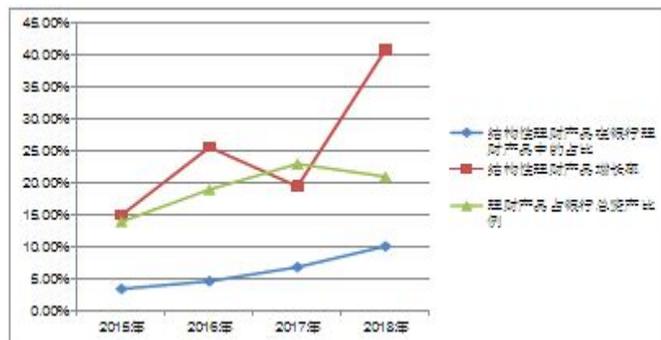
【关键词】结构性理财产品; 商业银行; 金融投资

自从改革开放以来,随着我国经济的发展和居民可支配收入的增加,单一的传统储蓄方式已经不能满足居民理财的需求,市场迫切需要多元化的理财产品的出现。同时的商业银行也需要提高利润收入来满足自身发展,银行领域顺应市场需求研发出了结构性理财产品这一新兴的投资形式。具体而言,商业银行的新型结构性理财产品,主要是在当前的金融技术提供高科技支撑的前提下,将客户的基本存款或者是特定债券等一系列具有固定收益等显著特征的产品与金融衍生品组合而成的一种新型金融产品,从而使投资者在结构在到期保本的同时,有机会获得更高的收益。结构性理财产品的回报率一般取决于挂钩资产的收益情况。因其收益高并且风险相对较小的特点,结构性产品已经成为当今国际上发展最迅速、覆盖地区最广泛的银行金融业务之一。

1 商业银行结构性理财产品的现状

1.1 结构性理财产品市场具有较大的增值潜力,但目前商业银行各类业务中占比例较小^[1]当前的中国,正在朝着一个崭新的金融领域迈进,随着富人数量的增加,其对理财的需求也渐趋加大,由此国内促进了理财市场的进一步发展。而结构性理财产品更是金融理财市场重要的组成部分,所以的结构性理财产品市场具有较大的增值空间,是商业银行金融产品研发的前沿阵地和最具潜力的利润增长点。

商业银行结构性理财产品的收益大于传统的存储利息,小于基金与股票的投资收益。但是相应的,结构性理财产品的风险也介于储蓄与股票基金之间,适合看中保本且无法承受一定金融风险的投资者。以商业银行结构性理财产品的性质来看,应当非常符合居民理财市场的需求,但是根据央行近年来的统计发现,在商业银行中,一般的理财业务占到了其总的理财业务的90%,而结构性理财产品在的居民投资货币中的比重小于百分之十。



结构性理财产品发展情况调查数据统计图

数据来源: 中央银行

如图,我们可以看出商业银行理财业务占银行总资产比例

相对较小,而结构性理财产品在商业银行理财产品总量中的占比更是非常小,但是在最近四年内增长较快,尤其是在2017到2018年间出现了激增的现象。

1.2 商业银行结构性理财产品的安全系数普遍较高

据对多家商业银行的调查发现,商业银行结构性理财产品普遍采用保本型的投资组合方式,其中保本和保息类的结构性理财产品占比最高。如长安银行、重庆银行和浙商银行这些规模较大的地区性银行,其中长安银行的保本和保息类结构性理财产品更是占到了全年发行量的百分之六十以上。且投资的币种基本上以人民币为主。这样做可以有效地避免不同的币种之间的投资引发地汇率风险,提升了结构性理财产品的安全系数,受普通家庭投资者的欢迎。

在这些收益稳定且违约率较低的结构理财产品中,浙商银行所发行的永乐系列理财帮手最具有代表性。它的设计思路是最大限度杜绝客户本金受到损失,此产品实行与金融股票直接关联的运营方式,它的本金毫无风险,仅是利息部分能够产生一定风险,由此可以看出,它基本的运作流程是:首先以客户投资所获得的利息作为本金,对合适的股票或期权实施买入,一旦金融市场的发展形势开始让客户收益时,就可以享受有较高的利润收益,若是市场发展不利于产品购买者,则该购买者仅仅损失利息,不会影响本金。^[2]商业银行理财产品设计普遍过于保守,设计思路一般比较谨慎,很少出现高风险高收益的结构理财产品。

2 商业银行结构性理财产品存在的问题

2.1 商业银行结构性理财产品的技术水平和普及率较低

市面上商业银行结构性理财产品目前虽然种类丰富,但是技术水平较低,主要是以股票和基金投资组合为主,而更为复杂的期货和汇率组合的结构理财产品较为少见。导致这种现象出现的原因主要是因为复杂的结构性理财产品比较难被普通投资者所接受,商业银行结构性理财产品知识的普及率较低,在一二线城市,人们对结构性理财产品已经比较了解,大多数投资者都可以凭借自己的理财知识,结合自己现实的经济状况和抗风险能力,自由的选择不同组合的结构理财产品。而在更多的三四线城市,人们对结构性理财产品的熟悉程度不如股票和基金。在投资方面,抗风险能力较差的普通投资者还是会选择储蓄或基金。^[3]由于受限于部分银行的金融工程技术水平,有些地方性银行缺乏相关领域人才,甚至没有自主研发结构性理财产品的能力,部分二三线城市的城市银行和大多数县区农村信用合作社就是如此。

现如今,大多数商业银行所设计的结构性理财产品已经与股票、基金和债券等投资方式结合,虽然种类繁多,但其中大部分都脱离不了以基金或定期储蓄保本,然后以股票或期货谋求盈利

的老套路,在收益以及安全性方面,甚至比不上有些优质的基金产品。而对比金融产业发达的欧美国家,结构性理财产品多与汇率挂钩,例如花旗银行所发行的财富A汇率型结构性理财产品,则相较国内的结构性理财产品组合方式更为复杂。这种汇率型结构性理财产品多一般会和某一个货币的汇率产生直接关联,目前市场上,日元与欧元是经常被选择的关联货币。从过去在金融数据方面的分析和总结来看,日元与欧元都普遍存在频繁交易,汇率波动较大,所以投资者在购买该种理财产品后可以通过承担较大的汇率风险来获取较高的收益溢价。

2.2 结构性理财产品的市场占比较低,发行量不稳定

当前在商业银行理财业务中储蓄和期货业务占比较大,而基金和结构性理财产品的占比则较小,均低于百分之十。商业银行结构性理财产品的发行往往缺乏统筹和对市场宏观的把控,金融市场上商业银行结构性理财产品经常会呈现出时而扎堆出现,时而空白缺乏的情况。主要原因是商业银行缺乏前瞻性和长远的对结构性理财产品的发展规划,这主要是由各大银行之间的信息不对等造成的。少数资金量巨大的银行因其合作客户多,资金量丰富而可以获得足够多的市场信息。而大部分的城市和地方性的资金量相对较小的银行因其合作客户较少,资金量匮乏,抗风险能力差,获得的市场信息也较少,对市场走势的把握较差,所以理财产品的发行也较为保守。遇到如金融危机等较大的市场波动,只能选择少发行或不发行结构性理财产品。

2.3 销售人员欺诈行为影响了产品的信誉

商业银行的销售人员素质良莠不齐,为了追求业绩而向客户过度夸大结构性理财产品安全性和收益预期,使客户对风险产生了误判。一旦收益没有达到银行销售人员承诺的预期或出现风险导致本金损失,不但会让银行丧失应有的形象和信誉,更是会让广大投资者对结构性理财产品丧失投资的勇气和信心。由于理财产品的销售决定着商业银行营业利润的增长,所以部分商业银行对自己的销售人员这种欺骗客户的行为视而不见,更加助长了这种理财产品销售行业的不良风气。

3 商业银行结构性理财产品的发展策略

3.1 丰富结构性理财产品的种类,适当增加其投资组合的复杂程度

商业银行在进行结构性理财产品的研发时应尽量保证结构性理财产品品种丰富性,并且适当调整理财产品的复杂系数。目前的结构性理财产品市场上出现的商业银行理财产品仍有很多复杂性较低,收益达不到预期的产品。因此,在最开始研发结构性理财产品的时候,就应该对产品的难度系数进行合规、合理的调整,对于一些设计过于简单,可替代性高收益低的产品,应该根据具体情况逐步剔除,一些在具体的保本和盈利等方面达不到基金标准的,理应对其进行停发、停售,在此基础上,对结构性理财产品的收益率视情况稳步增加,同时适当提高理财产品的复杂性。

充分利用的金融领域规范多元的优势,根据的市场实际情况不断的增加结构性理财产品的品种,在研发初期一定要做好投资者的偏好调查。根据居民的投资偏好设计理财产品。并借鉴欧美优质理财产品发行经验,对不同投资能力以及不同风险

承受能力的群体做出区分,在结构性理财产品的保本部分和风险收益部分所占比例中做出调整,针对不同的人群发售不同的理财产品。使结构性理财产品能超出预期收益,体现出自己作为组合投资产品的优势,在投资者心中成为投资首选。

3.2 加强商业银行之间的合作,加大宣传力度,促进结构性理财产品的普及

加强银行之间的合作,构建信息共享平台,通过有限的信息共享,以达到科学合理的发售结构性理财产品的目的。商业银行之间应当密切关注彼此的结构性理财产品的发行量,把握金融市场变化通过对市场中的流动资金和银行储蓄量的研究,合理估计投资市场对结构性理财产品的需求量,防止出现同一市场条件下的各大商业银行都大量发行结构性理财产品。结果导致理财产品扎堆出现,市场投放量远超投资者的需求量,或者银行对投资市场的需求量和金融形势的估计过于保守,结构性理财产品的发行量远小于市场的需求量,造成一个时期结构性理财产品市场的空缺。

定期举办一些金融知识的宣讲会。深入社区,深入基层,向人民群众宣讲金融知识。为来银行办理业务的人民群众免费科普结构性理财产品,推动结构性理财产品的普及。

3.3 提升销售人员素质,加强对商业银行的监管

银行应当开展以职业道德素养为主题的培训提升销售人员素质。对销售人员定期开展职业道德培训,表扬道德素养先进的员工。同时制定相关规定来规范销售人员行为,防止欺骗,过分夸大理财产品收益回报率等行为的产生,给其所销售的结构性理财产品的信誉和商业银行的形象造成影响。

应当加强对银行销售结构性理财产品的监管,要求商业银行进行对这类复杂性理财产品的风险揭示,安排工作人员客观地介绍结构性理财产品所存在的风险,并明确地指出出现问题后银行应承担的责任。同时政府金融监管部门也应加强对商业银行的监督,因为销售理财产品关系到银行的切身利益,因此只靠银行自律自查是远远不够的。通过银行的官方网站来定期公布挂钩产品的运行情况、产品当前的收益情况,提升产品运行过程的透明化程度,建立完整的理财产品信息披露机制,提高消费者对结构性理财产品的信任。

4 总结

本文通过对商业银行结构性理财产品近几年的市场表现做出了分析,总结了商业银行结构性理财产品的特点和其自身的缺陷,并提出了相应的改进策略以应对其中的几个典型问题。希望对商业银行结构性理财产品业务的发展有所帮助。

参考文献:

- [1] 吴辉. 结构性存款成银行揽储新利器[J]. 理财. 2018.
- [2] 陈雪. 保本型股指挂钩结构性理财产品的收益问题分析[D]. 上海师范大学, 2017.
- [3] 韩希宇. 个人银行理财产品选择策略研究[D]. 北京交通大学, 2016.

作者简介:

张润东(1996-),男,汉族,陕西省咸阳市人,延安大学经济与管理学院研究生,单位:延安大学经济与管理学院,研究方向:财务管理。