

湖北农村金融机构个人理财业务研究

但靖童

武汉东湖学院 湖北省武汉市 430212

摘要: 目前,我国经济高速发展,农民的收入不断提高,可供农民支配的闲置资金成为农村金融机构个人理财业务的主要来源,对理财产品的品种和品质也有了较大的需求。此外,由于国家大力支持三农发展,农村金融机构与日俱增,竞争也日益激烈。仅靠银行存款已经很难适应目前的农村金融形势。荆州市作为三线城市,该地区金融服务水平与其它地区比较起来并不是很发达,荆州农村商业银行个人理财业务起步较晚,相对于四大行业务发展存在许多问题,本文基于此背景对荆州农村商业银行个人理财业务展开研究。

关键词: 农村; 商业银行; 个人理财; 金融体系

Research on personal financial services of Hubei rural financial institutions

Jingtong Dan

Wuhan Donghu University, Wuhan Hubei 430212

Abstract: At present, with the rapid development of China's economy and the continuous improvement of farmers' income, idle funds at the disposal of farmers have become the main source of personal finance services of rural financial institutions. Financial products of rural commercial banks have gradually become the first choice of farmers. Therefore, there is a greater demand for the variety and quality of financial products. In addition, due to the state's strong support for the development of agriculture, rural areas and farmers, rural financial institutions are increasing and competition is becoming increasingly fierce. It has been very difficult for current rural financial situation to depend on bank. Personal finance services of Rural commercial banks in Jingzhou started late, and there are many problems in business development compared with the Tap four banks in china. Based on this background, this paper conducts research on personal finance services of rural commercial banks in Jingzhou.

Keywords: Countryside; Ageing of Population; Endowment Insurance; Securi System

1 湖北荆州农村商业银行个人理财业务发展现状

21世纪后,我国的社会发展迅速,人民的生活水平逐步提升,特别是农民的收入增加速度非常迅速。农民为了提高收入来源,更愿意将闲置资金进行投资理财。因此,近几年,湖北荆州农村商业银行对个人理财业务发展越来越重视。

1.1 荆州农村个人理财业务概述

目前,荆州市有10家银行业金融机构、数十个专业合作组织、小额信贷公司。我国大型国有商业银行的个体理财业务发展迅速,产品种类繁多,技术创新较为完善,具有较高的用户信任程度。由于手续简单灵活,具有相当高的时间效用,因此,专业合作社、小额信贷公司等也深受广大群众的信任。但是,由于缺少有效的监

督,近年来“跑路”现象日益严重,因此,对个体客户的理财产品也日益青睐于具有较高的市场门槛和管理制度的银行。与我国的大型金融企业相比,荆州的农村商业银行在理财产品开发与宣传上存在着一定的缺陷,在创新上的投资力度也很弱,很难适应荆州的多样化市场。

尽管存在不足,但由于我国政府注重三农、乡村建设的进一步深化,该行持续关注理财产品的创新,加大理财专业人才的培养,个人理财业务收入不断提高。

1.2 荆州农村商业银行个人理财业务发展现状

1.2.1 理财产品设计现状

荆州农村商业银行的个人理财产品,其产品品种比较单一,均是以封闭型为主。从收益的类别上,信安宝和信亨通是保本型理财收益,对农民来说风险较低,信盈

宝作为该行单独的非保本产品, 风险较大; 它们的投资周期都在3个多月或更长。荆州农村商业银行在城乡边缘地区、乡村地区具有明显的发展空间。尤其是荆州市正在实施11个城中村村庄的改建, 对于拆迁群众来说, 目前仅有“先得利”这种结构化的储蓄产品, 面临同行的激烈竞争, 仍然显得有些薄弱。

1.2.2 理财产品预期年化收益率情况

对于该行理财产品的预期收益率来讲, 主要分为六类, 预期收益率、固定收益率、浮动收益率、最低收益率和实际到期收益率。就荆州市而言, 其个人理财业务在我国较大、中等规模的城市仍处在起步阶段, 部分理财产品尚未完全普及, 加上金融市场瞬息万变, 许多结构型理财产品未能达到预期收益率, 以非保本为主。此外, 荆州市缺少一批具有系统性的专业理财人员、品种单一、无法有效地分析金融市场的发展和变化, 导致其预期收益率偏低、收益平稳性和浮动收益性产品比例不断增加, 导致其真实回报率常常低于预期。

1.2.3 市场竞争情况现状

而荆州地区的农村商业银行则没有太大的竞争力, 建行、工商、招行、民生等国有和股份制银行相继发行了各种理财产品, 使得荆州的农村商业银行面临着更大的竞争。在城乡接壤地区和乡村地区, 因其客户大都是附近的村庄居民, 他们对于荆州的农行、邮储等农行等具有高度的信任感。但是, 由于受到城市村庄的改造, 不少股票银行也开始加强金融市场的销售, 抢走了一些客户。

2 荆州农村商业银行个人理财业务发展存在的问题

2.1 缺乏专业的个人理财业务销售人员

荆州农村商业银行长此以往提供的个人理财业务, 主要是推荐农民进行储蓄存款进行投资理财, 因为起步较晚, 该行的个人理财业务种类并不多, 所以该行并没有设置专门的个人理财业务服务人员, 对该行来说大堂经理和前台柜员集各种服务于一身, 理财业务也涵盖其中。而他们对专业技术的运用还不够娴熟, 接受过相应的训练, 对新的工作不熟悉; 另一方面, 一些经理在工作中追求稳定而不追求进步, 缺少开拓和革新的观念, 管理观念落后。

2.2 个人理财业务创新不足, 同质化严重

荆州农村商业银行设有营业部1个、部室14个、支行22个、分所18个, 现有职工300多名, 是荆州市地区最大的分支机构, 从业人员最多, 农民存贷款最大的机构。在经营管理、协调、业务引导等业务领域, 并没有开发和专门的产品开发队伍。理财产品的革新, 基本上都是由省分行自上而下推行, 以模仿其他金融组织为主

导, 极少数能针对顾客需求自行开发的理财产品, 模仿创新极具局限性和偶然性。

2.3 理财产品信息披露不完善, 信息不对称严重

荆州农村商业银行在发行理财产品时, 仅是对理财产品信息进行传单宣传。消费者在选购理财商品时, 大多依赖于现场售货员的讲解以及由各金融公司自行印刷的产品说明书来获取。荆州农村商业银行的理财手册, 往往只有一两页, 里面的内容并不多, 所以顾客们很难从这本手册中得到自己想要的信息, 还得请教一下销售员。但是, 荆州农村商业银行并未设置专门的理财销售人员, 导致他们无法向顾客清楚的解读说明书中的信息。

2.4 客户细分程度不够, 定位缺乏差异化

通过对荆州农村农村商业银行个人理财业务客户群体的研究, 发现该行没有根据客户的需求, 客户的资金大小进行明细分类。因此该行在推行理财产品时都是大同小异推行相似的理财产品, 对于客户而言, 没有根据客户的需求进行明确定位, 没有满足客户的投资需求, 导致客户粘性较低。

尽管近几年农村居民的平均学历有了很大的增长, 但他们的文化素质还不够高, 甚至由于劳动力数量的增长, 他们的视野有所拓宽, 思想也有所提升, 然而中国农村居民仍然有一种比较传统的思维方式, 他们的理财意识比较薄弱, 所以他们对投资的方式也比较谨慎。而农村金融机构自身也蕴含着各种金融风险, 农民的闲置资金来之不易, 农民抵御风险的能力不高, 而对于理财产品的风险意识较低, 如果发生了投资失误, 农民就会把自己的过错推给银行, 而没有从自身的风险角度去思考问题。因此, 在开发新的理财产品时要根据用户的需求进行差异化设计。

3 湖北荆州农村商业银行个人理财业务发展的对策

3.1 培养专业理财人才队伍

对于荆州农村商业银行理财人员的要求而言: 首先, 理财人员要具备专业知识, 对理财业务游刃有余, 和用户交流起来无障碍, 让用户体验到银行的专业性。其次, 要具备优秀职业道德, 不弄虚作假, 时刻维护用户和银行的利益, 这是作为一名员工最基本的要求。最后, 要具备开拓进取, 吃苦耐劳的精神, 在个人发展的历程中, 不断掌握最新的理财政策, 学习先进的理财销售技巧, 完善理财相关技能, 熟练运用各种金融工具, 在推行理财产品时做到用户满意。

对于荆州农村商业银行自身而言, 首先要加强对理财人员的全方位培训, 打造一支高素质的理财人才队伍。对全行各机构的理财人员进行分类培训, 上至理财经理, 下至理财销售人员, 根据不同的角色功能, 提供不同理

财培训课程,从而实现明确分工。其次,要创造更好的环境及条件吸引和保留高素质的人才,以防人才流失。完善激励机制,实行业绩考核,多劳多得。完善惩戒机制,做到违规必罚。开展多样性活动,提高员工之间的交流。开设多样性课程和讲座,提高员工专业素质。通过高薪,提供住房等条件吸引新的理财人才,不断提高理财队伍的专业化水平。

3.2 优化个人理财产品机构设置和功能落实

荆州农村商业银行的个人理财产品的推广,都是按照省联社的模式进行的,自上而下推行,下行机构并无产品创新的能力。而对于省联社而言,其发行的理财产品也是模仿其他金融机构推行的产品,导致该地区的产品大同小异,自主研发的产品少之又少。荆州农村地区的金融产品与其他主流金融产品相比,无论是货币、发行金额、期限、收益类型都没有明显的差异,同质化严重。要在已经发展壮大的个人金融市场中占有一席之地,这一缺乏目标的产品很难。因此,该行要设置专门的理财产品研发机构,将理财产品的开发、销售、售后、资产运营、风险管理等多个方面结合起来,让每个人都能根据客户的不同需要,打造出多样化的理财产品。

此外,目前荆州地区农村商业银行开展的个人理财业务已采取了由总行牵头、分支机构辅佐的方式。其实,下行机构对理财产品的销售更为了解,对金融市场的研究也更加精准,再继续采取由总行牵头、分支机构协助的方式,必然会失去信息的时效性。若能放宽对分支机构的管理权限,下行机构可以不断优化业务功能,根据客户的不同需求,打造多样化理财产品,从而增强客户满意度。

3.3 有效客户细分和合理市场定位,提供特色产品和服务

客户市场是荆州农村商业银行的生存与发展的根本,所以,该行要想长期发展,首先要做好客户的发掘,特别是对高品质客户的开拓,这就要求银行对客户的细分,该行可以从客户性别、资产状况、职业、受教育程度等多个维度进行市场细分,根据不同层次和等级的客户提供个性化的理财产品和服务,逐步实现支行个人理财服务的通俗向个性化转变、统一化向层次化转变、单一化向多元化转变。从金融的角度来看,不同的收入群体对理财的需要是不同的,但是,相同的收入群体在金融上存在相同的或相近的要求。

在产品和业务上,农行要持续地学习、更新自己的思维,加大对研发理财产品的投资力度,密切注意市场上的最新动态和热点,善于发现问题,适时推出新的有自身特色的理财产品和服务,从而获得与同行竞争的主动权。

3.4 健全个人理财业务风险评估机制,披露产品信息

个人理财是一项专业性、实用性和复合性的金融业务。在开展营销时,荆州农村商业银行推出的“个性化”理财理念就是以消费者所反映的金融需求为终极目的,而消费者则是要选择相对低的、高回报的理财产品。因此,必须通过对理财产品进行风险评估,充分利用自身的金融优势和自身的商业资源,使其能够满足顾客的需求。具体来说,是要对理财产品进行适当的评价。根据产品所反映的收益特征、风险和流动性,可以对其进行分类。

第一,要做好有关的信息披露工作。相关的风险包括:经营风险、流动性风险、政策风险和延迟风险。第二,应当公开诸如收入分配、收费等方面的信息。商业银行应向客户公布收入分配的详细信息,使其能够了解总体的收入分配。同时,在交易成本、经营成本等方面,也要进行相应的信息披露。第三,披露其它的资料。为了提高信息披露的质量,必须对资金流向、基本资金等进行定期公开,从而实现理财产品的信息公开。

4 总结

个人理财业务对于荆州农村商业银行来说是在农村地区的一个新的业务增长点,通过个人理财业务的开展,可以使荆州农村商业银行在生存和发展上占据更加有利的地位,实现荆州农村商业银行个人理财业务的差异化服务能够使得荆州农村商业银行在金融市场具有更强的核心竞争力。面对当今优胜劣汰的经济环境,为了应对挑战,为了更好的生存,发展个人理财业务是对挑战做出的最强有力的回应。

参考文献:

- [1]左韵婷,张璐.个人理财业务的发展现状、前景与策略分析[J].国际经济评论,2018(03):13-15.
- [2]李子祥,范从来.商业银行个人理财业务[J].学术月刊,2019(05):22-23.
- [3]付煜.我国商业银行个人理财业务的现状及发展策略研究[J].统计与管理,2020(12):102-105.
- [4]戴雨晴.中国农业银行槐安支行个人理财业务发展研究[D].河北经贸大学,2021.
- [5]张展.A银行个人理财业务营销策略优化研究[D].上海外国语大学,2021.
- [6]杨海超.兴业银行个人理财业务营销策略研究[D].内蒙古大学,2020.
- [7]汪泉.我国商业银行个人理财业务风险控制研究[D].安徽大学,2020.
- [8]李骁.我国商业银行理财业务风险防范研究[D].山西财经大学,2020.