

汉口银行个人理财业务发展研究

龙泉宏 胡欣怡

武汉东湖学院 湖北省武汉市 430212

摘要: 随着我国社会主义市场经济体制的建立,金融市场的逐步完善为个人理财的发展奠定了基础,银行的金融工具因其稳定性好、受经济周期影响较小、风险相对分散等优势而显得突出,同时相关法律制度的完善和健全,也为个人理财的发展提供了保障。汉口银行是武汉市首家拥有独立经营的股份制商业银行,1997年创立至今,一直致力于促进个人理财业务的发展与创新,但与国内成熟的商业银行比起来还有很大的距离。在适应市场经济条件下,结合自身的经营和发展特征,寻求一条合理、高效的发展战略,成为汉口商业银行发展的一个重大课题。

关键词: 汉口银行; 个人理财业务; 问题; 对策

Research on the development of personal finance business of Hankou bank

Quanhong Long, Xinyi Hu

Wuhan Donghu University, Wuhan Hubei 430212

Abstract: With the establishment of the socialist market economy system in our country, the financial market gradually improve laid the foundation for the development of personal finance, bank financial instrument because of its good stability, less affected by the economic cycle, disperse risk relative advantage and appear prominent, such as the perfection of related legal system and improve at the same time, also has provided the safeguard for the development of personal finance. Hankou Bank is the first joint-stock commercial bank with independent operation in Wuhan. Since its establishment in 1997, Hankou Bank has been committed to promoting the development and innovation of personal finance services, but there is still a long way to go compared with the mature commercial banks in China. It is an important task for Hankou Commercial bank to seek a reasonable and efficient development strategy under the condition of adapting to market economy and combining with its own operation and development characteristics.

Keywords: Hankou bank; Personal Finance Service; Problem; Countermeasure

1 汉口银行个人理财业务发展现状

1.1 汉口银行简介

武汉商业银行于1997年12月16日于武汉创立。最大的两位股东为联想控股有限公司、武汉钢铁股份有限公司,拥有41亿多元的注册资金。武汉市工商银行于2008年6月25日正式改名为汉口银行。汉口银行在2021年一季度实现了404.16亿元的营业收入,较上年同期增加14.69%,实现了105.78亿元的净利润,较上年同期增加4.28%。截止到九月底,银行的总资产为2.176兆人民币,其中,不良贷款率为1.52%,拨备覆盖率为185.18%,核心一级的资金充足率为8.45%。根据英国《银行家》的“2020世界银行1000强排行榜”,按总资本

计算,排名第95位,按一级资本计算排名第99位。中诚信国际对汉口银行的评级为AAA,是目前武汉市前十大商业银行之一。

1.2 汉口银行个人理财业务现状

1.2.1 客户群体

做个人理财服务,最重要的就是培养好顾客,从一定意义上说,VIP就是高品质的顾客。汉口银行的VIP用户数量也在持续攀升,在汉口银行的VIP用户数量达到了800,000,达到25.00%,较上年同期增加1.07%。见下表3.2汉口银行呈现出较强的发展动力。

此外,汉口银行有着良好的贸易往来通道。汉口银行搭建起一个统一的沟通平台,让各个分支机构的客户

管理人员在此平台上进行自己的理财产品销售,从而提升整体的市场销售能力和积累理财的能力。目前,汉口银行在此统一的资讯交换平台上设立了对应的理财金帐户,将其划分成品牌产品、客户服务、理财咨询等诸多类别,以方便全国的理财客户管理人员进行动态的沟通。

1.2.2 理财营销渠道

客户在进行理财产品的选购时,必须要在银行开设一张银行的信用卡,然后对其进行风险评价,并对其进行投资和购买因为在这个期间,不同的金融产品会产生不同的价格,所以客户要按照不同的渠道来选购。

长期以来,汉口银行的理财产品都是以柜台为主,在互联网金融发展背景下,随着经济发展和金融科技的应用,汉口银行的信息化建设和完善了网络平台及信息安全体系,其覆盖的业务领域逐渐扩展,截止到2020年末,汉口银行在线上银行采购的客户占比已达71.83%,真正从传统的线上销售模式向“互联网+”的转型。而随着移动互联技术的迅速发展,对传统网络金融的影响也不容忽视,到2020年末,其在手机上的投资比例达到了7.58%。迎泽支行提供给客户购买理财服务的手段有网上银行、银行柜面、手机银行和自助终端。

1.3 产品种类

因为汉口是一家股份制商业银行,所以它在推行个人理财业务的时候,其产品的构成非常完整,从它的产品构成来看,汉口银行除了提供自身的金融产品和服务外,还与其它的投资公司、证券、信托等金融组织合作。

(1) 汉口银行自有类理财产品:本文从汉口银行所研发的理财产品中,可以看出,该银行的产品包括:保本和非保本理财产品。

(2) 汉口银行代销类理财产品。当下理财业务发展紧密结合,汉口商业银行通过自己的销售网络,能够更好地促进和推销代理金融服务。在这一业务的推进过程中,法律主体不但涉及到银行自身以及理财客户,同时还涉及到代销类理财产品的开发者。这因为各主体的利益关系千差万别,所以其产品的宣传和收益也存在着巨大的差别。

2 汉口银行个人理财业务发展中存在的问题

2.1 个人理财业务营销渠道保守

从汉口商业银行的长远发展来看,现代市场的经营理念对其影响是十分明显的。然而,在发展中,我国商业银行的市场营销观念仍有许多缺陷。

一方面,理财产品上市初期缺乏全面的宣传。在销售前,一般都会通过银行和银行的对外宣传来进行宣传。在银行做产品宣传时,仅在银行内进行产品宣传,如此的宣传并不能有效地促进产品的宣传,也不能让更多的

投资者了解相关的情况;对外的产品推广主要是通过本地媒体来进行,从而可以有效地提升产品的曝光率;因为两者在广告中的广告宣传差异较大,所以在广告中的传播效果也存在较大差异。

另一方面,产品营销过程中缺乏必要的提示。在推销理财产品时,销售者往往会把商品的盈利状况夸张,而对于金融风险的信息却缺乏足够的信息。所以,要想让投资人更好地掌握金融工具的相关资讯,就必须要对其特性和危险度进行正确的解释,并对其进行严格的风险等级评定,杜绝不合理的交易。

2.2 理财产品创新不足

由于我国目前的市场经济制度和信息化程度,使得个人理财业务在发展的进程中并未充分发挥其创造力,同时也表现出了较大的创新意识。此外,随着不同产业间日益加剧的竞争趋势,各家商业银行纷纷推出个性化的理财服务,以“量身定制”的投资策略。

对汉口银行理财产品进行了剖析,可以看出,“非凡理财”作为一种主打的产品,其特色明显,但从理论上来看,其创新仍有许多缺陷。从产品的名字和收益来判断,汉口银行的理财产品与其它的金融机构相比有较大的差别,而汉口银行的金融工具和其它的金融工具几乎都是一成不变的。在计划前期,这类理财产品的经营主体是总行,并设置了一定的销售量,然后通过各银行的网络来进行产品的市场推广。因为早期的产品策划没有全面地了解和掌握顾客的真实需求和理财计划,并且仅仅对现有的产品进行了适当的调整和优化,所以客户选择理财产品时,往往会从多种产品中做出选择,从而影响到个人理财业务的发展。

2.3 理财专业人员匮乏

由于市场环境的持续改变和发展,人才的竞争日趋激烈,提高银行的核心能力,必须提高员工的综合能力。在扩大和推行商业银行的个人理财业务中,理财业务是一项综合性、专业性和复杂性的业务。在全面理解顾客的投资目的的前提下,对其财务状况、风险偏好和风险承受度进行全面的分析,从而为其进行全面的金融咨询。而针对中、高层次的顾客,则要为他们“量体裁衣”,打造个性化、优质的金融服务。因此,金融从业者应具备全面的法律、金融、保险、基金、证券等相关的专门技术,具有较强的交际技巧和工作经历。

汉口银行的经营管理水平日益提升,使得理财从业人员的综合素质和能力得以提升。虽然目前从事金融工作的人数不断增加,但仍缺少专业化和高素质的专业人士,部分金融从业人士对金融领域的专业了解不足。由于自身

的专业技术水准,导致汉口银行在宣传和推介理财产品时,往往忽略了其风险,导致销售过程中出现了一些不正规的销售现象,不仅会对其宣传效果产生负面的影响,还会导致顾客的资源损失,从而导致顾客对其服务和专业性的质疑,从而对汉口银行的长远发展产生负面的影响。

3 汉口银行个人理财业务发展的对策

3.1 拓展个人理财业务的营销渠道

建立和拓展更多银行理财网点。银行网点的设立,不仅可以使顾客与银行工作人员进行面对面的沟通和业务处理,而且还可以进一步提升顾客对银行的满意度,从而为银行的品牌宣传起到了很大的促进作用。随着银行业的逐渐发展,人们的金融理念也在发生着巨大的变化,银行必须不断地改进自己的业务,以促进银行发展的目的。因此,汉口商业银行在发展的过程中,必须以服务为根本,不断地改进和创新,并在网点内设置和运用金融窗口。通过这种方式,可以更好地解释和推广金融产品,既能为客户提供专业的金融服务,又能扩大个人理财业务。

合理利用汉口银行各种销售渠道。例如,通过汉口银行智能微客服推送一些理财产品介绍、理财知识普及,提高客户理财水平和对汉口银行的友好度。还通过汉口银行app时势为客户提供相关理财产品的情况;其次,在同业内寻找合作伙伴,将互补的理财产品组合后销售给客户,不仅加强同业竞争力,还提升理财产品销售量;最后,汉口银行与互联网金融公司合作,通过广告相应或者其他方式提高汉口银行宣传力度。

3.2 加快创新,提供多样特色产品

首先,汉口银行要在现有的产品系列基础上,注重产品的差别化与成长,将风险与回报相结合,使之成为一种标准化的产品或资产证券化,以获得更多的投资人。其次,要始终保持企业的积极进取精神,加强对创新型人才的吸引和扶持,增强对生命的安全和危难的意识,把产品的研发工作作为第一要务,主动与其它金融组织进行业务交流,互相借鉴,互相帮助,拓展个人理财的市场。第四,推进企业的数字化改造,构建完整的线上、线下综合服务系统,通过互联网,不断拓宽市场销售渠道,通过技术、财务等方式,主动打造个性化的产品,为顾客提供覆盖整个人生周期的资产管理解决方案。

3.3 加强专业人才的培养

强化个人理财业务人员素质培训。首先,通过专业的培训,有效地提升金融从业人员的业务能力和业务能力,从而为顾客提供更为专业、完善的金融服务,同时也可以有效地促进金融产品的销售;其次,在实施培训时,要针对员工的能力和工作岗位进行差异化的训练。

对一般员工而言,必须具备基本的操作技巧;而中层管理者,则需要采用小班授课的方式,通过专业的金融知识进行理论上的训练,从而达到高级管理的目的;对高级经理而言,可以进行短期的集中培训,并利用海外留学的机会,让他们了解和学习海外银行的金融服务,从而对整个团队的经营产生重大的影响。

4 总结

如今,中国银行业已全面推进金融开放和市场化,而个人理财业务则是汉口银行当前最主要的发展方向。随着经济的快速发展,汉口银行的盈利水平越来越高,产品的推出也越来越受欢迎。与此同时,汉口银行也面临着诸多挑战,本文通过研究得出如下结论:

第一,浙商银行存在的问题如下:专业理财人才匮乏、客户服务意识淡薄已成为汉口银行个人理财服务深度发展的瓶颈;汉口银行的个人理财产品比较安全,但仍存在市场、信用、经济等诸多风险。

第二,在问题的基础上,本文提出了汉口银行个人理财业务的优化策略:成立汉口银行理财产品团队,提高理财人员的专业化水平、明确市场细分和客户分层、提升个人理财创新力度、加快创新,提供多样特色产品等。从而保证汉口银行在激烈的市场竞争中,继续发展壮大自己的理财品牌。

参考文献:

- [1]李兵宿.商业银行个人理财业务发展存在的问题及对策研究[J].时代金融,2017(03):6-10.
- [2]李祥玉.互联网金融冲击下商业银行个人理财业务的发展对策研究[J].时代金融,2018(14):287-289.
- [3]赵东.贵阳银行个人理财业务研究[D].广西大学,2019.
- [4]万利,尹元福,冯学莲.个人理财业务的现状与发展策略——以商业银行为例[J].内蒙古科技与经济,2020(11):36-38.
- [5]余青.国内商业银行个人理财业务的现状及对策分析[J].今日财富,2020(01):55.
- [6]李美儒.中国工商银行L分行个人理财业务调研[D].辽宁大学,2021.
- [7]李祥玉.互联网金融冲击下商业银行个人理财业务的发展对策研究[J].营销界,2021(37):162-163.
- [8]杨墨涵,肖俊琦,俞奥博.我国商业银行个人理财业务优化路径研究[J].现代审计与会计,2021(07):44-45.
- [9]彭敢.我国商业银行个人理财业务的发展思考——以中国建设银行淮安解放路支行为例[J].中外企业家,2018(19):57.