

我国商业银行个人理财业务发展现状及相关建议

王未卿 崔 龙

(北京科技大学经济管理学院 北京 100083)

【摘要】 本文基于我国商业银行个人理财业务发展现状,分析了国内银行监管政策和商业银行自身制约商业银行个人理财业务发展的主客观因素,并从深化商业银行在个人理财产品上的认识和业务创新两方面提出针对性建议。

【关键词】 商业银行 个人理财业务 产品创新

一、引言

我国作为一个高储蓄率的国家,如何让国民的存款得到保值增值,已经成为目前迫切需要解决的问题。面对那些高收益却伴随高风险的投资方式,在2008年金融危机的影响下,国民的热情已大不如从前,居民个性化投资需求已经越来越强烈。商业银行依托自身信息、技术优势以及传统业务经验,为发展个人理财业务提供了天然的便利条件。

商业银行个人理财业务是指商业银行根据客户的资产结构、收入状况及投资需求等,利用自身技术、人才、信息等方面的优势,为客户提供包括储蓄存款、基金、国债、外汇、代理收付、代理保管、转账和汇兑结算、资金融通、代理投资理财、信息咨询等在内的较为合理的个人理财方案、投资组合建议和全方位综合性金融服务,使客户的资产达到安全性、流动性和收益性的统一,以实现客户资产的保值增值,从而满足客户对投资回报与风险的不同要求。

作为商业银行众多业务之一,中间业务一直是国外商业银行的强项,并且其中的个人理财业务更是成了各家商业银行的利润争夺点。我国作为一个发展中国家,个人理财业务并没有完全开展起来。因此本文拟通过分析当前我国商业银行个人理财业务现状,找到制约其发展的核心因素,并在此基础上提出相应的对策建议,从而提高我国个人理财业务的竞争力,促进我国商业银行更好、更健康地发展。

二、我国商业银行个人理财业务发展过程中的不足之处

与发达国家个人理财业务上百年的历史相比,我国商业银行个人理财业务直到1997年才真正开始推行。在这短短的十几年间,我国改革开放取得了巨大成就,居民的财富迅速地积累起来,催生了巨大的资产管理需求。一方面,2008年爆发的金融危机,对全球经济造成了巨大冲击,伴随着经济的回落、资本市场的回调,越来越多的人开始理性地选择投资方式,资本市场资金重返银行,对银行的个人理财业务提出了新的要求;另一方面,银行个人理财产品也在不断地扩展,在各家银行纷纷建立起自己的理财业务品牌后,理财产品的年发行量从2006年的345款增加到2009年的5405款。

尽管我国商业银行的个人理财业务在短时间内得到了迅速发展,但仍存在不可忽视的问题,主要是:

1. 政策法规限制。我国金融行业政策方面实行的是分业经营、分业监管,这使得我国金融行业的平稳性和风险可控性得到了最大限度的保障,但却极大地限制了商业银行的业务,使其无法根据自身现有资源以及客户需求设计理财产品,而只能被动地接受基金、证券、保险公司推出的产品。虽然我国法律在近些年也呈现出逐渐认可混业经营的态势,但在执行过程中却依然在延续传统做法,使得商业银行现有的个人理财服务还单纯地停留在信息服务、咨询建议、方案设计等较初级的层面上。现行政策法规对银行业经营范围的规定,使得商业银行个人理财业务在逐步完善过程中受到了一定的制约,限制了商业银行为客户提供更加细致的投资理财规划,这不仅削弱了商业银行在个人理财业务上的获利能力,而且影响到我国商业银行未来的完善与发展。

2. 理财业务实质不明确。个人理财业务是商业银行与客户之间签订合同形成的委托代理关系,即银行按照事先约定的投资计划和方式,在满足客户要求的基础上代客户投资并对其资产进行管理。其实质是商业银行以基础资产在未来某一具体时点上的现金流为基础,通过市场上发行的个人理财产品进行融资和投资,以获取收益,最终满足客户投资收益的过程。然而,从当前我国各家商业银行推出的个人理财业务尤其是人民币个人理财业务在保证收益方面的情况来看,其实质是商业银行根据手中已有理财资产的期限和收益率来锁定理财产品的期限和收益率。在这一过程中,银行承担了全部风险并为投资者提供比法定利率较高的固定收益,从而混淆了个人理财业务同储蓄业务的概念,进而使得个人理财业务成为商业银行进行高息揽储和规模扩张的一种手段。

客户在接受商业银行理财服务时,最终目的是在未来到期时能取得与风险水平相匹配的投资收益,从而实现资产保值增值。而银行推荐给客户的理财产品,相对于资本市场上的股票、期货、期权等高风险高收益投资产品,具有风险可控性、收益率相对稳定等诸多特点。相对来说,较高的收益、合理的

风险水平,这些成了客户看中个人理财产品的首要要素。因此,在资本市场受到金融危机严重影响的情况下,商业银行个人理财产品更加受欢迎,从而获得较快的发展。

3. 理财产品无创新产品。表面上来看,我国目前个人理财市场上的理财产品名目众多,客户可各取所需,且银行的个人理财业务是根据客户所承受的风险而设计的,这种咨询服务客户也是认可的。但是,从实质上来看,各家银行推出的理财产品大同小异,互相效仿,缺乏创新产品。商业银行普遍推出的理财产品形式单一、涵盖内容不广泛、整体技术含量较低,种类仅局限于利率、汇率挂钩于国债、央行票据等投资组合,未能根据客户的需求有差别、有选择地进行产品设计和提供服务。而在国民理财业务需求不断增强的今天,这会直接影响到个人理财业务的未来发展前景。

三、对策与建议

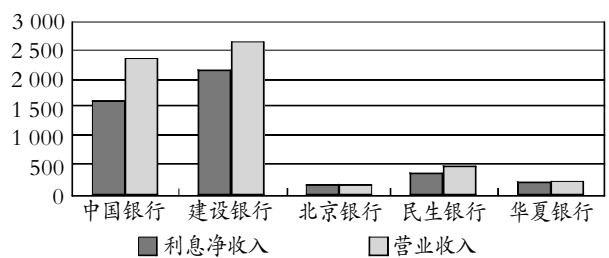
1. 改变商业银行对个人理财业务的传统看法。个人理财业务是商业银行的一项重要业务,也是其主要利润来源之一,而不是变相揽储的手段。按照我国法律规定,在个人理财业务中,商业银行与客户的关系主要有两种:一种是咨询与被咨询关系;另一种是委托代理与被代理关系。在第一种关系中,根据《商业银行个人理财业务管理暂行办法》规定,商业银行只负责按客户的要求提供投资方案,至于客户按照银行投资方案进行投资后的风险和收益,商业银行不承担任何责任,风险全部由投资者承担。在第二种关系中,商业银行根据客户对风险与收益的要求,与客户签订合同,提供满足客户要求的投资方案,投资时所遇到的风险按照事先约定好的方式承担。但无论是哪一种法律关系,都可以清楚地看出,个人理财业务同储蓄业务不一样,个人理财业务是商业银行依据客户的需求来提供投资理财方案,到期时所得收益属于客户且风险自担;而储蓄业务仅仅是客户将资金借给银行使用,到期时银行支付一定的资金使用费用,其中风险由银行承担。

个人理财业务的核心是商业银行依据客户要求为其提供具有专业化、个性化的理财服务,满足客户投资需求。由于目前我国商业银行利息收入为其主要利润来源,因而将个人理财业务作为一种变相的储蓄业务,商业银行不仅可以在不增加负债的情况下增加自身的储蓄额从而提高利润,而且可以调整自身资产结构,可谓是一举两得。但从长远发展来看,将理财业务作为一种变相的储蓄业务不利于培养客户。首先,这样做虽然银行短时间能给客户提供无风险且高于法定利率的固定投资收入,但随着我国人民收入水平的提高,其个性化投资理财服务的需求就会越来越强烈,此时商业银行提供的个人理财业务如果仍只是同质化且附加值低的类储蓄业务,则会丢掉部分客户。其次,不利于同外国银行竞争。虽然我国对外国银行从事人民币业务还有所限制,但商业银行业务的全面放开已经成为必然。如果我国商业银行还是裹足不前,继续将扩大利息收益作为实现利润最大化的主要途径,那么相比较之下,客户必然会因为国内商业银行无法提供功能完善的个人理财服务而转向外国银行投资。一些全球著名的商业银行相对于我国个人理财业务仅有二三十年历史的商业银行而

言,在个人理财业务方面已经积累上百年的经验,无论是从技术、人才、产品哪方面进行对比,外国商业银行均占有优势。所以我国商业银行应该从现在做起,转变个人理财业务的传统观念,将那些拉拢储蓄存款的业务变为附加值高且能为客户提供个性化投资理财建议服务的业务,并视其为潜在的主营业务之一,为以后激烈的市场竞争做好充分的准备。

2. 不断创新理财产品。个人理财业务要突出理财产品,在我国个人理财产品同质化现象严重的今天,各家商业银行想要在个人理财业务中处于行业竞争优势地位,就必须在进行市场细分的前提下开发出具有差异化、个性化的个人理财产品。而理财产品设计初衷应以客户为中心、以市场为导向、以适应不断变化的客户需求为目标,制定出切合实际且具有可操作性的投资组合产品,提高自身的竞争力,提高产品的市场占有率,从而实现客户资产的保值升值。具体而言,商业银行在进行个人理财产品的创新设计时应当根据客户具体的年龄、行业、收入状况、目标方向等具体情况设计不同的理财产品,使每一项理财产品符合不同客户的投资需求。

3. 重视个人理财业务的利润创造能力。目前,利息收入仍是我国商业银行的主要利润来源。2002年美国商业银行贷款仅占债务市场总额的20%左右,美国企业通过股权、债券融资的比例达80%。而我国银行贷款在国内融资中所占比例基本上在90%以上。根据中国人民银行公布的历年存贷款利率,我国商业银行存贷款利差除1993年以前处于低位以外,其余各年均均在3%上下徘徊。由波士顿咨询公司发布的《银行业价值创造报告》表明,在中国,商业银行一笔存贷业务可以轻松赚到300个基点的利差;而在成熟的资本市场上,一般为20个基点。而在利息净收入占总营业收入比率方面,以2009年为例,华夏银行以92.28%的比率高居榜首,比率最低的中国银行也达到了68.42%,具体数据如下图所示:



利息净收入与营业收入对比图

相比之下,国外商业银行的利息收入比率低得多,如花旗银行利息收入只占到其总营业收入的20%~30%。

虽然目前我国商业银行的主要收入来源仍然是利息收入,但收入来源从“利息”转变为“非利息”已经成为必然。在2004~2009年间,12家上市银行的净利润都出现了明显的增长:2009年中国银行、建设银行、工商银行的净利润分别较2004年增长338.07%、217.96%、415.68%;交通银行2009年的净利润较2004年翻了25番,深圳发展银行也有17倍的增长。但是,随着商业银行的净利润不断增加,利息净收入占总营业收入的百分比却在不断地减少。仍以中国银行、建设银行、工商银行三家商业银行为例,2004年利息净收入占总营

进出口公司外汇套期保值的运用

高菲

(重庆磐翔贸易有限公司 重庆 400039)

【摘要】 本文首先介绍了套期保值的定义、交易原则、运作方法和汇率风险,然后阐述了进出口企业如何运用基本金融工具和衍生金融工具进行风险规避,以实现套期保值的目标。

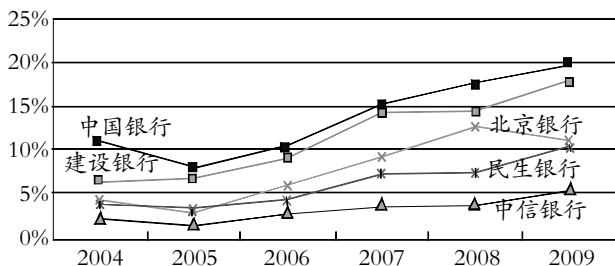
【关键词】 进出口公司 外汇汇率 套期保值 金融工具

自2005年7月我国实行人民币汇率改革至今,人民币升值近20%。但根据笔者所在公司近几年的财务数据显示,出口量的增加并没有带来利润同比例的增加,究其原因,汇率风险未得到充分的释放,外汇汇率波动的风险蚕食了增量销售部分的利润。那么有没有科学的途径,使销售额规避外币汇率带来的风险进而保证正常的利润率甚至更高呢?笔者认为,套期保值可以作为避险工具之一,因为企业在风险管理实务中,经常会运用套期保值方法。比如,外资企业自主运用外汇远期合同锁定汇率防范汇率波动风险、国有企业经有关部门批准从事境内外商品期货交易来锁定价格风险等。

一、套期保值知识介绍

1. 定义。套期保值,是指企业为规避外汇、利率、商品价格、股票价格、信用等风险,指定一项或一项以上套期工具,使

业收入分别为81.14%、90.15%、92.30%,到2009年分别下降为68.42%、79.30%、79.44%。与此同时,中小银行的情况也是这样,以北京银行为例,其利息净收入2004年占总营业收入的100.71%,到了2009年下降到92.10%。在利息净收入比重下降的同时,中间业务收入的比例却在不断上升。仍以上述银行为例,中国银行、建设银行、工商银行三家银行的中间业务收入百分比从2004年的10.87%、6.53%、7.02%上升到2009年的21.63%、18.65%、19.08%,北京银行也从2004年的2.29%上升到2009年的6.39%,具体如下图所示:



2004~2009年银行中间业务净收入占营业收入比例

将商业银行的中间业务进行细分,大致可分为以下几大类:①支付结算类中间业务:商业银行为客户办理因债权债务

关系引起的与货币支付、资金划拨有关的收费业务。②银行卡业务:商业银行为客户提供银行卡而收取相应的手续费业务。③代理类中间业务:商业银行接受客户委托,代为客户办理指定的经济事务、提供金融服务并收取一定费用的业务。④担保及承诺类中间业务:商业银行为客户债务清偿能力提供担保,承担客户违约风险业务;⑤咨询交易类业务:商业银行根据客户的风险偏好程度为其资产提供咨询交易业务。

套期工具的公允价值或现金流量变动能预期抵销被套期项目全部或部分公允价值或现金流量变动。套期保值涉及套期工具和被套期项目。套期工具,是指企业为进行套期而指定的、其公允价值或现金流量变动预期可抵销被套期项目的公允价值或现金流量变动的衍生工具。对外汇风险进行套期还可以将非衍生金融资产或非衍生金融负债作为套期工具。

被套期项目,是指使企业面临公允价值或现金流量变动风险,且被指定为被套期对象的下列项目:①单项已确认资产、负债、确定承诺、可能发生的预期交易,或境外经营净投资;②一组具有类似风险特征的已确认资产、负债、确定承诺、可能发生的预期交易或境外经营净投资;③分担同一被套期利率风险的金融资产或金融负债组合的一部分(仅适用于利率风险公允价值组合套期)。套期保值的本质是规避风险,不

上述划分除了咨询交易类业务,其他几类业务的收入都属于商业银行为客户提供结算、担保服务而收取的手续费,是以商业银行特有的信用优势为依据而衍生的业务,属于较低级的业务种类。而咨询结算类业务是在满足客户风险偏好的基础上为其实现资产保值或增值,具有一定的技术含量,国外商业银行的发展历程也充分证明了这一点:虽然结算、担保类账户收入是商业银行重要的中间业务组成部分,但是个人理财业务却成为中间业务收入来源的最大贡献者。

主要参考文献

- 胡云祥.商业银行理财产品性质与理财行为矛盾分析.上海金融,2006;9
- 李志刚.商业银行个人理财业务的发展现状及政策建议.金融经济(理论版),2007;11