

商业银行个人理财现状及对策研究

黄俊 薛坤庆

吉利学院

[摘要]近年来随着我国经济水平不断提高，居民可支配收入实现了逐年攀升。越来越多的家庭及个人对理财产品的需求关注度不断提高。由于我国金融现状，大多数家庭及个人选择理财产品的主要渠道以传统金融机构为主，其中选择商业银行的占大多数。各类商业银行为迎合投资者的理财需求，积极推出各类针对家庭及个人理财产品和服务。随着理财市场逐渐壮大，以及投资者对理财产品认知提升，商业银行理财产品和服务的种类越来越多、创新力度逐年增强。但是商业银行个人理财产品发展在我国目前存在两方面问题，一方面大部分家庭及个人客户理财产品了解不足，另一方面商业银行理财产品创新力度与市场需求还有很大空间。因此本文主要研究商业银行个人理财产品发展现状及问题，并探索其可持续发展思路及方法。

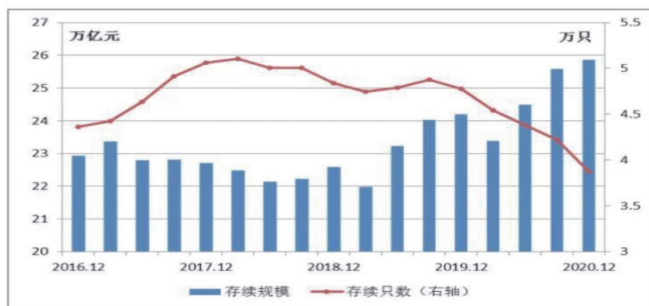
[关键词] 商业银行；个人理财；现状；对策

[DOI] 10.12252/j.issn.2096-6288.2021.10.2229

一、我国商业银行个人理财产品现状

（一）理财产品存续规模和存续只数变化。

理财产品存续规模总体呈现上涨趋势，存续只数近年开始下滑。商业银行理财产品存续规模和存续只数两个指标分别体现理财产品持续发展存量规模变化，以及商业银行市场开发及现存在理财产品数量变化。商业银行理财产品存续规模除2017年受利率市场化及当年金融市场波动影响外，近5年整体呈上涨趋势，说明理财产品市场整体得到客户肯定，未来仍然有不断向好的趋势。商业银行理财产品存续只数受到近年来金融理财产品互联网化影响，传统种类多复杂的理财产品已经不适应互联网，因此从2018年开始商业银行理财产品存续只数逐年减少，反映市场对精品理财产品需求不断加大。数据来看，2020年12月末，全国累计存续产品3.9万只，存续金额25.86万亿元，同比增加6.9%。

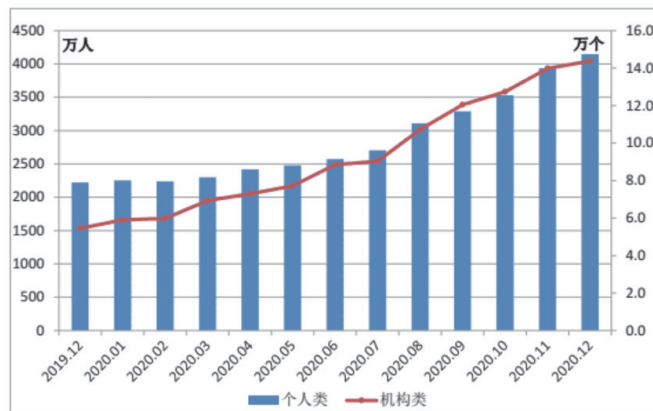


资料来源：银行业理财登记托管中心

（二）商业银行个人理财产品超过机构类理财产品

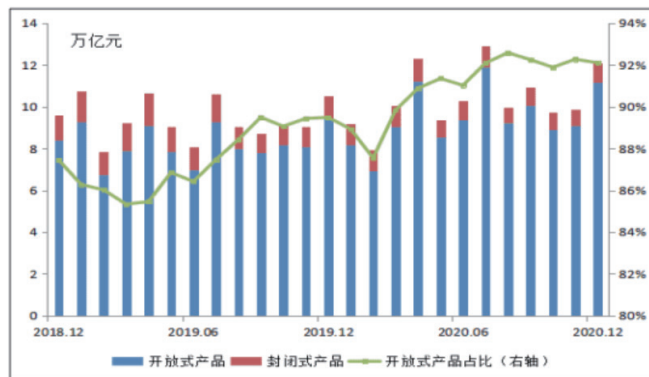
商业银行理财产品按投资者类型分类，可以分为个人理财类、机构类和金融同行类。从下图可以看出，2019年以来我国商业银行理财个人理财类逐渐超过机构类，到2021年第四季度个人理财类已经超过机构类，从发达国家来看，未来个人理财产品发展空间远大于机构类。

（三）从产品类型来看，商业银行理财产品以开放式理财产品为主



资料来源：银行业理财登记托管中心

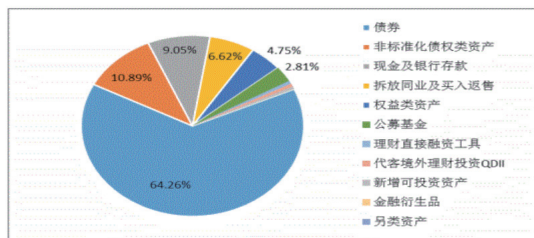
商业银行理财产品从类型分类分为开放式和封闭式，从2018年以来的募集资金总额来看，商业银行理财产品中开放式理财产品占比远超封闭式，主要是开发类产品更受家庭及个人消费者市场青睐。



资料来源：银行业理财登记托管中心

（四）商业银行理财产品资产配置情况

商业银行理财产品按资产配置可以分为：债券类、债权类、现金等，从下图看出，2020年商业银行理财产品资产配置中债券类占绝对优势，达到64.26%，占比前三都属于低风险配置，进一步印证客户选择理财产品偏好低风险保本收益型产品。



资料来源：银行业理财登记托管中心

二、我国商业银行个人理财产品现存问题

(一) 我国金融业处于发展中阶段，影响个人理财产品综合发展

目前，我国金融业管理严格并实行分业经营，银行业无法混业经营保险和证券业务，主要通过代理方式销售。导致银行设计和推出理财产品时，无法有效地将银行、保险和证券业务无缝衔接在一起为投资者制定投资组合和规划投资计划。所以，当前金融体制商业银行为个人提供的个人理财服务以投资组合、投资规划等为主，无法提供全方位资金管理服务。

(二) 个人信用体系不健全，风险控制存在很多漏洞

构建平衡有效的信用环境是商业银行个人理财业务发展的基础，我国当前信用评估体系不够完善，很多方面需要健全，商业银行销售个人理财业务时，无法全面整体审查客户的信息和信用状况，导致信息不对称，风险频发。

(三) 产品创新力度不够，产品同质化严重，忽略个性化、差异化产品

银行理财产品现状，商业银行对理财产品的设计和开发思路还是属于批发式的，即银行集中设计和推出理财产品，然后客户再从中挑选自己中意的产品，或自己认为适合自己的产品。但投资者理财知识或风险意识的缺失，以及银行销售环节的不规范，常常会使投资者做出错误的投资决策，并因此和银行产生投资纠纷。

三、商业银行个人理财业务未来发展的意见及建议

(一) 加强法律监管体系

法律监管体系是规范商业银行个人理财业务、保护理财客户权益的重要保障，通过建立健全完善的法律规章制度，使商业银行在开展个人理财业务时能够有法可依、有章可循，在法律监管作用下增加商业银行的违规成本，促使商业银行合规经营。但是现阶段个人理财业务相关法律法规还不能与其发展相匹配，商业银行个人理财监管部门应顺应金融改革步伐，进一步细化商业银行个人理财业务相关法律法规，明确个人理财业务具体流程、清晰界定责任归属，在遇到个人理财业务新问题时有所可依。另外，监管部门应结合个人理财业务发展特点，及时调整法律法规相关细则，增强其实用性、科学性，充分利用法律监管体系促进商业银行个人理财业务的发展。

(二) 加大创新力度，开发创新理财产品

做好个人理财业务服务内容研究、客户个人理财业务产品个性化需求化的研究。在人生的各个阶段，客户对个人理财业务产品的需求表现了较大的差异性。开展个人理财业务，必须满足不同层次客户的需要，才能赢得市场。大同小异的理财产品必然吸引不了顾客，商业理财产品应该不断创新，及时追踪客户对市场需求的变化，分析不同需求的原因，根据不同的风险偏好、不同的个人财务状况、不同的生命周期，对客户进行多种产品设计。

(三) 加大投入培养专业性商业银行理财业务人员

培养专业的理财管理队伍，提高理财人员的业务水平，这是商业银行发展个人理财业务的重要举措。在金融发达国家，商业银行的理财经理大都拥有丰富的金融知识和敏锐的市场洞察力，对宏观经济走势、证券价格的发展趋势有很强的分析能力，客户只需把自己的期望收益、风险偏好和资产结构等信息告知银行理财人员，由其代为管理资产，一般情况下便可获得可观的收益。“二八法则”便是指20%的优质客户掌握着80%的利润，这一部分优质客户通常都有着较高的收入和较少的理财时间，因此他们需要依靠银行的专业理财人员代其管理资产，外资银行高水平的理财人员构成便是其理财业务竞争力所在。商业银行首先应对在岗的理财人员进行内部培训，定期邀请经验丰富的理财经理给他们进行专业化、系统化的辅导，帮助他们更好掌握金融知识和提高理财能力。

参考文献：

[1]陈萍. 浅谈我国商业银行个人理财业务发展现状与对策[J]. 中国市场, 2017(30): 45-46.
 [2]王英姿. 我国商业银行个人理财业务的发展及存在的问题分析[J]. 统计与管理, 2016(1): 69-71
 [3]杨晓. 我国商业银行个人理财业务的问题及建议[J]. 现代商业, 2007, (12).
 [4]中央国债登记结算有限公司, 全国银行业理财信息登记系统. 中国银行业理财市场报告(2020) [R]. 2021.

作者简介：

薛坤庆(1987.10-), 性别男, 民族汉, 籍贯四川成都, 学历硕士研究生, 吉利学院 盛宝金融学院, 职称讲师 研究方向: 金融科技。

黄俊(1985.11-), 性别男, 民族汉, 籍贯四川米易, 学历硕士研究生, 吉利学院 盛宝金融学院, 职称讲师 研究方向: 金融、区域经济发展。