

刍议我国商业银行投资银行业务发展趋势与创新

赵斐斐

(中国民生银行总行发展规划部 北京 100031)

【摘要】随着市场经济的发展,我国的商业银行也开始衍生出相应的金融产品,在多元化的金融行业发展过程中,投资银行的业务得到有效拓展。本文针对现阶段我国商业银行投资银行的业务发展情况为研究内容,从实际出发,以多个视角对商业银行投资银行业务的优势、必要性、商业银行投资银行业务的发展策略这两方面进行详细的阐述,为商业银行投资银行业务在我国的进一步渗透提出具有建设性的指导意见,也为我国金融经济的发展奠定坚实的基础。

【关键词】商业银行 投资银行 业务 发展策略

近年,随着全球经济形势的变化,我国金融行业也开始了自我调整,以应对世界金融危机带来的各种风险,其中就包括商业银行业务方向的调整。商业银行为提高在行业中的竞争优势,开始多元化发展,对于我国商业银行的未来发展,本文主要针对我国商业银行投资银行业务发展趋势与创新为重点进行分析,具体内容如下。

一、我国商业银行投资银行业务的发展现状

(一)基数大增加潜力受限

近年来,国家对经济市场的资金政策进行了相关的调整,商业银行投资银行业务针对国家的政策的支持,将自身的业务调整,使业务涨幅过于迅速,对投资银行业务的人员也得到了资金的回报,但最近几年,随着国家经济政策的放缓,银行的业务也受到了一定的影响。由于基数的不断增长,银行不能够及时调整自己的银行投资业务结构,银行投资业务的下降速度也会相对加快,影响当前投资人员的收入。

(二)风险管理不足

在商业银行投资银行业务的发展过程中,投资业务占商业银行整体资产的一小部分,实际对银行的整体影响不会太大,然而,即便是这样,也不能对投资银行业务发展过程中的风险视而不见。作为新生事物,商业银行投资银行的业务模式与我国商业银行传统业务模式之间存在较大差别,采用统一风险管理方式存在明显的弊端,在实际中没有将银行投资业务与相关的银行业务分开,在银行投资业务发展过程中,还需要经过一定的调整和适应,但随着市场经济的不断发展,银行投资业务的风险对银行的发展影响产生一定的影响^[1]。

(三)投资业务结构单一

当前,我国在商业银行投资银行业务领域的发展依然处于初级阶段,相关业务的开展也是相互借鉴,根据相关的业务进行简单的改编使用,所以再当前的商业银行投资银行业务中,基本上都是相类似的产品,对于客户的不同需求没有办法全面的给予满足,商业银行自身优势因产品类型的单一性被削弱,其优势也就无法体现。不仅如此,在业务开发方面,过于依赖理财顾问的形式,基于银行证券的形式并不常见,以至于在商业银行投资业务结构较为单一的情况下,银行投资业务出现风险将会对商业银行直接产生影响,这将导致金融风险的出现。

二、基于自身优势和必要性的商业银行投资银行业务考虑

(一)加快客户服务水平的全面提升

市场经济的飞速发展,银行的投资业务也随着加快,在市场经济的影响下,我国的资本市场发展进程也在不断的推进,对金融客户的服务质量也不断的提高。但随着新兴的信贷资产证券和金融市场产品的更新,资产市场的经济发展拓宽了银行投资业务的相关渠道,同时减少了资金的投入。这样一来,则大幅度降低了金融投资的成本,增加了企业的金融投资可能,扩大产品的投资规模。经过发展,对金融产品的设计更加符合客户的需求,新产品的增加,对客户

服务质量的提升,都能够对银行投资业务带来更多的客户和业务,提高商业银行银行投资业务在同行业中的客户的满意度^[2]。

不仅如此,基于商业银行开展投资银行业务对传统金融行业的冲击,将促进传统金融行业的转型,加快现代服务理念在传统金融行业领域的渗透。

(二)有利于提高市场竞争力

市场经济在不断加快的同时,金融市场中相关的投资业务越来越多,相似产品之间的竞争力越来越激烈,在实际的金融投资中,客户的选择也会越来越多,增强商业银行投资银行业务的客户服务质量,针对客户的差异性,为客户进行产品的量身打造,并对其风险进行一定范围内的管控,用细致化的服务等提高投资业务的客户满意度,使客户能够认可自身的服务,建立联系,为客户量身定做相应的投资计划,提高自身的竞争优势。

然而,在市场经济体制下,关于投资银行这一创新形式的开展,虽然能够激发金融行业的活力,但是,如不加以有效的管理,将出现金融行业的恶性竞争。因此,金融行业投资业务体系构建的过程中,需要设置与之相适应的金融风险管控制度,利用法律和制度的约束力,确保以投资银行为代表的现代金融服务行业健康发展。

三、创新商业银行投资银行业务的三大措施

(一)内部风险的有效防范

在实际业务的开展过程中,加强自身内部风险防范,能够有效降低客户在投资相关产品时对风险的担忧。客户在投资过程中最注重的就是资金的风险,为客户在投资过程中减少相应的投资风险,提高客户的认可^[3]。在商业银行的内部加强风险管控的方法有很多,最简单就是在银行中建立客户信息档案,对客户的信用进行评价,加强银行客户的质量,建立相应的组织结构,使商业银行的内部有健全的体系在银行的内部有一套完整的理论体系,促使商业银行内部风险管理制度更全面。同时,商业银行还可以通过规避银行风险的形式提高自身的风险管理能力,加强商业银行的风险的等级设置,将不同的风险交由银行的专业风险管理人员进行管理,在风险管理分类中要严格制定风险标准,有助于在风险管理中明确工作职责,并实现传统风险管理制度体系的完善。

(二)拓展新产品与业务创新

针对商业银行投资银行业务的特殊性,以及所属客户群体的广泛性,在产品的设计过程中,需要对不同产品之间的关联性加以考虑,从而实现多元化产品间的内部衔接。在此基础上,不仅能够保证一定数量的客户来源,同时方便投资业务的老客户对产品的拓展,商业银行的无缝对接对投资银行相关业务的客户能够进行投资业务销售,将相关的产品结合满足客户的不同需求,制定多种可供选择的产品形式,使客户能够在了解产品的过程中享受到全方位的金融理财服务。

在此过程中,商业银行投资银行业务员应当对客户基本情况加

以了解,从而选择与之相适应的推广方案,引导客户改变传统理财观念,建立对项目融资、委托理财、投资咨询等商业银行投资银行业务产品的信心。如此一来,不仅能够帮助客户合理的对自己的资金进行管理,同时也加强了商业银行投资银行业务的产品选择条件,使客户能够选到适合自己的产品,提高商业银行的产品选择性。

(三)加强创新能力丰富商业银行的投资业务

在商业银行投资银行业务中,传统的投资模式相对比较单一,不利于商业银行的投资业务发展。在商业银行投资业务创新中可以建立不同的产品,最好能够对意向客户进行调查,了解客户的需求,设计过程中以客户的需求为导向进行新产品的的设计,使新产品能够符合客户的需求。当前,我国投资银行业务的发展已经逐渐适应了国内金融市场环境,商业银行也逐步在各领域推广投资银行业务,以实现在世界金融环境不断恶化情况下的自我发展。在实际的产品设计中减少对同行业中类似产品的借鉴,使自身的产品更具独特性,减少客户对于同类产品的选择犹豫,使其成为投资银行业务产品的忠实客户^[6]。

四、结束语

商业银行投资银行在我国发展的时间并不长,其业务产品的设计需要结合我国客户群体的需求,让客户在投资中能够有更多的选择。同时,在提高商业银行的竞争力中还需要从细节入手,提高客户的服务质量,使客户能够满意提高客户的投资意愿。为商业银行的

投资业务带来更多忠实的客户群体,为商业银行的投资业务稳定发展提供动力,加强商业银行在同行业、相近产品中的竞争优势。

参考文献

- [1]郭树华,曲海斌.我国商业银行投资银行业务发展:趋势、关联整合与创新——基于产业关联理论的视角[J].思想战线,2016,42(06):130-137.
- [2]赵聚辉,徐晶,黄颖.我国商业银行开展投资银行业务的协同效应研究[J].辽宁师范大学学报(自然科学版),2016,39(01):23-29.
- [3]崔媛.浅析我国商业银行开展投资银行业务[J].现代经济信息,2015(02):323.
- [4]于洋.商业银行构建与投资银行业务相适应的风险控制体系研究[J].经济纵横,2014(07):96-100.
- [5]陈璟,缪莉莉.我国商业银行开展投资银行业务的风险及风险控制[J].蚌埠学院学报,2013,2(01):65-67.

作者简介:赵斐斐(1989-),女,汉族,新疆维吾尔自治区昌吉市人,对外经济贸易大学国际经济贸易学院2016级金融学硕士研究生,研究方向:投资分析与金融工程,职务:中国民生银行总行发展规划部员工。

(上接第139页)

经与客户核实,其朋友做阅读软件推广,通过开销E账户转发得到相应奖励。2015年2月27日,建设银行总行发文《关于加强龙卡通e账户业务推广的通知》(建湘个[2015]26号)对E账户的开户操作和数量进一步规范,规定客户开立e账户的次数上限为1次,若e账户有洗钱或其他风险,将其列入e账户黑名单。

(四)客户反应不一

一是保障资金安全。据调查,4成受访者认为,新政的出台,只能开立一个I类账户,实行账户分类管理有利于保护居民的账户资金安全。二是认为I类、II类账户实际意义不大。近6成客户表示,无法统筹计划年度或者日常的资金往来,限定的额度和笔数易引起资金往来的不便。尤其是I类、II类账户资金额度太小,实际用途不大。三是限制一个I类账户带来不便。近3成受访者表示,一行一个I类账户引发不便。如部分代发工资新客户在开立账户时提示已存在I类账户,而开立II类账户限额不能满足客户代发需求,客户原I类账户卡已丢失只能销户重开。特别是部分商贸客户,如无专门会计的个体工商户原来开立多个账户用于结算收付资金及的对账管理,现在仅能开立一个I类账户,而I类、II类账户有资金限额,不能满足商贸客户的资金管理需求。四是跨区域开立的I类账户,办理挂失、销户等手续繁琐,给客户带来不便。

三、相关建议

(一)建立落实个人银行账户实名制的长效机制

一是以落实中国人民银行261号文、302号文为契机,深入落实个人银行账户实名制,加强客户身份识别,从源头上治理银行卡冒名开户等违法犯罪,消除银行风险隐患。二是加大宣传力度。利用营业网点、电视、报纸、网络等渠道加大宣传力度,使客户充分了解并积极利用I类、II类账户满足多样化需求及资金保护需求,进一步推动I类、II类账户的开立使用。三是建议建立银行业黑名单共享平台,如发现可疑账户或可疑人员开户的,在共享平台录入相关信息进行共享,杜绝其它行受理涉案人员的相关业务。四是进一步规范客户身

份识别过程中的权责关系。强调银行在落实实名制过程中的责任,同时要明确规定客户在进行身份核实时,应出示真实有效的身份证件或者其他辅助证明。

(二)加强对银行机构账户分类管理的监督

一方面加强对银行开立的便民卡、社保卡、医保卡、军人保障卡等有特殊资金用途的账户管理,要求各银行机构按照账户分类管理要求,按照I类、II类、III类账户分别向人民银行进行报备。同时进一步规范I类、II类账户的开立数量,防范洗钱风险。另一方面加强对银行机构是否落实个人银行账户的现场和非现场检查力度,将个人银行账户实名制工作纳入日常考核体系当中。对于未落实到位的银行机构要严格按照相关规定予以处罚,凡是发生电信网络新型违法犯罪案件的,应当倒查银行机构的责任落实情况。

(三)建立客户分级分类控制措施

建议根据客户的身份背景提供限额、笔数的选择,不搞“一刀切”。一是根据个人客户的年龄、文化水平、交易流水等指标,建立银行与客户之间的风险协议,按照客户承受能力划分风险等级,提高I类账户的限额供客户选择。二是对于单位客户,建议根据单位的经营规模、营业额度、交易流水等指标建立单位客户信息系统,根据单位客户的信息提供可供客户选择的非柜面渠道转账的限额、笔数,以便单位资金的周转和使用。

参考文献

- [1]徐颖.《关于个人银行账户分类改革的思考》[J].审计与理财,2017(12).
- [2]李晓枫.《账户分类管理政策的启示与建议》[J].金融电子化,2016(03).
- [3]李衍陶.《个人银行账户分级:期待化蛹成蝶》[J].中国银行业,2016(07).