

《银行理财与风险管理》

主讲：宏皓

时长：6 课时

一、中国经济发展与个人财富增长

二、中国财富管理市场现状

1、国外金融机构财富管理发展阶段（以美国为例）

- (1) 萌芽期
- (2) 发展期
- (3) 考验期
- (4) 成熟期

2、全球财富市场

3、中国的财富市场

4、我国对银行财富管理的需求增加

5、私人银行将成摇钱树

招行案例

6、汇丰集团私人银行案例研究

- (1) 汇丰集团私人银行概况
- (2) 汇丰集团打造国际一流私人银行的成功经验
- (3) 对中国银行业的启示

三、2013 年二季度银行理财市场现状

1、股份行、城商行信息披露更规范

2、发行：股份行扭转下滑

3、收益：兴业银行位列第一

4、风控：光大银行位居首位

5、综合：光大、华夏、兴业居前三甲

6、上半年银行结构性理财产品超七成未达预期收益

7、利率市场化下银行理财产品会更多样化

8、全国银行业理财信息登记系统(一期)上线：从产品设计、发售、投资运作、产品详细信息、存续期和到期信息披露等方面，对理财业务进行全流程规范和监管。

9、理财资产的配置方式：单一资产配置(一对一)、资产组合配置(一对多)和资产池配置(多对多)三种

四、银行理财产品概况

银行理财市场数据：从 2003 年发展至今整整十年，规模 9.85 万亿元

按投资方向分类：

1、固定收益类理财产品：债券型、信托贷款型、票据型

2、现金管理类理财产品：主要投资于国债、央行票据、债券回购、高信用等级企业债、公司债、短期融券等

3、国内资本市场类理财产品：产品分为：新股申购类、证券投资类、股权投资类。主要投资于沪深交易所的股票，开放式基金及交易所债券等

4、代客境外理财类（QDII）产品：可投资的境外的金融产品有限，可以直接

用人民币投资

5、结构性理财产品：“固定收益+期权”的复合结构的产品。分为：保本型结构产品和非保本型结构产品。商业银行设计时偏多与汇率挂钩

五、银行理财经营业务的发展现状

- 1、个人理财产品品种单一且有同质化趋向；
- 2、缺乏相对独立的业务运行系统；
- 3、缺乏具备理财专业知识和技能的全能性金融人才；
- 4、客户对个人理财业务的认识还存在一定误区

六、理财产品的设计基本要求

- 1、反映产品属性
- 2、产品符合经营策略
- 3、风险揭示准确、清晰、充分

七、银行理财的风险及管理措施

（一）银行理财业务的风险

理财模式定位问题；法律风险成为理财业务最主要的潜在风险；产品定价和风险对冲缺乏必要的风险管理措施；业务运作方式缺乏必要的规范；从业人员的操作风险；我国商业银行与外资银行的竞争风险；声誉风险；利率和汇率风险。

（二）银行理财业务风险管理措施

1、从监管方和被监管方两方提出我国商业银行个人理财业务发展的风险防范对策

（1）银监会积极支持和鼓励银行创新，并在创新中严密防范银行业风险，出台相关监管规章，指引理财业务健康有序发展。

（2）银行加强自身风险防范机制建设，大力培育个人理财客户经理队伍，并进一步加大理财产品的创新力度，提供差异化理财服务，营造品牌效应。

2、综合理财服务的风险管理

（1）遵守“成本可算、风险可控、信息充分披露”的原则。

（2）通过事前、事中、事后的持续性披露，不断提高理财产品的透明度。

（3）理财产品到期后应及时完成清算。

（4）加强内部管理，做好对每个理财计划的单独核算和规范管理。

（5）对于每一种类型的理财计划，每季度应至少随机抽取一个理财计划进行全面审计。

（6）银行应综合分析所销售的投资产品可能对客户产生的影响，确定不同投资产品或理财计划的销售起点。

（7）银行应当建立必要的委托投资跟踪审计制度，保证商业银行代理客户的投资活动符合与客户的事先约定。

（8）银行在销售任何理财计划时，应事前对拟销售的理财计划进行全面的风险评估，制定主要风险的管控措施，并建立分级审核批准制度。

（9）银行应明确每个理财计划所能承受的风险程度。可承受的风险程度应当是量化指标，可以与商业银行的资本总额相联系，也可以与个人理财业务收入等其他指标相联系。

（10）银行应当建立新产品风险的跟踪评估制度，在新产品推出后，对新产品的风险状况进行定期评估。

（11）银行应当按照风险管理权限，制定不同的交易部门和交易人员的风险限额，并确定每一理财计划或产品的风险限额。

(12) 银行应当将负责理财计划或产品相关交易工具的交易人员，与负责银行自营交易的交易人员相分离，并定期检查、比较两类交易人员的交易状况。

3、个人理财顾问服务的风险管理

(1) 银行接受客户委托进行投资操作和资产管理等业务活动，应与客户签订合同，确保获得客户的充分授权，同时应妥善保管相关合同和各类授权文件，并至少每年重新确认一次。

(2) 建立个人理财业务管理部门内部调查和审计部门独立审计两个层面的内部监督机制，并要求内部审计部门提供独立的风险评估报告，定期召集相关人员对个人理财顾问服务的风险状况进行分析评估。

(3) 个人理财业务管理部门的内部调查监督人员，应采用多样化的方式对个人理财顾问服务的质量进行调查。

(4) 银行应当明确个人理财业务人员与一般产品销售和服务人员的工作范围界限。

(5) 建立健全个人理财业务人员资格考核与认定、继续培训、跟踪评价等管理制度

(6) 商业银行向客户提供财务规划、投资顾问、推介投资产品服务，应首先调查了解客户的财务状况、投资经验、投资目的，以及对相关风险的认知和承受能力。

(7) 个人理财业务人员对客户的评估报告，应报个人理财业务部门负责人或经其授权的业务主管人员审核。

(8) 银行应当建立个人理财顾问服务的跟踪评估制度，定期对客户评估报告或投资顾问建议进行重新评估，并向客户说明有关评估情况。

(三) 美国、日本及我国台湾个人理财业务风险防范具体做法

1、在宏观层面上建立严格的监管与市场约束、执行稳健经营原则、制定完善的社会征信体系、建立全面风险管理体制及颁布相应的法律法规；

2、在微观层面上制定严格的理财咨询程序、保护消费者的利益、设置合理的财富管理业务客户门槛。

(四) 要设置三道防线

1、针对期限错配风险，规定理财产品资金来源和应用一一对应，期限一一对应；2、针对杠杆率风险，规定理财资金投资非标准化债权资产的比例不得超过35%，或总资产的4%；

3、针对信用转换风险，将未一一对应的非标准理财产品纳入信贷规模管理。

八、中国财富管理市场的发展趋势展望

九、搭建金融综合服务大平台，整合优质金融资源为银行所用