

# 金融 课题研究论文

## 银行金融理财论文 15 篇

**【摘 要】** 商业银行需要加强建立健全个人理财业务服务和理财产品的营销体系，大力开拓国内金融理财市场，增加个人理财业务的市场份额。利用多种多样的金融理财产品 and 多种投资方式创造更多价值，帮助客户实现财产增值的目的，同时还能提高银行盈利，创造出更多的经济价值与社会价值。

**【关键词】** 银行 金融理财 金融理财论文

### 银行金融理财论文:金融机构银行个人理财论文

#### 一、我国商业银行的个人理财业务现存问题

1. 电子化程度低，不利于个人理财业务发展作为二十一世纪金融产业的主导，商业网络银行具有广阔的前景与廉价的成本，越来越受到商业银行和人们的重视。虽然科技已经如此发达，我国的商业银行大多还在通过宣传资料、图表等传统的工具，很少使用计算机，缺少专门的个人理财业务软件。个人理财业务的发展离不开计算机与网络的支持，但是目前我国商业银行计算机技术滞后，开发应用软件的速度滞后于银行业务的发展需要，工作效率较低，这限制了商业银行发展各项业务。我国商业银行必须克服这一现状，利用计算机与网络技术办理个人理财业务，针对不同客户的需要实现差别化服务。

# 金融 课题研究论文

## 银行金融理财论文 15 篇

**【摘 要】** 商业银行需要加强建立健全个人理财业务服务和理财产品的营销体系，大力开拓国内金融理财市场，增加个人理财业务的市场份额。利用多种多样的金融理财产品 and 多种投资方式创造更多价值，帮助客户实现财产增值的目的，同时还能提高银行盈利，创造出更多的经济价值与社会价值。

**【关键词】** 银行 金融理财 金融理财论文

### 银行金融理财论文:金融机构银行个人理财论文

#### 一、我国商业银行的个人理财业务现存问题

1. 电子化程度低，不利于个人理财业务发展作为二十一世纪金融产业的主导，商业网络银行具有广阔的前景与廉价的成本，越来越受到商业银行和人们的重视。虽然科技已经如此发达，我国的商业银行大多还在通过宣传资料、图表等传统的工具，很少使用计算机，缺少专门的个人理财业务软件。个人理财业务的发展离不开计算机与网络的支持，但是目前我国商业银行计算机技术滞后，开发应用软件的速度滞后于银行业务的发展需要，工作效率较低，这限制了商业银行发展各项业务。我国商业银行必须克服这一现状，利用计算机与网络技术办理个人理财业务，针对不同客户的需要实现差别化服务。

2. 缺少个人理财业务运行系统 个人理财业务是一种新型的综合性业务，以客户为中心为客户提供针对性的服务。客户经理制的出现就是这种理念的有力说明，客户经理制是商业银行制度上和服务理念上的一种创新。国外银行的客户经理是把客户作为中心，根据市场情况进行产品的设计，目标是满足和适应客户不断变化的需求，以代理投资为优秀。但是国内众多商业银行对客户经理的考核仍然是基于客户经理完成吸收存款任务的情况，客户经理缺乏对客户需求和市场发展的了解，因为其并不承担管理分析客户细心和市场信息的责任。各商业银行仍然是以自我为中心在进行个人理财业务的品种设计开发，极少考虑到客户的需要，更不用提代理投资了。

3. 缺少适当的市场定位 在中国，由于全国各地的经济发展水平不同、经济环境不同，收入分配差距大，个人收入存在较大的差异，行业间也存在着较大的差异。不同的地区、不同收入层次的人有着不同的投资偏好。要求商业银行明确不同市场的不同需求，根据客户的需求进行理财产品的开发。但是我国的商业银行缺乏正确的市场定位，缺乏这种服务模式。银行向个人提供的服务几乎无差别，都是一些大众化的服务，因为商业银行只把个人业务作为筹资的一种手段。

## 二、商业银行个人理财业务问题的解决对策

1. 转变经营模式，从分业经营转向混业经营 金融产业传统的分业经营模式面临着巨大的压力与挑战。自从二十世纪末美国《金融服务现代法》的出台，结束了金融分业经营时代。在全世界混业经营的刺

激下，我国放开了对创新银行中间业务的限制，开始鼓励创新金融业务，商业银行可以借这一机会进行个人理财业务的调整，调整个人理财服务中的中间业务，改变中间业务的产品结构，准确把握客户多方位的信息，掌握客户的理财需要，通过客户经理进行针对性的理财服务。配套服务分析工具和投资理财专家的理财建议，提升客户的资产增值能力，培养更大的利润增长点。

2. 培养高素质的复合型金融业人才 商业银行可以通过三个方面培养个人理财业务人才，一是构建专业的理财规划师认证体系，让理财业务人员需要持证上岗，规范个人理财业务人才队伍。二是全面培训现有的客户经理和理财顾问，必须经过专业系统的培训，才能培养出高素质的客户经理和理财顾问。首先要指定培训计划，然后要挑选高素质的候选人才，建立联合培养机制。其次要让理财人才熟悉商业银行的各项业务，独立操作各类业务，这需要对理财人才进行针对性的岗位轮替。金融人才的培养模式应该走出传统教育体制的模式。推进联合办学模式和订单式教育模式。通过校企联合办学，可以将企业的实践设备优势和学校的教育技术优势结合起来，为金融行业培养需要的人才，同时为学校的教育提供实践的场所。订单式教育可以让企业参与到学院金融相关专业的设置、制定金融业人才培养计划、改革金融教学课程等环节中。在金融业人才的教育过程中，应该注重人才培养的层次性，满足商业银行对不同层次人才的不同需求。改进金融人才培养模式可以让学校和企业得到各自所需的东西，实现校园与社会的接轨。

3. 加强商业银行电子信息系统的建设通过加强商业银行电子信息系统的建设，促进银行电子化的发展，尤其是要加强计算机网络的建设，在实现个人理财业务计算机化网络化的同时，商业银行要注意保持计算机网络的安全性、稳定性。通过银行内部资源的整合，计算机理财软件的辅助，增加客户需求的满足度，为客户设计更加具有针对性的个人理财计划，并可以通过计算机辅助软件实现实际操盘操作。

4. 完善客户经理制，提高客户经理的金融水平客户经理制是为了迎合现在正在逐渐转变的金融服务方式、经过改革后的金融体制和金融业同行之间的竞争出现的新型的服务观念。各个商业银行虽然自从客户经理制这一服务观念推出，就进行了探索和研究，也从中取得了一些经验，但是也遇到了很多问题。完善客户经理制，需要商业银行建立健全激励机制和教育培训机制，提高客户经理的专业化水平和客户经理的素质；加大计算机软件的开发和科技投入，建立健全客户经理信息系统；在客户经济中开展新型的服务观念传递；实行责任制，明确客户经理的职责，设置专业的客户经理从业人员组织机构。除了需要专业知识，客户经理还应该具备良好的承受压力能力、沟通能力、语言能力等一系列综合能力。为了顺应金融的全球化、国内商业银行对人才的急缺的现实情况，组建全能、高效、专业的个人理财人才队伍迫在眉睫。

5. 针对客户的需求提供服务商业银行而已通过设置个人理财业务柜台和细分客户实现差别化服务等方式调整经营策略。个人理财业

务专柜可以提供针对性的个人理财服务，培养固定的客户群体。通过对客户进行分类，针对性地提供理财服务。因为不同情况的客户对个人理财服务的要求不一样，这就要求银行针对不同的客户提供差别化的服务，追求经济利益的最大化。根据客户的需要和实际情况进行投资建议，满足更多客户的不同需求。

### 三、结语

总而言之，商业银行需要加强建立健全个人理财业务服务和理财产品的营销体系，大力开拓国内金融理财市场，增加个人理财业务的市场份额。利用多种多样的金融理财产品和多种投资方式创造更多价值，帮助客户实现财产增值的目的，同时还能提高银行盈利，创造出更多的经济价值与社会价值。

### 银行金融理财论文:金融消费者权益的银行理财论文

#### 一、对我国商业银行理财产品消费者权益保护的法律规定之评析

(一) 我国商业银行理财产品消费者权益保护的法律规定《中华人民共和国商业银行法》第1条、第29至33条、第73条以及《中华人民共和国银行业监督管理法》第1条、第37条都有对于商业银行理财产品的消费者进行保护的规定。除了这些法律规定外，对商业银行理财产品消费者的保护目前主要是通过监管部门颁布的一系列法规和部门规章。如近年相继颁布的《商业银行个人理财业务管理暂行办法》、《商业银行个人理财业务风险管理指引》、《关于商业银

行开展个人理财业务风险提示的通知》、《关于进一步规范银信合作有关事项的通知》、《商业银行理财产品销售管理办法》（下称《办法》）、《指引》等十几个部门规章。另外，2010年7月，中国银行业协会发布了《中国银行业公平对待消费者自律公约》（以下简称《公约》），该公约是行业自律性的公约，不具有行政性质。

（二）上述相关规定的缺陷 1. 缺乏完善的法律体系随着商业银行理财业务的发展，实践中出现了越来越多的法律问题，亟需法律对此进行规范，但相应的立法较于实践来说已经相当滞后，具体体现在以下几方面：第一，我国没有关于金融消费者保护的基本立法，因此不能更好地保护商业银行理财产品消费者的利益。虽然2014年3月15日正式实施的新《消费者权益保护法》将证券、保险、银行等金融服务也包括在内，但涉及到对金融消费者保护的只有第28条，并且仅仅是要求经营者提供相关经营信息。第二，《商业银行法》与《银行业监督管理法》的规定中，对处于弱势地位的金融消费者保护的数量极少并且只是原则性的规定，因此可操作性较差。第三，银监会对商业银行理财业务所发的规章、规范过多，互相之间既有重复，又有矛盾，并且效力层次较低，缺乏足够的权威性，影响了对金融消费者合法权益的保护，对政府机构执法也造成了影响。第四，中国银行业协会于2010年7月22日发布的《公约》，仅仅属于行业自律文件，效力等级低，缺乏相应的惩戒措施，并且完全要依赖于商业银行的自觉性与充分的服务意识才能实现，因此，可行性较低。2. 缺乏对处于弱势地位的金融消费者的倾向性保护，显失公平由于金融领域的高度专

业性与技术性，消费者与商业银行比起来，明显地处于弱势地位。这需要对理财产品的购买者进行立法上的倾斜保护，但我国法律不仅没有如此规定，反而偏向保护金融机构而忽略了消费者的利益。如《商业银行法》第1条规定“为了保护商业银行、存款人和其它客户的合法权益”，由此可见，立法者的初衷将存款人及其它客户的利益置于商业银行的利益之后。相关法律中对消费者的权益也鲜有涉及，也没有强调对处于相对弱势地位的金融消费者进行倾向性保护。

3. 缺少商业银行承担法律责任的条款

我国的金融法律条文在性质上是以行政监管规范为主，即从监管执行的角度出发规范金融机构及其业务行为，同时对于金融机构的违法行为处以相应的行政处罚或刑事制裁，至于金融消费者的民事权利、义务以及金融机构民事责任等的规定则十分有限。《办法》一共有80条，其中用了大量的篇幅大概63条规定银行的义务，但在第十章法律责任中，却只用3条规定银行的法律责任，并且仅仅是由“中国银监会或其派出机构责令限期改正”，情节严重或者逾期不改正的，也只能根据《银行业监督管理法》第37条规定采取相应监管措施。另外“对商业银行违规销售理财产品的，可以并处二十万元以上五十万元以下罚款”等类似的行政责任。《指引》中涉及到了赔偿条款，这是其进步之处。但其规定“对于确实存在问题的银行业产品和服务，造成损失的，根据有关法律法规或合同约定向银行业消费者进行赔偿或补偿”，但消费者对于“确实存在问题”的银行业产品和服务存在举证上的困难。因为所有的理财合同均使用格



式合同，里面包含复杂的法律文书与免责条款，使得销售误导追责难、取证难、索赔难。

## 二、对我国金融消费者保护的立法建议

（一）完善相关立法体系英国于 2000 年通过了《金融服务和市场法》（FS—MA），这是英国政府在立法上第一次将对消费者的保护列为首要目标。紧接着，2001 年 12 月，英国又颁布实施了《英国金融服务和市场法》。该法明确了负责金融服务监管的机构是英国金融服务局（FSA），并且在该法中明确规定了金融服务局有四项监管目标，其中一项就是“使消费者得到适当的保护”。2006 年 10 月，英国金融服务局出台了新的《金融机构业务规则》，制订了判断金融机构是否符合监管标准的 11 条规则，其中有 5 条涉及对金融消费者的保护。2010 年 4 月英国又通过《金融服务法案 2010》，赋予金融服务局更为广泛的立法权，以打击少数金融机构侵犯消费者权益的行为。可以看出，英国有专门针对金融消费者进行保护的法律。因此，我国应在借鉴国外经验的基础上，由立法机关制定专门的《金融消费者保护法》，为金融消费者的保护提供立法依据。可以借鉴《消费者权益保护法》，侧重规定金融消费者的权利和金融机构的义务，最终形成以《金融消费者保护法》为基础，其它相关法律为补充的立法模式。另外，可以在《商业银行法》、《银行业监督管理法》等金融法律、法规中引入“金融消费者”的定义，有针对性地增加对金融消费者保护的条款和措施，在理财产品、存贷款、黄金产品、银行卡、支付清算、个人金融信息等方面达到对金融消费者权益进行保护的目的。

（二）立法上对处于弱势地位的金融消费者进行倾斜保护如同消费者与经营者地位悬殊一样，金融消费者与金融机构相比，同样处于弱势地位。其在选择金融产品、接受金融信息、购买相关金融产品时

都要依赖于对方的介绍。而金融机构在此方面有着充分的信息、技术、资金以及专业优势。这就使得二者之间根本无法形成公平交易。因此，只有从立法上给予消费者应有的倾斜保护，才能减小交易双方的力量差距。如可以效仿《消费者权益保护法》，一方面多规定金融机构的法定义务以及民事责任，另一方面，多规定金融消费者享有的法定权利。另外，可以规定商业银行推荐的金融产品与消费者之间必须有针对性与适合性，如果超过消费者的风险承受能力一定的比例，可视情况将该理财产品视为“缺陷产品”，从而进行召回。再者，可以从诉讼程序上体现对金融消费者的倾向性保护。如简化金融机构民事责任的构成要件，实行举证责任倒置原则应当是金融消费者民事保护制度的特别要求。

（三）构建金融消费者保护的外部投诉与救济机制 2005 年，英国金融服务局发布《关于金融服务投诉指引》，就消费者进行投诉的情形进行了详细规定。英国在 FSA 下设立了金融调查服务部（FOS），这是一个专门处理消费者对金融机构进行投诉的机构。一般发生消费争议后，先由金融机构内部自行处理，如果在一定期间内，金融机构

内部未能解决争议或消费者对解决结果不满意，再进入 FOS 处理机制。FOS 最终处理的结果仅对金融机构一方产生拘束力，这就对英国的金融消费者产生了极好的保护。除此之外，为形成对 FSA 的制衡机制，英国成立了专门受理 FSA 投诉的独立机构，即投诉专员办公室（简称 OCC）。OCC 是根据英国《金融服务和市场法案》的要求设立，专门处理 FSA 及其工作人员未能履行职责所导致的投诉。可以看出，英国有两套处理纠纷的解决程序，即金融机构内部处理机制和金融消费者保护机构处理机制。我国各金融机构目前虽然都设立了一定的投诉渠道，但这毕竟只是内部处理机制。因此消费者投诉在缺乏有效监管的情况下往往不能顺利解决。2011 年 7 月 22 日，中国银行业协会成立了消费者保护委员会，这是对金融消费者保护方面的一个重大进步，但其充其量是一个行业自律性组织设立的委员会，受中国银行业协会领导，其成员单位是各商业银行，难免与商业银行之间存在着千丝万缕的联系。因此建议在“中国消费者协会”下增设“金融消费者保护协会”，这样就可以使其独立于各金融机构，在处理纠纷时更易于处于中立位置。另外，除全国性的“金融消费者保护协会”外，各地应设立地方性的金融消费者保护协会，受理各地群众的金融消费纠纷投诉。2010 年年 7 月 19 日，我国第一个针对金融消费的投诉中心在无锡成立，这对于中国金融消费者的保护，已经迈出了可喜的一步。最后，建议“12363”热线尽快在全国范围内开通，更好地为金融消费者的投诉提供便捷的途径。与之配套的，各地金融消费者保护协会可

以设置专门的网站，为金融消费者解答问题、处理投诉、提出建议与意见提供更好的平台。

（四）建立商业银行全方位的赔偿制度日本《金融商品销售法》规定，在销售金融产品时，如果金融机构没有履行重要事项的说明义务（包括完全没有履行说明义务与只履行部分说明义务），而消费者因此受到损害的，金融机构应当承担相应的民事损害赔偿赔偿责任。此为侵权行为的特别规定（类似于我国的特别侵权），并且归责原则为无过失责任原则。也就是说，只要消费者在举证时能证明其损害与金融机构未履行说明义务之间具有因果关系即可。另外，在消费者损失的数额上，《金融商品销售法》推定为消费者的本金损失额，以此增加对消费者的保护。可以看出，日本法律中有金融机构承担民事责任的相关规定。因此，我国应当借鉴日本的经验，在相关法律、法规、部门规章中明确商业银行承担民事责任的情形。如当商业银行不能提供理财产品业务的完整交易记录、商业银行在销售理财产品和提供理财服务时对金融消费者进行误导性陈述、商业银行未能按规定向金融消费者履行其重要事项的披露与说明义务、商业银行的理财产品在设计与管理上存在重大缺陷、商业银行违规销售有严重缺陷的理财产品等情形下，给金融消费者造成损失时，金融消费者应有权要求银行承担民事赔偿责任。承担责任是使商业银行规范销售理财产品最根本的途径。因为只有在法律的保障下，才能使商业银行真正做到“卖者有责”，从而从本质上保障金融消费者的合法权益。

## 银行金融理财论文:金融专业化的银行理财论文

### 一、理财金融业态的现状与问题

纵然上述圈中各金融子行业发展多年，相对成熟，但通过简单复制与模仿而迅速构建起的理财金融业态却不成熟，未经过优胜劣汰的进化，尚存诸多弊病。同质化现象严重，产能过剩，资源浪费。银行理财领域当前最突出的问题是不同类型机构间的合作模式同质化现象严重。从理财资金的投资标的来看，对于债券组合投资或特定资产投资，银行通过信托计划、券商定向资产管理计划、基金特定资产管理计划或保险资产管理计划均可实现。证券、基金、信托和保险行业为了争夺理财资金的标准化资产管理和非标资产的通道份额，竞相投入大量人力、物力、财力，银行理财圈内的重复建设大量存在，大量功能与业务范围雷同的通道机构产能过剩。伪创新削弱了金融创新驱动。近几年来，金融同业业务发展迅速，创新不断。基础资产从债券、货币市场工具拓展到信贷资产、票据、信用证、股权、应收账款等，交易结构有收（受）益权直接受让、各类返售形式的收（受）益权转让、结构化设计等。但在银行理财业务的投资创新中，各类金融机构的实质性创新较少，多数是通过通道形式的变换或通道加层来规避监管限制。这种伪创新虽然对银行理财业务的发展和扩张起到一定的推动作用，但也弱化了一些金融机构推动实质创新的意愿，进而削弱了金融行业的创新驱动动力。逐利有碍于金融专业化的推进。股票市场长期低迷，指数和市场成交量长期处于低位徘徊。证券公司自营和经纪

业务鲜有起色，基金公司高效益的偏股型基金持续萎缩，保险资金的权益类投资难有作为。各类机构在业绩压力下，纷纷转战商业银行理财领域的通道业务，以薄利多销的竞争策略，追逐于此种简洁的创收模式。经营多样化、降低经营风险无可厚非，但也许钻研和锻造能够穿越经济周期的持续投资盈利能力更有价值。理财圈中便捷的通道服务机构很多，具备持续创造绝对收益和不断推陈出新的合作顾问越发难觅。券商的研究与投行、基金的精细化投资、保险的大类资产配置与风险管理等专业化专长，不该在转战通道业务过程中被搁置或受影响。行业监管难度大。目前，银行理财业务在金融领域跨度大、投融资形式灵活多变，极大地增加了行业监管难度，资金来源与运用未能清晰应对、影子银行的困扰一度成为社会焦点。监管难度之大，一方面在于投资交易结构及主体变换多样，投资定性与归类常引发争议，监管评判标准和尺度难以把握；另一方面在于银行理财业务衍生出的很多跨市场交易或处于监管真空地带。监管行为常常疏惹诟病、堵招非议。

## 二、理财金融业态优化建议

2010年以来，经过监管层的不断努力，商业银行理财业务的风险治理初显成效，机构治理以及行业治理方面基本明确了方向，但这只是银行理财业链条中的一环。整个理财金融业态的优化还需“一行三会”等监管部门的监管引导，还需银、证、信、基、保等金融子行业的自律和共同努力。从商业银行理财业务的视角概括而言，应以促进

各行业错位竞争、打造专长，形成不同领域的优势互补、供需平衡，营造金融资源合理配置、百业待兴的金融业态为方向。强化银行的行业发展引擎作用。在金融生态圈内，银行理财业务可谓活水源头，其资金募集功能是整个金融链条的起源和根本性生态功能。因此，在银行理财行业推动风险隔离、净值型产品转化的规范转型的同时，要特别注重其在产品端的设计能力和服务能力的提升，并保持在投资端泛资产管理的广度和与其他金融机构可以深度融合的开放度。此外，还可关注私人银行理财产品的开发，开拓更广泛的投资渠道，在非上市公司股权、衍生品等普通理财业务限定领域开辟与其他金融机构更广阔的合作空间，更好地服务于实体经济、更多地催生金融创新。强化证券公司的创新驱动动力。在金融领域，证券公司的创新能力是得天独厚的，股票和债券的一、二级市场业务、股指期货、融资融券、股票质押式回购业务以及上述基本业务衍生出来的量化、套利交易策略等都是证券业的专长。而且，证券公司及其下属研究所的研究能力最为突出。目前，证监会积极鼓励证券经营机构创新发展，证券公司应该将其低级形态的通道业务边缘化，力争在融资类、资产证券化、衍生品以及私募业务等领域开拓出更多的基础投资资产、新型业务模式或者创新交易策略。这样，证券公司在银行理财业务链条乃至金融圈中将成为不可替代的创新驱动力。发挥基金公司的精细化投资优势。在长期的公开排名竞争中，基金公司的精细化投资能力得到极大提升，一些优秀的基金公司具备将主动、被动投资管理策略发挥到极致的实力。商业银行理财产品从预期收益率型向净值型转型是各商业银行面



临的必然选择，在一定程度上来讲，基金公司的发展方向代表着银行理财业务的发展趋势。目前，基金公司多以子公司特定资产管理计划的形态参与通道竞争，这一做法也许站在银行理财业务的立场上，从长远来看是逆潮流的。而基金公司持续夯实其传统的优势业务，为未来的银基理财合作做好技能铺垫则不失为很好的战略性安排。

巩固信托公司非标投资专长优势。信托公司经营范围广，信托财产运用和处分形式多样，与资金运用范围无明确限定范围、投资主体身份不明确的银行理财形成了良性互补。近两年，其他类型资产管理计划投资范围的拓展、理财产品开立证券账户政策的放开，冲击了信托公司通道项目的优势。但在租赁、贷款等财产运作方式上法律关系的明晰，使得信托公司在非标项目上仍占据明显优势。因此，信托公司应重点挖掘其特殊身份优势，在传统的信托贷款以及资产证券化、信贷资产流转等新兴业务中巩固优势，形成竞争专长。促进保险公司与理财业务的新融合。目前，保险机构参与银行理财业务的形式主要是保险资产管理公司设立的保险资产管理计划，为银行理财资金提供投资性产品，同时也在积极拓展非标资产投资通道业务。虽然个别保险资金在运用方式上具有特殊的政策优势，但终究算不上正统的业务，其实更具银保理财合作潜力的领域在财产保险。自 2013 年起，《商业银行资本管理办法（试行）》开始施行，明确了更为严格的资本约束导向——2018 年底前各商业银行要达到资本充足率要求。因此，银行大力发展资本节约型业务是总体趋势。当前，银行理财业务规模中有大概 1/3 是保本或保证收益型产品，属于表内理财业务，存在一

定的资本占用。银行的非保本产品能和财产保险公司的信用保险或者保证保险结合起来，引入保险公司的风险管理机制，开发表外保本理财产品，是极具潜力的发展方向。

## 银行金融理财论文：互联网金融冲击下的银行理财论文

### 一、余额宝产生原因及运作模式

“余额宝”是将基金公司的基金直销系统内置于支付宝账户管理系统，资金在支付宝与余额宝之间转移相当于购买和赎回基金。余额宝收益为用户购买货币基金的收益，余额宝沉淀资金由基金公司进行管理，基金公司将筹集的这一部分资金投入货币基金的投资中。由于募集到的资金数量大，所获得的收益比散户分散投资要多，基金公司将这些收益中的部分收益与用户和第三方平台提供者分享。支付宝的起点最少1元，大大降低了理财投资的准入门槛，因此在成立后很短时间内就得到迅速发展。

（一）急需解决第三方平台沉淀资金的问题沉淀资金又称作“客户备付金”，指支付机构为办理客户委托的支付业务而实际收到的预收待付货币资金（杨国明、李宝华，2006）。第三方支付机构在收款人和付款人之间设立过渡账户，使收支款项在支付平台上实现可控性停顿，在双方确立交易关系后可以直接转移资金去向。这种支付模式带来的必然后果就是资金沉淀。沉淀资金按其来源的不同分为在途资金和支付平台所吸存的资金。支付平台吸存资金充值后的资金由于还

没有使用而停留在支付平台的账户上,就产生了第二种资金沉淀。支付平台的资金流动性很大,甚至每时每刻都有资金被支取或转走。但是由于互联网的特点,每天都会有大量的资金对其进行补充,因此还是有大量的资金沉淀生在支付宝的备用金账户上,这样就产生了数量可观的孳息。2011年,《支付机构客户备付金存管暂行办法(征求意见稿)》的颁布规定沉淀资金所产生的利息除必须计提10%的风险准备金以外,剩余的九成可全部归属第三方支付机构所有。沉淀资金的价值取决于存放时间和投资回报,通常市场利率越高,资金沉淀时间越长,沉淀资金价值就越高,但是又有短期流动性,一笔固定的沉淀资金一般只能用于短期投资。而余额宝的出现应对了沉淀资金所产生的问题。支付宝通过和天弘基金的合作,把用户账户上“闲置”的钱“盘活”起来。把散户的资金集中到一起后进行货币基金的投资。当资金带来投资收益后把这些收益划出一部分给支付平台和支付宝用户。余额宝的使用者能体验到小额理财的收益;支付平台解决了被人诟病的沉淀资金的孳息问题并能大大减少备付金日均余额的比例不得低于10%的规定所产生的影响;基金公司则得到很好的发展,在一定程度上,余额宝的推出带来一个三赢的局面。

(二) 增加用户“黏性” 2013年6月13日余额宝正式面世。6月30日当天,余额宝的有效基金户数为251.56万户,资金规模达到66.01亿元。截至2013年12月31日,余额宝用户数为4303万,户均持有额为4307元,累计发放收益为17.9亿元。短短半年内,用户数从251.56万增加到4303万,这无疑是惊人的。从这巨大的“吸引

力”上，我们可以看到由利益催生出的用户“黏性”。这正是阿里巴巴所期望的局面。

（三）互联网金融的创新如何解决互联网金融在运作过程中的问题是互联网金融创新的推动力，第三方支付平台是互联网金融的主要内容之一，解决第三方平台出现的问题需要不断创新的思路和方法。余额宝的出现，恰恰体现了互联网金融不断创新的特点。问题的出现推动着创新，创新又带来新的问题，对问题的进一步解决又推动着新的创新出现。

（四）运作模式支付宝公司、基金公司（这里仅指天弘基金公司）和支付宝客户构成了余额宝的直接运作主体。支付宝公司推出兼具支付和增值功能的余额宝产品，是基金买卖客户资源和第三方结算工具的提供者。天弘基金公司推出增利宝基金产品，并嵌入到余额宝中，是基金的销售者。支付宝客户通过把支付宝账户余额转入余额宝，实现对增利宝基金的购买和持有，是基金的购买者。首次投资余额宝的用户可以在支付宝中建立一个独立的账户。通过银行的网上支付等方式把资金转入到支付宝中，然后申购天弘基金的增利宝基金。待基金公司确认其申购份额后，基金公司将其募集到的资金进行货币基金的投资。当用户需要用支付宝支付时，能即时赎回份额，然后去支付购买。用简单的语言表述这个过程就是：转入确认消费/购买转出。现阶段天弘基金主要是投资货币基金，货币基金具有高安全性、高流动性、稳定收益型等特点。

## 二、银行理财产品与余额宝比较

（一）流动性余额宝能即时进行赎回，很大程度满足用户对资金流转速度的需求（见图 1）。余额宝强大的流动性对传统银行业造成的“打击”无疑是十分沉重的。余额宝推出时的口号是即时赎回。余额宝的购买采用的是 T+1 模式，余额宝对以确定份额的用户计算收益，所得收益每天都计入客户的余额宝账户。余额宝资金可以随时转出或用于各种网购支付，转出金额实时到达支付宝账户，对于实时转出金额不享受当天的收益。银行的传统理财产品一般采用的是 T+2 的购买模式，而赎回模式则是有快有慢。

（二）收益性余额宝具有了理财和消费两重功能，收益按天结算，属于低收益的理财产品。从增利宝的特点和投资结构来看，增利宝与商业银行 1 天期的超短理财产品性质最接近。根据天弘基金公司公布的增利宝历史收益数据，自从余额宝上线以来，增利宝的日均年化收益率超过 4%，大幅度超过多数商业银行的 1 天期理财产品。从表 1 可以看出，与其他短期理财产品相比，余额宝在收益率以及申购要求上占了很大的优势。能与之匹敌的就是工商银行工银瑞信推出的理财产品。其余产品都没有明显优势。在此，我们假设投资者 A 有 50000 元现金，期望短期的理财产品，按照 2013 年 12 月 31 日的收益率算，并按照资金到账时间计算（由于不同产品的赎回时间不同，我们统一规定 2014 年 1 月 5 日为金额实际到账日，但每种产品的赎回时间不一

致)，到期日后能获得的收益如表 2 所示。从表 2 我们看到余额宝的收益远远超过了其他银行理财产品，在收益率上余额宝有明显的优势。

（三）风险性余额宝的风险第一种中收益风险。在余额宝开始之初，阿里巴巴就一直在弱化余额宝作为一种基金投资的风险，宣传上只是一直强调比活期储蓄高十几倍的亮点。余额宝只是因为其申购和赎回的时间短，操作比较快捷而能在时间和灵活性上与活期存款相媲美，却不具有活期存款所有的高安全性。余额宝的本质是基金的投资而不是储蓄。因此任何人都不能保证余额宝一直都是高收益。而商业银行因为有严格的监管，在申购任何理财产品之前都会和客户详细讲明投资的风险，这就会给客户形成一种风险意识，使得理财投资更理性更谨慎。第二种风险是互联网技术风险。从余额宝问世至今，每隔一段时间就会有新闻报道余额宝账号被转走了几万甚至几十万。目前，余额宝方面推出一个新的服务协议，余额宝的资金将由平安保险承保，如被盗 100% 赔付，赔付无上限。与银行严密而又复杂的金融系统相比，网络金融存在的技术风险还是不容忽视。不仅如此，在 2014 年 1 月 21 日发生的全国“大断网”事件也让包括余额宝在内的互联网金融等网上交易充满了“危机”。当天我国国内通用顶级根域名服务器解析出现异常，部分国内用户无法访问 .com 等域名网站。在此次事件中，面对客户一线的 DNS 服务器都把包括百度、淘宝等在内的许多网站解析到一个陌生 IP 地址上。如果这个 IP 地址是黑客的电脑，

他可能会模仿支付宝建一个一模一样的网站,把用户账户和密码全都记录下,意味着用户访问的百度不是真正的百度,访问的余额宝都可

能已经被盗走，甚至是网上的一切有关个人账户的信息将全部消失。这种风险也是余额宝所代表的互联网金融无法与传统商业银行媲美的关键之一。

（四）合法性我国的法律在互联网金融方面尚属空白。很多关于证明事项、举证责任划分、证明要求等内容未有清晰界定，不能在双方出现纠纷时提供具体可行的裁判标准。其次是支付宝没有销售基金的许可证，为了避免法律的监管，阿里巴巴称在余额宝的运作中，公司仅仅充当一个支付渠道的角色，不作为基金购买的协议方参与，也不对基金的盈亏承担责任。但是，一些专家认为余额宝的实质是借助天弘基金来实现基金的销售。如果一旦余额宝被界定为基金产品，那么作为主要推出者提供有关商品或者服务的真实信息平台的支付宝就应当符合基金销售机构的相关标准并被严格纳入监管范围。但未取得基金销售牌照的支付宝就存在着监管的空白，这就对投资者构成了潜在的威胁。截至 2013 年 6 月 21 日，支付宝余额宝中有部分销售支付结算账户并未向监管部门进行备案，也未能向监管部门提交监督银行的协议，违反了《证券投资基金销售管理办法》第 29 条、第 30 条和《证券投资基金销售结算资金暂行规定》第 9 条。

（五）规模性支付宝的用户可以通过储蓄卡快捷支付付款，但暂不支持网银、集分宝、红包等进行转入支付。转入设有限额，但各种转入方式的限额有所不同：支付宝账户余额转入无限额；储蓄卡快捷支付限额单笔 2000 元、单日 2000 元、单月 1 万元；储蓄卡卡通转入



随卡通本身限额。各种转入方式转入单笔最低金额为1元，1元以上为正整数即可。如果没有开通储蓄卡快捷支付的用户，就只能先把钱转到支付宝再从支付宝申购余额宝。网上银行转账用U盾每次限额100万元，用电子密码器是每次50万元、每天最高100万元。从这里可以看出余额宝对银行渠道的依赖度。只有通过银行的渠道，余额宝才有运营的渠道。一旦银行判定其会影响到商业银行的揽存业务，就可能会减少甚至关闭其资金渠道，这样就会对余额宝产生致命的影响。其次，从天弘基金目前的资产规模来看，笔者认为尚不足以应付更大规模的资金投资，这样余额宝的投资规模必然受限，而商业银行无疑在这方面拥有绝对优势。

### 三、结论

（一）对商业银行的启示利率市场化趋势下，余额宝的出现似乎是向传统的商业银行敲了警钟。尽管其对银行“揽存”的短期影响还是“微不足道”，长期影响有待观察，很多人现在对余额宝这一新生事物持观望态度，一旦人们默认了这种新的互联网理财方式，对于银行造成的冲击是可以预见的。为此，我们首先分析余额宝对商业银行的启示。1. 重视互联网“长尾效应”银行是唯一合法“吸存”的金融机构，银行通过吸收客户的储蓄然后进行贷款，利用贷款和支付利息之间的利润差来实现盈利目标。可以说，存款是银行开展一切业务的根基。活期存款是银行吸存的重要组成部分，是银行资金重要来源之一。但是活期储蓄的利率却十分低，似乎与其带来的效益不相匹配。

“长尾效应”认为，所有非流行的市场累加起来就会形成一个比主流市场还大的市场。银行“刻意遗忘”的这部分人群正好能带来巨大的市场利益。余额宝的推出很大程度上抢占了这一部分的客户人群，将目标瞄准了银行垄断的活期存款。近期，广发银行和易方达基金公司联手推出了“智能金账户”和“快溢通”业务。“智能金账户”和“快溢通”利用了广发银行客户的储蓄卡现金收入与信用卡还款的“时间差”，客户可以一边“花银行的钱”透支消费、享受免息贷款；一边在还款期到来之前“用自己的钱”（储蓄卡活期资金）投资易方达货币基金，获得理财收益，实现“一钱两用”的效果。智能金账户的利率基本都比活期利率高。从广发银行的应对措施，我们可以感受到商业银行正在转变观点，开始重视“长尾效应”，打破垄断思路，积极应对市场变化。在余额宝面世之后，各大商业银行一系列积极的应对措施表明，银行已经感受到互联网金融的压力。在未来，商业银行要与一些稳定优秀的基金公司合作，为这一部分客户提供更安全、便利和高收益的短期理财产品，加强客户服务个性化，发挥自身的系统和业务优势，开展第三方支付平台无法开展的独特业务，才是未来出路。

2. 充分利用互联网潜力，扩大服务优势

管理经验丰富、系统资源强大、有强大的国家后盾作为安全保障以及无可撼动的国家信用都是商业银行的优势。如何更进一步发挥这些优势，是未来银行管理层需要思考的问题。2012年和2013年两年网民人数年增长速度都在42%以上。网络化为未来发展的大方向，而金融业务易于数字化，因此金融业务和互联网有密不可分的联系，因此利用互联网进行金融服务有

天然优势。银行正在积极拓展自己的网络服务平台，纷纷加大了网上银行和手机银行的推广力度。通过网上平台，客户可以减少到银行办理业务所耗费的时间和次数，银行也可以减少柜面业务办理压力，是一个双赢的局面。商业银行通过互联网平台，还可以实现销售模式转变和创新。3. 控股第三方支付公司，整合资源优势借鉴外国的经验，商业银行可以在有效监管的情况下直接参股或控股第三方支付公司，使其成为旗下的子公司，为其提供庞大的数据资料弥补商业银行在发掘市场需求的渠道上的不足，整合双方的优势。

（二）对互联网金融的启示 1. 解决风险问题首先是投资的风险问题。余额宝一直标榜自己的收益率是活期的几十倍，但是其基金投资的本质是难以抹去的。商业银行的短期理财产品虽然收益率低，但是明确是保本的，这也是银行能对抗网络金融理财产品的优势。第二个风险就是网络风险。有学者提出第三方支付数据涉及国家金融信息安全，掌握这些信息就可了解一个国家实时的经济情报和信息，对于这个行业应该从国家利益的角度考虑。第三方支付平台提供电子支付服务，在其支付指令的传送过程中，商家和消费者资金账户信息都通过第三方支付平台进行转结。从微观层面讲，这涉及到商户和用户的资金安全和消费者的信息隐私；从宏观层面讲，亿万用户的资金账户信息贮存在第三方支付平台的系统中，这也涉及到国家金融信息安全，关乎社会安定。保护这些信息事关国家的金融信息安全。因此做好网络安全技术创新，加强这方面的研究是十分有必要的。2. 加强监管，解决合法性问题网络金融在中国发展势头迅猛，涌现出越来越多各种

类型的投资渠道，同时社会上也开始出现一些言论认为有些电子商务平台已经涉嫌违法违规操作。央行副行长刘士余在出席“2013年中国互联网大会”时特别提醒互联网金融从业者，发展互联网金融，应注意防范风险，两个底线不能突破：一是非法吸收公共存款，二是非法集资。如何对这些在互联网上快速生长的电商公司进行监管、由谁来监管，一直都是很多人争议的问题。有学者提出从一开始政府就必须进行监管，但不能设置障碍，不能是扼杀式的监管。应该进行完善的制度建设，确定分层分级的监管体系，建立跨部门监管机制，要采取创新性的监管办法。余额宝运营到现在已经被监管部门多次“点名”关注。国家的态度似乎是支持这类创新性金融产品，但要求其落实好国家监管政策，处于一个合法受监管正当运营的状态。因此，互联网金融行业要想持续发展就要自觉合理合法地运营，接受政府和社会监督。

## **银行金融理财论文：银行理财融资管理下新金融论文**

### **一、新金融时代银行理财融资业务创新的必要性**

从银行理财融资业务发展过程看，银行理财产品创新有规避监管的动机，而监管政策具有从简单规定到细化管理的特点。因此，新业务的兴起，总要经历创新、监管、调整、再创新的过程。《通知》的颁布体现出金融监管力度的不断加大，短期内确实会对理财融资业务产生影响，但是金融创新化以及企业经济的真实需求又会催生出新金融时代下的理财融资业务创新形势。

## 二、新金融时代银行理财融资业务模式分类

### 1. 资产组合模式。

是指将理财融资项目归于理财资产组合管理，银行通过发售理财产品募集资金，投资于含理财融资项目在内的各类投资品种，将理财产品期限与融资期限进行结构性的匹配，融资业务模式可采取委托债权投资、债权收益权转让、券商定向资产管理计划委托贷款等多种形式放款。

#### 1.1 委托债权投资业务模式。

##### (1) 业务简介。

委托债权投资是指有投资人委托并通过银行、信托公司等专业金融机构对特定项目的固定收益类债权进行投资。其本质是直接投资性固定收益类债权。委托债权投资业务主要依托北京金融资产交易所，将其作为交易平台将理财计划以委托债权投资的方式为客户提供融资服务，以有效满足客户的资金需求。

##### (2) 委托债权投资交易的优势。

①客户融资需求得以满足。由于资金流动性紧张或缺乏贷款规模，或者要做大表外、增加中间业务收益等各种原因，银行面对优质贷款客户提出大额融资需求时，有时无法向其发放贷款，造成资金供求失衡。为了满足这些企业客户的融资需求，银行可将其做成债权投资产

品在金交所挂牌。同时，银行通过发行针对该投资产品的理财产品向公众募集资金，募集结束即用来投资金交所该笔挂牌债权，相当于用理财资金为企业客户融资。委托债权投资交易可以最大程度上满足客户大额融资的需求，使得资金链得以有效循环。②融资成本显著降低。委托债权投资是一种直接投融资行为，最大程度上简化了资金由投资方到融资方所流经的中间机构，精简了流程，从而也就减少了融资过程中的利润留存和分成。金交所委托债权业务佣金相对于券商、信托通道业务费率较低，可以显著降低企业融资的综合成本。企业所付出的绝大部分资金转化为投资人的投资收益而不是浪费在融资过程中。③银行中间业务收入明显增加。随着银信合作通道受限，委托债权的挂牌不失为银行资产出表的新途径。银行通过委托债权投资业务，可以节省信贷规模，减少理财产品占用的信贷资产计提拨备和资本，从而使得银行资本符合金融监管部门的要求。同时，银行还能扩展理财产品所涉及的投资领域，进一步增加中间业务收入。

## 1.2 债权收益权转让业务模式。

### （1）业务简介。

债权收益权转让模式指由第三方作为委托人成立信托计划，向融资客户发放信托贷款，第三方将该信托贷款债权的收益权转让给银行理财，实现理财间接投资信托贷款。对于在银行办理理财融资业务的客户，通过债权收益权转让模式放款的资金属于第三方向客户发放的

信托贷款。该业务模式中信托公司虽然仅起到通道作用，但对于业务操作风险控制有直接作用。

## （2）模式监管合规性分析。

目前从银监会关于理财业务对于银行监管的相关条款看，银监会只是规范了需变更信托受益人的信托受益权转让业务，对于信托收益权并没有明确提出监管要求。因此，该模式未直接违反监管部门对银行的要求。从银行角度看，银监会对银行的正式发文中，未提及信托受（收）益权投资，仅在《中国银监会关于规范银信理财合作业务有关事项的通知》（银监发[2010]72号）中明确定义了银信理财合作业务的范围，根据该定义，受（收）益权信托业务和建议采用的信托资产收益权投资模式，均不属于银信理财合作业务。

## 1.3 券商委托贷款业务模式。

### （1）业务简介。

券商委托贷款业务模式指银行委托证券公司成立定向资产管理计划，由该定向资产管理计划作为委托人，委托银行办理委托贷款业务，为银行指定的客户提供融资服务。券商委托贷款业务模式是信用放款类理财融资项目放款时使用的业务模式之一，操作包括成立资产管理计划和发放委托贷款两个过程。

### （2）创新背景下定向资产管理通道业务类型。

在银信合作受限之后，银证合作的模式应运而生。目前银证合作以定向资产管理通道类业务为主，资金的投资范围主要包括银行票据资产、债券、信托等。银证合作的基本运作方式与银信合作类似，银行将理财资金以定向资产管理的方式委托给券商资管，从而规避了监管部门对理财资金运用的限制。

## 2. 定向理财模式：

### 2.1 业务简介。

是指银行为满足高端客户的资金增值、低成本融资、多元化融资或存量资产盘活等需求，利用投资银行专业技术手段，为客户设计综合金融服务方案、提供顾问与交易安排服务，并面向特定客户发行理财产品募集所需资金，理财产品期限与融资期限完全匹配的理财融资业务模式。定向融资理财产品包括但不限于：信托股权类理财产品、信托受益权类理财产品、信托收益权类理财产品、租赁收益权转让类理财产品等。

### 2.2 银行效益分析。

（1）通过定向理财融资业务，可进一步深化银行与客户合作，在市场竞争中获得先机。

同时，发行理财产品可以满足理财客户的理财需要，建立良好的银企关系，为营销存款等传统业务创造有利条件。



(2) 办理定向理财业务可获得可观的中间业务收入。

### 三、新金融时代银行理财融资业务风险管理

#### 1. 关注监管动态，坚持信贷原则。

新产品往往设计了规避性的交易模式和条款，创新业务标准往往不明确，存在监管部门出台新规的情况。因此，需要及时根据监管动态调整业务流程，防范合规风险。相比传统信贷业务，理财融资业务在投前调查、风险审批、资金使用等环节较一般自营贷款要简单快捷，虽然能够较好的满足客户需求，但从本质上看，理财融资业务仍然是基于信贷资金需求，风险并未降低。所以银行必须坚持信贷审查制度，强化授信管理。严格客户准入条件、认真开展投前调查工作的同时还应合理确定理财产品期限。根据客户实际用款周期和未来现金流状况确定期限，避免短贷长用出现错配风险。

#### 2. 强化投后管理，监管资金流向。

银行对于理财融资业务投后管理要按照自营贷款贷后管理来进行，在理财融资业务的各个环节应严格控制：首先，应随时掌握资金的真实流向，确保资金的合规使用；其次，要关注企业生产经营情况，对非标资产在存续期内发生变更或产生风险的，必须及时进行信息披露；最后，还要随时跟进客户资金状况和时点安排，及时联系客户确保还款资金能够按时到位。在为银行降低资本占用率，调节资产负债结构，以及提高中间业务收入中起到了显著地作用。在信贷规模

紧张、流动资金短缺和新的监管政策对于经济资本约束的背景下，理财融资业务可以利用“非标资产”投资，满足客户大额融资的需求，从而实现资金在信贷市场上的供求平衡。因此，银行应抓住发展机遇，创新发展理财融资业务，同时做好营销推广和风险管理，抢占市场先机，树立新金融时代的银行专业金融服务形象。

### 银行金融理财论文:银行金融理财分析论文

我国投资者的以下特点决定了他们需要科学的理财理念与指导。

第一，人们的收入由主要用于支付基本生活需要转向支付住房、医疗保险、养老、教育等大宗长期金融产品。人们对金融产品的需求趋于稳定化、长期化。

第二，我国居民的金融资产分布不甚合理，超过 80%的金融资产都是银行存款，与金融资产多元化的需求不相匹配。

第三，传统文化和习俗对我国投资者的投资行为产生了显著影响。受封建小农意识的影响，社会信用意识不强，不喜欢将钱交给别人使用；对外人充满戒心，不愿露财，不愿交给专门的理财顾问进行管理；喜欢实业投资，不喜欢金融投资和长期投资；在财富形态上，偏爱硬资产，如房地产、珠宝等。重教育，对子女的投资不惜代价。

第四，传统社会制度的影响。长期以来，产权得不到严格的保护，降低了人们通过持之以恒的努力创造财富的愿望。

第五，理财理念不清晰，缺乏统筹性，我国投资者心态不成熟。当看到利益时通常会蠢蠢欲动，追涨杀跌。

那么，什么是科学的理财理念呢？

金融理财是一种综合金融服务，是指专业理财人员通过分析和评估客户的财务状况和生活状况，明确客户的理财目标，最终帮助客户制订出合理的可操作的理财方案，使其能满足客户人生不同阶段的需求，最终实现人生在财务上的自由，自主和自在。可见，科学的金融理财不是简单的产品推销，而是综合金融服务；不是客户自己理财，而是专业人员提供理财服务；不是仅仅针对客户某个生命阶段，而是针对客户的一生；不是一个一次性产品，而是一个动态过程。

自 2005 年以来，我国开始实施金融理财师认证制度。随之而来，各家银行都配备了自己的专业理财师。一个高素质的理财师，一份科学良好的理财方案，可以有效的使我们的财产增值，从而实现自己的人生理想。

一份良好的理财方案，应当是在充分了解客户信息的基础上，为客户制定的一个终身的规划，以稳健性为主，兼顾盈利性和流动性；方案应当具有综合性，合理组合不同风险收益特征的金融产品，使其达到最优效果；方案本身要有合理性和可操作性，在表述上应逻辑合理，条理清晰。同时，理财方案对理财师也有较高的要求，理财师要有崇高的职业道德，能够廉洁自律，为客户保密，要认识到客户是银

行的财富，做到对客户认真负责，真实反映产品特点，从而也是对银行负责，只有这样，才能保证银行与客户的相互信赖与长期合作。

那么，客户是选择自己理财还是依赖银行中的理财师呢？这得从理财原理和金融产品两方面加以分析。另外金融理财有其自身的特点，人口的特征如年龄分布、受教育程度、城乡人口分布、传统人文文化等，一国的法律规范、公司治理结构、金融发展状况、投资限制、税收规定等。

金融理财的优秀原理，就是财务管理中价值风险体系在金融产品上的运用，可以从货币的时间价值和风险管理方面加以分析。货币的时间价值是指当前所持有的一定量的货币，比未来获得等量货币具有更高的价值。货币时间价值的计算在金融理财规划中应用非常广泛，是最基本的工具和基础，任何有关现金流的分析都离不开时间价值的计算，如住房按揭、养老金、教育金等。其计算原理容易理解，并已有了现成的复利现值和终值表可查算。货币之所以具有时间价值可从三个方面揭示，一是货币占用具有机会成本，是用于当前消费还是用于投资而产生投资回报；二是通货膨胀可能造成货币贬值；三是投资可能产生投资风险，需提供风险补偿。所以货币时间价值的优秀是时间的长短和机会成本（资本的租金或利息）的大小在现值和终值的重要作用。介绍一个简单公式帮助大家的时间价值有一个粗略的认识。据经验，如果年利率是为  $r\%$ ，你的投资将在大约  $72/r$  年后翻一番。这一经验公式被称为 72 法则。该法则只是一个近似结果，般说来，

利率在 2%—15% 的范围内，使用 72 法则较为准确，利率过高或过低，该法则将不再适用。金融理财的风险原理可划分为系统风险与非系统风险。其影响因素与各金融产品和服务和社会经济环境直接相关。系统风险是无法消除的，非系统风险则可以通过各金融产品的有效组合来化解。

经历了 2005 年至 2008 年证券市场的大起大落，我国有相当一部分投资者对金融产品特别是股票和基金并不陌生，其风险和收益有了大致的了解。知道股权类证券风险高，流动性较强，通常用于满足当期收入和资本积累；基金类投资产品特点为专家理财，集合投资，风险分散，流动性较强，适用于获取平均收益的投资者；衍生金融产品如期权、期货等（目前银行中尚未开通），其特点是风险高，个人参与度较低；而实物及其它投资产品如房地产、黄金、艺术品等，具有行业和专业特征。这里只介绍一下银行中现有的黄金和外汇。

进行黄金投资首先要明确，它可以作为对冲通货膨胀和货币风险的工具；其次它是相对更稳定的货币形式，不像纸质货币那样被任意制造；最后它可以作为分散风险的选择。目前普通投资者最简便的投资方式就是商业银行的纸黄金业务。“买黄金”抗通胀是当下理财经理必用的口号，但黄金的抗通胀性是有条件的，就是不考虑货币贬值的因素。如果只看通胀与黄金的关系，会发现只有当实际利率为负，黄金才有高于纸币的抗通胀性。道理很简单，即使 CPI 高达 5%，只要

央行规定的存款利率是 6%，老百姓拿钱还是比拿没有利息的黄金合算。纸黄金相对盈利高，但风险较大，适合风险承受能力强，喜爱博

取短期收益的客户。而对于比较保守的投资者，他们可能更适合黄金的长期投资，他们不需要技术，只需耐心。他们把黄金视为保护资产的手段，将黄金世代传承。从影响黄金投资的相关性而言，与石油、通货膨胀、战争、社会动荡、消费需求、利率正相关，而与汇率、社会繁荣负相关。经济学家凯恩斯这样评价黄金的作用：“黄金在我们的社会中具有重要的作用。它作为最后的卫兵和紧急需要时的‘储备金’，还没有任何其它的东西可以取代它。”

外汇投资则是为满足近年来境外旅游消费和孩子留学，从而将部分家庭资产转换成外汇资产。取得投资收益并非主要目的，主要目的是用于货币消费、化解汇率风险和本国货币贬值的风险。外汇投资也要有一定的投资技巧。选择币种十分重要。相对而言，美元、英镑、日元、欧元波动幅动大，投资风险也大；而瑞士法郎、澳元波动幅动较小，投资风险也较小。

了解了金融理财原理和金融产品的特性，再来谈谈投资者自己理财和选择银行中的理财师的问题。从理论上来说，二者之间并没有什么本质的区别，但是你花在管理自己资产组合上的时间和精力是会有机会成本的。如果将这种机会成本的补偿与支付给理财师的费用相比，再考虑专业和非专业理财所产生的投资结果的可能差异，可能选专业人士是合适的。现阶段银行中的理财师也并非一帆风顺，由于理财师们千方百计为满足客户的理财目标而努力，客户目标和限制性因素总是随着时间而不断变化，理财师们也要随时向客户清晰解释投资计划，

以使客户对投资结果不会产生不满。目前，银行与客户之间交流的信息平台还没有建立，所以无论软件服务（理财师的服务），还是硬件设施（网络信息平台）都有待于完善与发展。但无论如何理财理念日趋科学化，会给我国的广大投资者带来从财务角度审视人生的新篇章。

### 银行金融理财论文:城市商业银行金融理财管理论文

摘要：面对国内外银行理财业务的冲击，中国城市商业银行必须做出自己的理财抉择。根据目前我国城市商业银行的现状，中国城市商业银行的金融理财业务的市场定位应为中小企业客户作理财服务；发展初期的理财产品以代理他人产品或与人联合开发为主，实行发散式营销；目的以强化客户关系为主，坚持保本微利的原则，客户群稳定和壮大后才能以理财为盈利手段；目前的关键是金融理财人才的培养。

关键词：城市商业银行；金融理财；中小企业客户理财；理财产品

#### 一、中国银行业理财冲击波

金融理财是通过储蓄、贷款、保险、证券、基金、信托等渠道，对个人（家庭）的资金和负债资产的科学管理和运作，以提高财产的效能，实现个人（家庭）的人生目标的经济活动。银行理财则是指银行利用自己掌握的客户信息与金融产品通过分析客户自身财务状况，



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/866234233233011030>