

新时代商业银行理财专业人才培养路径研究

闫丽媛, 汪连新

中华女子学院金融系, 北京

收稿日期: 2022年12月5日; 录用日期: 2023年2月25日; 发布日期: 2023年3月3日

摘 要

随着互联网金融和区块链快速发展, 商业银行面临发展转型的机遇和挑战, 银行理财公司成为新的业绩增长点, 这也为中国家庭和企业资产财富管理开辟了新渠道。通过问卷调查分析, 我国商业银行理财业务受大众认可度较高, 但是理财服务的专业能力有待提升, 银行理财缺乏综合性专业人才。商业银行理财专业人才培养路径包括高校培养和银行内部培养两种有效途径, 需要政府宣扬理财理念, 为理财师的成长提供广阔的社会舞台, 通过高校与银行紧密合作, 培养理论与实践相结合的综合型专业人才, 银行内部通过传帮带模式, 不断增强理财师对金融市场分析能力和理财业务实操能力。

关键词

商业银行, 理财人才培养, 问卷调查, 培养路径

The Path Research of Commercial Banks Financial Professional Talents Training in the New Era

Liyuan Yan, Lianxin Wang

Department of Finance, China Women's University, Beijing

Received: Dec. 5th, 2022; accepted: Feb. 25th, 2023; published: Mar. 3rd, 2023

Abstract

With the rapid development of Internet finance and blockchain, commercial banks are facing the opportunities and challenges of development and transformation, the banking wealth management subsidiary has become a new growth point, which also opens up a new channel for China's household and enterprise asset wealth management. Through the questionnaire analysis, our

commercial bank financial services by the public recognition is high, but the professional ability of financial services needs to be improved, the bank financial lack of comprehensive professional personnel. The training path of financial management professionals in commercial banks includes two effective ways: university training and internal training. It needs the government to publicize the financial management concept, and provides a broad social stage for the growth of financial managers, through the close cooperation between the university and the bank, the comprehensive professional talents combining theory with practice are trained, and the financial planner's ability to analyze the financial market and practice is constantly enhanced through the model of pass-on and guide.

Keywords

Commercial Bank, Financial Talents Training, Questionnaire, Training Path

Copyright © 2023 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 研究问题提出

2018年4月, 中央银行、银保监会、证监会、外管局联合印发《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(以下简称为《资管新规》), 目标是加快商业银行适应新时期金融服务转型, 增强金融服务实体经济的能力, 推动金融供给侧结构性改革。各家商业银行纷纷成立了理财子公司, 截至2022年3月, 获批开业的银行理财子公司22家, 成为商业银行新型业务的主要领地, 建设银行理财子公司建信理财净利润增幅第一, 增幅高达515.52%¹。但是在采访理财子公司负责人时, 大家普遍认为我国理财专业人才培养难以适应市场变化, 综合金融理财全能型人才短缺, 亟待高校金融学专业调整人才培养模式, 增强实践性课程和在校学生通过强化实习安排, 让学生对金融理财市场产品和理财服务有明确认知, 较快适应未来银行理财服务发展需求。

互联网金融的快速发展, 我国居民的收入和储蓄额都急速攀升, 居民家庭除了支付日常基本消费外, 还拥有可以投资理财的结余资金。因此理财不仅成为家庭财富管理的重要工具, 也要满足普通家庭财富保值增值的需求。同时, 理财市场供给侧也在不断发力, 我国商业银行成立理财子公司, 不断开拓新型理财服务, 我国金融业改革不断深化, 银行、证券、保险、基金、信托等行业不断创新, 金融衍生产品的开发日新月异, 但投资理财的风险也日益剧增。对于普通家庭来说, 缺乏金融风险防范意识, 盲目跟风, 只会导致投资损失, 甚至倾家荡产, 因此理性理财成为家庭财富管理的必修课。

尽管普通家庭投资理财的热情高涨, 但多数停留在感性层面, 缺乏对理财的内涵深刻认识, 需要全社会营造理性投资, 管控风险的良好氛围, 尤其是商业银行理财专业人才的培养, 显得尤为关键。本文通过实证研究当前居民家庭对商业银行理财现状及问题认知, 提出应对金融投资风险的对策及建议, 从而实现银行理财市场良性发展, 家庭财富的保值增值, 因此, 研究具有一定的实践价值和意义。

2. 研究的理论基础

2.1. 银行理财人才培养文献研究

商业银行成立理财子公司, 理财专业人才培养等问题及重要性的研究, 成为学者们关注焦点。王语嫣(2022)提出商业银行理财公司经营发展关键是综合理财技能人才培养^[1]; 商业银行理财人才培养途径, 主要

¹ 信息来自中国银保监会官方网站。

包括高等院校精细化培养、金融机构联合培养机制、银行内部培训提升理财技能等[2]; 银行理财公司人才培养需要政府、金融机构和社会联动培养, 做好金融理财人才培养顶层规划设计[3]。

2.2. 银行理财专业人才培养的重要性

2.2.1. 理财综合人才培养是银行的发展现实需求

银行理财业务最重要的也最具实质性内容的是银行接受客户的委托为客户管理财产, 所获得的投资收益归属客户(信托型产品)或者按照理财合同约定的方式在银行与客户之间分配(其他理财产品)。理财顾问服务因为市场规模的原因以及中国传统文化的影响, 我国商业银行开展的理财顾问服务至少在目前只能服从于理财产品推介和运作, 为理财产品的开发和营销服务。互联网金融和数字化转型也要求银行理财着力培养高端人才。

2.2.2. 理财专业人才培养是高校金融学专业发展方向

高度学府金融学专业人才培养, 也在与时俱进不断跟进市场需求, 适应商业理财机构及互联网金融科技公司人才需求[4], 随着数字化浪潮的推进, 商业银行人才储备不足的劣势也愈发暴露出来。区域性银行自主培养人才难度大、投入高、周期长, 而在外部人才的引进上, 又面临着本地科技人才供给不足, 国内高校金融科技相关专业课程刚刚起步, 在人才的供给上还无法满足区域性银行庞大的数字化转型需求。

2.2.3. 商业银行服务家庭(个人)日益增长的理财需求

党中央提出共同富裕的发展目标, 通过实施乡村振兴战略, 逐步缩小城乡差距, 提高居民收入水平, 历年全国两会的政府工作报告, 均将城乡居民收入水平增幅与当年 GDP 同步增长作为主要发展目标。经济发展惠及城乡居民, 居民的储蓄存款在逐年攀升, 居民住房、汽车等固定资产和金融资产的拥有量都在逐年增加。西南财经大学中国家庭金融调查与研究中心 2019 调查报告显示²居民投资理财的意识和专业能力逐渐提升, 随着居民收入提高, 除了刚需支付后有更多结余, 居民的投资意愿也不断提升, 但是金融市场受疫情和海外政局动荡影响, 投资风险聚集, 理财更需要专业化、理性的判定和谨慎选择, 商业银行服务家庭日益增长的理财需求。

3. 商业银行理财市场现状及人才培养调查研究

3.1. 问卷设计及调查分析

3.1.1. 问卷设计内容及调查过程

通过查阅商业银行理财研究文献, 我们设计了调查问卷, 问卷设计主要内容包括: 被调查者性别、年龄、收入、工作行业等基本信息, 被调查者对银行理财业务的认知情况、被调查者参与银行理财业务的参与程度、被调查对银行理财业务发展前景的认知程度等。并多次试调查修改问卷, 定稿后通过问卷星和线下调查, 在北京市朝阳区和甘肃省张掖市开展线下问卷, 经过筛查, 有效问卷 207 份, 并开展问卷分析。

3.1.2. 商业银行理财现状调查分析

1) 被调查者对商业银行理财业务的知晓程度, 见图 1 数据。

调查显示, 有接近 50% 的被调查者对商业银行理财业务有所了解, 十分了解的占 14.49%, 可见, 近年来商业银行不断宣传理财业务, 成立理财子公司后, 对专业化理财业务的开展和服务更加普遍, 惠及更多企业和家庭, 理财专业人才的培养对进一步激发理财投资热情, 促进居民参与银行理财投资具有重要意义。

² 西南财经大学 <https://chfs.swufe.edu.cn/>.

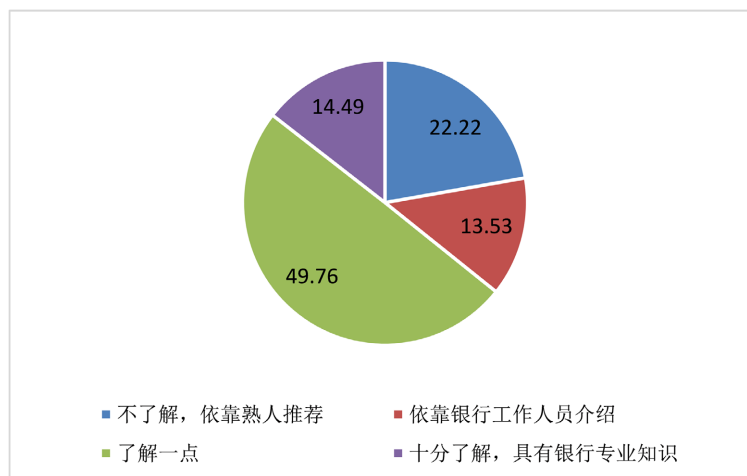


Figure 1. Survey on the degree of knowledge of wealth management business of commercial banks
图 1. 对商业银行理财业务知晓程度调查

2) 关于购买商业银行理财产品的原因调查, 见图 2 数据。

调查数据显示, 投资商业银行理财产品选择“闲散资金保值增值, 改善生活质量”的占比最高, 达到 77.78%; 其次是认为银行理财产品“风险较低, 灵活性强”占比 66.18%, 选项“比储蓄预期率高”占比 58.45%居第三, 投资目标是“补充养老金储备”占比 24.64%, 用于子女教育金的目标占比 18.84%, 可见, 被调查者投资商业银行理财的目标具有多元化和多样性, 期限也不尽相同, 对理财业务专业化要求更高, 需要社会加速培育理财师专业人才。

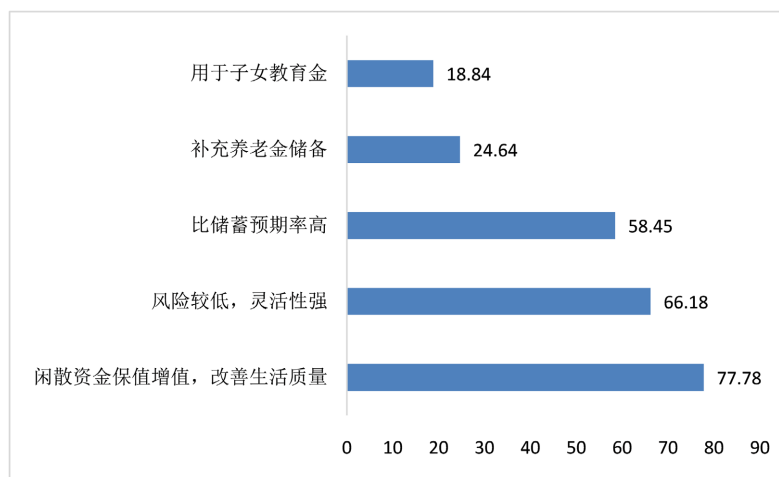


Figure 2. Investigation of reasons for purchasing wealth management products of commercial banks
图 2. 购买商业银行理财产品的原因调查

3) 关于接收银行理财服务的渠道调查, 见图 3 数据。

调查结果显示, 被调查者接收商业银行理财服务的渠道多样化, 其中“手机银行”应用 142 人, 占比最高, 占比 68.6%, 其次是“网上银行”106 人占比 51.2%, “银行柜台”99 人服务占比 47.83%, 通过“个人理财顾问”40 人占比 19.32%, 再查“银行柜台”服务的被调查者, 50 岁及以上年龄占比 67%, 以中老年人为主。可见, 通过“手机银行”智能终端查看银行理财服务信息和参与银行理财服务是被调查者最主要的服务渠道。

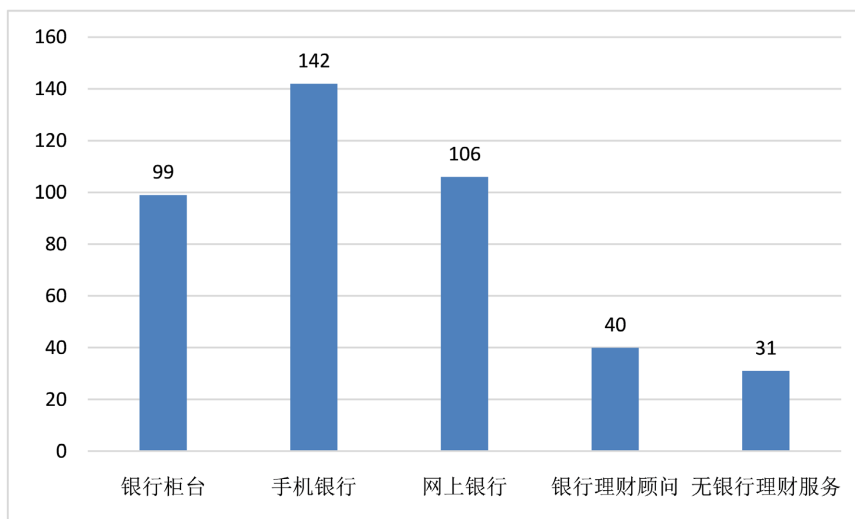


Figure 3. Survey of channels for receiving wealth management services from banks
图 3. 接收银行理财服务的渠道调查

4) 关于投资银行理财产品考虑的因素调查，见图 4。

调查结果显示，被调查者在选择商业银行理财产品时，考虑的因素按照占比排序，风险排名占比最高(88.89%)，其次是收益，占比 85.51%，产品灵活流动性占比 67.63%，期限占比 62.32%，产品信誉占比 48.31%，投资者最先考虑的是投资风险，显示了银行理财产品也需要专业化服务。

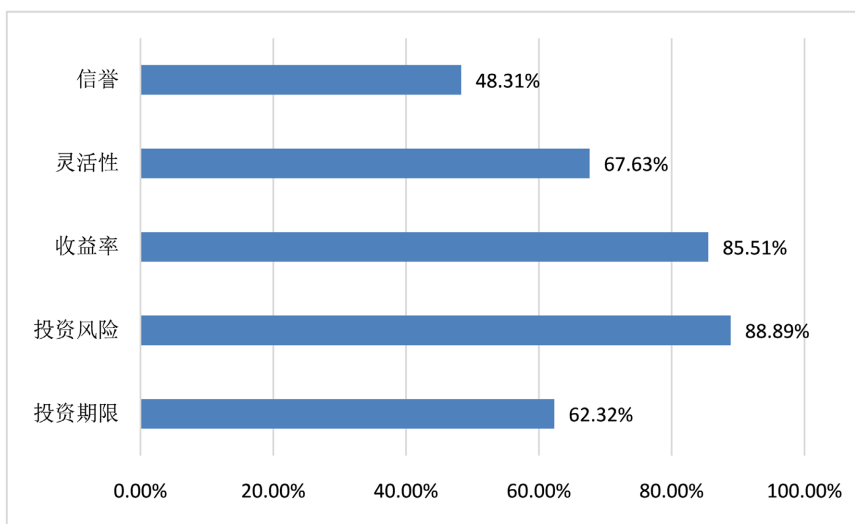


Figure 4. Investigation of factors considered in wealth management products of investment banks
图 4. 投资银行理财产品考虑的因素调查

5) 关于投资品种的选择调查，见图 5。

被调查者如果有一笔闲散资金，投资的选择，最高的选择项是“银行储蓄”，占比 72.46%，其次是购买货币基金，占比 45.89%，第三是购买银行理财产品。占比 43%，选择“投资股票基金”占比 33.82%，购买年金保险占比 18.84%。从调查结果来看，被调查者投资风险偏向保守，银行储蓄长期来看，并不能跑赢通货膨胀，货币基金的收益率也在下降，投资者需要在专业化的理财师指导下，多元化投资。

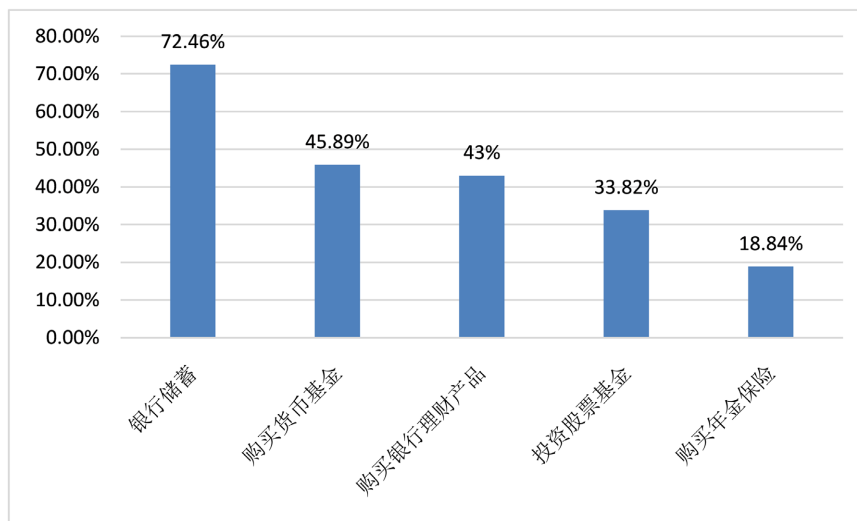


Figure 5. Respondent's choice of investment varieties

图 5. 被调查者投资品种的选择

6) 关于购买银行理财产品面临的问题调查, 见图 6。

调查显示, 被调查者在选择商业银行理财产品时, 面临最大的问题是“理财产品的设计使得客户不确定适合自己的产品”, 占比最高达到 62.8%; 其次是“理财产品描述缺乏透明化, 对稳定条款不理解”占比 54.59%; 选项“理财产品预期风险收益高, 不保本”占比 51.69%; 选择“能否被告知投资产品的动向”占比 22.71%, 对“理财人员专业性和从业经验比较缺乏”占比 17.39%。从调查结果看, 被调查者对银行理财专业化的服务要求比较担忧, 在选择投资理财产品时需要理财师专业化服务。

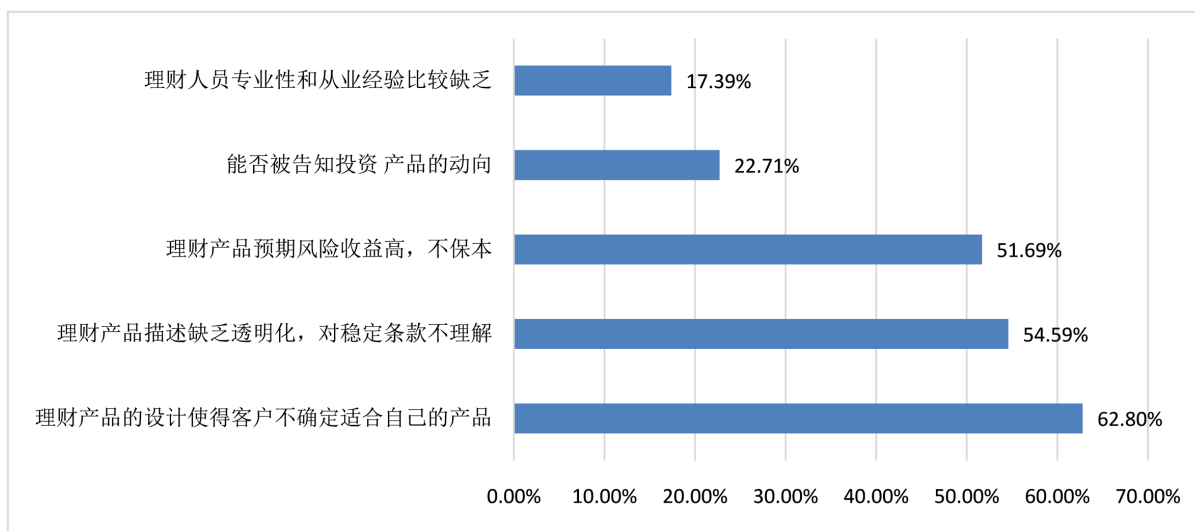


Figure 6. Survey of problems faced in purchasing bank wealth management products

图 6. 购买银行理财产品面临的问题调查

7) 认为目前银行理财服务存在的问题的调查, 见图 7。

调查显示, 被调查者认为目前银行理财服务存在问题, 理财产品比较单一, 可选择性不强, 占比 59.42%, 对理财产品存在风险占比 53.62%, 认为理财人员专业水平有限, 占比 46.38%, 需要投资的期限较长, 占比 36.23%。被调查者对银行理财专业服务期许较高, 认为需要理财师提供更专业的理财服务。

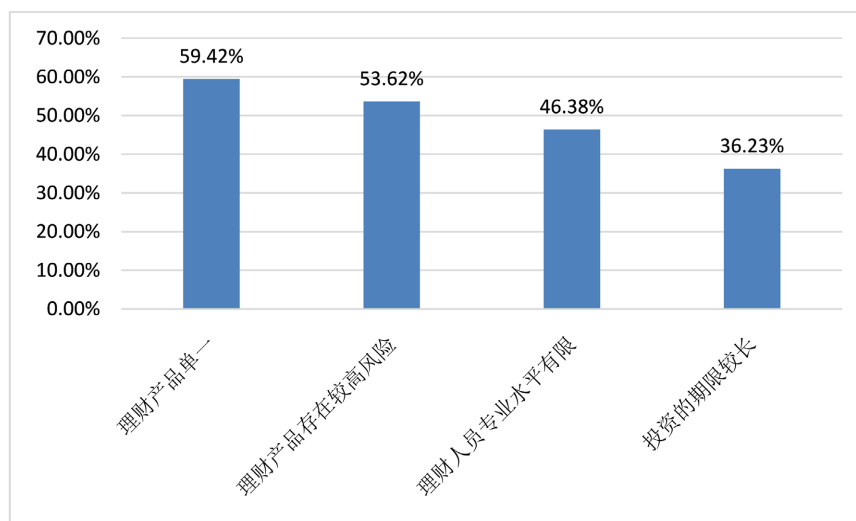


Figure 7. Investigation of problems in banking wealth management services
图 7. 银行理财服务存在的问题的调查

3.2. 调查结论

通过问卷调查数据分析,我们认为:1) 商业银行理财服务已经被社会大众接受和认可,需要更专业更普惠发展;2) 投资商业银行理财产品选择“闲散资金保值增值,提高生活质量”的占比最高,投资风险控制不理性,理财专业人指导不足;3) 银行理财服务存在问题,理财产品比较单一,可选择性不强;4) 在选择投资理财产品时更加需要理财师专业化服务。

4. 商业银行理财专业人才培养途径

4.1. 商业银行理财专业人员基本素养

1) 具备分析宏观经济和政策执行能力

新冠疫情肆虐全球,俄乌冲突加剧了世界经济发展的不确定性,欧美国家遭遇了几十年罕见的物价飞涨,尽管我国经济具有强大的发展韧性,但是面临国际和国内复杂的不确定性风险,经济下行压力增加[5],我国 2022 年面临的经济发展任务更加艰巨,宏观调控的难度和政策谨慎程度加剧,商业银行理财师要具备宏观经济政策解读和金融政策分析能力,以便对投资市场理性分析,做出最佳的投资选择。

2) 具备全生命周期的理财理论专业素养

生命周期理论最开始是由美国经济学家弗兰克·莫迪利亚尼、布伦贝格和安东提出,该理论认为:人的一生应该根据现在的收入以及未来各时期预期的全部收入来合理分配各阶段的消费,使每个阶段的消费均等[6]。也就是说,为了使我们以后的消费支出平均,特别是在退休养老没有收入时期,能有一个良好的生活水平,我们应该将退休前所获得的全部收入按照我们寿命期平均分配到每年当中,这样才可以使得收入和消费保持均衡稳定[7]。在生命周期理论基础上,学者们提出了家庭生命周期概念。家庭生命周期理论是家庭从形成到解体呈循环运动过程,在家庭生命周期的各个阶段有不同的家庭角色要扮演,不同的角色扮演有着不同的角色期待,而随着时光流逝,年岁渐增,个人观念因受外在环境影响亦不断改变。家庭随着家庭组成者的年龄增长,而表现出明显的阶段性,并随着家庭组成者的寿命终止而消亡,了解一个家庭正处于怎样的生命周期阶段,对于理财方法与策略的制定具有重要意义。

3) 具备对个性化金融理财服务的实操能力

从家庭生命周期五个不同阶段的家庭情况可以看出, 家庭理财不是静态的而是依据自身阶段的不同而变化的, 家庭理财必须根据家庭所处生命周期而采取不同的理财方式和策略。同时, 因为现实中每个家庭的基本情况是不同的, 因此家庭理财还必须依据家庭的实际情况、结合自身所处阶段的特点设定[8]。家庭理财是指依据家庭资产状况和家庭成员风险偏好, 结合家庭理财目标, 制定财务规划方案, 并落实规划方案, 最终达成理财目标的过程。理财内容具有系统性和连续性, 包括满足家庭财务需求的综合过程, 理财也就是对资本金和负债资产的科学合理的运作, 具备个性化的实操能力。

4.2. 商业银行理财专业人才培养途径

1) 高校培养金融理财综合人才

商业银行基础岗位对客户理财规划的专业性要求越来越高, 银行面对客群比较丰富, 家庭财富管理方向课程模块的设计很好地契合了这一需要。在校期间多组织学生参加金融专业实践, 让学生充分了解金融行业职场的要求[9]。可以考虑大学期间大一开始组织理财(模拟)比赛, 构建投资组合, 持续 3 或 4 年, 让学生很好地体会长期投资的价值, 更好地培养自己的金融理财意识。此外, 建议多组织学生参加一些学术论坛或券商的策略报告会, 从而提升学生的专业素质和能力。

2) 商业银行强化理财师专业实操能力

商业银行强化理财业务培训, 在金融实践活动中较好运用所掌握的专业知识, 具有较好的家庭理财规划与财富管理能力、证券投资分析及一定的金融综合营销能力。具备创新精神、创业意识和一定的创新创业能力。能够了解和适应金融发展的趋势, 与时俱进地关注并尝试解决实际金融问题。具有良好的专业素养, 熟悉国家宏观经济与金融的方针、政策和法律法规, 了解国内外经济发展趋势与金融发展动态, 具有较强的创新意识和金融服务意识, 具有较强的社会责任感和经世济民的家国情怀。

5. 商业银行理财专业人才培养政策建议

5.1. 高校与银行信息互通, 培养应用型理财专业队伍

高校金融学专业在人才培养方案里, 要充分征求吸纳商业银行理财岗位需求, 使得人才培养与岗位需求相匹配, 在校期间学习理论与实操, 增加银行实践理财技能环节, 使得学生能较早知晓银行理财师职业技能要求, 增强职业认同感和实践能力培养[10]。

5.2. 银行强化内部培训, 提升银行理财师专业技能

商业银行强化内部培训, 为理财师成长提供实战演练, 通过师傅传帮带徒模式, 提升理财师实战专业技能, 具备宏观经济政策分析能力、熟知金融理财工具、具备较好的沟通营销能力和制定个性化理财专项方案的能力, 并根据市场变化, 及时止损, 为客户提供长期的理财服务, 具备理财师职业道德, 不贪婪自私, 以客户利益最大化为职业目标。

5.3. 政府树立理财理念, 宣扬理性投资方式

政府要大力宣扬科学理财理念, 全社会自觉抵制盲目跟风, 梦想一夜暴富, 追上杀跌的不理性投资行为, 银行理财师更是践行长期价值的投资理念, 根据客户所处的生命周期阶段特征, 合理规划理财目标, 管控好家庭风险, 同时要做好退休养老规划、子女教育金规划等家庭刚需规划, 家庭要有应急资金储备, 风险管理与保险规划, 闲散资金的分散化投资等策略, 这是银行理财师服务客户的基本理念, 需要经过长期的磨炼才能成长。

基金项目

北京市教改项目《线上线下混合式一流课程——家庭理财》(编号: ZJG1020522)。

参考文献

- [1] 王语嫣. 商业银行理财子公司转型路径探索——基于资管行业竞争格局的视角[J]. 银行家, 2022(2): 124-127.
- [2] 刘嘉欣. 商业银行理财产品的风险研究[J]. 现代营销(学苑版), 2022(1): 33-35.
- [3] 邓三牛. 商业银行个人理财业务服务营销策略研究[D]: [硕士学位论文]. 昆明: 云南财经大学, 2021.
- [4] 侯璐璐, 张茜倩. 商业银行理财子公司产品发展路径的思考[J]. 银行家, 2021(12): 112-115.
- [5] 丁立凡. 资管新规下商业银行理财业务转型发展研究[D]: [硕士学位论文]. 南昌: 江西财经大学, 2021.
- [6] 郑静娟. 资管新规对商业银行理财业务转型的影响[J]. 商业文化, 2021(31): 101-102.
- [7] 余凯月, 孙文艳. 资管新规下商业银行理财业务的转型研究[J]. 中国商论, 2021(16): 51-55.
- [8] 汪长春. 我国理财市场的发展现状与对策研究[J]. 中国市场, 2011(48): 11+47.
- [9] 陈鹏. 新形势下商业银行理财业务的发展分析[J]. 商讯, 2021(31): 80-82.
- [10] 陈秀琼. 大资管时代商业银行理财大类资产配置本质论述[J]. 财经界, 2021(24): 19-20.