

摘 要

学校编码: 10384

分类号_____密级_____

学号: 200342038

UDC _____

厦 门 大 学

硕 士 学 位 论 文

我国银行个人理财业的发展研究

Study on the Development of Personal Financial Industry in
China

凌杨斌

指导教师姓名: 何孝星 教授

专 业 名 称: 金 融 学

论文提交日期: 2006 年 4 月

论文答辩时间: 2006 年 月

学位授予日期: 2006 年 月

答辩委员会主席: _____

评 阅 人: _____

2006 年 4 月

厦门大学博硕士学位论文摘要库

摘要

在居民财富逐步增长、银行理财产品层出不穷、各商业银行纷纷拓展零售银行业务和建立理财中心的背景下，本文通过理论联系实际挖掘，试图从金融结构、金融功能的理论角度，借鉴国内外的实践经验，探讨我国银行理财业的创新发展问题。

本文所研究的银行个人理财是指银行为居民的教育、购房买车、保险医疗、投资纳税、退休计划、年金和遗产等生活事宜以及资产管理提供的服务。但目前多数银行仍然仅提供基础的个人金融技术和单个投资理财产品，我们对我国个人理财业应该向什么方向发展、怎样提供理财产品和服务还没有深入的解释和明确的认识。这就是本文努力解答的问题，但首先要弄清楚个人理财业务在金融体系中有怎样的功能和地位。本文第二章先进行理论综述，从银行经营管理理论中梳理个人理财和零售银行业务产生的理论基础，并整理了国内的研究成果。但以上理论都是从银行内部经营管理的角度分析单个问题，本文第三章则试图从外部宏观环境和金融结构的角度分析银行理财业务在我国迅速发展的动因，包括需求因素、供给和环境因素，因为这些都有助于认识银行理财业务在金融结构优化中有什么作用，具有和应该具有什么样的金融功能，从而准确把握它在我国的发展方向。第三章的最后分析了招商银行向零售银行转型过程的启示，根据其实践的成就，初步指出我国银行理财往综合财务规划方向发展的趋势。

第四章进一步借鉴美国个人理财业的发展历程，认为银行理财必须重视客户的生活理财，并与其他资产管理业务的比较，进一步提出，在向混业经营过渡的过程中，包括生活理财的个人综合财务规划是我国银行理财业务的优势和发展空间。然后在这个定位的基础上，分析怎样设计、提供理财产品和服务：个人理财创新的“三步法”，则宏观经济和金融市场分析、市场细分与分析、客户管理和个人财务分析。专用一节论述了个人财务分析在理财规划过程中的应用，并提出要重视金融体系及其工具对个人财务结构优化的作用。

关键词：个人理财；金融结构；财务规划

厦门大学博硕士学位论文摘要库

Abstract

Along with the wealth of the residents increasing all the time, the products of Personal financial planning are coming forth, and every bank has set up the center of private finance. This dissertation is aimed at studying the developing way of personal financial planning businesses in China by exploring the combination of financial theory and practices of domestic and foreign personal financial planning businesses, and tries to analyze the related problems from the viewpoint of financial structure, financial function, and personal financial structure.

The studied objective: personal financial planning in this paper is refer to the services which the banks provide to residents for the purposes of educational plans, house and cars purchases, insurance, capital investments, taxation, retirement, and heritage processed, and assets management. But, at present, most banks still only provide elementary private financial techniques and isolated investment products. And we don't know which way the personal financial industry will go and how to design the products and services clearly enough. So, this dissertation tries to answer these questions. First, we must figure out the status and the function of the personal financial planning in the whole financial system. The second chapter does some research review, finds the academic foundation for the emergence of the retail banking and personal financial services, and summarizes the research achievements in China. But these researches are all from the internal viewpoint of banking businesses management. Then, the third chapter tries to analyze and summarize the drives of the personal financial businesses from the demanding, supplying and environmental sides, and build some basics for answering the questions aimed at. By analyzing the experience of developing the personal financial businesses of the Merchant Bank in China, the author point out that the personal financial industry in China must develop in the direction of providing personal comprehensive financial services.

The fourth chapter uses the experience from the developing journey of the personal financial industry in USA to demonstrate that banks in China must attach more importance to the living financial planning services, and further prove that providing personal comprehensive financial services is the future developing direction and advantage of banks by comparison of the assets management businesses. Following this idea, the later part of this chapter explains how to design and provide

the services and products to the private customers, which is “three step”. And there is a separate section analyzing how to use the personal financial analysis in the process of personal financial planning, and point out that it is important to optimizing the personal financial structure.

Keywords: Personal Financial Planning; Financial Structure; Personal Financial Analysis

厦门大学博硕士论文摘要库

目 录

摘 要	1
Abstract	1
目 录	1
Contents	1
第一章 导 言	1
第一节 研究对象界定	1
第二节 选题背景和选题意义	4
第三节 研究框架与创新之处	4
第二章 理论综述	8
第一节 个人理财与零售银行业务产生的理论基础	8
第二节 国内的研究成果	11
第三章 我国个人理财业务发展的动因和现状	13
第一节 个人理财业务的需求分析	13
第二节 我国个人理财业务发展的环境因素与供给因素	14
第三节 招商银行发展个人理财业务的案例分析	22
第四章 我国银行个人理财业务创新研究	27
第一节 美国个人理财业的发展历程及其启示	27
第二节 银行个人理财业务创新的“三步法”	31
第三节 个人财务分析	39
第五章 结论与进一步研究的建议	49
[参考文献]	51
后 记	53

厦门大学博硕士学位论文摘要库

Contents

Chapter 1 Introduction.....	1
1.1 Outlines of Personal Financial Planning.....	1
1.2 The Significance of the Topic Seleted	4
1.3 Research Framework and Innovations	4
Chapter 2 Research Review	8
2.1 The Theoretical Foundation of the Personal Financial Planning	8
2.1 Domestic Research Achievements.....	11
Chapter 3 The Drives and Curent Status of Personal Financial Planning Businesses in China	13
3.1 The demanding Forces in China for the Personal Financial Planning Services	13
3.2 The Supply and Environmental Forces in China for the Personal Financial Planning Services	14
3.3 The Case of the Strategic Transformation of Merchant Bank.....	22
Chapter 4 The Future Developing Way of Personal Financial Planning in China	27
4.1 The Illumination From the Developing Journey of Personal Financial Services in USA	27
4.2 The "Three Steps" for Innovations in Personal Financial Businesses..	31
4.3 Analysis of Personal Financial Statements	41
Chapter 5 Conclusions and Suggestions	50
Bibliography	512
Postscript	53

厦门大学博硕士学位论文摘要库

第一章 导言

第一节 研究对象界定

一、个人理财的内涵：个人财务规划^[1]

本文所论述的个人理财就是银行帮助个人实现的财务规划，可分为生活理财与投资理财，也可分为资产类理财、负债类个人理财、中间业务类理财，也可以说是零售银行业务中与个人财务安排有关的业务。其中，资产类理财有住房抵押贷款、汽车贷款等，而最近几年兴起的外汇结构性存款、人民币集合理财等则是涉及到存款的负债类理财，中间业务类理财指商业银行向客户提供的财务分析与规划、投资建议、个人投资产品推介、基金保险等产品的代理等专业化咨询服务，客户根据商业银行提供的理财顾问服务管理和运用资金，并承担由此产生的收益和风险。以上这些产品或服务同时也是个人财务规划方案中的工具或者说是客户财务规划的一部分。个人理财之所以叫做个人财务规划，是因为涉及到将整个生命周期考虑在内的终身生活及财务计划，将客户未来的职业选择、子女及自身教育、购房、保险、医疗、企业年金和养老、遗产及事业继承以及生活中个人所须面对各种税收等各方面的事宜进行妥善安排，使目前与未来各种资金需要得到保证，一般包括投资规划、居住规划、教育投资规划、人生风险管理和保险规划、个人税务筹划、退休计划、遗产安排等。

二、《商业银行个人理财业务管理暂行办法》中的分类^[2]

2005年9月发布的《商业银行个人理财业务管理暂行办法》第二条这样定义：本办法所称个人理财业务，是指商业银行为个人客户提供的财务分析、财务规划、投资顾问、资产管理等专业化服务活动。按管理运作方式和收益与风险的分配方式可将个人理财分类如下：

(1) 商业银行个人理财业务按照管理运作方式不同，分为理财顾问服务和综合理财服务。

理财顾问服务，是指商业银行向客户提供的财务分析与规划、投资建议、个人投资产品推介等专业化服务。商业银行为销售储蓄存款产品、信贷产品等进行

的产品介绍、宣传和推介等一般性业务咨询活动，不属于理财顾问服务。在理财顾问服务活动中，客户根据商业银行提供的理财顾问服务管理和运用资金，并承担由此产生的收益和风险。

综合理财服务，是指商业银行在向客户提供理财顾问服务的基础上，接受客户的委托和授权，按照与客户事先约定的投资计划和方式进行投资和资产管理的业务活动。在综合理财服务活动中，客户授权银行代表客户按照合同约定的投资方向和方式，进行投资和资产管理，投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式承担。

因此，我们可以发现，理财顾问服务和综合理财服务的主要区别是管理和运用资金的主体不同，相应地，收益分配和风险承担的方式也不同。

(2) 按照收益与风险的配置方式，理财计划可以分为保证收益理财计划和非保证收益理财计划。其中，非保证收益理财计划可以分为保本浮动收益理财计划和非保本浮动收益理财计划。

保证收益理财计划，是指商业银行按照约定条件向客户承诺支付固定收益，银行承担由此产生的投资风险，或银行按照约定条件向客户承诺支付最低收益并承担相关风险，其余投资收益再由银行和客户按照合同约定分配，并共同承担相关投资风险的理财计划。

保本浮动收益理财计划是指商业银行按照约定条件向客户保证本金支付，本金以外的投资风险由客户承担，并依据实际投资收益情况确定客户实际收益的理财计划。

非保本浮动收益理财计划是指商业银行根据约定条件和实际投资收益情况向客户支付收益，并不保证客户本金安全的理财计划。

三、个人理财业务与中间业务、个人金融业务的区别

由以上分析可知，个人理财服务的本义是商业银行根据客户的投资初衷、资产数量、收支状况、风险承受能力等情况，结合其年龄阶段和风险偏好，按照客户所确定的投资目标或帮助客户确定的投资目标，形成一套以个人资产收益最大化为原则的个人财务安排，帮助客户合理而科学地将资产投资到金融产品中，并在财务安排过程中相应提供有针对性的服务，简单地说，就是帮助客户管理个人资产。从个人理财业务的类别上看，很多人将其划归商业银行中间业务范畴，甚

至将个人理财业务归为个人金融业务的一种，都是不科学的，不利于个人理财业务这个概念的普及，也不利于其进一步拓展与创新，因此，笔者认为有必要为银行个人理财正名。

首先，个人理财业务本质上不同于商业银行中间业务。当客户不是将资金给银行帮他投资、实现保值增值，而是出于消费目的或自主投资目的需要银行提供资金的时候，个人理财业务必然涉及到银行的资产业务，如为汽车、住房按揭贷款等各种消费信贷，也会涉及到银行的负债业务如提供保障的各种存款账户、货币市场账户或基金、养老金等等。如果说中间业务是一种纯中介业务的话，个人理财业务是一种满足客户各种财务规划需要的增值服务。

其次，个人理财业务已经超越了20世纪90年代我国的个人金融业务的范围。个人金融业务一般包括：1、面向个人的存款、贷款；2、代收、汇兑、保管箱；3、银行卡、手机银行、网上银行等具体的金融服务。而个人理财业务是对这些具体的银行服务进行组合和创新，并充分利用金融市场的各种工具，为客户提供综合的、个性化的理财方案。由于这两个名词是针对同一服务对象来说的，现在，人们所讲的个人金融往往是指零售银行业务，包括了个人理财。从全球银行业转型的趋势看，零售银行成为全球银行利润的主要来源，而20世纪90年代的个人金融则是个人理财在我国发展初级阶段。那么个人金融和个人理财存在哪些差别？其实就在于“方案”。现在，金融产品的创新空间不在于支票账户、储蓄账户和各种形式的贷款等等核心产品，而在于如何将这些产品捆绑、连接、个性化和组合。灵活的、以客户关系为基础的整体产品方案会随着客户的需要而变化；这方面的服务能力往往是许多金融机构在个人客户关系管理战略中缺失的环节。这类整体性产品的复杂性，将使得竞争对手模仿的难度增高——因而，通常认为金融产品的差异化优势很难长期保持的观点不完全适用于此类产品创新战略，这在第四章论述该业务的发展创新时会有所分析。如果说数年来中国银行业中间业务与个人金融业务还停留在传统业务上的话，2005年这一领域的创新悄然发生了变化。仔细梳理这些创新可以发现，2005年股份制商业银行中间业务创新正在向高技术含量、高附加值方向发展。

第二节 选题背景和选题意义

从 1995 年开始的个人金融简单服务，到 2000 年后的“个人理财中心”，再到 2003 年的外汇结构性存款、2004 年的人民币理财，这就是我国银行业个人理财业务发展的脉络。到现在，个人理财业务已经成为竞争最激烈的金融领域，外资银行更是磨刀霍霍地盯住国内高端客户；国内没有哪一家银行不在开发个人理财产品，争夺零售市场的奶酪；以个人理财为主的零售银行业务更是越来越多银行的重点战略，招商等银行更是举起了向零售银行转型的旗帜。从个人的角度看，这类产品的出现，为历经多年股市黑夜、储蓄利率过低之痛的个人投资者提供了一个替代品，填补了长期以来我国个人理财金融工具的一个空白，受到青睐也是在情理之中。但是，从理论的角度看，个人理财业务的出现为什么是经济发展和金融改革的需要？个人理财业务到底有什么金融功能？对我国金融结构优化有什么作用？同时，个人的投资生活理财的各种需要必然要求这类金融工具和服务的创新，要求金融业务和产品结构在这方面的优化。在这种背景下，对零售银行业务中的重点——个人理财做系统的理论分析和实践梳理、全面认识其地位，以及在此基础上探讨个人理财的来路、走向与创新思路将有重大的现实意义。

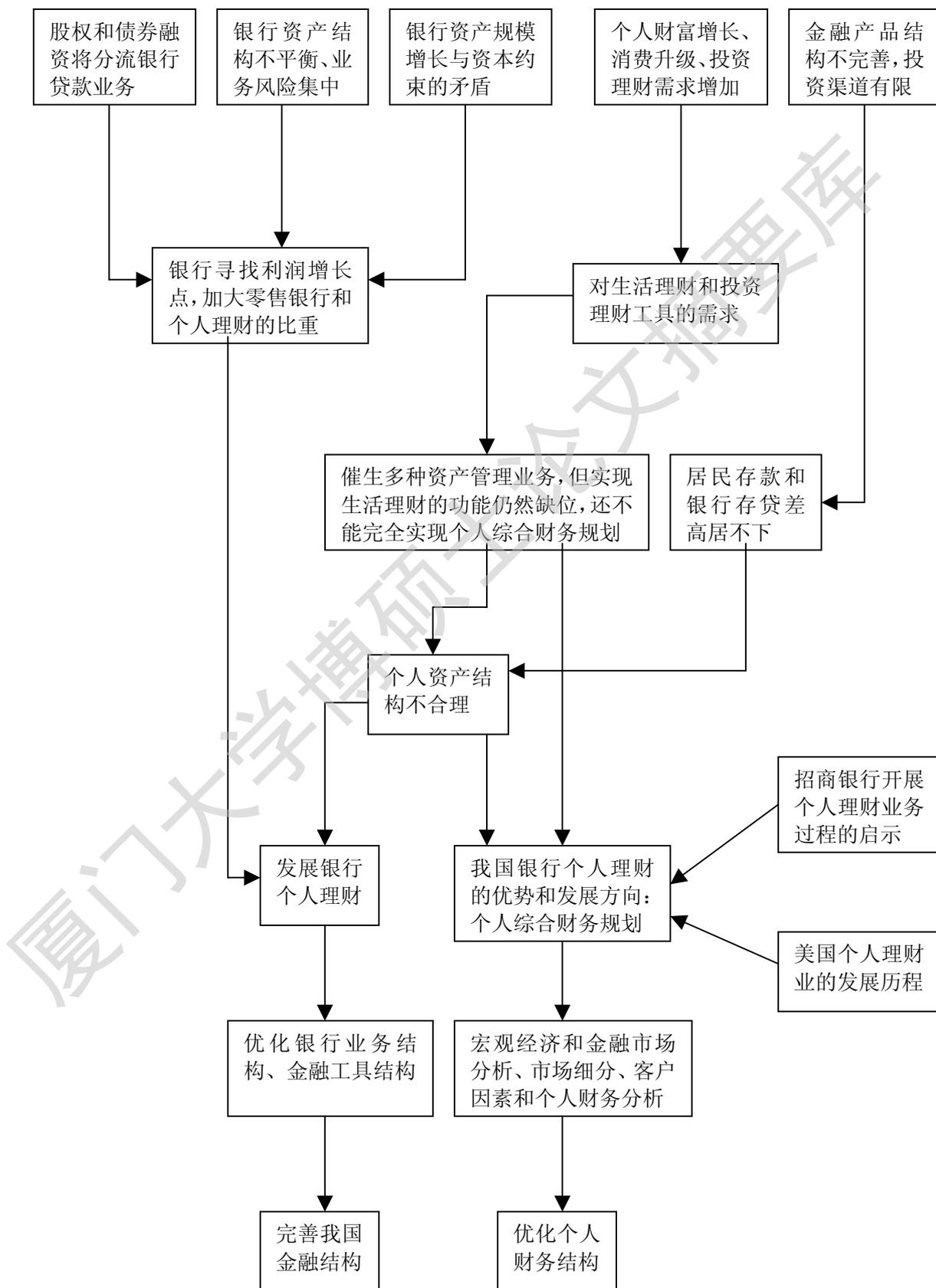
第三节 研究框架与创新之处

一、研究框架

我国经济改革的方向就是不断推进市场化程度，改变违反市场经济规律的体制；在金融方面，市场化改革就是建立科学的、功能完善的金融体系，摆脱金融抑制、促进金融深化，也就是金融结构的优化。金融结构优化是通过微观的制度和金融工具创新来实现的，从而达到宏观的改革目标。因此，本文注重宏观把握与微观分析相结合，注重与银行理财有关的宏观经济金融环境和金融结构，抓住银行业务结构优化、个人财务结构优化、实现个人财务规划的金融功能等根本问题来分析。理论产生于实践，又必须从实践中探索出超越现有实践的规律才能指导实践，因此，本文注重理论与实际相结合，为了从理论上定位个人理财业务，研究了招商银行的实际案例和美国理财业的发展历程，比较了我国现有的资产管理业务，从中挖掘规律。

在以上研究思想的指导下， 本文的研究思路如下图所示：

图 1：研究思路图



整合上图的各部分内容，本论文共分五章，研究框架大体如下：

在第一章，先界定本文的研究对象，介绍什么是银行个人理财业务，并对个人理财、中间业务和个人金融业务做区分，为后面的研究作铺垫，然后阐述选题意义、研究框架和创新之处。

第二章是文献综述，先从商业银行经营管理理论中整理个人理财和零售银行业务产生的理论基础，然后综合分析国内的研究成果，说明本文在这些成果的基础上尝试研究的一些空白领域。

在已有的研究基础上，第三章试图更深入、全面地分析银行理财业务在我国迅速发展的动因，包括需求因素、供给和环境因素，因为这关系到认识银行理财业务在金融结构优化中有什么作用的问题，关系到银行理财业务具有和应该具有什么样的金融功能，从而准确把握它在我国发展方向的问题。然后分析了招商银行向零售银行转型过程的启示，根据其实践的情况初步指出我国银行理财往综合财务规划方向发展的趋势。

第四章通过借鉴美国个人理财业的发展历程，认为银行理财必须重视客户的生活理财，并通过与其他资产管理业务的比较，进一步提出，在向混业经营过渡的过程中，包括生活理财的个人综合财务规划是我国银行理财业务的优势和发展空间。然后分析了个人理财创新的“三步法”：宏观经济和金融市场分析、市场细分与分析、客户因素分析。本章第三节专门论述了客户因素分析中的个人财务分析在理财规划过程中的应用，并提出要重视金融体系及其工具对个人财务结构优化的作用。

第五章是结论部分，回顾了本文的主要观点和成果，并提出研究的不足之处，提出进一步研究的建议。

二、创新之处

本文首次从金融结构和个人财务结构的角度、主要以结构性分析方法，将宏观和微观问题结合起来系统分析个人理财的问题。一国现存的金融工具与金融机构之和构成该国的金融结构，包括各种金融机构与工具的相对规模、经营特征和经营方式，金融中介机构中各种分支机构的集中程度等（戈德·史密斯，1969年）^[3]。本文涉及的金融结构包括我国企业融资结构、银行业务结构、金融工具结构。从金融结构和个人财务结构的角度研究能做到全面地认识银行理财的宏观

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

厦门大学博硕士论文摘要库