# 国债发行与个人金融产品发售情况实证研究论文

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-04-07

*摘要：论文网为大家整理了国债发行研究论文，希望大家认真阅读，相信对大家能有帮助!我国自1981年恢复国债发行以来,国债市场飞速发展,特别是1998年实行积极财政政策以来,更为国债发展提供了难得的机遇。国债市场经过二十年不断地探索与革新,维护...*

摘要：论文网为大家整理了国债发行研究论文，希望大家认真阅读，相信对大家能有帮助!

我国自1981年恢复国债发行以来,国债市场飞速发展,特别是1998年实行积极财政政策以来,更为国债发展提供了难得的机遇。国债市场经过二十年不断地探索与革新,维护了“金边债券”的信誉,对国家筹集财政资金、促进宏观经济发展、满足人民群众投资需求发挥了重要作用。但随着资本市场的迅猛发展,个人投资渠道的增多,投资趋向的多元化,国债面临着多种投资工具的冲击。本文结合平顶山市实际情况,对国债与银行代理保险、开放式基金和其他个人金融产品进行比较分析,探讨国债发售中存在问题,提出完善国债发行的政策建议。

一、个人金融产品概况

随着我国社会主义市场经济体制的逐步建立以及国民经济的稳步发展,个人客户对金融服务和产品的需求不但在数量上增长较快,而且在品种和质量上呈多样化和多层次发展趋势。调查显示:工、农、中、建四大银行(以下简称“四大银行”)面向个人的金融产品多达几十种之多(见表1)。

二、国债发行与个人金融产品发售情况比较分析

(一)销售情况分析

(二)投资者结构分析

国债投资者主要表现为“三多三少”的特点:一是城镇购买者多,农村购买者少;二是个人购买多,单位持有少;三是中老年人购买多,年轻人购买少。城市工薪阶层和企业离退休人员看好国债收益的稳定性和偿还可靠性,选择国债作为稳妥的投资方式。但青年人因风险承受能力较强,一般选择股票、基金等高风险、高收益金融产品,投资国债只是最后的选择。分红保险的投资主体比较广泛,既有农村居民又有城镇居民,既有年轻人又有中老年人,而且在农村市场很有发展前景。基金购买者主要集中于城镇,并以中青年为主,特别是资金较充裕的金融从业人员、公司白领阶层、私营业主及部分高薪群体。

(三)品种结构分析

在品种结构上,我国自1981年恢复发行国债以来,国债期限大多以3—5年期的中期国债为主,占国债发行总量的90%以上,一年以下的短期国债和五年以上的长期国债还是空白。中期国债过于集中,既难以满足广大投资者对金融产品结构上的需求,又容易造成国债还本付息过于集中,增加财政偿债压力,同时也不利于中央银行选择不同期限的国债,进行公开市场操作,合理调节货币供应量,从而影响了我国国债市场的发展。与此相反,保险公司和基金公司不断推出新的品种,创新促销方式,使市场销量保持高速增长。调查显示:平顶山四大银行代销分红保险品种十几种之多,其保险期限有三年、五年、八年、十年和十五年等,每个品种的保险责任各不相同,既能保险,又能分红;代理发行各类开放式基金几十种之多,四大银行代理的品种各不相同,极大地丰富了基金市场,近年来业务呈几何增长态势。

(四)销售方式分析

与分红保险和开放式基金相比,国债销售方式处于劣势地位,主要表现在:

1.发行风险差异:

一是国债采取承购包销的方式,若发行不畅,销售剩余的部分须由承销机构被动持有,间接上造成政府向银行直接融资;二是随着人们风险投资意识的增强,如果利率上调或有上调的预期,投资者会提前兑付持有的国债品种,使本应由投资者承担的市场风险转嫁给承销机构,直接影响承销机构资金营运和未来收益。而银行代理分红保险和开放式基金资金结算是借助银行柜台与公司直接进行,不存在资金占压和被动持有的现象。

2.激励机制的差异:

代理分红保险和开放式基金,可实现代理机构和保险公司、基金公司的双赢。代理机构和保险、基金公司为业务的拓展都建立了有效的激励约束机制,层层考核,不断推出与促销业绩挂钩的各种考核办法与奖惩措施,激发了各级代理行的营销积极性。但平顶山市承销分支机构未将国债完成情况纳入绩效考核范畴,也没有规定硬性的销售任务,完全是自愿行为,更无行之有效的奖惩措施。另外,国债发行兑付手续费列入中间业务收入,未用于奖励一线人员。激励机制的缺乏,削弱了国债的促销动力。

3.宣传效果的差异:

国债在财政部下发宣传资料滞后和手续费纳入“中间业务收入”科目核算的情况下,都不愿意拿出专门的经费来进行宣传.尤其在发行宣传活动期内,还要向工商行政管理部门支付登记费、向城市管理部门交纳场地占用费和城市管理维护费等,不仅手续繁多,费用亦不堪重负.因此,国债发行宣传工作缺位和促销方式的滞后,使老百姓对国债发行具体情况了解甚少。而分红保险、开放式基金发行前和发行中,均由各公司统一印制形式多样的宣传品下发到各代销网点,如广告画、宣传架、小手册、横幅、海报等,并由代办人员张贴悬挂或上街宣传;加上代销网点的积极配合,使整个宣传发动工作丰富多彩且扎实有效。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！