

# 2018-2023年中国商业银行产业市场竞争现状调查 与发展商机分析研究报告

报告大纲

观研报告网

[www.chinabaogao.com](http://www.chinabaogao.com)

## 一、报告简介

观研报告网发布的《2018-2023年中国商业银行产业市场竞争现状调查与发展商机分析研究报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/jinrongyinhang/296907296907.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

## 二、报告目录及图表目录

### 聚焦金融科技，助推消费金融模式升级

小额高频的消费金融时代，商业银行传统的消费金融发展模式面临挑战，在这种情况下，聚焦金融科技以助推消费金融模式升级，成为商业银行的必然之选。借助金融科技利器，可以解决获客难、风控难、决策慢、欺诈多等商业银行消费金融发展道路上的一系列问题。

金融科技开辟触达客户的新路径：相对于银行传统的线下获客，利用互联网技术，商业银行可以有效突破地理和距离限制，创造服务场景，重塑客户关联，实现客群、渠道、产品的多维相互叠加的全面价值发掘和创造，抓住并黏住客户，提供反复的服务。金融科技推动风险控制的探索：通过海量数据，充分挖掘客户信息、产品交易、信贷行为、合作方和第三方征信平台等不同领域的风险数据，对客户进行综合评价和推断，立体评定客户的授信额度。

金融科技实现消费金融服务新体验：金融科技为银行消费金融的客户服务提供了新的体验，借助生物识别、人工智能等技术，可以实现在线实时授信，7\*24小时服务也极大便利了客户使用。

金融科技升级反欺诈武器库：通过分析客户行为的一致性、终端设备、IP地址等信息，预测客户申请和交易中的欺诈可能性；通过分析客户的共性特征，最大限度规避集团性、规模性的欺诈行为。

目前，消费金融公司已经接入央行征信系统，未来互联网小额贷款公司也有可能接入，银行在征信系统领域的传统优势将越来越小。但是，商业银行作为传统的资金清算方，拥有大量的未被重视的客户经济活动数据，可以作为征信的重要来源。例如，中信银行就通过代发工资、公积金、社保数据等多维信息的接入、集成和挖掘，在综合分析评价客户欺诈风险和信用风险的基础上，对个人客户进行“信用画像”，通过与外部机构合作，开发出了16个评级模型，并在此基础上开展个人网络信用贷款服务。截止2016年末，中信银行网络消费贷款余额147.09亿元，比上年末增长70.53%；平均定价为基准利率上浮40%；不良率仅0.54%，比2015年末下降0.46个百分点。

与科技平台合作，也是解决征信难题、提高决策效率的可选手段。以上海银行为例，其通过与“2345贷款王”这一互联网金融科技平台合作，向个人用户提供500-5000元的小额消费贷款，实现了信用消费贷款业务的快速发展。“2345”贷款王具有300万的活跃贷款用户规模和广泛的推广渠道，极大降低了上海银行的获客成本；同时，在征信与审核方面，依托海量数据及分析技术，平台对注册用户进行互联网征信查询，而由上海银行负责央行征信查询，

建立了高效、完善的贷款自动审核系统；贷款申请处理等技术服务工作也由平台进行处理，内部作业时间降低到40分钟以内，极大提升了客户体验。2016年，“2345贷款王”平台发放的贷款总笔数41175万笔，较2015年度增长2,937%；贷款总金额62.74亿元，同比增长2,160%。2017年1-6月，通过“2345贷款王”平台发放的贷款总金额129.60亿元。上海银行的个人消费贷款余额也由2015年末的120.77亿元增加到2016年末的276.67亿元，增长了129.08%，占个人贷款的比例也提高到了23.23%，且不良贷款率仅为0.37%。

利用信用卡新政，联名方式切入消费场景 信用卡业务是商业银行参与消费金融业务的主要模式，一次授信、循环使用的方式对商业银行而言在降低业务成本方面有重要的意义。根据央行数据，截至2016年底，我国信用卡在用发卡数量共计4.65亿张，同比增长7.6%；总授信额为9.14万亿元，同比增长29.06%；应偿信贷余额4.06万亿元，同比增长23.63%，占国内居民人民币短期消费贷款的比重高达82%。

#### 图：近年来我国信用卡发展情况

2016年4月，央行发布《中国人民银行关于信用卡业务有关事项的通知》（以下简称《通知》），自2017年1月1日起实施。《通知》取消了现行统一规定的利率标准、免息还款期和最低还款额，将滞纳金改为违约金。这一系列措施大大提升了发卡机构的自主性和灵活性，为银行向客户提供差异化的信用卡务提供了条件。在新的管理体系下，如何满足持卡人更加个性化和多样化的需求，成为银行继续通过信用卡展消费信贷的首要问题。

#### 图：信用卡新政主要内容

虽然信用卡在我国消费金融市场中占据了重要的地位，但也存在着覆盖人群少、单一客户贡献相对偏低、规模增速放缓的问题。传统营销手段和冲规模跑马圈地收效甚微，银行不得不下沉客户渠道。从传统商户到新型电商再到互联网公司，商业银行在通过发行联名卡的方式积极介入消费金融的场景中。通过联名合作，银行得到了消费平台的消费场景，吸引更多忠实消费者前来办卡，而联名卡合作方提供的优惠活动又可以吸引更多消费者来到消费平台消费，更好地开展场景营销，这对双方是互利共赢的。

#### 图：部分银行发行的消费金融类联名信用卡

针对个人征信数据缺失，导致银行无法下沉客户渠道的问题，近期银行也与互联网消费平台开展了广泛合作。利用联名卡合作伙伴的数据库，可以对信用卡申请者进行更多维度的分析，一定程度上降低对传统条件的要求。例如招商银行与京东金融推出的“京东金融小白信用卡”，就是以京东金融小白信用作为数据补充。小白信用根据京东用户的身份、资产、偏好、关系等多维信息，对个人信用进行标准化评价，信用越高，享受的专属权益越多。而此前中信银行与京东合作的小白卡，由京东金融输出用户标签数据和信用评分，使得该卡在发行100天内取得100万张的申请记录，效率比传统渠道高10倍以上。

设立消费金融子公司，实现差异化经营 截止2017年8月，已经有24家消费金融公司获得牌照，其中银行控股或参股的消费金融公司21家，占88%。在这21家中，除了苏宁消费金融、马上消费金融、易生华通消费金融之外，银行均是以主要出资人的身份设立消费金融公司。另外还有至少5家银行作为主要出资人正在申请消费金融牌照。

#### 图：银行系消费金融公司

虽然有部分观点认为银行系消费金融公司业务与自身存在重复，其牌照对商业银行来讲意义并不大，但是，银行成立消费金融公司，至少有如下的积极因素：实现差异化经营，可以将不符合银行风控要求的客户转到消费金融子公司；有助于城商行打破地域限制，实现跨区域经营；有助于体现独立价值，获得估值重视；与其他股东深度合作，获取场景、风控技术等核心竞争力；风险隔离，防止投资者对过高的不良贷款率的担忧。与此同时，商业银行对消费金融公司的深度介入，将会在整体上改变消费信贷市场上的供应结构，改善商业银行在合规经营上相对保守的局面。

2013年《消费金融公司试点管理办法》修订后，允许非金融企业作为主要出资人发起设立消费金融公司，但是门槛仍然相对较高，例如“最近2个会计年度连续盈利”就将目前互联网消费金融领域的领军企业京东金融排除在外。再加上“最近1年营业收入不低于300亿元人民币”和“主营业务为提供适合消费贷款业务产品”这两个要求，未来若干年内银行系消费金融公司将持续垄断绝大多数消费金融牌照，这是未来商业银行在消费金融领域实现差异化竞争的有力路径。

案例研究：某城商行控股的消费金融公司（简称A公司）作为国内首批消费金融公司，尽管拥有城商行股东2016年逾150亿元的同业授信支持以及全球最大消费金融公司股东的技术支持，A公司2016年仍净亏损近5亿元，是所有消费金融公司中亏损最多的。一般而言，消费金融公司在经历初创期后，随着业务规模的扩张，客均固定成本将下降，会逐步实现盈利。A公司仍然亏损的情况值得深入分析。

A公司的主要问题，在于在不具备获客优势情况下，与担保或资管公司等中介机构合作开发客户资源。在风险控制完善的情况下，这一模式对业务的拓展大有裨益，但是某些中介却利用这一便利，假借个人用户的名义申请贷款，款项并没有到名义借款人账户，实际去向不明。消费金融公司实际上沦为中介套现池，通过分散来控制风险的模式形同虚设；另外，中介还通过重复担保的方式突破贷款最高限额。据媒体报道，通过该方式被欺诈的客户已经高达约200人，涉案金额4000万元。2016年6月，银监局对其做出150万元的行政处罚决定；2017年9月，A公司又再次被处以900万元的罚款。

A公司面临的问题给所有银行系消费金融公司敲响了警钟。在参与设立消费金融公司的

银行中，中小银行占据了绝对主流，虽然其资金优势显而易见，但由于缺乏消费场景和线下网点，也像A公司一样面临较为严峻的获客难题。因此对于银行系消费金融公司而言，更应该与其他股东优势互补，以弥补自身在消费场景和用户数据上的劣势，解决风控与业务发展两难的情况。4、介入消费金融资产证券化，全方位深度挖掘价值得益于2014年“负面清单+备案制”改革，我国资产证券化（ABS）市场呈现快速增长趋势。而由于消费金融资产具有小额分散、高收益率、强同质性的特点，其与资产证券化有着天然的契合。根据CNABS统计，截止2017年8月，交易所消费金融ABS未清偿总额1734.24亿元，排名分类第一名，另外还有数百亿的场外ABS未纳入统计范围内。截止2017年9月，消费金融ABS证券的平均利率为4.71%，在资产支持证券中处于较低水平，为消费金融机构提供了大量低成本的资金来源。

#### 图：交易所消费金融贷款ABS发行情况

商业银行目前有两种途径参与消费金融ABS市场，直接发行消费金融ABS产品和间接参与消费金融ABS产品全链条服务。

**直接发行消费金融ABS产品** 商业银行及银行系持牌消费金融公司可以在银行间债券市场发行消费金融ABS产品，主要有以下几点优势：通过优先/次级设置，可以提高优先级债券评级，降低发行利率；通过保留或出售次级债券，商业银行可以根据需要选择保留或转移消费信贷违约风险；发行ABS还可以实现出表，降低资本充足率压力。

目前只有中银消费金融公司发行了ABS，这是因为持牌消费金融公司发行ABS产品需要满足三年的经营期限。除了首期批准的四家之外，其他开业时间都在2014年8月之后，可以预期未来消费金融公司发行ABS将成为常态。

#### 图：商业银行及银行系消费金融公司

**间接参与消费金融ABS产品全链条服务** 除了直接设立ABS产品，商业银行还可以通过与其他机构合作，通过深度参与ABS产品的全过程获得收益，银行可以由消费金融的直接零售商，转型为资金的批发商，在节省大量的风控、人力成本的同时，避免直接杀入场景营销的红海。

2017年3月，江苏银行与德邦证券宣布共同发起“江苏银行—德邦证券消费金融ABS创新投资基金”，规模200亿元，专注于消费金融领域。作为与江苏银行合作方的德邦证券，截止2017年8月，作为计划管理人已经累计发行了借呗、花呗、小米小贷等系列以个人消费贷款作为基础资产的ABS产品，共计1060亿元，具有丰富的经验。该基金结合前期Pre-ABS、中期资产证券化发行、后期夹层产品投资，实现了消费金融资产证券化的全链条服务和深度价值挖掘。在前期Pre-ABS阶段，商业银行通过基金或其他方式提供贷款，帮助消费金融机构形成符合其要求的基础资产；在证券发行阶段，通过与计划管理人协调，设置合理的交易结

构；在后期投资次优先级或次级债券，利用自己在定价方面的经验，全方位深度挖掘投资价值。

另外，ABS产品普遍收益率较同等级公司债券高，这是因为投资者对基础资产、交易结构不理解而导致的创新溢价。如果商业银行能从基础资产初始形成就介入，可以准确识别消费金融ABS产品的风险水平，即使投资风险较低的优先级债券，可以获取超额收益。发挥规范化经营优势，挖掘校园贷等业务潜力银行最大的优势，在于其声誉和信用优势。目前消费金融领域尤其是校园贷款业务中存在诸多乱象，亟需改善，这将利好监管水平较高、经营较为规范的商业银行开展业务。

2017年6月，银监会、教育部和人社部联合印发《关于进一步加强校园贷规范管理工作的通知》，暂停网贷机构等未经银监会批准设立的机构开展校园网贷业务，明确鼓励商业银行在风险可控的前提下向大学生提供定制化、规范化的金融服务，合理设置信贷额度和利率水平。

早在2009年7月，银监会规定“向无稳定收入来源的学生发卡时需要落实具有偿还能力的第二还款来源”，商业银行就基本停止推出学生信用卡。在校大学生虽然没有稳定的收入，征信大多空白，但其预期收入相对较高，未来的还款来源有一定的保证，同时具有较为刚性的消费需求和前卫的消费理念，这些条件与消费金融解决收入和消费时间错配的根本作用有着一致性。面对三千余万学生为基础的千亿级消费贷款市场，高校学生提供正规、安全的消费金融服务是商业银行业务义不容辞的责任，也是其消费金融业务新的增长点。例如，中国银行和建设银行就率先破冰“校园贷”，通过与校方合作，共同审核贷款需求，发放小额低利率的长期贷款。不仅获得了当前业务收入，也为未来向这些客户提供消费金融产品积累了优质的征信数据。

中国报告网发布的报告书内容严谨、数据翔实，更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展动向、市场前景、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及

市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。 【报告目录】

## 第一部分商业银行产业环境透视

### 第一章商业银行相关概述

#### 第一节商业银行的内涵及特征

- 一、商业银行的概念
- 二、商业银行的分类
- 三、商业银行的法律性质
- 四、商业银行的主要特征

#### 第二节商业银行的基本职能

- 一、信用中介职能
- 二、支付中介职能
- 三、信用创造功能
- 四、金融服务职能

#### 第三节商业银行的特征

- 一、区域性与地方性
- 二、决策链短
- 三、竞争同质化
- 四、贷款业务集中度高
- 五、核心业务逐步转移

## 第二章中国商业银行运行环境分析

### 第一节商业银行运行状况分析

- 一、商业银行行业贷款结构
- 二、商业银行整体运行指标
- 三、银行信用环境发展趋势

### 第二节商业银行政策环境分析

- 一、巴塞尔协议 影响分析
  - 1、对银行业经营模式的影响分析
  - 2、对银行业发展战略的影响分析
- 二、城商行相关法律法规
  - 1、人民银行相关调控政策分析
  - 2、银监会相关监管政策分析
  - 3、其他相关法律法规展望



- (1) 存款保险制度出台展望
- (2) 城商行跨区经营政策展望
- 三、城商行监管指标前瞻
  - 1、商业银行资本监管制度
  - 2、商业银行流动性风险监管标准
  - 3、商业银行杠杆率监管指标
  - 4、商业银行拨备覆盖率指标
- 第三节 商业银行经济环境分析
  - 一、城商行外部宏观经济环境
    - 1、银行业发展与经济增长关系
    - 2、国内宏观经济发展形势预测
  - 二、城商行重点行业贷款环境
    - 1、制造行业贷款环境分析
    - 2、房地产业贷款环境分析
    - 3、交通运输行业贷款环境
    - 4、批发零售行业贷款环境
    - 5、节能环保行业贷款环境
- 第四节 商业银行发展SWOT分析
  - 一、城商行发展优势分析
  - 二、城商行发展劣势分析
  - 三、城商行发展机会分析
  - 四、城商行发展威胁分析
- 第五节 商业银行宏观环境预警
  - 一、利率市场化对城商行的影响
    - 1、对城商行业务结构的影响
      - (1) 对城商行存款业务影响预测
      - (2) 对城商行贷款业务影响预测
      - (3) 对城商行中间业务影响预测
    - 2、对城商行运营方向的影响
    - 3、对城商行盈利模式的影响
      - (1) 对城商行盈利模式的积极影响
      - (2) 对城商行盈利模式的消极影响
    - 4、推进利率市场化进程展望
  - 二、金融脱媒化趋势影响分析
  - 三、资本充足率监管强化影响

## 四、国内经济结构调整的影响

### 第二部分商业银行行业深度分析

#### 第三章中国商业银行经营状况

##### 第一节商业银行发展规模分析

###### 一、城商行数量规模分析

###### 二、城商行资产规模分析

###### 1、城商行资产规模对比分析

###### 2、城商行资产规模增长趋势

###### 3、城商行资产规模影响因素

###### 三、城商行收入规模分析

##### 第二节城商行资本补充途径分析

###### 一、次级债发行补充途径

###### 1、次级债发行规模分析

###### 2、次级债发行成本分析

###### 3、次级债认购结构分析

###### 4、次级债发行的局限性

###### 二、增资扩股途径分析

###### 1、增资扩股规模变动分析

###### 2、增资扩股资金来源分析

###### 3、增资扩股股东风险分析

###### 4、引进境内外战略投资者

###### (1) 战略投资者引入情况分析

###### (2) 战略投资者引入趋势分析

###### (3) 引入战略投资者成功因素

###### 三、公开发行上市途径

###### 1、已上市城商行融资规模

###### 2、拟上市城商行上市计划

###### 3、阻碍城商行上市的因素

###### 4、证监会对城商行的审核重心

###### 四、其他资本补充途径分析

###### 1、混合资本债发行途径

###### 2、利润留存途径分析

#### 第四章我国商业银行行业整体运行指标分析

## 第一节中国商业银行总体规模分析

- 一、企业数量结构分析
- 二、人员规模状况分析
- 三、行业资产规模分析
- 四、行业市场规模分析
- 五、行业涉足面分析

## 第二节中国商业银行财务指标分析

- 一、行业盈利能力分析
- 二、行业偿债能力分析
- 三、行业营运能力分析
- 四、行业发展能力分析

## 第三部分商业银行市场全景调研

## 第五章中国商业银行细分业务调研分析

### 第一节商业银行资产业务分析

#### 一、城商行贷款业务分析

- 1、城商行贷款业务规模分析
- 2、城商行的行业贷款集中度
- 3、城商行的客户贷款集中度
  - (1) 客户贷款集中度现状分析
  - (2) 客户贷款集中度原因分析
  - (3) 客户贷款集中度降低策略

#### 二、城商行贷款对象分析

- 1、地方政府融资平台贷款分析
  - (1) 地方政府融资平台贷款规模分析
  - (2) 地方政府融资平台贷款偿付能力
  - (3) 地方政府融资平台贷款风险分析

#### 2、城商行企业贷款业务分析

#### 3、城商行个人贷款业务分析

#### 三、城商行投行业务分析

- 1、城商行投行业务开展优势
- 2、城商行投行业务发展现状
- 3、城商行投行业务组织模式
- 4、城商行投行业务经营模式
- 5、城商行投行业务风控模式

## 第二节 商业银行中间业务拓展分析

### 一、城商行中间业务拓展路线分析

### 二、城商行电子银行业务拓展分析

#### 1、电子银行业务开展的必要性

#### 2、电子银行业务发展主要障碍

#### 3、电子银行业务发展差距对比

#### 4、电子银行业务加速发展建议

### 三、城商行信用卡业务拓展分析

#### 1、信用卡业务开展的必要性

#### 2、信用卡业务发展主要障碍

#### 3、信用卡业务发展差距对比

#### 4、信用卡业务加速发展建议

### 四、商业银行理财产品分析

#### 1、城商行理财产品市场分析

##### (1) 银行理财产品发行规模

##### (2) 银行理财业务竞争格局

##### (3) 银行理财产品比较分析

#### 2、城商行理财产品收益分析

#### 3、城商行理财业务发展策略

##### (1) 城商行品牌价值提升策略

##### (2) 理财产品营销系统建设建议

##### (3) 以合作强化市场营销策略

## 第三节 商业银行存款业务分析

### 一、城商行存款规模分析

### 二、城商行客户存款结构分析

### 三、城商行存款期限结构分析

### 四、城商行存款利率对比分析

## 第四节 负债业务

### 一、银行负债业务的概念和构成

### 二、城商行负债业务快速增长

### 三、阻碍城商行存款业务发展的双因素

### 四、推进城商行存款业务发展的对策分析

## 第五节 国际业务

### 一、商业银行国际业务的范围与经营目标

### 二、商业银行国际业务发展概况

三、国内城商行发展国际业务的优势

四、我国城商行发展国际业务面临的瓶颈

五、中国城商行发展国际业务的出路选择

第六节理财业务

一、中国银行业理财业务发展现状

二、我国商业银行理财业务概况

三、商业银行理财业务的市场定位解析

四、商业银行拓展理财业务的对策

第七节信用卡业务

一、信用卡业务成为城商行必要战略阵地

二、公务卡消费对城商行能否盈利至关重要

三、个人消费信贷成为城商行业务拓展重要渠道

四、商业银行信用卡发行动态

第八节城市商业其他业务开拓可行性

一、城商行开拓外汇业务可行性分析

1、城商行开拓外汇业务的优势

2、城商行开拓外汇业务的劣势

3、城商行开拓外汇业务的建议

二、城商行开拓零售业务可行性分析

1、城商行开拓零售业务的优势

2、城商行开拓零售业务的劣势

3、城商行开拓零售业务的建议

三、城商行开拓国际业务可行性分析

1、城商行开拓国际业务的优势

2、城商行开拓国际业务的劣势

3、城商行开拓国际业务的建议

第四部分商业银行行业竞争格局分析

第六章中国商业银行异地发展空间分析

第一节城商行跨区扩张阻力分析

一、城商行跨区经营外部压力

二、城商行跨区经营内部阻力

第二节城商行跨区经营现状分析

一、城商行跨区经营驱动因素

二、城商行跨区经营规模分析

- 1、城商行跨省分行设立情况
- 2、城商行省内分行设立情况
- 3、城商行发起村镇银行情况
- 三、城商行跨区经营难点分析
- 第三节城商行跨区经营可行性分析
- 一、城商行异地分行选址因素
- 二、城商行跨区经营风险分析
- 三、城商行跨区经营亏损现状
- 四、城商行跨区经营成功案例分析
- 第四节城商行异地扩张环境对比分析
- 一、河南省各城市城商行对比分析
- 1、河南省城商行设立分布情况
- 2、河南省城商行经营效益对比
- 3、河南省城商行竞争程度对比
- 4、河南省城商行存贷款结构对比
- 5、河南省城商行经营风险分析
- 二、辽宁省各城市城商行对比分析
- 1、辽宁省城商行设立分布情况
- 2、辽宁省城商行经营效益对比
- 3、辽宁省城商行竞争程度对比
- 4、辽宁省城商行存贷款结构对比
- 5、辽宁省城商行经营风险分析
- 三、山东省各城市城商行对比分析
- 1、山东省城商行设立分布情况
- 2、山东省城商行经营效益对比
- 3、山东省城商行竞争程度对比
- 4、山东省城商行存贷款结构对比
- 5、山东省城商行经营风险分析
- 四、四川省各城市城商行对比分析
- 1、四川省城商行设立分布情况
- 2、四川省城商行经营效益对比
- 3、四川省城商行竞争程度对比
- 4、四川省城商行存贷款结构对比
- 5、四川省城商行经营风险分析
- 五、浙江省各城市城商行对比分析

- 1、浙江省城商行设立分布情况
- 2、浙江省城商行经营效益对比
- 3、浙江省城商行竞争程度对比
- 4、浙江省城商行存贷款结构对比
- 5、浙江省城商行经营风险分析
- 六、河北省各城市城商行对比分析
  - 1、河北省城商行设立分布情况
  - 2、河北省城商行经营效益对比
  - 3、河北省城商行竞争程度对比
  - 4、河北省城商行存贷款结构对比
  - 5、河北省城商行经营风险分析
- 七、山西省各城市城商行对比分析
  - 1、山西省城商行设立分布情况
  - 2、山西省城商行经营效益对比
  - 3、山西省城商行竞争程度对比
  - 4、山西省城商行存贷款结构对比
  - 5、山西省城商行经营风险分析
- 八、湖北省各城市城商行对比分析
  - 1、湖北省城商行设立分布情况
  - 2、湖北省城商行经营效益对比
  - 3、湖北省城商行竞争程度对比
  - 4、湖北省城商行存贷款结构对比
  - 5、湖北省城商行经营风险分析
- 九、江苏省各城市城商行对比分析
  - 1、江苏省城商行设立分布情况
  - 2、江苏省城商行经营效益对比
  - 3、江苏省城商行竞争程度对比
  - 4、江苏省城商行存贷款结构对比
  - 5、江苏省城商行经营风险分析
- 十、广东省各城市城商行对比分析
  - 1、广东省城商行设立分布情况
  - 2、广东省城商行经营效益对比
  - 3、广东省城商行竞争程度对比
  - 4、广东省城商行存贷款结构对比
  - 5、广东省城商行经营风险分析

## 第七章2018-2023年商业银行行业竞争形势及策略

### 第一节行业总体市场竞争状况分析

#### 一、商业银行行业竞争结构分析

- 1、现有企业间竞争
- 2、潜在进入者分析
- 3、替代品威胁分析
- 4、供应商议价能力
- 5、客户议价能力
- 6、竞争结构特点总结

#### 二、商业银行行业企业间竞争格局分析

- 1、不同地域企业竞争格局
- 2、不同规模企业竞争格局
- 3、不同所有制企业竞争格局

#### 三、商业银行行业集中度分析

- 1、市场集中度分析
- 2、企业集中度分析
- 3、区域集中度分析
- 4、集中度变化趋势

### 第二节中国商业银行行业竞争格局综述

#### 一、商业银行行业竞争概况

- 1、中国商业银行行业品牌竞争格局
- 2、商业银行业未来竞争格局和特点
- 3、商业银行市场进入及竞争对手分析

#### 二、中国商业银行行业竞争力分析

- 1、我国商业银行行业竞争力剖析
- 2、我国商业银行企业市场竞争的优势
- 3、民企与外企比较分析
- 4、国内商业银行企业竞争能力提升途径

#### 三、中国商业银行产品竞争力优势分析

- 1、整体产品竞争力评价
- 2、产品竞争力评价结果分析
- 3、竞争优势评价及构建建议

### 第三节商业银行行业竞争格局分析

#### 一、国内外商业银行竞争分析



二、我国商业银行市场竞争分析

三、我国商业银行市场集中度分析

四、国内主要商业银行企业动向

第四节商业银行行业并购重组分析

一、跨国公司在华投资兼并与重组分析

二、本土企业投资兼并与重组分析

三、行业投资兼并与重组趋势分析

第五节商业银行市场竞争策略分析

第八章2018-2023年商业银行行业领先银行经营形势分析

第一节东莞银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款规模分析

五、银行盈利能力分析

六、银行运营能力分析

七、银行偿债能力分析

八、银行发展能力分析

九、银行竞争优势分析

第二节宁波银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款余额分析

五、银行经济指标分析

六、银行盈利能力分析

七、银行运营能力分析

八、银行偿债能力分析

九、银行发展能力分析

十、银行竞争优势分析

十一、银行经营策略和发展战略

第三节汉口银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款规模分析

五、银行经营策略和发展战略

六、银行行业影响分析

第四节吉林银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款余额分析

五、银行经济指标分析

六、银行理财规模分析

七、银行经营策略和发展战略

八、银行区域影响力分析

第五节锦州银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款规模分析

五、银行盈利能力分析

六、银行运营能力分析

七、银行偿债能力分析

八、银行发展能力分析

九、银行竞争优势分析

十、银行理财规模分析

第六节广州银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款余额分析

五、银行经营策略和发展战略

六、银行行业影响力分析

第七节北京银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

- 四、银行贷款余额分析
- 五、银行经济指标分析
- 六、银行盈利能力分析
- 七、银行运营能力分析
- 八、银行偿债能力分析
- 九、银行发展能力分析
- 十、银行竞争优势分析
- 十一、银行经营策略和发展战略

#### 第八节盛京银行股份有限公司

- 一、银行发展概述分析
- 二、银行的网点分布分析
- 三、银行吸纳存款增长分析
- 四、银行贷款规模分析
- 五、银行盈利能力分析
- 六、银行运营能力分析
- 七、银行偿债能力分析
- 八、银行发展能力分析
- 九、银行竞争优势分析
- 十、银行理财规模分析

#### 第九节九江银行股份有限公司

- 一、银行发展概述分析
- 二、银行的网点分布分析
- 三、银行吸纳存款增长分析
- 四、银行贷款余额分析
- 五、银行经营策略和发展战略
- 六、银行行业影响力分析

#### 第十节南充市商业银行股份有限公司

- 一、银行发展概述分析
- 二、银行的网点分布分析
- 三、银行吸纳存款增长分析
- 四、银行贷款余额分析
- 五、银行经济指标分析
- 六、银行盈利能力分析
- 七、银行运营能力分析
- 八、银行偿债能力分析

九、银行发展能力分析

十、银行竞争优势分析

第十一节成都银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款余额分析

五、银行经济指标分析

六、银行理财规模分析

七、银行经营策略和发展战略

八、银行区域影响力分析

第十二节包商银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款余额分析

五、银行盈利能力分析

六、银行运营能力分析

七、银行偿债能力分析

八、银行发展能力分析

九、银行竞争优势分析

十、银行理财规模分析

第十三节杭州银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款规模分析

五、银行经济指标分析

六、银行盈利能力分析

七、银行运营能力分析

八、银行偿债能力分析

九、银行发展能力分析

十、银行竞争优势分析

十一、银行经营策略和发展战略

第十四节徽商银行股份有限公司

- 一、银行发展概述分析
- 二、银行的网点分布分析
- 三、银行吸纳存款增长分析
- 四、银行贷款余额分析
- 五、银行经营策略和发展战略
- 六、银行行业影响力分析

#### 第十五节哈尔滨银行股份有限公司

- 一、银行发展概述分析
- 二、银行的网点分布分析
- 三、银行吸纳存款增长分析
- 四、银行贷款规模分析
- 五、银行盈利能力分析
- 六、银行运营能力分析
- 七、银行偿债能力分析
- 八、银行发展能力分析
- 九、银行竞争优劣势分析
- 十、银行理财规模分析

#### 第十六节江苏银行股份有限公司

- 一、银行发展概述分析
- 二、银行的网点分布分析
- 三、银行吸纳存款增长分析
- 四、银行贷款余额分析
- 五、银行经济指标分析
- 六、银行经营策略和发展战略
- 八、银行区域影响力分析

#### 第十七节珠海华润银行股份有限公司

- 一、银行发展概述分析
- 二、银行的网点分布分析
- 三、银行吸纳存款增长分析
- 四、银行贷款余额分析
- 五、银行经营策略和发展战略
- 六、银行行业影响力分析

#### 第十八节天津银行股份有限公司

- 一、银行发展概述分析
- 二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款规模分析

五、银行经济指标分析

六、银行盈利能力分析

七、银行运营能力分析

八、银行偿债能力分析

九、银行发展能力分析

十、银行竞争优势分析

十一、银行经营策略和发展战略

第十九节重庆银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款规模分析

五、银行经营策略和发展战略

六、银行行业影响力分析

第二十节大连银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款余额分析

五、银行经济指标分析

六、银行理财规模分析

七、银行经营策略和发展战略

八、银行区域影响力分析

第二十一节洛阳银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款余额分析

五、银行经济指标分析

六、银行盈利能力分析

七、银行运营能力分析

八、银行偿债能力分析

九、银行发展能力分析

十、银行竞争优劣势分析

十一、银行经营策略和发展战略

第二十二节长沙银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款余额分析

五、银行经济指标分析

六、银行理财规模分析

七、银行经营策略和发展战略

八、银行区域影响力分析

第二十三节南昌银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款余额分析

五、银行经营策略和发展战略

六、银行行业影响力分析

第二十四节南京银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款规模分析

五、银行盈利能力分析

六、银行运营能力分析

七、银行偿债能力分析

八、银行发展能力分析

九、银行竞争优劣势分析

十、银行理财规模分析

第二十五节齐鲁银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款余额分析

五、银行经济指标分析

六、银行理财规模分析

七、银行经营策略和发展战略

八、银行区域影响力分析

第二十六节西安银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款规模分析

五、银行盈利能力分析

六、银行运营能力分析

七、银行偿债能力分析

八、银行发展能力分析

九、银行竞争优势分析

第二十七节郑州银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款余额分析

五、银行经营策略和发展战略

六、银行行业影响力分析

第二十八节温州银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款余额分析

五、银行经济指标分析

六、银行盈利能力分析

七、银行运营能力分析

八、银行偿债能力分析

九、银行发展能力分析

十、银行竞争优势分析

十一、银行经营策略和发展战略

第二十九节贵阳银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析



三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款余额分析

五、银行经济指标分析

六、银行理财规模分析

七、银行经营策略和发展战略

八、银行区域影响力分析

第三十节台州银行股份有限公司

一、银行发展概述分析

二、银行的网点分布分析

三、银行吸纳存款增长分析

四、银行贷款余额分析

五、银行盈利能力分析

六、银行运营能力分析

七、银行偿债能力分析

八、银行发展能力分析

九、银行竞争优势分析

十、银行理财规模分析

第五部分商业银行行业发展前景展望

第九章中国商业银行发展机会与前景

第一节商业银行发展机会分析

一、城商行中小企业金融服务空间预测

1、城商行中小企业贷款可行性分析

(1) 中小企业贷款的风险来源分析

(2) 中小企业贷款成本与收入空间

2、中小企业金融市场容量预测

(1) 中小企业所处行业发展状况分析

(2) 中小企业融资需求区域占比

(3) 中小企业融资需求趋势

二、城商行微贷业务发展空间预测

1、城商行微贷业务对比分析

2、微贷业务对城商行的绩效影响

3、城商行微贷业务风险分析

4、城商行微贷业务容量预测

三、城商行中间业务发展空间预测

1、城商行中间业务发展重点

2、城商行中间业务规模预测

3、城商行中间业务开拓方向

第二节现代城商行经济资本管理前景

一、经济资本管理的主要内涵

二、经济资本的经营管理作用

三、经济资本管理体系的建设

四、经济资本管理体系的现状

五、经济资本管理发展的前景

第三节商业银行发展前景预测

一、商业银行上市前景预测

二、商业银行跨区经营前景

三、城商行存贷款业务前景预测

1、城商行贷款业务发展前景

2、城商行存款业务发展前景

四、城商行转型发展前景预测

五、城商行创新业务发展路线

第十章2018-2023年商业银行行业投资机会与风险防范

第一节商业银行行业投融资情况

一、行业资金渠道分析

二、固定资产投资分析

三、兼并重组情况分析

四、商业银行行业投资现状分析

1、商业银行产业投资经历的阶段

2、商业银行行业投资状况回顾

3、中国商业银行行业风险投资状况

4、我国商业银行行业的投资态势

第二节2018-2023年商业银行行业投资机会

一、产业链投资机会

二、细分市场投资机会

三、重点区域投资机会

四、商业银行行业投资机遇

五、农村新市场投资机会

第三节2018-2023年商业银行行业投资风险及防范

一、政策风险及防范

二、技术风险及防范

三、供求风险及防范

四、宏观经济波动风险及防范

五、关联产业风险及防范

六、产品结构风险及防范

七、其他风险及防范

第四节中国商业银行行业投资建议

一、商业银行行业未来发展方向

二、商业银行行业主要投资建议

三、中国商业银行企业融资分析

四、商业银行投资方式建议

第六部分商业银行行业发展战略研究

第十一章中国商业银行发展困境与建议

第一节城商行IPO主要问题解决建议

一、控制不良贷款建议

二、健全内部机制建议

三、改善业务增长模式

四、清理历史股权关系

五、消除潜在报表亏损

六、捋顺房屋产权关系

七、加强人力资源管理

第二节城商行资本困境解决建议

一、城商行发展模式转变建议

二、城商行资产结构调整建议

三、城商行降低资本消耗建议

第三节城商行不良资产处置建议

一、城商行不良资产形成原因

1、存量不良资产的形成原因

2、增量不良资产的形成原因

二、城商行不良资产处置模式

1、资产置换模式

(1) 处理方法

(2) 典型案例

- (3) 经验总结
- 2、贷款置换模式
  - (1) 处理方法
  - (3) 经营总结
- 3、以物抵贷模式
  - (1) 处理方法
  - (2) 典型案例
  - (3) 经验总结
- 4、集中管理模式
  - (1) 处理方法
  - (2) 经验总结
- 三、城商行不良资产处置对策
  - 1、差异化处理对策
  - 2、集中化处理对策
  - 3、政府主导处理对策
  - 4、兼并、合并对策
  - 5、资源出售对策
- 四、国外银行不良资产处置经验
  - 1、好银行/坏银行模式
    - (1) 方法介绍
    - (2) 具体操作
    - (3) 典型案例
    - (4) 经验总结
  - 2、不良资产流动模式
    - (1) 方法介绍
    - (2) 具体操作
    - (3) 典型案例
    - (4) 经验总结
  - 3、购并模式
    - (1) 方法介绍
    - (2) 具体操作
    - (3) 典型案例
    - (4) 经验总结
  - 4、债转股模式
    - (1) 方法介绍

(2) 具体操作

(3) 典型案例

(4) 经验总结

#### 第四节城商行股权结构优化建议

##### 一、城商行股权结构现状分析

1、城商行股权结构特性分析

2、城商行股权结构与绩效的关系

##### 二、城商行股权结构优化方案

1、股权适度分散化建议

2、股权适度多元化建议

(1) 地方政府股引进建议

(2) 优质法人股引进建议

(3) 实力外资股引进建议

3、结构优化动态化建议

#### 第五节城商行风险管理能力提升建议

##### 一、城商行风险管理理念分析

##### 二、城商行风险管理框架构建

1、城商行全面风险管理组织框架的构建

2、城商行风险管理组织框架构建的原则

##### 三、城商行操作风险管理缺陷

##### 四、城商行风险管理完善建议

## 第十二章中国商业银行发展战略规划

### 第一节商业银行战略定位模式

#### 一、大而强的综合型战略定位模式

1、基本内涵

2、所需条件

3、优劣分析

4、典型案例

#### 二、中小企业专业化战略定位模式

1、基本内涵

2、需要条件

3、优劣分析

4、典型案例

#### 三、差异化“蓝海”战略定位模式

1、基本内涵

2、需要条件

3、优劣分析

4、典型案例

#### 四、集团优势型特色战略定位模式

1、基本内涵

2、所需条件

3、优劣分析

4、典型案例

#### 第二节商业银行发展战略实现路径

##### 一、城商行并购重组发展战略

###### 1、吸收合并战略模式经典案例

(1) 城商行吸收合并思路

(2) 城商行吸收合并过程

(3) 城商行吸收合并经验

###### 2、新设合并战略模式经典案例

(1) 城商行新设合并思路

(2) 城商行新设合并过程

(3) 城商行新设合并经验

###### 3、城商行入股重组模式经典案例

(1) 城商行入股重组路径

(2) 城商行入股重组模式经验

###### 4、城商行并购重组战略选择建议

##### 二、城商行跨区发展战略分析

###### 1、狭义跨区发展战略模式案例

(1) 城商行狭义跨区发展模式

(2) 城商行狭义跨区发展过程

(3) 城商行狭义跨区发展经验

###### 2、跨区设置分支机构模式案例

(1) 城商行基本情况介绍

(2) 城商行设置分支机构经验

###### 3、广义跨区发展战略模式案例

(1) 城商行基本情况介绍

(2) 城商行广义跨区发展经验

###### 4、城商行跨区发展战略选择建议

### 三、城商行上市发展战略分析

#### 1、上市战略的发展过程分析

#### 2、城商行上市前后财务数据对比

##### (1) 资产状况比较分析

##### (2) 资本状况比较分析

##### (3) 盈利能力比较分析

##### (4) 客户策略比较分析

##### (5) 股权集中度比较分析

##### (6) 贷款构成比较分析

##### (7) 贷款区域分布比较

#### 3、城商行企业上市发展战略执行建议

### 四、城商行单体内增长战略分析

#### 1、城商行引进战略投资者战略

##### (1) 城商行引进战略投资者模式

##### (2) 战略投资者国别选择策略

##### (3) 城商行引进国外金融机构案例

#### 2、城商行社区银行发展战略分析

##### (1) 城商行入股村镇银行战略

##### (2) 城商行在城市的发展战略模式

## 第十三章研究结论及发展建议

### 第一节商业银行行业研究结论及建议

### 第二节商业银行关联行业研究结论及建议

### 第三节商业银行行业发展建议

#### 一、行业发展策略建议

#### 二、行业投资方向建议

#### 三、行业投资方式建议

### 图表目录

图表：各类商业银行资产同比增速情况

图表：2017年商业银行贷款主要行业投向

图表：2015-2017年商业银行资产增长情况

图表：2015-2017年商业银行负债增长情况

图表：2015-2017年商业银行净利润（季度）

图表：2015-2017年商业银行非利息收入（季度）

图表：2015-2017年商业银行成本收入情况

更多图表详见正文（GSLWK）

特别说明：中国报告网所发行报告书中的信息和数据部分会随时间变化补充更新，报告发行年份对报告质量不会有任何影响，并有助于降低企事业单位投资风险。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/jinrongyinhang/296907296907.html>