商业银行同业业务发展策略与产品分析研究报告

报告大纲

观研报告网
www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《商业银行同业业务发展策略与产品分析研究报告》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：https://baogao.chinabaogao.com/jinrongyinhang/1150011500.html

报告价格：电子版: 1600元　纸介版：1600元　电子和纸介版: 1800

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sales@chinabaogao.com

联 系 人 : 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，页面图表可能存在缺失；格式美观性可能有欠缺，实际报告排版规则、美观；可联系客服索取更完整的目录大纲。

二、报告目录及图表目录

内容简介：

金融同业合作从概念上来说，是指金融同业的各个组成部分即银行、证券、保险等行业间的业务合作，传统上以代理业务、资金业务最为常见。伴随着我国金融业的改革开放，金融业的混业经营趋势、利率和汇率改革、金融机构的多样化和差异化、金融市场的建设和完善，以及信息网络技术的发展为我国商业银行同业合作带来了广阔的创新空间，金融同业合作不断被赋予新的内容，成为金融创新的重要领域和金融业转型的推动力量。

金融同业的合作范围不断拓展，合作层次不断提升，合作规模不断扩大，不仅是金融机构赢利的重要来源，更为重要的是其为从分业经营走向综合经营奠定了基础，凸显了金融同业合作的广阔空间和前景。在可以预见的未来，金融同业合作将会成为整个金融业发展的重要驱动因素。商业银行作为金融业中最重要的部分，是金融同业合作的核心和基础，也是合作不断深入的引领者。商业银行大力拓展同业合作，既有非常现实的收获，更有巨大的创新空间。商业银行应采取正确的发展策略及时迎接和分享这一机遇。

本期专题，我们将在全面分析我国金融同业机构发展现状基础上，深度透析目前国内商业银行同业业务的开展情况，探求目前银行同业业务发展中存在的问题以及未来的业务发展趋势，最后我们将结合国内银行同业合作案例以及标杆银行的业务发展经验，为商业银行发展同业业务提出可行性的策略建议。我们将通过深入的分析、详实的业务案例为商业银行更好的发展同业业务提供全面丰富的决策参考。

正文目录

第一部分 商业银行同业业务概述
一、全国金融同业机构情况概述
（一）银行业
（二）证券业
（三）保险业
（四）信托业
（五）租赁业
（六）典当业
（七）汽车金融业
二、我国金融同业合作的范围和方式
（一）合作范围分析
1、一般型业务合作
2、分工型业务合作
3、组织与股权方面的合作
（二）主要合作方式分析

1、银证合作
2、银保合作
3、银信合作
4、银银合作
5、银期合作
第二部分 我国商业银行同业业务发展现状
一、我国商业银行同业业务模式分析
（一）综合经营发展加速
（二）模式不断发展进步
二、我国商业银行同业业务品种分析
第三部分 我国商业银行同业业务发展特征及存在的问题
一、现阶段全国金融同业市场的发展特征
（一）金融同业合作进展加快
1、合作内容日渐丰富
2、合作层次明显提高
3、合作方式渐趋紧密
（二）实体经济的快速增长促进金融同业市场发展
（三）金融创新动力十足
1、利率的二元结构促使市场融资结构改变
2、商业银行信息技术的成熟
3、商业银行的盈利水平与资金使用成本关联度提高
（四）金融行业并购如火如荼
1、单个行业内部的整合
2、为摆脱分业经营监管对自身业务束缚而进行的跨行业并购
3、建立以股权关系为纽带的战略合作关系
（五）拥有资源优势的金融企业竞争力突出
1、客户和渠道资源是银行业务转型的基础
2、创新业务彰显综合实力
3、行政资源优势有利于银行抢占先机
二、现阶段全国金融同业合作市场存在的问题
（一）合作产品种类单一，同质化现象严重
（二）合作的深度和广度不足
（三）合作收益有待挖掘
第四部分 我国商业银行同业业务发展经验及案例
一、标杆银行：兴业银行同业业务发展分析

（一）兴业银行同业业务发展战略
1、定位于“中小金融机构服务商”
2、全面推进综合化经营
（二）兴业银行“银银平台”模式分析
1、互补双赢的合作模式
2、与竞争对手的模式对比
3、“银银平台”的战略意义
4、兴业银行银银合作主要产品介绍
（三）兴业银行基金业务发展分析
1、基金业务取得快速发展
2、兴业银行拓展基金业务的思路
（四）兴业银行第三方存管业务的发展现状及策略分析
1、兴业银行的四大业务优势
2、服务升级百姓获益银证双赢
二、商业银行同业业务全作案例详解
（一）银证合作案例
1、工商银行推出中小企业上市“一路通”
2、深发展联手多家机构打造中小企业上市通道
3、建设银行深圳分行以“组合拳”助推中小企业上市
4、中信银行温州分行签订首笔IPO财务顾问协议
5、综合分析：商业银行应广泛参与资本市场业务
（二）银期合作案例
1、中国银行开办国内首笔商品保值业务
2、综合分析：银期合作信贷产品市场需求强烈
（三）银保合作案例
1、近期保险公司与各银行达成的协议
2、综合分析：银保合作前景光明
（四）银信合作案例
1、中信银行参与国内首款租赁信托产品发行
2、中国银行叙做首笔中信保项下中蒙信用证融资业务
3、综合分析：银信合作的业务前景与风险
（五）银银合作案例
1、最大规模跨区域中小银行银团联合会成立
2、综合分析：商业银行发展银团贷款的策略建议
第五部分 我国商业银行同业业务发展趋势及策略

一、我国金融同业市场的发展趋势
（一）我国银行业的发展趋势
1、同业竞争更趋激烈
2、银行业将积极推动多层次战略转型
（二）我国银行与金融同业合作业务的创新空间
1、混业经营带来的创新空间
2、利率与汇率改革带来的创新空间
3、金融机构多元化和差异化带来的创新空间
4、金融市场的建设与完善带来的创新空间
5、信息网络技术的进步带来的创新空间
二、商业银行发展同业业务策略
（一）注重研究分析，确立先发优势
（二）建立具有整合性特点的合作平台和通道
（三）不断升级合作模式和拓宽合作思路
（四）建立和不断完善体制机制
（五）明确金融同业部的组织架构和基本职能、主要岗位
（六）建立职责清晰的组织架构和完善的考核激励机制
（七）广泛吸引和培养人才
图表目录
图表 1：我国金融机构的类型
图表 2：2006年我国银行业主要指标统计
图表 3：中外资银行产品和业务合作早期的部分内容
图表 4：外资银行参股中资银行情况
图表 5：近期我国商业银行综合化经营进展和意向一览表
图表 6：金融同业业务主要品种一览表
图表 7：近期我国金融机构的并购活动与所获得的金融牌照
图表 8：兴业银行业务发展战略
图表9：兴业银行“个人柜面通业务”介绍
图表10：兴业银行“代理理财产品销售”业务介绍
图表11：兴业银行“资本管理优化”业务介绍
图表12：兴业银行“商业银行信息系统建设：包入模式”业务介绍
图表13：兴业银行“商业银行信息系统建设：包入模式”信息系统建设范围
图表14：工商银行“创业之路”产品介绍
图表15：工商银行“成长之路”产品介绍
图表16：工商银行“上市之路”产品介绍

图表17：工商银行“卓越之路”产品介绍

详细请访问：https://baogao.chinabaogao.com/jinrongyinhang/1150011500.html