

2021年中国商业银行行业分析报告- 市场现状调查与发展趋势分析

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《2021年中国商业银行行业分析报告-市场现状调查与发展趋势分析》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/535496535496.html>

报告价格：电子版: 8200元 纸介版：8200元 电子和纸介版: 8500

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

商业银行是从事吸收公众存款、发放贷款、办理结算等业务的金融机构，具备调节经济、信用创造、信用中介、支付中介、金融服务五大职能。我国商业银行主要分为国有商业银行、股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行。

商业银行分类

类别

数量（截至2016年底）

数量（截至2018年底）

新增数量

国有大型商业银行

5

6

1

全国股份制商业银行

12

12

城市商业银行

134

134

农村商业银行

1114

1427

213

总计

1265

1579

214数据来源：公开资料整理

根据数据显示，2018年，我国商业银行市场规模为203.4亿元，较上年同比增长6.8%；2019年，我国商业银行市场规模为**亿元，较上年同比增长**%。

2015-2019年我国商业银行市场规模及增速

数据来源：公开资料整理

一、优势分析

（1）零售业务占比高：我国经济发展由投资推动向消费推动转型，住房贷款、信用卡、理财服务、消费贷款等的需求增长迅猛，银行零售业务成长潜力巨大，成为我国商业银

行的核心发展方向。

自2012年起，农业银行、平安银行、招商银行、浦发银行、民生银行、兴业银行、中信银行、上海银行等均明确提出向零售业务转型的战略方针，但不同类型商业银行在布局零售业务时的竞争优势和产品侧重有所不同：国有商业银行凭借渠道以及品牌优势，拥有较低的负债成本，能够快速推广产品。当前住房按揭贷款等大额个体贷款依然是国有商业银行零售业务增长的主要动力；股份商业银行竞争优势是结构调整和转型的高效，能够快速推出符合市场需求的新型产品，同时股份银行拥有完善的客户服务体系，通过交叉销售等方式提高客户粘性。股份制商业银行转型零售时间较早，重点发展信用卡和消费金融等小额零售业务；城市商业银行及农村商业银行受地区限制大，但本地客户认可度高、辐射区县广，当前重点布局消费金融及小微金融。

不同类型商业银行在布局零售业务时的竞争优势和产品侧重

商业银行

竞争优势和产品侧重

国有商业银行

凭借渠道以及品牌优势，拥有较低的负债成本，能够快速推广产品。当前住房按揭贷款等大额个体贷款依然是国有商业银行零售业务增长的主要动力

股份商业银行

竞争优势是结构调整和转型的高效，能够快速推出符合市场需求的新型产品，同时股份银行拥有完善的客户服务体系，通过交叉销售等方式提高客户粘性

股份制商业银行

转型零售时间较早，重点发展信用卡和消费金融等小额零售业务；城市商业银行及农村商业银行受地区限制大，但本地客户认可度高、辐射区县广，当前重点布局消费金融及小微金融
数据来源：公开资料整理

(2) 金融科技发展：互联网和移动终端设备的普及对银行业务的应用方式提出了更高要求，金融科技将通过大数据、人工智能、区块链等新兴技术，促使传统银行业业务应用方式变革，实现更加高效便捷的金融服务。

近三年各大银行均不断强化金融科技、数字银行的概念。如2015年12月，兴业银行成立兴业数字金融服务股份有限公司，开展金融科技业务，随后各大银行均积极进行金融科技布局，建设银行、平安银行、招商银行、兴业银行、光大银行、民生银行、工商银行相继设立金融科技子公司。2018年8月，建设银行宣布与慧友云商合作设立的“建融智慧社区云平台”上线，围绕居民各项日常消费需求，以社区为入口，建行争夺线下场景。2018年7月，农业银行提出将零售业务转型作为今年最重要的转型工程之一，重点围绕金融科技的创新、客户体验提升这两个维度进行转型。传统银行业在金融科技领域布局的不断深化，成为银行之间客户争夺、产品创新的核心竞争点。

各大商业银行金融科技发展情况

时间

事件

2015年12月

兴业银行成立兴业数字金融服务股份有限公司，开展金融科技业务，随后各大银行均积极进行金融科技布局，建设银行、平安银行、招商银行、兴业银行、光大银行、民生银行、工商银行相继设立金融科技子公司

2018年8月

建设银行宣布与慧友云商合作设立的“建融智慧社区云平台”上线，围绕居民各项日常消费需求，以社区为入口，建行争夺线下场景

2018年7月

农业银行提出将零售业务转型作为今年最重要的转型工程之一，重点围绕金融科技的创新、客户体验提升这两个维度进行转型。传统银行业在金融科技领域布局的不断深化，成为银行之间客户争夺、产品创新的核心竞争点数据来源：公开资料整理

（3）经营范围综合化：近十五年来，监管机构先后出台监管规定，允许商业银行设立基金管理公司、开办金融租赁业务、开展银行信托业务等试点，鼓励商业银行拓宽经营领域，推进产品创新。除发展传统商业银行产品及服务外，中国银行业的经营范围逐步延伸至其他金融产品及服务领域，呈现综合化经营的态势。

商业银行经营范围相关政策

时间

事件

意义

2004年

政府颁布实施《中华人民共和国证券投资基金法》和《中华人民共和国商业银行法》为商业银行设立基金管理公司奠定法律基础

2007年

原中国银行监督管理委员会新修订的《金融租赁公司管理办法》允许商业银行试点设立金融租赁公司

2008年

原中国银行监督管理委员会印发《信托公司私人股权投资信托业务指引》、《银行与信托公司合作业务指引》

规范银行与信托公司开展业务合作

2008年

原中国银行监督管理委员会与原中国保险监督管理委员会签署《关于加强银保深层次合作和跨业监管合作谅解备忘录》

推动商业银行与保险公司的深层次合作

2009年11月

原中国银行监督管理委员会印发《商业银行投资保险公司股权试点管理办法》
促进商业银行投资保险公司股权试点工作有序进行

2010年8月

原中国银行监督管理委员会印发《关于规范银信理财合作业务有关事项的通知》
规范银信合作并有效防范业务风险

2011年3月

原中国银行监督管理委员会和保监会联合制定《商业银行代理保险业务监管指引》
促进商业银行代理保险业务健康发展

2014年3月

原中国银行监督管理委员会修订完善《金融租赁公司管理办法》
推动商业银行设立金融租赁公司试点进程数据来源：公开资料整理

二、劣势分析

(1) 利润率趋于下降：资本利润率反映商业银行资本增值能力，从股东或者投资者角度来看，当利润率持续走低时，对商业银行的资本投入将不再具有吸引力，从而抑制银行业发展。近五年我国商业银行资本利润率逐年下降，由2014年一季度的20.8%下降到2020年一季度的12.09%。

2014年一季度-2020年一季度我国商业银行资本利润率

数据来源：公开资料整理

商业银行利润率下降主要原因包括经济增速放缓，商业银行以吸收存款和发放贷款为主要业务，资产和负债规模受到经济增速的影响。经济增长水平会通过多种渠道影响商业银行，对于负债类业务来说，企业营业收入和居民可支配收入降低，银行存款资金来源减少，对于资产类业务来说，企业对未来发展投资预期悲观将导致资金贷款需求萎缩，对于中间类业务来说，企业规模扩张速度下降将导致银行中间业务收入下降，此外，经营不善和破产企业增多导致信贷违约率上升也将导致银行利润率下降；利率市场化，伴随商业银行制定利率水平的自主性增强，银行间的竞争更为激烈，挤压利差收入空间，而利差收入是中国商业银行收入主要来源。利率市场化改革进程不断加速降低了单位存款的获利空间。

商业银行利润率下降主要原因

数据来源：公开资料整理

三、机遇分析

(1) 经济结构性调整：国家经济结构性调整表现为区域结构性调整和产业结构性调整。区域性结构性调整方面，京津冀协同发展、长江经济带三大战略、粤港澳大湾区发展规划等战略的实施，带动人口、资本向以京津冀、长三角、珠三角为代表的重要都市圈集中，在核心都市圈形成以科技与现代服务业为核心的高附加值产业集群，中低端制造业等低附加值产业在地域上呈现依次向周边辐射扩散的趋势，为都市圈周边二三线城市产业发展带来契

机。核心都市周边二三线城市凭借地缘优势、成本优势，将承接核心都市主要产业外溢和产业转移，相对的也会产生投融资、金融服务需求，带动新一轮商业银行发展。

产业结构调整方面，在全球价值链再分配、贸易竞争加剧、人口红利趋弱、生态环境破坏严重等背景因素的影响下，低附加值、高污染、高消耗的传统制造业面临着转型升级的严峻挑战，《中国制造2025》的提出从顶层设计上指明发展高端制造业的战略方向。以高端制造业、新能源产业、智能化产业、新兴信息产业为主的战略新兴产业主导作用逐步增强，传统产业加速向中高端价值链转化，产生资金融通、资产管理等金融服务需求，成为商业银行新业务增长点。

国家经济结构性调整主要体现

数据来源：公开资料整理

(2) 对外开放进程加速：以“一带一路”发展战略为代表的中国新一轮对外开放政策，有效推动国内企业国际化进程，各类跨境投资、经贸活动趋于活跃，离岸人民币市场的发展迅猛，为中国商业银行国际业务带来发展机会。积极开展对外经济业务将有助于中国商业银行借鉴国际银行业先进经验，提升产品及服务品质，提高内部经营管理水平。

(3) 小微企业信贷需求增长：2015年6月，国务院颁布《关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》，提出放宽政策、放开市场、放活主体，建立创业创新的良好氛围，从国家顶层设计层面推动小微企业快速发展。小微企业将在激发市场活力、解决就业问题、推动产品创新、促进区域发展方面发挥重要作用，成为我国经济未来发展的主要动力，也成为我国商业银行主要服务主体。

(4) 近十年我国政府对银行业监管趋于审慎，重点围绕金融风险防范、监管细则规范等内容出台相关政策，推动商业银行业健康有序发展。

如2017年12月，原中国银行业监督管理委员会在《关于规范银信类业务的通知》中提出通过对实质承担信用风险的银信类业务进行分类等方法，促进银信类业务规范健康发展，防范金融风险。

2018年1月，原中国银行业监督管理委员会在《进一步深化整治银行业市场乱象的通知》中提出针对公司治理不健全、违反宏观调控政策、影子银行和交叉金融产品风险、侵害金融消费者权益等乱象进行整治。

我国商业银行相关政策

颁布日期

政策名称

颁布主体

主要内容及影响

2018.01

《进一步深化整治银行业市场乱象的通知》

原中国银行业监督管理委员会

针对公司治理不健全、违反宏观调控政策、影子银行和交叉金融产品风险、侵害金融消费者权益等乱象进行整治

2017.12

《关于规范银信类业务的通知》

原中国银行业监督管理委员会

通过对实质承担信用风险的银信类业务进行分类等方法，促进银信类业务规范健康发展，防范金融风险

2017.04

《商业银行押品管理指引》

原中国银行业监督管理委员会

引导商业银行加强押品相关制度建设，明确岗位责任，完善信息系统，规范押品管理业务流程

2016.05

《关于规范商业银行代理销售业务的通知》

原中国银行业监督管理委员会

规范商业银行代理销售业务，解决误导销售、未经授权代理销售、私自销售产品以及与合作机构风险责任不清等问题

2014.05

《关于规范商业银行同业业务治理的通知》

原中国银行业监督管理委员会

将同业业务纳入全面风险管理，建立健全前中后台分设的内部控制机制，加强内部监督检查和责任追究，确保同业业务经营活动依法合规

2012.12

《关于商业银行资本工具创新的指导意见》

原中国银行业监督管理委员会

推动和规范商业银行开展资本工具创新，拓宽资本补充渠道，增强银行体系稳健性，支持实体经济持续健康发展

2009.12

《商业银行资本充足率监督检查指引》

原中国银行业监督管理委员会

建立内部资本充足评估程序，审慎评估银行的表内和表外主要风险，实施资本规划管理，加强商业银行资本充足率监管，增强商业银行应对风险的能力数据来源：公开资料整理

四、威胁分析

(1) 竞争威胁：2018年，银行业监督管理委员会出台了一系列防范金融风险、治理金融乱象的相关法则，伴随我国银行业监管法规不断完善，监管机构将对银行内部治理、风

险管控、信贷质量提出更高要求，中小银行抵抗风险能力差、内部管理体系不健全，将在银行业竞争中面临被大型银行收购兼并的风险，未来中国商业银行行业竞争者两极分化将更为严重。

我国部分商业银行基本情况

商业银行

主营业务

核心优势

邮储银行

邮储银行主要业务包括个人银行业务、公司银行业务及资金业务。个人银行业务向个人客户提供本外币存款、贷款、银行卡，以及本外币结算、代收代付、电子支付、理财、代理保险、基金、资产管理计划、国债和贵金属销售等中间业务产品与服务。公司银行业务向公司客户提供存款、贷款、票据贴现，以及结算、票据管理、现金管理、投资银行以及理财等中间业务产品与服务。资金业务主要包括市场交易、投资及同业融资等金融市场业务、资产管理业务和托管业务。控股子公司中邮消费金融为客户提供包括个人消费贷款在内的消费金融服务。

邮储银行委托邮政集团通过代理网点办理部分商业银行业务，是中国银行业中唯一一家以“自营+代理”模式经营的大型商业银行。依托这一经营模式，邮储银行在现有大型商业银行中拥有数量最多的营业网点，且网点深度下沉、布局均衡，为邮储银行带来庞大客户群体以及广阔金融需求同时，也使得邮储银行的经营战略更易落地，优势得到充分发挥。截至2018年末，邮储银行共有39,719个营业网点，其中包括7,962个自营网点和31,757个代理网点，营业网点覆盖中国99%的县（市），覆盖范围广，拥有深厚的客户基础。

江南银行

江南银行重视产品创新，围绕移动金融、消费金融进行创新产品研发和投放，扩大域内市场规模占有率。通过“步步唯盈”产品体系，对基础定期产品进行增值创新，实现产品的利率定制、区域定制、客户定制，为客户提供多样化选择。对中高端客户加大维护力度，以高收益理财产品、“江南盈”产品等吸引客户资金投入。通过产品的交叉营销、捆绑式营销，根据不同客户群体的差异化需求，用路径产品和渠道产品吸引客户的潜在资金源，实现资金循环，拉动对私存款的增长。

江南银行以域内农民、居民、小微企业、农业龙头企业为重点服务客户，存款规模位于常州市银行类同业机构、江苏省农信系统第一，是区域内基层网点数量多、服务层面广、支农力度大的重要地方金融机构。在深厚的客户基础上，江南银行结合互联网金融发展创新，2015年7月份，江南银行正式启动网点深化转型，梳理智能网点现有办理业务种类，加快线下设备（如银铁通、存单式VTM）、线上渠道功能的开发与完善，以手机银行为媒介加快多样化场景建设，以营业网点为媒介进行人工和智能化的协同推进，以直销银行、收银通支付为媒介进行平台建设。

上海农商行

作为一家扎根于上海的本地法人银行，上海农商银行以“重心下沉、服务细化”，“服务小微、服务科创、服务‘三农’”为主要战略方向，打造贴近上海本地市场的普惠金融业务服务体系，为民营企业、小微企业提供金融服务，目前已经形成了一套完整的中小微企业融资产品系列。截至2018年末，上海农商银行民营企业客户在法人客户中占比约85%，民营企业融资余额超过1,200亿元；在授信总额1,000万以下小微企业客户中，民营企业户数和融资余额占比均超过90%。

上海农商行积极布局金融科技、创新产品理念，推出“一鑫二专三支持”科创金融服务体系，其中“一鑫”是推出“鑫动能”战略新兴客户培育计划，“二专”是形成科技专营机构布局、推出“鑫科贷”等一系列科创金融专属产品，“三支持”是从人才、机制、渠道三个维度对科技型企业提供全生命周期的综合金融服务。在零售二次转型方面，结合金融科技，深入推进结构转型，优化零售经营模式，拓展线上获客渠道，做强便民金融服务，提升客户综合体验，将工会会员卡及金融社保卡做成金融服务大众的差异化产品。数据来源：公开资料整理

(2) 互联网金融发展威胁：互联网金融的快速发展，加快了向银行核心业务渗透的速度，分流银行客户，对传统的银行业经营造成一定程度的挑战。与传统金融机构营运模式相比，互联网金融具备优势包括深挖潜在客户需求，互联网对客户消费渠道覆盖面广，通过大数据分析精确导出客户需求，利于销售人员针对客户需求进行业务拓展；降低交易成本，互联网金融向投资人和融资人提供沟通平台，降低时间成本和手续费成本；增加征信手段，应用大数据等对企业及个人征信进行综合考量，解决信息不对称的问题，有效控制信贷违约风险。

(3) 资本转移威胁：资本市场的发展提供了投融资新渠道，商业银行在投融资中的主导地位正在被削弱。从存款端来看，个人可支配收入的快速增长促使个体理财需求增加，伴随投资知识的普及和金融产品多样化的发展，投资者的选择不再局限于银行储蓄产品，而是倾向于把资金投向更高期望收益的金融产品。从借款端来看，优质大型企业更倾向于通过发行股票、债券等低成本方式获得直接融资，优质的中小企业则倾向于通过科创板发行股票、引入战略投资者等方式获取资金，减少银行的中间媒介作用。

威胁我国商业银行发展因素分析

数据来源：公开资料整理（zlj）

中国报告网是观研天下集团旗下的业内资深行业分析报告、市场深度调研报告提供商与综合行业信息门户。《2021年中国商业银行行业分析报告-市场现状调查与发展趋势分析》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。

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。观研天下是国内知名的行业信息咨询机构，拥有资深的专家团队，多年来已经为上万家企业单位、咨询机构、金融机构、行业协会、个人投资者等提供了专业的行业分析报告，客户涵盖了华为、中国石油、中国电信、中国建筑、惠普、迪士尼等国内外行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。

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家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。本研究报告采用的行业分析方法包括波特五力模型分析法、SWOT分析法、PEST分析法，对行业进行全面的内外部环境分析，同时通过资深分析师对目前国家经济形势的走势以及市场发展趋势和当前行业热点分析，预测行业未来的发展方向、新兴热点、市场空间、技术趋势以及未来发展战略等。

【报告大纲】

第一章 2017-2020年中国商业银行行业发展概述

第一节 商业银行行业发展情况概述

- 一、商业银行行业相关定义
- 二、商业银行行业基本情况介绍
- 三、商业银行行业发展特点分析
- 四、商业银行行业经营模式
 - 1、生产模式
 - 2、采购模式
 - 3、销售模式
- 五、商业银行行业需求主体分析

第二节 中国商业银行行业上下游产业链分析

- 一、产业链模型原理介绍
- 二、商业银行行业产业链条分析
- 三、产业链运行机制
 - 1、沟通协调机制
 - 2、风险分配机制
 - 3、竞争协调机制

四、中国商业银行行业产业链环节分析

1、上游产业

2、下游产业

第三节 中国商业银行行业生命周期分析

一、商业银行行业生命周期理论概述

二、商业银行行业所属的生命周期分析

第四节 商业银行行业经济指标分析

一、商业银行行业的赢利性分析

二、商业银行行业的经济周期分析

三、商业银行行业附加值的提升空间分析

第五节 中国商业银行行业进入壁垒分析

一、商业银行行业资金壁垒分析

二、商业银行行业技术壁垒分析

三、商业银行行业人才壁垒分析

四、商业银行行业品牌壁垒分析

五、商业银行行业其他壁垒分析

第二章 2017-2020年全球商业银行行业市场发展现状分析

第一节 全球商业银行行业发展历程回顾

第二节 全球商业银行行业市场区域分布情况

第三节 亚洲商业银行行业地区市场分析

一、亚洲商业银行行业市场现状分析

二、亚洲商业银行行业市场规模与市场需求分析

三、亚洲商业银行行业市场前景分析

第四节 北美商业银行行业地区市场分析

一、北美商业银行行业市场现状分析

二、北美商业银行行业市场规模与市场需求分析

三、北美商业银行行业市场前景分析

第五节 欧洲商业银行行业地区市场分析

一、欧洲商业银行行业市场现状分析

二、欧洲商业银行行业市场规模与市场需求分析

三、欧洲商业银行行业市场前景分析

第六节 2021-2026年世界商业银行行业分布走势预测

第七节 2021-2026年全球商业银行行业市场规模预测

第三章 中国商业银行产业发展环境分析

第一节 我国宏观经济环境分析

- 一、中国GDP增长情况分析
- 二、工业经济发展形势分析
- 三、社会固定资产投资分析
- 四、全社会消费品商业银行总额
- 五、城乡居民收入增长分析
- 六、居民消费价格变化分析
- 七、对外贸易发展形势分析

第二节 中国商业银行行业政策环境分析

- 一、行业监管体制现状
- 二、行业主要政策法规

第三节 中国商业银行产业社会环境发展分析

- 一、人口环境分析
- 二、教育环境分析
- 三、文化环境分析
- 四、生态环境分析
- 五、消费观念分析

第四章 中国商业银行行业运行情况

第一节 中国商业银行行业发展状况情况介绍

- 一、行业发展历程回顾
- 二、行业创新情况分析
- 三、行业发展特点分析

第二节 中国商业银行行业市场规模分析

第三节 中国商业银行行业供应情况分析

第四节 中国商业银行行业需求情况分析

第五节 我国商业银行行业细分市场分析

- 一、细分市场一
- 二、细分市场二
- 三、其它细分市场

第六节 中国商业银行行业供需平衡分析

第七节 中国商业银行行业发展趋势分析

第五章 中国商业银行所属行业运行数据监测

第一节 中国商业银行所属行业总体规模分析

一、企业数量结构分析

二、行业资产规模分析

第二节 中国商业银行所属行业产销与费用分析

一、流动资产

二、销售收入分析

三、负债分析

四、利润规模分析

五、产值分析

第三节 中国商业银行所属行业财务指标分析

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

第六章 2017-2020年中国商业银行市场格局分析

第一节 中国商业银行行业竞争现状分析

一、中国商业银行行业竞争情况分析

二、中国商业银行行业主要品牌分析

第二节 中国商业银行行业集中度分析

一、中国商业银行行业市场集中度影响因素分析

二、中国商业银行行业市场集中度分析

第三节 中国商业银行行业存在的问题

第四节 中国商业银行行业解决问题的策略分析

第五节 中国商业银行行业钻石模型分析

一、生产要素

二、需求条件

三、支援与相关产业

四、企业战略、结构与竞争状态

五、政府的作用

第七章 2017-2020年中国商业银行行业需求特点与动态分析

第一节 中国商业银行行业消费市场动态情况

第二节 中国商业银行行业消费市场特点分析

一、需求偏好

二、价格偏好

三、品牌偏好

四、其他偏好

第三节 商业银行行业成本结构分析

第四节 商业银行行业价格影响因素分析

一、供需因素

二、成本因素

三、渠道因素

四、其他因素

第五节 中国商业银行行业价格现状分析

第六节 中国商业银行行业平均价格走势预测

一、中国商业银行行业价格影响因素

二、中国商业银行行业平均价格走势预测

三、中国商业银行行业平均价格增速预测

第八章 2017-2020年中国商业银行行业区域市场现状分析

第一节 中国商业银行行业区域市场规模分布

第二节 中国华东地区商业银行市场分析

一、华东地区概述

二、华东地区经济环境分析

三、华东地区商业银行市场规模分析

四、华东地区商业银行市场规模预测

第三节 华中地区市场分析

一、华中地区概述

二、华中地区经济环境分析

三、华中地区商业银行市场规模分析

四、华中地区商业银行市场规模预测

第四节 华南地区市场分析

一、华南地区概述

二、华南地区经济环境分析

三、华南地区商业银行市场规模分析

四、华南地区商业银行市场规模预测

第九章 2017-2020年中国商业银行行业竞争情况

第一节 中国商业银行行业竞争结构分析（波特五力模型）

一、现有企业间竞争

二、潜在进入者分析

三、替代品威胁分析

四、供应商议价能力

五、客户议价能力

第二节 中国商业银行行业SCP分析

一、理论介绍

二、SCP范式

三、SCP分析框架

第三节 中国商业银行行业竞争环境分析（PEST）

一、政策环境

二、经济环境

三、社会环境

四、技术环境

第十章 商业银行行业企业分析（随数据更新有调整）

第一节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第二节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

四、公司优劣势分析

第三节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

四、公司优劣势分析

第四节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

四、公司优劣势分析

第五节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

四、公司优劣势分析

第十一章 2021-2026年中国商业银行行业发展前景分析与预测

第一节 中国商业银行行业未来发展前景分析

一、商业银行行业国内投资环境分析

二、中国商业银行行业市场机会分析

三、中国商业银行行业投资增速预测

第二节 中国商业银行行业未来发展趋势预测

第三节 中国商业银行行业市场发展预测

一、中国商业银行行业市场规模预测

二、中国商业银行行业市场规模增速预测

三、中国商业银行行业产值规模预测

四、中国商业银行行业产值增速预测

五、中国商业银行行业供需情况预测

第四节 中国商业银行行业盈利走势预测

一、中国商业银行行业毛利润同比增速预测

二、中国商业银行行业利润总额同比增速预测

第十二章 2021-2026年中国商业银行行业投资风险与营销分析

第一节 商业银行行业投资风险分析

一、商业银行行业政策风险分析

二、商业银行行业技术风险分析

三、商业银行行业竞争风险分析

四、商业银行行业其他风险分析

第二节 商业银行行业应对策略

- 一、把握国家投资的契机
- 二、竞争性战略联盟的实施
- 三、企业自身应对策略

第十三章 2021-2026年中国商业银行行业发展战略及规划建议

第一节 中国商业银行行业品牌战略分析

- 一、商业银行企业品牌的重要性
- 二、商业银行企业实施品牌战略的意义
- 三、商业银行企业品牌的现状分析
- 四、商业银行企业的品牌战略
- 五、商业银行品牌战略管理的策略

第二节 中国商业银行行业市场重点客户战略实施

- 一、实施重点客户战略的必要性
- 二、合理确立重点客户
- 三、对重点客户的营销策略
- 四、强化重点客户的管理
- 五、实施重点客户战略要重点解决的问题

第三节 中国商业银行行业战略综合规划分析

- 一、战略综合规划
- 二、技术开发战略
- 三、业务组合战略
- 四、区域战略规划
- 五、产业战略规划
- 六、营销品牌战略
- 七、竞争战略规划

第四节 商业银行行业竞争力提升策略

- 一、商业银行行业产品差异性策略
- 二、商业银行行业个性化服务策略
- 三、商业银行行业的促销宣传策略
- 四、商业银行行业信息智能化策略
- 五、商业银行行业品牌化建设策略
- 六、商业银行行业专业化治理策略

第十四章 2021-2026年中国商业银行行业发展策略及投资建议

第一节 中国商业银行行业产品策略分析

一、服务产品开发策略

二、市场细分策略

三、目标市场的选择

第二节 中国商业银行行业营销渠道策略

一、商业银行行业渠道选择策略

二、商业银行行业营销策略

第三节 中国商业银行行业价格策略

第四节 观研天下行业分析师投资建议

一、中国商业银行行业重点投资区域分析

二、中国商业银行行业重点投资产品分析

图表详见正文

更多好文每日分享，欢迎关注公众号

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/jinrongyinhang/535496535496.html>