



艾凯咨询
ICAN Consulting

2015-2020年中国零售银行市场发展现状及投资前景分析报告

一、调研说明

《2015-2020年中国零售银行市场发展现状及投资前景分析报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/259787.html>

报告价格： 纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话： 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱： sales@icandata.com

联系人： 刘老师

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、摘要、目录、图表

第一章 我国零售银行业发展环境分析 9

第一节 国际银行业发展金融环境分析 9

一 全球资本扩张趋势 9

二 金融重商主义分析 10

三 双重夹击下零售银行业务发展分析 10

第二节 宏观经济环境分析 11

一 银行业相关指标分析 17

二 零售银行业务相关影响因素重点分析 19

三 2010年2014年经济环境- 20

第三节 2014年我国零售银行业发展政策环境分析 24

一 财政政策 24

二 金融货币政策 26

三 汇率政策 31

第四节 -零售银行业务重点关注行业分析 33

一 证券市场发展解析 33

二 房地产 汽车行业回暖 34

第五节 新巴塞尔协议对中资银行未来发展的影响 59

一 新巴塞尔协议对中国银行业的考验 59

二 执行新巴塞尔协议对我国银行业的影响分析 62

1 2014年起部分银行执行新巴塞尔协议 62

2 加强银行系统在遭遇突发事件时抵御风险的能力 62

3 对国内商业银行资本充足率的监管 62

三 新巴塞尔协议与中国商业银行提高资本充足率的对策研究 63

第二章 2014年我国零售银行业务总体发展情况分析 65

第一节 零售银行业务总体发展情况 65

一 信贷规模扩大，而息差收入下降 65

二 以手续费及佣金为主的中间业务的占比提高 66

三 在衍生金融工具 理财产品创新等方面仍有许多不足 66

第二节 国内零售银行业务市场发展格局分析 67

一 中资银行零售银行业务发展情况 67

二 外资银行在华发展动态分析 70

第三节 国内上市银行零售银行业务对比分析 73

一 商业银行零售业务发展策略分析 73

二 零售银行重点业务同业对比分析 74

1 零售存款业务同业对比分析 74

2 零售贷款业务同业对比分析 75

3 个人理财业务同业对比分析 76

4 信用卡业务同业对比分析 78

三 零售银行业务服务渠道同业对比分析 79

1 手机银行业务 79

2 自助设备投放 80

3 网上银行业务 80

第四节 全国重点省市银行零售业务市场发展状况调查 82

一 上海市 82

二 北京市 84

三 深圳市 84

四 天津市 85

五 重庆市 86

六 其他省市 87

第五节 2012-2014年我国商业银行零售银行业务发展趋势分析 88

第三章 零售银行存款业务市场分析及预测 92

第一节 存款规模分析 92

一 2014年存款数据及解析 92

1 增长迅速 92

2 7月份居民户存款负增长 92

二 经济态势对居民储蓄存款的影响分析 93

第二节 2014年存款结构分析 94

一 人民币各项存款持续增加 94

二 居民户存款呈少增态势 95

三 企业存款增加较多 95

第三节 2014年我国居民储蓄存款特点分析 96

一 货币活期化趋势明显 96

二 再现储蓄"搬家"现象	97
第四节 2014年2010我国商业银行存款市场发展预测	98
第四章 2012-2014年我国商业银行存款产品创新研究	100
第一节 国外商业银行存款产品设计	100
一 国外商业银行存款产品设计与创新研究	100
二 国外商业银行存款产品设计的特点及对我国的借鉴	101
第二节 我国商业银行存款产品设计	103
一 我国商业银行存款产品及其特点	103
二 近年我国商业银行存款产品创新及其评价	104
第三节 2014年我国商业银行存款产品设计创新研究	107
一 中外商业银行存款产品设计的差异分析	107
二 2014年我国商业银行存款产品设计的背景分析	111
三 我国商业银行存款产品设计的创新研究	112
第五章 零售银行贷款业务市场分析及预测	114
第一节 2014年信贷数据及特点解析	114
一 信贷资金主要集中于政府投资	114
二 空转资金占今年新增信贷资金的20%左右	114
三 票据融资与短期贷款替代关系	114
四 7月份个人信贷业务发展趋势抬头	115
第二节 个人消费信贷业务主要拉动因素分析	116
一 资本市场异常活跃	116
二 经济转暖激发个人消费活力	117
第三节 零售银行个人经营性贷款发展的市场机遇分析	117
一 个人经营性贷款市场机遇分析	117
二 个人经营性贷款的客户定位分析	119
第四节 金融脱媒现象分析	119
一 间接融资比例下降趋势不可逆转	120
二 金融脱媒对我国商业银行业的压力已经显现	120
三 金融脱媒背景下我国银行业经营模式转型分析	121
四 汽车金融公司市场占有率首次超过商业银行	123
第五节 下半年货币信贷增速运行预测	125
一 下半年个人信贷将成主力	125

二 货币供应保持较快增长具备有利条件	126
三 下半年存贷款结构将有所优化	126
四 2014年新增贷款绝对额依然不低	127
第六章 零售银行中间业务市场分析及预测	129
第一节 中间业务市场整体分析	129
一 2014年商业银行中间业务总体运行分析	129
1 中间业务占比快速增加	129
2 中间业务多元盈利格局正逐步形成	129
3 代销基金业务下降明显	129
4 理财和代理保险等业务量上升	130
二 各行中间业务均有较大突破	131
三 下半年中间业务面临较大挑战	131
第二节 我国商业银行中间业务细分分析	131
一 商业银行第三方存管业务对比分析	132
1 股份制银行间第三方存管业务竞争激烈	132
2 股份制商业银行第三方存款业务特点比较	132
二 商业银行基金代销业务对比分析	133
1 银行基金代销业务收入下降	133
2 银行垄断的基金销售模式正被多元化渠道弱化	134
三 商业银行银保业务对比分析	134
1 银保业务成为银行利润新增长点	134
2 2014年银保业务动态监测	135
四 2014年短期融资券发行情况与利差分析	135
第三节 2012-2014年我国商业银行中间业务发展SWOT分析	140
一 优势分析	140
二 劣势分析	141
三 机遇分析	142
四 挑战分析	142
第四节 未来我国商业银行中间业务发展对策分析	145
一 走差异化道路	145
二 建立科学管理体系	145
三 培养高素质人才	145

第七章 2012-2014年私人银行业务发展现状及趋势预测 147

第一节 中国私人银行业务发展现状 147

一 私人银行业务发展前景广阔 147

二 私人银行业务需要专业化经营 154

三 私人银行业务经营模式有待进一步完善 154

第二节 设立私人银行专营机构的意义与重要作用 157

一 建立和完善低 中 高端客户相结合的零售银行服务体系 157

二 改善国内银行的收入结构 157

三 建立健全私人银行风险管理体系,完善内部控制制度 158

四 加强国内商业银行成本控制和核算管理 158

五 培养专业高素质的营销队伍 158

第三节 国内商业银行设立私人银行专营机构的可行性分析 159

一 商业银行综合实力显著增强 159

二 私人银行业务体系已基本形成 159

三 私人银行业务具备较有效的内部控制和风险管理制度 159

第四节 国内商业银行私人银行业务专营化经营案例分析 160

一 探索私人银行专营机构的运作模式 160

二 强化私人银行业务风险控制体制 160

三 加强私人银行业务系统基础设施建设 161

四 加强与国际先进银行建立深层次私人银行业务合作 161

第八章 我国零售银行消费者偏好分析 162

第一节 零售银行消费者偏好分析 162

第二节 零售银行消费者偏好分析的价值体现 162

一 消费者偏好是决定银行产品价值的关键因素 162

二 消费者偏好分析是体现市场细分的主要内容 163

三 消费者偏好分析是银行实现差异化服务的坚实基础 163

四 消费者偏好分析是国内银行提升竞争力的重要手段 164

第三节 零售银行消费者偏好的分析方法 164

一 零售银行消费者偏好的分类 165

1 显性偏好 165

2 隐性偏好 165

3 未来偏好 166

二 构建零售银行消费者偏好指标体系	167
三 零售银行消费者偏好的主要研究方法	168
第四节 运用零售银行消费者偏好分析实施差异化策略	168
第九章 中国商业银行零售客户终身价值管理分析	170
第一节 银行业零售客户终身价值应用现状	170
一 客户识别现状	170
二 客户维系现状	170
三 客户区分现状	171
第二节 中国商业银行零售客户终身价值构成因素分析	172
第三节 中国商业银行零售客户终身价值的影响因素	173
一 个人因素对于客户终身价值的影响	173
二 微观环境对商业银行零售客户终身价值的影响	175
三 宏观环境对商业银行零售客户终身价值的影响	177
第四节 2012-2014年我国零售银行客户价值开发策略分析	178
第十章 2012-2014年零售银行渠道建设情况分析	180
第一节 2014年我国零售银行渠道建设现状	180
第二节 提升商业银行零售渠道竞争力的策略分析	181
一 优化网点网络体系	181
二 产品创新提升销售成功率	182
三 构建营销服务平台	182
四 加快流程再造以及渠道整合	182
五 注重信息反馈	183
六 打造高素质人才体系	183
第三节 我国零售银行网点建设分析	184
一 我国零售银行网点建设的现状及不足	184
二 国外银行业先进经验分析	184
三 网点建设的决定因素分析	185
四 未来物理网点选择及转型研究	185
第四节 我国商业银行财富管理中心建设情况	189
一 我国财富管理中心建设及业务发展情况分析	189
1 国内银行财富管理中心建设情况分析	189
2 财富客户服务需求调研	190

二 我国商业银行财富管理中心理财业务核心竞争力分析 190

1 业务模式整合 190

2 产品研发 191

3 市场开拓 191

4 服务提升 192

5 专家团队建设 192

6 风险管理 193

三 财富中心财富管理业务模式分析 193

1 以专业理财为基础，打造特色理财规划核心竞争力 194

2 以优质服务为支持，确保客户利益最大化 194

3 以特色活动为手段，提高高端客户忠诚度 194

4 以“走出去”营销为辅助，大力挖掘高端潜力客户 195

四 我国商业银行财富管理中心业务改进举措分析 195

1 建议制定专属理财预约制度，凸现财富中心管理优势 195

2 建议增加理财经理的后备支持，确保理财经理专业理财 195

3 建议实行高端客户推荐制度，确保高端客户的稳定积累 195

第十一章 2012-2014年我国零售银行定价策略分析 197

第一节 我国零售银行业务定价权变迁分析 197

一 定价权归属的背景 197

二 商业银行中间业务价格的内容及其定价的目标 197

第二节 商业银行定价原则分析 198

一 实现利润最大化 198

二 提高市场份额 198

三 适应价格竞争 198

四 筛选客户 199

第三节 我国商业银行零售银行业务产品定价存在的问题 199

一 客户对商业银行中间业务产品定价存在误区 199

二 忽视产品和服务成本核算的重要性 199

三 传统的中间业务产品定价体制缺乏弹性 200

第四节 2012-2014年我国商业银行零售银行业务产品合理定价的对策 200

一 建立会计核算体系，推行全面成本管理 200

二 实施市场细分 200

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/259787.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;

良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。