



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 中国商业银行中间业务创新市场 分析及发展趋势研究报告（20 07）

## 一、调研说明

《中国商业银行中间业务创新市场分析及发展趋势研究报告（2007）》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/44078.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

据资料显示，我国商业银行中间业务收入占比为：中国银行为17%，建设银行为8%，工商银行仅为5%。因此，无论是从商业银行现实生存空间还是从长远发展方向来看，都要求商业银行在体制改革中实现制度创新、功能创新和业务创新，把中间业务的创新发展作为其新的利润增长点。中间业务创新发展是银行增加收入、实现利润最大化目标的需要。考察现代银行的发展史，我们可以看到，银行经营的盈利点总是随着社会经济生活的变化而不断变化的。从最初的货币兑换到存贷款业务，从证券投资到多种经营，就是一个不断进行业务创新的历史，就是从一种传统业务转向另一种新兴业务的历史。我国20多年经济体制改革，国民收入分配格局已经发生了根本性变革，储蓄和投资主体由计划经济时期的政府转变为居民个人和企业，居民成为储蓄主体，企业成为投资主体，银行传统的存贷业务发展受到极大限制。在商业银行单一贷款资产结构状况下，尤其是在防范金融风险，实行严格的贷款责任追究制度等约束条件下，普遍存在“惜贷”和“慎贷”现象，使其获利能力大大降低，因此说，积极创新发展中间业务，既是商业银行适应迅速变化的社会经济生活的金融需求的需要，也是商业银行拓展新的利润增长点实现利润最大化目标的需要。根据巴塞尔资本协议要求和中国人民银行的规定，商业银行资本充足率不得低于8%，其中核心资本不得低于4%，附属资本不得超过核心资本的100%。按照上述要求，商业银行必须增加资本储备，而这样做又会使本来就不理想的盈利受到影响。为了达到资本比率要求又不减少盈利，商业银行在“分子政策”与“分母政策”的两难选择中，只有发展风险系数较小而盈利水平较高的资产业务，并将重点逐步转向那些对资本没有要求的中间业务。中间业务收入来源稳定可靠，且无资本要求，必然成为银行业务发展的选择方向。我国加入WTO后，外资金融机构，其业务经营的限制将逐步取消。与中资银行庞大的服务网络和长期的本土关系相比，外资银行经营传统的存贷业务仍然存在成本高，利润低，风险大等问题。而中间业务成本低，利润高，风险小的特点，必将成为外资银行在华业务竞争的切入点。南京爱立信熊猫通讯有限公司自2001年下半年起，将其在中资银行的贷款陆续归还，部分转向上海的外资银行贷款，缘由就是中资银行不能提供公司要求的保理业务。从某种意义上说，未来银行的竞争，就是银行新兴业务的竞争，重点是中间业务的竞争。因此，面对国内、国际金融激烈的竞争，尤其是面对产品众多、服务全面的全能制外资银行的挑战，我国商业银行必须创新业务，完善功能，增强自身竞争力。商业银行利用中间业务服务面广、形式多样、机动灵活的特点服务于社会经济生活，有利于与客户建立长期稳定的关系，增强客户对银行的信任度和信赖性，树立良好的市场形象，从而对传统的存贷业务起到稳定和带动作用。比如通过委托代理类中间业务扩大吸收存款，增

强商业银行资金实力等。目前，西方商业银行经营就呈现出明显的业务综合化特征和发展趋势。加入WTO后，越来越多的涉外经济活动，迫切需要我国的商业银行能像西方国家的商业银行那样，为客户提供全面的多功能的金融服务。就目前来说，我国金融业混业经营的条件还不成熟，但这并不等于以后不具备混业经营的条件，混业经营是金融业发展的方向。有一些中间业务，经过试点，积极创造条件，即使在目前分业经营的情况下，也是完全必要而又可能开展的。如国际结算中的信用证、保函、远期外汇买卖等等。在商业银行法之后出台的《商业银行中间业务暂行规定》明确规定，在经过央行批准后，可以开办金融衍生业务，代理证券业务以及投资基金托管、信息咨询、财务顾问等投资银行业务。这可以被看作是管理层在银行分业经营、分业管理体制下的一种大胆的尝试。这对于正在寻求利润增长点的商业银行来说，是一个很好的机遇，要抓住机遇，大胆地创新发展中间业务。根据中间业务的定义可知，多数中间业务交易费用较低，不运用或较少运用银行资金，大大降低了银行的经营成本。中间业务不列入资产负债表之内，不必为此类活动提取风险准备金，也降低了管理成本。中间业务中的许多金融产品，具有可转让性，从而增强了银行资产的流动性。如商业银行通过有追索权的贷款债权转让，将流动性较差的贷款证券化后出售，获得新的资金来源。再如发行备用信用证安排票据发行便利等，或者以银行的信用与信用评估能力满足客户的贷款需求等等。总之，银行创新发展中间业务，可以节约成本，增加收入，增强资产流动性，银行的经济效益和效率会大大提高。

## 【 目 录 】

### 绪言1~17

#### 第1章：商业银行中间业务的概念 1~5

##### 第1节：中间业务的定义界定1

##### 第2节：商业银行中间业务的种类2

##### 第3节：商业银行中间业务的特点3~5

#### 第2章：中间业务产生与发展的动因 5~11

##### 第1节：信用中介需求的发展5~6

##### 第2节：金融市场的结构性变化7

##### 第3节：银行经营风险的增加7~8

##### 第4节：金融市场竞争的加剧8~9

##### 第5节：银行业监管的加强10

第6节：技术进步的推动10～11

第3章：商业银行发展中间业务的重要意义 11～17

第1节：有利于提高商业银行的赢利能力11～12

第2节：有利于分散商业银行的经营风险13

第3节：有利于推动商业银行传统业务发展13～14

第4节：有利于提升商业银行的公众形象14～15

第5节：有利于商业银行开辟新的业务领域16

第6节：有利于优化商业银行的资源配置16～17

第1篇：发展篇18～35

第1章：我国商业银行中间业务发展现状分析18～28

第1节：品种现状分析18

第2节：收入现状分析19～24

第3节：业务管理现状分析25～28

第2章：我国商业银行中间业务发展趋势分析29～35

第2篇：因素篇36～42

第1章：制约我国商业银行中间业务发展的因素分析36～42

第1节：经营环境因素分析36

第2节：银行自身因素分析37～39

第3节：市场需求因素分析40～42

第3篇：借鉴篇 43～72

第1章：中间业务发展现状的国际比较 43～59

第1节：收入规模比较分析43～46

第2节：经营范围和种类比较分析47～49

第3节：服务手段和内容比较分析50～52

第4节：创新能力比较分析53～56

第5节：市场竞争状况比较分析57～59

第2章：西方商业银行中间业务发展分析60～63

第1节：西方商业银行中间业务发展现状分析60～62

第2节：西方商业银行中间业务发展趋势分析63

### 第3章：我国商业银行中间业务与西方国家的比较分析64～72

#### 第1节：业务规模比较分析64

#### 第2节：经营范围比较分析65

#### 第3节：服务手段比较分析65～66

#### 第4节：管理政策比较分析67

#### 第5节：西方国家商业银行中间业务的发展对我国的启示 67～72

##### 1.发展趋势：金融混业、多元化经营67～68

##### 2.发展源动力：产品创新68～69

##### 3.发展捷径：金融集团策略联盟69～70

##### 4.重要手段：金融科技的发展71

##### 5.发展方向：客户细分和产品市场定位72

### 第4篇：定价篇73～87

#### 第1章：我国商业银行中间业务定价权问题的研究 73～78

##### 第1节：关于商业银行中间业务定价问题73

##### 第2节：我国商业银行中间业务定价权分析74～78

#### 第2章：我国商业银行中间业务定价策略问题研究 79～87

##### 第1节：中间业务成本加成定价策略79～81

##### 第2节：中间业务竞争定价策略82～84

##### 第3节：中间业务关系定价策略85～87

### 第5篇：策略篇88～95

#### 第1章：我国商业银行中间业务发展策略研究88～95

##### 第1节：以客户为中心的经营策略88

##### 第2节：产品开发策略88～89

##### 第3节：产品营销策略90

##### 第4节：银行间合作策略90～91

##### 第5节：人才培养策略91～92

##### 第6节：收费管理策略93

##### 第7节：科技投入策略94

##### 第8节：风险防范策略95

## 第6篇：创新篇95 ~ 131

### 第1章：我国商业银行中间业务创新的必要性 95 ~ 100

#### 第1节：实现利润最大化目标的需要95 ~ 96

#### 第2节：适应巴塞尔资本协议的需要97

#### 第3节：应对激烈竞争的需要97 ~ 98

#### 第4节：树立形象、带动存贷业务的需要98 ~ 99

#### 第5节：降低经营成本、增强资金流动性的需要100

### 第2章：我国商业银行中间业务创新的方向和重点 101 ~ 109

#### 第1节：个人理财业务101

#### 第2节：创新型代理业务102

#### 第3节：租赁业务103

#### 第4节：贷款证券化业务103 ~ 104

#### 第5节：与资本市场相关的中间业务105

#### 第6节：担保业务105 ~ 106

#### 第7节：金融衍生产品107 ~ 109

### 第3章：促进我国商业银行中间业务创新的途径 109 ~ 116

#### 第1节：制度创新，建立激励机制109 ~ 110

#### 第2节：转变观念，增强三大意识111

#### 第3节：加大投入，完善中间业务创新发展的软硬件支持条件111 ~ 112

#### 第4节：学习借鉴，创新发展中间业务113

#### 第5节：建立健全相关法规制度114 ~ 116

### 第4章：以创新思维拓展我国商业银行中间业务市场116 ~ 120

#### 第1节：放宽金融市场准入标准，促进合理适度竞争116 ~ 117

#### 第2节：推进利率市场化进程，加快中间业务发展速度117 ~ 118

#### 第3节：培育直接融资市场，强化商业银行服务意识119

#### 第4节：改进监管环境，完善法规建设120

### 第5章：我国商业银行中间业务发展创新的具体对策 121 ~ 131

#### 第1节：构建我国商业银行中间业务经营体系的对策121 ~ 125

#### 第2节：创建我国商业银行中间业务良好运行环境的对策126 ~ 128

#### 第3节：完善我国商业银行中间业务法律保障体系的对策129 ~ 131

## 结论132

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/44078.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](http://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提供专业投资咨询报告、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。