

2012-2016年中国商业银行 同业业务现状及投资前景研究报告

报告目录及图表目录

博思数据研究中心编制

www.bosidata.com

报告报价

《2012-2016年中国商业银行同业业务现状分析及投资前景研究报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.bosidata.com/jinrong1210/l09165ERNN.html>

【报告价格】纸介版7000元 电子版7200元 纸介+电子7500元

【出版日期】2012-10-22

【交付方式】Email电子版/特快专递

【订购电话】全国统一客服热线：400-700-3630(免长话费) 010-57272732/57190630

博思数据研究中心

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。

说明、目录、图表目录

博思数据研究中心 <http://www.bosidata.com>

报告说明:

博思数据研究中心发布的《2012-2016年中国商业银行同业业务现状分析及投资前景研究报告》共五章。报告旨在为投资者或企业管理者提供一个关于商业银行同业业务产品的投资及其市场前景的深度分析，为投资者和企业管理人传递正确的投资经营理念和选择，提供一个中立、全面的投资指南手册，为商业银行同业业务产品市场投资提供一个可供参照的标准。从而可以科学的帮助企业取得较高的收益。

通过《2012-2016年中国商业银行同业业务现状分析及投资前景研究报告》，生产企业及投资机构将充分了解产品市场、原材料供应、销售方式、市场供需、有效客户、潜在客户等详实信息，为研究竞争对手的市场定位，产品特征、产品定价、营销模式、销售网络和企业发展提供了科学决策依据。

传统信贷增长放缓，银行同业业务却如雨后春笋成长。2012年6月末，兴业银行(11.87,-0.10,-0.84%)中期同业资产比例高达 39.62%。成为首个同业资产超贷款的银行。大背景是，以存放同业、拆出资金、买入返售构成的同业资产正在成为银行资产主角之一，同业较为活跃的股份制和城商行的同业资产占比已普遍超过20%。

同业业务也成为了拉动银行业务的主要动力。2012年上市银行中报显示，16家上市银行同业资产同比增幅超过50%的达到11家，远远超过同期上市银行资产增速。

商业银行同业业务的急速扩张近期引起市场关注，特别是同业负债规模增长较快，银行存款波动性加大，对同业资金依赖性增强，其中所蕴藏的流动性风险隐患更是引起市场普遍担忧。

目录

第一部分 商业银行同业业务概述 1

一、全国金融同业机构情况概述 1

(一) 银行业 1

(二) 证券业 5

(三) 保险业 7

(四) 信托业 10

(五) 金融租赁业 11

(六) 典当业 12

(七) 汽车金融业 13

二、我国金融同业合作的范围和方式 14

(一) 合作范围分析 14

1、一般型业务合作 14

2、分工型业务合作 14

3、组织与股权方面的合作 15

(二) 主要合作方式分析 15

1、银证合作 15

2、银保合作 16

3、银信合作 16

4、银银合作 17

5、银期合作 18

第二部分 我国商业银行同业业务发展现状 20

一、我国商业银行同业业务模式分析 20

(一) 综合经营发展加速 20

(二) 模式不断发展进步 20

二、我国商业银行同业业务品种分析 21

第三部分 我国商业银行同业业务发展特征及存在的问题 26

一、现阶段全国金融同业市场的发展特征 26

(一) 金融同业合作进展加快 26

1、合作内容日渐丰富 26

2、合作层次明显提高 27

3、合作方式渐趋紧密 27

(二) 实体经济的快速增长促进金融同业市场发展 28

(三) 金融创新动力十足 28

1、利率的二元结构促使市场融资结构改变 28

2、商业银行信息技术的成熟 30

3、商业银行的盈利水平与资金使用成本关联度提高 30

(四) 金融行业并购如火如荼 31

1、单个行业内部的整合 31

- 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 31
- 3、建立以股权关系为纽带的战略合作关系 31
 - (五) 拥有资源优势的金融企业竞争力突出 32
 - 1、客户和渠道资源是银行业务转型的基础 32
 - 2、创新业务彰显综合实力 32
 - 3、行政资源优势有利于银行抢占先机 33
- 二、现阶段全国金融同业合作市场存在的问题 33
 - (一) 合作产品种类单一，同质化现象严重 33
 - (二) 合作的深度和广度不足 34
 - (三) 合作收益有待挖掘 34

第四部分 我国商业银行同业业务发展经验及案例 35

- 一、标杆银行：兴业银行同业业务发展分析 35
 - (一) 兴业银行同业业务发展战略 35
 - 1、定位于“中小金融机构服务商” 35
 - 2、全面推进综合化经营 35
 - (二) 兴业银行“银银平台”模式分析 36
 - 1、互补双赢的合作模式 36
 - 2、与竞争对手的模式对比 36
 - 3、“银银平台”的战略意义 36
 - 4、兴业银行银银合作主要产品介绍 37
 - (三) 兴业银行基金业务发展分析 37
 - 1、基金业务取得快速发展 37
 - 2、兴业银行拓展基金业务的思路 37
 - (四) 兴业银行第三方存管业务的发展现状及策略分析 38
 - 1、兴业银行的四大业务优势 38
 - 2、服务升级百姓获益银证双赢 38
 - (二) 兴业银行基金业务发展分析 37
 - 1、基金业务取得快速发展 37
 - 2、兴业银行拓展基金业务的思路 37
 - (四) 兴业银行第三方存管业务的发展现状及策略分析 38
 - 1、兴业银行的四大业务优势 38
 - 2、服务升级百姓获益银证双赢 38
- 二、商业银行同业业务全作案例详解 39
 - (一) 银证合作案例 39
 - 1、工商银行推出中小企业上市“一路通” 39
 - 2、深发展联手多家机构打造中小企业上市通道 40
 - 3、建设银行深圳分行以“组合拳”助推中小企业上市 40

- 4、中信银行温州分行签订首笔IPO财务顾问协议 42
- 5、综合分析：商业银行应广泛参与资本市场业务 42
- （二）银期合作案例 44
- 1、中国银行开办国内首笔商品保值业务 44
- 2、综合分析：银期合作信贷产品市场需求强烈 44
- （三）银保合作案例 48
- 1、近期保险公司与各银行达成的协议 48
- 2、综合分析：银保合作前景光明 48
- （四）银信合作案例 49
- 1、中信银行参与国内首款租赁信托产品发行 49
- 2、中国银行叙做首笔中信保项下中蒙信用证融资业务 49
- 3、综合分析：银信合作的业务前景与风险 50
- （五）银银合作案例 51
- 1、最大规模跨区域中小银行银团联合会成立 51
- 2、综合分析：商业银行发展银团贷款的策略建议 52

第五部分 我国商业银行同业业务发展趋势及策略 54

一、我国金融同业市场的发展趋势 54

- （一）我国银行业的发展趋势 54
 - 1、同业竞争更趋激烈 54
 - 2、银行业将积极推动多层次战略转型 54
 - （二）我国银行与金融同业合作业务的创新空间 54
 - 1、混业经营带来的创新空间 54
 - 2、利率与汇率改革带来的创新空间 55
 - 3、金融机构多元化和差异化带来的创新空间 55
 - 4、金融市场的建设与完善带来的创新空间 56
 - 5、信息网络技术的进步带来的创新空间 56
- ### 二、商业银行发展同业业务策略 57
- （一）注重研究分析，确立先发优势 57
 - （二）建立具有整合性特点的合作平台和通道 57
 - （三）不断升级合作模式和拓宽合作思路 59
 - （四）建立和不断完善体制机制 59

(五) 明确金融同业部的组织架构和基本职能、主要岗位 59

(六) 建立职责清晰的组织架构和完善的考核激励机制 60

(七) 广泛吸引和培养人才 60

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。

详细请访问：<http://www.bosidata.com/jinrong1210/l09165ERNN.html>