

2008年零售银行业战略调查报告

报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

www.abaogao.com

一、报告报价

《2008年零售银行业战略调查报告》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.abaogao.com/b/yinxing/98847754LK.html>

报告价格：印刷版：RMB 9800 电子版：RMB 9800 印刷版+电子版：RMB 10000

智研数据研究中心

订购电话：400-600-8596(免长话费) 010-80993963

海外报告销售：010-80993963

传真：010-60343813

Email：sales@abaogao.com

联系人：刘老师 谭老师 陈老师

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、说明、目录、图表目录

2008年零售银行业战略调查报告 内容介绍：

前言：当前发达国家和地区商业银行中，零售银行业务比重通常都在50%以上，零售业务成为商业银行利润的主要增长点。零售银行业务涉及到居民生活、消费、投资等方方面面，与证券、保险、基金等多个金融市场有着非常强的交叉性和互补性，业务创新空间广阔。同时，零售业务具有服务对象分散、单笔业务金额有限、业务规模庞大的特点，在同样经营规模下，可以更好地分散风险，实现质量、效益和规模的协调发展。此外，由于零售业务客户众多，在宏观经济发生变化时，业务的收益与经济波动关联度较低，收益比较稳定。因此，在商业银行的战略转型改革发展中，零售银行业务的重要性与日俱增，零售银行业务将成为最具活力和最具发展潜力的领域之一。

本报告合计4.6万余字，90页，于2008年11月完稿。

本报告共分五章，第一章零售银行概述，介绍了零售银行的概念、内容、特点及与批发银行的比较。第二章国外零售银行业务发展现状及趋势，介绍了国外零售银行业务发展现状及趋势，重点分析了产品、价格、渠道策略及趋势。第三章国内零售银行业(调研)行业务发展现状及趋势，介绍了国内零售银行业务发展现状，存在的问题及未来趋势，重点分析了国内零售银行产品开发、客户关系管理、渠道营销战略。第四章以工、农、中、建、交通、招商、民生、浦发、深发展、渣打、恒生、花旗、德意志等内外资银行为例，介绍了其零售银行业务战略定位、基础和优势、业绩表现等内容。第五章，结合银行发展战略和贵宾理财、信用卡、消费信贷业务提出工作建议。

第一章 概述 8

第一节 零售银行的基本概念

第二节 零售银行业务内容及特点

一、业务内容

二、特征及特点

三、国内零售银行发展

第三节 零售银行与批发银行的比较

一、零售银行与批发银行客户资源的比较

二、零售银行与批发银行业务经营的比较

三、零售银行与批发银行组织架构及操作系统比较

第二章 国外零售银行业务发展现状及趋势 17

第一节 国外零售银行业务发展现状

- 一、产品种类丰富
- 二、业务规模不断扩大，收入水平持续上升
- 三、服务手段科技含量高
- 四、经营观念更新能力强

第二节 国外零售银行产品策略和趋势

- 一、产品与服务高度综合化、多样化
- 二、以基本帐户为先导大力推行产品交叉销售
- 三、专业化经营具有独特竞争优势

第三节 国外零售银行业务价格策略和趋势

- 一、不同地区间各类型个人客户所支付的核心服务价格
- 二、不同地区间各类型核心服务价格的结构变化
- 三、不同地区间各类型核心服务价格的差异分析

第四节 国外零售银行业务渠道策略和趋势

- 一、主要零售经销渠道
- 二、零售渠道发展特点
- 三、分销渠道多元化和交叉销售
- 四、全能银行制度的推行
- 五、远程渠道的拓展

第五节 国外零售银行业务发展趋势

- 一、并购开拓世界零售市场
- 二、创新力度加大，提供多元化和个性化产品
- 三、以信息化和细分为基础进行客户价值管理（CRM）

第三章 国内零售银行业调研)行业务发展现状及趋势 35

第一节 国内零售银行业务发展现状

- 一、经营范围逐步扩大
- 二、业务规模和收入水平有所提高
- 三、科技和服务手段有待提高
- 四、经营观念尚未转变

第二节 国内零售银行产品开发情况

- 一、业务种类齐全但产品品种少
- 二、产品创新方向明确

三、个人业务和中间业务产品是未来发展重点

第三节 国内零售银行客户关系管理情况

一、现状及存在问题

二、解决途径

第四节 国内零售银行渠道营销战略情况

一、分销渠道设置合理化程度不高

二、网点功能较单一

三、服务渠道缺乏统一的策略和规划

四、营销渠道拓展方式

第五节 国内零售银行业务存在的问题

一、经营观念落后，经营模式陈旧

二、产品品种有限、功能单一，品牌意识和创新意识薄弱

三、营销战略不明，营销体系亟待健全

四、服务和客户关系管理滞后，难适应现代金融竞争需要

五、渠道建设方面的问题

六、人力资源支持不足

第六节 国内零售银行发展趋势

一、统一思想认识,转变营销观念

二、市场细分和品牌规划加强,客户导向理念深入

三、产品研究和开发强化,客户多元化需求进一步满足

四、流程整合,电子银行发展迅速,多渠道服务能力提高

五、风险意识进一步强化,逐步建立健全风险管理体系

第四章 我国主要零售银行情况 52

第一节 内资零售银行

一、农业银行

二、交通银行

三、中国银行

四、建设银行

五、工商银行

六、招商银行

七、民生银行

八、浦发银行

九、深圳发展银行

第二节 外资零售银行

一、渣打银行

二、恒生银行

三、花旗银行

四、德意志银行

第五章 银行工作建议

一、银行发展贵宾理财业务工作建议

二、银行发展信用卡业务工作建议

三、银行发展消费信贷业务工作建议

图表目录

图表1 零售银行与批发银行比较

图表2 零售银行服务及核心日常零售银行服务内容

图表3 不同地区各类型个人客户核心服务价格水平

图表4 2005-2006年各类地区各类核心服务价格变动特点

图表5 不同地区不同银行各类型核心服务价格差异

图表6 不同交易渠道成本比较

图表7 不同渠道所销售的核心的日常零售银行服务的比例

图表8 不同渠道所服务的核心的日常零售银行服务的比例

图表9 工行2008年按产品类型划分的个人贷款结构

图表10 招行2008年1-6月零售非利息收入业务结构

图表11 深圳发展银行2008年个贷情况表

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/yinxing/98847754LK.html>