

银行中间业务竞争及其投资策略分析

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

《银行中间业务竞争及其投资策略分析》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/E071618PW5.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

银行中间业务竞争及其投资策略分析 内容介绍：

二 内容提要

中间业务作为低风险高收益的银行收入来源，目前受到了各个银行的一致重视。可以说中介业务已经成为新时期

银行投资的重点、竞争的焦点，成为银行未来成功的关键因素。本专题以多个统计表格统计分析各家上市银行04-06年中间业务上的表现，并在此基础上分析了银行近期在中间业务方面的投资特点。

1. 银行中间业务规模比较

中间业务的收入规模和净收入规模基本上和公司的资产规模一致。中行的排名在06年有了巨大的变化，将排名第一的荣誉拱手让给了工商银行。中间业务费用和净收入也和公司的资产规模基本一致。

2. 中间业务绩效分析

佣金收入/资产总额是反应中间业务营利性的指标，招行的佣金/资产比例最高，这意味着招行是中间业务最高效的银行。国有银行的中间业务效率居于中游水平，华夏的效率偏低，华夏银行的信用卡业务在06年为止还没有开展，因此，其中间业务收入低是可以预料的。建行在控制中间业务支出方面比较成功，而浦发银行和兴业银行之所以中间业务费用偏高。

3. 增长速度比较

上市银行的中间业务收入年均增长率达到47.66%，民生银行比较明显的是它的信用卡业务增长比较快。上市银行中间业务费用的平均增长率仅8%，华夏银行中间业务的收入和费用增长都比较缓慢，中间业务投资不足，是上市银行中唯一没有信用卡业务的银行。中间业务净收入平均增长率56.25%，民生银行的中间业务增长非常突出，民生银行的投行业务创造了6亿多元的收入，成为业务发展和创新的最大亮点，兴业银行在中小企业融资领域打造的专业优势，发挥了很好的品牌效应。

4. 银行中间业务的投资方式

1、通过综合经营拓展中间业务。如招商银行增持招商基金。2、中外银行的业务合作。如建行与美国银行信用卡业务合作，华夏银行和德国商业银行的在信用卡领域的深度合作。3、中介业务技术支持。如中行与VISA国际组织联手开发和推广奥运相关产品与服务。4、开拓重点业务领域。如中国银行3月份启动最大规模的客户营销服务计划。

尽管中国银行业中间业务收入取得了很大的进步，但到目前为止，它还是容易受到市场

波动的影响，仍然很难构成稳定的收入。金融政策和市场的变化会影响到银行中介业务收入。银行的综合经营会直接提高这些中间业务的收入，而资本市场的迅猛发展会吸引储蓄转向投资，银行利差收入转化为手续费收入。但应该注意到，机构投资人的投资能力提高后，银行的理财业务会受到一定程度的冲击。

一 目录

1. 银行中间业务规模比较

1.1 中间业务收入统计

1.2 中间业务费用统计

1.3 净收入统计

2. 中间业务绩效分析

2.1 佣金收入/营业收入。

2.2 佣金收入/资产总额

2.3 手续费支出/手续费收入

3. 增长速度比较

3.1 中间业务收入的增长统计

3.2 上市银行中间业务费用增长统计

3.3 中间业务净收入增长统计

4. 银行中间业务的投资方式

4.1 通过综合经营拓展中间业务

4.2 中外银行的业务合作

4.3 中介业务技术支持

4.4 开拓重点业务领域

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/yinxing/E071618PW5.html>