

中国银行业公司业务创新与营销专题 研究报告

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

《中国银行业公司业务创新与营销专题研究报告》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.abaogao.com/b/yinxing/T516510O7Z.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

中国银行业公司业务创新与营销专题研究报告 内容介绍：

第一部分 银银合作是商业银行未来发展的必然

一、银银合作的定义

二、国际银行业考察行业的合作模式

（一）代理行业务（correspondent banking）

（二）银行业俱乐部（Banking clubs）

（三）银行业战略联盟（strate Alliance）

（四）银行业在某一领域建立跨国机构

（五）外包（outsourcing）

（六）服务水准协议（SLA）

（七）银团贷款

三、银银合作基础——发达国家经验

（一）规模定位普遍存在着不同

（二）总体生存空间被压缩

（三）金融市场的逐步完善

〔四〕客户对银行金融服务层次要求提高

四、银银合作基础——我国银行业经验

第二部分 我国银行业银银合作现状与趋势

一、我国银行业银银合作的现状

二、我国银行业银银合作存在的问题

（一）存在着非理性竞争和低层次竞争现象

1、不愿意组织和参与合作

2、不知道怎样竞争与合作

3、缺乏竞争与合作战略思维

（二）银银合作极不充分

（三）业务同质化制约银行业合作需求

三、我国银行业银银竞争合作中的新变化

（一）合作理念逐步树立

（二）合作项目走向深入

(三) 合作层次进一步提高

第三部分 银行业银银合作产品与创新

一、人民币业务产品

(一) 人民币融资业务

- 1、同业拆借业务
- 2、债券交易
- 3、票据融通
- 4、信贷资产转让
- 5、法人账户透支

(二) 代理业务产品

- 1、代理签发银行汇票
- 2、代理兑付银行汇票
- 3、代理汇兑业务
- 4、代理跨行银行承兑汇票查询查复
- 5、代理信托计划资金收付业务

(三) 网上银行业务

(四) 担保业务

- 1、融资类人民币担保
- 2、代理银行承兑汇票
- 3、可转债担保

(五) 其他业务产品

- 1、国际卡收单业务
- 2、银团贷款

二、国际业务合作与外汇产品

(一) 存款业务

- 1、生息资产存放
- 2、本外币互存业务

(二) 融资及担保业务

- 1、外币拆借业务
- 2、同业借款
- 3、信用证业务
- 4、保理业务

5、福费廷业务

(三) 外汇、黄金及金融衍生品交易业务

- 1、外汇与人民币交易
- 2、外汇之间交易
- 3、黄金业务交易
- 4、金融衍生品交易

(四) 国际结算代理业务

- 1、代理外汇清算业务
- 2、代理税款保付保函
- 3、与信用证有关的代理业务
- 4、代理外汇买卖业务

第四部分 银行业银银合作风险控制与管理

一、银银合作的风险

二、银银合作风险的特征

- (一) 风险内涵的独特性
- (二) 风险来源的多重性
- (三) 风险种类的多样性
- (四) 风险后果的严重性

三、银银合作的风险控制

(一) 人民币代理业务风险控制

- 1、代理汇票业务的风险控制
- 2、其他支付代理结算业务的风险控制
- 3、其他方面的风险与控制

(二) 银行国际业务合作产品的风险控制

- 1、国际结算代理类产品风险控制
- 2、信用风险的控制
- 3、操作风险的防范

(三) 国际贸易融资类产品风险控制

- 1、操作风险防范
- 2、信用风险防范
- 3、衍生品交易类产品风险控制

第五部分 银行业银银合作战略与策略

一、银行业银银合作战略的基本准则

- (一) 注重研究分析，确立先发优势
- (二) 建立具有整合性特点的合作平台和通道
- (三) 拓展金融银银合作的深度与广度
- (四) 建立和不断完善体制机制
- (五) 完善考核评价和激励机制
- (六) 广泛吸引和培养人才

二、中资商业银行间合作方式的选择

- (一) 国有商业银行
- (二) 股份制商业银行
- (三) 城市商业银行
- (四) 农村商业（合作）银行及农村信用社
- (五) 新兴商业银行

三、中、外资银行银银合作方式的选择

- (一) 合作目标的选择
- (二) 合作对象的选择
- (三) 合作方式的选择

1、人员和技术合作

2、业务合作

3、确立战略伙伴关系

4、建立中外合资机构

5、直接参股或控股

- (四) 金融工具创新的选择

1、资本市场上的债券融资

2、金融衍生工具

四、国内银行引进外资谈判中的一些问题

- (一) 判定引资对象

1、战略投资原则

2、非关联原则

3、互补原则

4、专业原则

- (二) 关注关键性条款

1、声明与保证条款

2、关于控制权

3、排他性条款

(三) 考虑相关事项

1、清产核资问题

2、价格问题

3、购股权或增持问题

4、业务合作问题

第六部分 银行业银银合作案例

一、平安银行发起成立“银团联合会”

(一) 合作范围趋向交叉销售

(二) 引入外资银行吸取经验

(三) 项目池平衡各行风险和收益

二、招商银行发起的银行间战略合作

三、兴业银行搭建银银合作新平台

四、城商行整合的三种主要模式

五、苏格兰皇家银行收购荷兰银行

(一) 荷兰银行收购战历程

(二) 巴克莱银行先入为主

(三) 苏格兰皇家银行财团强势介入

(四) 荷兰银行坐山观虎斗

(五) 巴克莱银行主动退出

(六) 荷兰银行收购战对我国商业银行并购的启示

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/yinxing/T516510O7Z.html>