

<<中国银行家调查报告2010>>

图书基本信息

书名：<<中国银行家调查报告2010>>

13位ISBN编号：9787504956651

10位ISBN编号：7504956651

出版时间：2010-10

出版时间：中国金融出版社

作者：中国银行业协会，普华永 道

页数：126

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<中国银行家调查报告2010>>

内容概要

在经历了高额信贷投放帮助中国度过金融危机之后，中国银行业迎来了外部环境和监管政策的一系列重大变化：经济发展方式转变、产业结构调整、金融脱媒化趋势加剧和资本约束加强。

这些变化和转折之快速、深刻，出乎很多银行家的预料。

中国的银行家开始了集体的反思：如何在新的形势下实现银行的可持续发展？

如何在竞争中不至于迷失、掉队，并且赢得先机？

本书记录了银行家在后危机时代的思考、判断和探索。

本次调查以全国范围内银行业金融机构的总行和分行为总体，以各行总分行高管为调查对象，在2010年4—6月间，主要以电子问卷形式开展。

此次问卷调查共回收有效问卷752份。

与此同时，项目执行组还与70位银行董事长、行长及副行长、部门负责人等银行业高级管理人员进行了现场访谈。

<<中国银行家调查报告2010>>

书籍目录

导语第一部分 宏观形势 一、经济形势复杂多变，企业经营状况差异较大 二、房地产市场走势给银行家带来巨大压力 三、银行家认同宏观经济政策效果，对产业政策评价较低 四、经济发展方式转变和产业结构调整是银行家最关注的外部环境因素 五、金融生态环境有所改善，信用环境和法治环境是建设重心第二部分 发展战略 一、同业竞争激烈，吸收存款压力加大是银行经营的最大挑战 二、业务结构转型是银行战略调整的重中之重 三、小企业金融服务成为银行客户结构转型的重要方向 四、农村金融服务重视程度逐步上升 五、保险业成为综合化经营的首选领域 六、抓住机遇实施“走出去”战略，周边国家和地区成为首选第三部分 业务发展 一、基础设施和新能源行业受到关注，遏制“两高一剩”行业信贷投放 二、发展投资银行业务应对金融“脱媒化”挑战 三、财富管理成为个人金融业务未来发展的重点 四、个人按揭贷款标准趋严，树立信用卡品牌特色成为重点 五、扩大电子银行渠道、推进网点功能转型成为渠道建设重点第四部分 风险管理 一、不良贷款未来可能周期性上升，结构性上升不会出现 二、房地产信贷业务发展态度谨慎，风险关注度居首 三、难以把握地方整体负债状况是地方融资平台风险控制的难点 四、加强风险管理有助于业务发展 五、信用风险形势仍然最为严峻，合规风险关注度上升 六、提高风险量化水平是当前实施巴塞尔新资本协议的工作重点第五部分 公司治理 一、激励和监督机制存在较大改进空间 二、对当前总分行管理架构较为满意 三、信息披露制度较为健全，内部管理透明度不断增强第六部分 信息化建设 一、信息化建设继续受到银行家的高度重视 二、当前信息化建设重点存在差异，大型商业银行信息化程度高 三、挖掘数据价值、整合信息系统是未来信息化建设的方向第七部分 人力资源 一、预期员工数量增速放缓，非上市银行人员扩张强劲 二、人才梯队建设、薪酬体系和培训机制亟待加强第八部分 企业文化 一、凸显银行价值观和经营理念的宣传语受到认同 二、企业文化建设受到普遍重视第九部分 监管评价 一、监管政策得到普遍认同 二、逆周期资本监管和杠杆率监管得到银行家肯定 三、建议提升监管指标差异化水平，开辟多元化资本补充渠道 四、贷款新规得到普遍认同，执行情况总体较好 五、促进金融稳定和金融创新共同发展是良好监管的最重要标准 六、银行业税收设计应充分考虑行业发展需要第十部分 银行家群体 一、战略管理及业务开拓能力是银行家的首要素质 二、转型之际，提升创新能力尤为紧迫 三、全方位的人才竞争机制将造就更多优秀的银行家第十一部分 发展前瞻 一、收入增长及利润预期 二、不良贷款率及拨备覆盖率预期 三、资本充足率预期附录 项目背景及执行情况介绍 中国银行业30强 携手合作，共创成功访谈手记 访谈手记之一 从经济转型到金融转型 访谈手记之二 小企业金融服务提升到战略高度 访谈手记之三 到农村去！ 访谈手记之四 推进综合化经营 访谈手记之五 积蓄力量推进国际化 访谈手记之六 产业结构优化升级推动信贷结构调整 访谈手记之七 积极拓展投资银行业务 访谈手记之八 私人银行业务蹒跚起步 访谈手记之九 对房地产短期风险保持警觉 访谈手记之十 地方融资平台贷款风险总体可控，潜在风险值得关注 访谈手记之十一 探索科学的组织架构与考核机制

<<中国银行家调查报告2010>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>