

2020-2025年中国商业银行个人贷款行业市场调查 研究及投资战略咨询报告

报告大纲

一、报告简介

华经情报网发布的《2020-2025年中国商业银行个人贷款行业市场调查研究及投资战略咨询报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<https://www.huaon.com/channel/business/621298.html>

报告价格：电子版: 9000元 纸介版：9000元 电子和纸介版: 9200元

订购电话: 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱: kf@huaon.com

联系人: 刘老师

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、报告目录及图表目录

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。

报告目录：

第一部分 行业现状调研

第一章 2019年中国商业银行个人信贷业务经济环境分析

第一节 2019年中国宏观经济运行分析

一、货币供应量增加，流动性增强

二、人民币存款同比增加状况分析

三、人民币贷款同比增长状况分析

第二节 2019年中国金融市场运行分析

一、货币市场交易活跃，货币市场利率整体下浮

二、债券发行规模快速扩大，银行债券收益率总体上移

第三节 2019年中国银行业发展情况分析

一、资本充足率基

二、不良贷款资产保持双降

三、银行业资产总额分析

四、国有银行股份制改革取得重大进展

第二章 2019年商业银行个人信贷业务政策环境分析

第一节 2019年中国消费信贷政策监管分析

一、经济政策对房贷的调控是上半年松下半年紧

二、2019年亮点分析

三、银监会加大力度推进银行中小企业金融服务

四、五部门联手支持小额林农贷款

五、征信制度日趋完善将有法可依

第二节 2019年商业银行个人信贷政策分析

一、上半年主要扩规模抢市场

二、下半年主要是控规模调结构

第三章 中国商业银行个人信贷业务市场环境分析

第一节 近两年房地产市场运行分析

一、受房地产优惠政策刺激投资需求重新活跃

二、遏制房价过快上涨平稳调控房地产市场

第二节 近两年中国汽车行业市场运行分析

- 一、产销量方面均呈爆发式增长
- 二、产品结构方面调整效果明显低排量品种表现良好
- 三、自主品牌方面表现抢眼稳居市场占有率第一
- 四、经济效益方面加快改善加速上升
- 五、进出口方面出口降幅趋缓进口止跌回升

第四章 2019年中国商业银行个人信贷业务整体运行态势分析

第一节 2019年中国商业银行运行总况

- 一、从六家银行年报看商业银行经营模式现状调研
- 二、银行负债业务发展情况分析
- 三、商业银行资产业务发展情况分析

第二节 2019年中国商业银行个人信贷市场运行动态分析

- 一、商业银行个人信贷余额大幅增长
- 二、商业银行个人贷款余额在该行总贷款中所占比重不断提升
- 三、个人信贷业务产品种类日趋丰富
- 四、个人信贷业务参与主体呈现多元化。

第三节 2019年商业银行个人信贷业务规模分析

- 一、个人房贷的迅速崛起成为新增贷款的重要部分
- 二、汽车贷款业务增速状况分析

第四节 2019年中国商业银行个人信贷业务面临机遇和挑战

第五节 观点

第五章 2019年中国商业银行个人信贷产品深度剖析

第一节 2019年商业银行个人住房贷款产品同业分析

- 一、种类多样化
- 二、市场细分化
- 三、产品创新化
- 四、服务层次化

第二节 2019年商业银行个人汽车贷款产品同业分析

- 一、创新经营模式
- 二、变换营销策略
- 三、拓展业务范围
- 四、加强合作力度

第三节 2019年商业银行个人经营性贷款产品同业分析

- 一、贷款对象基本条件对比
- 二、贷款金额与贷款利率对比

三、贷款期限和还款方式对比

第四节 2019年商业银行个人信用贷款产品同业分析

一、贷款门槛对比

二、贷款额度对比

三、贷款费用对比

四、贷款对象对比

第二部分 行业竞争格局

第六章 2019年中国银行个人信贷业务参与主体分析

第一节 2019年国有商业银行个人信贷业务竞争力分析

一、工商银行

二、建设银行

三、中国银行

第二节 2019年股份制商业银行个人信贷业务竞争力分析

一、交通银行

二、招商银行

三、上海浦东发展银行

四、中信银行

五、民生银行

六、深圳发展银行

七、兴业银行

八、华夏银行

第三节 2019年城市商业银行个人信贷业务竞争力分析

一、北京银行

二、南京银行

三、宁波银行

第五节 观点

第七章 2019年中国商业银行个人信贷业务营销解析

第一节 2019年中国商业银行个人信贷业务营销现状调研

一、商业银行注重实体网点与虚拟渠道的结合

二、商业银行个人信贷业务营销模式

1、报纸营销

2、网络营销

3、推介会营销

第二节 2019年商业银行个人信贷业务服务渠道分析

一、商业银行网点分布总体分析

二、商业银行自助设备总体分析

三、商业银行网上银行总体分析

四、商业银行手机银行和电话银行总体分析

第八章 2019年中国商业银行个人信贷业务营销策略分析

第一节 2019年中国商业银行个人住房贷款业务营销活动

一、农业银行“好时贷”个贷品牌营销

二、招商银行个贷媒介营销

三、法国兴业银行房贷客户奖励计划

第二节 2019年中国商业银行其他个人贷款业务营销活动

一、招商银行携车购易参加车展营销活动

二、渣打银行现贷派网络论坛话题营销

第九章 2019年中国商业银行个人信贷业务风险管理分析

第一节 2019年中国商业银行个人住房贷款业务风险管理分析

一、管理层面：制定个贷差异化信贷政策

二、方法层面：采用个人信用评分卡工具

三、技术层面：提高个人贷款信息化管理水平

第二节 2019年中国商业银行个人汽车贷款业务风险管理分析

一、控制标准：关注交易的真实性

二、风险分散：展开合作降低风险

第三节 2019年中国商业银行个人经营性贷款业务风险管理分析

第十章 2019年商业银行个人信贷业务创新研究

第一节 2019年商业银行个人住房贷款业务创新分析

一、产品创新：农业银行推出房贷组合拳

二、利率创新：深发展点按揭

三、模式创新：中信银行二手房直通车

四、方式创新：兴业银行随薪供

五、方式创新：渣打银行（中国）活利贷

第二节 2019年商业银行个人汽车贷款业务创新分析

一、模式创新：招商银行车贷新方案

二、产品创新：银行车库车位”贷款业务

三、商业银行个人经营性贷款创新分析

第三节 工商银行百荣模式个人经营贷款

一、模式创新：中国银行信贷工厂

二、产品创新：招商银行个人生意贷

三、业务创新：民生银行“商贷通”业务

第四节 2019年中国商业银行其他个人信贷业务创新分析

一、担保方式的创新

二、网络贷款模式

第五节 观点

第三部分 行业前景预测分析

第十一章 2020-2025年中国商业银行个人信贷业务发展趋势探析

第一节 2020-2025年银行个人信贷业务参与主体趋势预测

一、商业银行向零售银行转型的趋势明显

二、股份制银行在个人信贷业务的发展分析

三、个人信贷业务参与主体呈现多元化的趋势预测分析

第二节 2020-2025年商业银行个人信贷业务新趋势探析

一、个贷同业竞争激烈差异化经营方能突围

二、房价攀升暗藏风险银行谨慎发放房贷

三、汽车金融快速增长车贷业务或成新增长点

第三节 观点

第十二章 2019年中国商业银行个人信贷业务投资环境解析

第一节 2019年中国商业银行个人信贷业务经济环境分析

一、中国宏观经济指标运行

二、金融市场运行

三、银行业发展变化状况分析

第二节 2019年中国商业银行个人信贷业务政策环境分析

一、财政政策

二、货币政策

三、汇率状况分析

四、刺激内需的政策

第三节 2019年商业银行个人信贷业务市场环境分析

一、国家重拳出击支持房地产市场回暖

二、汽车行业呈现了快速复苏的态势

第四部分 战略研究

第十三章 2020-2025年中国商业银行个人信贷业务产业投资战略研究

第一节 2019年中国商业银行个人信贷业务行业投资概况

一、商业银行个人信贷业务行业投资特性

二、商业银行个人信贷业务具有良好的投资价值

第二节 2020-2025年中国商业银行个人信贷业务投资机会分析

一、商业银行个人信贷业务投资热点

二、商业银行个人信贷业务投资吸引力分析

第三节 2020-2025年中国商业银行个人信贷业务投资风险及防范

一、金融风险分析

二、政策风险分析

三、管理风险

第十四章 2020-2025年中国商业银行个人信贷业务发展策略建议

第一节 转变经营管理理念积极拓展个人信贷业务

第二节 完善风险管理机制建立个人信用评分卡机制

一、个人信用评分指标选取原则

二、消费信贷风险的分析评估

第三节 产品和客户双轮驱动实施全方位产品营销策略

一、实施客户细分策略

二、建立个人信贷业务特色品牌

三、联动营销和交叉销售

四、实施关系营销策略

第四节 优化考核激励体系提升客户经理的营销动力

一、建设个贷专业化团队

二、构建考核与激励体系

第五节 加强金融同业合作提高个贷业务核心竞争力

第六节 研究结论

图表目录：

图表2015-2019年中国gdp总量及增长趋势图

图表2019年中国三产业增加值结构图

图表2015-2019年中国cpi、ppi月度走势图

图表2015-2019年我国城镇居民可支配收入增长趋势图

图表2015-2019年我国农村居民人均纯收入增长趋势图

图表2015-2019年中国城乡居民恩格尔系数对比表

图表2015-2019年中国城乡居民恩格尔系数走势图

图表2015-2019年中国工业增加值增长趋势图

图表2015-2019年我国工业增加值分季度增速

更多图表见正文.....

详细请访问：<https://www.huaon.com/channel/business/621298.html>