



艾凯咨询
ICAN Consulting

中国城市商业银行信息化趋势综合报告2007

一、调研说明

《中国城市商业银行信息化趋势综合报告2007》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/44148.html>

报告价格： 纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话： 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱： sales@icandata.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、摘要、目录、图表

易观发现

随着国家对业务较好的城市商业银行的政策放开，允许城商行走出区域的限制，2006年北京银行和上海银行两家已经实现跨区域经营，向中型商业银行发展。易观国际认为这两家城市商业银行在所有商业银行里具有特殊性，它们已经向全国性股份商业银行的业务模式迈进，这种趋势的概率指数70%。

在银行业演进路线上，领先的城商行将向“专而精”的方向发展，一些规模较大、资本充足率较高、经营能力也较强的中小银行是非常优质的投资项目，成为外资青睐的目标。目前已经有很多外资金融机构入股优质城市商业银行。其他未引入外资的城商行也寻求联合重组等方法实现更大的发展机会，少量资产质量差，业务规模小的城商行可能走向被收购的方向。易观国际认为这种趋势还将在2007年继续，而且认为将会有10%-15%的城市商业银行会走合并重组的发展道路或者被收购。

城市商业银行的业务利润贡献集中在优质中小企业客户，其利润贡献占据了很高的比例，城市商业银行应立足优质中小企业，大力开发适合中小企业的业务产品，IT系统方面要适合中小企业的业务流程特点。

个人中间业务等零售业务成为城市商业银行的主要利润增长点。同时城市商业银行普遍意识到网点的劣势，大力进行电子银行等业务渠道建设，开发社区金融服务的新模式将成为热点。

随着全国性股份商业银行信息化建设基本完善，城市商业银行信息化建设成为银行业信息化新的市场增长点，在整个银行业信息化投入的比例也有所提高。预计2006年全年城市商业银行信息化投入将达到23亿元人民币，2007年有望达到25亿元人民币左右，尤其在核心业务改造，业务渠道建设和安全灾备建设上会有较大增长。

我国城市商业银行按资产规模可分为四大集团：落后型、发展型、追随型和领先型。资产规模基本上可以反映其业务现状，且与IT系统的建设有很大关联性，其关联关系如下图所示。

CRM、BI等管理软件的市场需求主要集中在总资产在200亿元以上的城市商业银行；风险分析和企业绩效管理高级应用需求，集中在少数资产规模在500亿以上的领先型城市商业银行上。

大部分城市商业银行有改造核心业务系统的需要；基本办公支持系统的市场主要集中在资产规模小于200亿的城商行。

仍有部分城市商业银行仅仅依靠其实体业务网点，没有发行银行卡；电子银行系统的市场前景在城市商业银行中较为广阔，集中在500亿以下的数量众多的城商行；少数的业务规模较大的城商行更关注业务渠道的整合问题。

目前城市商业银行信息化的总体特点是：整体水平不高，两极分化。城商行信息化水平相对于股份制商业银行和四大国有银行，还处于比较低的水平，而且根据各城商行经营情况的不同，呈现两级分化的局面。资产总量大、经营状况比较好的城商行信息化水平基本向股份制商业银行看齐；资产相对不足、坏账率比较高的城商行信息化水平则相对比较薄弱。大部分城商行信息化基本滞后于业务要求，仍处于被动建设现状。且内部技术力量薄弱，对厂商有较大的依赖性，对IT外包有一定的需求。

易观建议

对厂商的建议

根据自己产品的特点，针对需求相对集中的城市商业银行作为市场拓展的重点，市场拓展要有一定的针对性。城商行普遍具有核心业务系统改造的需求，但基本上较大的需求主要分布在业务发展较快，资产质量较好且规模达到200亿以上的城商行；OA及内部办公支持系统需求集中在中小型城市商业银行；电子银行的市场主要集中在200-500亿资产规模的城商行；高端管理软件及复杂BI应用的服务商应把市场目标锁定少数业务领先或有上市融资计划的城市商业银行。

提高自己的银行业务水平和咨询能力，未来银行信息化咨询市场的需求会加大。但面临国外专业咨询公司的丰富经验，国内的IT咨询只有努力提高自己的质量，努力提高自己的本土业务的深刻理解，才能占有一席之地。

力争打造出自己的核心技术。国内厂商在核心技术方面一直都很欠缺。我们认为金融领域涉及的方面很多，也具有很大的复杂性，一味想做大做全对自己的核心竞争力来说会存在影响。许多银行方面的用户对国内厂商的顾虑就是做事情不够专注，似乎总在追求短期利益。这对于金融行业的CIO无疑是无法接受的。我们看到在目前的国内银行业信息化的厂商中，有一些厂商虽然规模不大，但凭借自己对某一领域和核心技术的专注，取得了很大的市场份额。如专注于银行贷款系统的上海安硕科技，和专注于银行票据业务系统的上海力铭科技等。

关注金融市场全面开放的市场格局，寻找新的市场机会。随着国内金融业的全面开放，银行业面临巨大的市场竞争和业务压力。金融混业经营的趋势越来越明显，这给银行业信息化厂商们提供了新的市场机会。另外，随着银行业对风险和安全的重视，也会催生出很多市场机会。明年初要推行的新的会计准则，就会使一些银行的核心会计系统有改造需求。

强化服务至上的观念。除了关注技术和业务能力，银行业的CIO更关注后续的服务能力。这与金融行业的特殊性相关。厂商应该充分提高自己的服务的及时响应能力，我们认为城市商业银行由于自己的技术力量不足，对IT服务以及运维外包的需求会有所增加。

对于国内的系统方案提供商，在综合业务系统改造方面，要考虑与国际接轨，学习国外先进系统的长处，否则在比较大型的城商行项目中和国外产品的技术比较上会处于劣势；对于长期以来不太关注城商行的厂商，需要把业务重点从大中银行逐渐转移到城商行上来，这将是新一轮金融信息化需求的推动者。

对用户的建议

建立自己的IT架构规划和CIO负责制，从战略的高度去看待信息化建设，设立全行的IT规划与研究部门，促进科技与业务的结合，实现科技促进业务发展，业务引领科技进步。

城市商业银行由于信息化预算有限，在进行信息化产品和方案的实施时，为避免风险，可以引入第三方的研究和咨询机构的服务，使信息化投资更加有科学的决策支持。

对于城市商业银行来讲，一定要充分认识市场，从细分市场中去寻找新的市场机会。大部分城市商业银行规模不是很大，一味把做强做大作为发展目标未必适合城商行。应该更多地立足于优质的中小企业客户，挖掘业务的特色，发挥自己业务灵活的特点，做到虽然小，但

是效益好的银行。

信息化投入如果成本较大，可以考虑专业的外包服务，把信息化成本稳定在一个可以接受的范围之内，同时满足自己的业务需要，对于有外资入股的城商行，考虑同时借鉴国外银行业信息化管理经验，在业务创新上应用最新的信息技术成果。

在银行安全和灾难备份方面加大投入，方式可以灵活多样，可以考虑租用其他行的设备和服务，也可以考虑外包出去或多家联盟共建的方式。

重视网上银行等金融产品的自助服务渠道系统的建设，可以弥补网点不足，达到快速扩张的目的。

对投资机构的建议

对于关注城市商业银行的投资机构，除了从业绩等方面了解投资目标以外，我们认为了解其信息化的现状和规划，也是了解其管理能力和核心竞争力的另一个重要的角度。易观国际可以对行业内用户信息化水平做出比较科学的评估结果。

对关注厂商的投资机构，目前的市场份额和核心技术能力，业务的咨询能力是需要重点关注的。

在国有银行纷纷IPO的今天，关注有潜质的城市商业银行，对投资机构来说是具有很大投资回报的。目前已经有许多家实力领先的城市商业银行进入上市的准备程序当中，如南京市商业银行、北京银行、上海银行等。

1 城市商业银行的生存环境分析 1

1.1 宏观经济形势分析 1

1.2 金融业全面竞争环境分析 1

2 城市商业银行的业务发展特征分析 2

2.1 城市商业银行的发展规模概况 2

2.2 城市商业银行的SWOT分析 3

2.3 城市商业银行的发展趋势和特征分析 4

3城市商业银行总体IT投资分析与趋势预测 5

3.1城市商业银行IT投资分析 5

3.2城市商业银行IT投资趋势预测 7

4 城市商业银行业务发展特征阶段与IT商业需求分析 8

4.1城市商业银行总体发展阶段和IT系统关系 8

4.2 落后型城市商业银行分析 9

4.2.1 业务特征及IT系统现状分析 9

4.2.2 重点业务发展方向及IT商业机会 9

4.2.3 相关IT项目需求预测及厂商分析 9

4.3 发展型城市商业银行分析 10

4.3.1 业务特征及IT系统现状分析 10

4.3.2 重点业务发展方向及IT商业机会 10

4.3.3相关IT项目需求预测及厂商分析 11

4.4 追随型城市商业银行分析 13

4.4.1 业务特征及IT系统现状分析 13

4.4.2 重点业务发展方向及IT商业机会 13

4.4.3相关IT项目需求预测及厂商分析 14

4.5 领先型城市商业银行分析 18

4.5.1 业务特征及IT系统现状分析 18

4.5.2 重点业务发展方向及IT商业机会 18

4.5.3相关IT项目需求预测及厂商分析 21

5城市商业银行信息化存在的集中问题 24

5.1缺乏统一的IT规划 24

5.2 管理和制度上的缺陷 25

5.3 风险防范问题 25

5.4 服务渠道较为单一 25

5.5 管理信息支持不够 25

5.6 核心业务落后 25

6国外地方城市银行的发展经验 26

7关于厂商情况的总体分析 28

7.1厂商分类与业务重点 28

7.2厂商评价 30

7.2.1 厂商评价标准 30

7.2.2厂商评价结果 31

7.3 城商行选择厂商的标准 32

8易观发现和建议 33

8.1 易观发现 33

8.2 易观建议 35

8.2.1对厂商的建议 35

8.2.2对用户的建议 36

8.2.3对投资机构的建议 36

附录1：关于本报告研究范围和抽样对象的一些说明 37

附录2：易观数据采集流程和方法论 39

1总体介绍 39

2消费者市场的研究方法 40

3不同类型企业市场的研究方法 42

4数据分析流程与方法 43

图 目 录

图2-1 2005年城市商业银行资产状况 2

图2-2 城市商业银行发展SWOT分析 3

图3-1城商行IT投资规模和结构 5

图3-2 城商行未来两年IT投资预算分布 6

图3-3 城市商业银行IT投入预测分析 7

图4-1 城市商业银行发展阶段与IT建设对应关系 8

图4-2 城市商业银行中间业务系统情况 11

图4-3城市商业银行网上银行情况	12
图4-4城市商业银行IT外包调查	15
图4-5城市商业银行与外包相关的IT系统	15
图4-6城市商业银行不选择IT外包的原因调查	16
图4-7 商业银行风险管理架构图	18
图4-9 城市商业银行信贷系统情况	21
图4-10 城市商业银行风险管理系统情况	22
图4-11城市商业银行核心业务系统情况	23
图5-1城市商业银行的主要业务应用系统结构框架	24
图7-1易观国际对城商行IT供应商的评价指标体系	30
图7-2 部分厂商的评价结果	31
图7-3 城市商业银行IT服务商选择调查	32

表 目 录

表7-1 2006年部分城市商业银行业IT解决方案概览	28
表附-1城市商业银行研究抽样表	38

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/44148.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;

良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。