

doi:10.3969/j.issn.1672-626x.2016.03.009

“十三五”时期城商行的创新发展战略

陆岷峰¹,徐阳洋²

(1. 南京财经大学 中国区域研究中心,江苏 南京 210005;2. 南京财经大学 金融学院,江苏 南京 210046)

摘要:城商行在“十三五”时期既面临着重要的发展机遇,也受到很多不利因素的冲击,城商行应该在创新思维引领下努力发展财富管理业务、资产管理业务和投资银行业务,并且建立这三者业务为一体的业务模式,扩大自己的盈利空间,同时强化自身的管理体制创新以及风险机制创新,从而在未来复杂多变的市场环境中更好地持续健康发展。

关键词:城商行;转型升级;创新

中图分类号:F832.33 **文献标识码:**A **文章编号:**1672-626X(2016)03-0058-07

一、引言

在“十二五”时期,中国经济年均增长7.8%,经济总体达到了63万亿的规模。得益于经济的飞速发展,城商行的规模也在不断地扩大,从1995年第一家城商行成立起至2015年末,我国城商行的数量达到了134家,总资产从2011年末的9.98万亿元增长到2015年末的22.68万亿元,平均年增长22.5%,资产规模占整个银行资产规模的比率从2011年的8.8%提高到2015年末的11.38%。在取得良好发展的同时,其风险管理能力也在不断提高,不良贷款只有1213亿,不良贷款率为1.4%,仅次于外资银行,^①拨备覆盖率达到221.27%,超过其他类型的银行,总体的盈利水平也高于银行的平均水平。目前规模超过万亿的城商行有4家,分别是江苏银行、上海银行、北京银行以及恒丰银行。根据中国银行业协会发布的《变革与发展——城市商业银行20年发展报告》,未来5~10年会有10家以上的城商行总资产达到万亿以上的规模,这预示着城商行在未来将会继续发展。

“十三五”时期是我国全面建成小康社会最后的五年,2016年又是“十三五”规划的开局之年,虽

然经济总体状况增长较为良好,要素供给的质量在不断的提升,居民的收入也在连年增加,但是存款保险制度的推出预示着经营不善的城商行在未来可能会面临着破产而无法得到政府救助,整个金融环境将会变得更加复杂,利率的市场化改革进入了一个新的发展阶段,金融脱媒现象愈演愈烈,互联网金融对商业银行的冲击越来越猛烈,银行业尤其是城商行利息收入不断减少,资本充足率仅为12.59%,^②低于整个银行业的平均水平,面临着更加严峻的挑战。城商行作为服务地方经济的重要金融机构以及整个金融系统中不可缺少的一部分,在“十三五”时期必须适应经济发展的形势,走创新发展的新路径,这对于城商行的转型升级、服务地方经济甚至维护金融系统的稳定有着重要的作用。

很多专家学者都对城商行的转型升级进行了研究,大部分是从应对未来利率市场化后利息收入减少,开拓新的盈利空间的角度来分析或者从新常态角度分析城商行转型发展的新思路。^{[1][2][3][4]}还有部分主要从互联网金融的角度分析城商行转型的策略。^{[5][6]}本文在这些研究的基础上,着重从创新思维的角度研究城商行在“十三五”时期的转型升级策略。

收稿日期:2016-03-16

基金项目:江苏省互联网金融协会省级项目(2016SHJ28)

作者简介:陆岷峰(1962-),男,江苏金湖人,南京财经大学中国区域研究中心首席研究员,江苏省互联网金融协会秘书长,江苏银行总行董事办高级会计师,主要从事宏观经济、商业银行、中小企业研究。

二、“十三五”时期城商行创新发展环境分析

(一)创新发展环境优势环境

1. 国家经济转型升级

经济转型升级是我国一项重要的宏观战略,“十三五”规划中将实施“走出去”战略、“一路一带”战略、“京津冀一体化”战略以及长江带战略等宏观战略,这是国家为改变粗放式的发展模式所实施的重要战略。在此转变当中,企业的发展需要大量资金支持,这就为银行尤其是城市商业银行的业务扩大提供了广阔的发展空间,^[7]也使得金融资源的流动速度加快。另一方面,国家也推行“大众创新、万众创业”的战略,支持小微企业的发展,而作为实体经济的重要组成部分,小微企业也需要大量的资金,同时,由于需要为小微企业提供各种金融服务,城商行自身也必须创新经营模式,探索新的发展业务,创新服务理念。因此,国家经济转型升级以及国家支持小微企业的战略发展环境为城商行创新发展战略提供了很好的机会。

2. 金融改革深化

随着经济改革进入深水区,金融改革也在不断深化,这是“十三五”规划的重要内容,一方面,金融市场很不稳定,股灾现象时有发生,人民币贬值也愈演愈烈,金融业分业经营的弊端日益显现,金融对实体经济的支持力度不足;另一方面,我国金融市场的整体环境较以前相比更为自由开放,十八届三中全会明确表示要让市场在资源配置中起决定作用,利率市场化和人民币国际化步伐不断加快,整个金融业分业经营的状态即将结束,混业经营即将开始,很多银行都获得了证券业务牌照,国家也在努力构建多层次的资本市场,提升金融机构支持实体经济的力度。^[8]除此以外,“十三五”规划也明确表示鼓励民间资本进入银行,对于外来资本,国内金融市场也加快了开放的步伐。国家还制定了很多政策鼓励城商行跨区域经营,这也为城商行积极吸收外来资本,补充自身的资本充足率,扩大经营范围,提高风险管理能力提供了重要的机遇。

3. 自身经营优势

城商行在经营过程中有三个自然优势:首先是国家政策对其扶持优势,地方政府出资成立城商行的目的主要是为了服务地方经济的发展,满足本地区的企业、居民各种各样的金融需求,因此,城商行在开展业务时,地方政府给与了许多的政策支持、

政策优惠,这是城商行很重要的经营优势;其次,城商行具有很大的机制优势,从法律角度分析,城商行属于一级法人,因而在机构设置、决策链条、产权、管理结构等方面灵活性很大,灵活方便的运行机制使得城商行在复杂多变的金融市场中能够从容应对,不仅有利于城商行工作效率的提高,而且也有利于城商行金融创新和经营策略调整;最后,城商行的人力成本也比较低,不仅与工农中建交几十万的员工相比,城商行的人员要精练得多,且基本待遇也较低,此外,城商行的客户主要是中小型客户,资金的供给和需求都不多,因此,客户的维护成本比较低,贷款的分散度比较高,其风险较为分散,这些经营优势使得城商行在转型升级中可付出相对较小的代价。

(二)创新发展环境劣势环境

1. 互联网金融的发展

“十三五”规划中提及互联网金融,这预示着互联网金融已经上升到国家战略层面的高度,2015年第一季度,互联网金融的规模超过10万亿,^[4]P2P成交总规模在2015年10月底超过1万亿,^[5]2015年全年成交量9800多亿(见表1),互联网基金在2014年的交易规模就达到了2.72万亿,^[6]极大地挤占了银行的存款。互联网金融以其交易成本低、服务口径大等优势受到社会的广泛关注,谁能抢占互联网金融发展高地,谁就能在金融的互联网化过程中取得竞争优势。

表1 2011—2015年网贷平台运营基本数据^①

年份	网贷运营平台数(家)	网贷成交量(亿)
2011	50	31
2012	200	212
2013	800	1058
2014	1575	2528
2015	2595	9823

2. 同业竞争激烈

“十三五”规划要求建立多层次的银行体系,发展普惠金融,当前,我国的银行体系主要包括国有商业银行、股份制银行、城市商业银行、农商行等银行。各个银行都有自己的经营特色,其中,工农中建交5大国有商业银行在我国的整个银行体系中占据一半以上的规模,并且在国内外纷纷上市,国有商业银行注重差异化经营和强调特色化的服务理念,重视个人业务和电子银行业务的发展,不断地

扩大其规模和影响力;股份制银行发展速度也十分迅猛,其高举着改革旗帜,重视业务创新,形成有自己特色的发展之路,不断地抢占各类市场;农商行等小银行最近也在不断地进行股权、产权、组织形式等的改革,在注重乡镇、农村的基础上,纷纷进驻城市,扩大规模,这几类银行的改革发展不断深入,再加上外资银行的进入和金融脱媒的加剧,使得城商行的发展压力越来越大,在一定程度上也逼迫城商行加快转型升级。

3. IT技术落后,竞争能力差

IT技术对一个银行的价值主要表现在支撑商业银行各种业务的开展与实施以及保障其运营,从而提高经营效率,可以说IT技术是商业银行创新的推动力。当前很多城商行限于自身资金、人员等等不足,IT技术比起其他商业银行较为落后,导致城商行的客户开发能力和服务水平比较低。另外,城商行的业务比较单一,创新业务缺乏,并且为客户提供的金融产品和金融服务的替代性较强,目前主要还是靠存贷利差生存,而财富管理、资产管理、投资银行业务相对来说比较落后,造成了城商行的竞争能力差,城商行的创新发展环境恶劣。

三、城商行创新发展方向

利率市场化和金融脱媒趋势的加剧使得城商行的利润空间不断被压缩,同时随着存款保险制度的推出,城商行的储户可能会将存款转移到大型国有商业银行,因此城商行可以在业务上建立一种以财富管理、资产管理、投资银行为一体的业务模式,创新内部管理制度和风险控制机制,突破发展限制,扩大盈利渠道。

(一)财富管理业务

财富管理是商业银行零售业务的一种,越来越多的城商行将财富管理业务当成应对利率市场化的重要突破口,城商行发展财富管理业务主要是为一些高端、高净值的私人银行客户提供针对其金融需求的投资理财产品或者金融服务,帮助这些客户获取收益。^[9]

具体而言,首先,城商行应该确立财富管理的运营模式。这种运营模式可以分为两类,第一类主要是由城商行的总行主导发展管理,下面的分支机构则主要执行业务发展模式,将贵宾理财室改造成为私人财富管理中心,主要为高净值的客户提供服务或对其营销。另一类主要是成立互相独立的财富管

理中心,并且依附于城商行总行的零售业务部,再由总行零售业务的人员进行财富管理工作的运作。第二类的运营模式主要针对实力雄厚的城商行,而其他实力相对较弱的城商行可以采用第一类模式。

其次,城商行应该在总体上构建组织管理框架。初期应该将财富管理依附于总行的零售业务部门,利用其较为成熟的产品和优秀的客户资源。零售业务部门属于总行的二级业务管理部门,在这样的组织体系中,财富管理中心制定管理、产品、金融服务、绩效考核等,而下面的分支机构营销人员则具体进行客户的开发、维护。这样就建立了一种“产品及管理中心+营销团队”的扁平化业务模式。对于财富管理队伍的建设,城商行必须高度重视,因为财富管理业务主要面向的是高资产、高净值的客户,为其服务的人员必须具备高素质的特征。城商行应该重视对客户经理的选拔工作,从各地分支机构的客户经理当中挑选经验丰富、拥有各个职业资格证书的人才,或者从同行业中挖掘相关人才,并且将其充实到财富管理群体中。同时对于财富管理的团队,城商行应该成立一支由专家队伍构成的团队,这种团队不设立常设机构,主要是以项目的形式组成,进行财富管理业务的管理工作。

最后要高度重视基础工作。由于财富管理业务服务的客户群体比较特殊,因此必须建立差异化的服务体系,对于贵宾群体,应根据其资产规模划分相应的等级,并以“公务卡”、“金卡”、“白金卡”、“无限卡”为载体进行识别,同时将营销人员分为“理财师、理财规划师、客户经理、分管行长”等级别,等级越高的贵宾客户为其配备越优秀的服务人员。另外还要做好服务体系的工作。目前城商行的财富管理中心的功能设计较为完善,很多城商行已经建立起一站式的服务平台,但是财富管理工作还未拓展到整个家庭,所以不仅需要做好客户个人的工作,还要为其家庭提供完善的服务。

(二)资产管理业务

作为投资银行的资产端和财富管理的纽带,资产管理业务同样也是城商行应对利率市场化的重要手段,资产管理业务属于中间业务,其主要来源于理财业务,作为一种全新的业务,还有很多内容需要转型升级。

强化产品创新工作。城商行发展资产管理业务之初必须在以产品为导向和以客户为导向当中抉

择,而大多数银行选择以产品为导向,这就需要强化产品创新工作,不断地创新出新的理财产品,满足客户多样化的金融需求,理财产品可以在三个方向进行创新,其一是开放式净值型类理财产品。虽然比起一些有预期收益率的产品,目前开放式净值类理财产品发展速度还相对较慢,但其符合监管层强化风险管理的监管原则,城商行在设计该类理财产品的同时应该注重引导市场,吸收投资者投资,提高其认可度;其二是结构类理财产品。这类产品由于过高的风险以及其他因素,市场接受度低,城商行在设计这类理财产品时应该加入金融参数使得投资者在无风险的情况下仍然有获得高收益的机会;其三是主要针对高净值客户群体而设计的固定收益产品。高净值客户一般比较重视资产的保值增值,规避风险,这类产品可以充分实现其金融需求。

强化产品管理工作。城商行的理财业务主要涉及资本市场、货币市场、信贷市场,因而具有流动性风险、信用风险、操作风险等市场风险。城商行要想做好资产管理业务必须强化对产品的管理工作,重视对资产管理业务各个流程的风险管理,而且还要强化资金的期限错配以及对流动性资产的配置等工作来调动资产管理业务本身的流动性,适当分离资产管理业务和银行总体的流动性管理,做好产品的风险控制和流动性管理工作。另外,还要在法律上确定好理财产品的地位,明确其运作范围。模糊的法律地位使得银行的理财产品只能借助于信托和其他第三方通道进行投资,如果提高城商行理财事业部制的发展,理财产品就可以在资产市场开户,然后直接进行投资,并且一级市场上的股权投资和二级市场上的股票投资可以进行,城商行只要做好对冲风险以及对交易限制工作。这样既丰富了城商行资产管理业务的内容,同时也大大提高城商行理财产品的投资运作空间。

强化资管能力建设。城商行的资产管理主要包括研究、投资以及交易,这三部分的能力是任何从事资产管理机构都必须具备的能力,美林、高盛、摩根大通等国际知名的资产管理机构在这三方面都有比较出名的人才,但是国内银行尤其是城商行都较缺乏,事实上,理财产品的设计以及客户投向主要依靠资产管理研究能力的高低,而研究的结果主要靠资产管理的投资以及交易来体现。目前银行的定位是为客户提供服务,但是在进行资产管理

时必然涉及投资,因此,城商行应该提早布局,加强对资产管理人才的培养工作,提高自身资产管理的能力,真正做到受人委托、替人理财。

(三)投资银行业务

投资银行主要是为了对接资本市场和银行的信贷业务,大多数城商行的投资银行业务发展速度比较缓慢,人才较为缺乏,但是发展投资银行业务已是未来的一种趋势,城商行要想在发展投资银行业务中站稳脚跟,要坚持以下几种策略:

坚持差异化的业务发展模式。城商行主要服务于地方经济,服务于广大中小企业,开展投资银行业务时应该循序渐进,首先紧密联系地方特色,选择最适合当地的投行业务,城商行在发展投行业务时,同大型商业银行相比劣势很明显,因此要充分的发挥自身的比较优势,利用和地方经济结合度高的优势弥补经营劣势,积累投行经营经验。然后根据城商行自身特点,设计出一些有竞争力的投行业务,可以把为中小企业提供财务咨询业务和债券的承销业务作为重点发展的投行业务。为中小企业提供财务咨询主要是帮助广大中小企业进行融资,降低融资成本以及提供其他金融服务,破解中小企业融资难的问题。债券承销业务一般规模都很大,总额可能会达到千亿级别,在投行业务中,通常债券承销所带来的收入要占到投行业务总收入的1/3之多,对城商行来说,这是一个具有很大盈利的增长点。

加快建立准事业部制的组织框架,完善激励机制。很多城商行的投行业务只停留在起步阶段,组织框架还未建立好,所以城商行会将投行业务依附于其他部门,这种做法虽然可以充分利用依附部门的资源,但是很难壮大投行业务,依附的部门一般只会重视自己的传统业务,同时激励效果也不明显,城商行想要发展壮大投行业务,必须成立投行业务部,同时要打破传统的激励机制,调动投行员工的积极性,可以采用准事业部制,结合传统激励机制和事业部制的优势,按照公平的原则建立市场化的激励考核机制,这样在一定程度上使得投行部有了良好的灵活性和激励机制,其他部门的积极性也会被调动起来与投行部相互合作。另外可以考虑在北上广等一线城市设立投行总部或者投行中心,和投行的管理机构及时沟通,在分支行设立投行部配备专业的投行经理,进行营销和开展其他工作,并且协助投行总部开展工作。

强化人才建设和行业的研究。投资银行业务涉及众多领域的知识,对个人的素质要求极高,因此城商行要加快投行人才的建设工作,积极引进培养相关人才,组建一支精通投行业务的专家队伍。同时城商行也要成立投行研究中心,投行的研究工作涉及很多领域,包括宏观经济、微观经济的走势分析,股票、债券、基金等资本市场的波动,课题多、产品多、服务多,为企业尤其是广大中小企业提供财务咨询和其他金融服务,有效促进投行项目的运作,为企业决策提供参考。

(四)管理机制的创新

我国城商行目前的管理体制大部分都是粗放型的模式,这主要是遵循传统商业银行的经营模式所导致的,部门与部门之间、部门与业务之间的界限十分明显。这种“部门银行”的管理模式隔断了部门之间的联系,容易造成以银行自我管理为导向,从而使得城商行为客户提供有针对性的服务,满足其金融需求的主观愿望无法实现,城商行的运营效率以及成本和风险的控制能力也较低。因此城商行必须改成粗放式的管理模式,按照“流程银行”来构建业务流程和组织结构,这不仅有利于现代管理体制的建立,也有利于城商行竞争力的提高。

当前首先应该按照“流程银行”的架构进行组织架构的建设,建立适应业务条线垂直化管理要求的组织机构,按照不同的新型业务,以利润为中心,成立战略单元的组织机构,精简城商行的管理机构,实施扁平化的管理模式,提高城商行管理的效率,增强管理人员应对市场的临场反应能力,同时在具体管理流程上,将耗用大量人力、时间的业务放到后台进行流水线式的操作,将不良资产的处置和对各种风险的掌控工作放到总部或者专门的管理中心集中管理,降低城商行的运营成本,也方便城商行的管理。

然后,以信息科技平台为支撑,设计出不同的业务流程。这些业务流程必须坚持以客户为服务宗旨,利用先进的互联网技术,在最大程度上满足客户的要求并且能够提供最优质的金融服务,不仅如此,这些业务流程的运营机制还必须适应客户不断变化的金融需求,业务的决策点要留在业务流程的执行之处,这样就能避免不同部门在业务的运营过程中产生摩擦,提高业务处理速度和业务处理效率。以信贷业务和零售业为例,大型公司、中小企业

的信贷都有不同的特点,对这样不同规模的企业必须采用不同的贷款审批流程提高效率,同样,对于零售业务,也要根据客户的价值大小进行区别,划分服务渠道,针对不同的客户制定不同的服务标准,提供相应的服务。

(五)风险控制创新

对风险的管理是城商行做大做强的重要因素之一,但是目前城商行的风险控制仍然依赖落后的风险技术,走的是风险管控的模式,风险控制较弱,这也是制约城商行长期发展的瓶颈,结合十三五规划建立金融风险全覆盖,发展金融风险工具的要求,城商行必须坚持良好的风险管理理念,走全面的风险管理模式,覆盖各种市场风险,提高风险控制技术和风险控制水平。^[10]

以科学良好的风险控制理念为导向。城商行属于企业,企业经营的根本目的是为了盈利。“利益至上”的导向对城商行的经营会产生严重的风险,所以城商行要建立科学良好的风险管理文化,坚持合规经营的理念,崇尚剔除风险后的真实收益,向不同的部门、不同的层次、不同的岗位提倡稳健经营,营造健康合理的风险管理氛围。

利用发达的风险管理技术建立科学、完善的风险管理体系。学习国外的风险管理技术,结合自身经营的实际,设计出属于适合本行的内部评级系统,同时为应对经营过程中经常出现的信用风险、流动性风险、利率风险等各种风险,城商行必须开发出能够全面覆盖这些风险的风险量化技术,量化出风险和收益,并且进行相应的定价。另外还可以利用互联网金融七种业态中的大数据技术,进行风险预警,降低操作风险,也可以跟踪风险,提高风险预防能力。

将不同的业务链条、岗位、产品线相互连接,置于同一内控机制之中。国家对城商行制定的各种风险管理规定必须要借助内控机制和管理手段贯彻到经营活动之中,真正地实现风险管理由口号的软约束到制度规定的硬约束的过渡。另外,对于信贷风险的防范,可以考虑建立垂直型的信贷风险管理体系,将信贷审核工作和发放工作分离,城商行总行可委派专业人员负责各分行检查工作,组建专门的信贷审核团队负责信贷审核工作,对于不同分行的信贷以及不同地区的信贷要差别化对待。

(六)主动拥抱互联网金融

近几年互联网金融的发展使得金融脱媒的趋势更加明显,城商行传统的经营模式受到了很大的挑战,而互联网金融业作为国家战略被纳入了“十三五”规划,城商行必须抓住这一重要的发展机遇,^[1]主动拥抱互联网金融。

利用互联网金融改变城商行的同质化的发展现状。以前城商行的业务主要是以贷款业务为主,而且同质化现象比较严重,但是随着利率市场化的迫近以及众多红利的消失,城商行的利息收入大大减少,利润空间被压缩,而互联网金融天然地强调体验、强调差异性,同时互联网金融的存在使得信息不对称的现象得到缓解,大数据让银行的征信成本大大缩小,互联网金融这些便利的优势也为城商行改变同质化的业务提供了机遇。

利用互联网金融突破城商行地域发展的限制。互联网一个很重要的特征是3A(Anytime/Anywhere/Anyhow),城商行的任何业务若涉及互联网,就可以在全国各地开展,避免了在线下设立网点而带来过高的成本,这也会使城商行未来的业务更多集中在网上经营,同时城商行可以建立自己的电商平台,服务中小企业,最终发展供应链金融。

利用互联网金融扩大营销渠道。城商行同国有大型银行以及股份制银行相比,营销渠道狭窄。互联网的优势不仅仅使城商行业务突破地域限制,也扩大了城商行的销售渠道,城商行可借助互联网获得庞大的网络用户资源,而且可以接触到物理网点不能触及的地方。另外,根据互联网大数据,城商行可以较为准确地获得网络用户的金融需求,然后有针对性地制定业务,满足其金融服务和金融产品需求,市场定位将更高效、准确。

利用大数据提高城商行对客户的征信能力。大数据作为互联网金融的一种重要业态,有助于城商行提高其征信能力和征信水平。城商行根据互联网上关于用户的基本数据,利用大数据技术,判断出客户的信用等级,可以有效提高贷款的质量,提高自身的风控水平,降低不良贷款率。

四、小结

过去的5年是城商行快速发展的5年,未来的5年将会是城商行转型升级的5年。2016年是“十

三五”规划的第一年,从这一年开始,城商行将进入“微利”时代,城商行要正视银行业遭受的冲击,接受自身的不足,勇于面对各种挑战,把握好“十三五”规划所带来的战略机遇,在创新思维的引领下,在注重传统业务的前提下,加快发展财富管理业务、资产管理业务、投资银行业务,扩大自己的盈利空间,创新管理机制和风险控制机制,完善自己的管理体系,建立全面的风险管理体系,结合互联网金融,确保城商行在“十三五”时期转型升级,发展普惠金融,更好地支持服务中小微企业的健康发展。

注 释:

- ① 数据来源:根据中国银监会官网计算得出。
- ② 数据来源:中国银监会官网。
- ③ 数据来源:网贷之家发布的《2015年P2P网贷行业年报简报》。
- ④ 数据来源:中途研究院2015年互联网金融研究报告。
- ⑤ 数据来源:网贷之家官网。
- ⑥ 数据来源:《2015中国互联网基金行业研究报告》。

参考文献:

- [1] 闫冰竹.“十三五”开新局城商行应刷新发展理念[N].中国银行业,2015-11-30.
- [2] 郝菊梅,晋强.新常态下城商行经营发展的战略思考[J].甘肃金融,2016,(1):63-65.
- [3] 胡晟荣.城商行转型发展的挑战与对策[J].中国金融,2014,(9):60-62.
- [4] 甘为民.城商行转型升级之路[J].中国金融,2014,(18):57-59.
- [5] 陆岷峰,李振国.互联网金融“极致”思维在城商行转型升级中的运用研究[J].湖北经济学院学报,2016,(1):18-25.
- [6] 巴曙松,堪鹏.互动与融合:互联网金融时代的竞争新格局[J].中国农村金融,2012,(24):68-74.
- [7] 糟胡.新常态下商业银行转型发展的思考[J].甘肃金融,2015,(5):44-47.
- [8] 洪崎.供给侧改革中的银行机遇[J].中国金融,2016,(1):16-18.
- [9] 陈一洪.中小城商行发展财富管理业务探析[J].吉林金融研究,2015,(1):24-27.
- [10] 曾建中,罗建.十二五时期城商行发展模式转型路径研究[J].区域金融研究,2011,(6):61-65.
- [11] 王光远.基于互联网金融背景下商业银行转型发展对策研究[J].投资研究,2015,(6):154-159.

(责任编辑:刘同清)

The City Commercial Bank Develop in an Innovative Way during 13th Five-Year

LU Min-feng¹, XU Yang-yang²

(1. Center of China Regional Financial Research , Nanjing University of Finances and Economics, Nanjing Jiangsu 210005, China;2. School of Finances and Economics, Nanjing University of Finances and Economics, Nanjing Jiangsu 210046, China)

Abstract: The city firm in 13th Five-Year during the planning period is facing important opportunities for development, but also by many adverse shocks. The city firm should be under the guidance of innovative thinking, and strive to develop wealth management business, asset management business, investment banking business and the establishment of these three business models to expand their own profit space. Also city commercial banks should strengthen their own management system innovation and risk mechanism innovation, improve the management system, reduce the risk, so that in the future the complicated and changeable market environment are better able to the sustained and healthy development.

Key words: city firm; transformation and upgrading; innovative