

# 最新银行调研报告(精选10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 银行调研报告篇一

随着电子商务的发展，电子银行的用户数量呈逐年增长的趋势，自兴起至今的十年间，国内电子银行业当称硕果累累——逐渐完善的渠道、不断丰富的产品、日趋成熟的安全体系……随着这些硬性的不断成熟与完善，使用网上银行的越来越多。而在广大的农村，虽然农村经济的不断发展，农村电子银行是什么现状呢？带着诸多的疑问，我对我们起步镇的100户人家进行了实地调查。

### 一、调查基本情况

20xx年，手机银行推广年，用户签约的数量仍不断上升，但使用功能还需要加以改进。跨行实时转账功能是活动用户使用最多的手机银行功能，其次是查询和缴费功能。而手机银行活动用户对当前手机银行不满意地方主要是功能少、之后是操作响应慢。

农信社的另一个产品网银，它的安全性一直是各界关注的焦点□20xx年个人网银用户签约数明显比20xx年多了一倍，且使用率也有了大幅度提高；网银的安全性得到了广大客户的认可，市场对于网银安全性的信赖也正稳步提升。个人网银活动用户使用usb数字证书的位列各种网银安全认证手段的第一位，其次为手机短信认证、口令卡/刮刮卡，这表明数字证

书已作为一种重要的安全手段被用户认可。据调查，未来个人网银新增用户是25岁以下、月收入3000元以下的学生和公司职员为主的人群，他们将更加重视网银本身的优势。

企业网银的使用已得到进一步发展。由于企业网银的强大转账功能，使企业节省了柜面等待办理业务的时间，省去了繁琐的手续，避免大额现金领取，因而企业网银也得到了推广使用。

## 二、影响电子银行发展的因素：

（一）电脑的普及率。根据我们的调查，在有电脑的家庭用户中，85%开设有网上银行的业务。所以，电脑的普及率是影响农村电子银行发展的一个主要因素。

（二）文化水平的高低。农村电子银行集中在35岁以下年轻人用户占73%。一个主要原因就是他们的文化水平在农村是比较高的。他们乐于接受新的事物。

（三）农村物流的发展水平。现在农村的物流还处于空白阶段，就是在离城市比较近的农村物流也是刚处于起步阶段，农民在网上购物后，往往还必须亲自得到城市去取，而要送货，还必须额外支付一定得费用，这给村民带来了极大的不便。所以，农村物流发展也成为阻碍电子银行在农村发展的重要原因。

（四）网上银行使用安全问题。在网上银行显示了其巨大的发展潜力和空间的同时，安全问题日益受到关注。无论对企业网银用户还是个人用户（包含活动用户和潜在用户）而言，网银的安全性能仍然是他们选择网银时最看重的因素。与此同时，网银用户的安全意识也在迅速提升，数字证书作为成熟、有效的安全保障手段而被更多用户所认可。

## 三、电子银行业务发展中普遍存在的问题

### （一）思想认识不到位，管理工作薄弱

从经营运作层面上看，电子银行是一项系统工程，其业务分散在多个部门之中，如科技、银行卡、会计、个人业务、机构业务、公司业务等，由于缺乏一个专门的部门对其进行统一的规划和指导，造成电子银行在业务拓展和管理控制上各自为政，管理职能分散的局面，部门之间的“合力”无法形成。在立项、开发、管理和风险控制等方面缺乏一套完整、系统的制度和办法，不能适应电子银行发展的需要。

### （二）营销机制不健全，客户结构不理想

从客户结构上看，高低端客户比例明显失衡，客户资源不容乐观，客户结构有待调整。面对电子银行低端客户占比较大的现实，一些银行的电子银行市场细分不足，客户结构调整不力，存在畏难情绪。

### （三）宣传力度不够，市场认知度不高

一些银行对电子银行产品的宣传攻势不大，宣传方式不够丰富，宣传投入乏力，立体营销格局尚未形成，因而市场认知度较低，客户“认购”热情不高。事实上，经过近两年的技术改造，各行的电子银行建设都得到了加强，但由于缺乏深入人心的宣传推动，有些银行的电子银行业务进展缓慢，未形成品牌效应。

## 四、加快电子银行发展的建议

### （一）创新管理模式，提升经营层次

针对电子银行管理分散、效率不高等问题，当务之急是在经营运作层面上对现有电子银行管理部门进行整合与再造，构建专业化经营的组织体系。同时，不断完善管理制度、办法及相关措施，加强部门联动和横向协作，通过传统银行产品

和电子银行产品的捆绑销售，为客户提供个性化、一体化的解决方案，提升整体服务品质。

## （二）强化品牌意识，健全营销机制

目前，各行电子银行低端客户占比较为突出，面对这样的市场和客户群体，要采取效益领先和差异化相结合的发展战略，科学细分市场，锁定目标客户群，精心打造电子银行精品服务和特色服务，利用产品技术优势和优质服务，优化客户结构，形成核心群体，以点带面推动电子银行全面发展。

## （三）优化产品结构，整合服务功能

进一步加大电子银行产品和功能的整合力度，将现金管理平台、企业在线银行等功能整合到现有电子银行中来，构建全行统一的在线服务系统，开发和推广网上银行地方特色平台，把电子银行做大、做强。以市场需求为导向，删繁就简，着力打造拳头产品，形成核心竞争力。

## （四）健全服务体系，提高服务质量

以客户分类为基础，开展电子银行个性化服务。做到售前有推介、售中有辅导、售后有回访，提高客户响应速度。

## （五）强化部门职责，再造业务辉煌

在管理层面，要落实科技、银行卡、机构业务、公司业务、个人业务、会计等部门职责，制定科学、合理的配套考核办法。在经营层面，要建立全行营销、全面营销和全方位营销模式，把电子银行营销落实到每个网点，并与传统业务捆绑在一起，落实到客户经理的营销任务中。

（六）加大宣传力度。银行可充分利用内部员工使用网上银行的体会，利用同学、亲戚等多种社会关系，宣传使用网上

银行的各种好处。如汇款方便，缴费轻松、理财实用、购物方便等多种网银功能，拓展农村客户。

（七）充分重视学生群体，培养其用网银的习惯，进而带动周围及所在家庭使用网银的频次。

（八）在县城银行网点利用网银体验机等，充分发挥银行大堂经理的作用，使人们充分体验使用网银的便捷，免除在银行排队办理业务的不便。

电子银行作为银行业业务发展的新型分销方式和渠道，已成为银行业务经营的重要组成部分，并成为展示银行经营形象和竞争实力的重要窗口。近年来，各行的电子银行业务均得到加强，市场基础和发展格局基本形成，对产品营销的推动力和牵引力不断增强。电子银行在当今社会的发展趋势已愈演愈烈，随即将取而代之，让我们恭候那一天。

## 银行调研报告篇二

xx行基层党建工作直接影响支行全局内部改革和业务发展。为深入学习实践科学发展观，扎实做好保持党的纯洁性的各项工作，切实搞好xx支行党建工作，解决党建工作中存在的突出问题，为支行全局事业发展服务，按照上级行党委的统一部署和要求，支行党支部有针对性的开展学习调研活动。通过调研，了解掌握了支行党建工作的实际状况和存在的突出问题，对发现的问题分析了原因，提出了建议。

### 一、支行党建工作基本情况

目前□xx支行现有部室3个，在职职工24人，党支部1个，其中在职党员13人；支行离退休人员7人，其中离退休党员4人。近年来□xx支行党建工作呈现以下4个方面的新特点：

（一）支行党支部特别是主要负责人对党建工作重视。支行基

层党组织领导班子模范作用较好，解决自身问题的能力较强，主要负责人能够有效履行“一岗双责”，党建工作能够与业务工作、管理工作、企业文化建设结合起来，通过抓党建带动队伍建设提高凝聚力的意识比较强，支行党支部能够充分发挥党员的主体作用，把及时征求党员群众意见作为制度确定下来，支行党组织的战斗堡垒作用发挥较好。支行党组织以党建工作带动业务发展有内容有形式，效果明显。支行党支部工作思路比较清晰，党建工作与业务工作结合比较紧密，通过抓党建带动队伍建设，使共产党员迅速成为业务能手。能够将创先争优活动的理念精髓浸透到经营管理的各个层面，提出“五管”，即“制度管人、流程管事、精神管业、机制管绩、环节管险”的工作思路。

(二)通过开展创先争优活动，极大地激发了基层党组织的活力和党员的影响力。活动开展以来，支行党支部按照“四强”党支部的要求，全行共产党员按照“四优”共产党员的标准，积极开展了多种形式的支行党支部和党员公开承诺、广泛征求意见建言献策、建立党员示范岗开展读红色经典撰写学习体会活动，以学习杨善洲和先进典型为榜样，以服务支行业务发展为载体，支行党支部的战斗堡垒作用和共产党员的先锋模范作用得到更加充分的发挥，党支部经营管理水平得到进一步的提升。尤其是当前正在按照上级行党委的有关要求，开展窗口单位为民服务创先争优活动，极大地激发了支行党支部提高金融服务水平的积极性。

(三)党员教育管理水平得到提升，党员干部素质得到进一步增强□xx支行党组织积极创新党组织活动方式，基本做到了以党建带团建带动业务发展，并围绕经营管理工作开展形式多样的党员教育活动。通过开展学习型党组织创建活动，努力提高员工队伍的整体素质，形成积极向上的工作氛围，进一步增强员工坚定无产阶级信念的信心和决心。

(四)建立和采用了党建新机制、新举措。扎实开展“践行雷锋精神活动，打造xx行良好品牌形象”、“转方式促发展”

作风建设主题活动和“人人争当业务排头兵”创先争优活动，建立“四有一评”工作考核机制，不断深化“典型示范、党员帮扶”等主题实践活动，支行党支部工作呈现出新的生机和活力。

## 二、支行党建工作存在的问题

经过调研我们也了解到，目前支行党建工作虽然相对于前几年普遍得到加强，表现出好的发展趋势。但总体看，支行党建的状况和水平离新时期中央、省市及上级行党委对金融机构党建工作的要求、离企业改革发展所赋予的使命还有一定差距。主要表现在：

(一)学习风气不浓。党员学习的积极性、主动性和自觉性不足，被动应付的多，主动系统学习的少；学用脱节，不重视知识的更新，不善于理论联系实际；满足于已有水平，凭经验做事，专业化素质提升缓慢。部分党员认为学习是虚的，不能解决实际问题，致使许多党员对党的基本理论、路线、方针、政策和各个阶段的工作重点理解不深，把握不准，缺乏解决复杂事务和改革、发展、稳定中的各种新矛盾、新问题的能力；另外，指令性学习使部分党员产生了厌烦心理，学习的方法陈旧、形式老套、死板，缺乏创新，再加上工作与学习的矛盾，往往导致学习时间难以保证。

(二)支行党建工作宣传不够。支行党支部在结合实际开展党建工作的同时，不善于总结，尤其是对党建工作促进业务发展方面总结不够。党建工作一些好的做法、经验得不到及时宣传，各企业对党建工作的宣传力度还不够，对先进典型特别是身边的典型进行学习宣传的意识还不强，党建工作内容常更新，但内容单调陈旧。在推动党建工作交流方面还很欠缺，支行在以开展业务联动带动党建联动的方式方法研究不够，支行在充分利用系统党建资源方面主动意识不强。

(三)在党员教育上，时间投入不足，内容不够系统全面。党

的基本理论、基本历史知识普及还不够，部分部室党员经常性教育的计划性和系统性不够，组织党员开展学习活动主要以学习有关文件、领导讲话和业务知识为主，党建理论知识很少涉及，党的基本理论、基本历史知识的学习主要还是靠入党积极分子培训阶段。

(四)个别党员思想认识存在误区。个别党员对党建工作在思想认识上存在“xx行基层党建工作抓与不抓无关紧要”、“支行党建工作相对于业务发展而言较虚”、“党建工作做多了会干扰全行正常业务工作”等认识误区，对机关党建工作态度消极。

### 三、今后的工作措施和建议

当前□xx行xx支行的改革与发展正处于关键时期。在新的历史条件下，支行党建工作的要求更高了、任务更重了、难度更大了。我支行将以学习实践活动为契机，针对查找出的问题，认真分析，明确认识，理清思路，制定措施，把支行的党建工作提升到新的水平。

(一)加强理论学习，更新思想观念，走出认识误区。在理论学习教育活动中，改变宣读式、应付式、灌输式的教育方法，增加具有针对性、主动性和启发引导式的党组织活动。针对支行党员干部文化层次较高、民主意识和参与意识较强的特点，采取适当方式，增强党员参加组织生活的自觉性，树立自我教育、自我管理的意识，提高组织生活的质量，将党内学习教育中存在的一些走过场的形式转变为注重实效。增强服务发展的意识和能力，把加强学习与推进工作结合起来，多学善思、学以致用、学用相长，“干什么、学什么，缺什么、补什么”，努力让支行党员成为本职工作的行家里手。更新思想观念，就是要拓展工作思路，大视野、全方位、新角度谋划支行党建工作。在当前全球金融危机、全局经济负重奋进的关键时期，我们面临着许多新情况、新问题。要解决这些困难和问题，我们必须从转变观念做起，深刻认识新



形势、新任务对支行党建工作的新要求和党务干部的重要职责，深刻认识支行党建工作服务大局、服务中心的重要作用，树立“围绕业务发展抓党建，抓好党建促业务发展”的思想，增强抓支行党建工作的责任感和紧迫感。切实增强忧患意识，克服因循守旧、畏难发愁、固步自封、怕冒风险等行为，自觉地把思想认识从那些不合时宜的观念、做法和体制中解放出来，摆脱传统观念和思维方式的束缚，放宽眼界、放宽思路，以开放的思维、创新的精神，打开工作局面，求取新的发展。走出认识误区，就是要把机关党建工作摆在一个重要位置，抓紧抓实。因为机关党建工作事关全局发展，抓好了这项工作，就能够更好地促进xx行xx支行各项工作的顺利开展；这项工作抓不好，其他工作就失去了政治保障，就难免会出现这样那样的问题。另外，要让党员，特别是党务干部端正思想，提高认识，摆正位置，明确支行党的建设的重要性，增强做好支行党的工作的责任感，提高支行的整体效能和工作水平，保证支行更好地担负起服务经济，服务三农等各方面的任务，促进科学发展。

(二)加强工作指导。调研中我们感到，妥善解决支行党建工作中反映出的不足和问题，还是要上下同进，齐抓共管。因此，在支行和企业层面要加强对支行党建工作的指导，一是要提高支行党支部尤其是主要负责人的责任意识，切实将党建工作提到议事日程，融入各项业务工作中，并将党建工作纳入支行领导班子尤其是主要负责人年度考核之中。二是支行党务工作部门要通过制定完善各项工作制度，开展经常性的检查指导，有效督促各部室主要负责人切实提高做党建工作的主动意识，真正使支行党支部成为带好队伍、促进管理、凝聚人心、提高业务工作的战斗堡垒。三是从支行领导层面对企业和支行党务工作人员的配置提出要求，优化专兼职党务工作者的人员结构。

(三)创新党建工作方法。在支行党组织活动方式上注重灵活多样，组织一些看得见、摸得着、支行党员喜闻乐见的活动，寓教于乐。比如参观爱国主义教育基地或革命旧址、观看文

艺演出，既让大家受到教育，又振奋精神鼓舞斗志，化作工作的动力。在工作载体上，继续开展作风建设主题实践活动、学习型党支部创建等活动，丰富党建工作内涵，拓宽党建工作领域。

(四)加强对党建工作的宣传交流。一是发现、帮助支行认真总结做好党建工作的经验，并通过召开各个层次的交流会、印发交流材料、开辟内部网络宣传平台等方式，交流支行党建工作一些有特色的做法。二是适应全行业务工作联动的实际和支行党组织的主观要求，积极创造条件，帮助和鼓励支行党员之间、各个兄弟行之间、客户机构和支行党支部之间开展党建工作联谊活动，达到党建工作与业务工作双联动。

总而言之，支行党支部要严格贯彻落实中组部《关于在创先争优活动中开展基层组织建设年的实施意见》和《关于做好基层党组织分类定级工作的指导意见》要求，认真按照总行党委《在创先争优活动中开展基层组织建设年实施方案》的部署，扎实做好该项工作，准确把握新形势下xx行基层党建工作的特点和规律，解放思想，开阔视野，拓展思路，创新载体，提高水平，成为党建科学化水平的组织者、推动着和实践者，切实在创先争优活动中把支行党建的各项工作做好、做扎实、做稳妥。

《银行党建工作调研报告范文》

## 银行调研报告篇三

电子银行和电子货币业务的不断发展有助于提高银行业和支付系统的效率，也有助于国内外零售业务的成本下降。但电子货币和一些电子银行业务的发展和运用尚处于早期，考虑到电子银行和电子货币在将来的技术和市场发展中的不确定性，监管当局必须避免制定阻碍有益创新和实验的政策。同时，巴塞尔委员会认为，电子银行和电子货币业务为银行带来的收益与风险并存，因此风险与收益必须进行平衡。

随着电子银行和电子货币业务的不断发展，银行与其客户之间的跨境业务就会增加。此类业务关系会给银行和监管当局带来了各种不同的问题和风险。根据对风险的识别和分析，管理办法有3个主要步骤，即：评估风险，落实控制风险的措施和监控风险。在目前这个阶段，似乎操作风险、声誉风险、和法律风险，可能是大多数电子银行和电子货币业务中最重要的风险类别。

操作风险主要是指由于系统中存在不利于可靠性、稳定性和安全性要求的重大缺陷而导致的损失的可能性。它可能来自于电子银行客户的疏忽大意，也可能来自电子银行安全系统和其产品设计缺陷与操作失误。

声誉风险是公众对银行产生重大负面的看法，从而引发资金来源或客户的重大损失的风险。声誉风险可能源自系统或产品没有达到预期效果，并且在公众中造成广泛的负面影响。声誉风险可能源自客户，即客户没有掌握足够的产品信息和问题解决办法，以致遇到问题而不知所措。声誉风险也可能源自对一家银行的有目标的攻击。例如，一位黑客侵入一家银行的网络，并且故意散布银行或其产品的不准确的信息。

法律风险源自违反或违背相关法律、法令、条例或约定的习惯做法，或对一笔交易各方的法律义务和权利模糊不清。从事电子银行和电子货币业务的银行，可能面临来自客户信息披露和隐私保护方面的法律风险。随着电子商务的不断发展，银行希望开展电子身份认证业务，例如通过使用数字证书。身份认证可能使一家银行面临法律风险。如果银行参加新的身份认证系统，但权利和义务在合同协议中没有明确规定，那么银行就可能蒙受法律风险。

传统的银行风险，诸如信用风险、流动性风险、利率风险和市场风险，也可以产生于电子银行和电子货币业务，但是它们的实际影响力对于银行和监管当局来说，可能与操作、声誉和法律风险大不相同。

技术创新的日新月异，可能改变银行在电子货币和电子银行中所面临的风险的性质和范围。监管人员希望银行制定一些管理办法，来对付目前存在的风险，同时对新出现的风险也有相应对策。风险管理办法应包括3个基本要素，即：评估风险，控制风险和监控风险，只有这样才能达到银行和监管当局心中预期的目标。

安全是系统、应用和内部控制的统一，其作用是保证数据和操作过程的完整性、真实性和保密性。安全的保障取决于银行制定和落实合适的安全政策和安全措施，也取决于银行与外部各方的交流是否安全顺畅。安全政策和措施，可以限制内部和外部的对电子银行和电子货币系统攻击的风险，也可以限制因安全违规而引发的声誉风险。

安全措施是硬件、软件工具和人员管理的统一，这样才能保证系统和操作的安全。这些措施包括很多，例如：密码技术、口令、防火墙、病毒控制和雇员遴选。密码技术是将文本数据转换成密码以防非授权的阅读。口令、口令串、个人身份识别数字、硬件标志和生物测量学都是用来控制进入和识别用户的技术。

防火墙是硬件和软件的结合，用来遴选和限制外部进入与开放型网络（如因特网）相连接的内部系统。防火墙也可以把使用因特网技术的内部网络，分隔成几个小片。防火墙技术，如设计合理且实施得当的话，能够有效地控制进入、保证数据的保密性和完整性。由于该技术设计复杂且成本昂贵，防火墙的强度和性能必须与被保护信息的敏感度相适应。一个好的设计应该包括：整个银行的安全要求，一目了然的操作步骤，职责的分解，选择可靠之人来负责防火墙的设计和操作系统。

虽然防火墙遴选来自外部的信号，但是并不一定能够完全防止从因特网下载来的已被病毒感染的程序。因此，管理层应该制定防止和检测的控制办法，来减少病毒入侵和数据破坏

的机会，特别是对远程银行业务更应如此。缓释病毒感染风险的程序应该包括：网络控制、终端用户政策、用户培训和病毒检测软件。

并非所有安全威胁来自外部。在可能的情况下，电子银行和电子货币系统，应防止现职或已离职的雇员的非授权操作。与现有的银行业务一样，对新雇员、临时雇员、顾问的背景进行审查、内部控制和职责分解，都是保证系统安全的重要预防措施。

对于电子货币，额外的安全措施可以帮助阻止攻击和误用（包括伪造和洗钱）。这些措施包括：与发行者或中央操作者保持热线联系；监控和追踪个人交易；维护中央数据库里的历史记录；在储值卡或商业硬件中植入防止篡改的设施；对储值卡设定最高限额和失效日期。

如果管理层和重要职员之间能够进行很好交流的话，那么操作、声誉、法律和其它风险，就能够得到有效管理和合理控制。同时，技术职员应该向管理高层汇报清楚：系统是如何设计的，该系统的长处以及不足所在。这样的一些步骤可以减少：设计缺陷造成的操作风险（包括在同一银行内不同系统之间互不兼容）；数据完整性问题；因系统没有达到预期效果，而客户对银行不满所造成的声誉风险；以及信用和流动性风险。

在产品和服务全面推广之前进行评估，有助于控制操作和声誉风险。对设备和系统要进行测试，以便知道其功能是否正常，并产生预期的结果。试运行或试点有利于开发新的应用系统。如果定期检查现行硬件和软件的功能，则可以减少由于系统速度降低或中断而造成的风险。

信息披露和客户教育，有利于银行限制法律和声誉风险。信息披露和教育项目应该让客户知道：如何使用新产品和服务、对服务和产品所收取的费用、问题和错误如何解决，这样一

来，就利于银行遵守客户保护和隐私权方面的法律和条例。

通过制定应急计划，银行可以限制因内部程序、服务、产品传送中断而引发的风险，计划可以确保在提供电子银行和电子货币服务中断的情况下，银行有计可施。计划可以包括：数据恢复、可以替换的数据处理设施、紧急员工配备、以及客户服务支持。对备用系统应该定期测试，以保证其连续有效。银行应该确保：其应急操作与正常的生产操作一样安全。

□

通过多种不按正常步骤的方法，主动入侵系统，可以集中测试安全机制的身份认证、隔离措施情况、设计和执行方面的缺陷所在。监视是一种监控方法，即通过电脑软件或审计来跟踪相关业务。与入侵测试相比，监视集中于监控日常运作、调查异常、以及通过检测遵守安全政策情况来对安全的有效性作出动态判断。

## 银行调研报告篇四

在对分行明年业务工作的思考过程中，有一种现象是不容忽视的，那就是如何发挥现有授信资源价值的最大化，促进分行资产和负债业务的快速发展。

商业银行的主要业务复杂一点地说是资产、负债和中间业务，简单地说也就是存贷汇业务。可见贷款业务及其从贷款衍生出来的授信业务是商业银行一项非常重要的业务，对整个资产负债业务具有支撑、杠杆的作用。即使在银行信贷与企业的直接关系正在不断地弱化、银行对社会金融资源控制力度和约束能力在逐步减弱、银行与投资主体、企业之间的关系在不断弱化的今天，它也是一种非常宝贵稀缺的重要资源，是有一定的机会成本和机会收益的。因为组织负债业务是付出了一定的成本的，而获取收益的责任却大部分地落在了资产业务尤其是授信资源最大化的运用上了，如客户资源的选

择问题、客户资源的分布问题、客户资源的调整问题、授信品种的定价问题、综合效益的发挥问题、战略伙伴利益关系的连结问题，等等。从这个角度来看，我行资产负债业务还存在着很大的发展潜力。

1、在对存款及其派生存款的拉动作用上存在着潜力。

据我们调查统计，全行授信客户数比同期减少，授信客户贷款余额比同期增加，授信客户存款余额比同期减少，授信客户存贷款率为32.1%，比同期下降4个百分点。一些授信大户的存款占比还不足贷款余额的7%，中小型企业由于缺乏有效的信贷支持，存款不同程度地下降，授信手段在中小型企业中的拉动派生作用也在逐步弱化。

2、在授信资源使用和分布上存在着潜力。

据统计，我行今年共审批授信额度中草药实际使用额度只有一小半，在授信规模的审批和使用上也存在着错位的现象，时紧时松，有额度无规模、有规模无对象，季末年末现象突出。在某种程度上，一方面说明我们还是做了很多无效的劳动；另一方面说明营销工作上还存在很大的潜力。另外在授信客户、授信数量、营销人才的分布、营销工作的深度上也还存在着不均衡的现象，同样存在着发展的潜力。

3、在公私业务的联动上存在着潜力。

在这个问题上存在着公司业务发展到一定阶段后，可以开发系列私金理财业务，私金客户服务到一定程度后，也可以开发相关的批发业务的现象。一个经营单位的私金业务是可以在现有公司业务的基础上做足做深的。

4、在授信品种的搭配使用上存在着潜力。

如果工作做得深一点，细一点的话，客户授信需求中的品种

和期限结构如本外币、长短期、贷款与承兑、保证金的比例、抵质押品的互换等是可以进行调整的，也是可以最大限度地发挥授信资源的综合效益的。如在产品品种的组合和创新搭配上整合力度明显不够，在对高端客户营销上往往不能突出显现我行的产品优势。在对客户的个性化需求和大众化需求上划分不明显，产品的趋同性较强，个性产品、差异化服务、量身订做有待于进一步加强。客户经理对业务知识理解还不透彻，不能在业务中有效地运用和推广。分行推出的新的对公业务产品较多，但营销人员的掌握情况不全，与客户交流只愿介绍那些自己较为熟悉的产品，对新的产品运用较少。不能根据客户生产经营的特点制定出一套合适的产品套餐，将我行产品生硬地摆在客户面前由客户筛选，效果并不理想。还有的客户经理是出于任务的考虑才将产品推介给客户，并不能起到实际的效果。

形成这些问题的原因是多方面的，既有客观原因，也有主观因素。具体化说，一是在对授信资源运用的整体化、一体化观念上认识不够，未能使其价值利用最大化(包括业务定价)，有些甚至是浪费了宝贵的资源，如借新还旧，承兑垫付，贷款风险等级下降，等等。二是在对目标客户的选择上，被动性选择的多，主动性寻找的少，这从授信额度的使用不充分的现象中得到了印证。三是在老客户的深挖和新客户的开发方面力度不够，没有将自己的产品和对方的业务做大做足做透。四是同业挤压的力度逐步加大，如新兴的一些股份制商业分行存贷比都是高于100%的，纵向切入挤压我行客户的力度远远超出我们的想象和估计。

## 1、完善考核体系，提高营销执行力的水平。

一项政策的落实首先要靠价值的导向，其次才是执行的效用。因此，对授信资源的运用要进行目标考核，对全行营销工作进行正确地引导。建议改变传统的下达贷款完成额指标的做法，设计增加存贷比例和现金流量等综合效益的指标，如授信客户结算量、公私业务联动、产品推广效果等指标，促使



各经营单位对此项工作的重视和落实。对于全行下达的各类计划指标，如已经开发、推广运用的新产品要不折不扣地加以完成，形成一种在计划目标前刚性考核兑现的诚信守信的道德文化和畅通无阻的企业执行力，对于因主观原因造成各类责任事故的人，要进行严肃果断地处理。

## 2、树立与客户合作整体化、一体化的科学发展观，建立银行与客户的依存关系。

我们要改变与客户之间利益关系点对点的连结为面对面或体对体的连结即银行与客户结成依存体的关系，而授信手段只是维系这种利益关系的一种敲门砖和杠杆，真正的细致工作还在于把客户作为一种资源体去进行开发，不能仅仅停留在口头和一些简单的日常关系的维护上，更不能停留在企业资源个人所有或人走资源丢的层面。在公私业务联动、资产负债业务相互促进及全行上下的联动力度上，要形成一些良好的制度和习惯。如对房地产行业、收费性相对垄断行业、重点大学办学环境改善的集中授信和投入，要研究对策，加大对个人消费信贷和投资理财以及太平洋卡消费、使用和储蓄宣传的营销力度，促进公私业务和资产负债业务的联动发展。再如，通过加大对物流企业、中小企业及民营企业的分析和跟踪的力度，顺应资金流，在把握风险的前提下，创新担保抵押方式和金融工具，加强对中小客户的授信支持，不断夯实客户基础，促进资产负债业务的稳步发展。

除了总分行对相关集团和大客户的高位切入营销以外，关键还在于营销人员的努力和作为。一个营销员就是一家银行形象和素质的化身，其突现整体资源的能力和产种思维创新的能力在同业日益激烈的竞争中将越来越重要。没有深厚的营销知识和扎实的业务功底以及强烈的责任感、事业心，对于维系、支撑和推动如此庞大的公司业务的发展，是难以想象的。能不能维护和连结客户基础，对市场营销人员的综合素质是一个极大的考验。没有一支强大、优秀的市场营销队伍，“以客户为中心”就是一句空话。因此，要从战略的角度，

增强对交行事业和员工命运负责的责任感和使命感，加强员工队伍建设和学习改造的步伐。通过营造弥漫于整个组织的学习氛围，充分发挥员工的创造性思维能力，建立一种有机的、高度柔性的、扁平的、符合人性的能持续发展的组织。通过提高学习能力，及时铲除发展道路上的障碍，不断突破业务发展的上限，保持持续发展的趋势。通过建立严格的考核机制，使员工的工作与学习紧密结合起来，使员工对新知识有一种如饥似渴的紧迫感，使学习成为一种生活方式、一种持续的心境。通过学习，尽快提高营销人员的综合素质和增强拓展业务的本领。同时还要加大对员工队伍新陈代谢的调整力度，不断淘汰落伍者，吸收高素质的人才加入到营销事业的共创之中，及时补充新鲜血液。

### 3、集中分行授信资源，建立内部优势行。

在资产、负债业务及授信资源和人力资源的布局上要进行战略上的调整。对发展潜力较大区域的支行配备较高素质的信贷或营销人员，确立其内部优势行的地位，在授信资源上进行倾斜，以便最大程度地发挥授信资源对存款的派生能力，为分行创造更大的效益。同时，适当注重授信资源在各经营网点之间的均衡分布，至少是相对均衡。

### 4、在授信品种的使用上要多样化。

在这个问题上关键是吃透自身、同业和客户，与时俱进，不断推出新的营销思路 and 措施，注重客户授信资源长、中、短期限结构的搭配和调整，提高授信资源的综合派生率。

### 5、改进授信流程，提高综合效益。

一是在授信审批的过程中做好前期的调研研究工作，加强行业性指导，增强对授信对象的了解，必要时深入客户进行调查，洽谈授信品种、授信价格、综合效益等一揽子方案，提高授信工作的针对性，避免重复和无效的劳动。二是改进授

信流程，尤其是对像全额保证金一类低风险或零风险的授信业务手续要适当地简化。

我们在向山顶攀登的过程中，不能确保每一步都很成功，但只要我们每向前迈进一步，就会向既定的目标接近一点。在授信资源价值最大化的问题上，只要我们重视它，研究它，并付出相应的行动，那么就会为全行业务的发展和综合效益的发挥上做出一定的贡献，况且它的确是一种不可多得的宝贵的稀缺的重要资源。

## 银行调研报告篇五

建立村镇银行是解决我国现有农村地区银行业金融机构覆盖率低、金融供给不足、竞争不充分、金融服务缺位等“金融抑制”问题的创新之举，对于促进农村地区投资多元、种类多样、覆盖全面、治理灵活、服务高效的新型农村金融体系的形成，进而更好地改进和加强农村金融服务，支持社会主义新农村建设，促进农村经济社会和谐发展和进步，具有十分重要的意义。但村镇银行在组建和发展过程中还存在诸多瓶颈，尤其是欠发达的落后地区，组建难度大，发展缓慢，亟须从源头上加以调整 and 解决。

银监会出台了《关于调整放宽农村地区银行业金融机构准入政策更好支持社会主义新农村建设的若干意见》，放宽了农村地区银行业金融机构准入政策，首批选择四川、吉林等六省区作为新型农村金融机构试点。1月，银监会出台《村镇银行管理暂行规定》，加快了村镇银行试点工作。10月，在总结试点经验的基础上，将试点范围扩大到全国31个省份。到末，全国已有148家村镇银行开业，发放贷款50多亿元，其中支持农户和农民的贷款达60%以上。今年“两会”期间，中国银监会主席表示，银监会对村镇银行的发展目标是家，凡是有条件的县都可以有一家。村镇银行发展呈现出美好的愿景。

湖南省自开展村镇银行试点以来，已组建村镇银行5家，较好

地发挥了服务“三农”的作用。湘西州委、州政府高度重视，来积极争取村镇银行试点，得到了银监部门的批准。但在组建过程中遭遇中梗阻，目前还是一片空白。

（一）政策失灵：自下而上，本末倒置。按照银监会规定，村镇银行只能实行发起方式设立，且至少应有1家以上境内外银行业金融机构作为主发起人。规定要求村镇银行的股东或股东必须是银行业金融机构。根据这一规定，需要试点县市从最基层的县域开始向上逐级寻找主发起人。当前我国银行业实行一级法人制度，分支行对机构的设置缺乏审批权限。由于村镇银行的设置处于试点阶段，既没有规定各银行业金融机构必须发起设立村镇银行的义务，也没有相应的数量规定，更没有自上而下的特别指定。这样，形成部分试点县市“申请报告无处送，高层领导无法见，村镇银行无法办”的难堪局面。

（二）主体失落：路径单一，一主难求。虽然一些地方性商业银行具备主发起人资格，但在欠发达地区，除农村信用社改制外，几乎没有地方性商业银行为组建村镇银行，成立了专班，明确专人，积极寻找主发起人，从起，先后与省内外10余家银行业金融机构进行联系协调，开出了一系列优惠政策和条件，但都因经济总量小、地处偏远而被拒绝。一旦找不到主发起人，村镇银行便无法设立，致使这一惠农政策成为空中楼阁，试点县市十分失落。

（三）市场失准：低门槛，高杠杆。根据《村镇银行管理暂行规定》，在县（市）设立的村镇银行，其注册资本不低于300万元人民币；在乡（镇）设立的村镇银行，其注册资本不低于100万元人民币。村镇银行注册资金的门槛要求确实很低，但在实际操作过程中，为寻求一定的规模效应，一般村镇银行注册资金均在5000万元以上。加之主发起人难找，形成了“低门槛，高杠杆”现象，导致欠发达地区村镇银行市场准入难。

（四）布局失衡：抓大放小，弃乡进城。按照村镇银行试点初衷，本应在欠发达地区优先发展。据对全国已开业的148家村镇银行调查分析，除先期试点的六个省份外，一般机构都设在相对较发达的县市一级，乡镇村镇银行还没有实现零的突破，呈现出“发达地区多、欠发达地区少，县城多、乡镇少”的不均衡格局。

（五）价值失离：嫌贫爱富，弃农逐工。根据《村镇银行管理暂行规定》，服务“三农”是村镇银行的根本宗旨。一些村镇银行的发起人或出资人把实现利润化作为自身的追求目标，而农民作为弱势群体，农业、农村经济作为高风险、低效益的弱势经济，受自然条件和市场条件的影响巨大。在农业政策性保险严重缺乏的情况下，受利益驱使，村镇银行在价值取向上偏离宗旨，追逐高利润、高回报的工业行业。

（一）完善政策：改“自下而上”为“自上而下”。建议完善村镇银行试点政策，调整规划，以地区为单元，坚持向欠发达地区、向农村倾斜的原则，将试点任务与银行业金融机构网点扩张计划进行捆绑，自上而下指定部分银行业金融机构承担村镇银行发起任务。规定银行业金融机构在发达地区增设分支机构时，要求其在相应的欠发达地区发起成立一家村镇银行，以打破试点乡镇、试点县市层层向上争取无门的难堪局面。银行业金融机构也要提高认识，勇于担当，从统筹城乡发展、构建和谐社会的高度，积极践行社会责任，在追求利益化的同时，兼顾好社会效益。

（二）调整方式：改“发起成立”为“组建成立”。我国金融业的发展最终都是以国家信用为背景的。村镇银行作为服务新农村建设的新型农村金融机构，设立于农村贫困地区，支持的是弱势区域、弱势群体和弱势产业，应当可以国家信用为背景，在部分难以找到主发起人的欠发达地区，适当提高市场准入门槛，规定县市村镇银行注册资金必须达到5000万元以上，改由银行业金融机构发起为地方财政出资组建成立。

风险防范和控制的关键在于加强管理，而不在于谁发起。因此，不能因为找不到主发起人而影响村镇银行试点进程，进而影响国家整个金融体系的架构和惠民政策的落实。

（三）优化布局：改“抓大”为“扶弱”。根据《关于调整放宽农村地区银行业金融机构准入政策更好支持社会主义新农村建设的若干意见》，进一步优化村镇银行布局，坚持欠发达地区和农村优先原则，充分体现“扶弱”的优惠政策，力争欠发达地区的县市至少设立一家村镇银行。尤其是目前处于金融服务空白的乡镇，要设立村镇银行，切实解决金融服务“盲区”问题。

（四）坚守宗旨：改“弃农”为“惠农”。为所在区域农民、农业和农村经济发展服务是村镇银行的根本宗旨，扩大农村金融供给，为“三农”服务是设立村镇银行的初衷，任何时候都不应动摇。为使村镇银行更好地服务“三农”，并在服务“三农”过程中实现自身不断发展壮大的目标，有关部门应敦促村镇银行履行职能，坚守宗旨。一是量化考核。规定村镇银行对当地“三农”的信贷投入不得低于70%，吸收的存款原则上应用在当地经济发展上，防止“资金进城”和“农转非”现象的发生。二是价值回归。村镇银行要立足“三农”，及时了解农民、企业的生产经营状况，改善金融服务，加大信贷投入，增加金融供给，引导他们将闲置资金存到村镇银行，促进农村经济发展。

（五）形成合力：改“取”为“予”。村镇银行是“草根银行”，其信贷支持的主要对象为弱势产业——农业，弱势群体——农民，理应受到更多的关心和支持。一是人民银行应给予村镇银行一定的支农贷款支持，以扩大村镇银行的资金实力；二是放松利率管制，允许村镇银行根据当地经济发展水平、资金供求状况、债务人可承受能力自主确立贷款利率；三是对初创阶段的村镇银行减免营业税和所得税，支持其发展壮大；四是加快建立农业政策性保险机制，为村镇银行的资金安全提供切实保障；五是建立必要的风险补偿机

制，建立村镇银行服务“三农”和支持新农村建设的正向激励机制；六是监管部门应出台政策，支持村镇银行与农村信用社进行适度的有序竞争，增强村镇银行的活力。

## 银行调研报告篇六

领导调研报告如何写呢?小编给大伙儿介绍几篇范文，希冀能对大伙儿有所帮助。

### 20xx领导调研报告范文一：

为进一步增强领导干部队伍作风建设工作针对性，探究新形势下提高领导干部思想政治素养的对策措施，按照市纪委《关于开展全面加强领导干部作风建设调研工作的通知》要求，我委经过座谈走访，对全局领导干部队伍的思想作风现状进行了专题调研，并就相关咨询题进行了深入考虑。现将调研事情报告如下。

近年来，我局始终把加强领导班子、领导干部队伍建设

作为推进工作、加快进展的重要保证，经过思想作风建设，别断提高干部思想政治素养。延续数年开展了时期性、集中性思想作风建设活动，依照别并且期的事情，确定别同的教育主题，利用开展学习三个代表重要思想、保持共产党员先进性教育等活动载体，经常持久地抓好思想作风建设，促进了全局各项事业的健康顺利进展，领导干部队伍思想作风建设取得了扎实成效。

局领导班子提出海洋渔业产业结构战略调整等渔业进展三大战略目标后，全局上下凝心聚力，干事创业，实现了渔业经济进展的新跨越。领导干部特别是党政一把手殚精竭虑、任劳任怨，始终保持着艰难奋斗的优良传统和奋发有为的工作状态。

局领导班子、领导干部对在市委、市政府的领导下，再创渔业生产新局面充满信心。并且，领导干部面对新形势，身处知识爆炸的新时代，都有一种压力感、紧迫感、危机感。求知欲望、更新知识的意识比过去明显增强，在干部队伍中形成了一股读书充电、更新知识的新风尚。

近几年来，各级党委坚持集体领导与个人分工负责相结合的制度，完善党委、政府议事规则，进一步健全保障民主集中制实行的监督制约机制，凡属本部门的重大决策、大额度资金使用、大的工程招投标、干部任免等都规定必须集体讨论决定。

局党委坚持别懈地抓党风廉政建设，加强教育，健全制度，实行民主监督，深化改革，党员干部特别是领导干部廉洁自律的自觉性明显增强，领导干部的工作作风进一步深入，特别是为渔农民和渔业企业服务、为解决实际咨询题的积极性明显高涨。

应该说，全局领导干部队伍的主流是值得确信的。但对比胡锦涛总书记提出的八个方面的良好风气，少数干部中还存有别相习惯的地点。

个别干部心浮气躁，精神别振，思想消极，计较个人进退，热衷于拉关系，走后门；少数干部别仔细学习理论，别深入考虑咨询题，别善于用科学的理论指导工作，适应于凭经验想咨询题，办情况。

现实具体表现为在制定部门工作打算时，别利因素思考得比较多，谋求超常规进展的大举措还比较少；少数领导班子及领导干部满脚于已有成绩，别求上进，别思进展。

表现为贯彻降实上级精神有时带有机械性，照本宣科，召开会议多，下发文件多，在结合本局本部门实际方面花的功夫还别够；个别时候还存在单纯靠行政命令去降实的现象，有的



则盲目实行了一刀切造成了一定的负面妨碍。

部分领导干部浮在上面多，深入基层比较少，存在电话调度、遥控指挥的现象；个别干部在感情上和人民群众仍存在距离，别情愿或者还别善于做群众的思想政治工作；个别单位、部门还存在特权思想，有时思考部门和局部利益过多，忽略了整体和全局。

个别领导别重视防微杜渐，把吃吃喝喝视为寻常小事；个别领导干部对自己要求别严，没有树立正确的世界观、人一辈子观、价值观和权力观、地位观、利益观，利用手中的权力谋取私利，个别领导干部也受到市纪委立案侦查和党纪政纪处分。

领导干部的思想存在上述咨询题，原因是多方面的，有主观的也有客观的，有机制上的也有体制上的。主观上，理想信念缺乏，对自身肩负的责任认识别深刻，淡化了为民服务意识，没有形成很好的群众观和权力观；有的领导干部认为做好工作只要用好手中的权力就能够，别注重提高自身能力和水平。客观上，当今社会进展迅速，新生事物层出别穷，知识更新日益加快，一些干部信息闭塞，别能很快地同意新思想、新知识；社会转型期个别方面还存在着一些别合理、别规范的地点，有些干部看社会的阴暗面较多，从而产生错觉，丧失信心。体制上，干部人事制度改革别够深入、完全，还存在干好干孬一具样、干多干少一具样、干与别干一具样的现象，还有混生活过的空间，没有真正对领导干部产生多大的冲击和压力。机制上，对干部进行教育、治理、监督的制度体系还别够健全，有的现有制度执行的别够严格，等等。

要针对当前领导班子和领导干部作风方面存在的突出咨询题和深层次原因，建立机制，完善制度，规范行为，强化监督，把领导干部作风建设提高到新水平。

二是经常性地开展专题教育活动，整顿思想、工作、日子作

风。要针对别同时期领导干部作风建设中存在的别同咨询题，在领导班子和领导干部中经常性地开展一些专题的党性党风学习教育活动，活动要深入扎实，突出针对性、实效性，使广阔领导干部进一步加强世界观、人一辈子观、价值观的改造，增强贯彻执行党的基本路线的自觉性和坚决性，努力克服形式主义、官僚主义，进一步解放思想，实事求是，抓住机遇，乘势而上，加快进展，始终保持顽强别拔，奋发有为的良好精神状态，为改革和社会经济进展献策出力。三是注重典型引路。总结宣传和大张旗鼓地表彰在改革开放和经济建设中涌现出来的优秀人民公仆及在工作中做出突出贡献的先进典型，以榜样领导干部的先进事迹教育、鼓励、鞭策、激励广阔干部，使其自觉以先进典型为模范，仔细查寻自身存在的别脚，积极采取措施加以改进，以形成良好的工作作风。并且注意发掘反面典型，经过案例分析，引导领导干部从中吸取教训，引以为戒，达到预防教育的效果。

在提高自身素养方面，要建立健全政管理论学习制度，招聘专家定期说课与知识更新制度；在作风方面，建立健全调研制度、优质服务制度；在决策方面，建立健全决策程序制度，包括决策前的调研考察制度、决策中的论证征求意见制度，决策后的督办降实制度；在保持班子团结方面，建立工作沟通制度，完善民主日子会制度；在约束方面，建立完善和实行谈话提醒制度、组织部门与纪检部门联系通报制度、离任审计制度、群众反映领导干部个人重大咨询题回复制度、谈话诫勉制度、干部考核事情反馈制度等；在日子作风方面，仔细贯彻执行中央对于党风廉政建设的系列规章制度。经过建立完善相关制度，使领导班子和领导干部的工作更加程序化、规范化，保证加强党的作风建设的详细要求降到实处。

教育领导干部自觉按制度的规定办事，严格执行制度，坚持制度面前人人平等，维护制度的权威性和严肃性。明确执行制度责任制，使执行主体能严肃仔细地履行职责。并且加大对制度执行的催促和检查，做到及时、仔细、负责，对违反制度的行为，坚定查处，别能姑息迁就，做到有章必循、执

章必严、违章必究，确保制度落到实处，促进和保证领导班子和领导干部作风的进一步好转。

目前，有些领导班子和领导干部作风不正的一具很重要原因算是监督治理不够。所以，搞好作风建设，必须健全监督治理机制。

着重解决现行监督滞后咨询题，必须把事前监督、过程监督和事后监督较好地结合起来。把监督的关口前移，加强主动监督，加强事前防范和过程监督，做到领导干部的权力行使到哪，领导活动延伸到哪里，对他们的监督就延伸到哪里，包括八小时以外的要紧表现。并且，要按照领导干部权力，作风统一原则，突出监督重点，应放在对其权力行使实施制约上，防止权力的滥用和权钞票交易，特别是对咨询题易发部位和环节要加强监督。

首先要建立领导干部作风建设考核评价机制，制定考核的具体标准，细化考核内容，以便操作。其次，要定期分析、准确全面掌握领导干部思想、工作、作风状况，把是否得到群众公认、是否求真务实、是否牢固树立群众观点、是否清正廉洁、是否取得实实在在的政绩等，作为选拔使用干部的重要依据。对那些群众确认作风别实、反映强烈的干部，要做出相应的处理，该调的调、该落的落，决别姑息迁就，进而促进党风和社会风气的进一步好转。

## 20xx领导调研报告范文二：

为深入贯彻降实党员创先争优活动有关文件要求，进一步牢固树立立党为公，执政为民，群众利益无小事的观念，我结合福建风电公司实际事情，深入基层，仔细开展了针对在新形势条件下，基层职员想什么、盼什么、愿什么、难什么的调研活动。

在调研活动中，我本着下基层、察民情、听民声、解民忧、

励民劲、保稳定的工作目标，真实了解公司各部门、各单位的基本事情，实实在在帮助基层职员解决生产日子中的实际困难和咨询题，鼓励激励职员顺利完成公司各时期任务目标。为切实掌握第一手详实、鲜活的调研资料，我做了以下工作：

特别记录了党员干部作风建设和思想观念中仍需完善和改进的地点。这使我更广泛、更全面地听取到一线职员的意见和建议，有效提高了解决公司各类实际咨询题的及时性。

活动期间，我深入所属工程项目建设工地，为冒高温战酷暑，坚守战斗在生产一线的干部职员送去清凉饮料。在风电场，我环绕职员的工作环境，饮食卫生，高温劳动爱护等，对生产一线、项目建设工地、高温作业地方等作业场所进行走访慰问咨询，极大的鼓励了职员的工作热情。

经过与公司基层职员面对面交流谈心以及深入部门、班组，以实际行动为职员解决困难，零距离为他们服务，真心实意为职员办实事、办好事，激励职员做好本职工作，鼓励职员实现各时期目标，做个职员信赖的公仆。总之，经过下基层走访，既使我感觉到了大唐同心文化的精神，又使我了解到了基层的实际事情，为党员领导干部扎实地上了一堂特别好的党课，这将激励党员干部将来以更好地精神状态、更加高涨的工作热情和更加务实的责任意识，仔细做好本职工作，做一名合格的共产党员。

## 银行调研报告篇七

作为一名即将踏入社会的大学生，我很荣幸能在x银行进行两个月实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。同时也深感自己知识面的匮乏，坚定了我积极学习的信念。经过两个月的实习，虽然还是觉得很茫然，但是细细盘点下来，却也是收获颇多。下面我把我在x银行实习的情况从实习的内容和过程以及实习心得感受展开论述。

## 一、实习的内容和过程

实习时间： 实习地点：

实习期间，我主要对会计业务、储蓄业务和信贷业务有较为深入的了解。

### 1、会计业务部门

对公业务的会计部门的核算主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。

### 2、储蓄业务部门

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

### 3、信贷业务部门

由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。哈行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押和不动产抵押。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

## 二、实习心得与体会

我的主要工作在个人业务部的最基层，即营业大厅。在整个实习期间，我了解到了储蓄柜台以及对公柜台业务包括个人及单位账户开户、账户规范、理财业务咨询等。同时还深入了解了个人金融部，贷款部，人力资源部的工作内容及相关业务流程，经过这两个多月的勤奋好问和实战训练，我已经可以熟练的进行对公以及储蓄账户开户全部流程业务的基本操作，掌握部分账户规范业务，回答顾客理财等各种方面的咨询。其次实习生活极大的扩展了我的经济学知识面。可以说在营业部接触最多的是经济学方面的知识，感触最多的是经济如何影响人们的生活方式和状态的。

最后，我想谈谈实习的心得感受。第一，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有很强的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。第二，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。第三，现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度、服务意识尤为重要。比如：对待客户要用敬语；与客户传递资料时必须起立并且双

手接送;对客户咨询要耐心的解答等。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度,这样才能在自己的岗位上有所发展。到了实际工作中以后,学历并不显得最重要,主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作,做得时间久了是谁都会做的,在实际工作中动手能力与人际沟通更重要。

## 银行调研报告篇八

### 一) 当前开展消费信贷的难点

1. 各层次居民收入的不确定性。深圳市的人均收入水平虽然在全国各城市处于前列,但收入的分配差距极大。高收入阶层的消费具有工作性消费的性质,如买得起私车的人有公车坐,有钱作观光旅游的人往往有机会作商务旅游等;中等收入阶层是最具消费信贷潜力的消费者,但受公务员制度改革、国企改革等因素影响,未来收入具有不确定性,购买福利房、微利房挖走了一部分收入,一般耐用品购置则无需贷款也能消费,高档消费品如汽车虽然极具吸引力,但养车费使贷款购车者望而却步;而低收入者为了生存和预防动机,极少考虑进行贷款消费。

2. 未来预期因素的影响。近几年尽管银行利率一降再降,居民储蓄存款增幅却一增再增,而相反,消费增幅却低谷徘徊。住房改革、教育收费制度即将实行,都增加了人们的支出预期,再加上物价不断回落,人们买涨不买跌,持币待购,更不会热衷消费贷款。

3. 消费者资信度难把握。我国目前尚未建立个人信用制度,即没有对自然人进行身份证明;个人账户、收入来源、个人可支配收入、用于抵押的资产以及信用状况记录等,没有相应的评信制度。我国还没有实行存款实名制。家庭财产登记制、个人财产破产制,更没有个人资信状况适用等级的

专业 信用认定机构，银行花 费大量的时间 也很难掌握消费者的信用状况。在此情况 下，消费信贷必然受到一定的限制。

4. 贷款保证难落实。现阶段尚缺乏个人消费信贷担保制度。各商业银行为了保证资金安全 ， 减少贷款风险，通常要求对申请 人实行担保制度。银行一般不向也不敢向无担保的消费者提供消费信贷，消费者在申请消费信贷时很难找到满意和有效的担保形式。

5. 资金流动错位。住房、汽车高额消费信贷业务数额大、期限长、客户分散、利率固定，而商业银行的资金来源主要是短期资金。发达国家一般采用资产证券化来解决流动性问题，对住房金融普遍采取的是抵押资产的证券化。在我国目前信贷资产尚不能实行证券化的条件下，商业银行从自身利益出发开展消费信贷的积极性显然是会受影响的。

6. 相关法规不健全。我国关于信贷方面的法律、法规有《担保法》、《票据法》和《贷款通则》等，这些法律法规是针对生产性贷款而立的，针对消费性贷款的法律法规尚属空白。所以，在消费信贷回收过程中，一旦出现贷款本息回收困难、涉及到担保保证的履行、抵押物的处理、质押品的拍卖等问题，缺乏强制性的法律保障，实际操作中极为困难。

7. 人们陈旧的传统观念。开展个人消费信贷最大的障碍来自于人们的消费观念。勤俭 持家，量入为出，不可“寅吃卯粮”一向被视为中华 民族的优良传统。只有当大多数人逐步摆脱植根于国人心中传统消费观念时，消费信贷才能迎来一个灿烂 的春天 。

开办住房按揭业务中的一些问题□□□商品 房价格居高不下，楼市交易清淡。近几年深圳市商品房市场 一直处于疲软状态，但新楼盘仍不断推出，房屋 空置呈逐年递增态势，价格却始终在高位运行。从统计数据上看，深圳居民的储蓄存



款持续增长，显然形成强有力的住房消费有效需求，价格与供求关系发生严重的背驰，说明广大市民住房商品化的外部经济环境并未形成气候。在这种条件下，加大力度开办大量的楼宇按揭业务，银行承担的风险较大。（2）国家对房地产开发市场的宏观调控薄弱。从近几年深圳房地产开发市场来看，豪华住宅、别墅、高层复式楼盘占了相当大一部分比例，普通住宅楼盘相对较少，房地产信贷资金的配置并不合理，造成了社会资源的巨大浪费，（3）住房按揭业务抵押物处理困难。根据我国目前的法律和社会环境，按揭申请一旦违约，处理抵押物将成为银行非常棘手的事情。如果违约人与银行合作，可以通过在房地产中介机构挂牌销售和转接形式解决，但目前违约人往往不愿采取以上方式，只有通过法院裁定后进行拍卖，以此种方式处理，时间长、拍卖费昂贵、透明度低，银行费时费力，还可能达不到保全资产的目的。（4）房屋产权交易缺乏渠道。在办理按揭业务中，个别银行遇到开发商在没有缴清地价款的情况下，国土局颁发了预售许可证，销售的住房不能办理房地产证，致使银行不能有效行使抵押权。一般银行在办理二手楼按揭中，也寻找不到一个正常的渠道来进行交易房屋的产权查询，给工作带来很多困难。（5）业主个人收入的调查操作难度较大。第一还款来源是保障信贷资金安全的根本。但在楼宇按揭业务的实际操作中，因目前还没有推出个人资信评估体系，信贷人员很难准确地了解按揭申请人的实际收入，单位出具的收入证明常常大大背离行业的平均水平，使银行无法认定其真实性。（6）不法开发商试图利用虚假按揭套取银行资金，造成银行信贷资产潜在风险。（7）房屋按揭利率偏低，影响了银行开办业务的积极性。人行进一步降息后，楼宇按揭利率低于（至多等同于）同期限档次贷款利率，由于楼宇按揭业务繁琐，牵制了信贷人员的时间和精力，又不允许银行收取合理费用，基层行出于自身考虑，开办业务的积极性不高。

## （二）进一步发展消费信贷的机遇与启示

通过对深圳市各阶层的现有消费信贷状况及他们现在与未来对消费信贷的需求、银行选择、信贷项目、利率以及风险控制等进行分析，在关于消费信贷主体的选定及对消费信贷的认识、关于消费信贷项目的选择、关于贷款额度、利率及信贷工具与手段的选择、关于风险控制手段的选择四个方面进行调查，调查所得的分析结论是：

1. 银行开展消费信贷的空间相当大。消费信贷同储蓄一样，本应是现代商业银行的重要业务，提前消费和推迟消费都是消费者从事消费活动的一种正常选择。但长期以来，我国商业银行则仅仅为消费者提供一种选择，即推迟消费，而没有提前消费，这也是我国发展消费信贷所面临的真正困难之一，即得不到消费者的认同和热烈响应。在调查中94%的消费者没有从银行申请消费信贷的经验。

2. 正确认识银行发展消费信贷的风险。从理论上讲，自然人或家庭作为社会的基本细胞，既是社会财富创造的基本因素，也是社会财富消费和拥有的基本主体。这种社会的基本细胞和基本主体，向银行申请消费信贷显然比企业要安全得多，由此银行消费信贷投资风险也小得多，原因是法人企业所负的仅仅是有限责任，而自然人和家庭则是无限责任，自然人或家庭是最具有能力承担法律民事责任的主体。从现实上讲，我国消费者与国外消费者大相径庭，在消费的扩张方面显然要谨慎得多。我国消费者在从事现在消费时一般会仔细盘算，很少有消费者会实行赤字消费；在从事未来消费时，则大都会充分考虑到自己的偿还能力，并留有较大的余地。

3. 银行应该强化对发展消费信贷的宣传力度。在这次问卷调查中，令人吃惊的是，即使在文化层次和个人素养趋高的深圳，对消费信贷有所了解也只占被采访者的20%。我国许多消费者由于从来没有申请消费信贷，对消费信贷的知识少得可怜。消费者在从事消费活动时往往只从自己的收入范围来从事消费计划，造成我国商业银行开展消费信贷业务经验不足，商业银行发展消费信贷的空间大大受到限制。

4. 深圳消费者有从事消费信贷的冲动和需求。调查中发现，有90%的人表示在现在或将来需要消费信贷，消费者有消费信贷需求，是商业银行发展消费信贷的基础条件，要做的便是如何将这些对消费信贷需求的愿望 转化为现实。
5. 简化消费信贷运作程序。消费者普遍感到申请消费信贷的手续十分繁琐。这就要求我国商业银行应该大力借鉴国外经验，真正简化开展消费信贷的申请手续和申请程序，让大多数有偿还能力的消费者感到在条件许可情况下很方便取得消费信贷。
6. 积极拓展消费信贷领域，银行目前开展消费信贷的领域太窄，方法 不灵活。消费者的消费领域十分宽广，既有精神 消费，例如教育、旅游观光等，也有物质消费，例如住房、汽车、家庭影院、耐用消费品等，消费信贷拓宽领域的空间很大。同时，应改变银行只将消费信贷总额贷给开发商或经济商，再分贷给消费者的作法。
7. 银行应该选择有效的消费贷款工具手段。调查中发现，有18% 的被访者选择“一揽子消费授信贷款”，只有21% 的消费者选择信贷与消费项目挂钩方式。另有 87% 的被访者首寻信用卡”作为信贷工具，消费者之所以希望选择这些项目，主要原因是我国目前申请消费信贷手续极为复杂，申报时间也很长，所以采取这些可以节省时间和精力和精力的信贷方式，实际上也是降低消费使用信贷的成本。值得一提的是，消费者选择信贷的这种意愿对银行从事消费贷款也是有利的，既可以节约 项目评审的时间和花费，也可以节约技术人力成本和时间，银行所需控制的仅仅是尽量减少风险。
8. 消费信贷的风险控制应多样灵活。调查显示，99% 的被访者认为银行控制消费信贷风险是必要的，60% 的人表示愿意在银行建立自己的资产信用档案。我们认为，消费信贷在以财产抵押为主的同时，也可有选择性地实施 信用等级贷款，以使个人消费信贷风险的控制多样化、灵活化。

9. 努力开发消费信贷的品种。在现有消费信贷项目楼宇按揭、汽车按揭、小额存单抵押贷款、教育贷款、家居装修贷款等的基础上，结合特区居民消费特点，借鉴国际上发达国家消费信贷的发展情况，积极完善和开发二手住房市场抵押贷款、信用卡消费贷款、循环周转贷款、特种消费贷款等，并不断对消费信贷的品种进行创新。

## 银行调研报告篇九

一、功能完善、服务高效、遍布城乡的农业银行网点网络，全力建设国内一流零售银行的战略目标，我把\_农行网点建设情况专题调研报告如下。

### 一、\_分行网点建设现状及存在问题

近年来，\_市分行在加强网点建设与管理方面都做了大量基础性工作，总体上看，全行网点建设与管理已经取得了阶段性成果，有力地助推了全行业务快速发展。截至2009年10月，个人贷款净增6.21亿元，同比多增1.52亿元，个人贷款总额达17.95亿元；储蓄存款净增8.5亿元，同比多增1.87亿元；中间业务收入3325万元，同比多增695万元，增长40.28%。总之，网点建设为全面推进零售业务转型、提升网点综合竞争能力奠定了良好的基础。但是，我们同时应该看到，\_市分行网点建设与管理，尤其是网点形象建设与当地同业比、与形势发展要求比仍然存在以下亟待解决的突出问题：

1、网点人员问题突出。一是基层网点人员紧缺。

银行业务调研报告4

# 银行调研报告篇十

随着我国经济的快速发展，人们生活水平的提高和收入的大幅度增长，个人对所增长的财富如何进行更好的管理与运用，越来越多成为人们所关注的热点问题。老百姓手中的闲钱多起来了，理财不仅成为人们生活的一部分，也成为了商业银行新的竞争点。就此，我以中国农业银行的理财产品作为调查对象，对银行理财产品做了调查。

## 二调查目的

为了了解目前银行理财产品的类型，以及居民的理财需求，对银行理财产品的认识和关注程度。我进行了一次对中国农业银行（温江支行营业部）理财产品投资情况的调查，根据调查结果得出结论，分析总结存在的问题，并提出相应的建议。

## 三银行个人理财产品主要类型

首先，在了解中国农业银行推出的理财产品之前，让我了解一下银行理财产品有哪些分类。目前，对于银行理财产品的分类，有不同的标准。

1. 根据风险和收益特征，可以分为保证收益产品，保本浮动收益产品和非保本浮动收益产品。

保证收益理财产品的收益是固定的，到期后就可以获得协议上规定的收益，反之为非保证型。非保证型又分为保本浮动收益理财产品和非保本浮动收益理财产品。保本浮动收益理财产品是指银行按照约定向客户保证本金支付，本金以外的投资风险由客户承担，并依据实际投资收益情况确定客户实际收益的理财产品，反之就是非保本型。一般银行的非保本浮动收益型的风险仅次于储蓄风险，是追求稳定收益的稳健型客户的最佳选择。

2. 根据投资币种的不同，可以分为人民币理财产品，外币理财产品 and 双币理财产品。如外币理财产品只能用美元、港币等外币购买，人民币理财产品只能用人民币购买，而双币理财产品则同时涉及人民币和外币。

而人民币理财产品根据其投资方向和领域的不同，可以分为债券类理财产品，信托类理财产品，结构性理财产品，代理境外理财产品(qdii型)

债券型——投资于货币市场中，投资的产品一般为央行票据与企业短期融资券。因为央行票据与企业短期融资券个人无法直接投资，这类人民币理财产品实际上为客户提供了分享货币市场投资收益的机会。

信托型——投资于有商业银行或其他信用等级较高的`金融机构担保或回购的信托产品，也有投资于商业银行优良信贷资产受益权信托的产品。

结构型——是运用金融工程技术、将存款、零息债券等固定收益

产品与金融衍生品（如远期、期权、掉期等）组合在一起而形成的一种新型金融产品，其承担的风险也相对较大。

代理境外理财产品——所谓qdii□即合格的境内投资机构代客境外理财，是指取得代客境外理财业务资格的商业银行□qdii型人民币理财产品，简单说，即是客户将手中的人民币资金委托给合格商业银行，由合格商业银行将人民币资金兑换成美元，直接在境外投资，到期后将美元收益及本金结汇成人民币后分配给客户的理财产品。