

2023年银行乡村振兴调研报告题目(模板6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

银行乡村振兴调研报告题目篇一

在金融自由化、经济一体化的今天，银行（邮政）代理保险业务，体现了经营战略思想的成熟，双方通过业务互补、强强联合，可有效地提高彼此的竞争实力，是迎接入世挑战的必然选择。

1、保险产品可供代理的品种单一，缺乏特色，在销售等方面应加强沟通与合作。目前，银保合作一般采取等客上门的柜台交易方式，缺乏对银行卡及消费信贷相结合的业务，造成业绩起伏过大。保险公司对银行（邮政）丰富的客户数据库，还未充分发掘利用。从销售的类型看，还只能销售较为简单易懂的意外险、侧重储蓄和分红的寿险产品，而没有专为银行（邮政）客户设计、适合银行（邮政）特点的保险产品。这样的产品类型组合与客户多样化的保险需求有较大差距，并已成为制约这项业务进一步发展的重要障碍。

2、客户享受到的便利服务是有限的。目前我们通常只是利用银行（邮政）收取保费，而在保单售后服务功能的开发上，还远远不能满足客户的需求。例如，在保单更改、退保、满期给付、理赔等方面，通过银行（邮政）投保的客户目前还不能享受到细致周到的服务。

3、销售合作多，服务合作少，没有充分发挥银行（邮政）的优

势。银行（邮政）展业优势在于员工素质、商业信誉、资金实力和完善的网络。但在银保合作中这些优势未得到充分利用。

4、银行（邮政）代理网点相对比较集中。在当前的合作模式下，资金较多的保险公司一般能签到更多的网点，刚开业的公司由于资金有限正面临着不平等的竞争。对银行（邮政）而言，兼业网点过分分散，使银行（邮政）难以进行统一管理，不能形成规模效益，甚至出现了签约半年无产品销售的局面。

5、手续费支付比例问题影响银行（邮政）代理的积极性。目前，国家对银行（邮政）代理业务的手续费比例尚没有明确的规定，但手续费问题是银保合作的焦点。手续费如果太高，产品定价就要提高，会降低产品本身对客户的吸引力，特别是在目前低利率时期，保费的高低直接影响客户投保的积极性；又由于银行（邮政）对代理手续费多采取先进大账再分成的分配机制，银行（邮政）的保险业务经办人难以获得应有的回报，这在一定程度上挫伤了他们销售保险的积极性。

合作模式中，银保双方因缺乏长远的共享利益而令双方容易走入“只求形势、不求成本”的误区。非代理个人的银行（邮政）网点将来可能代理多家保险公司的业务。这种“多对多”的合作模式就会导致双方都处在合作伙伴过多，变化太快的状态，从而合作流于表层和短期，一旦保险公司的产品不受欢迎，或新合作者提供更有竞争力（其实就是手续费多一点）的合作方案，银行（邮政）处于更主动的地位。

7、网络中技术性障碍多。受银行（邮政）与保险公司现代化管理手段和水平参差不齐等客观因素的影响，我国银行（邮政）与保险公司没有实现联网，导致银行（邮政）保险业务出现了障碍，如交费出单慢、保单送达成本高、业务管理复杂等。此外，网络的安全及技术问题也不同程度地制约了银行（邮政）保险业务的发展。

银行（邮政）代理保险业务是经过充分发育了的成熟的金融市场的客观要求，是实现混业经营的重要步骤，是顺应世界银保共同发展业务的大趋势，通过银保合作，将在较短的时间内提高自身的综合竞争能力，而银行（邮政）保险作为一个“三赢”的销售模式，是必然的选择。

1、银行（邮政）必须立足长远，改进经营观念，加大合作力度，

避免短期行为和思维。银行（邮政）必须立足长远，扎实做好各项基础工作，银行（邮政）应加强银行（邮政）网点人员的业务培训和宣传工作，健全银行（邮政）代理专管员队伍，与时俱进，加强合作，充分利用双方的优势和资源，为客户提供多元化、全方位、高附加值的金融服务。

2、加快创新，尽快开发适合银行（邮政）代理的保险产品。银行（邮政）保险产品应该简易标准、操作方便、适合柜台销售，同时又要与银行（邮政）的传统业务相联系，从而增加对银行（邮政）客户的吸引力，调动银行（邮政）代理的积极性。另外，还要结合当地市场的特点，对银行（邮政）客户进行细分，重点开发与信贷、信用卡、存款等传统业务相关的产品，做到根据不同需求层次的客户设计相应的保险产品，制订相应的营销策略，特别要具有较强的可操作性，同时也要注意产品的方便性、保障性、储蓄性和投资性。

3、加快电子化建设，尽快实现银行（邮政）与保险公司的联网。实现银行（邮政）与保险公司间的联网，是开展银行（邮政）保险的基础工作。由于保险产品，特别是一些长期的人身险产品需要进行核保，因此，信息的输送和反馈相当重要，需要双方信息技术部门的大力支持。只有实现电子联网，保险公司的各种收、付费业务才能通过银行（邮政）办理，这样才能提高业务竞争能力和效率，有效地防范各种风险的发生。

4、选择最佳营销组合，促进银保业务稳步发展。任何一种产品要得到客户的接受，必须要有强大的市场营销攻势。目前我国保险公司和银行（邮政）在营销理念、策略和手段上都不同程度地存在着滞后于市场的发展变化，使市场供给与需求脱节，限制了银保业务的发展，因此选择最佳营销组合、制定营销策略至关重要。同时要不断地提升和完善售后服务，准确传送银保产品的信息，吸引更多的客户，以达到银行（邮政）、保险公司和客户“三赢”的目的。

5、根据银保市场特点，制定新的银保客户服务方式。银行（邮政）保险产品销售渠道与其他保险销售有较大的区别，因为客户在银行（邮政）买了保险产品后，很少再有机会和保险公司接触，因此他们特别需要有个性化的服务。为了进一步促进业务的发展，保险公司应树立银保业务新理念，制定切合实际的银保客户服务方式，如定期进行客户大回访、节日寄信（贺卡）或策划神秘客户计划等，即在银保客户中发展一批神秘客户，这些客户的名单对机构保密，他们直接和银保总部联系，定期将自己对银保网点的服务感受反馈给总部，从客户角度提出改进意见；公司同时对这些客户进行业务培训，让他们进一步掌握保险方面的知识，增强对公司的信任度。

理、专业代办成鼎足之势的寿险第三大销售渠道。而我国的《保险法》、《商业银行法》中的一些规定已不能适应新的形势需要，不能很好鼓励银保合作和及时纠正违规行为。因此，需要对上述法律法规进行修订，以保证银保合作的健康有序发展。

7、建立有效的银保业务激励机制。根据保险企业财务制度规定，短期险的代理手续费最高为8%，长期险的佣金最高支付总额不得突破缴费期内实收保费收入的5%，目前支付给银行（邮政）的手续费更低，难以调动银行（邮政）业务人员的积极性，因此银行（邮政）需要保险部门的配合，合理计算代理手续费，将保险公司由于银行（邮政）代理而降低的成

本所获的利润适当地与银行（邮政）分享，银行（邮政）再从中拿出一定比例的资金，奖励那些工作突出的保险代理经办人员，建立起保险公司、银行（邮政）、经办人员之间激励分配机制，进一步调动网点经办人员的积极性，从而促进银保业务稳步发展。

银行乡村振兴调研报告题目篇二

银行是现代经济中不可或缺的重要组成部分，每个人都与银行有打交道的机会，比如开设银行账户、办理贷款、存取款等等。对于我们这些普通人来说，银行大概只是一个方便储蓄和交易的地方，不过如果你有幸在银行工作过，你就会发现银行是一个十分职业化的行业，其中蕴含的规矩和技能比我们想象的要多。

第二段：职业素养

作为银行员工，首先应该具备的是良好的职业素养。在工作中，我们必须遵守相关的规定和法律条例，保护客户的合法权益。同时，我们的行为和言语也应该体现出专业性和可信度。除此之外，我们还要有一定的道德品质和责任心，要全力维护银行声誉和形象。

第三段：专业知识

在工作中，银行员工需要掌握丰富的专业知识。如何管理和处理各种银行业务，如何评估风险和制定相应的措施，如何应对突发事件等等。此外，银行员工还需要了解相关的行业发展趋势和政策法规，以便提出更为切实可行的业务建议。

第四段：交际能力

另外，银行员工的交际能力也十分重要。银行业务的特殊性质决定了我们在日常工作中会接触到各种各样的客户，需要

与他们进行有效的沟通和协商。此时，交际能力就非常重要了。无论是表达能力还是沟通技巧，都是需要不断提升的。

第五段：协作精神

最后，银行员工还需要有良好的协作精神。银行业务不是孤军奋战的事情，只有团队协作才能有更好的效果。在团队中，协作能力越强，利益冲突也将会越少。而且，在团队建设过程中，我们还会学到很多协调、沟通和领导技巧，这对于今后我们的职业生涯也很有帮助。

总结：

总的来说，银行是一个需要一定职业素质和专业技能的行业。作为从业人员，必须不断提升自己的能力、拓展自己的视野，才能够为客户提供更为优质和专业的服务，同时也更好地体现银行行业的价值。

银行乡村振兴调研报告题目篇三

银行业是现代经济体系中不可或缺的一部分，它承担着储蓄、贷款、投资、外汇等方面的业务，为国民经济的发展和个人财富的增值提供了有力的保障和支持。我在银行从事一段时间的工作，不仅深入了解了银行的业务及相关知识，更体悟到了银行的专业性、规范性和人性化服务的重要性。在此，我结合自身实践，就银行类心得体会展开探讨。

第二段：专业性的体现

银行业是高度专业化的行业，需要从业人员具备扎实的理论基础和实际操作经验，以及严谨的工作态度和规范的行为准则。在银行工作中，我们要熟悉金融产品的特点和应用，掌握贷款、存款、信用卡等各种业务的流程和操作，熟悉银行的各项规章制度和业务风险控制措施，以确保客户的资金安

全和银行的合规运营。同时，我们还要注重自身职业素养和形象，树立正确的服务理念和态度，培养专业的沟通技巧和情商，不断提升自身的综合素质和协作能力。

第三段：规范性的意义

银行业是高度规范化的行业，在各项业务方面，都需要遵循一定的标准和流程，保障业务流程的公正、透明和合法性。在实际工作中，我们要遵循银行的规章制度和操作规程，做到严格认真，依法依规，不得擅自操作或违规操作，保证业务操作的正常开展，营造公平、诚信、透明的经营环境。同时，我们还要做好各类文件档案的整理、归档和保管，确保信息的可靠性和保密性。正是这些规范化的要求，才营造了银行业务安全、稳健、可持续发展的环境。

第四段：人性化服务的重要性

虽然银行业务需要遵守一定的规范和程序，但绝不能将银行业务标准化和机械化。我们在服务客户时，一定要注重人性化服务，满足客户个性化的需求，并给予客户专业的建议和指导，提高客户的金融意识和理财水平。同时，我们还要关注客户的诉求和反馈，积极解决客户遇到的问题，争取客户的信任和满意。这样才能不断提升银行的市场竞争力和品牌价值，保持良好的业务口碑和客户支持度。

第五段：总结

银行业是一项高度专业化、规范化和服务志愿化的活动，需要银行从业人员具备扎实的金融知识和技能，严格遵守相关规章制度和业务要求，注重人性化服务，以满足客户的需求和保证银行的正常运营。希望我所体悟到的这些银行类心得体会，能够对银行从业人员在实际工作中发挥积极的指导作用，也能够推动银行业的健康发展和社会福祉的提升。

银行乡村振兴调研报告题目篇四

1. 设立大堂经理职位或咨询处，贵宾专用窗口，分流客源，引导客户到相应地点咨询，办理，降低柜员压力，减少不必要时间。
2. 银行宣传录像，新闻，让客户等待不那么枯燥
3. 24小时自动存取款机。取款机现在几乎每个银行，无论分行还是支行，都有。但是损坏的几率也很大，保安要在下班时定时检查是否使用不正常。存款机部分城市只有分行才用。如果是条件允许，最好装一台。

还有很多，自己也多想想。如果你是银行的人应该都有这些感触，如果还不是银行人，那么建议去银行观察半天就懂了，谢谢人民网安徽频道讯近日，滁州皖东银行调整了金农卡发行的考核办法。发行考核采用“卡均余额+卡均收益(p0s手续费收入/发卡存量)”，其中卡均余额和卡均收益各占一定的比例。此举为防范各类风险，杜绝发行空卡、一人多卡、向不会使用的老年人发卡等无效行为，发挥了一定保障作用，也保证了金农卡科学、合理、健康、有效的发行。

这个“金点子”是皖东银行信贷经理曹骥和电子银行部经理张志伟结合工作实际，在绩效考核中提出的合理化建议，建议经研究后被采纳。曹骥和张志伟也分别得到了奖励。

根据皖东银行《2015年岗位工资考核办法》规定，对员工提出的合理化意见和建议，每条建议奖励50元，被采纳的奖励100元。

自制定了对各项工作征求意见提出合理化建议和意见进行奖励的考核办法以来，多人获得了表扬和奖励。据统计，仅2015年度童阳、郑宏明、孙宗权等提出了合理化建议，分别予以奖励50元。

银行乡村振兴调研报告题目篇五

作为一家金融机构，银行在我们日常生活中扮演着至关重要的角色，它不仅为我们提供了各种金融服务，也是经济发展的核心驱动力。在这个快速发展的时代，我有幸在一家银行从事实习工作，这不仅让我深入了解了银行的运营模式，更让我对金融行业有了更深入的认识。

第二段：银行的多元化服务

银行业务受到人民群众的广泛关注，因为银行拥有多样化的金融服务，如储蓄、汇款、贷款、理财、投资等服务，而这些服务的背后，是一套完备的金融服务管理体系。金融服务不仅满足了国内企业和个人的信用需求，也为国外企业提供资金支持，使得国际贸易和投资能够更加安全、快捷地完成。银行的多元化服务，是银行作为金融机构的核心竞争力之一。

第三段：银行的风险管理

银行面临的风险从多个方面来，比如信用风险、市场风险、操作风险和流动性风险等。尽管银行面临的风险十分复杂，但银行却有一套相对完善的风险管理措施来降低自身的风险。银行会通过一系列的风险管理措施来预防和控制风险的发生，例如建立风险评估体系、推出风险分散化产品、采取分散投资等。银行借助风险管理为自己保驾护航，使其更好地发挥金融服务的作用。

第四段：银行的发展趋势

在未来金融市场，银行的发展趋势与互联网密不可分。随着互联网的高速发展，互联网金融成为了一种新的投资方式和融资渠道。因此银行正逐渐转型，不仅增强传统金融产品创新能力，探索新型金融服务模式，同时还加快互联网金融的发展，为客户提供更加便捷和灵活的金融服务。

第五段：我对银行的认识

银行作为金融中介机构，银行金融新体系作用日益凸显。个人可以通过银行进行理财和投资，同时银行又是企业在融资、扩大生产的重要财务支持者。正是这些职能和作用，使得银行在市场上得到了广泛的认可和信任。在实习期间，我不仅了解了银行的运营模式，更体验了银行服务所带来的困难与挑战，也认识到了金融机构面临的各种压力。同时，尽管海内外金融市场正面临着严峻的挑战，但我相信银行仍然会顺应发展趋势，以更加灵活、高效的方式，为客户创造更大的价值。

结尾：

通过这次实习，我对银行的认识和体验让我更加了解金融行业，银行的核心职能和服务使我更加深刻地意识到它在人们生活中的重要性。我相信，银行在未来市场中会继续顺应发展趋势，越来越好地为客户服务。

银行乡村振兴调研报告题目篇六

委托方(甲方)：

代理方(乙方)：

一、总则

(一)为了规范国家开发银行(下称甲方)和中国工商银行(下称乙方)的委托代理行为，提高委托代理业务质量，更好地为国家重点建设服务，经双方协商制定本协议。

(二)甲、乙双方在委托代理工作中应遵守国家的有关金融法律、法规，遵循相互支持、密切合作的原则。

(三)对于涉及两行全局性委托工作安排，应由两行协商或联合发文。

二、甲方委托乙方代理业务范围

(一)监督甲方委托项目借款合同(或临时借款协议)的执行。

(二)监督甲方贷款资金的使用。

(三)办理甲方贷款资金结算和会计核算。

(四)协助甲方做好贷款本息回收工作。

(五)办理甲乙双方商定的其他委托代理业务。

三、甲方的责任和权利

(一)向乙方提供年度贷款计划、借款合同副本及有关资料。

(二)在借款合同、贷款计划、贷款利率、贷款期限等情况发生变化时，应及时书面通知乙方。

(三)在借款合同中明确乙方经办行代表甲方对借款人实施监督管理的责任、权力以及借款人应向乙方提供的资料。

(四)按期向乙方支付代理业务手续费。

(五)对乙方代理业务情况进行检查、监督、考核。

四、乙方的责任和权利

(一)根据代理业务需要，确定相应的机构和人员负责代理业务。

(二)办理甲方贷款资金的结算和核算业务。

(三)对代理贷款实施全过程的监督管理。

(四)协助甲方做好贷款本息的回收工作。

(五)向甲方提供有关代理业务信息。

(六)按期向甲方收取代理业务手续费。

五、贷款发放

(一)甲方为借款人开立贷款账户、存款账户，发放贷款。

(二)甲方应将年度贷款计划、分批下达的贷款指标等文件和资料及时抄送乙方，借款合同副本由甲方直接分送乙方省级分行和乙方经办行。

(三)甲方将贷款资金直接汇入借款人在乙方经办行开立的专项存款户。乙方经办行应在收到资金的当日按“代理贷款业务核算办法”进行账务处理。

六、贷款管理

2. 项目概算调整的审查；

3. 项目工程造价的编审；

4. 项目竣工验收和决算的编审；

5. 书面委托的其他工作。

(二)为便于乙方经办行对甲方委托贷款和贷款项目进行有效的监督和管理，甲方要求借款人及时向乙方经办行提供以下有关资料：

1. 已批准的项目建议书、项目可行性研究报告、项目初步设

计文件及施工图预算；

2. 年度工程建设进度计划；

3. 年度贷款资金使用计划，其中大中型项目年度贷款资金使用计划须经甲方认可；

4. 设备材料采购合同副本；

5. 有关统计和会计报表。

(三) 乙方经办行根据借款合同和有权部门批准的项目初步设计、年度资金配置计划、年度贷款资金使用计划、有关商务合同和建设进度加强对贷款使用的监督管理。

当以下情况发生时，乙方经办行有权采取停止借款人贷款使用或其他有效措施，并立即报上级行和甲方：

1. 超计划、超标准、挪用贷款等；

2. 借款人名称或其法定代表人变更，以及借款人体制发生重大变化的(甲方通知乙方经办行的除外)。

(四) 对于有多项建设资金来源的项目，乙方经办行应督促借款人落实资金来源，促使其他资金与甲方贷款资金同步到位。

(五) 乙方对代理的大中型项目要按月向甲方报送“代理国家开发银行贷款项目统计报表”(附表一至附表三)；小型项目的统计报表由借款人向甲方报送，乙方经办行协助甲方催报和审核。

(六) 乙方经办行应建立健全建设项目档案，设立项目管理台账，系统完整地反映项目建设和生产情况。

(七) 乙方经办行在其代理项目建成投产后，根据甲方的书面

委托协助甲方做好项目的后评价工作。

(八)项目建成投产后，在借款人尚未还清甲方贷款本息前，乙方经办行应掌握借款人归还甲方贷款的能力，及时向甲方反映情况并采取相应措施。积极跟踪了解借款人的生产经营情况和财务状况，督促借款人组织资金按时归还甲方贷款本息。

七、贷款回收

(一)乙方应采取一切可能的或约定的措施加强代理贷款本息的回收工作。

(二)乙方经办行应督促借款人筹措还款资金，并于贷款本息到期前20天填制“代理国家开发银行到期还款资金落实情况表”(附表四)报甲方信贷局。对借款人还款确有困难的，乙方经办行应将情况书面反馈甲方信贷局。

(三)乙方经办行应按照借款合同按时计收甲方贷款本息，对甲方到期贷款本息，有权按甲方与借款人的合同约定从借款人的账户中划收，并于当日上划甲方(特殊情况不超过次日)。

(四)未经甲方书面同意，乙方经办行不得从甲方汇给借款人的贷款资金和借款人归还甲方的资金中扣收其自营贷款本息。

八、会计核算

(一)甲方对贷款负责会计核算。乙方经办行为满足监管和回收的需要，受甲方委托设立相应会计科目进行核算。

(二)贷款利息实行“算头不算尾”的方法，即贷款发放日为贷款起息日期，借款人在乙方经办行(或甲方)还款的日期为贷款止息日期。

(三) 乙方经办行表外会计科目与项目管理台账的相应数据要衔接一致，并按规定向甲方反馈有关信息，做好与甲方的对账工作。

(四) 甲方发放贷款和直接收息后应将有关会计信息传送给乙方经办行，乙方经办行收取借款人本息后，应与当日将有关会计信息传送给甲方。

(五) 甲方需传递给借款人的信息或会计凭证由乙方经办行负责办理转知手续。

(六) 乙方代理甲方委托贷款业务的核算办法由乙方另行制定，经甲方同意后执行。

九、代理业务报告

(一) 乙方经办行对代理贷款项目实行季度工作报告制度。从甲方委托乙方代理时起至借款人还清贷款本息时止，每季终了后20日内向甲方相关信贷局报送上季度的“项目专户报告”。

内容：

1. 建设期。主要包括项目建设进度、资金总体到位和需求、投资计划完成情况、偿还利息情况和存在的问题及建议等。
2. 生产期。主要包括主营业务的生产销售、成本利润、偿还贷款本息的情况等。

(二) 乙方省分行每季度终了20日内向甲方相关信贷局报送上季度代理国家开发银行贷款本息回收情况。

内容包括：代理贷款本息回收的情况、措施及建议。

(三) 乙方总行每年3月20日前向甲方报送上年度的《代理业务

情况总结》。

内容包括：代理业务基本情况、委托代理协议书的执行情况、委托代理工作中存在的问题及建议。

十、代理业务手续费

(一) 本协议生效后发放的人民币贷款，代理业务手续费原则上按下列公式计算：

代理业务手续费=本年代理贷款发放额×0.5‰+回收贷款本息额×1.5‰

外汇贷款项目代理业务手续费标准由双方另行协商。

代理贷款发放额和回收贷款本息额以甲方记账日期为准。

(二) 本协议生效前发放的贷款，本息回收时不再支付手续费。

(三) 代理业务手续费采取按年计算、分次支付的方法。每年11月份预付，次年决算后清算。

(四) 甲方将代理业务手续费支付给乙方总行，由乙方总行负责向所属代理经办行拨付。

十一、委托代理业务考核

(一) 甲方应对乙方及乙方经办行代理业务管理、贷款本息回收上划等情况进行检查、监督、考核，每年要将考核结果通报乙方。

(二) 乙方应将代理业务管理作为其本行责任目标重要内容之一，纳入统一考核范围，进行严格的内部考核。

十二、违约责任

(一) 甲方未按本协议的约定及时向乙方交付委托代理事项，所造成的损失由甲方负责。

(二) 甲方逾期未向乙方支付代理业务手续费，应按中国人民银行规定向乙方支付滞纳金。

(三) 乙方经办行在收到借款人归还甲方贷款本息的当日(遇特殊情况不得超过次日)未上划甲方的，应按中国人民银行规定向甲方支付滞纳金。

(四) 乙方及乙方经办行违反本协议，给甲方造成损失的，除甲方将视情况扣减代理业务手续费直至取消其代理资格而外，乙方还应弥补甲方的损失。

十三、附则

(一) 在遵守本协议的原则下，由甲方信贷局与乙方省级分行签订项目委托代理协议书，经甲乙双方协商同意的项目也可由双方总行签订。项目委代协议自签定之日起生效，至甲方委托乙方代理的项目债权债务清理完毕终止。

(二) 本协议自1998年1月1日起执行，直至甲方委托乙方代理所有项目的债权债务清理完毕终止。

(三) 自本协议生效起原协议同时废止。

(四) 在本协议履行过程中如一方提出修改或遇政策调整而影响本协议履行时，须经双方协商一致并订立书面修改协议。协议未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年____月____日_____年____月____日