

# 最新银行业调查报告 家纺行业银行调查报告(大全5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 银行业调查报告篇一

1. 不同的家，共同的选择。
2. 挡不住的真情-泰丰家纺。
3. 东方的，世界的。
4. 孚日大家纺，真正大家纺。
5. 感动新梦想，品位新生活。
6. 感受不一般，温尔思家纺。
7. 棉的质地，丝的感觉。
8. 情定一生，相约法拉。
9. 让爱做主，红豆家纺。
10. 色彩生活，宝缦家纺。

## 银行业调查报告篇二

近年来，随着城市中产阶级及小资、白领族的崛起，以及新

一轮结婚潮和房地产热的拉动，家纺市场被前所未有的激活了，眼光敏锐的厂商一个个加入进来，改变着这个行业的格局。很多发展中的产业如纺织、服装企业等，都把家纺作为一个新的增长点，向家纺延伸。可以预见，在未来几年中，家纺消费市场每年的增长率将不会低于20%，这就意味着存在巨大的市场发展空间。

但在经过的发展后，行业内众多的企业随着网点数量的增多，渠道的质量和效率却在下降，管理难度也越来越大，渠道控制力逐渐减弱，渠道忠诚度越来越低，网点的流失也越来越严重。

有一家品牌，三年前他们在北京市场就有40多个销售网点，随着竞争的加剧，每年都在减少，现在只有5个网点了，而且赢利能力都不强。甚至对于一些相对强势的品牌，这些问题也在时刻困扰着他们。

## 一，加强对经销商的服务

现在一些企业挖空心思招商，但招商却是越来越困难，招到了的加盟商或经销商存活率又非常低。在这样的一个阶段。需要我们企业做得更务实。突破传统的跑马圈地式的营销方式，摒弃以往“只开发、不维护”的行业陋习，深度协销，与代理商一道做市场，使渠道下沉。与终端加盟商站在同一条战线上，给予加盟商更多的支持和帮助，才能切切实实的为代理商带来财富。才能为自己的产品打造出一条黄金销售渠道。

### 1、树立品牌，为经销商铺就希望之路

树立品牌的目的是为了建立良好的品牌形象，让消费者一看到你的名字，脑海里就能迅速知道你是干什么的，你的产品在他们心目中占据什么样的地位。只有这样，才可能真正提高销量，而销量上去了，才能引起经销商足够的兴趣。

## 2. 帮助销售，为经销商铺就利润之路

目前家纺企业新开终端的存活率及流失率相当高。其终端流失率甚至达到了40%。虽然这是由多方面原因造成的，但究其根本，还是因为经销商的销售没上去，利润达不到预期。而在激烈的市场竞争到来之前，每流失一名经销商对企业来说都是一个很大的损失。

“天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往”。厂家招商是为了赚取利润，而经销商代理产品，其最终目的也是为了赚钱。

因此，在实际销售中，厂家可以将企业的各种资源进行整合，去帮助经销商做销售、提高销售效率、降低销售成本、提高销售利润，在合理的范围内，加大对经销商的支持力度，去帮助他们赢利，以此来增加经销商的利润。这样才能将经销商融入企业发展的长远规划中，与企业实现共同赢利。

## 3. 加强培训，为经销商铺就成功之路

销售是靠人来完成的，经销商素质的高低是家纺专卖店销售好坏的基石。而经销商受自身实力的局限，其管理能力，员工素质比企业要差，因此在实际销售中，往往会遇到这样那样的问题。

所以，加强对经销商在管理、营销等方面的培训，提高他们的自身素质就显得尤为重要。而且企业通过对经销商的培训，提高经销商的营销水准，为他们的成功带来了可能的同时，也增强了经销商对企业的信任度。

关于作者：

# 银行业调查报告篇三

招商银行xx分行网上银行开展情况

讨论网上银行业务存在的问题；

3□20xx年3月17日下午3：30--5：00在招商银行江北支行行长办公室就网上银行开展现状提出建议。

三、调查内容：

通过此次调查，充分了解了招商银行发展网上银行业务的制度措施、存在的困难及意见和建议。内容提要：本调查报告对招商银行xx分行开展网上银行业务的情况进行了调查，并了解了该行发展网上银行业务的制度措施、存在的困难及意见和建议。

招商银行xx于20xx年5月份开始开展网上银行业务，由分行个人银行部主管，目前该行的网上银行开展情况如下：

（一）网上银行的功能：

目前，网上银行提供了两个版本，即中文版和英文版。网银业务只提供对公业务服务，提供的交易种类有查询、转帐、支付等，具体功能如下：

1、查询：包括客户的帐户余额查询(汇总及条件查询)、交易明细查询(当日明细及历史明细查询)、活期帐户信息查询(存款利率、协定余额、协定利率、冻结情况、可用余额等查询)、对帐单查询(按页及按日期查询)。

2、转帐：转帐分为内部转帐和对外支付，内部转帐分为同一客户的不同网银之间的转账和集团公司的总公司和子公司帐户之间的转帐两类。无论是内部转账还是对外支付均可按客

户的要求和手工操作时会计控制的模式设计角色，即有三人、两人、一人三种转帐和支付控制模式，能有效控制风险。

3、中间业务：目前对开立基本户的客户提供了代发工资、财务报销、代理国税等业务。

## （二）网上银行业务开展情况

截止20xx年6月止，该行的网银客户数为535户，累计交易额为287亿元，其中今年1——6月份共发生40亿元交易。

该行网银系统使用的是人民银行牵头，国内十二家主要商业银行联合共建的具有权威性、可信赖、公正的第三方信用机构——中国金融认证中心推出的cfca认证系统。该系统的权威性为网上银行安全性提供了强大保证。

该行在开展网上银行业务时，制定了一系列规章制度，主要的规章制度是人民银行和总行制订的有关制度。其中总行制定的制度有：

(1) 招商银行xx分行网上银行业务章程(试行)

(2) 招商银行网上银行服务协议(试行)

(3) 招商银行网上银行管理暂行规定(试行)

(4) 招商银行网上银行业务流程(试行)

(5) 招商银行网上银行客户操作指南(试行)

(6) 招商银行网上银行岗位责任制

(7) 招商银行网上银行业务营销手册

(8) 招商银行网上银行柜台业务操作手册

(9) 招商银行网上银行客户经理手册

通过上述制度的实施与约束，目前该行的网银业务未有一笔业务发生风险，在客户中树立了很好的口碑。

(一) 建立科学合理的考核制度。

(二) 大力开展培训工作

业务已有很大改观。扎实的培训工作，为业务持续发展奠定了基础。

(一) 客户普遍对网上银行业务交易的安全性存有疑虑，这是招行在开拓业务时遇到的主要问题。虽然招行在开拓业务时强调采用的是人民银行第三方认证机制保证安全性，但仍不易说服客户。主要原因在于客户对网络的安全性、技术的成熟性缺乏信心。

(二) 客户普遍对使用网上银行办理业务有畏惧感。这与xx作为内陆城市，信息化水平低有很大关系，一些企业的财务人员对于计算机操作不熟悉、接受新事物的速度慢等导致对网上银行业务认同度低。

(三) 为满足客户的需要和贴近市场，网银系统提供的业务品种和功能有待进一步完善。

网上银行作业新的交易形式，其风险具有新的特点，央行可以制定规范性的业务操作和管理制度，供各商业银行开展业务时遵守执行，同时加强业务监管和指导，降低金融风险。

由于网上银行是一种新生事物，无论是客户还是银行开展业

务的部门均有一个了解、熟悉、理解和掌握的过程，技术的成熟也需要相当长的一段时间，这就决定了发展网上银行业务应当从长计议。发展业务的过程中需着重培养客户使用先进金融交易工具的意识，稳步推进网银客户的开发；着重培育市场、不断挖掘潜在的客户群，把市场做大做强。

目前，我行的业务发展规划的核心是稳步开展网上银行业务营销工作，重点在培育市场。在具体开发业务时，计划首先对条件较好、财务管理较规范的国有大企业、三资企业、证券公司做好营销工作，争取它们成为招行网银客户的中坚力量。

进一步加大业务发展的激励约束机制，通过细化业务考核制度，同时加大培训督促力度为业务发展提供持续的动力。参考文献：

- 1、《金融理论前沿课题》，中国金融出版社□20xx年
- 2、《网上银行风险监管原理与实务》，王庆华，中国金融出版社□20xx年
- 3、《虚拟银行发展动态综述》，程平，《西部金融》□□20xx年第9期
- 4、《金融干部网上银行知识读本》，刘廷焕，中国金融出版社□20xx年
- 5、《中外银行竞争分析与“入世”对策》，《华南金融》第二期

## 银行业调查报告篇四

上海市内资商业银行业基本情况的调查报告(doc26页页)上海市内资商业银行业总体情况一、上海市内资商业银行业基本

情况截止目前，上海地区共有内资商业银行15家。其中：（1）国有独资商业银行4家，分别是中国工商银行上海市分行、中国农业银行上海市分行、中国银行上海市分行、中国建设银行上海市分行；（2）其他商业银行10家，分别是交通银行上海分行、中信实业银行上海分行、中国光大银行上海分行、华夏银行上海分行、广东进展银行上海分行、深圳进展银行上海分行、招商银行上海分行、上海浦东进展银行上海地区总部、福建兴业银行上海分行、中国民生银行上海分行；（3）地区性银行一家，是上海银行。

上海市内资商业银行按资金规模的排名表(截止2002年6月底)  
名次行名资金运用规模(亿元)各项贷款合计(亿元)各项存款  
合计(亿元)2002年上半年大致盈利水平(亿元) 1工商银

行2217.061964.782365.4718.482上海  
银1227.28692.98990.515.75行3建设银  
行1051.54976.261424.4613.244农业银  
行1039.27931.031240.679.925交通银  
行551.30393.12549.084.036中国银  
行506.90451.72535.780.787上海浦  
发457.18428.10608.233.838民生银  
行302.45204.15280.561.659光大银  
行272.77233.20222.671.2110招商银  
行245.85154.67269.902.7911福建兴  
业168.63137.50157.381.6812中信实  
业134.5996.74192.611.0713华夏银125.1576.84147.630.67  
行14深圳进展112.8587.90134.561.515广东进

展6344.0886.720.43商业银行要紧资产业务有：（1）各项贷款业务，具体分为□a□短期贷款，按行业及企业性质划分为：工业贷款、商业贷款、建筑业贷款、农业贷款、乡镇企业贷款、三资企业贷款、私营企业及个体贷款、其他类贷款（含个人短期贷款□□□b□中期流动资金贷款□□c□中长期贷款，包含基本建设贷款、技术改造贷款、其他中长期贷款（含个人中长期贷款□□□d□票据融资□□e□各项垫款。（2）有价证券及

投资。(3) 应收及预付款。(4) 买入返售证券。(5) 存放中央银行准备金存款。(6) 存放中央银行特种存款。(7) 缴存中央银行财政性存款。(8) 同业往来, 包含存放同业、拆放同业。(9) 代理金融机构贷款(含代理人行专项贷款)。(10) 库存现金。(11) 外汇占款。

银行要紧负债业务有:(1) 各项存款, 具体分为a企业存款, 包含活期存款, 定期存款b机关团体存款c储蓄存款, 包含活期存款、定期存款d农业存款e其他存款。

(2) 代理财政性存款。(3) 金融债券(含政策性金融债券)。(4) 应付及暂收款。(5) 卖出回购证券。(6) 向中央银行借款。(7) 同业往来, 包含同业存放, 同业拆借。

(8) 委托存款及委托投资基金。(9) 代理金融机构委托贷款基金。(10) 各项准备(含贷款呆帐准备金)。

## 二、上海市内资商业银行资产负债结构比较分析1、上海市资金规模在500亿元以上的商业银行资金来源运用结构分析

(以2002年6月30日数据为分析根据) 资金运用表单位: 亿元  
资产类别 工商银行 农业银行 中国银行 建设银行 交通银行 上海银行 合计

一、各类贷款 1964.78 931.03 451.72 976.26 393.12 692.98 5409.89 占总的资金运用比

例 88.62% 89.58% 89.11% 92.84% 71.31% 56.46% 82.05%

1、短期贷款 1053.32 614.89 227.64 505.14 294.68 347.44 3043.13 2、中期

流动资金贷款 80.15 20.40 52.71 41.57 17.69 21.89 234.41 3、

中 749.91 287.67 158.81 412.13 69.16 223.22 1899.87 4、长期贷款

4、票据融资(贴现) 82.40 7.88 11.66 16.29 11.60 100.20 230.03 5、

各项垫款 00.19 0.91 1.30 0.10 2.32 4.7 二、有价证券及投

资 146.18 4.53 25.78 39.67 79.82 265.75 561.73 占总的资金运用的比例

6.37% 0.44% 5.09% 3.77% 14.32% 21.65% 8.52%

三、应 13.38 20.07 8.27 141.23 4.45 4.45 收. 及预付款 四、买入返

售证券 3.70 000138.47 142.17 五、存放中央银行准备金存款

41.42 17.02 9.23 15.38 32.09 91.33 206.48 六、存放中央银行

特种存款0000000七、缴存23.4536.0300.0800.2159.77中央  
银行财政性存款八、同业往  
来12.5824.567.236.7542.2429.24121.821、存放同  
业0.360.0100.420.2420.4420.692、拆放同  
业12.2224.557.236.33428.8101.13九、代理金融机构贷  
款00000.100.1十、库存现金11.575.44.596.262.24.8634.87  
十一、外汇占款00.630.1500.501.28合  
计2217.061039.27506.901051.54551.301227.286593.35从上  
表能够看出，截止2002年6月底，6家商业银行要紧资产合  
计6593.35亿元，其中：工商银行占比33.63%，农行15.76%，  
中行7.68%，建行15.95%，交行8.36%，上海银行18.61%，从  
资产规模来看工行占绝对优势，上海银行第二，农行、建行  
相差无几，交行、中行实力较弱。贷款是银行的最要紧资产  
业务，截止2002年6月底，6家商业银行各项贷款余额合  
计5409.89亿元，占合计要紧资产的82.05%，其中：工行占  
比36.32%，农行17.21%，中行8.35%，建行18.08%，交行7.27%，  
上海银行12.81%，从信贷规模来看工行第一、建行第二、农  
行第三、上海银行第四、中行第五、交行第六。

截止2002年6月底，6家商业银行各类贷款业务中，（1）短期  
贷款占总的贷款的比例，工行为53.61%，农行为66.04%，中  
行为50.39%，建行为51.74%，交行74.96%，上海银行50.14%，  
交行占比最大；（2）中期流动资金贷款占总的贷款比例，工  
行为4.08%，农行为2.19%，中行为11.67%，建行为4.26%，交  
行4.5%，上海银行3.16%，中行占比最大；（3）中长期贷款  
占总的贷款比例，工行为38.12%，农行为30.90%，中行  
为35.16%，建行为42.22%，交行17.58%，上海银行32.21%，  
建行占比最大；（4）票据融资（贴息）占总的贷款比例，工  
行为4.09%，农行为0.85%，中行为2.58%，建行为1.67%，交  
行2.95%，上海银行14.45%，上海银行占比最大。

截止2002年6月底，6家商业银行短期贷款业务中，（1）工业  
贷款占总的短期贷款的比例，工行为78.73%，农行为13.07%，中  
行为20.81%，建行为38.45%，交行14.63%，上海银行19.47%，

工行占比第一；（2）商业贷款占总的短期贷款的比例，工行为11.57%，农行18.23%，中行27.38%，建行10.92%，交行为6.96%，上海银行15.51%，中行占比第一；（3）建筑业贷款占总的短期贷款比例，工行为0.88%，农行6.24%，中行为0，建行31.11%，交行为2.81%，上海银行3.86%，，建行第一；（4）乡镇企业贷款占总的短期贷款的比例，工行为0，农业银行为16.19%，中行为0，建行为0，交行为0，上海银行5.34%，农行第一；（5）三资企业贷款占总的短期贷款的比例，工行为6.18%，农行11.77%，中行29.38%，建行为0，交行为19.30%，上海银行4.35%，中行第一；（6）私营企业及个人贷款占总的短期贷款的比例，工行为0，农行1.67%，中行为0，建行为0，交行为0，上海银行2.37%，上海银行第一。（6）其他短期贷款，工行为2.64%，农行29.72%，中行22.43%，建行为19.52%，交行为56.24%，上海银行48.27%，交行占比第一。

截止2002年6月底，6家商业银行（1）短期贷款合计3043.13亿元，其中：工行占比34.61%，农行20.21%，中行7.48%，建行16.6%，交行9.68%，上海银行11.42%，工行占绝对优势；（2）中期流动资金贷款合计234.41亿元，其中：工行占比34.19%，农行8.7%，中行22.49%，建行17.73%，交行7.55%，上海银行9.34%，工行占优；（3）中长期贷款合计1899.87亿元，其中：工行占比39.47%，农行15.14%，中行8.36%，建行17.73%，交行3.64%，上海银行11.75%，工行占优；（4）票据融资合计230.03亿元，其中：工行占比35.82%，农行3.45%，中行5.07%，建行7.08%，交行5.04%，上海银行43.56%，上海银行占优势。（5）有价证券及投资合计561.73亿元，其中：工行占比26.02%，农行0.81%，中行4.59%，建行7.06%，交行14.21%，上海银行47.31%，上海银行占绝对优势；（6）买入返售证券合计142.17亿元，其中上海银行占比97.40%。

资金来源表单位：亿元  
负债类别 工商银行 农业银行 中国银行 建设银行 交通银行 上海银行 合计  
一、各项存款 2365.47 1240.67 535.78 1424.46 549.08 990.51 7105.94 一、企

业存款943.85605.41264.74946.36392.19766.203918.75 (1) 活期821.84515.46210.68801.87330.60601.553283 (2) 定期122.0188.9554.06144.4961.59164.65861.992、机关团体115.0613.2902.375.230135.953、储蓄存款1263.29572.07220.82429.61121.63206.972814.36 (1) 活366.5994.9170.47125.4747.991.59796.91期 (2) 定期896.70477.16150.35304.1473.73115.382017.454、农业存款0.0417.8700.0403.2121.165、其他存款43.2332.0350.2246.0830.0314.13215.72二、代理财政性存款19.6036.9600.0700.0256.64三、金融债券0.04000000.04四、应付及预提利息64.5419.6017.215.8812.3020.85140.38五、卖出回购证券00000180六、向央行借款0000000七、同461.40108.04103.96244.7234.39173.821064.98业往来1、同业存放461.40108.04103.96244.7234.39173.821064.982、同业拆借0000000八、委托存款及委托投资 (净) 1.12-2.350-6.27.100-0.341、委托存款及委托投资基金71.3930.63118.0824.1120.62264.832、减：委托贷款及委托投资70.2732.98124.2817.0120.62265.17九、代理金融机构委托贷款00000.100基金十、各项准备13.679.514.7104.36.9339.12十一、所有者权益28.1922.040.786.453.7868.29129.54其中：实收资本0000021.32当年结益18.489.920.7813.244.035.7552.2十二、其他-736.97-395.20-155.54-623.84-59.75-51.14-1961.84合计2217.061039.27506.901051.54551.301227.286592.56从上表能够看出，截止2002年6月底，上海6家商业银行的要紧资金来源合计6592.56亿元，其中：工商银行占比31.89%，农行15.76%，中行7.69%，建行15.95%，交行8.36%，上海银行18.62%，从资金来源规模来看，工行占绝对优势，上海银行第二，农行、建行相差无几，中行、交行实力较弱。截止2002年6月底，6家商业银行各类存款余额合计7105.94亿元，其中：工行占比33.29%，农行17.46%，中行7.54%，建行20.05%，交行7.73%，上海银行13.94%。

从各类存款市场占比情况来看，截止2002年6月底，6家商业银行（1）企业存款合计3918.75亿元，其中：工行占比19.55%，农行15.45%，中行6.76%，建行24.15%，交行10.01%，上海银行19.55%，建行占优；（2）储蓄存款合计2814.36亿元，其中：工行占比44.89%，农行20.33%，中行7.85%，建行15.26%，交行4.32%，上海银行7.35%，工行占绝对优势。

上海市

内资

## 银行业调查报告篇五

在经济发展迅速的今天，我们都不可避免地要接触到报告，报告成为了一种新兴产业。你所见过的报告是什么样的呢？下面是小编收集整理银行业及理财服务人员薪资调查报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

日前，上海翰德人力资源有限公司发布了xx年银行业与理财服务的薪资信息。信息包括香港、新加坡、上海、日本四个地域的各类银行职务及理财人员的薪资状况。

其中，从上海地区来看，消费银行当中工作经验在3-5年之内的，个人银行或关系经理助理的年薪为10-20万元人民币；财富管理销售助理的年薪为20万元-28万元人民币；产品管理层及市场的助理，年薪为20-30万元人民币；信贷风险的担保或抵押助理的年薪为18万到30万元人民币。工作经验5-xx年的个人银行或关系经理副总裁助理，他们的年薪为20万到35万元人民币；财富管理销售的副总裁助理的年薪为25-38万元人民币；产品管理层及市场的副总裁助理的年薪也是25-38万元人民币；信贷风险担保或抵押的副总裁助理的年薪为35-45万元人民币。工作经验在xx年以上的个人银行或关系经理副总裁的年薪为人民币40万元以上；财富管理销售的副总裁的

年薪为35-42万元人民币；产品管理层或市场的副总裁的年薪为35-50万元人民币；信贷风险的副总裁助理的年薪为35-45万元人民币。

在公司银行中，产品管理及市场部门的助理的年薪为20-36万元人民币；副总裁助理为30-45万元人民币；而副总裁的年薪为40-60万元人民币。销售部门的助理、副总裁助理及总裁的年薪分别为25-40万元人民币、40-55万元人民币和45-70万元人民币。信贷风险部门的助理、副总裁助理、副总裁的年薪分别为20-35万元人民币、30-42万元人民币、40-60万元人民币。

投资银行业的公司财务部门，分析师的工作经验一般为1-3年，他们的年薪为20-30万元人民币；助理的工作经验在4-6年左右，年薪为30-50万元人民币；副总裁的工作经验为7-xx年，年薪在42-80万元人民币之间；总监的工作经验为10-15年，年薪为83-1.66千万元人民币；常务董事的工作经验在15年以上，年薪为1千6百万元人民币。股票分析师的工作经验为1-2年左右的人员，年薪为20-30万元人民币，而工作经验在12年以上的分析师，他的年薪就会达到1千6百万元人民币了。债券资本市场的分析师的工作经验在1-3年以内，年薪为20-30万元人民币。

从香港、新加坡、上海、日本四个地区的总体情况来看，日本地区银行业及理财服务人员的薪资待遇是最高的，其次是香港和新加坡。上海地区的银行业及理财服务人员的薪资状况偏低，但与新加坡地区的银行业及理财服务人员的薪资比较接近。

在日本的消费银行中，个人银行的副总裁、销售副总裁、产品管理层副总裁、现代风险部门的副总裁的年薪都在12千万日元以上；而香港地区消费银行的副总裁的年薪在45-80万港元之间；而新加坡地区的消费银行各部分的副总裁的年薪在9-35万新元之间。

日本的公司银行各部门的副总裁的年薪都在13千万日元以上。日本的投资银行公司财务部门的分析师、股票分析师、债务资本市场部门分析师，工作经验都在1-3年左右的人员，他们的年薪在6千到1万6千日元之间；而各部门常务董事的年薪在25千万日元以上。而同比香港和新加坡地区的投资银行的分析师比，日本低很多，年薪在30-60港元之间，各部门常务董事的年薪在1千6百万港元到3千万港元之间。

银行业的扩张是创造银行人才就业机会的主因

分析表明□xx年银行业的扩张还将继续，主要是因为越来越多的外资银行将获得开展人民币业务的许可。同时，由于外资银行有望获准发行信用卡，因此xx年信用卡业务也将得到迅速扩张。这将为银行业各个级别的人才创造大量就业机会，其中中高级职位将最为抢手。

翰德的.一位分析师向记者表示，高级职位仍将集中在银行前端办公系统，而专业性职位如法律遵从、信贷、风险和投资产品管理等职务将需求旺盛。