

商业 关于开展银行承兑汇票业务的调研报告

(实用版)

编制人： _____
审核人： _____
审批人： _____
编制单位： _____
编制时间： ____年 ____月 ____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的实用资料，如述职报告、辞职报告、调研报告、工作报告、自查报告、调查报告、工作总结、思想汇报、心得体会、其他资料等等，想了解不同资料格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

Moreover, our store provides various types of practical materials for everyone, such as job reports, resignation reports, research reports, work reports, self-examination reports, investigation reports, work summaries, ideological reports, reflections, and other materials. If you want to learn about different data formats and writing methods, please stay tuned!

商业 关于开展银行承兑汇票业务的调研报告

商业 关于开展银行承兑汇票业务的调研报告七篇

你眼前所欣赏的这篇文章关于的共七篇，主要内容：业务问卷，商业银行个人，卷烟市场，我行银行。由喻鑫友仔细修订发表！倘若你对这篇文章感觉哪里不好，也可以上传分享给大家！

商业银行承兑 **XXX**关于开展银行承兑汇票业务的调研报告 第一篇

一、银行承兑汇票业务发展现状

截止 20XX年 8 月末，银行承兑汇票业务余额 66309 万元.20XX年 1-8 月累计办理 111715 万元，其中差额 68190 万元，全额质押 43525 万元. 根据 20XX-20XX年 8 月期间的数据比较分析，银行承兑汇票余额及累计发生额均呈现大幅下降趋势，反映银行承兑汇票业务严重萎缩，详见下表.

单位:万元

项目

20XX年

20XX年

20XX年

20XX年

20XX年

20XX年 8 月

余额

172183

115480

35319

50698

87184

66309

累放额

351368

331956

164118

160276

159042

101715

二、造成银行承兑汇票业务严重萎缩的主要原因

(一)客户使用意愿不高.有很多客户的下游企业不接受承兑汇票,原因如下:目前 **XXX**规模紧张,贴现利率持续升高,导致贴现较难,我行贴现业务量也呈逐年减少趋势,仅有少部分支行办理贴现业务。

纸质承兑汇票安全性、流通性较差.在日常交易中,由于传统承兑汇票是纸质的,存在保存携带安全性较差,还存在克隆、变造以及丢失、损毁等各种风险,企业缺乏辨别票据真伪的专业知识,背书转让要求严格、流转交易不便,导致一些交纳全额保证金的企业一般不

愿办理银行承兑汇票，而宁愿使用网上银行等 XXX 方式。由于流通性降低，导致部分客户不再接受银行承兑汇票。

(二)现有 XXX 流程控制等因素影响了业务办理效率。系统上线后，一笔业务的全部流程都要在系统中登记，由于业务流程长，不能满足业务时效要求。例如，一笔全额承兑业务，系统中的流程需受理、调查经办、调查主责任人、XXX 经办、法律 XXX 会计部门费率 XXXX 责任人、审批环节、登记合同、发放凭证、会计流程出凭证等多个环节，每个环节都需进系统操作，较系统上线前的先签各种纸质资料 XXX 给客户出票，最后客户经理在系统中录入业务的模式，效率降低很多，据反映有时客户拿到票需要 1 天时间。

差额承兑还要增加评级、授信等环节，流程耗时长，使票据快捷方便的优势难以充分发挥。

(三)现有产品难以满足客户的特殊要求。如三方差额承兑，据支行反映很多客户有此方面的业务需求，但我行目前尚不能开展此项业务。

(四)现有经办人员业务素质等其他因素。基层网点人员对承兑业务了解不足，不能抓住、引导客户联动客户部门营销业务。

由于业务合同金额小、散，一定程度上影响前台人员受理热情。

全额承兑业务由于企业自身资金不足，难以满足我行保证金比例要求，无法与我行合作。

三、几点建议

(一)大力推 XXX 子承兑汇票。电子承兑汇票已经过中国银行充分的

论证，在招商银行、民生银行、工商银行已开展，其对于杜绝伪造、变造票据案件，降低企业结算成本、提升结算效率、控制风险具有十分重要的作用。20XX年10月28日，我国电子商业汇票系统正式上线，我行系统中也已经建立电子汇票业务模块，内外部系统均已建立，对我行推 ~~XXX~~ 承兑汇票奠定了系统基础。

(二)适当简化业务流程和资料提供要求。鉴于系统已经上线，系统中的操作流程在风险可控的基础上，适当简化全额银行承兑汇票的流程和资料，例如客户有效的基础资料一年上传一次后，单笔业务的审批资料做统一规范，能减少就减少，例如支行调查和 ~~XXX~~ 环节的调查和 ~~XXX~~ 报告等。

(三)下放全额承兑汇票的审批权。

(四)加大承兑业务考核力度，提高奖励标准。

商业银行职员最新辞职报告 第二篇

尊敬的 ~~XX~~ 银行领导：

您好，感谢这段时间来您们对我的关怀，然而今天我却不得不呈递上我的辞职申请。

回首这段时间来，首先得感谢 ~~XX~~ 银行给予我这次机会，让我有幸加入这样一个优秀团队里，在这，我感受到了荣誉同时也体验到了压力，但由于个人原因，不得不跟大家告别，请原谅我以这种方式向大家告别，之所以选择离职，大致有以下几方面的原因：

刚刚大学毕业的我，不懂得自己的兴趣所在，走入金融行业，让我感觉不到工作的快乐，而自己却是十分在意这点，因为我知道，一份工作如果失去兴趣，即使投入再多，最终也不会得到自己想得到的，经过这段时间的自我了解，我找到了自己的兴趣，如果一个人喜欢做一件事情，或许会把一份工作当成是事业，而不仅仅是职业，做这样的决定，实属是对团队和对领导的负责，也是对我自己负责，希望领导理解。

虽然过去我失败过，但我还是怀有一颗强烈上进的心，希望在青春这样黄金的时段里能够博览全书，尤其是认真研读一些对自身职业发展有益的书籍，因此这需要一个时间弹性很大的工作，因而离开这也是出于自身职业规划的考虑，希望领导们可以谅解。

白驹过隙的几个月，在同事和领导的悉心指教与亲身表率的引领下，我很有自信的说：我对客户的服务态度以及业务能力上不亚于XXX内任何一个人，同时我也明白了这个行业对于服务态度的要求：顾客是上帝，让我从一个刚毕业的大学生，慢慢学会了很多在学校学不到的东西，这些当然都离不开领导们的功劳。

在信的最后，我还是很坦率地向行里致敬，因为是它给予了我第一份工作的机会，赐予了我这次转变人生性格的手术台。同时，我还感激我的第一位领导，是您教会了我在工作中所应该发挥出的这么一种精神风采：热忱、积极、上进、谨慎、自律。

希望我的离职请求能够得到您的批准。

此致

敬礼！

辞职人：

20XX年 XX月 XX日

办公室反商业贿赂自查自纠工作情况报告 第三篇

开展商业贿赂治理工作，是全面贯彻落实第四次廉政工作会议精神，进一步加强党风廉政建设和工作的一项重要内容。对此，我局党组高度重视，针对国土资源领域商业贿赂的表现形式、易发的重点部位、原因等，广泛开展讨论，专题进行研究，提出了全县国土资源领域开展商业贿赂治理工作的重点和任务。一要突出治理重点。从土地出让、矿业权出让、土地和矿业权评估、项目发包和侵害农民利益等方面入手，重点治理全县国土资源领域存在的商业贿赂行为。以查办国土资源管理机关和领导干部违 **XXX**纪政纪的案件为重点，严肃查办利用国土资源审批权、执法权、资金使用权和人事权等谋取非法利益的案件；查办土地和矿业权出让中违反招拍挂出让规定，国土资源管理人员利用权力参与办矿等其他经营性活动索贿受贿的案件，查办吃拿卡要，与民争利和严重损害群众利益引发的案件。通过专项治理，遏制国土资源领域的商业贿赂行为，巩固土地使用权招标投标挂牌出让制度实施成果，完善土地有偿使用制度，规范采矿权、探矿权出让，规范市场秩序和行力，增强国土资源系统工作人员自觉 **XXX**商业贿赂和廉洁自律的能力。

二要开展自查自纠。治理商业贿赂工作，就是要深入持久地开展自查自纠。在规范行政行为方面，重点检查 20XX年 1 月 **XXX**发布的本

系统工作人员五条禁令以来，违反规定涉及影响公开竞争和 ~~XXXX~~ 的行为。在土地、矿业权出让方面，重点检查是否存在违反经营性土地使用权招拍挂出让规定，不按法定权限、程序、文件颁发采矿许可证的行为。自查自纠要与依法规范商业贿赂行为同步进行，重点查纠五种行为，即各类违反土地、矿产出让制度的行为；领导干部和工作人员干预和插手土地使用权、矿业权出让，影响土地市场秩序的行为；土地、矿权评估过程中内外勾结、弄虚作假，造成国有资产大量流失的行为；实施国土资源管理职能中的投资项目发 ~~XXX~~ 程中收受贿赂、排斥和干扰公平竞争的行为；征用土地过程中，拖欠、截留征地补偿费侵害群众利益的行为。

三要完善制度建设。在市场经济建设中，商业贿赂将是今后一个时期党风廉政建设的一项重要任务。要从根本上制止商业贿赂，维护正常的市场经济环境，必须建立起一套完善而有效的管理制度和工作机制，以制度来加以约束、制止和惩处交易中的违纪违规行为。就国土行业来讲，主要是健全、完善并抓好五项制度的落实：一是完善土地使用权有偿使用制度。重点是控制划拨用地范围，巩固和发展土地使用权招标拍卖挂牌出让制度的成果；二是深化矿业权有偿取得制度改革。重点是按不同的勘查风险程度，分类出让探矿权、采矿权，认真落实矿业权出让管理规定；三是加强对评估行业的管理。重点是建立有效的行业自律机制，规范评估机构的评估行为；四是规范项目发包。重点是完善和制定土地整理项目的招投标和监理制度，从项目立项、设计、发包、验收等各个环节进行有效 ~~XXX~~五是严格征地补偿

安置费的使用和管理，坚决落实直通车兑付制度。

四要落实工作措施. 为了完善和落实上述五方面的制度，要积极采取有效措施，切实加强对行力运行的 **XXX**和制约，着力抓好四个方面的工作：一是大力推行政务公开，阳光行政，主动接受社会 **XXX**；二是合理设置 **XXX**报批环节，简化报批程序，提高办事效率和公共服务质量；三是建立审、报、批事项网上监察系统，运用现代信息技术加强对行政审批的运行情况进行全程 **XXX**四是加大对一些重点工作岗位干部的轮岗交流，堵塞滋生的源头。

总之，我们要根据当前国土资源领域形势的特点和任务，深入研究在土地出让、矿业权出让、土地矿业权评估、项目发包以及征地费补偿等方面存在的深层次问题，抓住容易滋生商业贿赂的薄弱环节，加大治理力度，采取有效措施和办法，确保治理工作取得实效，切实把国土资源工作任务和党风廉政建设落到实处。

XXX商业银行经营管理考察报告 第四篇

根据总行党委关于 20**XX**年度中高层管理干部的培训安排，我们一行 18 人于 10 月 25 日至 11 月 13 日赴 **XXX**进行商业银行经营管理培训与考察活动. 现将培训考察的收获与心得简要汇报如下：

一、赴美培训学习的主要内容

- 1、**XXX**商业银行的经营环境。
- 2、**XXX**商业银行的主要业务。
- 3、**XXX**商业银行企业 **XXX**业务的经营与管理。
- 4、**XXX**商业银行的风险管理。

- 5、XXX商业银行的主要产品分析。
- 6、XXX商业银行的内部控制——总行对下属行的控制。
- 7、电子技术在XXX商业银行业务中的应用。
- 8、XXX商业银行的客户关系管理。
- 9、XXX商业银行的人力资源管理。

二、XXX商业银行先进的经营管理经验

1、重视经营环境的研究，注意把自身的经营管理活动与经营环境相结合，融入到当地的经济环境中去。

(1)注意与市场竞争环境相结合.在XXX财务XXX是商业银行业务的最主要竞争对手,而共同基金则是商业银行负债业务的最主要竞争对手。

(2)注意与XXX环境相结合。

(3)注意与技术环境相结合，充分利用现代信息技术改善自身的经营与管理.在XXX由于金融机构、金融工具的多样性以及竞争的充分性，商业银行的整体市场地位正在逐步下降。

2、重视市场定位与奋斗目标的确定。

XXX商业银行不管大小，从开业的那天起，就已明确自己的经营理想(vision) 经营使命(mission) 和企业核心价值观(core value) 从而注意企业文化的塑造、培育与传播.市场定位与奋斗目标的明确，有利于全行朝着统一的目标前进，全行员工也有了统一的行动指针。

3、重视业务的不断创新。

XXX商业银行业务种类和金融工具(含货币市场工具、资本市场

衍生金融工具)繁多.根据市场与客户需求的变化不断推出新业务品种是 XXX商业银行的一大特点.目前,XXX商业银行开展得比较多的新业务品种有:租赁型业务、客账购理业务、贷款买卖证券化业务、锁箱收账业务等.事实上,推动 XXX商业银行金融创新的原动力主要有三种:

(1)COST, 即成本。

(2)CUSTOMER即客户需求。

(3)CONVENIENCE即方便性.另外还有一个 C,就是 COMPUTER(计算机).信息技术的飞速发展金融创新提供了可能性和润滑剂,先进的信息技术是 XXX商业银行业务增长与效益增长的基石.在 XXX 住房按揭贷款证券化的比率为 65%.证券化意味着贷款卖掉,贷款卖掉使原来的性业务变成收费性业务。

4、重视风险管理。

XXX商业银行的 XXX销售(XXX员)与 XXX质量管理(XXX分析员、XXX检查员、次级贷款 XXX)是严格分开的从以下方面,我们可以看出 XXX商业银行对风险管理的重视程度:

(1)对所有贷款的质量进行详细的划分,一般分为 12 级。

(2)现代信息技术在商业银行风险管理中的大量应用。

(3)十分注意利率风险管理,把利率风险管理作为风险管理的重要内容来抓。

(4)年度 XXX检查一般采取外援法(即 XXX检查外包)聘请咨询 XXX中经验丰富的人员(往往是已退休的 XXX员)进行检查,以提高 XXX检

5、重视贷款政策的制定和完善。

在 XXX 每一家银行的 XXX 政策都是一大本，写得非常透彻，规定得很细致，并且注意适时调整，每年审核、修订一次。XXX 商业银行的 XXX 政策十分注意行业授信总额的控制和各级风险贷款比重的控制，如 911 导致航空业整体严重下滑，房地产业贷款过分集中等问题。

6、重视效率比和成本控制。

效率比=(非利息支出-无形资产摊销)/(净利息收入+非利息收入)。由于利息支出随市场变化而变化，因此无法控制；而非利息支出则有办法控制。在 XXX 各家银行竞争到最后，产品差不多，服务差不多，差距只在成本和效率比上。目前，XXX 各家银行的一项主要工作就是降低成本，控制非利息支出的比重。

7、重视客户需求的变化，进行营销理论创新。

XXX 商业银行十分重视客户需求的变化，银行的营销理论也相应地发展创新。20 世纪 50-80 年代营销理论的基本原则为 4P，即产品(好产品)价格(合理价格)场所(适合的营销地点)促销(特色营销措施)；90 年代营销理论的基本原则为 4C，即客户需求、满足客户需求的成本、购买的方便性、交流与沟通。

8、重视客户关系管理(CRM)

传统以产品为中心的客户关系管理和现在以客户为中心的客户关系管理是有很大差别的。现代的客户关系管理十分重视不同渠道 XXX

XXX数据的收集与分析，挖掘XXX的潜在价值，做到不移动客户，只在组织内部移动XXX让XXX在组织内部得到共享。

三、对我行造就一流现代商业银行的几点建议

1、明确我行市场定位与经营理想、经营理念和核心价值观。

此次XXX之行，给我们印象最为深刻的是XXX商业银行的办事理念与方法。永远不变的东西是永远变化的，商业银行的一切经营管理活动都要紧跟形势与环境的变化而变化。XXX商业银行永远不会对客户说不，它会想方设法去帮助客户，为客户创造价值，为客户而存在。我行到底是往综合化方向发展，还是往专业化、特色化方向发展，这是举什么旗、走什么路、实现什么样的奋斗目标的问题，也是我们在发展过程中必须回答和在全行必须明确的问题。我们必须不断修正业务发展方向和发展轨迹，否则就会走弯路、产生不必要的损失。企业的核心价值观会左右企业的行为准则与企业文化。因此，我行树立什么样的核心价值观也十分重要。

2、大力发展中介型、收费型中间业务。

商业银行整体市场地位下降是历史的必然。目前，我国商业银行的金产占全部金产的72%，而XXX这一数字在1860年就只有71.4%，预计20年后中国商业银行的市场地位会下降50%，甚至不用20年。传统存贷利差收窄也是大势所趋，因此扩大不占资金、无风险的中介型、收费型业务必须提到全行的议事日程上来，应日益重视非利息收入的业务品种创新，不断提高非利息收入的比重，只有这样，一家银行才能永续经营、不断发展。

3、处理好业务创新与金融 XXX 的关系。

商业银行不能做现有法律法规的奴隶，金融创新在很大程度上意味着怎样合理地规避现有法律法规。企业成功的两宝：一是降低成本，二是不断推出新产品。我行应该推出一两个在未来有竞争力的核心产品，如、私人理财等。

4、控制费用，加强成本管理，提高效率比。

严格控制我行非利息支出的过快增长，对各分行非利息支出进行更加严格审核；各项业务处理的单位平均成本标准，以供各分行控制各项费用支出进行参考；重新设计我行独特的内部成本利润考核机制和客户经理的成本利润考核机制，实行内部计价核算办法。

5、重视现代信息技术的应用，实行科技立行战略。

XXX 商业银行非常有意识、非常重视利用现代信息技术来提高银行内部的运作效率，改善银行的服务质量，其信息技术支出是仅次于人员工资的第二大项支出。同时开展技术外包，专注核心业务，有所为、有所不为，提高本行市场核心竞争力。

6、积极探讨到 XXX 设立分支机构的可行性以及途径。

走出去发展也是我行的一项重要战略选择。由于 XXX 中小银行众多，通过跨国购并 XXX 中小银行进入 XXX 金融市场也是一个比较好的选择。我行可以组织专门调研小组对此事进行前期调研。

四、对我行个人业务发展的思考与政策建议

(一) 我行个人业务发展中存在的问题

1、对个人业务发展规律认识不足，个人业务战略定位也不明确。

当前我行在将个人业务作为整体经营的重要组成部分还是作为XXX同业业务的必要补充，是要持续投入以便全面参与未来的市场竞争还是限制投入任其自然发展等等重大问题上，始终没有形成统一的认识，导致实际上存在着许多分行对个人业务发展不重视的问题。个人业务的发展规律与同业、XXX业务有着本质的不同，只有在XXX积累到一定程度，业务总量达到一定规模后才能显现出稳定的效益。因此是否发展个人业务，存在一个短期利益与长期利益如衡的问题。目前我行个人业务核心竞争力还未形成，其根本原因在于个人业务在我行业务发展中的战略定位不明确，没有从改善全行业务结构和逐步实现全行经营重心调整的高度上来谋划和推进个人业务的发展。

2、保障个人业务快速发展的组织机构尚不健全，管理人员配备严重不足。

目前我行保障个人业务发展的决策、管理和科技支持岗位设置不够完善，职能与职责划分不够明确。现在只有深圳、福州、上海、北京、重庆、厦门6个分行设立了个人业务部。组织机构上的欠缺弱化了全行个人业务的管理与发展功能，直接影响了个人业务的运作效率和发展速度。同时我行个人业务队伍建设亟待加强，许多分行个人业务管理人员配备严重不足，且没有专门的个人业务营销队伍，制约了个人业务发展。

3、现行业务发展考核机制，难以对分行发展个人业务形成有效的激励。

现阶段，我行业务综合考核的核心主要是利润和存款。在20XX年

千分制的综合考评体系中，个人业务仅占 70 分。在这种政策导向和考核机制的驱动下，各地分行的业务发展投入和资源分配必然以对公业务为重点，将个人业务置于从属地位。这在一定程度上严重影响到我行个人业务的发展。

4、科技支持不足，个人业务发展基础较为薄弱。

目前，我行尚未建立起有效的个人业务科技保障机制，缺乏有影响力的核心产品，高端客户群体规模较小，管理资源和人才储备也不足，许多重要的业务指标在同业中处于落后地位，发展个人业务任重而道远。

(二) 以下几个主要因素决定了我行不得不发展个人业务

市场因素：个人业务 60% 的市场份额与容量决定了我们必须而且应尽快抢占这一市场，我们不可能老是在 40% 的市场份额中打拼；中产阶级或富裕阶层的加速形成，也为个人业务的发展提供了广阔的市场空间和美好前景。

XXX因素：商业银行中间业务收费管理规定即将，必将从利益机制上促动商业银行大力发展收费性的个人业务；混业经营、利率市场化、外汇管制放宽三大因素也将为个人业务发展提供更加广阔的市场空间。

技术因素：现代信息技术的发展为网点有限的中小银行发展个人业务、甚至超过大银行提供了技术上的可能性与现实性；中小银行发展个人业务，必须充分利用现代信息技术发展所提供的无形服务网络，打通自助服务设备、电话银行、手机银行、客户服务中心、网上

银行等服务通道或渠道，为个人目标客户群提供快捷、便利和优质的服务。

本行因素：本行在全国经济 XXX 的有形服务网点布局已比较完善，为我行个人业务的发展提供了现实的有利条件；本行在不同发展阶段有着不同的业务发展重点，存在业务结构不断转型、实现可持续发展的需要，个人业务将成为本行业务结构动态调整中必须日益重视和加强的业务门类。

（三）我行个人业务发展的战略定位和总体发展思路

按照总行党委一个定位、三个战略、两个结合的战略方针，根据内外部经济金融形势分析，我们认为现阶段我行应将个人业务定位为全行业务结构的重要组成部分，合理持续投入，以中高端客户群为服务对象，创新核心产品，塑造核心竞争能力，在今后五年左右逐步将个人业务培育成我行的主导业务门类之一。个人业务的这一战略定位，体现了从行情出发和动态发展的原则。个人业务具有投资回报期相对较长的特点。从我行的实际情况出发，将个人业务定位为全行业务结构的重要组成部分，就是要使其成为加强点，保持合理投入，采取积极进取的发展策略，实现同业、XXX 个人业务的协调发展，提高我行综合竞争力。

今后几年全行个人业务发展要继续坚持以 XXX 业务发展为主线，以营销与和创新两个动力，以业务联动、差异化服务、分类指导为基本策略的指导思想，在具体运作上要把握好以下几点：

- 1、坚持走产品品牌带动、批发化运作的发展道路。

个人业务具有客户分散、需求多元化、对关系营销依赖程度低的特点，其业务发展规律、市场营销方式与 XXX 同业业务有着根本的区别。现阶段国内各家银行提供的个人金融产品与服务同质性很强，从自身行情出发，我行也不可能采取拼网点、拼人员、拼投入的粗放型市场竞争模式，因此下大力塑造我行个人金融核心产品品牌，提升其市场认知度和美誉度，已成为我行在个人金融同业竞争中把握主动的关键。只有在市场上形成了个人金融核心产品品牌，我行才能通过无形服务延伸培育广泛而忠诚的个人客户群体。而且实施品牌带动的个人业务发展策略，也是境内外银行普遍的成功经验。为此，今后三年全行要进一步组合包装现有个人金融产品，以强有力、立体化的市场宣传贯穿于营销工作的整个过程，按照总行党委的要求，全力打造兴业卡、银证通等核心产品品牌，加快优势产品的推广营销力度，最大限度地发挥现有资源潜力，获取更大的经济效益；要进一步加强个人业务营销队伍和营销体系建设，推动营销工作的规范化、制度化，将个人金融产品品牌塑造与日常营销工作有机地结合起来；要进一步强化个人业务的营销管理，针对目标客户策划和组织统

一、有效的特色营销攻势，使个人金融品牌产品、品牌服务和本行形象相互融合、相互促进，带动个人业务全面发展。

我行作为中等商业银行，个人业务发展要实现大的突破，必须实施业务联动发展策略，突出以批发性为主的业务拓展模式。为此，我们必须紧密依托全行的主导业务和核心客户，推动个人业务与 XXX 同业业务联动，通过交叉营销，与核心客户建立紧密型的利益纽带，

获取综合效益；必须推进个人资产、负债、中间业务联动，进行个人业务产品的捆绑式销售，为个人高端客户提供综合性的个人金融服务；必须实行本外币业务联动，通过多方位的产品链接构筑我行的服务优势；同时还必须实行全行上下总分支行联动，有效推进行际间合作，形成内部合力，发挥整体优势。

2、坚持走以中高端客户群为中心、实行差异化服务的发展道路。

按照金融界公认的客户价值二八法则和境外银行的成熟运作经验，要提高个人业务的经营效益，必须首先细分个人客户市场，分析高端个人客户的个人金融需求，提升对高端个人客户的服务能力，不断培育和扩大高端个人客户群体。我行作为中等商业银行，在个人业务发展上更要走集约化的发展路子，明确客户定位，有针对性地开展客户拓展与维护工作。当前，我行个人业务的重点客户定位在具有良好个人信誉和一定文化层次的中高收入阶层。现阶段，主要依托同业、~~XXX~~业务拓展高端个人客户，重点发展电力、电信等具有相对垄断性质的行业和 IT、媒体等快速发展行业以及律师、策划等热门行业的从业人员、国家行政事业单位中高层行政人员以及具有一定生产经营规模的个体工商户。

要将市场细分不断推向深化，使之贯穿于个人业务发展的全过程，并针对不同的客户群体，提供差异化的服务。今后三年我行要有计划地推进个人理财中心的试点与推广，整合与创新个人理财产品，打造全新的营销渠道；导入客户关系管理，根据个人客户对本行的价值贡献，不同的服务标准，针对高端个人客户提供综合化、增值性、

个性化服务，增强对高端个人客户的吸引力。

3、坚持走分类指导、重点(区域与业务)突破的发展道路。

从当前各分行的实际情况来看，个人业务全面启动时机尚不成熟，为此今后三年必须根据我行整体发展战略、各分行的经营规模、区域经济特点、个人业务发展潜力、财务资源与管理基础等因素，对各分行划分类别，在目标管理、市场营销、产品创新、业务与客户定位、资源倾斜等方面实行区别对待、分类指导。同时根据各分行的具体情况，明确业务拓展的重点领域，采取灵活的营销策略，形成各分行的经营特色和工作亮点。对于总行确定的重点分行，要在政策导向、资源配置、业务创新等方面给予重点支持，鼓励其优先发展、以点带面。今后三年我行个人业务的重点分行，可以选择 **XXX**和同业业务已达到一定规模、个人金源丰富、个人业务管理基础较好，发展潜力较大的经济 **XXX**分行，通过局部突破，带动全行个人业务的整体发展。

今后三年在产品定位上，要以 **XXX**业务为主导，在继续强化储蓄卡市场渗透力的基础上，加快项目运作，塑造兴业储蓄卡、双卡理财的市场形象。同时坚持产品选择的收益取向，重点开拓有利息收入、有收费收入的个人业务。为此，在推动 **XXX**业务发展的基础上，要大力发展以汽车、住房贷款以及多种类短期贷款为主的个人消费贷款业务，继续拓展银证通、代理保险、代销基金及其他有收益的代理业务，探索性地发展个人理财业务，逐步培育 **XXX**个人消费 **XXX**个人理财三大支柱业务产品体系。同时围绕核心产品，加大业务创新与市场营销力度，争取在局部领域形成业务特色和规模效益。

4、坚持走依托现代信息技术、打通无形服务网络的发展道路。

个人业务要实现大的发展，离不开科技的应用与支持。今后三年我行要充分利用信息技术，积极推动个人金融产品创新，提高产品与服务的科技含量。要增强对市场客户需求、特别是高价值客户需求变化的敏感性、洞察力和预见性，并强化科技对个人业务创新的支撑作用，坚持有所为、有所不为，争取在特色产品和局部业务领域确立我行的优势地位。

要按照总行党委的要求，积极推进无形服务渠道扩张，逐步打通个人业务的电话银行(呼叫中心)网上银行和自助服务终端三大服务渠道，将虚拟服务网络改造成个人金融产品营销和服务中心。结合整体银行系统建设，今后三年我行还应当考虑构建个人业务的三大技术平台：一是个人负债业务平台，对传统本外币储蓄、借记卡、代收代付等业务进行整合；二是个人投资理财业务平台，包括银证通、银保通、银基通、银期通、银债通、银汇通、银金通等；三是个人 XXX 业务平台，包括、按揭贷款等，并构建单独的业务系统。同时要建设个人业务数据仓库以及个人客户经理绩效考核与个人客户综合效益评价两大分析系统。通过提高个人金融产品创新、营销、管理的信息化水平，全面提升我行个人业务的核心竞争力。

5、坚持走对外联合、外包合作、社会化的发展道路。

要克服有形网点覆盖面不广、营销渠道和人员不多、科技保障程度不够、高层次人才储备不足等自身局限，实现个人业务的快速发展。我行必须保持开放灵活的姿态，通过积极与外部合作发展，高起点嫁

接我行的竞争优势.为此今后三年我行要努力加强同业合作,深度挖掘银证、银保业务合作的内涵,借助对方的营销渠道扩大我行的客户基础,通过双方产品和服务的融合,提升我行的客户服务能力.要紧密依托银联和其他商业银行的服务网络,摆脱兴业卡等核心产品的服务瓶颈,实现有效服务区域的超常规发展.在等重要产品的设计、开发以及营销策划方面要借助外部力量,走联合发展的道路.通过高起点地引进外部战略资源,有效弥补我行研发、营销能力和管理经验的不足,缩短产品开发和推广周期,形成产品的功能和服务特色,发挥后发优势,推动核心产品拓展以及个人业务的快速发展。

(第三小组成员:吕伟杨开增蒋云明林端珍)

可行性报告与商业策划书的区别 第五篇

6. 项目提出的依据应表明在我国国民经济建设中急需解决这样的问题.理论相对成熟,有继承性.明确项目的技术风险,关键技术和工艺是否掌握,是否已经有产品和样机,提供性能水平、产品质量和用户意见,论述是否具备规模化生产软硬件条件。

7. 项目的创新点创新的描述要以企业为主体,把技术思想、研发、生产、商品阶段过程中的创新内涵表现出来.要具有差异性、不可替代性和一致性.包括:①原理性的创新;②应用性的创新;③管理方面的创新;④检测方法的创新;⑤营销市场的创新;⑥材料、结构、工艺、设备上的创新;⑦体制机制的创新。

要注意在查新报告的基础上具体讲创新点,查新的目的不仅仅为鉴定,更是为了定位,定位其先进性、不可替代性和创造性.如将配

方上、材质上有什么特点.根据专利申请的几个要点来说创新点;创新点不能比原来专利还简单。

在写创新点时,不能既写项目理论创新,又写材料、结构的创新,一个项目有百分之三十的创新就不得了了,否则该项目就会被认为是不成熟、不稳定的有些人对把项目(产品)表现得完美无缺情有独钟,但这是不现实的叙述创新时要客观、实事求是、循序渐进;以数据为依据,有了数据的可靠性,才会有有的有效性;切勿平铺直叙,要善于描写人物的活动,叙述攻关的风险性,及代表的无数成功案例,善于把创新的静物与研发人员的动作结合起来,使过程静中有动。

安徽烟草商业 20XX年度经济运行分析报告 烟草品牌培育分析报告 第六篇

20XX年,全省烟草商业经济运行突出显现了科学发展观的发展要求,突出体现了行业价值观的价值取向,突出发挥了计划与市场的双重作用,以企业转型为目标,以市场取向为动力,以品牌成长为重点,努力转变增长方式,年度经济延续了平稳健康的运行态势、呈现了又好又快的勃勃生机。

一、基本情况

1、卷烟销量

卷烟总量增长提速,市场份额平稳过渡.20XX年,全省累计销售卷烟 176.5 万箱,同比增销 6.8 万箱、增长 4%,增长速度较 06 年 2.7%、05 年 2.8%的步伐明显加快.从全国大环境来看,我省销量规模居第九位,增幅居第十八位,满足需求、稍紧平衡的策略得到深入贯彻。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/115344223343012013>