

关于银行的调研报告十篇

关于银行的调研报告十篇

关于银行的调研报告 篇 1

银行属于重点安全防范单位，它具有规模多样、重要设施繁多、出入人员复杂、管理涉及领域广等特点，它作为当今社会货币的主要流通场所、国家经济运作的重要环节，同时也一直是各种犯罪分子关注的焦点。

本着预防为主的原则，我行安全防范工作一直是重中之重，基层银行营业所员工日均在岗？技防设施现已全面实行中，各行人数，营业大厅保安员，专兼职保卫人员也配备到位，均以符合要求。

为防患于未然，在各支行配备了远程监控系统（可影音同步），远程报警系统，包括紧急按钮，红外探测器，振动探测器，烟感探测器，运超车报警感应，远程喊话系统，声光报警及联动射灯，可以在总行监控中心第一时间得知各支行发生情况以便于及时叫警出动和远程指挥应对措施，财产和人身安全得到了双重保障。

自现代银行诞生以来，盗窃与反盗窃、抢劫与反抢劫、诈骗与反诈骗随着银行业的发展也同步发展。目前，国内针对银行的犯罪活动日趋上升，犯罪手段和方式也逐渐多样化、暴力化、智能化，全面加强和更新现行的银行安全防范系统，以适应银行机制转轨和业务发展已变得迫在眉睫。针对此情发生，我行技防及物防设施配备情况如以下几点：

1、各营业场所配备与公安机联网的应急报警设备，发生警报可及时通知公安机关。

2、金库内设专用守库室，安装与公安机联网的紧急报警、夜间红外探测报警、及电视监控设备。

3、远程监控及报警系统现已配备完善，可 24 小时全方位监控各营业场所内外，总行监控中心 24 小时轮岗监守。

4、营业柜台及现金业务区监控采用一对一安装，可实时监视、影音同步记录现金支付交易全过程，并配备点钞字符叠加器。营业场所环境区采用无死角全方位监控，可以 24 小时实时监控营业场所内外人员的活动情况，回放图像亦可清晰分辨进出人员的体貌特征。运钞交接区安装视频安防监控装置，可对运钞交接全过程进行实时监视、记录。另外各支行安防监控记录的保存期限均在 60 至 90 天之内。

5、大门外监控 50 米开外可看到人员活动情况，并实时录像，

防止尾随事件无资料可寻。

6、银行营业场所内设置的 ATM 机，所设置的摄像机，均可在客户交易时针对客户面部及出钞口实时监控、录像，回放图像亦可清晰辨别客户面部特征，并在客户密码处设置屏蔽区，以免泄漏客户信息。另外各 ATM 机取款处均有紧急求助按钮，为客户取款时发生意外情况寻求帮助。

7、各支行尾随门处均安装可视对讲门铃，防止不法份子尾随人员入内。

针对如何加强银行营业场所安全，我们必需高度重视，不能掉以轻心，应本着预防为主防治结合的原则，让犯罪份子无机可乘，无计可施。

做好银行安全防范工作，除领导重视，主管人员和保卫干部认真负责、各种规章制度健全外，还在于营业场所工作人员自身安全防范意识的提高。安全防范意识是金融单位员工的本能意识，也是基本的职业素质和岗位要求。特别是营业场所的员工一进入工作岗位就应立即警觉起来，意识到随时都有可能遭遇抢劫、盗窃、诈骗，甚至人身伤害，这是职业性质所决定的，警惕性时时刻刻不得有丝毫放松。从有关针对银行的刑事案件发案情况看，犯罪分子胆大妄为，挺而走险，不计后果固然是发案的重要原因，但营业场所个别工作人员有章不循，疏忽大意，玩忽职守往往也是诱发犯罪的重要原因之一。所以要做好银行营业场所安全防范

工作，每个银行工作人员都要具有高度的责任感和警惕性。

关于银行的调研报告 篇 2

一、华夏银行简介：

华夏银行成立于 1992 年 10 月，是一家全国性股份制商业银行，总行设在北京。1995 年经中国人民银行批准开始进行股份制改造，改制变更为华夏银行股份有限公司（简称华夏银行）。20__年 9 月 12 日华夏银行公开发行 10 亿股股票在上海证券交易所挂牌上市。

二、华夏银行经营范围：

吸收人民币存款；发放短期、中期和长期贷款；办理结算；发行金融债券；代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖政府债券；同业拆借；提供信用证服务及担保；代理收付款项；提供保管箱服务；外汇存款；外汇贷款；外汇汇款；外汇借款；外汇票据的承兑和贴现；自营或代客外汇买卖；买卖和代理买卖股票以外的外币有价证券；发行和代理发行股票以外的外币有价证券；外币兑换；外汇担保；外汇租赁；贸易、非贸易结算；资信调查、咨询、见证业务；以及经中国人民银行批准的其他业务。

三、华夏银行网上银行业务的发展：

(一)E 路精彩 创赢未来

伴随着互联网在中国的兴起和发展,华夏银行于20__年10月18日正式推出网络银行和客户服务中心。作为全国首批开通的商业银行之一,率先突破了银行服务时空限制。如今,经过十年的不懈努力,正在成为一个最具价值创造力的电子银行品牌。

20__年12月,根据中国金融认证中心网上银行用户体验测评结果,华夏银行网上银行在功能、界面设计、服务体验和安全感等主要指标方面均位居业界前茅。

(二)新一代网上银行—— e 网开来 焕然 e 新

为提升客户体验,华夏银行在分行陆续推出新一代网上银行,全面对接华夏银行国际先进的新一代核心系统,支持各业务系统间客户信息共享,凸显风险、客户、产品、价格、渠道和核算六个维度的功能优势,全面致力于“轻松网银”的目标,通过全面、易用、安全和人性的丰富功能带给客户全新体验。

在功能上,新一代网上银行致力于为客户提供“一站式”服务,拥有账户管理、

投资理财、转账汇款等一百多种特别化功能,让客户足不出户,轻松办理各项金融业务。在产品和服务的设计上,新一代网上银行围绕客户的使用习惯和偏好进行设计,充分体现“人性化”特征。以数字证书安装为例,根据 CFCA《20__中国网上银行用户体验测评研究报告》显示,用户首次安装个人网银 USBKEY 数字证书的成功率平均为 83%,平均安装步骤为 6.6 步,最多为 11.8 步。为方便客户操作,华夏银行将数字证书预先安装到个人网银 USBKEY 中,客户无需下载,即插即用,一步到位,操作方便。

(三)网站金融超市----品种丰富 e 路畅通

华夏银行网上金融超市为客户建立一个 7_24 小时的产品展示体系和客户服务支持体系,提供了一个随心所欲“购买”金融产品的场所。业务包括存贷款、汇兑、代收代付、银证转账、国债买卖、开放式基金买卖、外汇买卖、黄金买卖、理财产品购买等业务。同时为方便小企业融资,还特别开设了小企业频道,受理小企业在线融资申请和在线申请进度查询,为小企业提供了一个高效便捷的融资平台。网上金融超市在银行与客户之间构建了一个有效的沟通平台,改变银行与客户之间传统的沟通方式,拉近了银行与客户之间的距离,节省了客户时间,提高了办事效率,获得了客户的广泛认可。

(四)电子票据----勇于开拓 e 路领先

20__年9月12日,20__中国国际金融展奖项评选结果揭晓,华夏银行参展产品“票e达”电子商业汇票荣获“优秀金融产品奖”。”

华夏银行是首批对接中国人民银行电子商业汇票系统的商业银行,并成功办理了全国首笔电子银行承兑汇票背书业务。

“票 e 达”电子商业汇票产品在贸易融资和支付结算等领域的广泛运用,以其完善的服务流程,高品质的服务保障和持续的创新力,为客户赢得更为广阔的发展空间,实现了银行与客户在电子票据业务领域的共赢。

20__年上半年,华夏银行在全国 14 家城市举办了“票 e 达”巡回推介会,其中 13 家分行成为当地首家向客户集中推介电子票据的'商业银行,抢得了电子票据的市场先机。通过半年的宣传推广,形成了持续的传播效应,在相当时间内聚合了行业与用户注意力,充分确立起“票 e 达”的品牌影响力,推动了电子票据业务的健康快速发展,初步形成了华夏银行电子票据业务在金融同业中的比较优势。

(五)营销推广——创新理念 e 路喝彩

自 20__年以来,华夏银行以“新网银、新体验、新时尚、新生活”为宣传理念,积极倡导环保节约的低碳新生活价值观,以品牌营销、体验营销、创新营销等形式,通过“赠华夏盾”、“用华夏网银、做时尚精英”等营销活动形成客户黏性营销,将华夏银行网上银行品牌潜移默化至客户心中,形成良好的忠诚度和美誉度,拉动了客户数量和交易金额的快速增长。

系统稳定性、功能流程合理性大幅提升,极大增强了用户使用的便捷性和安全性,逐步凸显了高效率、低成本、数字化的电子渠

道优势,获得了客户的一致认可。

四、华夏银行网上银行的种类及特色

(一)华夏网上个人银行

华夏网上个人银行分为三种类型：普通版、签约版、证书版。

产品功能：

查询类：账户余额查询、账户明细查询、网上交易查询等；

转账类：行内汇款、跨行汇款、签约付款、约定理财、卡内转账（定活互转、卡内定期转活期、稳盈七天利转活期）等；

理财类：外汇卡业务、外汇买卖、现货黄金、基金、第三方存管等；外汇买卖、现货黄金等功能需要在柜台单独申请开通；

代理类：缴手机话费、缴固定电话费、缴水电费等，以各分行提供的服务为准。自助类：自助贷款、支付宝自助服务、短消息定制服务、修改登录密码、账户挂失、设置/修改登录用户名等。

产品特点：

1、客户可随时、随地享受我行网上个人银行相关服务；

2、客户可及时监控账户资金、实时调拨账户资金、计划进行投资理财等多项操作；

3、账户查询支持人民币和外币，部分转账功能支持外币；

4、具有无驱型 usbkey 存储数字证书的安全保障措施；

(二)华夏企业网上银行

产品服务：

基金：基金买卖，如意定投，短信通知，净值查询，持仓查询

第三方存管：证券资金账户余额查询，证券转银行，银行转证券，账户关系查询；

网上黄金：委托申报，交易资金划转，提货交易，查询功能；

查询打印：账户余额查询，账户明细查询，对账单打印，网上交易查询，操作日志查询，协议户信息查询，经办人信息查询，业务权限查询，网银收款交易查询；

自助服务：支票挂失，账务控制设置，设置自定义登录名/修改登录名，常汇户管理，短消息定制功能。

产品特点

1、企业结算业务不受时间、空间的限制。

2、系统直接对接中国人民银行现代化支付系统，完成跨行资金转账系统在线即时处理，减少资金在途时间，极大的提高客户资金转账的效率。

3、一次提交多笔转账交易（集付快线），提高企业财务人员的办公效率。

4、查询签约账户来账资金信息，包括来账资金的账号、户名、开户行信息等，极大的方便客户对账。

5、系统支持隔夜授权。保留客户超过预约日期 30 日内的待

授权交易。

6、网上企业银行系统支持使用 CFCA863 证书，证书验证速度更快，实现了证书自助更新、自助下载功能，客户使用更加方便。

7、内部管理系统对企业资金交易进行业务监控，保障客户资金安全。

(三)手机银行

手机银行业务是指华夏银行通过无线网络，利用手机界面实现为客户提供的金融服务；该项业务更方便的满足客户的理财及支付要求，界面简洁直观，操作方便。只要手机支持 USSD 协议，在移动运营商提供的网络上均可正常使用。

手机银行的基本业务功能包括查询、转账、代缴费等，随着华夏银行业务的发展，手机银行的业务功能还将不断增加；

网上银行能办理的手机银行的业务功能包括：签约账户类（签约账户增加，

签约账户查询，签约账户删除），收方账户类（收方账户增加，收方账户查询，收方账户删除），辅助管理类（签约业务定制，手机银行服务销户）。

五、华夏银行客户服务

客户服务中心为用户提供以下服务：

1. 个人业务包括：账户查询、转账、电话汇款和短信定制等业务；

2. 公司业务包括：账户查询、预约取现和公司信贷查询等业务；

3. 同时为客户提供华夏理财、外汇买卖和咨询服务等业务。

六、华夏银行网上业务利润贡献：

华夏银行发布的 20__ 年年度报告显示，20__ 年该行综合盈利能力稳步提升，净利润 92.22 亿元，比上年增长 53.97%。盈利能力的提升主要得益于存贷款规模稳步增长、资金成本的有效控制、非利息收入的增长、成本费用水平下降和资产质量的持续改善。去年该行通过非公开发行补充资本后，每股收益达到 1.48 元，增长 23.33%。

年报数据显示，20__ 年，华夏银行资产规模稳步增长，业务结构持续优化。总资产规模 12441.41 亿元，比上年增长 19.60%。资产和负债结构继续改善，小企业贷款占比达到 20.11%；客户存款同比增长 16.73%；储蓄存款同比增长 25.11%。收入结构进一步优化，中间业务收入占比 11.05%，比上年提高 2.63 个百分点。该行通过大力发展国际、投行等业务，中间业务收入同比增长较快。

七、我国网上银行业务

(一)特点：

1：全面实现无纸化交易。

2: 服务方便、快捷、高效、可靠。

3: 经营成本低廉。

4: 简单易用。

(二)与传统银行业务相比，网上银行业务有许多优势：

一是大大降低银行经营成本，有效提高银行盈利能力。

二是无时空限制，有利于扩大客户群体

关于银行的调研报告 篇3

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。

一、授信资源是一种宝贵稀缺的资源

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。

二、我行授信资源价值最大化的发挥还存在着较大的潜力

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。

三、增强授信资源价值运用最大化的建议。

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。

关于银行的调研报告 篇 4

一、调研目的：

1)、了解实践单位基本情况和机构设置，人员配备等。

2)、学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务，如活期存款、整存整取、定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票，签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户、销户、现金存取等；联行业务；贷款放款业务等。

3)、了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

4)、总结实践经过，并填写实践鉴定表，写实践报告。

二、实践内容：

1)、实践工作内容及规范：

此次实践的岗位是个人贷款中心的信贷人员，直接与前来贷款的客户面对面。概括起来，工作流程及注意事项如下：

1、信贷人员与客户面签：对借款人的个人信息、资产状况等进行初步调查，审查确保贷款相应的申请、担保资料真实齐全后制作成文件。

2、将备齐的资料连同信贷人员的调查报告等初步资料上报到支行风险管理部门，由风险管理部门逐级上报进行审查审批。

3、抵押登记: 获得批准的贷款申请即可通知申请人前来个贷中心领取抵押登记资料（抵押申请、贷款合同，政府贴息的贷款还应附上一份政府审批表）前往所在区行政服务中心办理抵押登记。

4、放款: 借款人交回《抵押证书》和抵押财产所有权证书后即可签订《贷款合同》和借据，获得所贷资金。

5、补录及贷后管理: 资料完善和保存，对借款人的贷后信用、担保情况进行跟踪检查和监控分析，确保贷款资产安全。

3)、调研分析:

银行通过承担信用风险来获取利润，对于 90%以上的收入来自于存贷利差的国内银行来说，信用风险是它们面临的最主要的风险之一。信用风险是指获得银行信用支持的债务人不能如期偿还贷款本息从而带来损失的可能性，巴塞尔银行监管委员会将其定义为“交易对手无法履约的风险”。造成信用风险的原因主要有两点：一是借款人主观上故意不偿还贷款，造成恶意拖欠；二是借款人主观愿望良好，但客观上无能力归还贷款。

对此，信贷人员在接收贷款申请时，一方面应严格审查贷款申请人的信用状况，如果发现不良信用记录，应进一步调查造成不良信用记录的原因，审批时应进行较为严格的限制。另一方面，对通过信用审核，或信用状况良好、主观还款愿望强烈的借款人，应重点审查其资产和收入状况的真实性，审慎评估抵押担保资产的价值，必要时应进行现场调查。

银行的贷款管理工作是银行缩小风险以提升业务质量、提高银行盈利能力的重中之重。银行通过制定一系列标准的工作规范流程、加强工作人员的职业道德和职业素养培训来缩小信贷业务风险敞口。个贷中心的信贷人员更应恪尽职守，秉承“认真、严谨”的工作态度，明、快、实、严地完成工作。其次，在银行业竞争日益激烈的今天，银行工作人员的服务质量同样重要。尤其个贷中心的信贷人员工作在前线，直接与客户打交道，这要求信贷人员不仅专业、高效，更要耐心、贴心。

关于银行的调研报告 篇 5

由于受国际经济金融环境恶化、国内金融宏观调控政策的影响，各金融机构贷款额度收紧；银行贷款吃紧、优惠利率难觅、融资成本提高，很多企业尤其是中小微型企业、个人创业者均感受到了从银行融资的困难。随着金融同业竞争不断加剧、利率市场化进程不断提速、直接融资市场不断放开，我行“调整业务结构、落实‘一行一品’”已成为当务之急。去年总行适时推出一行一品战略，是着力解决中小企业及个人创业融资难问题的有力举措。为了进一步改进和提高我行创新服务，推进金融产品、服务和渠道等创新，支持和推进芙蓉合作银行“五化三型”建设步伐，我支行根据本辖区内的行业分布等实际情况，组织开展了一次对辖内信贷业务及中小微型企业、个人创业者的金融服务调研活动。本次我支行调研主题是研究如何落实总行一行一品战略，主要研究了本辖区内南湖灯饰城灯饰物流的现状与发展。现将相关情况报告如下：

一、我支行现有信贷投向及结构情况

1、从信贷总量上来看，增量实现了小幅增长。

今年以来，我支行进一步调整和优化信贷结构，加大信贷营销力度，信贷营销实现了稳步增长。截止 20__年__月__日止，我支行贷款总数 392 户，__月末贷款余额 78626 万元，较年初增加 4142.77 万元。

2、从信贷投向及投量来看，结构逐步优化。

今年以来，我支行立足于“三农”，加大了对农户、农村工商业的信贷投放，按借款人所属行业来划分，信贷投放最大的三个行业为建筑业、批发及零售业、制造业，贷款余额 65596.7 万，占比 83.4%；分别投放信贷资金 12892.3 万、47164.4 万、5540 万，占比分别为 19.65%、59.98 %、7.04%。

在信贷投量结构上，单户余额在 500 万元以上的贷款总计 40482 万元，占贷款总额的 51%。我支行十大户贷款总额为 23474 万元，占支行贷款总量的 30%最大单户贷款余额 3500

元，占贷款总量的 4%。

3、从贷款期限结构变化来看，我支行信贷期限结构进一步趋于合理。

20__年以来，我支行短期贷款占比有所增加，信贷期限结构进一步趋于合理。从存量看，中长期贷款余额 9296 万元，占全部贷款余额的 12%，比年初下降 6 个百分点；短期贷款余额 32645 万元，占全部贷款的 42%，比年初提高 1 个百分点。从增量看，短期贷

款新增 9155 万元，占全部贷款增量的比重为 50%，比年初提高 3 个百分点；中长期贷款新增 9038 万元，占贷款增量的 50%，比年初提高 4 个百分点。

二、我支行创新产品业务发展现状

目前我支行信贷业务主要依靠的仍是传统性业务，创新产品主要由总行研发自上而下推出，在落实总行一行一品战略方面暂未取得突破；从推出较早的创新业务来看，如创业循环贷、小额商贷、融建通、帐通宝、仓质宝、联商宝、个人住房按揭贷款等，目前做得也不理想，只有创业循环贷和小额商贷已开办，其他几个品种还正在营销中，我行以上创新产品在银行同业竞争中并无优势可言。

三、当前我行金融创新服务存在的差距

1、电子化建设步伐、科技创新滞后。随着计算机网络技术的发展，高新信息技术已成为金融业核心竞争的重要因素。目前，我行与其他商业银行相比，在电子化应用、信息技术应用方面存在较大的差距。由于电子化、尤其是网络化科技建设落后，造成了在竞争中的被动局面，在很大程度上制约了业务的发展。因此，加快电子化建设和金融科技创新步伐，提高金融服务水平，已成为我行发展的当务之急。

2、产品特征缺乏本土化、差异化，实际操作性不强，既抑制了营销人员推销新产品的热情，客户的接受度也较低。

3、营销人员存在惯性思维，固有的传统营销模式所形成的思想习惯不利于创新产品的推广和拓展。多数人员在业务开发中缺乏居安思危，对创新的内涵认识不够，没有深刻认识到它这种与时俱进的科学内涵，更没有认识到创新就是重要的实践活动，把创新看成“标新立异”、看成形式主义。

四、创新业务的对策和建议：

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/307006032142006121>