

最新银行的调研报告 银行社会调查报告(汇总10篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。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。

银行的调研报告篇一

在日前举行的“2007中国银行业服务营销论坛”上，专项市场研究公司tns发布了2007年中国银行业首份调查报告。tns选取北京、上海、广州三地1500名零售银行客户以及900名信用卡用户进行了调研。调查发现，目前客户对国内银行零售业务满意度普遍低于全球平均水平，而客户对国内银行的信用卡服务质量普遍认可，但信用卡业务盈利压力仍然较大。

客户认知率：工行“折桂”

tns的调查显示，国内客户对各家银行认知度的排名前六位分别为：工行、建行、农行、中行、交行、招行。最常用银行排名，工行遥遥领先，占有所有被调查对象的55%。tns分析认为，这主要与工商银行(5.27, 0.02, 0.38%)的网点规模庞大有关。

但是，虽然客户认知率排名大银行居前，但部分中小银行却拥有超比例的人心，即客户认知度远远超过其市场占有率，如民生银行(10.1, 0.26, 2.64%)、浦发银行(22, 0.61, 2.85%)、上海银行等。

零售行：仍以存取款业务为主

调查显示，客户对零售银行的满意度较低，多数银行客户流失率在40%左右。银行客户关系缺乏广度和深度，服务资源没有优化配置。该调查发现，我国的银行网点业务大多数集中在简单的活期存款账户、定期存款账户业务，柜面业务的结构十分单一。

据统计，目前87%的柜面业务为活期、定期存款账户业务，仅有7%的比例为投资理财业务，3%为借记卡业务，2%为信用卡业务，1%为贷款业务。分析认为，“银行利润最低的业务占据了柜面业务的绝大多数比例，这是导致银行收益率较低的主要因素之一。”

代表着客户对零售银行服务水平客观评价的重要指标——市场阻力比率，在北京、上海、广州3地的得分只有2.9，与全球平均水平1.8有很大差距。TNS从整体分析发现，中国银行业客户关系中，仅有31%的为信徒类型，即既满意又忠诚；18%为雇佣兵类型，即虽然满意，但是并不忠诚；24%为人质类型，即虽然忠诚，但是不满意；27%为恐怖分子类型，即既不满意又不忠诚。

信用卡业务：发展空间巨大

调查显示，客户对国内银行信用卡业务服务质量的满意度较高，达到70分，超过了全球平均水平65分。招行是目前中国信用卡市场的领导者，被调查者中，有33%的人使用招行信用卡，招行信用卡的保有率达到87%。

但调查也揭示出中国信用卡市场面临的主要问题。一是在信用卡持有人中，非信用卡支付(包括现金和其他支付方式)仍占总支出的50%。二是信用卡使用不活跃，有些银行发的新卡有50%被注销，这严重侵蚀了银行的利润。三是客户循环信用使用很少。被调查者中三分之二的持卡人每月固定还清信用卡的欠款，27%的人多数情况下每月会还清欠款，不按月还清欠款的客户只占6%。这表明国内信用卡业务依然遭遇盈利考

验。

银行的调研报告篇二

XXX□

我应XX学校XX学院某级XX专业XX同学请求，推荐该生到XX学校进行XX阶段的学习。

该生于XX年XX月进入XX学校XX学院进行学习，学习成绩一直非常优秀，在专业名列前茅。我曾于该生本科阶段的学习时，担任其XX及XX课程的授课教师，在与该生的课内、课外互动中，对其印象极为深刻。初见该生，个性内敛，但勤于思考，善于提问。经过与该生的多次交流之后，可以发现，她有较强独立思考的能力，比如：在教授其XX课中，该生能对书中的模型持怀疑的态度，并能指出其不完善之处；该生具备一定的科研工作能力，曾经参与“挑战杯”学校生课外学术科技作品竞赛，并取得了优异的成绩。通过批阅该生的课程论文，我了解到，该生已具备扎实的专业基础，具备了熟练分析经济问题的能力，而且比较熟练的掌握了经济学方面的研究方法与范式，能够在分析问题时恰当地使用经济学的语言。

该生综合表现突出，并对财政学理论有着浓厚的兴趣，故予以推荐，望审核通过。

推荐人：

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

银行的调研报告篇三

（一）基本信息

以列表形式描述申请人基本信息。

其中对实收资本要进行调查和核实,货币资金出资的调查是否存在撤资情况,实物出资的调查出资是否合规,实物是否仍在申请人名下、状态是否正常。

（二）管理层情况

描述申请人实际控制人（如无,请注明）、法定代表人、经营负责人、财务负责人的姓名、年龄、职务、教育背景、从业经验、主要业绩、工作简历等。说明是否已发现申请人及以上人员存在个人信用不良记录、重大违法、违规事项以及拒不执行法院判决的行为,对上市公司是否已发现被证监会或证券交易所处罚的情况。对自然人实际控制的企业,对控制人提供人民银行个人征信系统查询结果。

二、授信客户经营情况

（一）行业及生产情况

根据现场调查结果,描述申请人主营业务的行业情况（所处行业、资质等级、行业地位）、生产流程、工艺设备（生产工艺、技术装备、设计生产能力、生产设备利用率）、主要产品以及当前设备运转、生产运行、产品生产情况等。若申请人采取多板块经营方式,要分板块进行描述。

（二）供销及结算情况

描述申请人供应渠道的稳定性、集中度，详细说明主要供应商的名称、供货种类及占比、质量及价格条件、付款条件及结算方式，以及是否是申请人的关联企业等。对于钢铁制造、有色金属冶炼及加工、煤炭石油开采等资源加工类企业，要调查并说明申请人拥有的资源储量、原材料自给率。

描述申请人销售网络的健全性、有效性，详细说明主要销售对象的名称、销售种类及占比、议价能力、结算方式及销售款回笼记录，以及是否是申请人的关联企业等。

三、授信客户财务及帐务情况

（一）财务报表情况

描述申请人财务报表审计情况。若经过审计，则调查并说明审计事务所的是否为我行认可、资质等级等；审计事务所若连续两年及以上发生变更的，则调查并说明变更原因以及对审计报告质量的影响。若申请人无法提供经审计的财务报表或对财务报表数据真实性有疑虑的，要对财务报表数据进行现场调查和核实，详细描述核实内容、过程及结果。编制财务数据简表如下：

近三年及近期财务数据简表（万元）

（二）资产负债重点项目分析

对申请人上年度和最近一期的重点资产、负债项目及重大损益变化情况进行调查和分析。重点项目原则上为申请人资产或负债中占比超过10%、与上期相比变化超过20%、以及其他对申请人经营、资金等产生重要影响的资产或负债项目，包括但不限于：

调查并说明银行存款中是否有质押、冻结情况，如有，质押或冻结的金额、占比及产生原因。

调查并说明持有的'短期投资的种类、明细、金额、是否已质押。

调查并说明应收帐款的帐龄分布，列示金额前五名的应收账款的欠款人名称、贸易背景、欠款时间、收回可能性、是否为关联企业欠款、坏账准备是否计提充足，应收账款是否已作质押，产生变化的原因等。

调查并说明其它应收款的帐龄分布，列示金额前五名的其它应收款的欠款人名称、产生原因、欠款时间、收回可能性、是否为关联企业欠款、坏账准备是否计提充足，产生变化的原因等。

调查并说明主要存货种类及明细情况，保管状况是否良好，市场价值是否有重大变化，是否已质押，是否已办理保险，是否存在长期积压的现象及原因等。

调查并说明持有债权投资的种类、金额、是否已质押；持有多少其他公司的股权，占被投资单位的股权比例、投资收益情况、是否已质押等。

调查并说明主要固定资产的种类、数量、成新率、是否正常运转、是否已抵押，是否存在固定资产灭失、损毁、长期闲置的现象，如有对申请人资产价值、生产经营的影响。

调查并说明在建工程的项目名称、已完成投资情况、后续资金安排、工程进度和完工时间，是否存在资金缺口、是否已抵押等。

调查并说明申请人拥有的无形及递延资产的种类、金额、取得或发生背景、目前价值或作用。其中对土地使用权，调查

土地位置、使用状态、是否抵押、变现能力等。

调查并说明预收帐款的预收对象、产生原因、对应产品生产和劳务支出的进展情况，是否存在无法按期交付的可能性等。

调查并说明应付帐款的帐龄分布，详细列示金额前五名的应付帐款的应付对象、产生原因、欠款时间、归还安排、资金来源、是否为应付关联企业款等。

调查并说明其它应付款的帐龄分布，详细列示金额前五名的其他应付款的应付对象、产生原因、欠款时间、归还安排、资金来源、是否为应付关联企业款等。

（三）损益及现金流情况分析

通过现场核对申请人账务账簿和重要原始凭证，重点核实并说明以下情况：增值税、所得税等缴纳情况是否与财务报表、纳税凭证反映的一致，销售收入是否真实，各项费用支出是否真实，现金流量是否真实。

分析申请人最近三年及近期收入和利润的变化趋势及原因，分析申请人三项活动现金流变化趋势，并重点分析经营活动现金流入、流出及净流量情况。

（四）财务指标分析

列示申请人偿债能力、营运能力、盈利能力、现金偿还能力、增长能力等主要财务指标及行业均值（如有），并对申请人的财务状况及变化情况进行综合评价和分析（对申请人同时提供合并和本部财务报表的，要同时列示合并及本部的财务指标，但对采取资金集中管理体制、本部只从事投资管理职责的企业，可只列示合并的财务指标）。

（一）偿债能力指标

(二) 营运能力指标

(三) 盈利能力指标

ebitda□息税折旧摊销前利润

(四) 现金偿债能力指标

(五) 增长能力指标

四、授信客户信用状况

(一) 同业合作情况

以列表形式说明申请人在他行的授信、用信、信用记录情况，对于存在不良贷款和违约记录的，则要详细调查并说明产生原因、当前状况以及对申请人偿债能力的影响。

(注：担保方式应进行详细说明，保证担保的列明保证人名称及是否与申请人存在关联关系，抵质押担保的列明抵质押人和抵质押物的名称。)

对与信贷登记系统查询结果不一致的，应调查并说明原因；对我行信贷系统上列示为银监会大额授信预警客户的，应查明预警原因并进行调查和核实，若预警原因确实存在，对申请人偿债能力的影响做出说明。

(二) 或有负债情况

以列表形式说明申请人为其他企业提供的对外担保情况。

对与信贷登记系统查询结果不一致的，应调查并说明原因。同时调查并说明申请人的未决诉讼、有追索权的票据贴现、对外承诺等其它或有负债情况、对申请人未来资金、经营等

的影响程度等。

五、担保情况

（一）保证担保情况

对保证人可参考授信客户描述其管理、经营、财务、信用等情况，可适当简化，要重点调查并说明保证人与申请人的关联关系、提供保证的原因、其对外担保情况、担保能力和担保意愿。

如属于互保，则从我行互保圈（链）企业数、互保金额、互保企业在业务上和资金上紧密程度、互保企业的抗风险性和代偿能力等方面进行风险初步评判。

（二）抵（质）押担保

描述抵（质）押物的基本情况，名称、所有人、位置、取得时间、原始成本等；调查并描述抵（质）押物的合法性和有效性，标的是否明确、权属是否清晰、状态是否良好、抵（质）押人是否具有合法的所有权或处置权、是否有第三人的优先权利、出租情况、各项特性与客户提供的书面描述是否一致、登记部门是否明确、是否投保等。抵质押人为第三方的要分析其与申请人的关系及真实出质意愿。

测算抵质押率，对于经评估的抵（质）押物，要说明评估机构是否为我行指定评估机构，评估机构的资质等级、行业经验、信誉状况等。

说明抵（质）押物、抵质押率是否我行担保管理相关办法的要求，如有不符须详细说明理由及可行性。

银行的调研报告篇四

法定名称：宿迁市添锦装饰材料有限公司，成立于20xx年10月，行业分类：塑料制品业，注册时间□20xx年10月25日，注册地址：泗阳县经济开发区东区，天津路9号，企业性质：自然人独资企业，注册资本：450万元，法定代表人李大武。拥有一名股东李大武，无关联企业。经营范围□pvc扣板及配套线条生产、销售；自营和代理商品及技术的进出口业务。

二、财务及经营情况分析

1、资产情况

该企业目前总资产1479万元。

固定资产1002万元，主要为：土地17亩，评估价值102万元；现有房屋9050平方米，总价值500万元，其中厂房7000平方米，职工宿舍1500平方米，办公楼面积550平方米；机器设备400万元（折旧后），主要为pvc扣板生产线16条和建筑模板生产线1条以及相应配套设备，具体附清单。

流动资产542万元，其中货币资金15万元；库存原材料、半成品、及产成品330万元（见附件清单），主要原材料为pvc树脂、光油、稳定剂、钛粉等；应收账款70万元（明细提供全部为个人往来，单笔金额较小，总共33笔，均为销售应收款）；应他应收款127万元（为法人对外投资临时借出款）。

2、负债情况

该企业目前总负债571万元，主要为短期借款450万元（其中江苏农合行250万元、江苏银行200万元，全部为我单位保证担保）、应付账款119万元（明细提供全部为个人往来，单笔金额较小，总共30笔，合计金额119万元，主要为购买原材料欠款）。

3、生产经营情况

据企业提供的. 银行往来明细平均每个月往来为290万元，平均账龄为

1.5个月，测算其年销售额为2300万元，与企业提供的报表数据基本吻合，所以报表反映销售额基本真实，由此倒推测算企业20xx年月产值在15万平方，企业20xx年生产销售能力只达到43%，情况不是很理想。企业贷款从去年10月份开始由250万元增加至450万元，主要用于扩大生产规模，此次调查时月产量已经达到23万平方，所以对于该企业应每个月盘点核实其日报表、出库单等由此测算其生产能力占比。

从公司电费缴纳情况来看，企业20xx年用电量每月在9万元□20xx年用电量每月在16万元左右，事实上公司自正式投产以来企业产量在逐步增加，从20xx年成立时的4条生产线发展到20xx年8条生产线□20xx年12条生产线□20xx年16条生产线，规模逐渐扩大，工人从原有的20人到现有130人□20xx年工资每月在17万元左右，公司工资发放正常，无拖欠工人工资现象，从工资发放及企业电费缴纳情况来看企业生产经营正常。

三. 非财务情况分析

1、企业发展前景

该公司是一家集开发、生产、销售及贸易于一体的小型个人独资扣板生产销售企业，公司与多家行内企业建立长期良好的合作关系，产品主要销往江苏、山东、安徽、河南等地，这些企业和法人代表李大武均有着多年的合作关系。另外该公司现已取得了自营出口许可证，并已联系了部分国外客户，也签订了外销订单，行业稳定性较好。该公司属于县工业园区管委会招商引资企业，政府给予一定的支持。

2、企业管理层素质

该公司法人代表、投资人李大武自1995年起就在无锡市华威新

型塑料制造有限公司工作，先后任过班长、车间主任、沈阳分公司制造部经理、西安分公司经理、公司副总经理，法人代表在金融机构无不良信用记录。

3、组织与人力资源情况

企业组织架构等基本情况：该厂为个人独资企业，各部门负责人由投资人李大武任命。李大武任总经理兼法人代表，企业下设副总经理办公室、销售部、行政人事部、财务部、采购部，企业具有完备的内部工作制度。现有员工人数120余人。

4、与我公司业务合作紧密关系

该公司现有银行贷款450万元，全部由我公司保证担保；其核心资产（房产、土地）全部抵押给我公司作为反担保，反担保措施较好。

四、信用等级评估建议

根据以上情况分析，该公司基本情况良好，第一还款来源较充足，按照我公司法人客户信用评级标准测算综合得分为75分（信用评级标准测算表附后），属于**bb**级客户。

五、第二还款来源（反担保）评估分析

该企业现有可用于反担保的核心资产有：

1、房产9050平方米□20xx年下半年建造，产权明晰，无产权纠纷，其中：厂房7000平方米，钢架结构；职工宿舍1500平方米，砖混结构，三层；办公楼面积550平方米，砖混结构，二层，综合估值500万元，可用于反担保净值

为： $500 \times 0.7 = 350$ 万元。

2、土地17亩，可用于反担保净值为 $17 \text{亩} \times 6 \text{万} = 102$ 万元。

3、机器设备原值427万元，现估价342万元，可用于反担保净值为： $342 \times 0.4 = 137$ 万元。

根据以上情况，该公司可用于反担保总额合计为589万元。

企业可用于反担保总额589万元，现有贷款总额450万元均由我公司担保，目前该公司尚有139万元反担保额度可用，第二还款来源比较充足。

六、可授信额度分析

1、反担保综合能力额度分析

根据该企业可用于抵押的核心资产净值为589万元，客户信用评级为bb级，反担保能力覆盖比率为100%得出，反担保综合能力额度为 $589 \times 100\% = 589$ 万元。

2、销售收入额度分析

该企业20xx年度销售收入2500万元，企业信用评级为bb级，系数为0.8，销售定额比率30%。按销售收入可测算授信额 $2500 \times 30\% \times 0.8 = 600$ 万元。

3、资产负债授信额度分析

该企业20xx年度总资产为1379万元，实际资产负债率为36%，资产定额比率为70%，企业评级系数0.8。按资产负债情况可测算授信额 $1379 \times 70\% \times 0.8 = 772$ 万元。

七、结论

综上所述，从该企业财务情况分析，该企业目前生产经营正常，固定资产及基础建筑已初步完成，主营业务收入增长率超过10%，保持较好的增长势头，产品、市场较为稳定，短期内尚未面临产品更新的风险，属于成长型公司，但该企业短期债务偿还能力较弱。从非财务情况分析，主要负责人行业经营经验丰富，经营相对稳定，在周边地区同行业生产规模较大，行业竞争风险较小。从已提供核心资产反担保情况分析，企业已将所有核心资产全部抵押我公司，且抵押净值大于现在担保额度，与我公司合作关系紧密。综合考虑，该企业在我公司可授信额度建议为650万元。

银行的调研报告篇五

管理行□xxx

经办行:xxx

信贷员:

班级和学号:

受信人信用等级:a

授信种类:流动资金贷款

授信金额:50000万元

授信期限:一年

抵（质）押物：存货质押

=====
=====

=====调查报告填写要求:

1调查报告中的事实和数字必须通过调查取得，不能虚构。

2默认的数字单位为万元，比率为百分比，采用其他单位需要注明。

3重要事实和数字应以数字上标标出并在注释说明中说明出处。

4对调查报告要求的问题未能解答的，需要说明原因。

5调查报告样本的叙述顺序不能改变，但内容可以增加。

6信贷员需要在调查报告的每一页右上指定位置签字（手写）。

7调查报告中增加的内容需要在目录中列出。

信贷员声明：

本人采取如下所列的调查方式对受信人进行了调查，并遵循上述原则完成本报告的撰写，本人对调查报告所陈述事实和数据的真实性承担责任。

信贷员签名□xxx

调查报告目录：

第一部分公司基本情况介绍..... 2

第二部分公司所在行业分析..... 3

第三部分公司财务情况分析..... 4

第五部分负债分析和还款来源分析..... 10

第六部分风险和防范措施..... 14

第一部分公司基本情况介绍

光明乳业股份有限公司成立于1992年，总部设立在上海，是由国资、外资、民营资本组成的产权多元化股份制上市公司，从事乳和乳制品的开发、生产和销售，奶牛和公牛饲养、培育，物流配送，营养保健食品开发、生产和销售。公司有乳品研发中心、加工设备以及加工工艺，形成了消毒奶、保鲜奶、酸奶、超高温灭菌奶、奶粉、黄油干酪、果汁饮料等系列产品，是目前国内最大规模的乳制品生产、销售企业之一。

光明乳业股份有限公司基础上，于2009年11月17日整体变更设立的股份有限公司。公司于2009年8月14日向社会公众发行了每股面值1元的人民币普通股1.5亿股，并于2009年8月28日在上海证券交易所上市交易。

光明乳业股份有限公司作为国家级农业产业化重点龙头企业。光明乳业长期以来秉承“创新生活、共享健康”的企业使命，始终以领先变革的首创精神，锐意进取、不断创新，在打造中国新鲜品第一品牌的事业中取得了一定的成绩。2009年，“光明”系列产品获第27届中国奥运代表团唯一指定乳制品称号；，入围“中国最受尊敬企业50强”；年至今，历年入选“上海100强企业”，排名逐年上升；连续入围由中国企业联合会、中国企业家协会组织评选的“中国500强企业”。，在著名媒体《财富中国》发布的《2009中国证券市场领导力报告》中，光明乳业入选“2009年全国最具领导力的20家上市公司”；，被商务部国际贸易经济合作研究院评定为全国诚信等级aaa企业；，在中国社会科学院和中国经营报组织的竞争力年会上获得“卓越自主创新新产品”称号；1月，被国家商务部评为06年度中国最具市场竞争力品牌。同年9月，被卫生部、农业部、公安部、国家工商总局、国家食品药品监督管理局等联合授予“中国食品安全十强企业”称号，是中国液态奶企业中唯一获得此称号的企业。月通过上海市质量金奖评审组的复评，再次荣获“上海市质量金奖”。

第二部分公司所在行业分析

中国乳制品行业起步晚，起点低，但发展迅速。特别是改革开放以来，奶类生产量以每年两位数的增长幅度迅速增加，远远高于1%的同期世界平均水平。中国乳制品产量和总产值在最近的年内增长了10倍以上，已逐渐吸引了世界的目光，但同时，中国人均奶消费量与发达国家相比，甚至与世界平均水平相比，差距都还十分悬殊。令人鼓舞的是，近两年政府出台了一系列有利于乳业持续快速发展的政策，中国乳制品行业正面临增长方式的转变，以市场化、法制化、规范化的不破坏资源生态的生产方式，从源头抓起，从整个乳业产业链抓起，以现代的营销观念，迎接新一轮高品质发展周期的到来。

中国乳品消费在逐步扩大，但目前成规模的消费市场还远没有形成。中国许多人还没有喝牛奶、食用乳制品的习惯，尤其是农村市场还远没有打开，还有相当部分的人因经济条件所限消费不起，消费习惯的培养还需要一个过程。乳企须研究中国乳业发展的规律，找到一个比较合理的增长速度，加强乳业发展的计划性。

的竞争阶段。针对国内消费观念逐渐成熟、从“有奶喝”转为“喝好奶”的需求日益强烈，竞争也上了一个新台阶，从低端的价格大战走向高端的技术、产品比拼；从原始的广告战、价格战变为对行业健康、长远发展具有促进作用的差异化竞争。

近几年来，全国乳品行业规模以上企业实现销售收入超1000亿元。目前，全国型乳品企业主要有蒙牛、伊利和光明。而伊利、蒙牛双雄目前在市场上拥有绝对的市场优势，大比例的市场份额归揽在它们的怀中，呈“垄断”态势。外资企业的进入中国奶业，使得这一行业的竞争趋向更加激烈。

上半年，我国乳制品行业产量、产值和工业销售产值均呈现

正增长，产销率稳定，乳制品生产和销售已经触底并呈现缓慢平稳回升态势。上半年乳业三大巨头均取得了较好的业绩。其中，伊利实现主营业务收入146.93亿元，同比增长20.27%；蒙牛乳业收入达144.342亿元，同比增长19.31%；光明实现主营业务42亿元，同比增长12.06%。我国乳制品消费市场已明显回暖，消费趋于理性回归。同期，受国际市场乳制品产品供应充足、价格走低的影响。随着相关产业政策的进一步落实、产奶旺季的到来、国际乳制品市场的逐步回暖和消费者信心的进一步恢复，我国乳制品行业有望继续保持恢复性增长。

随着中国乳业的迅速发展，产品结构发生很大的变化，已成为技术装备先进、产品品种较为齐全、初具规模的现代化食品制造业，随着中国人民生活水平的逐渐提高，乳制品消费市场会不断扩大并趋于成熟，中国将成为世界上乳制品消费最大的潜在市场。

第三部分公司财务情况分析

光明乳业—资产负债表水平分析表

银行的调研报告篇六

尊敬的广大客户：

xxx银行自93年成立以来，一直得到您的大力支持和帮助，值此圣诞和元旦两大节日即将来临之际，为了感谢您这十余年来对xxx银行的支持与厚爱□xxx银行全体员工谨向您表示衷心的感谢和美好的祝福！

在xxx银行过去十余年的发展历程中，您，我们尊敬的客户，给予了我们无比的力量，在您的大力关心与支持下，以及xxx全体员工的勤奋努力下，我们凭借优质的服务，良好的信誉，取得了一个又一个的辉煌成绩。

银行的调研报告篇七

调查地点：中国信合营业部

调查内容：会计对公业务及储蓄、信用卡、贷款业务等

调查目的：认识国家经济宏观调控的必要性

调查意义：锻炼适应社会的能力，理解理论与实践结合的必要性

大学校园就像一个小社会，入学已经两年了，我们已经渐渐地适应了这个小社会的生活，然而作为大学生，接触社会，适应社会是必不可少的。所以，暑假作为一个很好的接触社会的契机自然不可浪费。于是继“三下乡”社会实践结束后，我于7月12日至7月28日在中国信合营业部进行了为期半个月的实习。此次实习的目的主要是在于进一步了解国家经济宏观调控的宗旨，其次就是锻炼自己的社交能力，丰富自己的社会经验。

经过在信合调查实习，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。我这次实习所涉及到的内容主要是会计业务(对公业务)和储蓄业务，其他一般了解的有信用卡业务，贷款业务。从这些业务上，我对国家经济的宏观调控有了一些初步的认识。

在这个经济发展的关键时刻，作为国家经济机构核心的金融，无疑应当起到宏观调控的杠杆作用。国家宏观调控的目标是控制局部经济过热，重在调整结构。

长期以来，存贷利差一直是我国银行获取利润的主要手段。而众多银行均简单依靠存贷利差获取利润，所产生的结果必然是追逐热门行业，垒大户等现象的发生。这种银行与企业

之间的高度依存关系也加大宏观调控的难度。

银行的发展有赖于整体经济环境的回好，但经济的健康运行并不是依靠银行无原则地放贷就可以完成的。这不仅需要银行通过对宏观调控经济整体形势的研究审慎确定信贷方向，同时也必须对我国目前这种简单的依赖存贷利差，特别是依赖对公业务获取利润的盈利模式加以改变。这种对银行可以形成一个稳定的利润来源，增强银行的抗风险能力和可持续发展能力；对企业，可以通过有针对性的淡化对公业务，使某些企业更加珍惜来之不易信贷资金，提高企业的资金运用水平，防止企业盲目扩张，增强企业的自我积累意识；对政府，可以降低经济调控的难度，避免因为银行与企业高度依存关系，而造成的在宏观调控政策实验中投鼠忌器现象的发生。

当然，银行调整盈利模式并不是鼓励银行放弃对企业的支持，而是要求银行在强化对自身抗风险能力的同时，将信贷资金真正送到规范运作，效益良好的企业手中。金融的稳定性，才是企业对经济最大的也是最少持续的支持。

银行的调研报告篇八

暑期到了，为了找到一份有意义的实习，我有幸来到了中国工商银行双流县支行进行了为期一个月的会计实习，学到了许多书本以外的知识，受益匪浅。下面是我对银行储蓄存款实名制进行的一点简单阐述说明。

储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效身份证明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平、公正、公开的基础上进行，保证个人金融资产的真实性和合法性。

我国建国五十年来，储蓄存款制度一直实行的是记名(虚名)

储蓄制度。其记名可以是真名、假名、代码亦可以是亲友的名字。特别是活期储蓄，银行只认存折不认人，只要取款人提供存折出示印鉴或输对密码(由取款人开户时约定)银行即按折付款。储蓄存款实名制是发达国家早已实行的一项金融制度，也是绝大多数发展中国家实行的金融制度。

我国现行的储蓄存款记名制可以说从源头上造成了一系列社会经济问题，已经妨碍了改革开放的进程，到了积重难返的地步。

2、税收征管困难，偷逃税款严重。纳税是公民的义务，但在现实条件下，能偷逃税赋成了个人的本事，对不少财务管理人员来说，逃税倒成了其义务，我国个人所得税规模占人均gdp的比重大约在0.28%左右，远低于发展中国家平均水平的2.1%，税源流失过多，根源在于我国的现行储蓄存款制度根本无法支持个人所得税的征收和监管，而存款制度的不完善，不利于建立公民的信用体系，不能明确个人对国家应尽的义务，无法通过税收杠杆调节居民收入差距和贫富差距，缓解社会矛盾，使国家集中力量办大事。

3、使我国的相关调整政策无所适从，实施效果大打折扣。比如，针对我国内需不旺、消费疲软的状况，国家出台了一系列刺激消费的政策，如连续下调利率、鼓励消费信贷、征收储蓄利息所得税、增加公务员和事业单位人员工资收入、刺激教育消费等等，但这些政策实施效果很不明显，为什么?因为储蓄存款记名制掩盖了贫富差距，立法和行政机构很难对症下药，对少部分暴富阶层的人士来说(据非官方资料，这部分仅占存款人数7%的阶层控制了约60%以上的储蓄存款总额)，收入只是数字的增加减少，钱对他们来说几辈子也花不完，该有的都有了，因此他们对刺激消费的政策很麻木。

4、个人信用制度无法建立起来。市场经济就是信用经济，一切经济关系要靠信用来维系，没有好的信用制度，就会产生交易冷淡和投资锁定现象，由于互不信任，交易方式会向现

金交易和以货易货等原始的刻板的方式滑落，银行惜贷、企业惜投、个人惜借的悲观情绪弥漫，造成经济活力日益下降，宏观调控政策难以发挥作用。个人信用制度建立当然是一个复杂的程序，涉及到金融法律法规建设、金融产品创新、技术创新和管理创新等诸多内容，但储蓄暑期实习报告存款实名制则是最基本、最核心的内容。

1、以现有的个人身份证号码为基础，建立储蓄存款实名制。信用是公民活在世上的面子和通行证，个人信用的好坏直接关系到能否享受贷款、透支和分期付款，还影响到退休保障。在储蓄存款实名制的记录和支持下，每个人的每一笔收入、交易、纳税、借款、还款的情况都记录在案，作为考核信用的基础。

2、明确一个申报确认期，对现有个人帐户及个人财产进行申报登记，说明可计算的合法来源，对于到期按兵不动，无人认领的，以及无法说明合法来源的，国家给予冻结调查，违法收入将没收充公。

3、实行银行帐户与税务机关联网，个人帐户收支情况在授权范围内报送税务局，由税务局作为纳税依据，税务局有义务对个人财产高度保密，并建立相应的惩罚措施。为堵塞现金交易、逃避税务检查的漏洞，银行应严格控制大额存取款的数量和次数，对不正常情况报送税务局。

4、要促进支付手段的票据化，为财产登记和依法征税提供依据。尤其是个人帐户要普及支票转帐业务，票据清算要实现电子化、即时化、通存通兑化，切实提供随时、随地、随意的个人转帐业务，逐步改变传统的依赖现金交易的做法。

50年来，我们是靠广大老百姓的勤俭节约的美德和高储蓄率才支撑起社会和经济的稳定和发展。金融是经济的核心，金融稳定了，人心才能稳定，社会才能稳定和发展。发展储蓄需要安全感，安全感源于储蓄保密性，实行储蓄存款实名制，

有可能造成存款人不安全心理的增加，因为怕露富是一种普遍的社会心理，老百姓怕露富，如何在两者之间权衡，趋利避害，很费思量，这是我们实行储蓄存款实名制要考虑的第一个问题。第二，推出储蓄存款实名制后，大批黑色和灰色收入将退出银行储蓄，一部分深怀恐慌心理的老百姓也可能提款增加，而这种存款下降必然首先冲击中小银行，因为中小银行的历史、背景和存款实力一直是老百姓把握不住的。存款的过份提取将造成银行流动性风险和支付压力，所谓水落石出，存款的下降有可能使商业银行的不良资产突兀出来，由此冲击到整个银行体系，甚至引起金融恐慌。

因此，减轻实行储蓄存款实名制的负面影响，关键要做好以下三点：

1、加强法律法规配套建设。

2、加强职业道德教育。对银行内部工作人员和公安、法院、纪检、审计等执法部门内部工作人员进行职业道德教育，严格执法，严格保密。加大对执法部门的监督力度，控制好执法机构对个人金融财产查询、冻结、划扣的权力。

3、反对腐败。某些地方基层机构乱收费、乱摊派、乱罚款比较严重，实行储蓄存款实名制，有可能使干部更容易掌握居民的家底，因而更容易有的放矢治理三乱效率更高。因此对基层干部要加强知法守法教育，严惩三乱，对滥用职权，侵犯存款人利益的人员要坚决追究其法律责任和经济责任。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

银行的调研报告篇九

银行授信评审部工作总结

总行授信评审部认真贯彻总行工作会议精神，以科学发展观为指导，以我行改革和发展的现状为基点，积极推动我行经营体制和增长方式的转变。我部根据总行领导的安排，在深入研究本行实际情况、本地经济特点的基础上，借鉴他行先进的授信管理经验，尝试建立适应我行发展实际和管理体制的授信业务评审体系。同时，深刻领会总行的工作意图，落实总行制订的工作思路和方针，重塑授信管理体制，提高授信评审的专业技术水平，主动、认真地履行好部门职能，强化授信工作的尽职监督和合规建设。

第一、构建适应我行实际、有利我行发展的授信评审体系。

改革与发展，对授信评审部的工作提出了一个迫切的命题，那就是建立一套什么样的授信评审体系，如何建？要解决这些问题，首先要解决的就是授信评审部的定位问题、授信评审部每一位员工的个人素质和授信评审部的整体素质问题。

首先，我部加强与改革领导层的沟通，深刻研究和领会改革的整体思路和精神，切实明析我部在全行授信管理工作中的定位和职能，明确内部分工，保证整个授信管理体系的严密和协调有序，为我部授信评审与管理模型和操作架构的建立打好依据基础。

其次，研究我行体制运行的整体情况和授信管理的现实情况，

考察学习他行的先进管理理念和先进的管理方法，结合我行实际情况，对照授信工作尽职指引、集团客户授信尽职指引、关联交易管理办法等关于授信管理的规定和风险指引，建立授信评审模型与操作架构；二是与有关部门协调沟通，对授信评审模型与操作架构进行论证，一方面完善授信评审模型与操作架构；另一方面使有关部门了解本部在授信评审模型与操作架构中的角色和作用，为进一步细化操作流程打好基础。三是进行穿行测试，调整完善授信评审模型与操作架构，并做好与下线部门和上线部门的衔接。

再次，根据授信评审模型与操作架构，以及我行授信管理工作的审慎性要求，细化授信评审部内部岗位分工。一是要完善内部岗位的设置，做到分工明确；二是要明确各岗位的职责，做到权责明确；三是要建立问责制和责任追究制。

同时，针对不同的信贷产品，建立相应的管理制度和操作流程，明确授信评审的重点、难点，要细化评审工作的操作流程，建立科学严谨、可操作性强、有利于业务发展，并符合审慎性要求的评审流水线，并明确各个环节的责任和责任人，()同时建立严格的责任追究机制。

第二、制订科学严谨、合理有效的企业信用等级评价办法和操作流程。

企业信用等级评定是统一授信的前提条件，根据总行领导安排，我部的负责安排企业信用等级评定工作，由专门人员负责。一是要加强学习，针对性的培养企业等级评定方面的人才，切实提高我行人员企业信用等级评定的知识水平；二是认真研究长治市各类型经济实体，研究长治市经济发展的现状和实际，针对本地区内各类型企业的特点，细分企业类型，拿出适应本地区实际和我行信贷政策的企业评价标准；三是结合我行管理体制和审慎性要求，制订我行企业信用等级评定操作流程，包括授信调查、等级评定、授信评审、授信额度、授信中止、授信调整和授信管理等各个方面；四是要细

化等级评定的操作程序，针对各个环节和各部门的职责，明确各部门各岗位人员的责任和权限，并建立相应的责任追究机制。

同时，根据新的存量授信，分批次、分类别推进授信评级工作，建立适应我行实际、有利我行发展的授信评审与风险控制体系模型，加强贷时审查、贷后检查，实行档案、押品的集中化、标准化管理，将风险预警、识别、计量、控制渗透到授信业务的各个环节，建立各类风险的处置预案。

第三、加强授信评审工作的宏观性管理和指导，统筹兼顾，有的放矢的做好授信规划。我部将根据国家产业政策和长治市经济发展的实际情况，结合总行有关会议精神和决议，做好全行授信业务的管理工作，明析授信业务发展方向和行业风险及政策导向，以“实用、适用、实效”为目标，明确授信业务发展方向和重点，内容包括准入与退出政策、授信投向、授信投量、行业向投量、客户类型投处投量等，并通报各行业部，使各行业部明确全年授信工作的重点，有所为，有所不为，切实发挥自身职能，全面提高授信管理水平。

第四、修订完善《总行信贷审查委员会工作规则》及相应的管理制度。

结合我行体制改革的要求和授信管理工作的实际，以风险防范为主线，以授信尽职为要求，制订《总行审贷委员会审贷委员选聘办法》，明确审贷委员的任职标准和选聘程序，并建立相应的考核办法，明确责任追究，切实提高审贷委员会的决策水平和能力。

在总结以往审贷委员会工作经验的基础上，修订《总行审贷委员会工作规则》，针对不同授信业务的特点和国家关于授信业务的尽职要求和风险指引，明确不同授信业务的审贷规则，提高审贷透明度和审贷决策的科学性，合理界定审贷委员会的工作范围和相应的责任。

第五、根据授信业务管理的要求，完善本部门岗位设置和各项业务在本部门的操作流水。结合公司业务部和其他部门的工作流程，充分考虑业务风险的可控性、操作流程的合规性、业务办理的可行性、便利生，完善本部门的岗位设置，明确各岗位任职标准和岗位职责，形成设置科学合理、职责分工明确，监督措施得当的部门岗位结构。

建立不同业务的内部操作流程，合理界定权责范围，保证各项业务操作在本部门的流转顺畅和评审有效，同时要将相应的考虑评价机制纳入到整个部门工作中，一是对操作流程的合法性、合规性进行审核和评价。二是对操作流程制订的科学性进行审核和评价；三是对操作流程的全面性进行审核和评价。四是对操作流程的审慎性进行审核和评价。力求通过严密的流程操作，严格控制各类风险，及时发出预警信息，实现以客户为心，以风险防控为主线的业务流程再造。

第六、认真做好全行贷款的评审工作。全年召开审贷委员会会议148次，累计审议各类贷款571笔，金额825921万元，其中通过435笔，金额539504万元，未通过136笔，金额共计286417亿元。召开授信委员会会议18次，累计授信37户，累计授信金额36亿元。累计办理企业评级3户，对移交我部审查的贷款料进行书面审查，以法律有效性与防范风险为重点，依据国家法律、法规及相关政策的规定，结合目前国家产业政策的实际状况，分别对贷款质量、贷款风险、贷款行业信息、信贷信息提出合理化建议供审贷会审查。根据国家有关产业政策和我的行的有关规定，对每一笔贷款向审贷委员会提出相关意见。对借款申请企业及抵质押等可能存在的风险情况进行书面分析，做好风险提示。

第七、加强学习，提高认识，进一步提高授信评审队伍建设和人员水平。

新的发展形势对授信评审部会的工作提出了很高的要求，我部把提高人员素质作为一项长效机制来抓，不断强化自身素

质建设，要采取培训与考试相结合的方式，鼓励、督促我部人员加强对业务知识的学习。“走出去，请进来”是我部加强自身学习、提升授信管理水平的重要途径，“走出去”向其他银行学习、向先进银行学习、向专业院校学习，把专家教授请进来、把专业人才请进来，组织有关培训，通过学习全面提高我们自身素质，并应用于日常工作，要从思想建设、制度完善、素质提高、措施加强等方面进一步提高队伍建设，积极促进授信评审的科学化、业务管理的规范化、岗位操作的制度化。

随着我行体制改革向纵深方向的不断推进，部门重组、职能整合、流程再塑以及日益加剧的竞争和我行自身发展的内在需求，都将对全行各个业务部门提出迫切要求：如何在有效防范风险的前提下谋求新的发展，如何在审慎经营的架构下谋求管理水平的提高，如何构建新的体制下的业务操作流程，这一系列的问题都需要我们切实的解决好。下半年，授信评审部将以务实的工作作风，严谨的管理措施，紧密围绕总行制订的发展方针和工作思路，认真贯彻总行各项会议精神，抓落实、求创新，主动认真、积极高效的完成领导交办的各项工作，为商行的发展履好职、站好岗！

授信评审部

银行的调研报告篇十

招商银行xx分行网上银行业务开展情况

讨论网上银行业务存在的问题；

3月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业务开展现状提出建议。

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。

网上银行业务作业新的交易形式，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