

2023年银行调研报告的题目 银行调研报告 (精选7篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行调研报告的题目篇一

建立村镇银行是解决我国现有农村地区银行业金融机构覆盖率低、金融供给不足、竞争不充分、金融服务缺位等“金融抑制”问题的创新之举，对于促进农村地区投资多元、种类多样、覆盖全面、治理灵活、服务高效的新型农村金融体系的形成，进而更好地改进和加强农村金融服务，支持社会主义新农村建设，促进农村经济社会和谐发展和进步，具有十分重要的意义。但村镇银行在组建和发展过程中还存在诸多瓶颈，尤其是欠发达的落后地区，组建难度大，发展缓慢，亟须从源头上加以调整 and 解决。

银监会出台了《关于调整放宽农村地区银行业金融机构准入政策更好支持社会主义新农村建设的若干意见》，放宽了农村地区银行业金融机构准入政策，首批选择四川、吉林等六省区作为新型农村金融机构试点。1月，银监会出台《村镇银行管理暂行规定》，加快了村镇银行试点工作。10月，在总结试点经验的基础上，将试点范围扩大到全国31个省份。到末，全国已有148家村镇银行开业，发放贷款50多亿元，其中支持农户和农民的贷款达60%以上。今年“两会”期间，中国银监会主席表示，银监会对村镇银行的发展目标是家，凡是有条件的县都可以有一家。村镇银行发展呈现出美好的愿景。

湖南省自开展村镇银行试点以来，已组建村镇银行5家，较好地发挥了服务“三农”的作用。湘西州委、州政府高度重视，

来积极争取村镇银行试点，得到了银监部门的批准。但在组建过程中遭遇中梗阻，目前还是一片空白。

（一）政策失灵：自下而上，本末倒置。按照银监会规定，村镇银行只能实行发起方式设立，且至少应有1家以上境内外银行业金融机构作为主发起人。规定要求村镇银行的股东或股东必须是银行业金融机构。根据这一规定，需要试点县市从最基层的县域开始向上逐级寻找主发起人。当前我国银行业实行一级法人制度，分支行对机构的设置缺乏审批权限。由于村镇银行的设置处于试点阶段，既没有规定各银行业金融机构必须发起设立村镇银行的义务，也没有相应的数量规定，更没有自上而下的特别指定。这样，形成部分试点县市“申请报告无处送，高层领导无法见，村镇银行无法办”的难堪局面。

（二）主体失落：路径单一，一主难求。虽然一些地方性商业银行具备主发起人资格，但在欠发达地区，除农村信用社改制外，几乎没有地方性商业银行□xx县为组建村镇银行，成立了专班，明确专人，积极寻找主发起人，从起，先后与省内外10余家银行业金融机构进行联系协调，开出了一系列优惠政策和条件，但都因经济总量小、地处偏远而被拒绝。一旦找不到主发起人，村镇银行便无法设立，致使这一惠农政策成为空中楼阁，试点县市十分失落。

（三）市场失准：低门槛，高杠杆。根据《村镇银行管理暂行规定》，在县（市）设立的村镇银行，其注册资本不低于300万元人民币；在乡（镇）设立的村镇银行，其注册资本不低于100万元人民币。村镇银行注册资金的门槛要求确实很低，但在实际操作过程中，为寻求一定的规模效应，一般村镇银行注册资金均在5000万元以上。加之主发起人难找，形成了“低门槛，高杠杆”现象，导致欠发达地区村镇银行市场准入难。

（四）布局失衡：抓大放小，弃乡进城。按照村镇银行试点

初衷，本应在欠发达地区优先发展。据对全国已开业的148家村镇银行调查分析，除先期试点的六个省份外，一般机构都设在相对较发达的县市一级，乡镇村镇银行还没有实现零的突破，呈现出“发达地区多、欠发达地区少，县城多、乡镇少”的不均衡格局。

（五）价值失离：嫌贫爱富，弃农逐工。根据《村镇银行管理暂行规定》，服务“三农”是村镇银行的根本宗旨。一些村镇银行的发起人或出资人把实现利润化作为自身的追求目标，而农民作为弱势群体，农业、农村经济作为高风险、低效益的弱势经济，受自然条件和市场条件的影响巨大。在农业政策性保险严重缺乏的情况下，受利益驱使，村镇银行在价值取向上偏离宗旨，追逐高利润、高回报的工业行业。

（一）完善政策：改“自下而上”为“自上而下”。建议完善村镇银行试点政策，调整规划，以地区为单元，坚持向欠发达地区、向农村倾斜的原则，将试点任务与银行业金融机构网点扩张计划进行捆绑，自上而下指定部分银行业金融机构承担村镇银行发起任务。规定银行业金融机构在发达地区增设分支机构时，要求其在相应的欠发达地区发起成立一家村镇银行，以打破试点乡镇、试点县市层层向上争取无门的难堪局面。银行业金融机构也要提高认识，勇于担当，从统筹城乡发展、构建和谐社会的高度，积极践行社会责任，在追求利益化的同时，兼顾好社会效益。

（二）调整方式：改“发起成立”为“组建成立”。我国金融业的发展最终都是以国家信用为背景的。村镇银行作为服务新农村建设的新型农村金融机构，设立于农村贫困地区，支持的是弱势区域、弱势群体和弱势产业，应当可以国家信用为背景，在部分难以找到主发起人的欠发达地区，适当提高市场准入门槛，规定县市村镇银行注册资金必须达到5000万元以上，改由银行业金融机构发起为地方财政出资组建成立。

风险防范和控制的关键在于加强管理，而不在于谁发起。因此，不能因为找不到主发起人而影响村镇银行试点进程，进而影响国家整个金融体系的架构和惠民政策的落实。

（三）优化布局：改“抓大”为“扶弱”。根据《关于调整放宽农村地区银行业金融机构准入政策更好支持社会主义新农村建设的若干意见》，进一步优化村镇银行布局，坚持欠发达地区和农村优先原则，充分体现“扶弱”的优惠政策，力争欠发达地区的县市至少设立一家村镇银行。尤其是目前处于金融服务空白的乡镇，要设立村镇银行，切实解决金融服务“盲区”问题。

（四）坚守宗旨：改“弃农”为“惠农”。为所在区域农民、农业和农村经济发展服务是村镇银行的根本宗旨，扩大农村金融供给，为“三农”服务是设立村镇银行的初衷，任何时候都不应动摇。为使村镇银行更好地服务“三农”，并在服务“三农”过程中实现自身不断发展壮大的目标，有关部门应敦促村镇银行履行职能，坚守宗旨。一是量化考核。规定村镇银行对当地“三农”的信贷投入不得低于70%，吸收的存款原则上应用在当地经济发展上，防止“资金进城”和“农转非”现象的发生。二是价值回归。村镇银行要立足“三农”，及时了解农民、企业的生产经营状况，改善金融服务，加大信贷投入，增加金融供给，引导他们将闲置资金存到村镇银行，促进农村经济发展。

（五）形成合力：改“取”为“予”。村镇银行是“草根银行”，其信贷支持的主要对象为弱势产业——农业，弱势群体——农民，理应受到更多的关心和支持。一是人民银行应给予村镇银行一定的支农贷款支持，以扩大村镇银行的资金实力；二是放松利率管制，允许村镇银行根据当地经济发展水平、资金供求状况、债务人可承受能力自主确立贷款利率；三是对初创阶段的村镇银行减免营业税和所得税，支持其发展壮大；四是加快建立农业政策性保险机制，为村镇银行的资金安全提供切实保障；五是建立必要的风险补偿机

制，建立村镇银行服务“三农”和支持新农村建设的正向激励机制；六是监管部门应出台政策，支持村镇银行与农村信用社进行适度的有序竞争，增强村镇银行的活力。

银行调研报告的题目篇二

转眼我已是大四的学生了，大学的学习已经结束。在毕业踏出校门以前，我应该做好踏进社会的准备。因此，通过对自己的实践工作进行调研，我应该达到以下目的：

- 1、学习实习所在部门的工作规范和程序，明确自己的工作内容。
- 2、在此基础上寻找适合自己的工作方式，调整心态使自己适应所在的工作环境；结合所学知识总结、提高自己的工作能力。
- 3、在自己力所能及的`范围内，对所在部门提出一些有价值的建议。

摘要：根据学校有关毕业前社会实践课程的安排，大四上学期一结束我便回到家乡重庆，开始寻找意向工作单位。经过一段时间的辛苦寻找，最后留在了重庆农村商业银行，并签订了《毕业生就业协议书》。经过安排，我在农商行永川支行个人贷款中心实习，实习时间从20xx年2月7日至20xx年4月1日，总共八周。在实习期间我能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真有效地完成指导老师交办的工作，并提出了一些工作建议。工作时，努力将理论知识向实践转化，尽量做到理论与实践相结合，积极学习、提高自己，得到部门领导和指导老师的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。

1)、单位及业务简介：

重庆农村商业银行成立于20xx年6月29日，由原重庆市信用联

社和39个区县信用社、农村合作银行基础上组建而成。注册资本金60亿元，总资产规模超过20xx亿元，下辖39家县级支行、1800家分理处。20xx年12月16日，重庆市农村商业银行成功在香港联交所挂牌上市。农商行的资产规模、存款规模、网点数量居重庆市金融机构首位，是继上海、北京之后我国第三家、西部首家省级农村商业银行。

重庆农商行秉承“根植地方、服务大众”的理念，定位于服务“三农”、服务中小企业、服务区域经济，力求实现“成为具有良好价值创造力的现代商业银行；成为农民的、社区的、中小企业的零售银行”的战略目标。重庆农村商业银行永川支行拥有56个营业网点，各项存款余额达到61亿元，贷款余额达到24亿元，存贷款余额、拨备充足率等主要指标在永川区金融同业中名列前茅。重庆农商行的主要业务包括存贷业务、银行卡业务、结算业务以及资金业务等。我所在的部门目前正在推出个人助业贷款、就业再就业贷款、个体经营户贷款、消费贷款、按揭贷款及行政企事业工作人员信用贷款等业务。

2)、实习工作内容及规范：

此次实习的岗位是农商行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申请人，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克尽职守，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。

虽然只是短短八周的实习，但只要认真投入过了，这次的实习就能让人学到不少东西。在这期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向领导老师求教，同时认真学习一些课本内容以外的相关知识，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

1、强硬、专业的业务知识，做到“熟能生巧”。

银行有着标准的业务规程和严格的权责管理。刚开始由于不懂得工作流程无从下手，只能尽快地完成老师教给的简单任务。经过一段时间的学习和观察，明了了贷款业务的基本流程和要求，便能主动地帮上些忙了。此时还不熟悉，停留在“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的阶段，但动起手来又容易出错这时就需要多看多问了。前台很多时候业务繁忙，老师却能从容应对，哪个步骤需要注意什么、哪些工作可以展缓，熟练以后会发现繁杂背后其实有很多技巧。当然，熟练是在强硬、专业的业务知识上建立起来的。不断重复同样的工作，同时总结、提高，善于思考就会掌握这些技巧，工作便会的心应手。可惜的是我们多数时候在不断重复中厌倦了就放弃，没来得及发现更上一层楼的机会。

2、团队精神。

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个任务，在工作过程中与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力是相当重要的。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长、共同成长、共同进步。我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上。

银行更是一个分工明确的单位。记得银行面试时面试官问我的问题：怎样用“权责发生制”的角度理解银行管理？自己

当时没有回答好，实习一个月下来才更有体会。银行有复杂的权限控制，责任更是明确。但条条框框后面是灵活的人，这些分工是为了更好的合作。银行工作人员不可只看到自己的权责，将自己与团队孤立起来工作是不负责的表现。

在个贷中心，一份文件往往经过数人审核签字，你将文件整理好，别人找信息时会方便很多。忙的时候互相帮助也至关重要，同样的工作拿来一起做了可以省掉重新登陆柜员号的麻烦。

3、学会将工作变成生活。

每天做同样的工作，如果不思考，也许有些机械又枯燥。但其实平凡的工作隐藏着丰富的生活充实又略显忙碌。这样规律的生活固然是好的，它使我们有了合理的生活习惯，对日常生活有了合理的安排，时间可以被自己掌握，自己的生活也被自己掌控、规划起来了。

银行调研报告的题目篇三

1. 调研目的

本次研究试图通过对招商银行大连分行的管理制度（薪酬、晋升、培训、绩效）、工作满意度的调查，借助数据的支持来分析服务型企业员工激励机制的问题所在，为后期论文写作奠定良好的信息基础。

2. 调研过程

2.1 企业概况

招商银行大连分行成立于1997年5月8日，前身为招商银行大连支行。大连分行目前有分行营业部、胜利广场支行、高新

园区支行、人民广场支行、开发区支行、金州支行、甘井子支行、保税区支行、星海支行、中山支行、华北路支行、桃源支行、和平广场支行、新开路支行和滨海支行（财富管理中心）等15家经营网点，软件园支行正在筹建中，以及新华洋自助银行等10个离行式自助银行。

在十二年的发展历程中，大连分行立足于市场，立足于服务。被广大客户和社会公众被誉为创新能力强、服务好、技术领先的银行。2015年，招商银行大连分行各项存款约180亿元，各项贷款近百亿元，具备每年3亿元以上经营利润的盈利能力。在各项指标中，中间业务收入占比、零售业务占比、中小企业占比的指标在同业中均处于较高水平，体现了良好的市场性和成长性。

面对激烈的同业竞争、趋紧的宏观经济调控和复杂的经营环境，招商银行正试图以变革创新为动力，加快推进经营战略调整和管理国际化进程，努力将其建设成为大连地区的知名金融品牌、有鲜明特色、有较高社会认同度的现代商业银行。

2.2 企业激励现状分析

大连分行现有员工700余人，其中，正式员工近600人，全行员工平均年龄30岁。96%以上员工具有大专以上学历，67%以上员工具有本科以上学历。全行共有中共党员175人。

银行业属于典型的服务型企业，随着产品和质量的日益趋同化，顾客越来越看重企业能否满足他们的个性化需求和能否为他们提供及时的高质量服务。同时，面对激烈的市场竞争，企业也越来越重视顾客价值，把顾客满意摆到了竞争战略的高度。对于商业银行，他们所提供的核心内容是服务，而服务的直接提供者是员工。只有满意的员工才能产生满意的顾客，所以员工激励对于现代企业已经变得至关重要。

目前，招商银行大连分行为顺应银行业改革趋势，积极创新，

以业绩考核、薪酬改革、教育培训为手段建立了一套员工激励体系，以其中的薪酬改革为例：

绩考评结果所属的档次对应；奖金统一纳入分行发放的目标管理业绩奖金，每月暂按员工目标管理奖基数的60%预发，待季度、年终考核结果确认后，统一兑现当年应得奖金。

此外激励体系中还包括培训课程设计、业绩考核评定、竞聘上岗等项目。

虽然企业内部有一套完整的激励体系，但却没有体现出以提升顾客满意度为最终目标的设计理念，忽略了激励对于员工忠诚度、员工满意度的作用效力，没有真正的发挥其应有作用。

2.3 企业顾客满意度调查分析

商业银行与普通企业的区别首先是拥有最大量的顾客。随着我国社会主义市场经济体制的逐步建立，市场环境由供给瓶颈型转向需求约束型，买方市场的格局基本形成。与经济运行的整体趋势相一致，我国银行业也实现了由卖方市场向买方市场的转变。面对激烈的市场竞争，商业银行欲提高市场竞争力，必须树立顾客中心观念，全面提高顾客满意度。一项调查显示：75%的顾客会把服务经历中的不愉快事件向其他人——家人、朋友、邻居、同事、其他的顾客——述说，有些顾客会把不愉快的事件向他过去选择的竞争对手述说，为竞争对手提供了建设性意见。只有7%的顾客会把不愉快事件向原来的商家述说。因此关注顾客的服务过程满意度已成为企业占领先机的必要手段。

在本次调研过程中，我们随机采访了一些在招商银行大连分行办理业务的顾客，希望通过直接的接触能够了解顾客对企业的满意度以及忠诚度。调查显示，近期不打算更换银行的顾客中，约有80%的顾客是因为“习惯了”，10%的顾客是因为

“不得已”，比如工资、学校、有关帐户的定向问题。剩下10%的顾客是因为“有亲友在好办事”等等其他客观因素。而被问及关于近期不打算更换银行的理由，大约有三分之一的顾客认为“各家银行都差不多”，有大约五分之一的顾客认为他们选择招商银行“银行网点多、方便”，其后依次为“服务态度好”、“网络银行好”，还有人提出收费问题和安全问题。通过上述分析，可以看出，真正忠诚的顾客不足50%，相反因为习惯和避免麻烦等顾客接近60%。这说明目前表现行为忠诚的消费者的至少有一半人以上只是暂时的忠诚。

的可能性更高。传播负面口碑的可能性更低；各种媒体也更有可能传递该企业正面的信息，企业所做的广告和促销将会更加有效。

所以，通过调查我们了解到，招商银行大连分行的顾客满意度水平虽然在一定程度上在市场中处于较高的位置，但若想保持现有顾客的忠诚度，则还需采取一些具有针对性的措施。

2.4 企业内部员工激励存在的问题

结合对招商银行大连分行的激励体系的了解以及对企业顾客满意度的分析，我们得出，招商银行大连分行的激励体系在实施过程中取得了一定的效果，但是仍然存在很多问题：

(1) 员工薪酬激励效果不佳。比较重视货币激励，但由于分配上的工资、奖金等货币激励手段与实际业绩挂钩不密切，造成新的平均主义，因而激励效果不理想。福利待遇等非货币激励中的个人工作表现和贡献因素不突出，“大锅饭”现象依然存在，激励作用不强。

(2) 激励措施的针对性不强，未能认真研究和掌握银行行业员工的特点和个人需要，以提升员工忠诚、员工满意为目标，特别是诸如尊重和自我实现这样的高层次需要，导致在工作

中员工工作不够积极、态度不够热情，进而影响到顾客对于银行满意水平。因而激励效力未能充分发挥。

(3) 招商银行大连分行在用人方面虽然做了一些改革，如竞聘，竞争上岗等。但是改革还是不彻底，“能上能下”始终难于做到，淘汰机制不灵活，有的只是流于形式。“能者上，平者让，庸者下”很难落到实处。岗位职数是有限的，人员能上不能下，缺乏流动和活力。

总体来说，招商银行大连分行员工的工作满意度不高，存在人才流失问题。缺乏有效的薪酬和激励机制，特别是员工薪酬激励机制不完善导致员工对工作的满意度不高。员工对薪酬不满意，主要认为有失公平，报酬和期望不一致，也没有真正与业绩挂钩。同时和外资企业、外资银行比，国内银行员工的薪酬并不高，内心的归属感并不强，一旦有机会就会跳槽。另外工作中的员工成就感也不满足。

3. 调研结论

通过前文的分析，我们了解到招商银行大连分行的激励体系没有有效地与顾客满意度挂钩，也就是说现有的激励措施没有很好的考虑各种手段能够在提高员工忠诚、员工态度，进而达到提高员工满意度方面能够发挥什么样的作用。

因为根据服务利润链理论告诉我们，利润是由顾客的忠诚度决定的，忠诚的顾客（也是老顾客）给企业带来超常的利润空间；顾客忠诚度是靠顾客满意度取得的，企业提供的服务价值（服务内容加过程）决定了顾客满意度；最后，企业内部员工的满意度和忠诚度决定了服务价值。简言之，顾客的满意度最终是由员工的满意度决定的。

所以，这次调研过程为我确定论文的写作方向提供了很大的帮助，我看到了从顾客满意的角度探讨服务型企业员工激励措施的可行性，同时也为我将来的写作过程收集到了有效的

数据。总之，我会在本次调研的基础上，在后续必要的情况下继续深入其他银行进行调研，并运用理论与实证研究相结合的方法，建立研究模型，利用所得调查数据进行分析，最后，通过对实证研究结论进行归纳整合，得出本研究的理论成果并指出其在实践中的具体应用。

一、调查内容的分布情况

本次民意调查的内容包括客户选择光顾的银行、银行服务质量的评价、客户认为银行服务业务应改进的方面等三大部分。

（一）、客户选择的银行

4.8%、1.8%。在反馈回来的信息来看，有30%的客户会选择就近的银行进行业务办理，也有接近32%的客户会因为银行的服务态度好坏而选择银行，也有接近35%的客户在选择办理业务的银行时把等待时间是否更短放在第一位考虑，还有2%的客户受其他因素影响来选择银行，这当中个人情感因素和习惯占了主导。

（二）、银行服务质量的评价

据统计七成调查者去银行主要办理存取款、转账汇款业务，三成是办理投资业务。而在与银行进行交易时，大部分受访人员还是觉得很安全的，只有1%认为不安全。由此可见，银行的安全性还是受到广大人民的认可的。银行从根本上吸引跟多的客户就必须从业务安全性上下手。

绝大部分群众选择银行时仍会以四大国有银行为首选。而四大国有商业银行目前服务水平确实比前几年有了比较明显的提高，但由于多年来在市场中占有着相对的垄断的地位，客户群体较大，中间业务较多，市场竞争压力相对较小；同时银行一线工作人员相对少，年龄高龄化，综合素质参差不齐，导致服务满意度偏低；另一方面，在央行对存贷款利率管制

的情况下，银行提高服务质量使顾客享受更好的服务，都要付出成本。提高服务质量所花费的成本要从银行利润中支出，一些银行因种种原因在服务上投入较少，导致服务效率偏低，顾客满意度偏低。

（三）、银行服务质量尚需改进的方面

通过上述的分析，客户在问卷中所反映出来的问题集中体现了银行服务所存在的问题和需要改进的方面。在这次调查中，受访者大多数要求缩减业务办理手续过程，他们觉得繁琐的业务程序浪费了他们过多的时间，提高员工服务质量是客户最集中的期望和反映，主要表现在员工客户服务的接待和操作手续的效率，同时提供更丰富的银行项目也不可忽视。

二、调查结论

从服务的角度来看，我们应该从员工和顾客两个方面的努力来提高服务质

量。顾客对服务质量的感受往往是从一线员工那里获得的。根据客户调查的分析结果，银行员工的专业素质、员工的响应速度、业务流程、业务权利和义务、员工态度和行为等方面应该是目前银行改善内部服务质量的主要内容。从外部服务质量方面来看，缩短业务时间、重视顾客要求、关注顾客意见、根据顾客要求改进服务方面应该是目前银行需要重点改进的内容。

（一）区域分化进行

现在一般银行虽然进行了分区，有柜台区、等候区、自助服务区，但还是不能足够满足广大顾客的需求，还应该设立相关的个人理财顾问咨询专台，做好顾客细分，实行差别化服务战略，通过对不同客户需求，进行分批分类服务，以减轻柜台负担，提高服务效率。另外，要大力发展atm机的数量和

分散地点，不断完善atm机自助渠道功能，让自动柜员机能够充分分担柜台人员对普通客户，降低大众客户服务成本，达到顾客分流的目的，提高柜台服务效率。

（二）业务分离进行

根据客户的需求整合业务流程，规范柜员业务操作程序，应进一步整合业务处理中的同类内容和环节，最大限度地削减不必要的工作环节，避免重复劳动，提高处理速度。分化业务流程，合理地把一个大的业务流程分成若干个小而具体的业务流程，这些经过细分的业务流程可以包含一个部门或一个团体，也可以只包含一个员工、一个环节；明确各个流程提供的产品或服务，同时也要确定测量范围。

（三）.效率办事提高

等候时间过长，特别是在繁华的城市网点中，存取款速度较慢，影响存取款

的速度的原因之一就是人员素质问题，但是主管原因也不能忽略，系统在制定上实现事权分离的同时，一笔业务2人办3人办也是客户不能理解而抱怨的原因之一。

中央经济工作会议确立了2011年将实施积极的财政政策和稳健的货币政策，巩固和扩大应对国际金融危机冲击成果，保持经济平稳较快发展，促进社会和谐稳定的大计方针，为我们来年的经济工作指明了方向。市行公司业务部遵照省分行加快发展步伐的指示精神，认真搞好市场调研，力争为我行改革转型和“十二五”的顺利开局打下坚实的基础。

一、 我市公司业务市场现状 xx市向来是一个农业大市、工业弱市。近几年来，企业虽经改革改制逐渐恢复生机，但由于底子薄，科技含量低，工业经济仍呈不强之势。加上近年来受到国际金融危机的影响，市级财政状况并未有大的改善，

工商税收增长乏力，非税收入占财政收入比例过大，经济增长速度过慢。2015年1-9月全市财政总收入累计完成390896万元，全市税收收入（含上划收入）完成286627万元，税收收入占财政总收入比重的73.33%。，经济总量在全省处于中下地位。

2015年10月市场占有率为4.78%，与四大国有商业银行及城市信用社相比虽有一定差距，但已创历史最高。在各县（市）支行中，超过市均占有率的单位有7个，分别是□xx县支行□15.84%□□xx县支行□13.62%□□xx县支行□10.11%□□xx县支行□8.67%□□xx县支行□6.89%□□xx县支行（6.63%）。市场占有率偏低的单位是：市分行支行□1.78%□□xx县支行（1.45%）。

截止到2015年10月底□xx市全金融机构对公存款余额为163.11亿元。截止到2015年12月23日，全市公司存款共开立对公帐户533户，余额达到96976万元，完成全年竞赛任务进度87.25%，我市余额绝对值在全省排名第四。跨入亿元县阵营有3个，分别是□xx□12052万）□xx县（12015万□□xx县（11135万）。提前完成全年竞赛任务情况的单位有xx县支行□148.47 %□□xx县支行□133.42%□□xx县支行□131.84%□□xx县支行（114.78%）和xx县支行（102.20%）；完成全年竞赛任务较差的单位是□xx县支行□90.76%□□xx县支行□83.17%□□xx县支行（77.93%）、市分行（58.01%）和xx县支行（29.55%）。

二、目前公司业务市场存在的问题：

层次的业务需求，不方便客户资金流融通，因而市场竞争力不强。以致我们能开发的目标客户局限于有闲置资金而没有贷款需求的纯存款户，造成我行公司业务吸存能力不强。

2、我行客户行业结构单一，导致存款余额大起大落。目前我

行对公存款近70%的资金属于“财政性质资金”，而且大部分是过渡资金，虽然资金量大，但资金流转速度特别快，且沉淀时间不长，月底进月初出，导致公司存款余额很容易习惯性下滑。

3、信息渠道不通畅，信息利用率不高，导致市场竞争被动。目前我行信息来源渠道少，政府方面的经济数据以及各类财政专项资金信息搜集较为困难，尤其同业信息难以掌握。市行内部业务人员对信息资源也重视不够，信息资源得不到充分利用。

三、建议和措施

1、恳请省行为我们多争取国家政策支持，扫清公司业务发展障碍。同时加强公司业务产品的开发，进一步完善公司业务系统，以便更好满足客户需求，提升公司业务的核心竞争力和市场认可度。

2、打破客户单一行业结构，坚持“抓大不放小”。在努力推进大客户市场的同时，兼顾中小型企业，特别是各类经济技术开发区的新型企业。该类企业处于成长期，对金融产品和服务的需求单一，与我行地位对等，容易成为我行客户，对扩大规模、调整客户结构均有好处；且大都属于国家扶持的新型产业，发展前景较好，有较大的成长空间，适合培养成我行的优质客户。

3、完善公司业务信息网络，让资源共享，促进各单位平衡、协调发展。业务部要安排专人与财政局各个部门密切联系，及时掌握信息，全面了解各类财政专项资金拨付情况，收集全市同业动态信息，发现新的信息，挖掘新的客户。通过信息平台，加强信息交流，争取市场主动。

不久之后，自己就将成为一名正式的银行工作者。为了更好地做好银行工作，我们必须对银行的产品和服务有一个更

加全面的认识。为此，我特地走访了几家银行，对其产品和服务进行了对比，据此也对我们某某银行的产品和服务做了一些小小的建议。

一、 调查对象：

二、 调查目的：

对比各银行之间服务和产品的不同之处，提出合理化建议。

三、 调查方式：

走访各家银行，通过观察和询问得到调查资料，通过分析得出结论。

四、 产品和服务对比

总体来说，银行业务方面差异不大，只是在一些业务处理方式上略有差别。服务方面差别主要体现在国有银行和股份制银行之间，总体来说股份制银行服务优于国有银行服务。

（一）业务方面：

存取款业务：这是银行的基本业务，差别不大，不过像农行、工行之类的国有银行atm等自助存取款设备利用相对更加充分，而且存进atm的钱可以再取出来，循环利用，增加效率。

储蓄卡业务：值得一提的是某某银行某某卡业务。某某卡在自助设备上跨行跨省每天第一笔取款免手续费，这一点使得某某卡的用户体验优于我所调查的其他银行。

信用卡业务：中信银行信用卡业务由其信用卡中心指派专人到各支行，负责信用卡推广和办理。这有利于优化工作效率，并且能够减小其他部门人员负担。

理财业务：某某银行理财经理和大堂经理不是完全分割开来的，有时候大堂经理和理财经理的职责是相互重叠的。这对大堂经理和理财经理的能力锻炼是好事，但是有时候会造成大堂经理职责疏忽。如大堂经理有时候忙于卖理财产品，忽略了大堂经理职责。其他银行大堂经理和理财经理划分比较明显，分工明晰。除此之外，中信银行等的理财业务销售方式相对灵活，如在客户办理房贷等业务时，理财经理会插空宣传理财业务。但中信银行有时会在客户办理其他业务时进行捆绑销售理财业务，给客户带来不好的感受，某某银行这点做得比较好。 贷款业务：中信银行在个贷部门比较充分利用临时实习生，增加效率，并且减少成本和个贷客户经理压力。

（二）服务方面：

迎接客户：某某和中信等股份制银行在迎接客户方面都做得比较好，不管是客户刚进门，还是客户在办理业务坐下之前，都做到了礼貌迎接。相比之下，农行和工行等国有银行在这方面做得相对欠缺，在客户进门时基本无人迎接，大堂经理也经常不在职责范围之内。但在特定情况下，股份制银行太过热情反而引起客户反感，尤其是老客户，礼貌的迎接反而显得太过模式化。国有银行没人迎接反而让客户感觉更加自由。

文化程度的人群可以尝试其自助取号、填单，这有助于提高效率，并且让客户感受轻松。 办卡：农行备有自助发卡机，免去填单等麻烦，并且减轻柜面人员压力，提高效率，值得借鉴。

产品营销：总体来说股份制银行营销意识较强，但也有个别过分营销引来客户反感的情况发生。

服务态度：总体来说股份制银行服务态度优于国有银行，但是另一方面体现股份制银行服务方面抓得比较严，有时候会

引起内部工作人员反感，服务流于表面化。

五、对某某银行的一些建议

- 1、优化atm等自助银行设备，使其能循环利用，加大效率，并可尝试自助发卡机等自动化设备。
- 2、信用卡业务专业化，由信用卡中心等机构派专人负责，提高效率，减轻其他部门压力。
- 3、大堂经理和理财经理职能分工清晰化。不过也要视情况而定。
- 4、理财业务营销方式多样化，可对房贷客户、等待存取款客户等进行营销，也可尝试一些捆-绑式销售。
- 5、可充分利用临时实习生，比如个贷部门，处理一些琐碎事务，减少人力成本。
- 6、良好的服务意识继续保持，不过服务不能太过模式化，不然显得服务表象化，并有可能引发内部工作人员的反感。（不过不规定标准服务流程，服务有不能够很好地做到位，思考中……）
- 7、加强客户自助取号、填单意识。
- 8、加强工作人员营销意识，不过要杜绝过度营销。

注：由于个人经历和知识的有限，一些观点不慎恰当，望批评指正。

XXX

2015年6月

银行调研报告的题目篇四

银行调研报告（一）

前列；个人消费贷款达到1200多亿元，信用卡透支增速超过40%，有力促进了居民消费。

（5）破解出口加工企业产品转内销遇到的金融难题。沿海地区外向型企业能够生产全球一流的消费品，金融危机后国外市场萎缩，国内消费者虽然有巨大需求，但苦于没有内销渠道。这些企业转内销，除品牌、渠道外，融资瓶颈也是主要约束因素。经过一系列调研、论证，建行推出了“内贸通”系列产品，累计向出口企业授信200多亿元，帮助一批加工出口企业走入广阔的国内市场，实现了多方共赢。

（6）帮助企业兼并、转型升级。目前，已发放并购贷款超过百亿元，不论在贷款笔数还是贷款总量上，都居国内同业首位。

银行调研报告（二）

公司管理层有极为深厚的背景，董事长经叔平现任中国人民政治协商会议全国委员会副主席、全国工商联主席，不久前的世界华商大会主要由他主持，有较强的海内外关系，行长董文标曾任海通证券有限公司董事长兼总裁，在银行管理、金融证券方面积累了19年工作经验，其余的付行长都是人行系统出身。由于这些背景，公司不但在海外资源的利用上有较大的潜力，更重要的是能争取到政府各方面的支持。

权在于董事会，董事会的召开次数也较一般的上市公司多，行长只负责公司的具体运营，总体而言，与很多由国企改制过来的上市公司相比，民生银行是相当规范的，也更遵循国外的股东价值最大化的理念，比如在与外资合资的问题上，公司不愿采取增发b股的方式，因为b股价格太低，对股东并

不是最有利的，而很多国企上市公司，只要能圈到钱就好，对采取什么圈钱方式并不关心。

按三季度季报来看，预计今年公司资产规模增长将近一倍，但盈利只能增加50%左右，主要原因在于债券投资收益率下降（中报表明，债券投资规模增加70%，但投资收益只增加30%多），营业费用上升，另外，资产大规模增加带来的潜在收益在本年度还没有完全体现。

资产规模的扩张是民生银行收入和盈利大幅度增加的主要因素，其今后的增长潜力应是评估民生银行价值的重要指标，从来源看，北京、深圳、上海分支机构做出了较大贡献，其中网点的增多是重要的一项原因，另外，20**年底募集资金的到位也是一个不可忽视的因素，按5倍的乘数效应估计，其大概可以为民生银行带来200亿的资产增加。

目前民生银行仍在进行营业网点的扩张，预计资产规模明年还能保持较高速增长，但估计很难达到今年的增长速度。在费用方面，民生银行对新设立的分支机构要求一年持平，二年盈利，因此，估计民生银行能保持与盈利相适合的费用水平，不大可能出现营业费用的超常规增长。

另外，由于民生银行很多贷款是新增的，从期限上看，无须计提贷款呆帐准备，这可能是民生今年不良贷款率下降的主要原因。

公司原先的战略规划是，到20**年，发展的总体目标是：资产规模将达到1000亿元人民币；贷款余额达到550亿元；利润率水平力争达到国内商业银行最好水平。

从目前的经营情况来看，民生银行今年已达到了20**年的战略目标，这说明公司计划比较保守，但也突出了公司稳健的特点。

在年初，总体外部环境是有利于银行业的，内需增长强劲，外需虽不如去年，但也不算平稳，消费价格指数转强，升息压力大增，这些因素都有利于银行业的经营，但到了年末，外部环境大变，宏观经济环境不如预期乐观，降息可能性大大增加，总体对银行业不利。

近期关于是否降息的争论十分激烈，但从各种迹象来看，目前赞成降息的一方占据上风，债市的走向也反映了这一趋向，目前利息可能下降25—50个基点，其中贷款利息下降幅度可能大于存款利息，息差有缩小趋向。

另外，如果贷款利率下降幅度更大，对主要靠吃息差的银行业而言，风险不言而喻。假如息差缩小25个基点，根据民生银行季报，未来将减少息差收入近9千万。

月初公布的对银行承兑票据的新规定将对民生银行的中间业务产生较大的打击，银行承兑票据是民生银行中间业务中增长最快，对中间业务利润贡献最大的品种，目前的承兑额已是限额的2倍，明年这块业务可能出现停滞的局面。

必须注意到，票据承兑业务的停滞不但会招致手续费的损失，而且还会对存款业务有影响，民生银行在给企业作票据承兑时，要收取30%左右的保证金，这部分保证金是比较稳定的，今后这块业务会受一定的影响。

发行可转债：公司目前正在积极进行可转债的发行，如果发行成功，将为业务发展注入新的活力，根据乘数效应，可转债可能会带来一百亿的新增资产。但发行本身对市场应有较大的不良影响。

较好的体现，估计明年的收益还能取得一定的增长。

银行调研报告（三）

随着电子商务的发展，电子眼行的用户数量呈逐年增长的趋势，自兴起至今的十年间，国内电子银行业当称硕果累累——逐渐完善的渠道、不断丰富的产品、日趋成熟的安全体系……随着这些硬性的不断成熟与完善，使用网上银行的越来越多。而在广大的农村，虽然农村经济的不断发展，农村电子银行是什么现状呢？带着诸多的疑问，我对我们起步镇的100户人家进行了实地调查。

20**年，手机银行推广年，用户签约的数量仍不断上升，但使用功能还需要加以改进。跨行实时转账功能是活动用户使用最多的手机银行功能，其次是查询和缴费功能。而手机银行活动用户对当前手机银行不满意地方主要是功能少、之后是操作响应慢。

农村是比较高的。他们乐于接受新的事务。

现在农村的物流还处于空白阶段，就是在离城市比较近的农村物流也是刚处于起步阶段，农民在网上购物后，往往还必须亲自得到城市去取，而要送货，还必须额外支付一定得费用，这给村民带来了极大的不便。所以，农村物流发展也成为阻碍电子银行在农村发展的重要原因。

在网上银行显示了其巨大的发展潜力和空间的同时，安全问题日益受到关注。无论对企业网银用户还是个人用户（包含活动用户和潜在用户）而言，网银的安全性能仍然是他们选择网银时最看重的因素。与此同时，网银用户的安全意识也在迅速提升，数字证书作为成熟、有效的安全保障手段而被更多用户所认可。

机构业务、公司业务等，由于缺乏一个专门的部门对其进行统一的规划和指导，造成电子银行在业务拓展和管理控制上各自为政，管理职能分散的局面，部门之间的“合力”无法形成。在立项、开发、管理和风险控制等方面缺乏一套完整、系统的制度和办法，不能适应电子银行发展的需要。

从客户结构上看，高低端客户比例明显失衡，客户资源不容乐观，客户结构有待调整。面对电子银行低端客户占比较大的现实，一些银行的电子银行市场细分不足，客户结构调整不力，存在畏难情绪。

一些银行对电子银行产品的宣传攻势不大，宣传方式不够丰富，宣传投入乏力，立体营销格局尚未形成，因而市场认知度较低，客户“认购”热情不高。事实上，经过近两年的技术改造，各行的电子银行建设都得到了加强，但由于缺乏深入人心的宣传推动，有些银行的电子银行业务进展缓慢，未形成品牌效应。

针对电子银行管理分散、效率不高等问题，当务之急是在经营运作层面上对现有电子银行管理部门进行整合与再造，构建专业化经营的组织体系。同时，不断完善管理制度、办法及相关措施，加强部门联动和横向协作，通过传统银行产品和电子银行产品的捆绑销售，为客户提供个性化、一体化的解决方案，提升整体服务品质。

目前，各行电子银行低端客户占比较为突出，面对这样的市场和客户群体，要采取效益领先和差异化相结合的发展战略，科学细分市场，锁定目标客户群，精心打造电子银行精品服务和特色服务，利用产品技术优势和优质服务，优化客户结构，形成核心群体，以点带面推动电子银行全面发展。

进一步加大电子银行产品和功能的整合力度，将现金管

理平台、企业在线银行等功能整合到现有电子银行中来，构建全行统一的在线服务系统，开发和推广网上银行地方特色平台，把电子银行做大、做强。以市场需求为导向，删繁就简，着力打造拳头产品，形成核心竞争力。

以客户分类为基础，开展电子银行个性化服务。做到售前有推介、售中有辅导、售后有回访，提高客户响应速度。

在管理层面，要落实科技、银行卡、机构业务、公司业务、个人业务、会计等部门职责，制定科学、合理的配套考核办法。在经营层面，要建立全行营销、全面营销和全方位营销模式，把电子银行营销落实到每个网点，并与传统业务捆绑在一起，落实到客户经理的营销任务中。

银行可充分利用内部员工使用网上银行的体会，利用同学、亲戚等多种社会关系，宣传使用网上银行的各种好处。

如汇款方便，缴费轻松、理财实用、购物方便等多种网银功能，拓展农村客户。

电子银行作为银行业业务发展的新型分销方式和渠道，已成为银行业务经营的重要组成部分，并成为展示银行经营形象和竞争实力的重要窗口。近年来，各行的电子银行业务均得到加强，市场基础和发展格局基本形成，对产品营销的推动力和牵引力不断增强。电子银行在当今社会的发展趋势已愈演愈烈，随即将取而代之，让我们恭候那一天。

最后，小编希望文章对您有所帮助，如果有不周到的地方请多谅解，更多相关的文章正在创作中，希望您定期关注。谢谢支持！

银行调研报告的题目篇五

通过学习实践科学发展观，建行认识到，科学发展观第一要义是发展，具体到国有控股商业银行，就是通过不断改革创新，持续增强综合金融服务能力，促进国民经济和社会事业健康发展。2012年11月上旬，中央决定实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策，建行及时调整工作计划，积极支持扩大内需。由于项目准备工作基础扎实，因而迅速形成信贷投放。仅2012年后两个月就新增贷款1555亿元，体现了党中央、国务院出手快、出拳重的要求。建行密切跟踪和分析实

体经济需要，围绕促进投资、消费和出口，发挥传统优势，大胆创新探索，采取了全面的服务措施。

(1) 积极主动地为基础设施项目和重点企业提供综合性金融解决方案。除了主动帮助部门、地方和企业做好相关规划，搞好项目评估和造价咨询，还努力降低企业筹资成本，改善财务效益。2012年通过投资银行、信托理财、租赁等方式为企业融资2050亿元，比上年增加近900亿元。2012年前9个月，基础设施贷款新增3265亿元，占公司类贷款新增额的56%。

(2) 努力为居民提供最好的住房金融和消费信贷服务。重点支持拆迁安置房、经济适用房、中低价位和中小户型商品房建设。9月末，个人住房贷款余额7928亿元，稳居同业前列；个人消费贷款达到1200多亿元，信用卡透支增速超过40%，有力促进了居民消费。

(3) 积极探索解决中小企业融资难的新方法新手段。建立了120多家小企业信贷工厂，组建专门团队，实行标准化、流程化作业。结合小企业电子商务特点，在浙江、江苏、广东等八个省市推出网上信贷，累计为xx多个客户发放48亿元贷款。为小企业推出循环额度贷款、小额无抵押贷款，联贷联保贷款等系列产品，近三年中小企业贷款平均增幅20%以上，中小企业客户已占公司类客户的85%，中小企业授信余额占全部公司客户的40%左右。

(4) 切实改善农村、农业金融服务。总结新疆分行小额农户贷款的做法，推广到黑龙江等农业大省，当年发放小额农户贷款26亿元。已设立5家村镇银行，正在筹备村镇银行控股公司，计划未来三年村镇银行达到100家，努力将服务延伸到更广大的县城和村镇。近两年涉农贷款平均增长率超过25%。

(5) 破解出口加工企业产品转内销遇到的金融难题。沿海地区外向型企业能够生产全球一流的消费品，金融危机后国外市场萎缩，国内消费者虽然有巨大需求，但苦于没有内销渠道。

这些企业转内销，除品牌、渠道外，融资瓶颈也是主要约束因素。经过一系列调研、论证，建行推出了内贸通系列产品，累计向出口企业授信200多亿元，帮助一批加工出口企业走入广阔的国内市场，实现了多方共赢。

(6)帮助企业兼并、转型升级。目前，已发放并购贷款超过百亿元，不论在贷款笔数还是贷款总量上，都居国内同业首位。

(7)努力满足保民生的多重金融服务需要。专门推出面向教育、医疗、社保、环保领域的民本通达系列产品。2012年9月末民生领域贷款余额1851亿元，同比增长611亿元，高于贷款平均增速19.52个百分点。

(8)以金融创新推动文化创意产业发展。国内文化产业市场潜力巨大，但由于体制、政策和观念的原因，长期缺乏融资渠道。建行在这个领域进行了多方面大胆探索，文化产业贷款比年初增加100多亿元。为支持文化企业广辟发债等融资渠道，向文化产业客户提供担保249亿元。成立了文化产业基金管理公司，目前正与国家有关部门和大的文化企业集团筹备发起文化产业基金。

(二)坚持积极审慎经营方针，不断强健风险管理

2012年初建行确定了积极审慎的经营方针。所谓积极，就是根据形势变化，及时调整政策，想客户所想，急客户所急，创新方式方法，将项目前期工作做深做透。所谓审慎，就是把风险管理作为永恒的主题，坚持了解客户、理解市场、全员参与、抓住关键的风险理念，把握合规底线，避免出现一哄而起和萝卜快了不洗泥。

银行调研报告的题目篇六

1、通过实习增加工作经验，实现自我增值；

4、培养团队合作、与人沟通、吃苦耐劳、终身学习等素质和精神。

实习内容及过程

我这次实习所涉及的内容，主要是公司银行的贷款业务，并简单了解储蓄业务和信用卡业务。

银行信贷部门实行客户经理负责制，从前期客户的营销、企业实地调查、撰写授信报告，只到签订授信合同，完成额度项下的各类单笔放款，最后到贷后检查、风险控制，每一个环节都必不可少、极其重要。

客户经理工作的重点在于营销产品，难度在于维护客户关系，关键在于提高自身素质。银行客户经理提高自身素质，要靠实践，要靠学习；要虚心借鉴他人的经验，要总结出成功的规律。这是一个变革的时代，银行的体制和机制在变，银行客户的需求也在变，因而银行客户经理的理念、目光、行为必须跟上时代的发展，理念要变得更为先进，目光要变得更为远大，行为要变得更为敏捷。在变革中学习，是客户经理应该奉行的永恒不变的真理。

在浦发实习期间，我也在部门客户经理及总经理的引导下，学习并掌握了银行公司信贷部门客户经理的基本工作职能，并辅助他们完成了很多授信的主要工作。大到中国轻工集团下属的央企和福建省最大的国企近30亿总额的集团授信，小到各类中小企业及个人贷款。我完成了授信调查报告近20余篇，通过企业提供的授信材料和到企业实地调查，分析企业基本信息、行业信息、生产经营情况、财务情况、风险环境及贷后管理和收益情况，拟定授信方案和授信品种，直至授信合同达成和签订。

2、储蓄业务

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

3、信用卡业务

信用卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。浦发银行的信用卡品种很多，如：麦兜卡、中国移动联名卡、加速积分卡等。我也通过自己的社交圈，在实习期间发展了近30张浦发银行信用卡。

实习的心得体会

通过这两个月的毕业实习让我觉得很充实，不但使我对于银行业务上有了详尽而深刻的认识和了解，也是对我大学里所学的专业知识的巩固和运用，也使我积累了许多在学校无法学到的经验，真正体会到了“书到用时方恨少”。但是俗话说“千里之行始于足下”，一些最基本的实物和技能是不能在书本上彻底理解的，需要更多的是我们去实践去进行实际的训练和操作。另外，在实习中的另外个体会就是在工作中，我们都要有强烈的责任心，不仅要对自己的岗位负责，也要对自己办理的业务负责。办理的业务要作到细心周全，不能马马虎虎，丢三落四。使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。这段时间里，我像一个真正的员工去对待工作，感

觉得自己已经不是一个学生了，每天早上7点半起床，然后像个上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度，虚心向有经验的同事学习。一个多月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对浦发银行厦门分行也有了更深的了解，这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面：

(一)是通过参与银行业务的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。

(二)是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

(三)前辈们的教诲使我的人生增加了一笔财富。

同时在这期间的空闲时间里，我发现银行有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里面我也学到了许多当前的金融状况，银行实际工作中的各种有用知识。

通过这次实习中，我也认识到了自己存在的一些优点和不足：优点是(1)发现自己与人沟通和社交的能力不错；(2)认为自己是一个能够吃苦耐劳的人，能从一天的辛苦工作中找到乐趣。(3)感觉到自己做事认真负责，执行力强。不足之处有：(1)与真正的社会大家庭接触较少，缺乏足够的社会实践经验；(2)自信心不够充分，有时会产生打退堂鼓的念头。

实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，这次的实习使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的。我们在实践中了解社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝

试。

很多工作都是熟能生巧，只有以知识作为基础，脚踏实地，一步一个脚印，虚心学习，在不断的摸索锻炼中，不断发掘出自己的潜能，不断提高自己的能力，才会有很好的业绩。

在任何一项工作中，团队精神永远最重要！虽然每天都是各司其职，但遇到什么问题也是互相研究互相讨论询问，共同解决问题。而且大家在完成自己的任务后，都会自觉的帮助同事完成他人工作，营造了一个良好的环境，也让我学会了如何与大家交流，明白了一些在与同事的交流中应注意的细节。并且在分析的过程中渐渐明白面对不同的客户需要用不同的方式对待，在调查时应该充满自信，增加客户对我们的信任感。

诚信，是人一辈子的财富。在工作中接触到的个人信用信息比较多，也就慢慢了解到一个人拥有好的信用是多大一笔财富。随着全国通用的个人征信信息系统的不断完善，各家银行只要轻轻一点，就可以查到一个人的信用记录。一旦客户被拉入黑名单，如利用信用卡套现、逾期不还款等违规现象出现，办理所有的业务都将受阻，无论在什么方面我们都应该做到诚信，不仅仅是在银行的业务上，更应该是在生活中。

这段宝贵的实习经验对于我不久之后就要走入社会走向工作岗位来说起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，让我们更早的接触社会，融入社会，学会与人交往，懂得解决问题。而且通过这次毕业实习，我体会到我们应将所学的知识与更多的实践结合在一起，才能具备较强的处理基本业务的能力与比较系统的专业知识。

致谢

衷心感谢浦发银行厦门分行给我提供这次的实习机会，让我

在实践中得到了成长与锻炼。我相信这次实习经历会是自己人生的一个积淀，我将会把在浦发银行厦门分行养成的职业素养带到以后的工作学习中，踏实、认真、奋进。

银行调研报告的题目篇七

调研报告不同于调查，调查报告是因为发生了某件事(如案件、事故、灾情)才去作调查，然后写出报告。下面是本站小编整理的一些银行实习调研报告，希望大家喜欢!

一、实习目的及意义

1、实习目的和意义

上海浦东发展银行与中国银联推出专门为了方便批发市场老板收款的刷卡机，为迅速扩展在批发市场的收付易业务，浦发银行特向外招聘兼职学生一批。为了积累宝贵的工作经验，把所学的知识运用到实践中，从而更加巩固所学的理论知识，我把握了这次难得的实习机会。20xx年五月，我在上海浦东发展银行广州分行进行了为期一个月的实习工作。这一个月在我以往的经历里显得是那么的与众不同，这一个月让我学到了很多，经历了很多，认识了许多朋友，更多多少少的影响了我的学习，工作，生活的态度!

2、背景简介

刷卡机：简称pos终端，终端通过电话线拨号的方式将信息首先发送到银联的平台，银联平台识别相关信息之后会将扣款信息发送到发卡银行，经发卡银行确认之后，再回发信息至银联平台，银联确认之后，会再将已处理的信息发送至前置终端，终端收到确认后的信息，然后打印单据。移动pos终端，原理一样，其信息发送是通过数据信号发送接收!通信费用不多，按流量计算，固定终端通信费用按市话标准由电信公司收取!个人零售pos这个今年7月银联才批准可以进入市场

的，可绑定企业法人储蓄卡，直接进入私人帐户提现。浦发银行个人零售pos总部技术部攻关。现在刷储蓄卡当天到账，信用卡t+1到账。其他银行所有都是t+1到账的，这是上海浦东发展银行最大的优势。

上海浦东发展银行在去年7月开发推出针对批发市场的收付易(1万元以下收客户5元，一万元以上收客户10元)以来，各大银行也相继推出相应产品，此产品只针对批发市场，不能刷信用卡，只能刷银联储蓄卡，但现在银联规定只有批发市场且营业执照经营范围明确写明：批发，才能安装。今年7月左右银联批准了针对私营企业的个人零售pos市场准入，个体企业终于可以装对私刷卡机了，可刷信用卡，但必须是私人营业执照。

另外，银联就是银行联合会，装刷卡机只有银行有权利装，私人公司没有权利把别人卡里的钱刷到你卡里，银联就是协调各个银行之间类似转账之类中间业务的非赢利机构，类似监督机构和仲裁机构。只有银行经过调查才能向银联申请装刷卡机：银行确认该企业是合法企业，符合相应装刷卡机的条件，由银行向银联提供企业调查及资料复印件，申请帮助该企业装机。之后银联会对资料进行进一步审核，符合条件的会给银行一个批准的通知，并且同时通知专门的装机机构去企业地址进行安装。

3、实习要求

从总体上看，浦发银行的实习工作还是安排的很灵活的，并不是每天都给你什么硬性的工作要做，不是每天要求你完成什么任务，但是如果你要做一名优秀的实习员工，只有给自己定下目标，才会最大的提高自己的工作效率，真正的体现一位实习员工的价值。这次实习的主要内容是以推销为主，推销是学习市场营销专业的一项重要实践性教学环节，旨在开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程。实习方式主要是请企业企业管理人员以讲座形式介绍有关内

容;同学们再进行实际操作,不懂的向管理人员学习请教相关知识,自己与老员工讨论、发言,通过交流实习体会方式,加深和巩固实习内容。通过本次实习,我们学到了很多课本上学不到的东西,并对市场营销专业知识有了更深的认识。这次实习也使我在实践中了解社会,知道了参加工作的苦与乐,为以后走进社会做好了良好的心理准备。短短的一个月实习,我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野,长了见识,为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。

二、实习内容

1、推广零售pos机----“收付易”

我实习的内容就是专门做批发市收付易业务。主要做“收付易”的市场推广(装收付易会附带开借记卡、办理网上银行和及时语短信通知业务)支行会提供广州市各批发市场名单,到这些市场营销,免费为客户装刷卡机,还送多种礼品给他们。节假日,在批发市场做刷卡机的宣传和促销活动,主要负责场景的布置,内容的宣传,派发传单和讲解,回访老顾客并送礼物。

2、整理内部资料

整理收集回来的企业调查资料,整理好并上交到银联。等待银联批复。并及时到申请成功的店铺送上银联标志和指导使用。

三、实习总结或体会

这次实习是一个很好的锻炼沟通、营销能力和获取工作经验的实习机会。我的专业是市场营销,这次实习对我来说,是一个挑战,也是一个将学到的理论知识运用到实践中的好机会。

在实习的第一天，辅导员就向我介绍了一些业绩比较好的同事，并鼓励我们向他们学习。他们的成功的确给我们起了很大的鼓舞作用。但是，对于我这个毫无没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实是很困难的。所以刚开始参加工作的时候，我真的无从下手，只能跟着团队中已经熟悉业务的同事到批发市场到处转。一天下来，往往是毫无收获！无论我怎么努力还是不能成功推出一部刷卡机！通过一个星期的观察学习和老同事教导，我总结了一下：收付易的市场主要在批发市场，但已有深圳发展银行、兴业银行、民生银行等多家银行做过同类市场的推销，所剩下的市场份额已不大，而且自己工作间短，经验少，没有广大的顾客关系，所以营销起来的难度就更大了。但我知道做什么事情都是有难度的，不能轻易放弃，要相信自己一定能做出成绩的。

慢慢，我得出了一些工作经验。要想向顾客销售，自己必须要和顾客有充分的沟通，要令到顾客从尝试接受演说到试用产品再到接受产品慢慢前进，才能成功。但是，很多老板是不愿意花几分钟听他认为是废话的推销演说的。所以我并不象我的队友那样，把批发市场的所有店铺都踩遍，甚至两遍，而是有针对性地选择顾客，对有意愿的顾客我不惜利用吃饭的时间或者是周六日的休息时间配合他们的空闲时间向他们演说，使他们耐心，诚心地聆听我的演说。不会令我的演说草草了事，变成废话。最后通过自己的努力，我做成了第一单业务。心里高兴极了，也更有信心开展以后的工作了。

在接下来的时间里，我还跑了服装批发市场、汽配批发市场和化妆品批发市场，等等。在到这些批发市场前，我都做了相关资料查阅、市场分析，做到有目的地进行工作，因为不同种类的批发市场有不同的特点，只有做到具体问题具体分析，才能更好地解决问题。例如，酒店用品的批发市场成交额比较高，一般消费都是高档产品，所以该批发市场的老板是很积极为自己的店铺安装一台刷卡机的，方便顾客，也方便自己，更显得店铺的档次更高一点。这类批发市场需要长

时期的驻点推销。布匹批发市场恰恰相反，布匹批发日交易次数多，比较繁忙，下午的时候特别忙，这类批发市场只能早上到那里，下午则可以去别的批发市场了。随着实习时间越长，我的经验越丰富，工作也越来越顺手。但是，我的实习时间只是短短的一个月。这一个月很快就过去了。在这短短一个月实习时间里，曾受到无数次冷冷的拒绝和深深的失望，有时候很想放弃，可是第二天醒来又积极地投入到了新的一天工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

在回望整个实习过程时我有过激情，有过失落，有过无聊的困惑。但得到的却是更多。明白到涉世未深的我们首先要转变我的思维和心态我们不是天之骄子，企业和现实也不如们想像中那么美好，进去一个新的环境我们要学会以一个平和的心态去作每件事，毕竟我们欠缺社会经验，企业流传着怎么一种说法：我们大学生好高骛远，眼高手低，不能吃苦动手能力差……这些造成了大学生就业困难的局面，针对这种情况我们要作好准备，我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我们会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我们将把我们所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我们的个人价值和人生价值。我们相信，自己坚定的信心及个人坚定的意志，一定会实现自己美好理想，走上自己的成功之路！

实习目的

- 1、通过实习增加工作经验，实现自我增值；
- 4、培养团队合作、与人沟通、吃苦耐劳、终身学习等素质和精神。

实习内容及过程

我这次实习所涉及的内容，主要是公司银行的贷款业务，并简单了解储蓄业务和信用卡业务。

银行信贷部门实行客户经理负责制，从前期客户的营销、企业实地调查、撰写授信报告，只到签订授信合同，完成额度项下的各类单笔放款，最后到贷后检查、风险控制，每一个环节都必不可少、极其重要。

客户经理工作的重点在于营销产品，难度在于维护客户关系，关键在于提高自身素质。银行客户经理提高自身素质，要靠实践，要靠学习；要虚心借鉴他人的经验，要总结出成功的规律。这是一个变革的时代，银行的体制和机制在变，银行客户的需求也在变，因而银行客户经理的理念、目光、行为必须跟上时代的发展，理念要变得更为先进，目光要变得更为远大，行为要变得更为敏捷。在变革中学习，是客户经理应该奉行的永恒不变的真理。

在浦发实习期间，我也在部门客户经理及总经理的引导下，学习并掌握了银行公司信贷部门客户经理的基本工作职能，并辅助他们完成了很多授信的主要工作。大到中国轻工集团下属的央企和福建省最大的国企近30亿总额的集团授信，小到各类中小企业及个人贷款。我完成了授信调查报告近20余篇，通过企业提供的授信材料和到企业实地调查，分析企业基本信息、行业信息、生产经营情况、财务情况、风险环境及贷后管理和收益情况，拟定授信方案和授信品种，直至授信合同达成和签订。

2、储蓄业务

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽

核”。

3、信用卡业务

信用卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借记卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷记卡与准贷记卡。贷记卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷记卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。浦发银行的信用卡品种很多，如：麦兜卡、中国移动联名卡、加速积分卡等。我也通过自己的社交圈，在实习期间发展了近30张浦发银行信用卡。

实习的心得体会

通过这两个月的毕业实习让我觉得很充实，不但使我对于银行业务上有了详尽而深刻的认识和了解，也是对我大学里所学的专业知识的巩固和运用，也使我积累了许多在学校无法学到的经验，真正体会到了“书到用时方恨少”。但是俗话说“千里之行始于足下”，一些最基本的实物和技能是不能在书本上彻底理解的，需要更多的是我们去实践去进行实际的训练和操作。另外，在实习中的另外个体会就是在工作中，我们都要有强烈的责任心，不仅要对自己的岗位负责，也要对自己办理的业务负责。办理的业务要作到细心周全，不能马马虎虎，丢三落四。使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。这段时间里，我像一个真正的员工去对待工作，感觉自己已经不是一个学生了，每天早上7点半起床，然后像个上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度，虚心向有经验的同事学习。一个多月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对浦发银行厦门分行也有了更深的了解，这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面：

(一)是通过参与银行业务的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。

(二)是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

(三)前辈们的教诲使我的人生增加了一笔财富。

同时在这期间的空闲时间里，我发现银行有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里面我也学到了许多当前的金融状况，银行实际工作中的各种有用知识。

通过这次实习中，我也认识到了自己存在的一些优点和不足：优点是(1)发现自己与人沟通和社交的能力不错；(2)认为自己是一个能够吃苦耐劳的人，能从一天的辛苦工作中找到乐趣。(3)感觉到自己做事认真负责，执行力强。不足之处有：(1)与真正的社会大家庭接触较少，缺乏足够的社会实践经验；(2)自信心不够充分，有时会产生打退堂鼓的念头。

实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，这次的实习使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的。我们在实践中了解社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

很多工作都是熟能生巧，只有以知识作为基础，脚踏实地，一步一个脚印，虚心学习，在不断的摸索锻炼中，不断发掘出自己的潜能，不断提高自己的能力，才会有很好的业绩。

在任何一项工作中，团队精神永远最重要！虽然每天都是各司其职，但遇到什么问题也是互相研究互相讨论询问，共同解决问题。而且大家在完成自己的任务后，都会自觉的帮助同事完成他人工作，营造了一个良好的环境，也让我学会了如何与大家交流，明白了一些在与同事的交流中应注意的细节。并且在分析的过程中渐渐明白面对不同的客户需要用不同的方式对待，在调查时应该充满自信，增加客户对我们的信任感。

诚信，是人一辈子的财富。在工作中接触到的个人信用信息比较多，也就慢慢了解到一个人拥有好的信用是多大一笔财富。随着全国通用的个人征信信息系统的不断完善，各家银行只要轻轻一点，就可以查到一个人的信用记录。一旦客户被拉入黑名单，如利用信用卡套现、逾期不还款等违规现象出现，办理所有的业务都将受阻，无论在什么方面我们都应该做到诚信，不仅仅是在银行的业务上，更应该是在生活中。

这段宝贵的实习经验对于我不久之后就要走入社会走向工作岗位来说起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，让我们更早的接触社会，融入社会，学会与人交往，懂得解决问题。而且通过这次毕业实习，我体会到我们应将所学的知识与更多的实践结合在一起，才能具备较强的处理基本业务的能力与比较系统的专业知识。

致谢

衷心感谢浦发银行厦门分行给我提供这次的实习机会，让我在实践中得到了成长与锻炼。我相信这次实习经历会是自己人生的一个积淀，我将会把在浦发银行厦门分行养成的职业素养带到以后的工作学习中，踏实、认真、奋进。

作为一名即将踏入社会的大学生，我很荣幸能在x银行进行两个月实习，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。同时也深感自己知识面的匮乏，坚定了我积极学习的信念。经过两个月的实习，虽然还是觉得很茫然，但是细细盘点下来，却也是收获颇多。下面我把我在x银行实习的情况从实习的内容和过程以及实习心得感受展开论述。

一、实习的内容和过程

实习时间： 实习地点：

实习期间，我主要对会计业务、储蓄业务和信贷业务有较为深入的了解。

1、会计业务部门

对公业务的会计部门的核算主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。

2、储蓄业务部门

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员

单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

3、信贷业务部门

由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。哈行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押和不动产抵押。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

二、实习心得与体会

我的主要工作在个人业务部的最基层，即营业大厅。在整个实习期间，我了解到了储蓄柜台以及对公柜台业务包括个人及单位账户开户、账户规范、理财业务咨询等。同时还深入了解了个人金融部，贷款部，人力资源部的工作内容及相关业务流程，经过这两个多月的勤奋好问和实战训练，我已经可以熟练的进行对公以及储蓄账户开户全部流程业务的基本操作，掌握部分账户规范业务，回答顾客理财等各种方面的咨询。其次实习生活极大的扩展了我的经济学知识面。可以说在营业部接触最多的是经济学方面的知识，感触最多的是经济如何影响人们的生活方式和状态的。

最后，我想谈谈实习的心得感受。第一，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。

在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。第二，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。第三，现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度、服务意识尤为重要。比如：对待客户要用敬语；与客户传递资料时必须起立并且双手接送；对客户咨询要耐心的解答等。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力与人际沟通更重要。