# 银行调研报告5篇

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-02-23

*调研报告是调研任务的文字载体，是完成一项程序的文字参考，对于调研报告，大家务必要依据上级的命令，拟定出简单可实施的调研计划。以下是小编精心为您推荐的银行调研报告5篇，供大家参考。银行调研报告1调研是一项重要的基础工作，通过深入调研，了解掌握...*

调研报告是调研任务的文字载体，是完成一项程序的文字参考，对于调研报告，大家务必要依据上级的命令，拟定出简单可实施的调研计划。以下是小编精心为您推荐的银行调研报告5篇，供大家参考。

银行调研报告1

调研是一项重要的基础工作，通过深入调研，了解掌握我行自身建设和业务经营发展中遇到的问题和困难，深层次地分析产生这些问题和困难的原因，提出解决这些问题和困难的对策与建议，供领导决策，对于促进我行科学发展具有重要意义。我行十分重视调研活动，认真扎实开展调研活动，取得了调研活动的良好成绩，现将我行开展调研活动的有关经验具体介绍如下：

一、认真学习，提高对调研活动的认识

我行通过认真学习，提高对调研活动的认识。充分认识到开展调研活动是深入学习实践科学发展观的需要，是认真贯彻落实党的十八大和十八届四中、五中全会的需要，是紧紧围绕“加快科学发展，实现新的跨越”做强做优银行的需要；通过开展调研活动，认真梳理和查找影响科学发展的突出问题，深刻分析原因，思考解决办法，扎实运用调研成果，为推动银行健康、持续、快速发展提供有效的决策参考。同时，我行切实把调研活动作为一项重要工作，做到与其他业务经营工作同布置、同落实、同检查、同考核，着力推进调研活动的深入发展。

二、开展调研活动的具体做法

1、加强领导，认真开展调研活动

我行十分重视调研活动，切实加强对调研活动的领导，确保调研活动科学有序进行，并取得调研活动的实际成效。在开展调研活动中，着重抓好三项工作：一是有调研活动负责人。根据行开展调研活动的需要，指定一名干部为调研工作负责人。由调研工作负责人按照行开展调研活动的精神与要求，制定年度和季度调研活动方案，按照活动方案进行调研。二是有调研队伍。我行配备专职调研工作人员，加强对专职调研工作人员的学习培训，提高其政治与业务素质，能够胜任调研活动需要。三是有定期调研任务。我行根据工作发展的需要和各个时期的工作侧重点，安排调研任务，深入开展调研。

2、加强学习培训，提高调研工作人员素质

调研活动的质量高与低、成功与否，能不能解决实际问题，提出切实可行的对策与措施，与调研工作人员的素质直接有关。我行加强对调研工作人员的学习培训，提高调研工作人员的政治素质，确保掌握调研活动的政治方向与政治立场；提高调研工作人员的业务素质，掌握调研工作的方式方法，提高调研工作人员发现问题、分析问题和解决问题以及撰写调研报告的能力，提高调研报告的深度、广度与质量。

3、突出主题，精选课题，破解难题

我行在开展调研活动中，要求做到突出主题，精选课题，破解难题，讲究调研活动的针对性与实效性，提高调研活动的质量，达到开展调研活动的初衷与目的。

一是突出主题。明确要求调研工作人员要提高调研活动的广度与深度，形成的调研报告要与我行的发展实际相结合，做到课题突出，立论鲜明，富有实践意义。调研活动要与加强改善银行内部管理相结合，围绕改革完善经营机制，加快经营业务发展，强化内部管理，加强执法监察和安全保卫工作，进行深入调研，为提升银行内部管理明确思路和措施。调研活动要与提高服务水平相结合，围绕明确客户服务的工作重点，挖掘客户服务工作的内涵，了解客户的服务需求，查找日常工作中需要改进、改善的地方，进行广泛调研，为提高我行整体服务质量，提升服务水平，提出对策措施。调研活动要与加强风险防范相结合，就合规管理、合规经营、合规操作，增强员工内控意识，发现并消除存在的金融风险，进行细致调研，为防范金融风险，做到合规守法，保证银行资产平安，实现效益，提出意见和建议。

二是精选课题。我行着重围绕贯彻落实上级行决策部署、明确发展思路、完善发展战略、转变发展方式，调整优化结构、提高核心竞争力、转变工作作风、提高工作效能、改进服务水平等方面确定调研课题。要求调研工作人员深入基层网点和客户当中，采取走访、座谈、发问卷等形式，广泛开展调研活动，切实摸透实情，查找问题是否实在、提出的思路是否切实可行。调研时，分别听取不同层面意见和建议，进一步增强调查资料的真实性和广泛性。

三是破解难题。我行要求调研工作人员在开展调研活动中，要掌握被调研单位的真实情况，帮助理清哪些是群众最需要迫切解决的问题，哪些是体制机制的问题，哪些是工作不到位的问题，哪些问题是亟待解决的等等，使调研活动的过程 真正成为找准问题、解决问题的过程。同时，要求调研工作人员坚持边调研边解决问题，对调研过程中发现的问题，能解决的马上解决，不能解决的制定措施，拟定解决时限，切实增强调研活动效果。

4、落实措施，明确调研活动的要求

为确保调研活动实效，真正服务于我行科学发展，我行落实措施，明确调研活动的要求。

一是调研活动方案准确可行。要求调研工作人员制定的调研活动方案符合工作实际，要广泛征求党员群众意见，反复修改完善，确保调研活动方案便于实施、可行有效，符合科学发展要求与我行实际工作需要。

二是确保调研活动质量。调研工作人员在开展调研活动中，要确保时间，集中精力，全面了解，深入研究，确保信息真实、全面，切实掌握详实的第一手材料，做细做实做深调研工作，提高调研活动质量，确保调研要求不降低、调研工作不走样、调研效果不打折。

三是明确调研活动的工作方式。我行要求调研工作人员深入到基层服务网点和广大客户中，采取座谈讨论、入户走访、个别谈话、实地调查等行之有效的方式进行调研，要做到“三请教、三问计、三用心”，即：坚持向书本请教、向专家请教、向群众请教；坚持问计于基层、问计于群众、问计于实践；坚持用心想事、用心谋事、用心干事。

5、认真撰写调研报告

我行要求调研工作人员，按照调研活动方案，紧扣调研课题，紧密结合调研过程中征集到的意见建议和工作实际，进行细致客观地分析和归纳整理，对照科学发展观要求、上级行的决策部署与工作精神及我行工作实际，查找影响工作开展的突出问题，深刻分析原因，思考解决办法，形成有情况、有分析、有对策，不少于3000字的调研报告。

6、充分运用调研成果

我行定期通过召开座谈会、交流会的形式交流调研成果，充分运用调研成果，积极探索我行促进科学发展的新思路、新举措，为下一步的工作决策提供科学依据。同时，按照调研成果落实各项工作措施，提高科学发展水平，尽快将调研成果转化为解决问题、推进工作发展的新动力，使调研活动成为各项工作发展不可或缺的参谋助手，真正为中心工作服务，充分发挥了调研活动的应有作用。

三、调研活动取得的成绩

我行重视调研活动，积极开展调研活动，利用调研成果促进各项工作发展，提升银行核心竞争力，增强服务能力与服务水平，取得了良好成绩。自2024年来，我行共开展调研活动\*次，写出调研报告\*\*份,近年来，我行认真努力、扎实有效地开展调研活动，虽然取得了较好的成绩，促进了自身建设和各项业务的发展，但是与上级行的要求和人民群众的希望相比，还是存在一定的不足与差距，主要是调研活动的深度与广度还不够，少数调研报告质量还不够高，运用调研成果有待加强，这些存在的不足与差距需要切实改进和加以提高。今后，我行要继续加强学习，提高对调研活动重要性的认识，

按照上级行的要求，扎实推进调研活动深入发展，力争取得优异成绩，进一步促进我行科学发展，为地方经济社会发展作出贡献。

银行调研报告2

近年来，随着我国金融体制改革进程顺利推进，商业银行资产规模变得日趋庞大、客户数量日益增多、分支机构逐渐增设，商业银行授权业务压力也随之加大：授权工作变得异常繁重、柜员业务等待时间延长、业务处理效率降低。面对这些情况，银行急需增配相应的授权人员和设备，造成了运营成本的增加;同时，授权人员的短缺和业务素质的差距也增大了业务风险。因此，原有的业务授权管理模式已滞后于业务的发展。远程授权处理模式就是将柜员需要授权的交易画面以及业务凭证影像、视频、音频同步传输给远程授权人员，由授权人员在自己的终端上审核并完成授权的方式。事实证明，远程授权模式可以提高业务审批效率，能有效防范风险，很好地解决了商业银行目前面临的难题。

一、存在的有利之处

1、营业室内嘈杂声减少。往日在业务繁忙期，由于办理业务的种类多，要求授权的业务也多，而且该行的结构是现金区和非现金区之间有二十多米的距离，中间还隔着一扇门，这样给授权带来极大的不便，有时要等十分钟以上，前台客户有的等急了还谩骂柜员，柜员也只能一遍一遍的大声喊授权人员，声音此起彼落，就象菜市场赶集一样好不热闹，一天下来弄的人心情也不是很好。现在正式开通远程以后，这种现象明显减少，除了一些特殊业务以外，在也听不到那大喊声，保持了银行形象，也提高了服务水平。

2、办理业务速度提高。在以往的授权过程中，由于前台柜员多，该行前台柜员13名，要求授权的同时几乎是两人以上，这样给营业经理带来不便，而且营业经理也要时常记录一些特殊业务的登记工作，处理一些特殊业务时间更长，如扣划业务，法院冻解业务，前台柜员提出授权难免分心，不能及时处理，远程授权的出现大大的缓解了这一现象，营业经理可以分出大量的时间来处理加急和特殊业务，且前台柜员也在业务处理速度上有了明显的提高，这为该行的生存和发展提供了很好的基础。

二、存在的不利问题

1、业务不够熟练，标准把握不统一

授权人员业务不熟练，制度掌握不准确，授权人员查看相关凭证时间过长，授权速度慢，一般的授权业务通常都要经过二次等待，业务不熟的授权人员还需请示商量，比现场授权所用时间一般要多出两倍以上。或者拒绝授权，严重影响前台业务办理，造成客户不满。个别柜员因工作大意等一些原因，业务出现差错，如个人汇款交易，金额应为15000元，误录入150000元，柜员办理完毕后发现错帐，因此进行反交易处理，但远程授权中心不给予及时授权，存在风险隐患。部分授权业务人员对凭证填写的要求过于苛刻，如ATM加钞以及部分内部户存款，填写内容甚至严格到小写字头，实在没有任何意义。这些都很容易造成客户不满。

2、细节操作上处理速度缓慢

一是大客户办理存款业务时，可能在递交身份证和现金后，即会退后和跟进的客户经理进行现场沟通，而远程人员务必要核对客户的真实面目才能授权，否则就会提示无场景，只好让客户再做回前台，如此反复，着实让客户反感；二是大额转帐业务还需出具存款人身份证件，为了客户业务的处理，只好为客户将该转帐业务变通为汇款业务，不同的业务处理方式，同样可以逃避存款人身份证件的要求，但一笔业务变成两笔、三笔，速度也就更慢，复杂的处理程序让大客户望而止步。三是部分涉及客户的交易和一些不会带来任何风险的内部业务处理没有远程授权的必要：如补登对账信息、补打交易凭证、领缴钱箱、重要空白凭证的申请发放、现金出缴业务等，网点现场授权更能规避风险且提高业务处理速度。

3、某些特殊业务流程不够合理

特殊业务处理如挂失换折、换卡等所需拍照的凭证很多，客户还未看到处理结果就需要提前签字，客户很是不满；该类业务所用时间最长，如果一次授权不成功，需要二次重新扫描，时间用的就会更多。该类业务每天在每个网点都频繁发生，毫无效率的操作挤占了大量宝贵时间。

4、网点负责人工作职能被强行改变

网点负责人，应该是全面管理人员，但是现在却被强行变成了现场授权人员，许多时间耗在毫无意义的业务初审和把关上，可以说故此失彼，严重影响了业务拓展。授权签字实际也只是形式，因为只要有负责人的盖章或签字中心就会授权，如果柜员本人蓄意作案，那么成功率比现场授权就高多了，所以这种业务处理方式实际上隐患更大。时间无论对于我行工作人员还是客户，都是非常宝贵的。一些客户看到了、听说了这种业务处理模式，如此的耗费时间，已经自动选择其他行或转行了，柜台业务量统计明显萎缩。

三、应采取的对策和建议

1、强化员工认识。远程授权改革是银行深化改革的重要内容，为此要教育员工，特别是一线员工正确理解改革，自觉参与改革，提高服务技能，提升服务品质。系统建设意义优化人力资源，有力控制成本。要充分认识到，远程授权改革一是可以增强业务风险防范能力；二是可以加强事中实时监督，有效提高监督质量；三是可以收集流程化存储交易信息，改造传统信息存储方式；四是可以提升工作效率，提高客户满意度；五是可以不影响现有业务系统，满足业务发展需求。授权中心和网点深化对远程授权改革的认识，消除思想上的误区和认识上的模糊概念，各网点深刻理解改革内涵，正确处理好执行制度与加强营销的关系，处理好控制风险和减少客户等待时间的关系。

2、强化宣传解释。针对系统投产初期出现一些系统问题，要加强柜员与客户沟通，做好客户解释工作，改善客户服务体验，提升客户认同感，提高网点服务能力。就是要耐心细致不厌其烦地向客户宣传为什么会出这些问题，银行方已经采取什么补救措施，宣传开展远程授权改革必要性和重要性，使客户理解和配合银行的改革工作避免产生不必要的误会和意见。同时，加强硬件设施建设，如网络改造、设备更新等，提高远程授权系统运行效率和效果，使客户感觉到这项工作在不断改进。

3、强化人员业务培训。结合业务授权实际情况，总结经验，建立统一的业务授权标准和操作规程，并进行有针对性的业务培训，提升员工业务知识，解决一线柜员和授权柜员在业务操作上的差异认识，全面提高业务授权效率和质量。

4、强化服务沟通。本着控制“业务操作风险”的宗旨，业务授权中心要发挥对业务的指导作用，对有疑问或疑义的授权业务，主动与网点沟通，与网点现场主管共同做好业务合规性、真实性和完整性的确认工作，减少授权拒绝率，提高授权准确率，提高授权质量。

要处理好前后台的相互衔接，通过加强理解和沟通把这项工作做扎实，促进银行业务的发展。

5、优化业务流程。要持续推进业务授权流程优化，合理改造交易，如电子银行注册和信息维护交易、牡丹卡大额存入交易、个人客户信息维护和挂失业务等交易，提高工作效率，提高客户服务质量。改进远程授权流程，避免重复劳动，减少现场管理员签字审批登记等环节，解脱出一部分人员充实到网点或负责管理维护网点自助设备。

6、强化分工责任。集中远程授权后各网点与授权中心的关注点不同，但目地都是在控制风险的基础上为客户提供更好的服务。授权中心应在控制风险的基础上，在处理速度上下功夫，进一步提高工作效率，提高授权技巧和水平，提升应对各类业务的综合处理能力，保证对业务风险控制的可靠性，减少授权差错；网点的经办人员继续加强管理和培训，规范柜员业务处理程序，特别影像的传输、特殊业务的处理等，确保授权申请业务资料一次提交正确、完整、清晰，降低授权申请被拒绝的`比率，提高业务办理速度。现场管理人员重点是对业务的真实性负责。

7、强化调查研究。深入开展工作调研，注意摸清情况，从更深层面发现、解决问题。尤其是对网点人员布局、工作职责进行深入调研，研究网点负责人负责现场管理时，如何兼顾客户分流、引导、业务指导、推介产品等工作，柜员在办理业务等待授权间隙如何更好推介产品、开展营销等工作，限度发挥远程授权改革对人力资源的优化作用。

银行调研报告3

当前情况下，经济金融市场化的不断深入，银行业全面开放、银行改制上市完成，使商业银行走到了一个新的发展关口。而良好的经营管理体制是银行高效运作的基本前提，传统的商业银行经营管理体制的主流模式是以地区为中心，以分行为主导的总、分、支三级架构。而随着市场的发展，客户需求的变化，商业银行的管理体制必须不断调整，以更好地适应客户需要，更节省经营成本，有效率地组织银行经营管理活动。

一、传统经营管理模式难以达到资源优化配置的结果

目前国内银行还以总、分、支三级行管理模式为主，这样的模式在效率、管理、激励机制、营销力度方面确实还跟市场有很多不适应的地方。长远看，这种组织架构模式难以从全行角度优化资源配置，银行经营管理层与市场相距较远，分支行单打独斗难以适应客户与产品营销的需要，不利于理顺业务线与风险线的关系，影响了银行业务水平的提升和内部管理效率的提高。国内银行必须不断推进体制改革，提高体制运行效率。改革的总方向就是建立以客户为中心，以市场为导向的高效、流畅的运行体制。但也必须考虑国情和银行自身情况，保持业务的稳步发展，在发展中解决体制问题。

二、经营管理体制采取的是渐进式的路径

采用渐进式的路径，一是由于现有的体制还有一定的生命力，与现有行政体制较为吻合，分行积极性较高；二是由于管理体制改革涉及面大，是对利益格局的重新分配，需要稳妥进行，避免管理体制调整出现过大的震荡。因此，股份制银行的管理体制仍然以分行现有体制为主，但改革是方向，按照改革思路，总行进一步发挥全行管理中心、决策中心和风险控制中心的职能，并通过调整内部设置与功能，逐渐提高主线业务部门的市场反应能力和管理效率，加强业务主线对全行业务发展的组织协调和指导作用。同时，总行完善相应的制度和机制，在不完全具备事业部改革的条件下，强化后台管理的支持功能，在会计管理方面，后督中心、帐务中心等都要逐步集中到分行，建立起相应的考核评价机制。并根据专项业务的发展需要，在投资银行、私人银行、信用卡等部门采用事业部制的模式。

尽管总分行组织架构基本保持不变，但在分行层面，我们积极主动地推进了有关改革，主要以加大分行集中管理职能，逐渐简化支行管理功能，强化营销功能为标志。分行更多地突出实施管理、制定策略和统一协调等功能，探索了分行层面上公司业务的事业部制改革，尝试组建专业化的零售业务支行。在公司银行和零售银行业务的市场营销上，也要借助总行业务主线管理的纵向联动。

三、经营管理中配以不断强化优胜劣汰的激励机制

应对空前激烈的市场竞争，中小股份制商业银行必须建立一整套完善的激励机制，激发广大员工的士气，开发员工潜能，提高工作效率，为银行创造经济效益。有效的激励机制必须靠完善的制度来规范和引导。通过一整套清晰的规章制度、政策和工作流程等制度性措施促使各级员工薪酬与工作绩效挂钩，激励员工的工作动机，奖励优秀的工作业绩，这是激励机制的核心和基础。

激励机制要能有效地贯彻在经营管理的各个层面上。在分行管理方面，利用等级行差异管理的手段，激励分行之间比学赶超，在分行中形成追求业绩、创造业绩，以业绩论英雄的强烈工作氛围。在对干部管理方面，完善各级领导班子的考评制度、干部的公开评议制度和选拔制度，明确了干部的任用标准，增强了干部管理的透明度，激发了干部队伍的工作热情。在员工层面，奖优罚劣，增强员工的紧迫感、危机感和责任感，将员工的职业规划同激励机制紧密结合起来，拓宽员工的职业发展通道。

激励机制不仅要靠完善的制度来执行，还要靠良好的企业文化来做有益的补充。企业文化的激励作用在于通过道德、荣誉、信念、价值观念认同等文化性层面来激励员工。尽可能与制度性激励措施相协调和一致，甚至向制度性激励转化，以提高企业文化的制度化和规范化程度。构筑包括创新文化、业绩文化、团队文化、风险文化、制度文化、服务文化、营销文化、品牌文化等在内的企业文化体系，使企业文化承载起增进经营绩效、强化经营管理的作用。着眼于尊重人、激发人的工作热情，在经营理念中渗透人本主义和人文关怀精神，逐步形成一种员工职业生涯得到提升、工作激情得到有效释放、人生价值得到充分实现的文化氛围，把员工个人价值的实现与银行价值的化完美结合。

作为份制商业银行，面对残酷的市场竞争，压力无时无刻不在我们身边，任何抱怨和逃避都无济于事。只有激发队伍\*于追求成绩和成功，才能保证不断发展。而激励机制的建设和运用正是打造这一队伍的最有效手段和方法，是把竞争的压力变成动力的桥梁。

四，管理者要坚持正确地认识自己、认识市场、认识同业

在银行的日常经营管理中必须坚持保持冷静的头脑，树立一种意识，即正确认识自己、认识市场、认识同业。端正熟悉，把组织员工参与\*款民主治理、民主决策、民主监督作为农村信用社提高经营治理水平、防控风险的重要途径来抓。

一家银行要想在市场中站稳脚跟，要对自己具备的条件有充分的认识。准确看到自身的在市场中的竞争优势，不断地巩固和提高，树立稳步健康发展的信心。看到银行发展取得的成绩，才能凝聚全行动力。也要看到自身的不足，在业务发展不到位的地方。客观准确地认识自身，才能不断地进步，在市场中立于不败之地，找准自己的战略发展方向，特别是要促进公司、零售银行业务的协调发展，寻找的新的发展策略，做到后来居上，确立起后发优势。

认识市场，要客观地看待市场，分析市场，准确地把握市场需求的变化。资本市场的发展带来的脱媒效应，无论是对公司银行业务，还是对个人银行业务都带来强劲的冲击。在公司银行方面，需要银行提供量身定做的金融服务方案，在包括企业兼并收购、资产债务重组、外汇交易、过桥\*款、投资银行等金融需求方面跟进服务，满足企业多元化的金融需求。在个人银行业务方面，抓住居民资产理财的机遇，开发多样性的理财产品，搭建强大的电子网络交易平台，赚取中间收入。紧紧跟随市场变化，避免在激烈的竞争中被边缘化。

坚持正确地认识同业，同业既是竞争对手，但又是市场中共同伙伴，尊重竞争对手，善于学习竞争对手，理性地开展竞争，不走粗放管理、低质、低效地恶性竞争的道路，只能通过深化和提升我们的管理水平，加快产品和服务创新，采用差异化的发展策略，在更高层次进行理性竞争，才是竞争共赢之道。

现在，国内中小股份制银行大多完成股改上市工作，资本充足率大大提高，公司治理架构得到健全，具备了现代商业银行的经营雏形，初步实现了“形似”，而按照国际银行业的经营规律，结合中国国情，不断推动银行经营管理的国际化，并最终达到与国际先进银行的“神似”，则是当代银行经营管理者的长期任务。只要中小股份制商业银行锐意进取，不断探索实践，终将会使国内银行在国际竞争的舞台上大放异彩，实现新的腾飞。

五、转变服务观念，提升竞争意识，促进经营管理全面升级

首先提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自已的亲戚朋友，看作是自已的家人，把自已的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

其次正视薄弱环节,迎难而上.针对经营管理基础脆弱、激励约束机制不强、思想作风不硬的现状，要把发展作为主题，并将业务发展的内涵和方式作为重要内容提出，全面确定了营业的经营指标，并将指标目标化，明确发展思想和经营目标经营运作方略，在公司业务、零售业务、国际业务的运作措施方面下功夫。要重点抓经营带管理，促进经营工作快速发展；下抓管理促经营，推动管理工作上台阶。在管理上除认真的落实分行的管理措施外，结合营业的情况，认真抓好责任、计划、考核、费用、五级分类、人力资源等10项管理工作，同时注重制度创新，以制度促经营。

最后要积极创建企业文化，营造健康向上、奋发有为的文化氛围，为客户打造品牌服务。要让营业部每一位员工树立“争一流经营，创精品银行”的理念，以实际行动落实的精神.以高昂的热情，忘我的精神投身到日后的经营实践中去，要以知耻后勇、开拓创新、努力进取，忘我工作的奋发精神，让银行以全新的姿态展示在客户的面前。

银行调研报告4

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和解决。

一、村镇银行发展现状

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。

二、发展村镇银行的瓶颈

（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，需要试点县市政府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。

三、政策建议

（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5

流动性风险是商业银行经营过程中最主要的风险之一,在商业银行经营过程中，流动性风险是一直存在的。流动性风险是指银行无力为负债的减少或资产的增加提供融资，即当银行流动性不足时，它无法以合理的成本迅速增加负债或变现资产获得足够的资金，从而影响其盈利水平。任何一家银行如果出现流动性风险，就可能失去许多潜在的盈利机会，并且流动性风险具有联动效应，一旦流动性风险进一步加剧，极易导致存款人恐慌性地提兑存款，诱发挤兑风波，最终导致银行破产。流动性风险问题解决不好，不仅可能导致商业银行的破产清算，而且可能导致金融危机甚至整个国民经济的瘫痪。因此，如何有效管理流动性风险已成为商业银行风险管理的核心内容之一。

一、商业银行流动性风险的成因及管理的基本内容

引起商业银行流动性风险的因素众多，包括银行资产与负债在量与期限结构上的不匹配、资本金不足、盈利水平低下、资金备付率不足、客户周期性资金需求变动、经济周期的影响、利率变动、中央银行货币政策变动、以及其他突发性因素等等。商业银行的任何一项经营活动不善都有可能最终导致流动性风险。但是，从商业银行经营管理的特点和各因素的可控性来分析，资产负债结构不匹配是导致流动性风险的最主要最直接因素。因此，商业银行流动性风险管理的实质就是通过对其资产和负债流动性的有效管理，促进其资产负债结构的合理配置，最终将流动性风险控制在可以承受的范围内。因而，有效地度量和分析银行的流动性并保持资产、负债和表外业务的潜在流动性以及设法及时获得流动性是商业银行管理流动性风险的基本内容。

二、商业银行流动性风险管理中存在的问题

（一）流动性风险管理意识淡薄。长期以来，国有商业银行承担着促进经济增长的宏观功能，有强大的国家信用支撑，因此人们总是将银行的命运与政府的支持联系在一起，认为政府会承担银行的一切风险，银行不会倒闭，也不会发生流动性危机。另外，源源不断的居民家庭储蓄存款是商业银行无流动性危机之忧的第二大原因。由于商业银行对流动性风险认识不足，风险管理还主要集中在信贷风险上，缺乏流动性风险自我控制的主动性和自觉性。

对下级银行资金需求的主动性管理不足。在决策程序的具体操作上，总行主要负责分行之间的资金调剂、参与债券市场交易、进行同业资金拆借，以便满足下级行当日或未来较短时间内用于保证支付的资金需求，分行一般局限于上下级行之间的资金调拨。决策程序体现为下级银行“倒逼”上级银行，上级银行基本上只是被动地接受下级银行资金余缺的现实，并被动地做出反应，而没有对下级银行净融资需求进行事前度量和预测，并采取事前的防范与控制措施以及部署相应的流动性计划和安排，缺乏对下级银行资金需求的主动性管理。

（三）流动性管理指标体系有局限性。目前商业银行资产负债比例管理中，流动性评价指标主要是备付金比例、资产流动性比例和中长期贷款比例。这些指标内容比较单薄，并不能全面反映银行资产的流动性状况,更没有反映银行的融资能力。而各银行又不顾自身实际去套用、追求这几项流动性指标,扭曲了流动性管理的本质。

（四）商业银行流动性管理缺位，流动性管理发展存在诸多制约因素。银行是高负债运作的特殊企业，其负债的不确定性和硬性约束都要求银行资产具有较强的流动性，流动性管理也就成为银行经营管理的首要任务和核心目标。流动性管理具有内生性，流动性管理的主体是商业银行，而非中央银行，它产生于商业银行业务活动的内在要求。我国的流动性管理表现出以中央银行监管为主的外生性特点。中央银行的流动性监管与商业银行自身的流动性管理在目的、方式、效果上是完全不同的。目前我国以中央银行为主体的流动性管理体制，以固定不变的流动性比例作为常规的监管方式，过分强调中央银行的监管，忽视了流动性管理的内生性，严格意义上的流动性管理在我国仍然处于缺位状态。

（五）以四大国有银行为代表的我国银行体系存在许多流动性隐患。一是资产负债结构不合理，我国商业银行资产负债比率一直居高不下，超负荷经营；二是存贷款比例较高，对于全面衡量商业银行的流动性风险，该指标存在着一定的缺陷，不能反映出存贷款在期限、质量和收付方式等方面存在差异而产生的流动性风险程度；三是中长期贷款比重过高，并且继续增加趋势明显，资金使用日益长期化；四是活期存款占各项存款的比重较高，资金来源日益短期化；五是储蓄存款占各项存款的比重呈下降趋势；六是贷款质量较差，管理水平有待提高。

三、商业银行防范和化解流动性风险的建议

（一）全面实施资产负债管理。流动性风险不是单纯的资金管理问题，而是多种问题的综合反映，因此，应当从资产负债综合管理的角度来探讨流动性风险的防范。一是加强各级商业银行法人体制，强化经营系统调控功能；可以将银行系统内资金逐级、逐步集中，充分发挥资金管理行对于全系统内资金的调控功能，建立健全一级法人体制下的内部控制体系，规范各级银行的经营行为；建立应对流动性风险的内部决策控制、实施控制、事后监控和预警机制。二是建立高效、科学的系统内资金调控反馈机制，管理行及时根据各分支机构资金头寸情况，进行有效的资金调剂，建立起系统内资金预测、统计和分析的管理体制。三是实现各商业银行资金的优化配置。通过强化资金在各行全系统调拨，充分利用好有限的资金资源，实现资金在全系统的优化配置，以增强系统内资金的效益性和流动性。

（二）通过创新降低流动性风险。一是负债业务的创新，重点是通过主动型负债，增强负债的流动性。二是资产业务的创新，包括在逐步增加优质信贷资产比重的同时减少信贷资产总量占比，开展低风险的中、短期投资业务等。三是中间业务的创新，通过提高商业银行的化水平，完善其服务功能，大力开办各种委托代理和中间服务业务，提高资产负债的总体流动性水平。

（三）建立资金合作救助机制。一是总行（分行）资金救助机制。二是当地央行资金救助机制。三是同业资金救助机制，总行应允许二级分行与当地国有商业银行建立资金救助合作关系，在特定的条件下允许二级分行向当地国有商业银行拆入资金解决头寸资金不足问题。

（四）优化资产配置，降低不良贷款率。首先，银行本身应提高资金运营水平，合理配置中长期贷款在银行资产中的比重，有效防范资产的流动性风险，并要鼓励金融创新，丰富金融工具和金融衍生品，鼓励提高银行提供差异化金融产品及水平，借以降低信贷资产比率，优化银行资产配置。其次，要采取有力措施建立有效的约束机制，继续完善审贷、放贷、贷后管理等业务流程，实行合理的考核及奖惩制度，成立独立的內审机构，并严格遵守相关规定，提高信贷管理水平，降低不良贷款比率，彻底走出不良、剥离、不良的恶性循环。

（五）增强风险管理的意识。风险管理是银行经营的一个永恒的主题，不能有丝毫的懈怠。为此，商业银行应加强风险防范教育，强化银行的风险意识，时刻敲响风险的警钟，牢固树立风险第一的思想，增强忧患意识，在经营中力求稳健，正确处理好安全性、流动性和盈利性的关系。在确保资金安全和正常流动的前提下，实现银行的盈利。由于流动性风险是银行其他风险的集中和最终表现,危害甚大，银行应对此有充分的认识和警觉,主动采取措施控制流动性风险。

（六）建立规模适当的多层次流动性储备，实现流动性与效益性的协调管理。一是面对银行间同业融资利率持续走低的局面，进一步加强市场营销，通过扩大同业融资规模，提高资金运作收益。二是在债券市场收益率持续下降，长期利率风险凸显的情况下，为了积极防范利率风险，同时又能够消化更多的资金，要及时调整债券投资策略，合理安排债券投资期限结构，加大中、短期央行票据的投资力度。

（七）构建合理的流动性风险监管体系。国家货币\*应该根据商业银行的经营管理和市场状况，制定出科学合理的流动性监控指标体系，包括存款准备金率、不良贷款比率、流动资产比率、中长期贷款比率、行业贷款集中度等指标、并分别对不同的银行采取不同的要求。抑制经济过热带来的行业盲目扩张，以降低商业银行贷款的呆坏账风险，同时避免经济出现紧缩，使商业银行的经营呈现良性互动的局面。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！