

中国巴塞尔协议 中国人民建设银行委托代理协议书(精选8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

中国巴塞尔协议篇一

甲方：_____（买方企业名称）

乙方：_____（卖方企业名称）

丙方：中国建设银行_____分（支）行

为支持我信设备生产，促进电信事业的发展，银企三方之间建立更加密切的合作关系，更好地开展通信设备买方信贷业务，三方本着自愿、平等、互利互惠的原则，经友好协商达成如下协议：

一、甲方根据甲乙双方签订的购销合同向丙方提出买方信贷申请，用于购买乙方_____设备。丙方意向性同意向甲方发放_____万元买方信贷，期限_____年，丙方将按照建设银行规定程序审核后，对符合条件的发放贷款。

二、甲乙双方应及时、完整提供买方信贷业务中所需要的各种证明和资料。

三、丙方按照规定的申报审批程序进行审查、决策，贷款利率按照人民银行有关规定执行。

四、丙方提供贷款后，按照甲方付款指令按时将贷款划至乙方在主办行开立的账户。

五、甲方在丙方开立结算账户，并按照《贷款合同》的要求及时向丙方偿还贷款本息。

六、甲方、乙方遵守丙方关于买方信贷业务的有关规定，并遵照执行。

七、丙方优先为甲方、乙方提供结算网络、咨询、协调等全方面的金融服务。

八、其他未尽事宜，三方另行协商解决。

甲方：（盖章）_____

_____年_____月_____日

乙方：（盖章）_____

_____年_____月_____日

丙方：（盖章）_____

_____年_____月_____日

中国巴塞尔协议篇二

乙方(责任方)：_____

依照相关法律、法规规定，双方协商后约定，
将_____项目委托乙方施工。
为了明确工程内容及双方责任，特商定如下条款，共同遵守执行。

第一条、工程概况

第二条、双方责任

1、甲方责任：

(1)负责工地现场的工程质量、安全生产、工程进度、配料用料的指挥、监督与管理。

(2)负责安排乙方工作量及现场进度，审核完成工程量，申报预决算，申请拨付工程款。

(3)负责与业主、设计、监理等单位及部门进行工作联系并申报有关文件资料。

(4)工程完工时，及时安排人员组织验收。

(5)及时支付工程款，不可拖欠劳动报酬。

2、乙方责任：

(1)严格按照施工图纸与设计变更通知施工，严格执行国家现行《施工技术验收规范》。尊重和服从业主、监理单位及甲方管理人员的监督与指挥。

(2)强化本施工队伍的安全生产教育，严格按操作规程施工，不乱搭乱拉电路管线，不私自安装电源插座，不强行、违章施工，严格杜绝火灾等其他安全事故的发生。

(3)工人进入施工现场佩带安全帽，不穿拖鞋，做到文明、安全施工、工完场清。

(4)具体施工作业中必须配备所需交通安全标志牌、安全围挡、指示牌和指示灯等交通安全设施，并且必须符合我市有关道路施工操作规程及相关法律规定，以确保安全、文明施工。

(5)乙方及其施工人员必须严格遵守、执行甲方制定的各项规章制度及有关条例。

(6)乙方不得将本项目未经甲方同意再行转包、分包，否则甲方有权立即收回本施工项目。

(7)工程完工时，乙方应积极配合甲方完成验收。

第三条、工程验收

1、工程完工后，乙方向甲方提供完整的竣工资料及竣工验收报告。

2、甲方接到验收报告后三日内组织验收，并在验收后三日内予以认可或提出修改意见。乙方应按要求修改，并承担由自身原因造成修改的费用；由甲方原因造成的修改，其修改费用由甲方负责。

3、甲方收到乙方送交的竣工验收报告后三日内不组织验收，或验收后三日内不提出修改意见，视为验收合格。

4、工程未经竣工验收或验收未通过的，甲方不得使用；如甲方强行使用，乙方不予承担保修，并视为工程竣工及验收合格。

第四条、工期

1、计划开工期限_____年_____月_____日，计划完工期限_____年_____月_____日，总历时_____日。

2、乙方必须严格按照甲方现场所安排的月、周施工计划所要求的时间或期限，如期按时或提前完成所有本项目的施工任务，若拖延工期，每延期一日，按结算总价的_____‰或_____元向甲方支付罚金。

第五条、违约责任

- 1、乙方必须按时竣工，否则，每超期一天，按_____元/天支付违约金。
- 2、若乙方中途终止合同，则其前期施工的投入，甲方不予赔偿，甲方所拨付的工程价款由乙方退回。
- 3、若甲方对工程质量进行验收不合格，需要返工、修复的，则乙方无条件返工、修复，直到达到要求的标准，其损失由乙方自负。
- 4、若甲方无故中途终止合同，给乙方造成损失的，由甲方负责赔偿乙方的损失。若工程质量达不到标准，需要返工、修复，而乙方不予返工、修复的，则甲方有权终止合同，解除承包关系，乙方的投入损失自负，甲方所拨付的工程价款由乙方退回。

第六条、争议解决

双方约定在履行合同中发生争议时：

- 1、请上级建设主管部门调解
- 2、采用第1种方式调解不了时，可向_____市有管辖权的法院诉讼解决。

第七条、附则

- 1、甲方对本责任书上述各条款具有解释权。
- 2、本协议未尽事宜，双方协商解决。
- 3、本协议经双方签字、盖章后生效。

4、本协议于_____年_____月_____日
在_____ (地点) 签署。

5、本协议一式_____份，双方各执_____份，具有同等法律效力。

装修施工承包合同范本简单20__ (二)

根据《中华人民共和国民法典》、《建筑工程承包合同条例》及相关法律、法规的规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上，为保证工程顺利进行，结合本工程的具体情况，经友好协商签订本合同，以资共同遵守。

第一条、工程项目概况

1、工程名称：_____

2、工程地点：_____

3、工程范围：_____

4、工程内容及做法：_____

5、质量标准：质量验收标准按国家颁布的《建筑装饰装修工程质量验收规范》等相关法律法规执行。

6、工程承包方式：双方商定采取下列第_____种承包方式。

(1) 乙方包工、包料。

(3) 乙方包工、甲方包料(详见《甲方提供装饰装修材料明细表》)。

第二条、合同价款及调整

1、工程造价：总承包价为_____元，大写人民币_____，装修工程包含的项目详见《工程预(结)算表》。

2、任何一方不得擅自改变合同价款，除合同另有约定或发生下列情况之一方可作调整：

(1)甲方提出设计变更、材料变更和项目变更；

(2)双方书面确认的其他因素。

第三条、工程期限

1、工程期限总共历时_____天，开工日期_____年_____月_____日，竣工日期_____年_____月_____日。

2、若因甲方原因或其他不可归责于双方的事由导致工程未能如期完成的，工期相应顺延。若因乙方原因(包括但不限于乙方未及时开工、中途无故停工、工程因质量问题返工等)导致工程未能如期完成的，甲方有权要求乙方承担相应的违约责任。

第四条、工程保修

1、工程竣工验收合格并结清工程余款后，乙方向甲方办理移交手续，并填写工程保修单；(保修期为_____年)。

2、在正常使用条件下，装饰装修工程的最低保修期限为_____年，有防水要求的厨房、卫生间和外墙面的防渗漏为_____年。保修期自装饰装修工程竣工验收合格之日起计算。

第五条、施工图纸

双方同意施工图纸采取下列第_____种方式提供：

(2) 甲方委托乙方设计施工图纸，图纸一式二份，甲方、乙方各一份(详见：装饰装修工程设计图纸)，设计费_____元，由甲方支付(此费用不在工程价款内)。

第六条、工程款拨付和结算

1、甲乙双方签订合同后，乙方向甲方提供《工程预算表》。甲方在收到《工程结算表》的5个工作日内向乙方支付第一笔工程款人民币_____，大写人民币_____。

2、工程竣工并经甲方验收合格后，乙方向甲方提供《工程结算表》。甲方在收到《工程结算表》并核对无误后的5个工作日内向乙方支付第二笔工程款人民币_____，大写人民币_____。

3、乙方指定收款账号信息为：

若收款账号发生变更的，乙方应及时通过书面方式通知甲方，否则甲方将款项转账至上述账号，即视为乙方收到相应款项。

第七条、双方权利及义务

1、甲方应按照合同约定及时向乙方支付工程款。

2、甲方有权对工程质量及施工进度等进行检查、监督，并对发现的问题提出意见和建议。

3、甲方有权根据实际情况，对工程内容进行增加或者修改，乙方应积极配合。

4、乙方提供的材料应符合相关质量要求，并在材料运送到施工现场后及时通知甲方进行查验。如因质量问题或规格差异造成工程损失的，由乙方负责赔偿。

5、乙方保证拥有承包该工程的合法资质，并按相关要求及

标准进行施工，保质保量，按期完成工程任务。

6、乙方保证严格执行有关施工现场管理规定，严格按照双方约定及甲方要求进行施工，做好各项质量检查并留存施工记录。

7、施工过程中，乙方应严格执行安全文明施工操作规范、防火安全规定、施工规定及质量标准。若因乙方原因导致出现人身损害或财产损失的，乙方应承担全部赔偿责任。

8、乙方应保护好原场所的办公设施、设备，保证施工现场整洁，工程完成后负责清扫施工现场。

第八条、工程验收

乙方在工程完成后应及时通知甲方进行验收，甲方查验后对工程质量提出异议的，乙方应配合重验，验收不合格的，乙方应在甲方限定的时间内进行整改，并在整改完成后及时通知甲方进行复验。

第九条、违约责任

甲、乙双方本着诚实信用的原则履行本协议，任何一方违反上述条款，致使本合同不能履行或者履行瑕疵的，都应承担相应的违约责任。

第十条、合同争议或纠纷处理

本合同履行过程中发生争议的，双方应友好协商解决，协商不成的，任何一方可将争议提交甲方所在地人民法院管辖。

第十一条、其他

1、本合同如有未尽事宜，双方本着友好互利原则协商解决，如协商后签定补充协议，补充协议与本合同有同等法律效力。

2、本合同签订后工程不得转包。

3、本合同一式_贰_份，双方各执_壹_份，合同自双方签名并加盖公章或合同专用章后正式生效，履行完毕后自行终止。

4、合同附件为本合同的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

中国巴塞尔协议篇三

甲方：

乙方：

根据《中国科学院聘用制干部管理暂行规定》（试行）（以下简称“规定”）和单位科研、生产、工作需要，经双方协商，同意签订聘用合同如下：

一、双方一致同意在合同期内，严格执行“规定”的各项有关条款。

二、本合同自_____年___月___日至_____年___月___日有效。

三、乙方自愿人事甲方安排的工作，并同意实行试用期制度，试用期满考核不合格或不能坚持正常工作，甲方可以解除聘用合同。

四、乙方自愿接受甲方的领导，服从甲方的管理、教育；遵守甲方的规章制度和劳动纪律，积极完成各项科研、生产、工作任务；甲方负责向乙方提供完成科研、生产、工作的必要的科研、生产、工作条件。

五、甲方负责对乙方进行政治思想、职业道德、安全制度教育，进行业务技术指导和必要的培训。

六、乙方在聘用期间的工资和福利待遇，甲方严格按照“规定”第四条执行。

七、合同期间，乙方出现“规定”第十条有关款项时，甲方可以解除聘用合同；出现“规定”第十二条有关款项时，甲方不得解除聘用合同，甲、乙单方要求解除聘用合同都须提前两个月通知对方，方可办理手续。

八、本合同一式二份经双方签章后生效，甲乙双方各自保存。

甲方（盖章） 乙方（签字）

_____年___月___日 _____年___月___日

甲方（盖章） 乙方（盖章）

_____年___月___日 _____年___月___日

中国巴塞尔协议篇四

甲方：

乙方：

为充分利用甲方物业的地段优势，利用商业与广告形式，达到从外观吸引消费者，从内在获取消费者的目的，根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国广告法》等法律、法规的相关条款，甲乙双方本着平等、自愿的原则，订立本协议：

一、广告位的范围：

甲方现有楼体的全部户外广告位均由乙方独家全权代理。另附位置图及照片。

二、合作期限：

乙方独家代理期限为：10年，合同期自2012年 月 日至2022年月日止。

三、合作方式及利益分配：

- 1、甲方将本协议第一条的现有广告位交由乙方，移交后乙方开始广告位的招商租赁。
- 2、双方就此合作建立以乙方名义的帐务，并设立独立帐户，广告费收入汇入该帐户，支出需双方汇签。
- 3、有关广告管理事务的处理均有乙方负责，管理过程中产生的费用由乙方负责在广告收入中支付，包括但不限于：政府审批费，电费，维修费，日常维护费、画面首次制作安装费、税费等。
- 4、甲方应协助乙方处理与当地广告管理部门的协调工作，以方便各类广告事务的顺利开展。

三、3】所产生的费用后的纯利润）。分配时间定于每半年支付一次，即每年的6月1日和12月1日进行结算和分配。

四、责任和义务：

- 1、乙方所承接发布的广告应遵守《广告法》的有关规定，办理有关政府审批手续。甲方应配合乙方办理政府审批和新增设广告位的有关申报手续。
- 2、乙方所发布的广告位，其结构设计、维护保养、安全使用

等均由乙方负责。

3、乙方有权根据广告发布需要及市场变更情况对本协议第一条所指的现有广告位进行增减和改造，但改造方案应征得甲方书面同意，改造方案在不影响甲方原建筑美观的情况下，甲方应予以支持。

4、乙方在代理期间，无权将代理之位置全部或部分转让与第三方法人或自然人从事广告代理之用。

5、协议签订后，乙方对广告位进行全权的管理，对于空置的广告位应及时招商，不准张贴有损形象和不健康的广告。

6、甲方在经营政策或经营范围发生重大改变时，应及时通知乙方以便乙方做出调整。如甲方经营政策或经营范围发生的重大变更对乙方的经营造成重大影响的，乙方有权提出更改协议。

7、协议范围内的所有广告位的制作形式，由乙方根据情况及现实技术进行设置，但应保持良好的外观形象。

五、协议续约：

1、在本协议满后，甲乙双方应根据实际情况进行协议续约，进行合作条件的重新协商。

2、乙方须于协议期满前60日内同甲方商定有关续约事宜，并在协议到期前30日内签订续约协议。如乙方为履行原广告客户合同而必须延期续约时，甲方可考虑单独适当延续本协议中部分位置至乙方与其客户合同期满为止（租金以协议期满时该位置的租金标准为准）

六、违约责任：

- 1、甲乙双方如有违约，应承担20万元的违约赔偿金。
- 2、如因一方违约而造成另一方无法履行协议时，本协议可即时中止，由违约方承担全部责任，并做出赔偿。

七、终止协议：

在协议履行期间，如发生下述任何一种情况，双方有权终止协议，不需承担违约责任。

- 1、国家政策、法令而至协议无法履行的。
- 2、因城市规划等公共利益而至本协议无法履行的。
- 3、发生不可抗力事件，事后无法恢复的。

八、其他事项：

- 1、甲乙双方公司资料如有更改，须在更改前及时通知对方。
- 2、声称发生不可抗力的一方应及时通知对方，并提供发生该不可抗力事件和持续时间的适当证明。
- 3、一旦发生不可抗力事件，本协议约定的各方义务在不可抗力引起的延误期内暂时终止，协议期限应自动延长，延长时间与该终止期相同，双方无须为此付出任何罚款。
- 4、在发生不可抗力事件时，各方应立即互相协商以寻求一项公平的解决方法，并尽一切合理的努力来尽量减少这种不可抗力事件引起的后果。

九、在合约期间，如双方就本协议的解释或履行发生争议时，首先应争取通过协商方式来解决，如协商无法解决，则交由

当地人民法院起诉。

本协议一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方： 乙方：

（盖章） （盖章）

授权代表： 授权代表：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

中国巴塞尔协议篇五

一、20xx年年核心指标完成情况。

截至20xx年10月30日，支行实现拨备前利润13022万元，总量排名第二，较上年同期增长2064万元，增幅为18.84%，同比变动幅度排名第五，较上月下降一位，超过南昌地区十二家直属支行平均增幅7.97个百分点，超过全辖平均水平11.26个百分点。

实现净利润9717万元，总量排名第二，较上年同期增长2558万元，同比增幅35.74%，同比变动幅度排名第六，超南昌地区平均增幅4.73个百分点，完成20xx年净利润最低目标9039万元的107.5%，完成率排名第一。人均净利润81.66万，排名第二。

实现净收入17071万元，总量排名第二，较上年同期增长2629万元，增幅为18.21%，同比变动幅度排名第五，超过南昌地区平均增幅4.99个百分点，超过全辖平均水平11.6个百分点。其中：存贷款利差收入15233万元，较上年同期增长462万元，同比增幅3.13%。金融机构利差收入-2056万元，较上年同期

增长1400万元。非利息净收入3855万元，总量排名第一，较上年同期增长783万元，增幅25.49%，进度度排名第七，占南昌地区四大行市场份额的2.13%，较上年末提升0.33个百分点，份额变化排名第一。中间业务收入全辖贡献度为4.02%，较上年末提升1.12个百分点，变动幅度排名第一。

截至20xx年10月30日，支行公司有效客户数为466户，总量贡献度为11.56%；较上年末新增72户，完成全年计划任务数的72%，计划完成率排名位居南昌地区第1位。单位银行结算账户数为2074户，总量贡献度为8.98%；较上年末新增326户，新增贡献度为12.35%，完成全年计划数的97.3%，位居南昌地区第1位。小企业授信客户数55户，贡献度为14.95%；较年初新增3户，完成省行计划任务数的14.3%，位居南昌地区第7位。截至本月，支行个人有效客户数为147783，总量贡献度为10.76%，完成全年9074任务数的312.38%，排名第一。

二、20xx年年工作的主要措施

20xx年，支行紧紧围绕省分行绩效考核指挥棒抓好四个工作重点：一是抓存款，努力实现核心存款的增长、市场竞争力的提升；二是提收益，注重净息差、资本的回报；三是控风险，确保支行持续、稳定、健康发展；四是重转型，对客户、渠道、经营管理等指标的考核，从考核过程向考核结果转变，以行政事业存款、中小企业贷款、非利息收入、电子渠道替代为立足点，推动存款、贷款、中收渠道管理的转型。主要通过以下几项措施实现以上工作目标：银行支行工作总结1. 力促存款业务稳步增长。

细的客户分层管理维护老客户、锁定新目标。

2. 着力调整资产业务结构。

支行坚持以降低经济资本占用、提高收益水平和盈利能力、提高抗风险能力、更好地满足客户需求为目标，切实抓好资

产结构、负债结构、收入结构、客户结构、资源配路结构。大力推进客户和行业结构调整，适度降低对少数大客户的依存度和行业授信的集中度。依托新兴行业客户的拓展，调整行业结构；依托新模式授信客户拓展，提高收益水平。

在当前自身资产业务拓展困难迟缓的情况下，把中型授信客户营销摆在更加突出的位路，作为当前授信拓展的中心工作之一，以强烈地危机意识，抓住机遇，克难攻关，进中求快。对授信项目按清单一个一个地全力打拼，决不丢掉项目，做到具体推进计划目标，责任到人到户和到周到日；对已有条件的项目要确保及时提款到位，以促进公司授信业务的稳定持续增长，通过加强客户经理队伍建设，提高客户关系管理能力来保障资产业务投放目标的实现。

3. 努力推动中间业务发展。

支行公司板块合理分配、利用授信资源，重点支持发展迅速、综合收益高、利率上浮、占用经济资本少的贷款；合理规避贷款规模日趋紧张的形势，合规运用投行产品，利用市场外资金；重点放在投行业务等创新产品上；个金板块大力拓展中高端客户，强化公私联动，加强产品组合，正确认识不足和积极对待困难，正确处理好存款和各项业务指标“平推”的关系，强化对重点产品特别是对新产品的培训和销售力度；特别是要充分利用各种竞赛活动和资源配路优化的良好机制平台，保持队伍高涨地战斗激情和压力，做好个金重点产品的销售提增，以优势和特色拓展新的业务增长点，实现个金中间业务收入来源多元化。

4. 强化风险管理提升内控水平。

一是坚持风险“零容忍”，防控力度大。支行树立“违规就是风险、

合规就是效益、安全就是贡献”的科学理念，带动全行端正

内控工作态度，提高内控管理的针对性。提出“不做表面做内在，不做无效做实效”的要求，严密把控内控合规风险，确保业务增长和内控发展的双赢。一是从“员工行为管理年”、“基层机构案防达标活动”抓起，通过开展专门的全行员工案防专题培训，从意识上、思想上使全体员工认识到作为中行员工应具备的基本职业道德。二是以“防范非法集资宣教活动”为抓手，针对社会上民间借贷、违规担保和非法集资有所抬头的迹象，我行在支行大小会议上反复向员工剖析民间借贷、违规担保和非法集资活动的特点、形式及危害，进而提高全员的防范意识和反欺诈能力。三是“案件风险排查工作”载体，强化业务真实性、强化客户资金管理、强化贸易融资等重点产品管理、强化客户经理风险管控责任、强化定期盘存等风险预警措施，切实抓好信用风险管控。严控新增贷款不良发生，早识别、早评估、早应对，有效化解潜在风险。

二是坚持风险“全覆盖”，责任落实好。支行十分注重加强对干部员工的教育监督，认真做好业务品种、业务流程、员工队伍、操作节点的风险“全覆盖”。首先是明确岗位职责。强化内控管理岗位责任制度，细化各层级管理人员、前台柜员、业务经理内控工作责、权、利，做到有效分工，有效管理。通过专题会议，明确主管人员对于案防工作必须保持敏感性、主动性，敢抓敢管，将业务差错、业务风险与员工队伍结合起来，必须业务发展及内控防案两手都要硬。

5. 深化转型提升网点效能。

设备的安保整改工作。进一步优化了我行的网点布局，扩大了我行机构的辐射范围，提升了渠道服务效能。支行立足经开区支行转型的基础总结经验，继续深入推进网点对公转型，丰和大道支行、红角洲支行作为全省重点转型试点网点的工作也取得重要突破。本部总体配路相应资源，将部分授信客户对公对私的业务需求与客户经理进行捆绑，以公私联动为契机带动网点对公转型升级。虽然目前要实现网点产品全覆

盖，产能大提升还有一段较长的过程，但是要求各网点要主动确立20亿、10亿的存款余额作为未来两到三年的拓展目标，实行支行行领导挂点制，公司、个金强化条线指导、帮扶、督促各网点围绕绩效考核发展业务，主动提升网点自身的营销能力、强化产品的灵活运用，突出重点，注重效益，打好基础，提高效益、提高效率，实现网点产能的真正提升。

6. 强化绩效考核激活内生动力。

支行认真做好绩效管理工作，制定下发20xx年度绩效考核指标评价表，进一步规范对本部部门及营业网点绩效管理，真实反映和客观评价经营管理绩效现状，激发员工工作主动性，增强内生动力，有效提高经营管理水平。在对部门绩效管理中，围绕发展战略规划、经营目标和工作重点，有效传导绩效考核导向，突出以效益为中心，引导各部门加强条线指导，提高工作质量，完成工作目标；同时，逐步落实部门员工分层分类的考核评价与激励约束办法，引导部门做好员工的绩效考核过程管理与考核激励，调动部门员工积极履行职能，实现争先进位。

落实员工分层分类的考核评价与激励约束办法，实现市场竞争力的提升。

7. 重视员工队伍素质提高。

支行一方面强化队伍管理，严格劳动纪律，强化各项规章制度的执行，体现支行员工的良好风貌，倡导积极向上的工作状态，以加强问责、严处违规、全员挂钩为手段，以“案件风险排查工作”和“员工行为管理年”为载体，加强操作风险治理，切实防范案件发生。另一方面搞好员工培训，提高员工综合素质。促进支行青年员工加快成长，积极参加各项业务考试，勤练技能，争取多项技术能手，尽快成才，并通过学习推动服务创新、产品创新，强调学以致用，提升学习效果转化。

三、经营发展中的不足与困难

1. 公司金融板块方面：一是存款基础不够扎实；二是公司贷款遭遇瓶颈；三是中小企业客户数增长欠佳；四是网点效能有待提升，队伍建设有待加强。

2. 个人金融板块方面：一是个人存款稳存增存难度增大；二是基础客户发展仍需加强；三是个人金融板块中收贡献度有待提高。

3. 财务预算指标完成方面：一是新增贷存比要求，制约我行生息资产发展；二是利率下降影响利息收入；三是非生息资产收入影响净收入；四是网点转型工作形成费用预算缺口。

四、20xx年主要工作思路

收益为核心，以增强市场攻击力为目标，进一步强化精细化管理、转型发展、风险防控、队伍建设，实现绩效发展新突破。

一是迅速对接，加快重点产品叙做，拉动存款业务发展。坚持存款立行，抓存款上坚持保持高压态势，下大力气突破，巩固老阵地，拓展新版图。实施菜单式跟进营销，全行抓行政事业单位存款，班子成员要率先垂范。重点做好政府职能部门、行政事业单位、大型优质企业等目标客户的源头营销，并派专人跟踪落实，提高营销成效。公司条线要加大大客户维护，狠抓薄弱环节，深化业务创新，开辟存款增长的新渠道、新空间；个人金融条线要深挖产品、渠道和客户潜力，全行员工要调动一切资源积极做贡献，打破和扩大营销缺口。个人存款就机构、人员、完成时间进度等各维度抓好日常销控管理，没有日常管理就很容易陷入强力冲刺强力回落的怪圈。我行就重要节点制定了各营业机构的销控目标，每日通报，每日点评，并指导网点用好七天通知、智能通等产品，锁定客户资金。公司存款通过重点业务产品、新业务产品来带动存款业务的发展，同时更加重视投行业务，加大公司产品创

新力度。投行产品不仅能解决规模问题、定价问题，更是公司业务发展的新路径，不仅带来大额公司存款沉淀，还可实现良好收益。

二是精细管理，优化结构，推进授信业务发展。内生动力机制的目标是促进各行转变发展方式、加快结构调整、做大业务规模，提升整体效益。其中贷款调整是主攻方向。20xx年，我行将积极调整客户结构，优先保障中、小、微型企业的授信需求，进一步提高贷款定价水平，确保贷款规模用早用足，尽快充实和加强有效项目储备，尽快将项目储备释放为现实效益，个人授信要从“住房贷款为主”向定价水平高、综合收益好、带动能力强的“经营类贷款”和“微贷”转变。总之要将有限的信贷资源用于综合效益高，资本占用少的项目，在发展中实现贷款结构的优化调整。

三是深化转型，优化结构，强化创新，突出中间业务战略地位和协调发展。深挖重点客户增收潜力，广泛运用各类业务及产品，同时强化对中小企业的产品交叉销售，提升综合收益水平。加快推进轻资本消耗型中间业务产品，压缩重度和中度资本占用型中间业务。重点在银行卡分期、投行、现金管理、金融市场业务咨询等方面取得突破。围绕我行核心客户做实供应链业务，将企业的潜在需求和我行特色产品相结合，加大对集团关联企业的源头营销力度，重点推荐国内综合保理、国内商业发票贴现、融易达等供应链融资系列产品，以获取良好收益，不断夯实业务发展的均衡性。

四是建队伍、扩渠道，提升网点效能。立足于经开支行进一步发展、巩固网点转型的业绩成果，我行将加快对丰和大道支行、红角洲支行网点转型工作，特别是派驻了中小企业专职团队的红角洲支行目前已叙做中小企业新模式客户8户。在业务叙作中网点也更加重视公司条线与个金条线交集，以期实现资源共享，对客户进行全方位多层次营销及需求挖掘；将部分授信客户对公对私的业务需求与客户经理进行捆绑，以公私联动为契机带动网点对公转型升级，实现业务功能和

服务体验的“双提升”。

为进一步强化客户经理队伍建设，我行将在网点重点打造综合客户经理，为员工提供不同条线合作学习的平台，提升员工在实际工作中的运用。通过这种形式提升网点与客户之间的粘力度，发挥潜力中高端客户个人与公司业务的较高叠加效应，满足客户的多方面需求，通过公司业务导入，提升客户忠诚度，充分实现了对客户多纬度多渠道分层次营销，真正做到了公私联动，力求实现网点负责人经营意识的转变，客户经理营销意识的转变和柜员操作能力的转变。

频率管理；大堂、理财及厅堂服务内控管理的优化，信贷资产风险过程管理。通过加强主动风险管理，绷紧风险管理和依法合规这根弦，坚持稳健、审慎经营，确保授信资产的质量安全，以高度的责任感确保支行平安和稳定，实现经营业务持续健康发展。

一是保持对违规的零容忍。坚决查处上述跑冒滴漏现象，决不姑息。对已发现的违规问题严肃问责，发现一起问责一起，要保持制度的威慑力，决不搞下不为例。二是完善流程和制度。对系统中潜在的漏洞和流程中潜在的空子要查漏补缺，及时完善。加强过程管控，完善管控措施，防止问题的发生。内控人员必须按照规定，各司其职，加强监督检查，保证业务合规操作。支行也将对各网点内控副职进行培训，加强管理。三是强化合规文化建设。首先，合规教育到位。让员工明白遵章守纪是对自己的保护，违规操作得不偿失；其次，管理履职到位。各级管理者尤其是基层机构的管理者和内控副职管理者的履职要到位，对于日常工作中发现的问题要敢于制止；再次，检查监督到位。各业务条线加强检查监督，排查各类风险隐患。通过有效的检查监督，形成“伸手必被捉”的氛围，形成全行合规操作自觉性。

支行将认真思考总结，仔细研究发展不足，树立发展信心，强化岗位责任，在深入市场中勇拓丰收果实，严防差错事故

和案防底线，推进支行持续稳健发展。

中国巴塞尔协议篇六

一是年初召开了全县金融工作座谈会和全县法人金融机构信贷调控工作会议，研究部署xxxx年全县金融工作要点和信贷调控方向。二是提请县政府转发了《人行xxxx县中支关于金融支持现代服务业加快发展意见的通知》，要求金融机构加大金融创新，不断提升金融支持现代服务业加快发展的水平，突出支持重点，努力满足现代服务业对金融服务的要求，抓住有利时机，在促进现代服务业发展中做大做强金融业，完善风险控制，形成金融支持现代服务业发展的长效机制。三是举办了全县法人金融机构信贷政策业务培训班，详细分析了当前宏观经济形势，围绕再贴现、支农再贷款以及存款准备金管理等各项货币信贷业务知识进行了详细讲解，有效防范金融机构在实际工作出现各项违规行为。四是组织举办了xxxx年xxxx县银企对接合作会，县银行机构与30家企业进行了现场签约，签约总金额达39亿元。

1/7

一是制定出台了《人行xxxx县中支地方法人金融机构信贷调控操作规程》，就人民银行信贷调控的工作机制、合意贷款的申报、核实、测算核定、监督管理、合意贷款调控、奖惩约束进行了规定。二是下发《关于进一步加强辖内地方法人金融机构信贷调控的通知》，就做好货币信贷调控工作提出了明确要求。三是开展了对县域涉农信贷专项评估，并组织了对驻县9家银行业金融机构、全县家地方法人金融机构20年信贷政策执行情况的现场评估，及时通报了评估结果。四是组织开展辖内法人金融机构信贷投向大核查。（三）用好货币政策调控工具。一是加强存款准备金管理。组织开展了对4家农村合作金融机构、村镇银行的存款准备金现场检查。二是加强再贴现、再贷款业务管理□xxxx年累计发放再贴现85笔，

金额3.48亿元；发放支农再贷款1.45亿元，有力地支持了金融机构业务拓展。三是加强已兑付央行票据农社后续监测考核。

一是继续完善小额担保贷款管理机制，增强小额担保贷款扶持创业的功效，推动小额担保贷款覆盖面。至月末，全县小额担保贷款余额2亿元，累放10.84亿元，贷款到期回收率达99.9%。二是加大“三农”信贷投放力度。至月末，全县银行业金融机构涉农贷款余额348.57亿元，占各项贷款余额的61.42%。三是加大小微企业信贷产品创新。全县各国有商业银行、邮政储蓄银行均成立了小企业贷款专营中心，专为小微企业提供500万元以下的融资服务，简化了小微企业贷款业务流程，提高了审批效率。至月末，全县银行机构小微企业人民币贷款余额89.57亿元，比年初增长39.91%。

中支及时将有关政策规定转发给辖内经办银行机构，加大政策宣传培训力度，编发了《xxxx货币信贷之窗》，专门宣传跨境贸易人民币结算政策，在全县范围内积极宣传跨境人民币结算政策以及工作开展情况。xxxx年全县跨境人民币业务结算总量达50.92亿元。

2/7

将全县融资性担保机构、小额贷款公司、典当行、民间融资等非银行机构纳入影子银行体系。建立跨部门信息共享协调合作机制，及时掌握包括政策法规、影子银行体系各机构的发展状况和相关监管报告等信息。在开展日常监测工作中，借助政府协调平台、专题调研平台、信息披露平台三个平台，实现了风险监测由人民银行独撑向多平台互动转变。探索出台了《xxxx县影子银行体系风险监测预警综合评价办法》，提请县政府下发了《关于建立影子银行体系数据信息质量维护机制的通知》，有效解决了影子银行共享数据信息的真实性、准确性难题。

认真撰写《xxxx年xxxx县金融稳定报告》，客观真实反映了全县金融业风险状况和金融监管效果，披露了全县金融业风险状况。继续实施地方性法人金融机构风险监测分析月报制度，结合《xxxx县“金融稳定性监测评估”法人金融机构操作细则》，定期上报监测报表和分析报告。在巩固现有银行业、证券业、保险业金融风险监测评估体系的基础上，继续将担保公司、典当行等非银行金融机构纳入监测体系，不定期进行监测分析，重点关注银行、证券、保险等各类理财产品的发展及风险隐患，对地方政府融资平台开展深入研究，加大对辖内城投公司等政府融资平台的风险监测力度。

3/7

施，切实做到金融管理与服务并重。将开展对新设银行机构开业前金融服务与管理知识测试工作常规化、制度化。xxxx年中支及辖内支行先后组织xxxx农商银行、稠州村镇银行永阳支行等单位负责人以及相关经办人员进行了综合测试，参考人员达0人次。继续深入开展综合执法检查，完成了对县工行、中行的综合执法检查。

积极开展中小企业信用档案建立和录入工作，全年共完成4000余家中小企业信用档案建设，并从中筛选出优质企业给予信贷支持。积极建立农户电子信用档案，加强与农信社沟通协调，推动信用农户纸质档案的采集工作，同时积极引导农户重视积累自身的信用记录，提高农户信用意识。认真做好贷款卡管理工作，建立了贷款卡年审绿色通道，通过创新贷款卡年审管理等方式，实现了贷款卡年审过程中人民银行、金融机构、年审企业的有效结合，共办理了900余家企业贷款卡年审。开展机构信用代码证发放工作，第一批1.1万份机构信用代码证，已全部发放到位。

4/7

继续实行《中支青年信息调研课题组实施方案》，组织召开了中支青年信息调研工作座谈会，突出培养青年信息调研能力；实行三级审核工作机制，加大对辖内金融机构统计数据、经济调查和征信管理报表的审核力度，切实做到上报数据和报表准确及时，统计数据和报表零差错。举办了以“金融支持小微企业发展”为主题的第三届“井冈金融论坛”，为经济金融界人士提供了交流平台。积极开展专题调研，开展了春耕备耕、中小企业金融服务等调查，为上级决策提供参考。

出台了《人行xxxx县中支对账管理办法》，联合各部门分两次对县支行“大会计”工作进行突击检查。出台了《人行xxxx县中支内部接待管理办法》和《人行xxxx县中支内部往来用餐标准》等，进一步规范内部接待标准，坚决杜绝各种铺张浪费，有效降低了公务接待成本。下发了《关于进一步加强财务管理的通知》，进一步规范辖内财务管理工作。

积极推动银行卡助农取款服务工作，进一步改善农村支付服务环境，提升农村地区金融服务水平。至月末，全县银行卡助农取款服务点数量达724个。扎实开展“刷卡无障碍”创建活动，增加atm机具□pos机的投放量，至月末，银行业金融机构新增atm机280台、新增pos机3208台。启动了xxxx县现代化支付系统宣传主题日活动，积极引导县民根据实际需要应用支付系统办理相关业务。

5/7

系统直接划转国库，制定了《大额支付系统划转国库税收资金业务处理办法》，有效防范国库资金风险。进一步加大财国库银横向联网系统(tips)推广力度，保持电子缴税率和签约率在全省处于先进行列的位置。配合“乡财县管”财政体制改革，做好乡镇财政资金国库集中支付管理工作，树立为财政服务形象。在全县范围内开展了国债收款单集中催兑活动，以“单单有催兑，单单有交代”为目标，扎实做好国债收款

单催兑工作。

统筹安排发行基金调拨，在保证全年现金供应和发行基金后备库存的基础上，实施了“库库对接、库行对接、行企对接”三种调拨调剂模式，加大了小面额人民币供应，改善流通中人民币的结构状况，提升流通中人民币整洁度。积极开展“××区人民币收付服务管理示范区”创建活动，推进金融机构向人民币履职“零推诿”、假币出现“零容忍”、服务“零距离”、管理“零缝隙”、服务对象“零投诉”和“双百”目标靠近。积极做好反假货币宣传培训工作，开展了“打击和防范经济犯罪—你我共同的责任”宣传日活动，编辑印刷了《反假货币知识必读本》教材，组织开展了临柜人员人民币知识业务培训，在全省率先举办了银行业金融机构收付业务管理培训班，提高了金融从业人员人民币收付业务水平。

6/7

汇系统应用门户整合推广工作。首次受理了辖区平安保险公司xxxx支公司开办外汇业务保险业务的申请，并获得省分局批复。新核准7家银行机构开办结售汇业务，全辖办理结售汇银行机构增加到102家，扩大了县域外汇管理与服务覆盖面。

完成了中央银行会计核算系统(abs)的全国灾难应急演练，做好业务网等级保护和办公网分级保护工作。完成了辖内重要业务系统等级保护的定级初审，及时向上级主管部门报送了相关定级审批报表和定级材料；建成开通辖内视频会议系统到县工程。做好重点创新项目“基层人民银行业务网安全保密域管理工程”的设计开发和在部分县县支行的推广应用，得到上级行主管部门的肯定。加强用电、用水等重点环节能耗管理，逐步淘汰耗电量高的用电设备，积极推广节能新产品，有效降低各项能耗开支。围绕“珍惜生命之源，人人节水护水”的宣传主题，开展公共机构节能宣传周活动，中支节能减排工作经验在全省人民银行系统后勤工作会议进行介

绍推广。

7/7

中国巴塞尔协议篇七

一、20xx年年核心指标完成情况。

截至20xx年10月30日，支行实现拨备前利润13022万元，总量排名第二，较上年同期增长2064万元，增幅为18.84%，同比变动幅度排名第五，较上月下降一位，超过南昌地区十二家直属支行平均增幅7.97个百分点，超过全辖平均水平11.26个百分点。

实现净利润9717万元，总量排名第二，较上年同期增长2558万元，同比增幅35.74%，同比变动幅度排名第六，超南昌地区平均增幅4.73个百分点，完成20xx年净利润最低目标9039万元的107.5%，完成率排名第一。人均净利润81.66万，排名第二。

实现净收入17071万元，总量排名第二，较上年同期增长2629万元，增幅为18.21%，同比变动幅度排名第五，超过南昌地区平均增幅4.99个百分点，超过全辖平均水平11.6个百分点。其中：存贷款利差收入15233万元，较上年同期增长462万元，同比增幅3.13%。金融机构利差收入-2056万元，较上年同期增长1400万元。非利息净收入3855万元，总量排名第一，较上年同期增长783万元，增幅25.49%，进步度排名第七，占南昌地区四大行市场份额的2.13%，较上年末提升0.33个百分点，份额变化排名第一。中间业务收入全辖贡献度为4.02%，较上年末提升1.12个百分点，变动幅度排名第一。

截至20xx年10月30日，支行公司有效客户数为466户，总量贡献度为11.56%；较上年末新增72户，完成全年计划任务数的72%，计划完成率排名位居南昌地区第1位。单位银行结算

账户数为2074户，总量贡献度为8.98%;较上年末新增326户，新增贡献度为12.35%，完成全年计划数的97.3%，位居南昌地区第1位。小企业授信客户数55户，贡献度为14.95%;较年初新增3户，完成省行计划任务数的14.3%，位居南昌地区第7位。截至本月，支行个人有效客户数为147783,总量贡献度为10.76%，完成全年9074任务数的312.38%，排名第一。

二、20xx年年工作的主要措施

20xx年，支行紧紧围绕省分行绩效考核指挥棒抓好四个工作重点：一是抓存款，努力实现核心存款的增长、市场竞争力的提升；二是提收益，注重净息差、资本的回报；三是控风险，确保支行持续、稳定、健康发展；四是重转型，对客户、渠道、经营管理等指标的考核，从考核过程向考核结果转变，以行政事业存款、中小企业贷款、非利息收入、电子渠道替代为立足点，推动存款、贷款、中收渠道管理的转型。主要通过以下几项措施实现以上工作目标：银行支行工作总结1. 力促存款业务稳步增长。

细的客户分层管理维护老客户、锁定新目标。

2. 着力调整资产业务结构。

支行坚持以降低经济资本占用、提高收益水平和盈利能力、提高抗风险能力、更好地满足客户需求为目标，切实抓好资产结构、负债结构、收入结构、客户结构、资源配路结构。大力推进客户和行业结构调整，适度降低对少数大客户的依存度和行业授信的集中度。依托新兴行业客户的拓展，调整行业结构；依托新模式授信客户拓展，提高收益水平。

在当前自身资产业务拓展困难迟缓的情况下，把中型授信客户营销摆在更加突出的位路，作为当前授信拓展的中心工作之一，以强烈地危机意识，抓住机遇，克难攻关，进中求快。对授信项目按清单一个一个地全力打拼，决不丢掉项目，做

到具体推进计划目标，责任到人到户和到周到日；对已有条件的项目要确保及时提款到位，以促进公司授信业务的稳定持续增长，通过加强客户经理队伍建设，提高客户关系管理能力来保障资产业务投放目标的实现。

3. 努力推动中间业务发展。

支行公司板块合理分配、利用授信资源，重点支持发展迅速、综合收益高、利率上浮、占用经济资本少的贷款；合理规避贷款规模日趋紧张的形势，合规运用投行产品，利用市场外资金；重点放在投行业务等创新产品上；个金板块大力拓展中高端客户，强化公私联动，加强产品组合，正确认识不足和积极对待困难，正确处理好存款和各项业务指标“平推”的关系，强化对重点产品特别是对新产品的培训和销售力度；特别是要充分利用各种竞赛活动和资源配路优化的良好机制平台，保持队伍高涨地战斗激情和压力，做好个金重点产品的销售提增，以优势和特色拓展新的业务增长点，实现个金中间业务收入来源多元化。

4. 强化风险管理提升内控水平。

一是坚持风险“零容忍”，防控力度大。支行树立“违规就是风险、

合规就是效益、安全就是贡献”的科学理念，带动全行端正内控工作态度，提高内控管理的针对性。提出“不做表面做内在，不做无效做实效”的要求，严密把控内控合规风险，确保业务增长和内控发展的双赢。一是从“员工行为管理年”、“基层机构案防达标活动”抓起，通过开展专门的全行员工案防专题培训，从意识上、思想上使全体员工认识到作为中行员工应具备的基本职业道德。二是以“防范非法集资宣教活动”为抓手，针对社会上民间借贷、违规担保和非法集资有所抬头的迹象，我行在支行大小会议上反复向员工剖析民间借贷、违规担保和非法集资活动的特点、形式及危

害，进而提高全员的防范意识和反欺诈能力。三是“案件风险排查工作”载体，强化业务真实性、强化客户资金管理、强化贸易融资等重点产品管理、强化客户经理风险管控责任、强化定期盘存等风险预警措施，切实抓好信用风险管控。严控新增贷款不良发生，早识别、早评估、早应对，有效化解潜在风险。

二是坚持风险“全覆盖”，责任落实好。支行十分注重加强对干部员工的教育监督，认真做好业务品种、业务流程、员工队伍、操作节点的风险“全覆盖”。首先是明确岗位职责。强化内控管理岗位责任制度，细化各层级管理人员、前台柜员、业务经理内控工作责、权、利，做到有效分工，有效管理。通过专题会议，明确主管人员对于案防工作必须保持敏感性、主动性，敢抓敢管，将业务差错、业务风险与员工队伍结合起来，必须业务发展及内控防案两手都要硬。

5. 深化转型提升网点效能。

设备的安保整改工作。进一步优化了我行的网点布局，扩大了我行机构的辐射范围，提升了渠道服务效能。支行立足经开区支行转型的基础总结经验，继续深入推进网点对公转型，丰和大道支行、红角洲支行作为全省重点转型试点网点的工作也取得重要突破。本部总体配路相应资源，将部分授信客户对公对私的业务需求与客户经理进行捆绑，以公私联动为契机带动网点对公转型升级。虽然目前要实现网点产品全覆盖，产能大提升还有一段较长的过程，但是要求各网点要主动确立20亿、10亿的存款余额作为未来两到三年的拓展目标，实行支行行领导挂点制，公司、个金强化条线指导、帮扶、督促各网点围绕绩效考核发展业务，主动提升网点自身的营销能力、强化产品的灵活运用，突出重点，注重效益，做好基础，提高效益、提高效率，实现网点产能的真正提升。

6. 强化绩效考核激活内生动力。

支行认真做好绩效管理工作，制定下发20xx年度绩效考核指标评价表，进一步规范对本部部门及营业网点绩效管理，真实反映和客观评价经营管理绩效现状，激发员工工作主动性，增强内生动力，有效提高经营管理水平。在对部门绩效管理中，围绕发展战略规划、经营目标和工作重点，有效传导绩效考核导向，突出以效益为中心，引导各部门加强条线指导，提高工作质量，完成工作目标；同时，逐步落实部门员工分层分类的考核评价与激励约束办法，引导部门做好员工的绩效考核过程管理与考核激励，调动部门员工积极履行职能，实现争先进位。

落实员工分层分类的考核评价与激励约束办法，实现市场竞争力的提升。

7. 重视员工队伍素质提高。

支行一方面强化队伍管理，严格劳动纪律，强化各项规章制度的执行，体现支行员工的良好风貌，倡导积极向上的工作状态，以加强问责、严处违规、全员挂钩为手段，以“案件风险排查工作”和“员工行为管理年”为载体，加强操作风险治理，切实防范案件发生。另一方面搞好员工培训，提高员工综合素质。促进支行青年员工加快成长，积极参加各项业务考试，勤练技能，争取多项技术能手，尽快成才，并通过学习推动服务创新、产品创新，强调学以致用，提升学习效果转化。

三、经营发展中的不足与困难

1. 公司金融板块方面：一是存款基础不够扎实；二是公司贷款遭遇瓶颈；三是中小企业客户数增长欠佳；四是网点效能有待提升，队伍建设有待加强。

2. 个人金融板块方面：一是个人存款稳存增存难度增大；二是基础客户发展仍需加强；三是个人金融板块中收贡献度有待提

高。

3. 财务预算指标完成方面：一是新增贷存比要求，制约我行生息资产发展；二是利率下降影响利息收入；三是非生息资产收入影响净收入；四是网点转型工作形成费用预算缺口。

四、20xx年主要工作思路

收益为核心，以增强市场攻击力为目标，进一步强化精细管理、转型发展、风险防控、队伍建设，实现绩效发展新突破。

一是迅速对接，加快重点产品叙做，拉动存款业务发展。坚持存款立行，抓存款上坚持保持高压态势，下大力气突破，巩固老阵地，拓展新版图。实施菜单式跟进营销，全行抓行政事业单位存款，班子成员要率先垂范。重点做好政府职能部门、行政事业单位、大型优质企业等目标客户的源头营销，并派专人跟踪落实，提高营销成效。公司条线要加强大客户维护，狠抓薄弱环节，深化业务创新，开辟存款增长的新渠道、新空间；个金条线要深挖产品、渠道和客户潜力，全行员工要调动一切资源积极做贡献，打破和扩大营销缺口。个人存款就机构、人员、完成时间进度等各维度抓好日常销控管理，没有日常管理就很容易陷入强力冲刺强力回落的怪圈。我行就重要节点制定了各营业机构的销控目标，每日通报，每日点评，并指导网点用好七天通知、智能通等产品，锁定客户资金。公司存款通过重点业务产品、新业务产品来带动存款业务的发展，同时更加重视投行业务，加大公司产品创新力度。投行产品不仅能解决规模问题、定价问题，更是公司业务发展的新路径，不仅带来大额公司存款沉淀，还可实现良好收益。

二是精细管理，优化结构，推进授信业务发展。内生动力机制的目标是促进各行转变发展方式、加快结构调整、做大业务规模，提升整体效益。其中贷款调整是主攻方向□20xx年，我行将积极调整客户结构，优先保障中、小、微型企业的授

信需求，进一步提高贷款定价水平，确保贷款规模用早用足，尽快充实和加强有效项目储备，尽快将项目储备释放为现实效益，个人授信要从“住房贷款为主”向定价水平高、综合收益好、带动能力强的“经营类贷款”和“微贷”转变。总之要将有限的信贷资源用于综合效益高，资本占用少的项目，在发展中实现贷款结构的优化调整。

三是深化转型，优化结构，强化创新，突出中间业务战略地位和协调发展。深挖重点客户增收潜力，广泛运用各类业务及产品，同时强化对中小企业的产品交叉销售，提升综合收益水平。加快推进轻资本消耗型中间业务产品，压缩重度和中度资本占用型中间业务。重点在银行卡分期、投行、现金管理、金融市场业务咨询等方面取得突破。围绕我行核心客户做实供应链业务，将企业的潜在需求和我行特色产品相结合，加大对集团关联企业的源头营销力度，重点推荐国内综合保理、国内商业发票贴现、融易达等供应链融资系列产品，以获取良好收益，不断夯实业务发展的均衡性。

四是建队伍、扩渠道，提升网点效能。立足于经开支行进一步发展、巩固网点转型的业绩成果，我行将加快对丰和大道支行、红角洲支行网点转型工作，特别是派驻了中小企业专职团队的红角洲支行目前已叙做中小企业新模式客户8户。在业务叙作中网点也更加重视公司条线与个金条线交集，以期实现资源共享，对客户进行全方位多层次营销及需求挖掘；将部分授信客户对公对私的业务需求与客户经理进行捆绑，以公私联动为契机带动网点对公转型升级，实现业务功能和服务体验的“双提升”。

为进一步强化客户经理队伍建设，我行将在网点重点打造综合客户经理，为员工提供不同条线合作学习的平台，提升员工在实际工作中的运用。通过这种形式提升网点与客户之间的粘力度，发挥潜力中高端客户个人与公司业务的较高叠加效应，满足客户的多方面需求，通过公司业务导入，提升客户忠诚度，充分实现了对客户多纬度多渠道分层次营销，真

正做到了公私联动，力求实现网点负责人经营意识的转变，客户经理营销意识的转变和柜员操作能力的转变。

频率管理；大堂、理财及厅堂服务内控管理的优化，信贷资产风险过程管理。通过加强主动风险管理，绷紧风险管理和依法合规这根弦，坚持稳健、审慎经营，确保授信资产的质量安全，以高度的责任感确保支行平安和稳定，实现经营业务持续健康发展。

一是保持对违规的零容忍。坚决查处上述跑冒滴漏现象，决不姑息。对已发现的违规问题严肃问责，发现一起问责一起，要保持制度的威慑力，决不搞下不为例。二是完善流程和制度。对系统中潜在的漏洞和流程中潜在的空子要查漏补缺，及时完善。加强过程管控，完善管控措施，防止问题的发生。内控人员必须按照规定，各司其职，加强监督检查，保证业务合规操作。支行也将对各网点内控副职进行培训，加强管理。三是强化合规文化建设。首先，合规教育到位。让员工明白遵章守纪是对自己的保护，违规操作得不偿失；其次，管理履职到位。各级管理者尤其是基层机构的管理者和内控副职管理者的履职要到位，对于日常工作中发现的问题要敢于制止；再次，检查监督到位。各业务条线加强检查监督，排查各类风险隐患。通过有效的检查监督，形成“伸手必被捉”的氛围，形成全行合规操作自觉性。

支行将认真思考总结，仔细研究发展不足，树立发展信心，强化岗位责任，在深入市场中勇拓丰收果实，严防差错事故和案防底线，推进支行持续稳健发展。

读书破万卷下笔如有神，以上就是为大家带来的5篇《中行原油宝和解协议书通用中国银行原油宝协议》，您可以复制其中的精彩段落、语句，也可以下载doc格式的文档以便编辑使用。

中国巴塞尔协议篇八

乙方（送养人）：_____

甲乙双方就收养_____（被收养人姓名）达成协议如下：

第一条 被收养人的基本情况_____。

第二条 收养人_____是_____（国名）_____单位的_____（职务），现年_____岁（已婚的，收养人为夫妻双方），住在_____。

第三条 收养人的基本情况_____。（写清楚收养人的. 健康、财产等收养法规定的条件）

第四条 送养人的基本情况_____。（写明送养人的姓名或者名称，为什么要送养的理由）

第五条 收养人_____保证在收养关系存续期间，尽扶养收养人之义务。

第六条 甲乙双方在本协议签订后三日内，到_____民政局办理收养登记手续。本收养协议自_____公证机关公证之日起生效。

甲方（签字）：_____

_____年___月___日

签订地点：_____

乙方（签字）：_____

_____年___月___日

签订地点：_____