

图书基本信息

书名：<<1986-2001-交通银行史料-第三卷>>

13位ISBN编号：9787504937940

10位ISBN编号：7504937940

出版时间：2006-12

出版时间：中国金融

作者：交通银行总行

页数：1972

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

内容概要

交通银行重组初期，在业务发展上，采取了“以批发业务为主，零售业务为辅；传统业务为主，非传统业务为辅；国内业务为主，国际业务为辅”的经营方针，以“三个一流”（即一流的服务质量、一流的工作效率、一流的银行信誉）为办行宗旨，在竞争中求生存，在改革中求发展，创建了中国太平洋保险公司和海通证券公司，逐步建立了全国性股份制商业银行的基本框架。

在经营机制上努力借鉴国际商业银行先进的管理经验，结合中国和本行的实际，率先引进资产负债管理，并通过一系列的整章建制，在股份制体制的基础上，初步形成了自主经营、自负盈亏、自担风险、自求平衡、自我约束、自我发展的经营机制。

“八五”期间，交通银行积极拓展业务，大力推进“三个联动”（即本、外币业务联动，总、分行业务联动和境内、外行业务联动），为国民经济的发展和改革开放服务。

同时适时加大改革力度，按照《公司法》和《商业银行法》的要求，以国家财税体制改革为契机，成功地进行了统一法人体制改革，使交通银行的股份制得到了规范。

为完善内部管理体制，根据一个法人的要求，进一步制定了《交通银行总分行内部管理职责划分暂行办法》、《交通银行内部评级制度》等管理和内控制度，发挥了交通银行的整体优势，在全行强化管理和风险控制能力，进一步完善了自我约束机制，推动了各项业务的健康发展。

“九五”期间，我国经济体制从传统的计划经济向社会主义市场经济转变，经济增长方式从粗放型向集约型转变。

交通银行的改革与发展也进入一个新的阶段。

首先，进一步明确“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，不断探索新的业务增长方式：一是在抓好银行业务的同时，积极拓展中间代理业务，使交通银行成为中国三大期货交易的首选银行，首家代理开放式基金的托管银行；二是狠抓市场营销工作，大大提高了交通银行在社会上的知名度；三是以科技创新、体制创新、业务创新为主要内容，加快金融创新步伐，不断推出适合市场和客户需求的新产品。

其次，在创办规范化股份制商业银行的探索 and 实践中，逐步形成和完善了六大基本制度，即资产负债管理、内部评级管理、分支行两级管理、对内岗位分级授权管理、综合授信管理和稽核系统垂直管理体系，进一步提高了经营管理水平。

同时还按照中国人民银行关于分业经营、分业管理的要求，完成了中国太平洋保险公司和海通证券有限公司的股权转让工作。

书籍目录

上册 第一编 综合篇 第一章 交通银行的重新组建 第二章 股东大会、董事会、监事会、咨询委员会
第三章 交通银行的股本及其构成 第四章 总分支行机构与干部 第五章 改革与发展 第二编 业务经营
第六章 外汇业务 第七章 存款业务中册 第八章 信贷业务 第九章 私人金融业务 第十章 清算业务
第十一章 保险业务 第十二章 信托业务 第十三章 中间业务 第十四章 证券投资基金托管业务 第十五
章 电子化建设 第三编 内部管理 第十六章 加强管理, 防范风险 第十七章 资产负债管理 第十八
章 计划与资金管理下册 第十九章 信贷风险管理 第二十章 稽核管理 第二十一章 财务会计管理 第
二十二章 人力资源管理 第二十三章 职工教育培训工作 第二十四章 发展研究工作 第二十五章 纪检
监察、反腐倡廉工作 第二十六章 思想政治工作与精神文明建设 第二十七章 安全保卫工作附录一 交
通银行大事记(1984-2001年) 附录二 资产负债表及损益表(1987-2001年) 后记

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>