

# 最新银行机构业务年终总结 银行业务部 个人工作总结(大全6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 银行机构业务年终总结 银行业务部个人工作总结篇 一

### 一、##年工作内容

- 1、在核算部、营业部协助下圆满完成本外币系统整合。
- 2、抓紧对新员工进行业务培训。
- 3、加强内控风险管理，抓规范化经营和服务，补充漏洞。

### 二、业务经营情况及分析

1.2亿美元，实现结算过亿元大关。

同时应该看到超额完成全年结算计划的，还得益于今年拓展的??????四个资本金新客户，这四个客户资本金结算合计1.7亿美元，占全部结算量35。可以说没有这四个客户1.7亿美元资本金汇入，我行的结算量并没有完成市行任务。

2、结售汇笔数2800笔，结售汇金额33229万美圆，同比增加88，完成全年计划152。结售汇收入271万元人民币。

结售汇金额同比大幅增加，其中结售汇金额完成全年计划152，增长状况良好。金额、收入同比增加除历年老客户带动外，四个资本金客户、??????最大。

度计划540万元的70。

外汇中间业务收入完成全年计划70，计划指标没有完成。主要是由于我行具有常年做进出口信用证关联业务，出口议付业务、外币理财业务的客户过少、老客户业务量萎缩，又无新客户介入导致。

外汇中间业务收入的主要构成有开证手续费、进口承兑费、出口议付、外币理财收入构成。对中间业务收入贡献最大的当属信用证业务，其次为托收、电汇。细数我行常年有做进出口信用证业务的大客户只有英杰食品一家，而该客户的业务份额又出现萎缩。老客户业务萎缩，加之没有有信用证业务的新客户介入，导致我行中间业务收入水平下降。

4、外汇公存款：外汇对公存款截止六月末824万美元。外币资金无拆借，无上存，美元日均保持在200万左右，可以保证正常业务经营。但目前外债资金规模控制，海外代付信用证全面停开。

这样我行原有开证企业势必要将原假远期信用证改为即期证办进口押汇或远期信用证。对我行的外币存款提出了考验。如果有新客户办理大额贸易融资或要求外币贷款，势必要拆借，成本则提高，因此进行外币存款的吸纳也是一个有备无患举措。

5、新产品营销：我行外汇新产品营销上半年完成全行额度计划的8.33，指标不理想。今年我行操作的?????利率掉期业务，没有按照预期完成，否则新产品营销和中间业务收入水平都将大幅度提高。

6、业务经营小结：计划指标整体完成状况良好。其中结算量、结售汇指标完成理想，主要亮点是资本金大户的拓展和????? 结算过亿；中间业务收入完成不理想，原因是老客户业务量萎缩，也无新结算大户介入，而大远利率掉期业务、超远期结售汇业务正在运营过程当中。

### 三、面对成绩和不足几点想法

1. 7亿美元，再办理结汇，这又是110万元人民币结汇收入。这两项计划指标就完成了大半。通过这个案例，我们可以很清楚的看到大而好的优良客户能给我行带来的回报到底有多少。

提到的四个资本金客户，并不是我行单独为了拓展资本金而拓展资本金，而是去年我们拓展的土地储备项目综合收益的表现，是后续效应的体现。没有土地储备这个项目，也就没有今天的四笔资本金汇入。

主体共同营销，国际部发挥业务专长配合营销的模式，并通过绩效考核办法吸引和鼓励全员都来拓展国际业务，那样才会做的更好。

2、由不足想到的：今年经营的不足是中间业务收入状况完成不好。不好的原因是存量客户业务量萎缩，又没有拓展到常年持续做结算的大客户。因此下半年乃至以后，我想更应该去注意、去拓展那些常年有业务做，细水长流，厚积薄发的客户。想象一下，如果我们有几个常年做业务的大户，我们的日子就好过了，我们的业务发展就平和了。否则这将是维护我行国际业务实现稳健经营的要面临的一个大问题。统计今年的结算数据，前十大客户累计结算4亿元，其中???? 较去年实现增量1亿元，新进资本金1.7亿元，扣除这两想不稳定因素，明年要实现今年的水平，难度非常大。

### 四、##年一季度工作打算

- 1、自身做好国际业务客户的营销工作。向存
- 2、加强员工业务的熟练程度，得心应手的做业务。保证日常工作按部就班，有条不紊，给客户提供优良的国际结算服务。
- 3、对员工加强思想教育，保证为客户提供优良结算服务。
- 4、加强与外管局、招商中心的联系，争取部分客户资源。

## 银行机构业务年终总结 银行业务部个人工作总结篇二

俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。那么如何写好年度的工作总结呢?下面是小编为大家整理的银行个人业务年度工作总结。一起来看看吧!

时间飞逝，转眼我已经与\*\*银行共同走过了五个春秋，银行个人业务工作总结。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进\*\*银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在\*\*银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在\*\*银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

### 一、勤学苦练爱岗敬业

进入\*\*银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。

刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年，个人总结《银行个人业务工作总结》。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。

俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对\*\*银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。\*\*银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；

一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。

这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了\*\*银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

20xx年是忙碌的一年，是播种希望的一年，是收获成功的一年。从分行筹备初始到正式试营业，经历了漫长的将近一年的时间，在伴随分行成长的岁月里，作为为行里打前阵的营销部，面对巨大的存款压力和\*\*区域对\*\*银行近乎于零认知度的外部环境，经过我部全体员工的奋力拼搏和锲而不舍的努力，最终取得了比较令人满意的成绩。下面就半年来的工作及20xx年工作计划向领导做一个汇报。

## 一、辛勤耕耘的20xx

### (一)存款任务完成情况

从去年十一月十八日分行正式试营业到年底，在短短的一个月零十二天的时间里，我行存款余额为36568万，121%的完成了总行下达的3个亿的存款任务，其中营销团队吸收存款9605万，截止到20xx年12月31日，我部有四名员工营销业绩达到了时点800万以上，更有一人从开业至今一直保持着日均1180万以上的存款数。

## (二) 员工的个人能力培养

从五月份开始，在分行的筹备期，我行下大力度，在\*\*地区选拔了一批学历够高、专业素质够硬、社会资源够丰富、形象良好的员工组建了一支年轻的团队，并在总行的统一部署下，参与了在支行和其他支行为期一个月到三个月不等的培训，在培训期间主要是对员工进行爱岗教育和业务技能培训。

回到后，我部门积极贯彻总行领导以及代行指示，对员工进行全面的综合能力的培养。在礼仪上，利用晨会的时间对新入职的营销员工进行了为期一个月的专业的礼仪培训；在业务上，积极组织全体员工学习人民币账户结算、信贷调查、财务报表分析、调查报告、营销技能等专业知识，并在部门内部进行了阶段性的业务考试，目的就是把我营销团队的员工培养成业务素质全面，专业知识过硬，商务礼仪娴熟的全面手，使员工在营销客户的过程中能够在本行利益和客户利益间寻找好最优平衡点，从而使企业和银行达成双赢。

## (三) 积极组织开展多种多样的营销活动

我们在营销团队组队之初，就创建了自己的营销文化，即跟进战略、客户合作战略、亿元骨干战略和滚雪球战略。在整个营销过程中，我们始终践行“四千”精神，千方百计拉客户、千辛万苦学业务、千言万语说客户、千家万户访客户。

在我行办公大楼尚未竣工，办公环境较为简陋的情况下，营销团队每一名员工每天坚持到岗，汇报前一天工作，并一起讨论安排新一天的工作计划。在此三个多月的时间里，我部门员工走好了两条线，即直接营销和间接营销，也就是对外营销和对内营销。对内，我们不错失每一次与家人亲戚朋友聚会的机会，并不遗余力的做好\*\*银行的惠民宣传工作；对外，我们以分行办公大楼为中心，划分成了四个片区，同时，将全体员工也划分了四个组，每个组在组长的带领下，对自己组分管的片区逐一进行了地毯式的摸排工作，并对片区内的

小区、企业、商户情况一一进行了走访宣传，宣传分行产品，走进社区，走进企业，建立健全了辖区内企业客户联系档案。

在分行正式试营业以后，我们积极开展灵活多样的宣传活动，首先借助商会成立的机会，在商会众多会员中掀起了一场“沧行热”，借势\*\*人自己的银行这一优势，让奋斗在\*\*人首先了解到我们银行。然后员工主动联系商会会员，拓展业务，建立初步的合作意向，向个体经商户营销pos机，向法人公司营销一般户、代发工资业务，并在营销的过程中，积极发展信贷客户，为分行服务中小企业、服务地方经济的宗旨贡献自己的一份力量。

为了立足，增加知名度□20xx年12月12日到15日，\*\*银行分行在百世开利举办了一场规模空前的，为期四天的文化润古城之河北梆子专场演出，我营销部充分发挥整个团队的主观能动性，完成了从该场演出的宣传单设计、广告语策划到剧院会标的设置安排以及客户的接待等大量具体而细致的工作。一方面我们利用商会提供的会员名单，不厌其烦的为每一位顾客订票、选票、送票，向整个商会展开营销攻势；另一方面，我们也没有忽略掉社区、居民这个群体，对此，我们在\*\*市区选择了花园里、滨河公园、百世和办公楼周围社区这些人员相对集中、戏迷广泛聚集之地，携带宣传单、易拉宝和广告条幅等宣传资料，走进社区，不放弃每一名戏曲爱好者，不错失每一名有存款意向的客户，在整个宣传期间，我们建立客户信息300余条，借助这次戏曲演出，在新增存款的基础上，大大提高了我行的知名度，信誉度。

此外，我们通过各种关系取得了商会、商会、商会、商会、商会的会员联系方式，预留我行电话，为今后的业务合作奠定基础。同时利用水产商会等各商会年会的契机，积极营销\*\*银行，不错失每一个向\*\*市民展现我行的机会。全体员工在营销的过程中一点一点的锻炼自己，做到了放下面子，俯下身子，耐住性子，每个人在向大家营销我行的过程中，也营销了自己，锻炼了自己，成长了自己。

#### (四) 业余文化生活

在完成营销任务的基础上，我们不忘对员工的文化修养的培养，受总行、代行会议精神的指引，我部门号召员工读一本好书，写一手好字，唱一首好歌，作一篇好文，讲一口好话，干一件好事，建一个好家，养一身好技，做一个好人，练一双好手。从入行开始，我部门就始终以不同形式践行着以上十个好活动，达到了预期的效果。尤其是在分行试营业期间，我部门举办的以增加正能量，增强凝聚力，增加综合能力为目的，以“起航”“路在脚下”为主题的演讲比赛，同志们利用下班的时间加班加点积极备稿，终于付出的汗水得到了回报，演讲比赛当天，虽然员工面带些许青涩，但是员工认真的备战态度得到了领导的认可，领导的认可，是我们工作最直接的动力。

#### (五) 努力提高风险防范意识及处理突发事件的能力

安全防范工作对于银行来说是重中之重，一刻也马虎不得的事情，但是在安全防范工作执行上却存在一个怪状，就是说起来重要，做起来次要，忙起来不要。作为营销部门的一员，在业务上，我们能做的就是警钟长鸣防患于未然，经常组织防范金融风险的学习，把金融安全放在首位；在日常工作上，对员工进行安全教育，包括上下班安全、外出营销客户安全、办公室用电安全，增强员工的安全防范意识。

去年十二月十六日，我部门成功处置了一起突发事件。事情发生在当天下午，正当总行领导在大厅门前迎接\*\*市市长来我行指导工作的时候，在大厅里突然闯入一名神情激动的中老年妇女，她企图借市领导来我单位视察之际，拦截车辆，向市领导诉说自己的冤屈。此时，我部员工沉着冷静机智应对，首先与其交谈控制住其去向，在接下来的一个多小时里，这位妇女几次三番想要接近市领导，都被我部门员工稳住，直到领导安全离开，为我行避免了一起影响巨大的突发事件的发生。

## (六) 认真履行民主理财小组职责，精打细算节约开支

开业后，在我行购置大宗商品时，凡经我部参与的，都做到了货比三家，选择性价比最高的产品。在员工餐厅货源的采购上，我也充分利用了自己的人脉关系，为行里选择了地理位置最近、质量优良价格最低的惠友超市，而且该超市经过我们谈判协商，不仅给我们在最低价格的基础上又走了团购价，而且还每天送货到行，大大节约了我们的人力物力。与市场采购模式相比，在账目上也很好的避免了跑冒滴漏现象，日积月累下来也为行里节省了一笔不小的开支。

此外，在日常工作中，我部门还配合办公室和财务部门进行客户接待、会议组织、装修验收等工作，经常性的向相关领导提出一些可行性的建议和意见。总之，在对待行里的每项工作时，我们都以行为家，时刻秉承“行兴我荣、行衰我耻”的理念，这也是我作为部门领导引导和教育员工的贯行宗旨。

## (七) 带队伍、抓管理、举人才

作为营销部的主管，对于营销团队的管理，确实花费了大量的心血。这支队伍组队初期，员工来自不同的领域，应往届毕业生参差不齐，为了把这支队伍带好，代行以及其他领导都给与我们大量的支持和帮助，投入了大量的心血和热情，我们真抓实干，务实求真。我也是非常注重人才的选拔、培养和举荐，作为员工的上级，我要对员工负责，做好培养工作，作为领导的下级，我要对领导负责，做好优秀员工的举荐工作。自任职以来，我先后向行里各单位输送人才10余人，只要是优秀的，全都毫不保留的举荐到他们适合的岗位，虽然对我的部门直接造成人才缺少，但是我问心无愧、无怨无悔。

## 二、工作中的不足

知足知不足方有长进，这半年的时间里，我们取得了一些成绩，然而不容忽略的是，我们工作中还存在着许多不足。

(一)学习不够。面对金融改革的日益深化和市场经济的多元化，怎么做到掌握第一手金融资讯，如何将这些资讯跟我们的工作联系起来，这些我们做的还远远不够，挖掘原因，一是工作经验少认知能力浅，二是底子薄，专业基础不过关。

(二)对客户的营销效率有待提升。行里提供的平台再大，如果我们不能充分的利用好这些资源的话，那也是资源的最大浪费。

(三)员工的工作态度仍需端正。员工队伍年轻就免不了存在一些年轻气盛、急功近利、好大喜功的现象，这种现象我们允许其存在，但我们也要一个个的做好员工的思想工作，脚踏实地，激发其工作上的主观能动性，少说多干，在实践中完善自己，提高自己。

### 三、工作计划

1、在新的一年里继续做好对内营销，加大力度营销亲友圈，亲人的亲人和朋友的朋友，发展众多下线，使其成为一个营销网，提高营销效率。

2、继续利用岁末年初的机会，继续加深、拓宽\*\*市各个商会和高开区企业，我们暂定的目标是与我行签约的商会及高开区创业中心、清真牛羊商圈、农大科技市场等。

3、二月份之后，天气逐渐回暖，我们将以营销小组形式向周围社区及所属企业挺进，全体动员，不留死角。

4、继续加强业务知识的学习，希望可以得到分行对金融业务系统培训的支持，让我们行里的每一名成员都可以独当一面，做一个业务上的全面手。

5、我部门打算从今年起，健全阶段性业务知识、营销技能的考试考核，一方面使各项制度正规化，另一方面督促大家加强学习。

#### 四、总结

回顾半年来我们走过的路程，我们有付出，也有收获，我们笑过也哭过，我们曾经有过放弃的念头，是沧行人这种锲而不舍、坚忍不拔的品质和浓郁的团队氛围以及行领导的关怀培育让我们坚定信念，让我们一步步走下来，人的成功往往就在最后那一点坚持。

虽然我们金融基础薄弱，工作经验欠缺，但是相信通过我们刻苦的学习和实际工作的磨练，一支专业化、知识化、现代化的营销团队在\*\*银行分行会迅速成长壮大起来，她定会为我行业务作出应有的贡献，为沧行的伟大事业谱写华美的篇章！

### 银行机构业务年终总结 银行业务部个人工作总结篇三

假如在一年前你问我：你喜不喜欢做业务？我的答案尽对是不是定的！业务曾是我最讨厌的一个职位，也是我避之不及的职位。但是今天你假如问我：让你往做文职工作，你肯吗？那我的答案肯定也是不是定的！由于在一年的打滚里我已适应了业务生涯，溶进到了这个角色当中。

没错，没做业务之前我以为自己这一生应当就是在文职这个岗位呆下往的，不会有甚么波浪，也不会有大的收获。在那个时候，心智依然停留在大多数女孩的意识里，平安稳稳的工作，这就是女孩子应做的事。走上业务这一块其实不是我自愿的，由于工作需要，也是有点私心，总觉得自己不能碌碌无为的过一生，必须想办法的提升一下本身素质！如何提

升？那应当要从业务做起！有句话是这样说的：从一个公司的每一个部分、每一个工作都尝试过，那末当自己具有事业的时候那就事半功倍！当我都尝试了这些工作以后（老总及财务还没尝试），从一个角度来看，我是辛劳的，从另外一个角度来看，我是荣幸的，一路中国给了我发挥才华的平台，而我回报以我的努力及热忱。滴水之恩涌泉相报，这就是我的个性！

从刚开始接触业务的时候，心态确切不那末端正。反反复复的，总是觉得自己不合适这类工作，还是往找份安稳的工作吧，循环往复的延续那种日子吧，但这时候也会有另外一种声音出现：不行，你不能就这模样，要知道你是最棒的，做那些工作只能浪费了你的青春！两种声音交替，天天很累，最累的却不过是心灵的承受能力。公司是做网络通讯产品的，非传统行业可比，通过电话与网络招商，对客户在另外一头的情绪变化无从得知，只能从电话里头靠自己的能力来辨别，由于没经验，刚开始两个月基本上没出个单，靠公司赡养，虽有惭愧，但亦不足以令我倒下。老总是个具有宽广胸怀的人，对员工的培训方面花费了大量的精力，对我更是严格要求，不出单只能代表我的经验不足，没找对方向，没找到技能，老总手把手的教我做业务，提供了很多的机会，渐渐的，我渐渐溶进这个职位当中，一个单，二个单，都来了，我终究也松了口气。

技能，对做业务的人来讲是个很重要的环节，其次是产品知识，熟透了产品那客户半夜打电话来咨询也能随口拈来、对答如流；心态是很重要的，每个人都有惰性，这时候要有旁人的指引的，更多的靠自觉，凡事要旁人教，那一生也不会成长！

一年来，足足一年，我曾无助，曾旁皇，终究找到了方向，虽然谈不上得心应手，却也略有成绩，最大的收获在于令自己成长了很多，业务，是一个很好的炼油缸！

我是xx销售部分的一位普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重担。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要进步本身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。另外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一位合格的销售职员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售xxx奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了很多专业知识，使自己各方面都有所进步。

## 银行机构业务年终总结 银行业务部个人工作总结篇四

### chapter 1 1.名词解释

**投资银行：**投资银行是在资本市场为各种融资主体提供中介服务的金融机构。**商人银行：**是指专门从事兼并、收购与某些筹资活动的投资银行。

**qfii制度：**是指允许合格的境外机构投资者，在一定规定和限制下汇入一定额度的外汇资金，并转换为当地货币，通过严格监管的专门账户投资当地证券市场，其资本利得、股息等经批准后壳转换为外汇汇出的一种市场开放模式。

qdii制度：是指容许在资本账项目未完全开放的情况下，中国内地投资者往海外资本市场进行投资。

## 2. 简述投资银行功能的本质。

中国证监会：中国证券监督管理委员会建成证监会，是依照法律法规对证券期货市场的具体活动进行监管的国务院直属单位。

分业经营：分业经营型投资银行运作模式是指法律规定投资银行运营中，投资银行与商业银行在组织体制、业务经营等方面相互分离，不得混合的管理与发展模式。

(1) 能有效地降低整个金融体制运行中的风险。(2) 有益于保障证券市场的公正与合理。

(1) 综合投资银行与商业银行业务的全能银行可以充分利用其有限资源，实现金融业的规模效益，降低成本，提高赢利。

(2) 两者结合有益于降低银行的自身风险。一种业务的收益下降，可以用另一种业务的收益来弥补，从而保障利润的稳定性。

可能会给整个金融体制贷款来很大的风险，因此这一体制需要建立严格的监管和风险控制制度。

(1) 以美国证券交易委员会为最高管理层的监管主体。该委员会是一个独立的、超党派的准司法管理机构。其总部设于华盛顿，直属于美国总统，不受中央银行和财政部管辖，主要任务就是监督并实施美国的证券法律。

(2) 以德国中央银行——德意志联邦银行作为最高的监管主体。德国的商业银行与投资银行实行混业经营模式，它的管理也只能由中央银行行使。德国强调对投资银行的自律管理，

联邦政府负责制定法律，各州政府负责法律的实施与监督。

(3) 以英国金融服务局为投资银行也的最高监管机构，对英国的金融市场实行统一监管，原来较为松散的自律管理格局逐步被集中监管的格局所替代。(4) 以日本金融监督局为主要监管主体的政府监管模式。

(二) 以行业协会与交易所为主的自律管理模式。

除了政府机构实行外部监管意外，各国投资银行一般都成立行业协会与证券交易所一起对市场实行自律监督管理。

尽职调查：承销商的尽职调查是指承销商在股票承销时，以本行业工人的业务标准和道德规范，对股票发行人及市场的有关情况及有关文件的真实性、准确性、完整性进行的核查、验证等专业调查。

保荐人制度：具体是指由保荐人（券商）负责发行人的上市推荐和辅导，核实公司发行文件中所载资料的真实、准确和完整，协助发行人建立严格的信息披露制度，不仅承担上市后持续辅导的责任，还将责任落实到个人。主要内容有：

(1) 建立了保荐机构和保荐代表人的注册登记管理制度。

(2) 明确了保健期限。企业首次公开发行股票和上市公司再次公开发行证券均需保荐机构和保荐代表人保荐。保健期间分为两个阶段，即尽职推荐阶段和持续督导阶段。

(3) 确立了保荐责任。上市前要对发行人进行辅导和尽职调查，确信相关文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

(4) 引进了持续性信用监管和“冷淡对待”的监管措施。除对保荐机构和保荐代表人的违法违规行为进行行政处罚和依法追究法律责任外，还根据情节轻重，在一定时间内不受理会不再受理其提出的推荐发行上市申请，严重的还要取消其

从事保荐业务的资格。《办法》还规定对有关机构和个人的不良信用表现记录在案并予以公布。

招股说明书：是股份有限公司发行股票时就发行中的有关事项向公众作出披露，并向非特定投资人提出购买或销售期股票的要约邀请性文件。招股说明书是发行人向中国证监会申请公开发行中报送材料的必备部分。2. 企业股份制改组的程序内容。

答：（1）企业首先向国务院授权部门或省级人民政府提出改组为股份有限公司的申请。（2）国务院授权部门或省级人民政府批准设立股份有限公司。（3）选聘中介机构。

（4）主承销商的立项和尽职调查。（5）企业改制方案的实施。（6）发行及上市辅导。（7）改制辅导验收。（8）主承销商组织内核。5. 试述上市辅导的主要内容。答：（1）核查辅导对象。（2）督查辅导对象实现独立运营。

（3）核查辅导对象是否按规定妥善处置了上表、专利、土地、房屋等的法律权属问题。（4）督促规范辅导对象与控股股东及其他关联方的关系。（5）督促辅导对象建立和完善规范的内部决策和控制制度。（6）督促辅导对象建立健全公司财务会计管理体系。（7）督促辅导对象形成明确的业务发展目标和未来发展计划。

（8）针对辅导对象的具体情况确定书面考试的内容，并接受中国证监会及其派出机构的监督。

（9）对辅导对象是否到达发行上市条件进行综合评估。10. 非经营性资产的处置。

答：（1）将非经营性资产和经营性资产一并折股投入股份有限公司，留待以后逐步解决公司不合理负担的问题。

(2) 将非经营性资产和经营性资产完全划分开，非经营性资产或留在原企业，或组件为新的第三产业服务性单位。

证券经纪业务：是指证券公司通过其设立的证券营业部，接受客户委托，按照客户的要求，代理客户买卖证券的业务。

答：业务对象的广泛性、经济业务的中介性、客户指令的权威性、客户资料的保密性。7. 证券自营业务的特征。

答：(1) 决策和操作上的自主性。自主性表现为：交易行为的自主性，交易方式的自主性，交易价格的自主性。

(2) 承担的风险完全不同。由于投资银行以自己的名义和合法资金进行直接的证券买卖活动，证券交易市场中的风险性决定了自营买卖业务具有较大风险。

兼并收购：兼并是指两家或两家以上公司合并；而收购则是指一家收购公司购买目标公司部分或全部资产所有权的经济行为，即指一家收购公司购买目标公司股权或资产形成母子关系，或购买后将其合并，或解散该公司并将其包装后卖掉，或由少数投资者取得控股权。杠杆收购：是指收购公司以目标公司的资产进行担保进行筹资，并通过收购成功后出售目标公司的资产或依赖目标公司的收益来偿还债务。

借壳上市：就是通过收购或重组具有“壳”资源价值的上市公司，注入收购方或重组方的优质资产，从而达到改组缘由上市公司，并重新恢复上市和再融资功能。9. 反收购中的主要策略手段有哪些？ 答：(1) 调整公司的股本结构。(2) 保护公司成员利益。(3) 公司自身进行并购重组。(4) 设置“毒丸”防卫措施。(5) 寻求外部支援。(6) 针锋相对的策略。

11. 简述企业借壳上市的主要步骤。 答：

## （一）准备阶段 （1）选择“壳”公司

选择“壳”公司的具体评估目标有：股本结构及股本规模，经营状况，财务状况，资产质量。（2）选择财务顾问。（3）筹措资金。

## （二）收购阶段

一般来说主要有两种收购方式：即二级市场收购和协议转让。

## （三）对壳公司的重组。

收购成功后，收购方应对目标公司的财务、业务运营、人事安排等进行重组调整。

## 银行机构业务年终总结 银行业务部个人工作总结篇五

一个人对自己的工作如果有的喜欢，也许不是太可能，但是想做到百分百的喜欢，就在于我们怎样以好的心态去看待这份工作，也就是说，既然我已经选择了这份工作，我就应该义无反顾的投身其中，并体现自我的价值观，许多事业有成的人，并不是太喜欢自己的工作，但是他们有着高度的责任感和坚忍不拔的敬业精神，他们每天从事着平凡的工作，却做出了不平凡的成绩。可想只要你付出了就会有好的回报的。

在这一年的工作中，难免也出现一些不快乐的事情。我也曾为工作的压力狭益过、郁闷过、焦虑过。每个人的工作任务在逐步繁重与细化，工作压力大也是必然。如果自我消极、抱怨是不会解决问题的。不良情绪有时也曾影响过我的工作效率，只是适时调整自己的心态，寻找平衡切入点才是真的有效。我想只要超越自身的狭益、焦虑等消极心态，以积极、健康的情绪来面对工作中的困难与挑战就可以了。我发现快乐的工作法宝就是以宽恕与感激的心态看待自己每天的工作。

从中我也认识到。工作时，首先要以宽恕平和的心态看待工作中遇到的困难，正确评估自己的能力和价值目标，并进行必要的心态调整，努力培养乐观大度的良好性格，提高自己的抗干扰能力，有效转移注意力，使个人的心态在工作中得到转移、释放、调整，与疲劳。时刻保持求知向上的心，使工作变成生活的乐趣。

这一年自己也是以抱着感激的心情迎接工作的考验，我时常在想因为这份工作，我体现了自我的价值；因为这份工作，我磨练了我的意志。当静下心来时，我会省悟，与诸多下岗失业者相比，感激自己有丰实的薪水；与年迈体弱者相比感激自己有青春与健康；与庸庸碌碌混世者相比感激自己每天充实的工作着。当你把工作做好了，你对自己的行为感到满意，你就会快乐。

xxxx年x月份我来到xx项目，主要从事计量、统计以及结算工作。这份工作要求我，首先要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作，既然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责地去完成。二是要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自己做到一丝不苟。计量、统计以及结算工作对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格，它要求我必须认真、细致。要做到数据准确无误，无误的数据便于以后的查账，所以，必须要认真，仔细无差错。这就要求我们在做工作时必须用严谨细致的态度对待工作。三是责任心。工作对我们来说就是一种责任。

问题细化，在短时间内决定，就要当机立断，设定具体时间安排工作，给自己制定严格的最后期限。五是保密性。我所从事的工作具有很大的保密性，尤其在对待外委施工队伍对单价等要保密。在这我也体验了工作对我说是受益匪浅。工作虽然很辛苦可是对我真是个学习的机会。从中我体验了工作的性质，学到了很多我未曾接触过的事物和知识。不足之处也存在很多问题。新的一年自己要求自己要有个全新的自我。理清自己的思路，把工作做的更细致化。

xxxx年我主要负责xx项目的计量、统计以及结算工作。做好这份工作，首先要熟悉施工图纸与工程量清单，认真仔细核对，建立台账，这对于以后的工程量查找及对比数据，指导施工生产等都会有很大的帮助。二是及时完成每月工程计量工作及统计等各方面要求的表格，认真履行，及时与监理、业主等方面沟通，建立一个良好的外部环境。三是与现场质检员及施工队伍及时沟通，对完成工程量及进度做到心中有数，按时完成领导想要的结果。

## 银行机构业务年终总结 银行业务部个人工作总结篇六

20xx年在行领导的正确指导和帮助下，在各经营机构的配合下，我行国际业务各项工作较上年得到了较大的提升，各经营机构业务规模和客户数量增长明显，产品营销和推广能力进一步加强，业务指标整体完成情况较好，且超额完成年初目标任务。

### （一）业务指标完成情况

20xx年国际业务规模有了较大幅度的增长，各项业务指标较20xx年至少增长50%以上，尤其是重要指标贸易融资（20亿）及跨境保函业务（3亿美元），增长率分别为xx%和xx%[]各项收入达xx万元，盈利能力显著提升。

### （二）产品推广情况

使用频率逐渐提升，单一产品的币种也在不断的增加，外币贸易融资从传统的美元融资已扩展到欧元，客户对我行的产品依赖度在逐渐加强。

### （三）客户推展情况

20xx年国际业务新增客户xx户，其中外汇客户xx户，大部分为基础性的出口结算类客户，外汇客户的客户群不断扩大。授信类客户履约情况较好，资产质量较好。

#### （四）机构覆盖情况

从办理业务的机构分布来看□20xx年主要业务办理机构集中在洛阳，域外分行仅有郑州、南阳、焦作、许昌且产品均已小额结算为主□20xx年xx家经营机构中有xx家实现了产品落地，其余3家也均有储备业务，基本实现了国际业务产品的全机构覆盖。

为了积极响应我行“打造中原地区最具创新型银行”的愿景，年初我部根据业务情况和市场情况制订了年度创新目标产品，并对逐个产品进行进度分解，指派具体的创新产品项目负责人，负责产品开发的整体协调、推动和后续跟进，以确保创新产品按照既定计划完成设计、开发和落地。最终实现了“海外代付”和“福费廷”两项产品的落地，其中xx管理行共办理海外代付xx万美元□xx管理行共办理福费廷xx亿人民币，两项产品共计收入xx万元。

1、加大加深已合作银行的合作力度。在与交通银行结算代理业务的合作基础上，进一步深化合作融资业务，合作机构由洛阳分行延伸至其离岸中心和香港分行，我行融资渠道也由境内同业延伸至境外同业，从而拓宽了融资渠道，进一步降低了获取资金的成本。

2、代理行又新增了中信银行和兴业银行，并在兴业银行落地了代理结算业务，进一步拓宽了境内合作渠道。

3、在境外、境内外汇账户行纷纷关户的不利影响下，我部不仅及时稳定了现有的外汇账户行关系，而且积极筹划下一步的外汇账户行的新增事项。

## 1、制定系统的考核办法，加强过程管理，力促年终目标任务的完成

按照总行“双百分”绩效考核的相关要求，我部积极探讨、认真研究，根据各个机构的实际情况，以完成年度既定任务为目标，制定了较为合理的绩效考核方案，量化考核指标，加强对分支机构的绩效考核管理。

为了实现目标任务，我部加强过程管理，把经营机构分包至员工，确保每家机构都有专人负责，分包人员负责所分包分行或管理行的业务指导、产品推广、配合营销、后续业务追踪等，为经营机构完成国际业务既定目标提供服务，与此同时，加强指标完成进度的过程督导并辅以“产品计价”，充分调动了经营机构拓展国际业务的积极性。