

最新银行保险的工作总结(模板10篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行保险的工作总结篇一

今年2月份我步入到太保x中心支公司，从事保险这个生疏的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，非凡是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件治理、档案治理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦躁，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力

创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，未来太保中心支公司会做的更大、更强、更辉煌！

银行保险的工作总结篇二

做保险客服的工作，在这一年里，我认真的把客服的工作完成，积极的提升自己的服务水平，更好的去为客户服务，我也是对这一年的一个工作来做下总结，对于过去客服工作的回顾也是能让我更清醒的认识到自己做的好与不好的地方，好在以后改进或者继续的保持优化。

我认真的服务客户，无论是呼出或者接听方面，我都是礼貌的去回答客户的问题，帮他们解决保险方面相关的问题，一些疑难的地方，我处理不好的，我也是会积极的请教同事，或者帮忙转到专业的客服那边去做，每个人的分工不同，而我作为最前线的客服接待，我也是知道，有些知识的确我是不太清楚的，不过我也是在工作之后会去认真的学，多了解，这样在工作之中，也是可以不用麻烦其他的同事，自己能够把事情给处理好。遇到一些态度不是那么友好的客户，我同样也是会敬业的去回答问题，不会被他们的情绪所影响，我知道，很多时候他们只是对这件事情发脾气，而不是针对我个人，我也是必须要职业的去说该说的话，安抚客户的情绪，尽可能的去帮客户解决问题。一年的工作之中，我没有出过什么差错，也是帮客户解决了很多问题，得到了客户的一个赞扬。

在学习保险知识方面，我也是除了看书，也是多请教同事，我明白我的经验是不够的，毕竟是一个新人，同事知道的，我不明白的我都会去问，只有自己的经验丰富了，那么在处理客户问题的时候，也是能更加的从容和淡定了。公司组织了一些培训和会议我也是都积极的参加，努力的去提升自

已在保险方面的知识和经验，作为一名客户，专业的保险知识也是能让客户放心，让他们信任我，愿意配合我的工作。让我来帮他们解决问题的，从这一年来说，我也是看了很多的书籍，对于公司的一些保险业务都是更加的熟悉了，不过我也是知道和一些老员工相比起来，其实我还是有挺多方面还需要继续去学的。

一年的时间，过着真的好快，我也是知道，在工作之中我还有挺多方面是需要去进步的，公司的竞争也是非常的大，而且大家也是非常的努力去学，我更是不能落后，在今后的一个工作之中我要继续的努力，提升自己，把客户工作给做好。

银行保险的工作总结篇三

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。

进入本部门后，在王行长的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

二是在提高业务上下功夫，增强工作的指导性。实践中认识到，缺乏业务知识，超前意识，工作被动应付，是影响工作上质量、求实效的一个重要因素。业精于勤荒于嬉，克服懒惰思想，锐意进取，就必须发挥工作的主动性、能动性，力争在某些情况的把握上能够合理适度，做事有分寸，力求让上级放心让下级满意。在主动服务上跟上领导决策的节拍，做到与时俱进。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对20xx年工作的简单总结□20xx新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一是进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫。把学习作为武装和提高自己的首要任务，牢固树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习、勤于思考的良好习惯。把参加集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另一方面根据形势发展和工作需要，本着缺什么补什么的原则，搞好个人自学，不断吸纳新知识、掌握新技能、增强新本领。

二是进一步强化职责意识、团队意识。进一步树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，埋头苦干奋发进取追求卓越，积极主动地把工作做到点上、落到实处。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫。牢固树立服务意识，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变；由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变；由只注意搞好对内服务向把对上服务和对外服务、对内服务和对外服务统一起来转变，努力为领导为同事提供优质高效的服务。

以上，是我对20xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。20xx1年，我会更加努力、认真负责的去对待每一天，完善管理开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

银行保险的工作总结篇四

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，通过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

银行保险的工作总结篇五

好的总结应当总结出那些具有典型意义的、反映自身特点的以及带规律性的经验教训。今天小编给大家为您整理了银行理财经理试用期转正工作总结，希望对大家有所帮助。

银行理财经理试用期转正工作总结范文一

xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟

悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。

工作中我始终勤动口、勤动手、勤动脑去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以工作就是我的事业的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。

从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。

质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

今后努力地方向

极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用新的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

银行理财经理试用期转正工作总结范文二

我于20xx年10月8日正式入职广州柏鸿通信科技有限公司，担任天河分公司副总经理一职。

悬挂吊牌，多次现场促销，派单。并在龙洞汽配城多次派宣传单，未见效果。不定期开经验交流会，研究各运营商产品优劣势所在。

在家客业务上，有以下几点建议。

一、广泛宣传。春节回来时是我们明年的起跑点，我建议在有原有吊牌宣传的基础上，增加横幅作宣传，年初人员都陆陆续续回来，横幅能起到良好的效果。

二、以点带面。我们应当选取一个出单相对容易的地方进行试点，深入挖掘，建立样板村，样板工程。

三、结合实际，大力发展电脑租赁业务。针对有些地方务工人员较多，又迫切需求上网，没有电脑的状况。我们可以推出租赁电脑业务，从而增加我们的产量。

四、服务为先。目前我们所负责的家客市场大多相对落后，文化程度偏低，并不是每个客户都能很熟练的运用电脑。建议装完每台机后进行应用讲解，手把手教客户上网看电影、听音乐、玩游戏，增加用户体验，增加对我们产品的忠诚度，扩大我们的知名度。同时，大力宣传免费义务维修活动，凡持有电脑的客户，均可免费到我们联通营业厅维修电脑。凡装有联通宽带的客户，均可免费享受上门服务。此举主要是增加营业厅的人气，扩大影响力。在商企业务上，历来都是各代理商抢占的重点，人员鱼目混杂，联通给客户的总体感觉是：乱。我们所负责的都是些中小企，企业人数小于15人，联通并没有针对该类客户制定一套好的政策制度，优惠似乎都往中大型企业靠。融合业务目前也还处于最简单的融合阶段，和电信对比，竞争力太低。所以，在这块业务上，成了我们公司最失败的一块，我恰恰是这块的负责人，难辞其咎。针对此种状况，我也多次和几位同事沟通，也曾尝试过不同方法，至今未见成效。

近段时间，陪同公司领导考察了增城的商企市场，得益于增城良好的招商引资环境，大量楼宇、厂房徐徐在建，我们的机遇可谓不小，市场不可小觑。我们是全业务运营代理商，对于这些新建公司，工厂通讯使用状况为零的情况下，我们

提供给客户应当是一份全业务的通讯解决方案，而不是一个套餐。所以，必须加强业务知识学习，仔细研究联通各项业务与行业的应用。诸如预存话费送手机，购手机送话费的政策一定要烂熟于心，此举需要公司有效的公关，在号码资源上优与其他代理商，便于大批量入网。家客市场也一样，对于装宽带送手机有相当大一批客户是非常乐衷的，这样也便于捆住客户。

杂，前期的难度不言而喻。所以必须要有公司最高决策层带队，成立专门公关团队，攻克校园。事先我们须走访其他已经成功的校园，并与其他已经成功的代理商取经。然后通过关系见上校领导，增加成功几率。所有的重心都围绕学校是否让我们进线，这是成功的关键。无论后期何种销售模式，都是挣钱的，只是钱多钱少的问题。只要成功一个校园，后期便可逐一复制，增城的校园加上白云的校园，市场无限好！

以上就是我20xx年的总结以及20xx年的展望。最后，祝愿领导及各位同事身体健康，祝愿我们的公司百尺竿头，再创佳绩！

银行理财经理试用期转正工作总结范文三

一、学习上

1. 收获：通过了银行从业考试的公共基础与个人理财。九江银行很重视银行从业的考试通过情况，像客户经理岗必须要通过公共基础、公司信贷、个人贷款。而且通过的科目越多，对你的转正考核越有利。所以今年下半年要继续报名把公司信贷和个贷都通过了，否则就要被转岗了。

2. 不足：客户经理的工作时间相对来说比较自由，没有监控来监督你，而且有时候会很闲。如果自己没有很好的自制力的话，就会偷懒。我就没有利用好空闲时间来学习，像行里的《授信风控业务手册》我就没有好好看。今后一定要注意，

不能太放纵自己了。

二、工作上

账，开承兑汇票，每日的时点、日均报告。而我，刚开始也不知道自己适合做什么，所以有人叫我干嘛就干嘛，什么袁媛姐让我跑分行送对账单、送授信材料，芦行让我去阳明销户，雷行让我买早点，徐总让我去出差签字等等。但主要我做的事情都是袁媛姐分配给我的。两个月来，我学会了整理授信材料(流动资金贷款、开承兑汇票材料)，知道了企业申请贷款需要哪些材料，学会了企业在银行开户、销户需要准备哪些材料。知道了银企对账的重要性。

2. 不足：同时，也有很多要加强学习，比如撰写贷前调查报告，里面涉及到对企业的财务分析，需要看企业的报表，计算各种比率并分析企业的偿债能力、盈利能力、运营能力。还有，时点、日均，我知道这个都是很重要的数据，但是我还会透过数据进行分析。今后还是要多学习会计知识，学会利用企业的实际报表结合理论知识来对企业进行分析。还要麻烦袁媛姐教我看时点、日均，做绩效表。

此外，我也渴望能跟着徐总、郭行、雷行他们出去见客户，听着他们和客户的交谈，直到自己能独立的去面对客户，我认为自己这方面还差很多。

三、生活上

1. 收获：人生重在体验各种经历。值得一提的是，利用出差的机会，我体验了一下坐飞机的感觉。那飞机起飞前的加速阶段，绝对是让人无比兴奋的。此外，我们行里组织的去大觉山漂流活动，那天在去的路上居然下了大雨，本以为会很扫兴的，但是一下水，就全然相反了，和同事一起体验着大自然带给我们的欢乐。

2. 不足：

跑操，还喊着口号唉，回不去了。

结语：7月2号，签了3年的劳动合同，意味着正式的踏入社会，南昌的生活、工作节奏虽然说没那么快，但是每当我周末去省图书馆看到那座无虚席的场景时，总有一股危机意识潜入心头。每当我来到红谷滩，看到报纸以及房地产周刊上报道南昌的一些房产信息上，殊不知，当你思想上堕落的时候，别人却在奋斗着把你甩在后面。所以，再安逸的时候都不能丢掉艰苦奋斗的精神，安逸的环境就像毒品，吞噬着我们健康的身躯和心灵。

简短的阶段总结汇报给关心我的同学和朋友们，同时祝愿大家生活顺心，工作顺利！

银行保险的工作总结篇六

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“xxx”□“xxx”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订x年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和

考核办法方面作了相应的调整。

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮助。

1、做好xx险收费前的各项工作。

2、明年xx险将在全市全面铺开，因此将xx保险的影响降低，在巩固现有xx险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

银行保险的工作总结篇七

一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，

自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高了业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的`工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

银行保险的工作总结篇八

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

二是在提高业务上下功夫，增强工作的指导性。实践中认识到，缺乏业务知识，超前意识，工作被动应付，是影响工作上质量、求实效的一个重要因素。业精于勤荒于嬉，克服懒惰思想，锐意进取，就必须发挥工作的主动性、能动性，力争在某些情况的把握上能够合理适度，做事有分寸，力求让上级放心让下级满意。在主动服务上跟上领导决策的节拍，做到与时俱进。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的'工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对xx年工作的简单总结，眼间又要进入xx年了，新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一是进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫。把学习作为武装和提高自己的首要任务，牢固树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习、勤于思考的良好习惯。把参加集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另一方面根形势发展和工作需要，本着缺什么补什么的原则，搞好个人自学，不断吸纳新知识、掌握新技

能、增强新本领。

二是进一步强化职责意识、团队意识。进一步树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，埋头苦干奋发进取追求卓越，积极主动地把工作做到点上、落到实处。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫。牢固树立宗旨意识，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变；由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变；由只注意搞好对内服务向把对上服务和对下服务、对内服务和对外服务统一起来转变，努力为领导为同事提供优质高效的服务。

以上，是我对xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一天，完善管理开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。

银行保险的工作总结篇九

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。

qdi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。

(3) 投资银行与商业银行分业促进了金融行业内的专业化分工。

(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。

5. 投资银行也的外部监管有哪些模式？ 答：

(一) 以政府机构为主导的外部监管模式

(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。

银行保险的工作总结篇十

1、继续加强基础性工作。不断完善细化各项规章制度，确保各项工作开展执行到位，实现精细化管理。强化执行力，提高对依法合规经营以及客服管理工作的重要性，做好客服人员的培训工作，提高自身素质及业务技能。

2、继续做好客户服务工作。我部的工作人员始终牢记“顾客至上，服务第一”的理念，做好每项服务工作，在保障客户利益的同时，又维护了公司的形象。

3、扎实抓好各项重点工作。扎实抓好各项回访工作，切实提高回访质量和成功率，及时深入的做好专项业务统计以及数据

分析,提高新单电话准确率,做好客户资料重新收集工作,完善各项回访资料的收集归档。进一步加强与业务部门的沟通协调,提高问题件处理力度,确保公司业务能持续健康发展。密切配合业务部门的工作。建立长期有效沟通机制。

通过吴总在会议上对我们的讲话使我明白,规范的管理是公司持续发展的需要,提升服务品质是公司竞争的需要,在以后的工作中,客服部会上下齐心,共同努力,为中支开创美好未来添砖加瓦。