# 银行 托管部人员工作总结（精选4篇）

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-01-01

*小编为大家整理了银行 托管部人员工作总结（精选4篇），仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜...*

小编为大家整理了银行 托管部人员工作总结（精选4篇），仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

银行 托管部人员工作总结（精选4篇）由整理。

第1篇：投资银行部人员工作总结

投资银行部人员工作总结

投资银行部人员工作总结

202\_年度个人工作总结

本人于202\_年7月成为xx证券投行总部的员工，并在10月完成转正。感谢公司领导的

信任和各位前辈一直以来的帮助和指导，比较顺利的完成了从学生到证券从业人员的转变。

202\_年入职后的工作情况如下: 一、202\_年工作回顾

（一）xx项目（ipo）

1、项目状态:进行中；

2、主要工作：（1）负责合并范围的采购付款核查、资金循环核查和费用核查等的财务专

项核查工作；（2）跟进上市整改事项；（3）听从领导安排、配合同事完成其他项目相关工作；

（二）xx项目（ipo）

1、项目状态:已中止；

2、主要工作：配合完成202\_年补中报相关工作，包括更新招股说明书董监高及公司治

理章节、财务分析部分和完成部分财务专项核查工作。

（三）xx项目（新三板）

1、项目状态:进行中；

2、主要工作：负责财务部分尽职调查和分析工作，配合同事完成其他挂牌申请所需文件

和资料。

（四）其他

配合同事完成xx非公开发行202\_年度持续督导现场检查工作并出具现场检查报告；在

领导和同事指导下提供xx公司资产证券化初步思路。

二、存在的不足及改进措施

1、缺少对项目的整体认知：此前做项目时只关注具体需要做什么工作，较少关注项目的

意义、后续资本运作潜力和项目特点等；缺少关注公司内各部门联合能为客户提供的服务和

提前了解工作安排，持续积累项目所处行业的发展情况和行业内公司存在的特殊情况，

做好案例方面的积累；有机会时多跟公司其他部门有效沟通。

2、专业能力和知识水平亟需提高，对法律法规的熟悉范围局限于自己负责的部分，没有

熟悉和掌握保荐业务整体知识框架和积累行业案例、相关事项案例，需要增强个人专业素质

以满足自身工作需要和客户需求。

要多把个人时间转换成工作状态，在新入行的积累阶段，多关注专业相关讯息和工作相

关案例，努力通过剩余3门cpa考试和熟悉保荐业务整体知识，在工作间隙学习保代考试资

料。

3、综合素质需要提高，多跟领导和部门内前辈学习，少说话多做事。

三、202\_年工作

计划

（一）完成xx项目申报工作

xx初步计划在202\_年2月下旬提交内核，202\_年3月上旬完成内核工作，走完内部流

程后，在3月中下旬制作材料和进行申报。

（二）xx项目补充年报材料

xx初步计划在202\_年2月下旬进场进行补充年报材料的准备工作，思想汇报专题包括收集材料、进

行财务专项核查和进行函证工作等，202\_年3月完成内核工作和走完内部流程后，在3月底

至北京制作材料和进行申报。

202\_年2月下旬至3月下旬部分时间需要进行xx补充年报相关工作。

（三）跟进xxipo项目

202\_年第一季度需要跟进xx年审工作。年审结束后配合其他同事持续跟进xx上市整改

事项和收集申报所需材料。

（四）其他项目和学习计划

xx股份202\_年非公开发行的持续督导工作已完成，待年报出具后需要几天时间完成持

续督导年度报告和持续督导总结报告；完成领导安排的其他工作；抓紧准备cpa考试和保荐

代表人考试。

四、入职后的感受

作为新入行的投行新成员，目前比较深的感触是可以先不要太计较个人在项目中业绩方

面的得失，而是多计较个人在经验和能力方面是否有所得。每一个项目对于我而言都具有挑

战性，抓住机会多了解项目都可以中获得经验，才会对以后的工作产生正面的影响。

时间是公平的，在匆匆而逝的202\_年中，个人能够在工作方面的获得积累和进步，取决

于愿意付出多少时间研读案例、学习法律法规，愿意花多少时间驻扎现场熟悉项目、消化材

料，是否愿意把个人时间转化成工作时间，来换取提升业务能力的可能。从目前情况看，在

这方面我目前做的很不够，cpa尚有三门需要通过，保代考试也准备得很不充分，没有定期

整理所在项目的相关案例和收集资本市场经典案例，这应该也是让我在工作中感受压力的原

因，是目前最需要解决的问题。篇2：投行职员年终总结

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首过去的202\_年，有的关心与教诲，有同事的支持

与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从

事银行工作刚刚两年的员工，又是在年初才刚刚调到现在的投资银行与金融市场部，但是经

过努力，我已经比较熟练的掌握了新部门的业务，并成功的做了。。。。现将我一年中的工作情

况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

由于是从储蓄调到了现在的投资银行与金融市场部，我几乎是从零开始学习新的知识与

业务，虽然因为过去没有接触过对公业务，几乎可以说是没有任何的基础，但是我能够认真

努力的去学习，不断提高自己的理论素质和业务能力。xx在学习的过程中，我逐渐总结出了符

合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟

其他分行同部门比，我们薄弱的就是我需要加强

的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加中间业务收入，才能提高效益。我努力。。。。。

通

过网络，书籍，在领导的指挥下，开拓新业务。新客户

三、忠诚执着，为分行事业发展尽职尽责 银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕

业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不

是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。为此，我牺牲休息时间学习业

务知识，争取机会去总行学习。等等牺牲休息时间。。。。周末加班。。。任劳任怨，出差。。。

新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，

我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴

业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内

的专业知识，也要主动了解其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，

自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作

为自己的成长目标。

明年，。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为分行事业

的发展做出属于我的一份贡献。篇3：投资银行总结

投资银行总结：

第一部分：

1、怎样理解投资银行的含义？指经营全部资本市场业务金融机构，包括证券承销与经纪、收购与兼并、公司理财、基

金管理、风险资本、咨询服务，以及风险管理和风险工具的创新等。不包括向客户零售证券、

不动产经纪、抵押、保险以及其他类似业务。

2、投资银行与商业银行有什么区别？

3、投资银行的行业特征有哪些？专业性：投资银行的利润之源。投资银行属于知识密集型的新兴行业，对专业素质（智

商）、社会能力（情商）和市场悟性（敏感性）要求较高。

创新性：投资银行的生命。创造是指价值发现和新事物产生的过程；革新是指将有价值

的新事物转变为商业上可行的产品或服务的过程。实践中需弄清“发明”与“发现”的关系。

道德性：投资银行业的立身之本。道德是产生信任的源泉。没有客户的信任，投资银行

就无法生存。面临的问题：利益冲突、泄露客户机密、信息披露不充分、内幕交易等。

4、投资银行业发展呈现哪些特征和趋势？试分析其背景原因。

（1）投资银行业务的多样化趋势

背景原因：20世纪六七十年代以来，西方发达国家开始逐渐放松了金融管制，允许不同

的金融机构在业务上适当交叉，为投资银行业务的多样化发展创造了条件。到了80年代，随

着市场竞争的日益激烈以及金融创新工具的不断发展，更加强化了这一趋势的形成。

（2）投资银行的国际化趋势

背景原因：其一，全球各国经济的发展速度、证券市场的发展速度快慢不一，使得投资

银行纷纷以此作为新的竞争领域和利润增长点，这是投资银行向外扩张的内在要求。其二，

国际金融环境和金融条件的改善，客观上为投资银行实现全球化经营准备了条件。

（3）投资银行业务专业化的趋势

背景原因：专业化分工协作是社会化大生产的必然要求，在整个金融体系多样化发展过

程中，投资银行业务的专业化也成为一种必然，各大投资银行在业务拓展多样化的同时也各

有所长。

（4）投资银行集中化的趋势

背景原因：20世纪五六十年代，随着第二次世界大战后经济和金融的复苏与成长，各大

财团的竞争与合作使得金融资本越来越集中，投资银行也不例外。近年来，由于受到商业银

行、保险公司及其他金融机构的业务竞争的影响，如收益债券的运销、欧洲美元辛迪加等，

(转载于: 在点 网)

更加剧了投资银行业的集中。投资银行已经完

全跳出了传统证券承销与证券经纪狭窄的业务框架，形成了证券承销与经纪、私募发行、

兼并收购、项目融资、公司理财、基金管理、投资咨询、资产证券化、风险投资等多元化的

业务结构。

5、随着金融管制的放松，投资银行与商业银行彼此业务相互交叉、相互渗透，顺应时代

潮流，美国、日本等国相继实施了混业经营。鉴于此，有人提出我国投资银行也应立即实施

“混业经营模式”。对此观点，谈谈你的理解和认识？虽然混业经营是大势所趋，入世后面对全能型外资银行的竞争，不改变现有的经营模式

不利于参与国际竞争，但我觉得中国目前并不适合混业经营。我们一直在跟随世界发展的步

伐，都是自上而下地调整，所以中国的资本市场更倾向于是政策型的，而西方国家都是政策

适应资本市场发展的水平，所以我们不应该盲目跟风，要基于我国的国情来分析。我国相关

法律并不完善，金融领域的监管还缺乏力度，银行本身的风险意识不高、内部约束机制还未

真正得以建立，证券市场仍处于新兴成长期并不成熟，所以我国目前实行金融分业经营、分

业监管的原则是必要的，而且分业经营可以降低整个金融体制运行中的风险保障证券市场的

公正与合理，促进金融行业的专业化分工。

6、怎样理解投资银行的“资本市场核心”功能？

（1）资本市场的构造者

在证券发行过程中，投资银行充当了承销商的角色。通过尽职调查，投资银行为发行人

制定承销方案，提出相应的发行券种、发行价格、发行方式、发行规模和发行时间等建议，

同时向投资者进行发行宣传，以使投资者愿意购买。

（2）资本市场的运营者

二级市场上，投资银行充当做市商、经纪商和自营商的不同角色。保证了市场稳定，提

高了交易效率，降低了交易成本，促进了整个资本市场的繁荣。可以说没有投资银行的参与

和作用，就没有证券市场的形成和快速发展，资本市场就无从谈起。

（3）资本市场的创新者

随着社会经济的快速发展，企业融资欲望愈发膨胀，社会化大生产所要求的资本集中也

愈发强烈，而与此相伴的金融风险和危害也愈发严重。这就要求投资银行业务人员对市场需

求作出较为准确和快速反映，由此催促了业务上的不断创新。如金融衍生工具、经理人期权、

并购方式和技巧等，使整个证券市场乃至资本市场变得更加复杂、也更加活跃和更加繁荣。

7、怎样理解投资银行的“资源配臵优化器”功能？

（1）增量资源配臵

风险资本业务为高技术产业的迅速发展提供了巨大的动力；证券承销业务为企业和政府筹集大量资金，弥补了企业和社会济建设中的资金不足，极

大的推动了企业快速发展和社会经济良性运行促进资本向符合国家产业政策、具有良好发展

前景的领域流动。

证券交易业务形成了合理的资产交易价格。社会经济资源依照价格信号的导向作用进行

配臵，促进了效益高的部门获得更快发展，限制低效甚至无效部门的盲目扩张，使资源配臵

趋向合理。

（2）存量资源配臵

投资银行的兼并收购业务使社会资本存量资源得以重新优化配臵。如果说投资银行一级

市场的发行承销业务是对社会增量资源的配臵，那么，投资银行的兼并收购业务就是对社会

存量资源的重新配臵。通过企业重组并购，使被低效配臵的存量资产调整到效率更高的优势

企业或者通过本企业资产的重组发挥出更高的效能。这种社会存量资产的重新配臵使社会产

业结构得到进一步调整，优势企业能够迅速发展，社会整体效益得到进一步提升。

8、结合实际，分析我国投资银行业务发展的特点和存在的主要问题。

特点：中国目前没有真正意义上的投资银行，证券公司和信托投资公司承揽了大部分的

投资银行的业务，不过我国大部分商业也全面推动开展投资银行业务。我国是实行分业经营，

证券市场处于新兴成长期，我国银行风险控制与法律法规不健全，金融业缺乏有效监管体系。

存在的主要问题：

1）投资银行的注册资本和资产规模均较小，融资能力差。

2）投资银行数量多，行业集中度低。

3）大多数投资银行存在业务范围单一，业务品种雷同，缺乏特色，缺乏创新的问题，盈

利能力差。

4）分业经营导致了导致了我国投行融资渠道狭窄，限制了去可持续发展。

5）经营短期化，管理松弛。内部审核机制不健全，违法违规现象大量存在。缺乏精通投

资银行业务的高层次专业人才。

（发展对策：（1）培养和引进人才（2）提高业务创新能力（3）完善监督，强化风险控

制）

（网上找的总结：（1）通过业内重组，组建具有国际水准的超一流机构，建立合理的行

业体系。

（2）完善功能，拓展业务领域（3）加强监管和行业自律，规范经营行为，塑造有序的

业内竞争环境。

（4）增强金融创新能力，适应客户需求变化和市场竞争发展的需要，确保持续发展。（5）

加强专业人才的培养。）

9、投资银行有哪些经营模式？其利弊如何？

（一）分业经营模式

优势：降低整个金融体制运行中的风险；保障证券市场的公正与合理；促成金融行业的

专业化分工。

劣势：限制了银行业务活动，制约了银行的创新能力和发展壮大，削弱本国金

融机构国际竞争力。

（二）混业经营模式

优势：优势互补，资源共享；多元经营，利润稳定；做大做强，有利于竞争。

劣势：给金融体制运行带来不确定风险。

10、阐述我国投资银行经营模式上演变过程，并谈谈你对其发展趋势上的理解。

我国：混业-分业-现有混业的趋势

（一）投资银行的市场化1、定价机制市场化2、进退机制市场化3、主体行为市场化

（二）投资银行的规范化1、监管制度和职能的规范化2、市场结构和体系的规范化3、

市场秩序和执法的规范化

（三）投资银行的国际化1、投资银行机构国际化2、投资银行业务国际化3、投资银行

监管国际化

11、上网浏览国内外知名投资银行，比较其历史沿革、机构设臵、管理模式、业务范围

及行业特点等。

12.直接融资和间接融资的区别

商业银行行使间接融资职能。商业银行对于资金盈余者来说是资金需求者，而对于资金

短缺者来说是又是资金供给者。在这种情况下，资金盈余者与资金短缺者并不相互承担任何

的权利和义务，他们都仅与商业银行发生关系，彼此不存在契约的直接约束，因而这是一种

间接信用过程。

投资银行行使直接融资职能。投资银行作为资金供需双方的媒介，可以向投资者推荐、

介绍发行股票或债券的筹资者，也可以为投资者寻找合适的投资机会。但是从根本上来说，

投资银行并不介入投资者和筹资者之间的权利和义务，投资者和与筹资者互相接触，并且相

互拥有权利和承担相应的义务，因而这是一种直接信用过程。

13.202\_年金融危机中，以美国华尔街为代表的大的投资银行遭受重创，因此一些人对

投资银行的作用与功能产生怀疑。请结合学过的知识谈谈你的看法。

投资银行的作用和功能

（一）资金融通的桥梁1、满足融资双方的客观需求2、充当资金融通的载体3、提高资

金融通的效率

（二）资本市场的核心1、资本市场的构造者2、资本市场的运营者3、资本市场的创新

者

（三）资源配臵的优化器1、增量资源配臵2、存量资源配臵

（四）资本聚集和产业集中的枢纽1、资本聚集2、产业集中

下页

投资银行部人员工作总结

从我国的发展情况来看，在大国崛起的历程中，投资银行确实带来了我国经济的繁荣昌

盛，它的作用和功能毋庸臵疑。所以，投资银行在金融危机中遭受重创并不意味着它在经济

发展中的地位和作用消失了，很大程度上始于投资银行的产品，“证券化”、“杠杆效应”和“政

府监管不力”这些过程中投资银行都充当了危机的肇事者，投资银行过度使用金融衍生产品

（比如次贷），从而导致风险监管不力，引发此次的金融

危机。没有任何事情都是绝对安全有保障，投资银行存在自然有它存在的意义，不能因

为它给我们带来了风险就去否认它，我们只能通过不断完善金融制度，改进金融产品，适度

创新从而规避风险，发挥它的作用。

14.九大业务价值链关系ppt （33）课本27页

第二部分：

1、公司股票首次发行的主体资格有哪些？

（1）发行人为依法设立且合法存续的股份有限公司。

（2）发行人自股份有限公司成立后，持续经营时间应当在3年以上(经国务院特批的除

外)。

（3）发行人注册资本已足额缴纳，发起人或者股东用作出资资产的财产权转移手续已办

理完毕，发行人的主要资产不存在重大权属纠纷。

（4）发行人的生产经营符合法律、行政法规和公司章程的规定，符合国家产业政策。

（5）发行人最近3年内主营业务和董事、高级管理人员没有发生重大变化，实际控制人

没有发生变更。

（6）发行人的股权清晰，控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东持有的发行人

股份不存在重大权属纠纷。

2、公司股票首次发行的审核内容有哪些？

（1）公司在最近三年内是否存在重大违法行为；

（2）公司三年前是否存在对公司未来产生影响的违法违规行为；

（3）公司在最近三年内是否连续赢利；

（4）公司预期利润率是否达到同期银行存款利率；

（5）公司累计投资额是否未超过公司净资产的50％；

（6）发行前一年末，净资产在总资产中所占比例不低于30％，无形资产在净资产中所

占比例不高于20％；

（7）公司是否存在重大诉讼、仲裁、股权纠纷或潜在纠纷；

（8）公司设立后股权转让及增资、减资的行为是否合法，是否履行法定程序；

（9）公司的股东大会、董事会、监事会是否依法独立履行职责、行使权力，公司治理结

构是否完善；

（10）公司与股东在业务、资产、人员、机构、财务等方面是否分开，是否独立运作；

（11）公司是否存在重大或频繁的关联交易，且关联交易显失公允，公司内部缺乏保障

关联交易公允性的措施；

（12）公司是否与控股股东及其所属企业存在严重同业竞争；

（13）公司生产经营是否存在《意见》中规定的风险因素；

（14）公司最近三年内财务会计文件是否存在虚假记载；所申报的财务资料是否合规，

是否充分、完整、准确地反映公司的财务信息；公司是否存在重大的财务风险；

（15）是否存在其他问题。

(来自:WwW.fwwang.cn )

3、上市公司新股发行的审核内容有哪些？

（1）公司与具有实际控制权的法人或其他组织及其关联企业是否做到人员和财务独立以

及资产完整；

（2）公司是否具备可持续经营能力；

（3）公司募集资金使用情况及效果；

（4）公司的分配情况；

（5）公司财务会计政策是否稳健；

（6）公司的资金管理；

（7）公司的或有风险；

（8）公司内部控制制度是否完整、合理和有效；

（9）公司是否具有可持续发展能力，经营是否存在重大不确定性；

（10）公司履行信息披露义务的情况；

（11）公司董事会是否履行其向全体股东所做出的承诺；

（12）证监会及派出机构向上市公司发出限期整改通知书；

（13）上市公司最近三年所聘会计师事务所发生变更；

（14）是否进行过重大重组；

（15）主承销商的信誉；

（16）发审委认为需要关注的其他问题。

4、什么是同业竞争？在企业改制重组中如何避免？含义：是指上市公司所从事的业务与其控股股东、实际控制人及其所控制的企业所从事

的业务相同或近似，双方构成或可能构成直接或间接的利益冲突关系。

如何做：

（1）通过收购、委托经营等方式，将相竞争的业务集中到拟发行上市公司；

（2）将有关业务转让给无关联的第三方；

（3）放弃与竞争方存在同业竞争的业务；

（4）各方就解决同业竞争问题达成书面承诺。

5、什么是关联交易？在企业改制重组中如何避免？若无法避免，在公司持续经营中应如

何处理？

含义：关联交易指在关联方之间转移资源、劳务或义务的行为，而不论是否收取价款。

关联方主要包括：

（1）控股股东（2）其他股东（3）控股股东及其股东的控制或参股的企业（4）对控股

股东及主要股东有实质影响的法人或自然人（5）发行人参与的合营企业（6）发行人参与的

联营企业（7）主要投资者个人、关键管理人员、核心技术人员或与上述关系密切的人士控制

的其他企业（8）其他对发行人有实质影响的法人或自然人

如何做：

（1）发起人或股东不得通过保留采购、销售机构、垄断业务渠道等方式干预拟发行上市

公司的业务经营；

（2）从事生产经营的拟发行上市公司应拥有独立的产、供、销系统，主要原材料和产品

销售不得依赖股东及其下属企业；

（3）专为拟发行上市公司生产经营提供服务的机构，应重组进入拟发行上市公司；

（4）主要为拟发行上市公司进行的专业化服务，应纳入拟发行上市公司，或转由无关联

的第三方经营。具有自然垄断性的供水、供电、供汽、供暖等服务，应确保公平、公开定价；无法避免：

（5）无法避免的关联交易应遵循市场公正、公平、公开的原则，关联交易的价格或取费，

原则上应不偏离市场独立第三方的标准。对于难以比较市场价格或订价受到限制的关联交易，

应通过合同明确有关成本和利润的标准。

（6）监管部门相关要求

① 公司应在章程中对关联交易决策权力与程序做出规定。

② 股东大会对有关关联交易进行表决时，应严格执行公司章程规定的回避制度。

③ 需要由独立董事、财务顾问、监事会成员发表意见的关联交易，应由其签字表达对关

联交易公允性意见后方能生效。

④ 需要董事会、股东大会讨论的关联交易，关联股东或有关联关系的董事应予以回避或

做必要的公允声明。

6、影响公司股票发行价格的因素有哪些？

（1）净资产

主要发起人经评估确认的净资产所投股数，以及上市前后各年度的每股税后利润可作为

定价的重要参考。一般情况下股价会超过净资产，净资产越多，发行价格就可以定的越高。

（2）盈利水平

公司税后利润水平直接反映了一个公司的经营能力和上市时的价值，税后利润的高低直

接关系着股票发行篇4：银行业个人金融部年终总结

202\_年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提

高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个

人经营业务成绩显著。

一、各项指标完成情况及采取的措施

（一）、人民币储蓄存款超常增长，净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的

措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行

领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动

态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，

深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入

企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235

户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同

工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分

发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对

大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对

银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核

占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办

优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，

将钼业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12

月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同

时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

（二）、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地

域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营

销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

（三）、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把

中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，

杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、

横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通

卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年

费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷

方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发

展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师

先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演

练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，

实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

（四）、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支

行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励

办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通

报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

二、几点体会

一年来我们取得了不错的成绩，主要得益于分行的正确领导，支行班子的团结协作，网

点负责人的积极努力，一线员工的艰苦拼搏。总结一年来的个金工作，有以下几个方面的体

会。

（一）、用政策调动积极性是前题。运用好考核奖励这个杠杆就有可能充分调动员工的积

极性，202\_年以前全行代发工资有4000户，而且由于吃大锅饭，代

发的工资时常发现金，实行一线员工绩效考核，每

31

营销代发工资1户奖励1.5元的激励政策后，原有的代发工资全部代发，202\_年、202\_

年还新增代发工资7260户。大家深入细致的做企业单位工作，动员工资由银行代发，员工加

班加点到深夜无怨言。代理营销保险每增加180元中间业务收入奖励个人100元，员工就走

出柜台，深入企业单位营销。同时我行每月考核用正式文件通报，透明度高，工资虽拉开了

差距，积极性却有增无减。

（二）、领导带头是关键。行领导、中层干部带头营销，行长、主管行长多次到金堆、城

南、瓜坡分理处和网点负责人克难攻坚营销，力挫他行竞争，争取了钼业公司离退处、露天

矿、铁路医院、铁路中学、铁一局给水队、引进厂、陕化运销公司、修造车间、物业公司等

13个单位的代发工资，抢占了市场份额，密切了银企关系。特别是当得到建行杏林网点要撤

并的信息后，主管行长从多方打听了解到该网点代发工资的单位和户数，和城南分理处主任

采取先下手为强的办法，提前做这些单位的代发工资工作，经过艰难曲折的竞争，使6个单

位的1156户代发工资全由我行代发，建行杏林网点撤并后归邮政，但邮政只能是望洋兴叹。

金堆钼业公司露天矿、离退处、后勤部代发工资原在建行寺坪网点，行长、主管行长、金堆

分理处主任经过艰苦营销，力挫建行石可网点竞争，1689户代发工资落户我行。由于领导带

头，激发了一线员工完成各项任务的积极性。

（三）、服务是根本。营销上来了，柜面服务跟不上。存款就有流失的可能。我们始终把

服务做为根本对员工进行教育，在大会小会上从国内外文化背景、形势发展、周边实际等各

种因素对员工进行观念引导，先从思想上解决员工对优质服务的认识问题。大多数员工也逐

渐认识到领导克难攻坚把业务营销回来就应该提供优质服务把存款保祝在此基础上按照优质

文明服务工作规范督促检查，强化了柜面服务质量，赢得了更多的客户。

三、存在问题及202\_年的工作设想

（一）、存在问题：

1、今年加大营销力度，建行撤并的两个网点代发工资被我行挖了过来，由于柜面服务质

量的提高其大量优质客户也陆续把钱存到工行，加之钼业公司职工增资一次性补发全年1700

万元全由我行代发，这些都是不可持续的资源，莲办还有600万余额要流失，面对同业不计

成本的无序竞争，202\_年的储蓄存款将增加不小的难度。

2、由于代理保险营销的老客户普遍反映分红保险低于教育储蓄收入，致使202\_年后几

个月代理营销保险业务缓慢，个别月份几乎为零，新产品的收入又不理想，202\_年代理保险

营销不会有大的发展，将会在很大程度上影响中间业务收入。

3、收入激励机制有待在实践中不断完善，大家普遍反映，今年绩效工资过低，和一线的

艰辛劳动有一定差距。

4、无专职营销人员，加之华县地域经济比较落后，新业务营销缓慢，理财金账户完成了

3户，银证通还无一户。由于美元贬值，外币储蓄较上年下降1万元，未完成任务，估计202\_

年也不容乐观。

（二）、工作设想

1、工作目标

（1）、储蓄存款确保完成2500万元，力争完成3000万元，外币储蓄存款力争1万元。

（2）、个贷营销50万元，力争完成70万元。

（3）、中间业务目标35万元，力争完成40万元。

（4）、灵通卡202\_张，贷记卡30张，信用卡80张，理财金账户20户。

2、工作措施

（1）、加强个金业务的组织领导。支行行级领导包网点，同时成立主管行长为组长、各

网点负责人为成员的个金工作领导小组，下设办公室，营业部主管个金经理任主任。

（2）、在分行的指导下，科学合理的制订绩效工资考核分配办法和单项业务奖励办法，

充分发挥激励杠杆作用是202\_年的重点工作。

（3）、抓好大户营销，在费用上要向金堆分理处倾斜，千方百计做好钼业公司大户营销

工作。

（4）、在代发工资上重点是做好已有的1.1万户代发工资的巩固工作。由于同业竞争愈

演愈烈，我们原有的个别代发工资客户已产生动遥202\_年我们要重点做好代发工资的定期回

访工作，分行兑现的储蓄存款单项奖励一定要兑现到网点，大部分要用在业务巩固和发展上，

以密切银行和客户的关系。同时要动员员工多和个人优质客户联系，通过营销理财金账户密

切和优质客户的关系，争取更多的优质客户。

（5）、在中间业务上要拓宽中间业务收入渠道，做好银行卡的营销工作，提高个人结算

工作的服务质量，做好各项代理业务工作，3212

特别要做好代理保险营销工作，做好电子银行业务的宣传营销工作，以增加中间业务收

入。

（6）、做好宣传和柜面服务工作，管理好atm机，提高其使用率，减轻柜面压力篇5：

银行员工个人工作总结

银行员工个人工作总结

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；

较好地协调各方面的关系，充分 调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强

的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强??一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治

信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁

自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“\*\*\*\*”。

一、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“\*\*\*\*”重要思想，保持\*\*\*\*\*\*员的先

上页

下页

余下全文

投资银行部人员工作总结

进性，树立科学的发展观和正确的政绩纲，法纪、政纪、组织观念 强，在大是大非问题上与

党中央保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，

团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风 端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务

实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一

把手的工作，促进支行三个 文明建设的顺利开展。

二、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际

情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分 调动员工的工作积极性，共同完成复杂

的工作

任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，

专业理论水平较强，具有本职 工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出

建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先

后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，

协调县政府召开国库工作座谈 会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一

个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定

等传导到 辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意

见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

\*\*年初，本人组织支行中层干部学习“四法”，并进行考试。通过组织学习和考试，提高

了中层干部金融法律法规水平和依法行政的能力。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现

金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情 况检查，《＊＊收缴、鉴定管理办法》

执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸

公司开展出口收汇核销检查。通过 检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构

和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，

深思熟虑，拟定一套工作方案；然后征求各方面的 意见，集思广益，把文件精神与实际情况

结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作

重点、难点，抓住主要矛盾，有 的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。在

管理工作中，坚持每月初主持召开一次分管、协管部门负责人会议，听取上月工作情况汇报，

研究当月工 作安排计划；坚持每月对营业室、外管股进行一次内控制度执行情况检查，加强

管理，督促内控制度的落实。在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动 性和团

队精神，共同完成复杂、繁重的工作任务。

本人注重理论联系实际，加强调查研究。一年来，下基层50多次，30多天。在调查研

究的基础上，解决了许多日常工作中的问题，同 时，撰写了多篇理论研究和调查研究文章。

其中：《以科学发展观指导金融工作》一文，分析了惠东历史上曾经出现的违背科学发展观盲

目搞开发区给经济、金融造 成严重损失的问题，阐述了“明确金融限制发展的领域和支持发

展的重点，科学把握信贷投放力度，实现信贷投放平稳较快增长，人民银行要搞好金融服务”

的观 点。《坚持用好的作用选人，选作风好的人》一文，分析了近几年来，党和国家惩治＊

＊的数据和＊＊分子从量变到质变的过程，得出了选人用人的问题至关紧要的 结论。明确指

出：“首先，在选人时要有好的作风。一是要坚持

任人唯贤；二是要坚持走群众路线；三是要坚持党委集体讨论。第二，要选作风好的人。

一是要坚持 以德量人；二是要坚持以能用人；三是要坚持以勤识人；四是要坚持以绩取人；

五是要坚持以廉择人”的观点。《关于当前外汇管理政策的若干思考》一文，从基层 外汇管

理工作的实际出发，对当前外汇管理政策涉及的五个方面的问题进行认真的思考，并提出了

改进外汇管理的有关建议。《关于促进县域经济与金融协调发展的 思考》一文，分析了惠东

经济与金融发展不协调的表现及其原因，提出了促进县域经济与金融协调发展的六点建议。

三、在勤的方面：本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态

度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个 人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任

怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每

个月底参加营业室的加班，协调有 关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放

弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

四、在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提

出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，

效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，\*\*年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，

核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上

防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本 人制定了《关于对外贸进出口

企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核

销单管理。并组织开展对部分外贸企业外 汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持

\*\*\*外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对

部分私营企业运作 情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇

核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优

的原则，坚持用好的作风选人，选作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”

改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支

行党组采纳。

五、在廉的方面：

1．严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵

守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受 监督的意识，主动接受党组织、党员和

群众的监督。

上页

第2篇：中国工商银行资产托管部

关规定进行。 实、准确和完整。 了托管人应尽的义务。

托管报告 中国工商银行股份有限公司（资产托管部）长集合资产管理计划202\_年4季度报告中的主要财务指标、净值表现、的有关规定，不存在任何损害持有人利益的行为，完全尽职尽责地履行公司集合资产管理业务实施细则（试行）》及其他法律法规和托管协议管过程中，严格遵守《证券公司客户资产管理业务试行办法》、《证券证券股份有限公司在海通稳健成长集合资产管理计划的投资运作、资产《证券公司集合资产管理业务实施细则（试行）》及其他法律法规的有本托管人依法对海通证券股份有限公司编制和披露的海通稳健成收益分配情况、财务会计报告、投资组合报告进行了核查，以上内容真净值计算、费用开支等问题上，不存在任何损害持有人利益的行为，在202\_年4季度，海通稳健成长集合资产管理计划的管理人——海通202\_年4季度，本托管人在对海通稳健成长集合资产管理计划的托各重要方面的运作严格按照《证券公司客户资产管理业务试行办法》、

二○一○年一月十八日

第3篇：银行托管业务个人工作总结

银行托管业务个人工作总结

202\_年是我职业生涯中一次重要的变革的一年。202\_年1月我有幸成为中信银行某某分行的一份子,让我也经历了前所未有的挑战。本人在中信银行整一年，主要从事托管业务工作。下面将202\_年的工作情况以及202\_年工作计划汇报如下。

一、某某分行202\_年资产托管与养老金工作总结

上半年，某某分行正在进行紧密地开业筹备工作，对于各项托管及养老金业务仍处于空白，托管及养老金业务只停留在概念。202\_年7月19日，我行正式开业，总行为我行下达托管规模考核指标20亿元，托管收入30万元。因此我行托管规模的完成造成了较大压力,通过总行的托管及养老金业务的各项培训，我行逐步对托管有了更深入的认识，也为我行拓展新型业务奠定基础。

截止202\_年12月末，我行资产托管时点规模XXXX亿元, 完成全年托管规模任务的XXXXX%，托管业务累计实现中间业务收入XXXXX万元,完成全年托管收入任务的XXXX%。同时完成托管信息系统、非估值核算系统业务录入，保证上线的托管项目规模、托管收入100%纳入考核，并配合托管营运部门，完成了托管业务年终结账和托管业务结转。

第4篇：兴业银行资产托管部招聘启事

兴业银行资产托管部招聘启事

一、招聘岗位：工作地点在上海市

1、会计核算岗7名

工作内容：对托管资产进行日常的资金核算工作，资金划拨，投资监控。

2、行政管理岗1名

工作内容：前台接待、行政助理、行政后勤综合服务。

二、应聘人员基本条件

1、全日制本科学历，会计、金融专业，条件优秀者适当放宽至大专学历要求。

2、招聘面向实习生、应届毕业生。实习期满后签订劳动合同。

3、具有优良的职业道德操守、较强的工作责任心、良好的团队协作精神、思维敏捷、工作积极、身体健康。

三、应聘材料

1、个人简历（从高中写起）

2、专业资格证书、专业技术职称、身份证、外语等级证书等有效证件复印件

3、其他认为对本人应聘该岗位有益的材料。

经审查符合条件者，将另行通知面试时间，未被录用人员的材料代为保密，恕不退还。

四、应聘方式

有意向者请将个人简历word版发送至xin.zhou@randstad.cn 邮件主题：姓名+应聘岗位（会计核算岗或行政管理岗）

五、工作地点

静安区江宁路168号

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！