# 投资银行工作总结（精选8篇）

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-09-07

*小编为大家整理了投资银行工作总结(精选8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!...*

小编为大家整理了投资银行工作总结(精选8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!!!

投资银行工作总结(精选8篇)由整理。

第1篇：投资银行总结

资料整理不保证是全部重点，拿到资料的同学自行判断

投资银行:投资银行主要从事证券发行、承销、交易、企业重组、兼并与收购、投资分析、风险投资、项目融资等业务的非银行金融机构，是资本市场上的主要金融中介。 在中国，投资银行的主要代表有中国国际金融有限公司、中信证券、投资银行在线等。

证券承销:证券承销是证券经营机构代理证券发行人发行证券的行为。它是证券经营机构最基础的业务活动之一。

兼并:兼并是指通过产权的有偿转让，把其他企业并入本企业或企业集团中，使被兼并的企业失去法人资格或改变法人实 体的经济行为。

收购一家公司通过购买目标公司多数或者全部股份的方式来控制另一家公司

风险投资:简称是VC在我国是一个约定俗成的具有特定内涵的概念广义的风险投资泛指一切具有高风险、高潜在收益的投资;狭义的风险投资是指以高新技术为基础，生产与经营技术密集型产品的投资。

资产证券化:是指将缺乏流动性的资产，转换为在金融市场上可以自由买卖的证券的行为，使其具有流动性。

公开发行:指发行人通过中介机构向不特定的社会公众广泛地发售证券。在公募发行情况下。所有合法的社会投资者都可以参加认购。

私募发行:又称不公开发行或内部发行，是指面向少数特定的投资人发行证券的方式

溢价发行:是指发行人按高于面额的价格发行股票，因此可使公司用较少的股份筹集到较多的资金，同时还可降低筹资成本。溢价发行又可分为时价发行和中间价发行两种方式。 折价发行:又称低价发行，是指以低于面额的价格出售新股，即按面额打一定折扣后发行股票，折扣的大小主要取决于发行公司的业绩和承销商的能力。 平价发行:是指发行人以票面金额作为发行价格

注册制:即所谓的公开管理原则，实质上是一种发行公司的财务公开制度，以美国联邦证券法为代表。它要求发行证券的公司提供关于证券发行本身以及同证券发行有关的一切信息，以招股说明书为核心。

核准制:即所谓的实质管理原则，以欧洲各国的公司法为代表。依照证券发行核准制的要求，证券的发行不仅要以真实状况的充分公开为条件，而且必须符合证券管理机构制定的若干适于发行的实质条件。

保荐制度:由保荐人(券商)对发行人发行证券进行推荐和辅导，并核实公司发行文件中所载资料是否真实、准确、完整，协助发行人建立严格的信息披露制度，承担风险防范责任。 债券信用评级:是以企业或经济主体发行的有价债券为对象进行的信用评级。

市价委托:指投资者对委托券商成交的股票价格没有限制条件，只要求立即按当前的市价成交就可以。

限价委托:客户向证券经纪商发出买卖某种股票的指令时，对买卖的价格作出限定，

止损委托:要求经纪人在市场价格达到一定水平时，立即以市价或以限价按客户指定的数量买进或卖出，目的在于保护客户已获得的利润。

做市商:是通过提供买卖报价为金融产品制造市场的证券商.做市商制度,就是以做市商报价形成交易价格、驱动交易发展的证券交易方式。

协议收购:协议收购是一种收购方式依照法律、行政法规的规定同被收购公司的股票持有人以协议方式进行股权转让的收购。要约收购南

善意收购:当猎手公司有理由相信猎物公司的管理层会同意并购时，向猎物公司的管理层提出友好的收购建议。彻底的善意收购建议由猎手公司方私下而保密地向猎物公司方提出，且不被要求公开披露。

敌意收购:又称恶意收购，是指收购公司在未经目标公司董事会允许，不管对方是否同意的情况下，所进行的收购活动。当事双方采用各种攻防策略完成收购行为，并希望取得控制性股权，成为大股东。当中，双方强烈的对抗性是其基本特点。除非目标公司的股票流通量高可以容易在市场上吸纳，否则收购困难。敌意收购可能引致突袭收购。进行敌意收购的收购公司一般被称作“黑衣骑士”。

横向收购:对同行业一家或多家公司进行收购。收购方主动购买目标公司的股权或资产，最终实现对其控制。兼并完成后目标公司的法律地位不复存在，与收购方组成一家更大的公司。 纵向合并:是指生产的产品或提供的功务具有内在联系的企业间的合并，亦称垂直式合并。生产的产品或提供的功务具有内在联系的企业间的合并。参与合并的各家企业，其产品相互配套，或有一定的内在联系，形成供产销一条龙;或期提供的劳务具有前后的联系。

混合收购:混合收购是公司的收购方式之一，又称为复合收购，是指生产和经营彼此没有关联的产品或服务的公司之间发生的收购行为，发起混合收购的收购人以现金、股票和债券等作为对价取得目标公司的股权从而实现对目标公司的控制。

风险投资:广义的风险投资泛指一切具有高风险、高潜在收益的投资;狭义的风险投资是指以高新技术为基础，生产与经营技术密集型产品的投资。根据美国全美风险投资协会的定义，风险投资是由职业金融家投入到新兴的、迅速发展的、具有巨大竞争潜力的企业中一种权益资本。

二版市场板市场:又名创业板市场，也有的国家叫自动报价市场、自动柜台交易市场、高科技板证券市场等，它是专门为 中小高新技术企业或快速成长的企业而设立的证券融资市场。 资产证券化是指将缺乏流动性的资产，转换为在金融市场上可以自由买卖的证券的行为，使其具有流动性。

信用评级:又称资信评级，是一种社会中介服务为社会提供资信信息，或为单位自身提供决策参考。

上市保荐制度：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、准确和完整性，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督导的责任，还将责任落实到个人。

保荐人：就是将符合条件的企业推荐上市，并对申请人适合上市、上市文件的准确完整以及董事知悉自身责任义务等负有保证责任，保荐人的责任被法定延续到公司上市后的若干年之内。

买空交易：也叫保证金购买，即客户借入购买额外证券的资金由经纪人提供。即“价格看涨，先买后卖，低进高出”。 卖空交易：当投资者预期某种证券价格将下跌时，可以通过交纳一部分保证金向证券商借入证券并同时卖出，等价格跌倒一定程度后再买回同样证券交还证券商，以牟取价差。即“价格看跌，先卖后买，高出低进”。

做市商：在二级市场上不断向公众投资者报出某些特定证券的买卖价格(即双向报价)，并在该价位上接受投资者的买卖要求，以自有资金和证券与投资者进行交易的证券自营商。这种以做市商为中介人组织证券买卖的交易方式，就是做市商机制。 风险投资：是指投资人将风险资本投向刚刚成立或快速成长的未上市的高新技术企业，在承担很大风险的基础上，为融资人提供长期股权投资和增值服务，培育企业快速成长，数年后再通过上市、兼并或其他股权转让方式撤出投资，取得高额投资回报的一种投资方式。 资产证券化:是指把缺乏流动性，但具有未来现金流的应收账教等资产汇集起来，通过结构性重组，将其转变为可以在金融市场上出售和流通的证券，据以融通资金的过程.投行主要功能：(1)金融中介(2)构建市场 (3)财务顾问 (4)信息供给 (5)风险管理 (6)理财服务。 投行主要业务：(1)证券承销(主要工作有：1.就证券发行种类、发行条件和时间提出建议，帮助设计、策划，提供咨询服务 2.与发行人签订协议并按协议条件从发行人处购买证券，分承销，包销，代销，余额包销四种 3.向公众分销) (2)证券交易 (3)证券私募 (4)兼并与收购 (5)资产管理 (6)商人银行业务 (7)风险投资 (8)资产证券化 (9)金融衍生工具的交易与创设。 承销方式：竞价(投标)承销：主要包括价格招标(用于贴现债券的发行)和收益率招标(用于附息债券的发行)方式。收益率招标：发行人公布发行条件和中标规则，邀请承销商投标。由各投标人报出对发行的证券的收益率和希望购买的数额;再按照投标人所报的收益率由低到高配售证券。分为荷兰式拍卖(单一价格拍卖)和美国式拍卖(多重价格拍卖)。 价格招标：按各投标人所报出的买价由高到低的顺序中标，直到满足预定发行额为止。

股票发行管理制度：注册制：发行人在准备公开发行股票时必须依法公开各种资料，准确向证券主管机构申请注册。只要发行人不违反信息公开原则，即应准予注册，发行人的发行权无须由国家授予。核准制：发行时不仅要公开信息，而且必须符合公司法及证券管理法律法规规定的必备条件，证券主管机关有权否决不符合规定条件的股票发行申请。 决定股票发行价格的主要因素：(1)公司业绩及预期增长表现 (2)行业特征 (3)股票市场状况 (4)股票售后市场运作。 证券买卖委托指令的类别：(1)市价委托。消除了因价格限制不能成交时所产生的价格风险，同时投资者也将承担价格朝不利方向变动产生的风险。一般卖出时使用。(2)限价委托：对买卖价格作出限定，即在买入股票时限定一个最高价，只允许证券经纪人按其规定的最高价或低于最高价的价格成交;卖出股票时，限定一个最低价，只允许证券经纪人按其规定的最低价或高于最低价的价格成交。此方式利于投资者谋求最大利益。(3)止损委托：要求经纪人在市场价格达到一定水平时，立即以市价或以限价按客户指定的数量买进或卖出，目的在于保护客户已获得的利润。 做市商类型：(1)多元做市商业务，以纳斯达克市场最为著名，是一种竞争性制度，做市商必须拥有一定数量的自有资金参与做事的证券头寸，才能与投资者进行交易。做市商之间的竞争产生了每只证券的价格。(2)专营商：以纽约股票交易所区别世界上其他证券交易所的重要特征之一。也称单一做市商，他是唯一可以根据市场状况使用自己的账户报价的交易商。每只股票均由交易所指定一个专营商负责，但每个专营商可负责多只股票的专营事务。 上市公司的私有化方式：(1)管理层收购(MBO)。由管理层自行收购本公司发行在外的股票，目的为了防止他人的接管。特点：管理层是收购主体;MBO/LBO通常相结合;MBO的目的是为了获得企业的控制权(2)杠杆收购(LBO)。非上市公司通常由一个小的外部投资者集团来提供资金。他们主要通过大量的债务融资，收购公众持股公司所有的股票或资产，这样的交易就被称为LBO。特点：高杠杆性;特殊的资本结构(股权资本占很小比例);高风险与高收益并存。

企业并购的负面效应：1.收购成本高 2.难以准确的对目标企业进行估价和预测 3.组织、文化冲突可能断送并购的成果 4.伴随不必要的附属业务，业务繁杂。 投资基金性质：(1)一种金融中介机构 (2)一种信托投资方式 (3)一种投资工具。 投资基金的特征：(1)共同投资 (2)专家理财 (3)分散化投资 (4)共享收益。 按基金份额可否赎回分类：开放式基金和封闭式基金 比较：(1)发展历史不同：封闭式基金早于开放式基金，但目前开放式基金逐渐取得主流地位 (2)基金份额总额的固定性不同 (3)基金单位的交易方式不同：封闭式基金在刚发起设立的时候投资者可以向基金管理公司按规定价格购买，封闭期内，只能通过经纪商在交易市场上按市价购买;开放式基金随时可直接向基金管理公司申购或赎回基金，一般不进入证券交易所交易。(4)基金单位的买卖价格形成方式不同：开放式的买卖价格直接反映其基金单位资产净值，不会出现折价现象;封闭式的买卖价格却随时根据市场供求关系变化而变化(5)基金的运作管理方式不同：开放式可随时追加资本，封闭式则不可赎回。

风险投资的特点：1)管理高风险以获取高收益的投资 2)主动参与管理型的专业投资。 投行参与风投的方式：1)直接参与自己发起建立风投基金，并成立专门的分支机构作为普通合伙人进行管理;2)只作为中介机构为风投提供金融服务，如帮助风投家进行风投基金的融资等。

投行参与风投的风险：(1)运营风险 2)对于高财务杠杆的投行投资风投容易引发财务危机。 风险资本的退出方式：(1)首次公开发行即IPO，风投家可以在证券市场上出手风险企业的股份以收回投资，最重要的退出方式;(2)并购：一般并购：一般意义上的兼并收购;二级出售：由另一家风险投资机构收购，接手二期的投资;股票回购：风险企业的创业家或管理层回购风险家持有的股份。(3)清算和破产。 风险企业在二板市场上市的优缺点：(1)二板市场的多次筹资功能可以满足风险企业发展过程中对资金的后续需求。(2)在二板市场IPO可以提高企业的知名度和信誉度。(3)其经营管理要符合市场规范并接受市场监督，有利于企业进一步发展。(4)对投行，可以利用二板市场实现资本退出。 发行后保荐人的职责：保荐人可以在指定的期间内在二级市场上竞价购买新发行的股票以稳定市场价格。其次，在企业上市后，继续承担保荐责任，在持续信息披露、关联交易和管理层承诺等方面履行“看护者”责任。再次，为上市公司和投资者提供持续的股票研究方面的支持，以提高投资者的投资热情和活跃股票交易。最后，协助上市公司和投资者建立和维系良好的关系。

二板市场做市商的作用：(1)提高市场运作效率 (2)创业板市场稳定的维持 (3)提高市场流动性 (4)保持股价连续性 (5)有利于实际价格回归真实价格，减少泡沫。

资产证券化的特征：(1)资产必须具备一定的同质性，未来产生可预测且稳定的现金流量，或有明确约定的支付模式，这种约定必须是契约性质的。(2)有良好的信用记录，违约率低。(3)本息的偿还完全分摊于整个资产存续期内。(4)资产的债务人或贷款的借款人有广泛的地域和人口统计分布。(5)资产的抵押物有较高的清算价值或对债务人的效用很高。(6)有可理解的信用特征。(7)资产的平均偿还期至少为一年。 资产证券化融资方式的特点：(1)一种结构型的融资方式 (2)一种收入导向型的融资方式 (3)一种表外融资方式 (4)一种低成本的融资方式 (5)一种的风险的融资方式。 资产证券化的参与者：发起人，服务人，发行人，承销商，信用评级机构，信用增级机构，受托管理人，投资人

创业板市场的特性 前瞻性市场上市标准低 发行量和盈利都没有严格的限制，高风险市场，针对熟悉投资的个人投资者与机构投资者 资产证券化对发起人的意义：资产证券化为企业创造了一种新的融资方式。资产证券化是企业改善财务指标的一个有效途径。资产证券化有助于发起人进行资产负债管理。 资产证券化增加了发起人的收入，提高了资本收益率。

对投资者的意义：资产证券化为投资者提供了一种更安全的投资方式，资产证券化使投资者容易突破某些投资限制

对金融市场的意义：优化了金融市场上资源的配置。 资产证券化的出现将使金融活动出现强市场化融资趋势

我国开展资产证券化的意义：赋予传统金融资产一定的流动性，通过金融资产证券化的运作，则可以盘活银行的大量资产，提高银行的信贷能力和资产周转率，分散金融机构的经营风险，可以将金融机构的风险转移到投资者，促进商业银行经营效率的提高，有助于解决银行存短贷长的矛盾，有利于推进我国资本市场的发展，有利于盘活银行不良资产 ;有利于推进我国不动产市场的发展;有利于优化国企资本结构.并购是兼并和收购的合称，兼并(Merger)或称合并是指两家或更多的独立的企业、公司合并组成一家企业，通常由一家占优势的公司吸收另一家或更多的公司，多个法人变成一个法人。 收购(Acquisition)是指一家公司通过购买其他公司资产、股权或承担债务等方式，取得目标公司一定控制权，以实现一定经济目的的经济行为。可以分为资产收购和股份收购。 兼并与收购的区别：

1、兼并以现金购买、债务转移为主要交易条件，获得被兼并企业的全部业务和资产，并承担全部债务和责任。收购则是以所占有企业股份份额达到控股为依据，实现对被收购企业的产权占有的。

2、兼并是兼并企业被兼并企业作为经济实体已不复存在;而收购中被收购企业的经济实体依然存在。

3、兼并范围较广，可兼并上市或非上市公司;而收购一般发生在股票市场中，被收购企业的目标一般是上市公司。4兼并发生后，其资产一般需要重新组合、调整;而收购是以股票市场为中介的，收购后，企业变化形式比较平和。 信用增级方式：第三方担保，超额抵押，对发行人追索权，优先或附属证券结构，现金储备 并购的财务协同效应：财务协同效应主要是指并购给企业在财务方面带来的种种效益，这种效益的取得不是由于效率的提高而引起的，而是由于税法，会计处理惯例以及证劵交易等内在规定的作用而产生的效益。主要表现在 通过并购实现合理避税的目的。企业可以利用税法中亏损延递条款来达到合理避税的目的，买方企业不是将被并购企业的股票直接转换为新的股票，而是先将他们转换为可转换债券，过一段时间后再将它们转换为普通股票。 并购的经营协同效应：1.所谓协同效应即1+1>2的效应。2.企业可以通过并购对工厂的资产进行补充和调整，达到最佳经济规模的要求，节省管理费用、营销费用，使工厂保持尽可能低的生产成本。3.通过纵向并购，能有效解决由于专业化引起的各生产流程的分离，减少生产过程中的环节分离，降低操作成本、运输成本。4.增强企业对市场的控制能力，获得某种形式的垄断。

决定股票发行价格的主要因素:1.公司业绩及预期增长表现。发行公司的业绩及预期增长率是决定公司投资价值的主要因素。2行业特征。发行公司所处行业的发展前景会影响公司的业绩及增长性，从而影响投资者对发行公司的价值的评估和投资收益的预期。在决定股票发行价格时，需要考虑不同行业的特征及发展前景。3.股票的市场状态。股票的发行定价与当前股市环境有关，即股票发行时二级市场的股票价格水平直接影响到一级市场股票的发行定价。4.股票发行数量5.股票售后市场运作。股票发行价格将影响股票上市后的市场表现，进而影响发行公司和承销商的声誉以及在二级市场上的运作。6.政策因素

做市商功能：1.通过提供即时性的交易来增强证券市场的流动性，提高了市场效率。2.做市商能向市场提供更可靠的价格信息，并维持证券价格短期的平稳，减缓二级市场的价格波动。3。做市商在某类市场结构中充当拍卖师，维护市场运行的秩序和公正。 投行在资产证券化中的作用：(1)充当资产担保证券的承销商 (2)充当咨询顾问 (3)创设特殊目的实体 (4)为证券提供信用增级 (5)担任受托管理人 (6)自身作为资产担保证券的投资者。 二板市场的特点：(1)主要目的在于为中小企业特别是高科技企业提供融资渠道。(2)上市企业的整体风险较大。(3)以机构投资者为市场主体。(4)严格的信息披露制度。(5)特殊的保荐人制度。(6)大多采用做市商制度。

二板市场的功能：

1、为中小型科技企业和处于初创阶段的民营企业界提供一个持续融资的渠道;

2、为风险资本提供一个退出渠道;

3、推动企业内部治理结构的完善和进一步提高公司的市场竞争力;

4、调整证券市场结构、完善资本市场体系。

股票发行方式：(1)溢价发行：按高于票面金额的价格发行证券，又分为时价发行和中间价发行。时价发行是指以同种或同类股票在流通市场上的价格为基准所确定的价格发行股票，也称市价发行;中间价发行是指以介于票面额和时价之间的价格发行股票。(2)平价发行：以票面金额作为发行价格发行证券。由于股票上市后的交易价格通常要高于其面额，因此这种方式能使投资者获得额外的收益，对投资者有较大吸引力，但发行人筹集的资金较少。(3)折价发行：按票面金额打一定折扣后发行的证券。折扣大小取决于发行公司的业绩和承销商的能力，由发行公司和承销商共同决定。

风险投资的几个阶段：融资、投资、增殖、退出四个阶段： 第一阶段：融资建立风险投资公司：寻找投资主体、建立科学的组织结构第二阶段：从商业计划书等寻找投资机会：评价项目，识别高潜力的公司，谈判、签约第三阶段：培育企业，增加企业价值：实行监控、实现现代化的企业管理第四阶段：实现回报：策划、执行退出战略 风险资本的退出方式：(1)首次公开发行即IPO，风投家可以在证券市场上出手风险企业的股份以收回投资，最重要的退出方式;(2)并购：一般并购：一般意义上的兼并收购;二级出售：由另一家风险投资机构收购，接手二期的投资;股票回购：风险企业的创业家或管理层回购风险家持有的股份。(3)清算和破产。 投资银行与商业银行的区别与联系：1商业银行与投资银行业务不同2商业银行与投资银行融资手段不同3投资银行和商业银行融资服务对象不同4投资银行和商业银行融资利润构成不同 5商业银行与投资银行管理原则不同 6商业银行与投资银行宏观管理和保险制度不同 按行业相关性分并购：横向并购，纵向并购，混合并购1横向购并是指为了提高规模效益和市场占有率而在同一类产品的产销部门之间发生的并购行为，实现规模经济和提高行业集中程度。2横向兼并对市场势力的影响主要是通过行业的集中度进行的，企业市场势力得到扩大。纵向购并是指为了业务的前向或后向的扩展而在生产或经营的各个相互衔接和密切联系的公司之间发生的并购行为，是企业将关键性的投入一产出关系纳入企业控制范围，以内部交易而不是外部交易处理一些业务，以达到提高企业生产效率和对市场的控制能力的一种方法。3购并是指为了经营多元化和市场份额而发生的横向与纵向相结合的并购行为 我国企业海外并购存在的问题

我国的海外并购显存在着四方面的明显不足：一是缺乏明确的海外并购战略。二是过于关注收购价格。实际上，更重要的是收购企业的价值提升潜力。三是我国企业管理水平和管理经验明显不足，缺乏可持续的国际核心竞争力，缺乏强大的自主研发能力及关键的核心技术。四是缺乏并购后的整合能力。 海外并购的风险控制：

海外并购除了要考虑并购公司所在国的政治、文化、历史、地域、风俗习惯、社会关系等各种因素，还应注意以下几个方面的风险因素： 1.法律、政策风险。海外并购投资项目涉及中国与被收购公司所在国或项目公司所在国国等两个或更多个国家的政策与法律。在收购前，应充分了解各国的政策法律，在收购中充分考虑收购方案的合规性，避免出现像首钢关联公司交易被否的情况发生。 2.市场风险。海外资源投资并购的市场风险主要表现在矿产资源价格的波动。市场价格的大幅波动，会给海外并购公司经营带来风险。进行海外投资并购，除在战略上符合公司的发展外，还要充分考虑到资源市场的市场风险。

3.外汇风险。由于海外并购的标的在国外，交易各方就要涉及美元、澳元、日元以及人民币等交易币种的交易。伴随各项外币汇率不断变化，投资收购会带来一定的外汇风险，因此，在海外投资并购中要注意外汇风险的控制和规避。 4.管理、运营海外企业经验不足带来的管理和经营风险。这主要体现在国外企业在企业文化、法律法规、商业惯例以及工会制度等经营管理环境上与中国企业的差异。 海外并购的策略与技巧

1充分了解所在国政府的态度。 2海外收购交易架构的设计。 3处理好母子公司的关系。

4中国企业可以先从小股东做起。并购是一个双赢的过程，双方通过战略性的合作互补来取得双赢的结果，要从长远的利益角度考虑。 5配备全职的专业经理人队伍。

6综合考虑引入收购合作伙伴的正负效应。 欧洲债务危机:原因、影响与启示

一、欧洲债务危机的原因

主权债务问题实际是本次金融危机的延续和深化。

欧元区财政货币政策二元性导致了主权债务问题的产生。

欧元区各国(如PIIGS国家，即希腊、爱尔兰、葡萄牙、意大利和西班牙)内部经济失衡是引发债务问题的深层原因。

欧盟内外部的结构性矛盾是债务危机爆发的制度性因素。 国际炒家的投机炒作加速了本次债务危机。

二、欧洲债务危机的影响 金融市场：恐慌情绪在全球蔓延，金融市场动荡加剧，多国金融机构在此次危机中受到波及; 全球经济：世界经济受影响有限，不会出现系统性风险，加剧了人们对经济二次探底的担忧;欧元地位和欧元区稳定将经受考验。

三、对我国的影响

1、对欧洲出口或受损。作为中国最大的贸易伙伴，欧盟陷入债务危机必将严重削弱其购买力和国内需求，中国对欧洲的出口肯定会受到冲击。而且人民币升值也会增大出口企业成本，减弱我国产品在欧洲市场的竞争力。

2、欧元危机给人民币汇率水平带来了正反两方面的影响。一方面，希腊爆发危机以来，欧元对美元的汇率跌幅已经超过10%，欧元对美元贬值，这在一定程度上缓解了人民币对美元名义汇率的升值压力;另一方面，债务危机可能导致大规模短期国际资本流入，加大人民币升值压力，而人民币升值又会吸引套利资金流入，进一步增强升值预期。此外，近期美国政府不顾世界舆论反对，坚持要求人民币升值，很可能将中国列为“汇率操纵国”。

3、对金融市场有短期影响。受投资者对债务危机忧虑增强影响，短期内中国资本市场受冲击明显。但这种影响目前来看仅仅是短期的，市场下跌后风险将自然释放。

四、启示

应积极制订相关政策措施，防止欧洲债务问题对中国的冲击。 1.要全面审视中国的主权债务问题。虽然中国财政赤字和公共债务占比一直处在国家警戒线之下，安全性明显优于发达国家，但中国应从外汇储备、外债负担以及整体债务状况等方面更加全面地审视中国的债务问题。同时，地方债务问题应该引起高度重视，这些债务一旦出现违约风险，将会影响市场信心甚至国家经济安全。

2.欧元危机为人民币国际化提供了有益启示，创造了新的契机。我国可利用欧元信誉危机，积极推动与以欧元部分结算贸易的国家在双边贸易中使用本币结算，增加人民币的国际使用量，逐步推动人民币的区域性贸易结算功能。

3.本次危机暴露出的欧元货币体系问题，为有关于亚洲成立共同货币“亚元”提供了借鉴。可口可乐公司的并购动机

1.饮料市场呈现的态势。目前，可口可乐公司在中国的饮料市场正面临着很大的经营压力：碳酸饮料的销售下降，，加大非可乐市场是可口可乐在中国市场的经营战略。 2.汇源品牌的吸引力。可口可乐公司赶超我国本土品牌的最好手段，除了利用其强大的品牌优势，就是凭借其经济实力和娴熟的资本运作，并购知名的本土品牌，加速本土化的布局。朱新礼及三大股东缘何接受并购 1.超常的收购溢价。在全球市场一片低迷的状况下，该项收购给出了近3倍于公司股价的金额，可谓是“顺势而为，见好就收”。

2.资金及经营压力。果饮料既是劳动密集型产业，也是典型的资金密集型产业。从原料基地建设、运输和加工环节、广告推广到销售通路，无不需要大量的资金投入。 3.上游业务的诱惑。朱新礼虽卖掉了载有产品和生产线的上市公司，却保留了拥有果园资源与原料厂的汇源控股公司，其看重的是对源头的控制能力。 反思

1.品牌意识的培育。品牌是国际公认的无形资产，支配着企业的生命力。一在这个过程中，不仅需要消费者的忠诚度和文化归属感，还需要企业家的忠诚度和归属感，两者缺一不可。2.民族品牌的保护。我国的《反垄断法》还是一部新法，对民族品牌的保护力度还不够大，将很难阻止可口可乐公司收购汇源果汁这一类针对国内行业龙头祭出的“斩首”行动。而民族品牌的兴衰不仅关系到一个国家经济实力的强弱，还影响到国家形象和民族信心。 3.企业家的退出机制。我国应着手形成可持续发展的职业经理人治理模式，从而为企业家退出提供正常的平台，也减少企业家退出带来的产生冲击。 吉利收购沃尔沃为何能成功

1.政府支持成最大推力

在吉利对沃尔沃的收购中，我们应当注意到，吉利不是一个人在战斗，其背后有国内银行、地方政府乃至中央政府部门的大力支持。 2.对于收购时机的良好把握 3.吉利准备充分

A.人才储备 早在2024年，吉利就在为并购沃尔沃进行人才储备。 B.资金准备

C.并购经验积累 最近几年,吉利成功进行了一系列国际化运作,在资本运营方面取得了一定经验。

4.专业并购团队支持 在此次收购中，吉利聘请了全球专业的投行、律师和会计师事务所，分处中国、伦敦、瑞典、美国的两百人团队为此项并购服务为吉利收购沃尔沃成功和收购后整合成功奠定了良好的基础。

5.获得了工会的支持 吉利经过一波三折获得了沃尔沃工会的信任。

6.中国市场优势 吉利能够成功收购沃尔沃依托的是中国汽车市场---全球最大的新车市场的主场优势。

第2篇：投资银行个人工作总结

2024年度个人工作总结

本人于2024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。2024年入职后的工作情况如下:

一、2024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2024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2024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创造的价值，也没有尝试积累该方面的资源，没有尝试与公司其他部门同事沟通;缺少对保荐业务流程和项目整体情况的认识。

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、2024年工作计划

(一)完成XX项目申报工作

XX初步计划在2024年2月下旬提交内核，2024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。

2024年2月中旬至3月中下旬部分时间需要完成嘉博申报相关工作。

(二)XX项目补充年报材料

XX初步计划在2024年2月下旬进场进行补充年报材料的准备工作，包括收集材料、进行财务专项核查和进行函证工作等，2024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。

2024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

2024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2024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2024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。

第3篇：投资银行个人工作总结

2024年度个人工作总结本人于2024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。2024年入职后的工作情况如下: 一、2024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2024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2024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创造的价值，也没有尝试积累该方面的资源，没有尝试与公司其他部门同事沟通;缺少对保荐业务流程和项目整体情况的认识。

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、2024年工作计划

(一)完成XX项目申报工作

XX初步计划在2024年2月下旬提交内核，2024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。

2024年2月中旬至3月中下旬部分时间需要完成嘉博申报相关工作。 (二)XX项目补充年报材料

XX初步计划在2024年2月下旬进场进行补充年报材料的准备工作，包括收集材料、进行财务专项核查和进行函证工作等，2024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。

2024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

2024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2024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。

第4篇：投资银行个人工作总结

2024年度个人工作总结

本人于2024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。2024年入职后的工作情况如下: 一、2024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2024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2024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创造的价值，也没有尝试积累该方面的资源，没有尝试与公司其他部门同事沟通;缺少对保荐业务流程和项目整体情况的认识。

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、2024年工作计划

(一)完成XX项目申报工作

XX初步计划在2024年2月下旬提交内核，2024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。

2024年2月中旬至3月中下旬部分时间需要完成嘉博申报相关工作。 (二)XX项目补充年报材料

XX初步计划在2024年2月下旬进场进行补充年报材料的准备工作，包括收集材料、进行财务专项核查和进行函证工作等，2024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。

2024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

2024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2024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2024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。

第5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

2024年度个人工作总结

本人于2024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。

2024年入职后的工作情况如下: 一、2024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2024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2024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、2024年工作

计划

(一)完成xx项目申报工作

xx初步计划在2024年2月下旬提交内核，2024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2024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，2024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。

2024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

2024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2024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2024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2024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。

13.2024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

2024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，2024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，2024年、2024

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2024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，2024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2024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，2024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2024

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2024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2024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2024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

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找