# 银行投行业务工作总结（精选4篇）

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-06-30

*小编为大家整理了银行投行业务工作总结(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...*

小编为大家整理了银行投行业务工作总结(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!!!

银行投行业务工作总结(精选4篇)由整理。

第1篇：银行投行业务实习总结

银行投行业务实习总结

银行投行业务实习总结

(一)

实习初期，主要协助部门的同事完成委托贷款和准资产证券化项目的基础工作，比如核查公司的财务报表、相关项目合同的印章以及系列文件的扫描等，同时在部门老师的细心指引和帮助下，学习了项目的交易结构流程和商业银行的投行业务知识。随着知识的掌握以及业务的推进，开始协助小组同事完成部分项目合同要素的修改工作，期间完成了2个从分行到总行资产上收项目的合同修改。在实习收尾阶段，以企业应收账款资产证券化为主题，做了两个专题研究报告，并向部门领导和同事汇报。

通过这段为期近一个月的实习，收获颇大。一方面，了解了商业银行投行部所做的业务，投行部总共有四个小组，分别负责不同类型的业务，如产业基金组主要做产业基金优先和夹层基金的投资，债券承销组主要负责债务融资工具的推广和承销，房地产组主要通过银信以及银信证形等式给房地产企业融资，而证券化组主要做以应收账款为基础资产的企业资产证券化私募产品的投资。在实习初期，很荣幸被分到证券化组，所以整个实习过程主要接触和学习证券化方面的业务和知识。另外，通过研究两个不同方向的专题报告，首先对公募市场企业应收账款资产证券化产品的行业分布、价格、发行规模等方面有初步的了解，其次对当前资产证券化运行的市场环境和政策有了认识。综合国内外现状及国内该业务的发展历程，企业资产证券化领域有巨大的发展潜力，商业银行在转型期应重视并加大对证券化业务团队的投入力度。

期间，通过与部门各位优秀老师进行接触和交流，发现自己有很多方面的不足。首先是知识的储备不足，目前对资产证券化领域很多细小的问题还没精准掌握，需要进一步的探索和学习;另外，研究报告期间没有考虑到研究的实际意义，仅仅以自己的主观思维布局报告的内容，而应以公司和部门的实践意义为出发点。这使我想起之前在某个信托公司实习时，公司领导常教导：一切的研究、一切的业务、一切的工作都要以公司的营利为落脚点，脱离了营利就是脱离了公司;最后是自己的业务的承做能力有待提高，投行部是银行的业务部门，虽说投行不是银行的主营业务，但以投行为主的中间业务收入是银行赖以生存的来源，特别是在当前的金融市场环境下，银行过去消耗资产，扩大资产规模的营利模式已不再适应市场的需求，而应寻找发展转型的方向，比如资产证券化业务，即投行业务在今后将起着举足轻重的角色，投行部的每位员工

都是精英，肩负着为银行创收营利的任务。

广发证券投资银行部实习总结报告

(二)

一、题记

掐指一算，在广发证券上海投行部已实习五个月了。对于过惯学校学期制生活的学生而言，五个月真是算上很长是一段时间。不过现在回头看这五个月，感觉真是过得飞快，一切好像还是在暑假刚开始实习的样子，这期间发生的事情也历历在目，还未走远。也许真是印证这个道理：当你全心投入到一项事业上去的时候，你不会感觉到时间的流走。因为你的心思已不在此了。五个月的实习真的是一件很难忘的经历，一个很好的历练，更是学生时代一个难以磨灭的印记。因为它将是你踏上社会之前唯一可能的短暂缓冲和切身体验。毕业后，你不再是一个学生，社会不会对你像以前一样容忍。你应该像所有人一样，成熟、认真、自立和坚强。

二、实习内容

实习从报到开始，首先是跟公司签订了实习协议。然后根据公司的安排，我被派到上海嘉定一个化工企业的 IPO 项目上，项目开始不久，这也让我很庆幸能够比较早的介入到一个项目。指导老师待人很好，跟想象中的严肃形象有些不一样。刚开始过去时，由于对项目情况和投行的主要工作内容和形式不是很了解，所以老师派的任务相对简单。但后来随着实习深入，我慢慢承担起更多和职责更重大的工作。细细数来，在这五个月的实习过程中，我确是做了很多事情，其中不乏琐碎和无趣，但更重要的还是一些富有挑战和意义的事情。下面列举其中主要的几个。

(一)整理工作底稿

工作底稿的整理是一个相对繁琐但是极其重要的基础性工作。工作底稿是收录项目团队在从事保荐工作中获取和编写的与保荐业务相关各种重要资料的档案文件。工作底稿作为整个保荐工

作的文件的记录，是保荐机构出具发行保荐书、发行保荐工作报告、上市保荐书、发表专项保荐意见和验证招股书的基础。

我把整理工作底稿分成三个部分流程。第一阶段是文件收集。《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》中将工作底稿分成十章，分别从各个方面列举了有关企业生产、经营、组织、管理、财务及未来发展等保荐工作需要核查的内容。我需要根据这些目录里的内容要求企业提供相应文件和凭证。这实际上是一个沟通的过程，因为上述工作底稿指引是根据工业企业的特点制定，并不是适用于所有企业。所以，需要通过跟公司高管沟通以了解企业的实际情况以做出相应调整。通过这个沟通，我对企业的特性也多了些了解。另外，工作底稿指引里的要求是原则性的规定，企业通常难以做出准确的理解。所以，我自己得事先非常了解我们的工作要求。我体会到在文件收集的过程中，不能向企业

提一些模棱两可的要求，这样企业将难以把握而无所适从。

第二个阶段是推敲、琢磨所收集资料的过程。依据工作底稿收集的文件是涵盖了企业设立至今及生产、经营有关的各方面材料，是了解企业的第一手资料。通过深入阅读这些文件，我们对企业的基本情况将会有些全面的了解和把握，这将是我们开展以后各项工作的基础。而且这个过程中，我们可以发现企业可能存在的问题，并据此针对性的提出方案予以解决。

第三个阶段是整理归档及编制索引。企业上市过程中收集到的工作底稿一般会有几十本，内容多、信息量大，而且这里面的资料会被反复利用。为了方便在如此巨量的信息中定位我们需要的资料，我需要根据工作底稿指引的要求对其归档，编制索引号。

(二)尽职调查

《公司法》、《证券法》、《首发管理办法》及其它相关法规对于拟上市独

立性、完整性、持续盈利能力、关联交易等有严格的规定。而且，整个发行审核过程也以合规性审核为主，所以项目团队需要根据现有法律、法规及证监会规定，结合自己的项目经验和专业判断对企业存在的与发审制度要求不符的地方进行整改。但这样做的前提是我们对公司的情况非常的了解。这就是我们尽职调查要做的地方。

下面列举我参与核查的一部分内容：( 1 )是否存在重大的关系交易?我们要调查企业存在的所有关联方，关注关联间的往来是否必要、价格是否公允，关联交易的数额是否逐渐降低。( 2 )实际控制人控制的企业与上市主体是否存在同业竞争，若存在同业竞争是否有了处理对策。( 3 )主要资产的独立性和完整性，企业是否拥有与主要生产、经营有关的土地、厂房、设备。租赁关联方土地的情形，影响是否重大。是否拥有主要无形资产的产权，是否具备独立盈利能力。( 4 )报告期及未来

企业是否持续符合高新技术企业的条件。( 5 )社会保险的缴纳情况，是否按规定、足额缴纳了社会保险。( 6 )董、监、高的资格及竞业条件调查。( 7 )财政补贴的合法性，企业盈利能力对税收优惠及财政补贴是否存在重大依赖。( 8 ) PE 核查， PE 的资格、人数，是否存在腐败、代持的嫌疑。

(三)招股书的撰写

招股书是上市申报的一个重要文件，其撰写也是项目团队工作的一个重点和难点。在对整个企业有了全面了解及大量访谈工作之后，指导老师让我独自撰写其中的几章，以通过这种方式让我快速进步。

风险因素一节是关于生产、经营中可能存在不确定性并影响企业盈利的方面，是需要提醒投资者重点注意的方面。要完成该节的写作需要对企业的经营模式，各风险点有较深刻的认识。

董、监、高及核心技术人员一节主要关于董、监、高及核心技术人员履

历，持有发行人股份及对外投资情况，是否具备任职资格。

公司治理一节相对简单，主要是股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况。

财务会计信息及和管理层讨论两节，前者是企业三年一期的财务数据及主要会计制度等内容，后者主要是对企业的财务状况及盈利能力等情况进行分析。

其它重要事项一节是对企业有重大影响的借款情况、采购销售合同、担保等其它重要事项。

除以上内容外，我还负责过辅导备案材料的撰写，参与过立项问题的答复。

三、实习感想与体会

虽然只是五个月的实习，但是完全不同于学校里的感觉。这五个月与我以前的经历是那么的不一样，让我感触良多。

(一)关于如何学习

参加实习工作后，感觉在学校里学习方式还是有点书生意气。太注重理论的掌握，而不太考虑其应用价值和在现实中的可操作性。学习的更高层次要求就是在于学以致用，在于解决人们碰到的实实在在的问题，但在在学校里根本不可能存在这种机会。实习工作让我认识到实践工作的重要性。

(二)关于投行这个职业

实习工作让我体会到投行这个职业的使命感。投行人士作为证券发行上市的服务机构，其专业能力、职业操守直接影响到上市公司的质量。投行人士的勤勉尽责、诚实守信对于证券市场的健康发展起着极端重要的作用。

(三)关于工作方法

学习和工作是两个差别很大的过程。学习主要是一个自主的过程，学什么、如何学都是你自己可以决定的事情。而现在的工作，首先，有时间上的限制;其次，需要很多人的配合和支持才可以

完成。在需要企业协助的工作，如何与其沟通是一个很需要技巧的事情：选择恰当的沟通对象、明确沟通意图等。而且，向企业提要求要采用循序渐近的方式，将目标分解依次提出。

作为中介机构，培养服务意识很重要，切实为企业解决问题、提供便利，而不是制造麻烦。要让客户看到我们的努力和专业水准，以赢得客户的信任。在客户对上市前景感到迷茫时，给予心理支持等。

以上是我实习工作的主要内容及感想和体会，想法难免偏颇和不当，谨作为个人实习心得。谢谢。

第2篇：银行投行业务实习总结

银行投行业务实习总结

以下是为大家整理的银行投行业务实习总结的相关范文，本文关键词为银行,投行,业务,实习,总结,，您可以从右上方搜索框检索更多相关文章，如果您觉得有用，请继续关注我们并推荐给您的好友，您可以在个人工作总结中查看更多范文。

银行投行业务实习总结(一)

实习初期，主要协助部门的同事完成委托贷款和准资产证券化项目的基础工作，比如核查公司的财务报表、相关项目合同的印章以及系列文件的扫描等，同时在部门老师的细心指引和帮助下，学习了项目的交易结构流程和商业银行的投行业务知识。随着知识的掌握以及业务的推进，开始协助小组同事完成部分项目合同要素的修改工作，期间完成了2个从分行到总行资产上收项目的合同修改。在实习收尾阶段，以企业应收账款资产证券化为主题，做了两个专题研究报告，并向部门领导和同事汇报。

通过这段为期近一个月的实习，收获颇大。一方面，了解了商业银行投行部所做的业务，投行部总共有四个小组，分别负责不同类型的业务，如产业基金组主要做产业基金优先和夹层基金的投资，债券承销组主要负责债务融资工具的推广和承销，房地产组主要通过银信以及银信证形等式给房地产企业融资，而证券化组主要做以应收账款为基础资产的企业资产证券化私募产品的投资。在实习初期，很荣幸被分到证券化组，所以整个实习过程主要接触和学习证券化方面的业务和知识。另外，通过研究两个不同方向的专题报告，首先对公募市场企业应收账款资产证券化产品的行业分布、价格、发行规模等方面有初步的了解，其次对当前资产证券化运行的市场环境和政策有了认识。综合国内外现状及国内该业务的发展历程，企业资产证券化领域有巨大的发展潜力，商业银行在转型期应重视并加大对证券化业务团队的投入力度。

期间，通过与部门各位优秀老师进行接触和交流，发现自己有很多方面的不足。首先是知识的储备不足，目前对资产证券化领域很多细小的问题还没精准掌握，需要进一步的探索和学习;另外，研究报告期间没有考虑到研究的实际意义，仅仅以自己的主观思维布局报告的内容，而应以公司和部门的实践意义为出发点。这使我想起之前在某个信托公司实习时，公司领导常教导：一切的研究、一切的业务、一切的工作都要以公司的营利为落脚点，脱离了营利就是脱离了公司;最后是自己的业务的承做能力有待提高，投行部是银行的业务部门，虽说投行不是银行的主营业务，但以投行为主的中间业务收入是银行赖以生存的来源，特别是在当前的金融市场环境下，银行过去消耗资产，扩大资产规模的营利模式已不再适应市场的需求，而应寻找发展转型的方向，比如资产证券化业务，即投行业务在今后将起着举足轻重的角色，投行部的每位员工都是精英，肩负着为银行创收营利的任务。

广发证券投资银行部实习总结报告(二)

一、题记

掐指一算，在广发证券上海投行部已实习五个月了。对于过惯学校学期制生活的学生而言，五个月真是算上很长是一段时间。不过现在回头看这五个月，感觉真是过得飞快，一切好像还是在暑假刚开始实习的样子，这期间发生的事情也历历在目，还未走远。也许真是印证这个道理：当你全心投入到一项事业上去的时候，你不会感觉到时间的流走。因为你的心思已不在此了。五个月的实习真的是一件很难忘的经历，一个很好的历练，更是学生时代一个难以磨灭的印记。因为它将是你踏上社会之前唯一可能的短暂缓冲和切身体验。毕业后，你不再是一个学生，社会不会对你像以前一样容忍。你应该像所有人一样，成熟、认真、自立和坚强。

二、实习内容

实习从报到开始，首先是跟公司签订了实习协议。然后根据公司的安排，我被派到上海嘉定一个化工企业的Ipo项目上，项目开始不久，这也让我很庆幸能够比较早的介入到一个项目。指导老师待人很好，跟想象中的严肃形象有些不一样。刚开始过去时，由于对项目情况和投行的主要工作内容和形式不是很了解，所以老师派的任务相对简单。但后来随着实习深入，我慢慢承担起更多和职责更重大的工作。细细数来，在这五个月的实习过程中，我确是做了很多事情，其中不乏琐碎和无趣，但更重要的还是一些富有挑战和意义的事情。下面列举其中主要的几个。

(一)整理工作底稿

工作底稿的整理是一个相对繁琐但是极其重要的基础性工作。工作底稿是收录项目团队在从事保荐工作中获取和编写的与保荐业务相关各种重要资料的档案文件。工作底稿作为整个保荐工作的文件的记录，是保荐机构出具发行保荐书、发行保荐工作报告、上市保荐书、发表专项保荐意见和验证招股书的基础。

我把整理工作底稿分成三个部分流程。第一阶段是文件收集。《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》中将工作底稿分成十章，分别从各个方面列举了有关企业生产、经营、组织、管理、财务及未来发展等保荐工作需要核查的内容。我需要根据这些目录里的内容要求企业提供相应文件和凭证。这实际上是一个沟通的过程，因为上述工作底稿指引是根据工业企业的特点制定，并不是适用于所有企业。所以，需要通过跟公司高管沟通以了解企业的实际情况以做出相应调整。通过这个沟通，我对企业的特性也多了些了解。另外，工作底稿指引里的要求是原则性的规定，企业通常难以做出准确的理解。所以，我自己得事先非常了解我们的工作要求。我体会到在文件收集的过程中，不能向企业提一些模棱两可的要求，这样企业将难以把握而无所适从。

第二个阶段是推敲、琢磨所收集资料的过程。依据工作底稿收集的文件是涵盖了企业设立至今及生产、经营有关的各方面材料，是了解企业的第一手资料。通过深入阅读这些文件，我们对企业的基本情况将会有些全面的了解和把握，这将是我们开展以后各项工作的基础。而且这个过程中，我们可以发现企业可能存在的问题，并据此针对性的提出方案予以解决。

第三个阶段是整理归档及编制索引。企业上市过程中收集到的工作底稿一般会有几十本，内容多、信息量大，而且这里面的资料会被反复利用。为了方便在如此巨量的信息中定位我们需要的资料，我需要根据工作底稿指引的要求对其归档，编制索引号。

(二)尽职调查

《公司法》、《证券法》、《首发管理办法》及其它相关法规对于拟上市独立性、完整性、持续盈利能力、关联交易等有严格的规定。而且，整个发行审核过程也以合规性审核为主，所以项目团队需要根据现有法律、法规及证监会规定，结合自己的项目经验和专业判断对企业存在的与发审制度要求不符的地方进行整改。但这样做的前提是我们对公司的情况非常的了解。这就是我们尽职调查要做的地方。

下面列举我参与核查的一部分内容：(1)是否存在重大的关系交易?我们要调查企业存在的所有关联方，关注关联间的往来是否必要、价格是否公允，关联交易的数额是否逐渐降低。(2)实际控制人控制的企业与上市主体是否存在同业竞争，若存在同业竞争是否有了处理对策。(3)主要资产的独立性和完整性，企业是否拥有与主要生产、经营有关的土地、厂房、设备。租赁关联方土地的情形，影响是否重大。是否拥有主要无形资产的产权，是否具备独立盈利能力。(4)报告期及未来企业是否持续符合高新技术企业的条件。(5)社会保险的缴纳情况，是否按规定、足额缴纳了社会保险。(6)董、监、高的资格及竞业条件调查。(7)财政补贴的合法性，企业盈利能力对税收优惠及财政补贴是否存在重大依赖。(8)pe核查，pe的资格、人数，是否存在腐败、代持的嫌疑。

(三)招股书的撰写

招股书是上市申报的一个重要文件，其撰写也是项目团队工作的一个重点和难点。在对整个企业有了全面了解及大量访谈工作之后，指导老师让我独自撰写其中的几章，以通过这种方式让我快速进步。

风险因素一节是关于生产、经营中可能存在不确定性并影响企业盈利的方面，是需要提醒投资者重点注意的方面。要完成该节的写作需要对企业的经营模式，各风险点有较深刻的认识。

董、监、高及核心技术人员一节主要关于董、监、高及核心技术人员履历，持有发行人股份及对外投资情况，是否具备任职资格。

公司治理一节相对简单，主要是股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况。

财务会计信息及和管理层讨论两节，前者是企业三年一期的财务数据及主要会计制度等内容，后者主要是对企业的财务状况及盈利能力等情况进行分析。

其它重要事项一节是对企业有重大影响的借款情况、采购销售合同、担保等其它重要事项。

除以上内容外，我还负责过辅导备案材料的撰写，参与过立项问题的答复。

三、实习感想与体会

虽然只是五个月的实习，但是完全不同于学校里的感觉。这五个月与我以前的经历是那么的不一样，让我感触良多。

(一)关于如何学习

参加实习工作后，感觉在学校里学习方式还是有点书生意气。太注重理论的掌握，而不太考虑其应用价值和在现实中的可操作性。学习的更高层次要求就是在于学以致用，在于解决人们碰到的实实在在的问题，但在在学校里根本不可能存在这种机会。实习工作让我认识到实践工作的重要性。

(二)关于投行这个职业

实习工作让我体会到投行这个职业的使命感。投行人士作为证券发行上市的服务机构，其专业能力、职业操守直接影响到上市公司的质量。投行人士的勤勉尽责、诚实守信对于证券市场的健康发展起着极端重要的作用。

(三)关于工作方法

学习和工作是两个差别很大的过程。学习主要是一个自主的过程，学什么、如何学都是你自己可以决定的事情。而现在的工作，首先，有时间上的限制;其次，需要很多人的配合和支持才可以完成。在需要企业协助的工作，如何与其沟通是一个很需要技巧的事情：选择恰当的沟通对象、明确沟通意图等。而且，向企业提要求要采用循序渐近的方式，将目标分解依次提出。

作为中介机构，培养服务意识很重要，切实为企业解决问题、提供便利，而不是制造麻烦。要让客户看到我们的努力和专业水准，以赢得客户的信任。在客户对上市前景感到迷茫时，给予心理支持等。

以上是我实习工作的主要内容及感想和体会，想法难免偏颇和不当，谨作为个人实习心得。谢谢。

最后，小编希望文章对您有所帮助，如果有不周到的地方请多谅解，更多相关的文章正在创作中，希望您定期关注。谢谢支持!

第3篇：中信银行投行业务

投资银行

产品简介

投资银行业务是我行在传统公司银行业务基础上的延伸和发展，是通过运用多种复合金融工具进行产品创新，为客户提供个性化、高附加值的金融服务。我行投资银行产品包括结构融资产品、直接融资产品和顾问服务类产品。 我行是国内最早从事投资银行业务的商业银行之一，依托中信集团综合金融服务平台在资源、网络和专业人才等方面的综合优势，通过联合中信集团旗下银行、证券、信托、保险、基金等金融子公司，我行可为客户提供高效、专业、多元化的投资银行服务，帮助客户有效拓宽境内外融资渠道、降低融资成本。

产品内容

结构融资产品

银团贷款：针对客户的大额授信需求，我行牵头组织多家银行或非银行金融机构按照同一贷款条件为其提供的贷款支持;也包括为客户设计贷款整合方案，牵头对客户已有贷款按照同一贷款条件在多家银行或非银行金融机构之间重新承销分配。

出口信贷：是指我行为支持和扩大客户对外出口，提高国际竞争力，向出口方、外国进口方或其银行提供利率较优惠的贷款。

表外融资：是指我行通过有追索和无追索两种方式受让客户的应收账款、应收租金等资产，在改善客户负债结构基础上为其提供的融资服务。

项目融资：是指我行为客户或其设立的项目公司安排还款来源基于项目未来现金流的中长期融资服务。

并购融资：我行以客户未来现金流量作为偿债资金来源，为客户的并购行为设计结构化融资方案，协助客户以最优的杠杆结构完成收购计划。

信托融资：我行联合信托投资公司，为客户设计低成本信托融资方案，并帮助客户完成信托资金的募集。

境外夹层融资：夹层融资是一种介于优先债务和股本之间的融资方式，收益和风险都介于企业债务资本和股权资本之间，本质是一种长期无担保的债权类风险资本。我行通过与海外夹层基金合作，向其推荐有融资需求的客户，并协助其完成对我行客户夹层资金的投资。

境外私募融资：我行通过与境外金融同业合作，为客户设计在境外以非公开方式募集资金的融资方案，并协助客户完成融资计划的实施。

直接融资产品

短期融资券承销：我行作为主承销商或联合承销商，以协议代销、余额包销或全额包销方式为客户在银行间债券市场发行短期融资券，帮助客户获得低成本融资。 资产证券化：是指我行为电力、能源、交通、基础设施等未来现金流稳定的客户提供以其资产及未来现金流为支持的中长期资产支持证券的结构设计与承销发行服务，以及与之相关的财务顾问、担保和资金托管服务。 顾问服务类产品

企业资信服务：我行可通过对企业资金运行的记录以及与资金运行有关的经济金融等相关资料的收集和整理，为客户提供项目评估、企业信用调查、企业信用等级评估、企业注册资金验证、资信证明等企业资信服务。

管理咨询：我行可利用信息优势和专业人才资源为客户提供市场竞争、企业发展战略、内部管理架构优化、企业运营等方面的管理咨询服务。

融资顾问：我行可根据不同发展阶段的客户的融资需求，给予客户融资方面的指导，帮助客户安排适当的融资方式，为客户解决资金需求，节约财务成本。

投资顾问：我行协助客户为其投资进行筹划及合理安排，实现客户资产的保值增值。 并购及重组顾问：我行可为客户的并购及并购后的整合重组提供相关专业服务，帮助客户降低并购成本，优化资本结构与资源配置，获得规模效益;重组顾问是通过对客户资产和债务重组，优化其资源配置，提升企业财务实力与运营能力。我行能够为客户选择产权、资产、业务和人员重组的操作模式，对客户重组(财务、市场、业务、机构、人员、资产等)提供建议，制订重组方案，并协助实施。

融资服务

产品简介

我行可根据客户不同发展时期、不同业务需求、不同行业等特点，为客户提供安全、快捷、个性化的单一融资产品和组合融资产品以及信用支持，为客户经营和发展提供资金支持。我行融资服务包括贷款融资、票据融资、贸易融资和银行保函。

产品内容

贷款融资类产品 按照贷款用途可分为：

流动资金贷款：用于满足客户正常生产经营周转或临时性资金需要的短期本外币贷款。

固定资产贷款：用于满足客户固定资产项目建设、购置、改造及其相应配套设施建设的中长期本外币贷款。

循环额度贷款：客户与我行签订一次性借款合同，在合同规定有效期内，客户可在额度内多次随时提取、随时归还、循环使用。

项目贷款：主要用于客户特定的项目，还款来源主要依靠该项目未来运营产生现金流或其他与之相关的资金，贷款期限相对较长。

房地产贷款：用于房地产开发项目的贷款，包括房地产开发贷款和土地储备贷款。 委托贷款：客户可委托我行将其资金按照客户确定的贷款对象、用途、金额、期限、利率等代为发放委托贷款，我行可接受委托监督贷款使用，协助回收贷款本息。 按照担保方式可分为：

保证贷款：是指我行提供的、借款人在贷款时以第三人保证担保作为贷款条件的贷款。保证是指借款人以外的第三人作为保证人和我行约定，当借款人不能履行债务时，保证人按照约定履行债务或者承担责任的方式。

抵押贷款：是指我行凭借款人或第三方提供的财产抵押而向借款人发放的贷款。根据抵押物的类别，抵押贷款可分为不动产抵押贷款和动产抵押贷款。

质押贷款：是指借款人或者第三人将其动产或权利凭证移交我行占有或对权利进行有效登记，我行以上述动产或权利作为贷款的担保而向借款人发放的贷款。根据质押的法律属性，可分为动产质押贷款和权利质押贷款。

股权质押贷款：是指客户以其自身或第三方拥有的其他公司的股权作为质押向我行申请的贷款。

存货质押贷款：是指客户以我行能够接受的存货作为质押向我行申请的贷款。 仓单质押贷款：是指客户以自有或第三方持有的标准仓单(货物仓储凭证)作为质押向我行申请的贷款。

贷款承诺：是指我行同客户签订一种具有法律约束力的合约，规定在有效期内，在一定的授信条件下，我行承诺给客户一定金额的贷款。

备用信用证担保贷款：是指我行接受客户以其提交符合我行要求的备用信用证作为担保而发放的一种贷款。 票据融资类产品

银行承兑汇票：是指我行在客户缴纳全额保证金或授信额度内交存一定比例保证金的情况下，为客户开立的、由我行承兑的商业汇票。

银行承兑汇票贴现：客户将所持具有真实交易背景的、由我行认可的银行承兑的、未到期的合法的承兑汇票权利转让于我行，我行按票面金额扣除贴现利息后，将剩余资金付给客户。

商业承兑汇票贴现：客户将持有的未到期的、合法的商业承兑汇票权利转让给我行，我行按票面金额扣除贴现利息后，将剩余资金付给客户。

商业发票贴现(回购型国内保理)：是指客户将商业发票所代表的应收账款债权书面转让给我行，并承诺无条件回购，而从我行取得资金的一种融资方式。

保兑仓：是指在商品交易中，我行为买方客户提供授信支持，用于向卖方客户支付预付款项。卖方根据买方销售进度及其在我行的保证金余额，分批向买方发货。 票据库：是我行首创的、利用物理网点和电子网络为客户高效管理商业汇票的一项创新业务。客户可在我行建立票据库，我行根据其指令，对库内已查实无误的商业汇票办理贴现、托收、背书转让或质押开立新的商业汇票。 贸易融资类产品

贸易融资类产品是我行为从事进出口业务的外贸企业或工贸结合的企业提供的融资产品。包括的主要产品有：出口卖(买)方信贷、进口押汇、出口押汇、福费廷、打包贷款、出口信贷、国际贸易汇款融资、保理业务、免保开证、提货担保等。 银行保函类产品

银行保函业务是我行应客户的申请开立的有担保性质的书面承诺文件，一旦申请人未按其与受益人签订的合同偿还债务或履行约定义务时，由我行履行担保责任。保函类产品包括投标保函、预付款保函、履约保函、融资性保函等。

资产管理

产品简介

资产管理是我行作为托管人或投资管理人，为客户提供特定的资产托管投资管理服务，帮助客户更安全的实现资金财产的管理和增值。 我行具备多种资产和基金托管资格，拥有专业的资产托管和投资管理业务人才以及完备的业务系统，可为客户提供各种资产管理专业服务。

产品内容

资产托管类产品

证券投资基金托管：证券投资基金是一种间接的证券投资方式，投资者通过购买基金份额而间接投资于证券市场。我行可为客户提供证券投资基金托管服务，保障客户基金财产安全，保护基金份额持有人的利益。

证券公司客户资产托管：对于证券公司办理的定向资产管理、集合资产管理和专项资

产管理业务，我行可提供资产托管服务，帮助客户安全保管资产，办理资产管理计划的资金清算和核算，监督资产管理计划的投资运作，并出具资产托管报告。

资金信托产品托管：资金信托是指委托人基于对受托人(信托机构)的信任，将自己合法拥有的资金委托给受托人，由受托人按委托人的意愿以自己的名义，为受益人的利益或者特定目的管理、运用和处分委托人的资金财产。我行可提供资金信托托管服务，帮助客户监管信托财产的投资运作，办理资金清算和核算，并出具资产托管报告。 企业年金基金托管：我行可作为托管人，为企业年金提供托管服务，包括财产保管、会计核算、财产估值、资金清算，并对投资管理人的投资运作进行监督，提高年金资产的运作效率，保护委托人的利益。

保险资产托管：对于保险公司委托保险资产管理公司进行管理运作的保险资产,我行可提供保险资产托管服务，办理保险资金名下的资金往来，监督保险资产的投资运作，复核、审查保险资金资产净值，并出具保险资金业绩报告。

全国社保基金托管：我行可为全国社会保障基金资产提供托管服务，包括保管社保基金资产，执行投资管理人的投资指令，办理资金结算，监督投资运作。

基本养老保险个人账户基金托管：我行可为基本养老保险个人账户基金提供托管服务，包括安全保管资产、资金清算、证券交收、监督资产运作、会计记录、资产估值、评价资产运作等。

QFII基金托管：我行可为QFII基金提供托管服务，包括保管资产，办理有关结汇、售汇、收汇、付汇和人民币资金结算业务，监督投资运作,编制财务报告,保存相关资料等。

QDII基金 托管：QDII是在我国境内设立、经国家有关部门批准从事境外证券市场的股票、债券等有价证券业务的证券投资机构。我行可作为托管人，为QDII基金提供托管服务。

资产证券化产品托管业务：资产证券化产品是指将企业(卖方)不流通的存量资产或可预见的未来收入构造和转变成为资产市场上可销售和流通的金融产品的过程。我行可作为资产证券化产品的托管银行，为受托人提供相关托管服务。

理财类产品

结构性存款：是一种将金融衍生产品与传统的存款业务相结合的创新产品。我行将客户本外币资金收益与利率、汇率、股票价格或指数、商品价格等相连接，以帮助客户获取高于普通存款收益的产品。

代客资金管理：我行可接受客户委托在国内与国际金融市场建立投资组合，在控制风险的同时，为客户创造资本升值。

人民币理财产品：我行可接受客户委托，将客户的人民币资金投资于国内基金、新股

申购、集合理财和企业债券，或与国际金融市场工具挂钩以及直接投资于境外金融市场，为客户创造投资收益。

代客境外理财产品：我行可接受客户委托，将客户外币或人民币本金转化为外币，按照客户的交易指令进行境外投资，帮助客户拓宽投资渠道，分散投资风险，获得投资收益。

人民币债券结算代理：我行可接受客户委托，代理银行间债权市场交易，投资范围包括国债、央行票据、金融债、银行次级债、企业债。

资金资本

产品简介

资金资本产品是我行根据客户各类资产、负债及其形成的现金流的特点，运用国内外市场上各种金融工具，为客户提供资金交易服务，帮助客户实现资金避险和增值。我行资金资本产品包括汇率风险管理类产品、利率风险管理类产品、投资增值类产品和融资便利类产品。

我行具有国际先进水平的交易系统和国际领先水平的风险管理系统，与国际上各大知名银行保持密切的交易伙伴关系。我行是国内较早获得衍生产品交易资格的商业银行，已获得远期结售汇业务试点开办资格，是中国外汇交易中心外币做市商业务首批三家国内银行做市商之一，也是国内同时拥有银行间市场“美元对人民币即期做市商”、“外汇买卖做市商”两项做市商资格的三家中资银行之一。

产品内容

汇率风险管理类产品

外汇买卖：指客户与我行签订外汇买卖协议，约定在规定日期，按约定汇率将一种外币转换成另一种外币。根据交割日的不同，可分为即期外汇买卖和远期外汇买卖。交割日在交易日后二个工作日内的外汇买卖为即期外汇买卖;交割日在交易日后第二个工作日以后的某一天并在一年以内的外汇买卖为远期外汇买卖，超过一年的为超远期外汇买卖。

结售汇：指客户与我行签订即(远)期结售汇协议，约定办理结汇或售汇的日期、外币币种、金额、汇率，到期外汇收入或支出发生时，即按照该结售汇合同约定的币种、金额、汇率、期限办理结汇或售汇的业务。根据交割日的不同，可分为即期结售汇和远期结售汇。

外汇掉期：指客户与我行签订外汇掉期协议，约定在一定期限内将以一种货币计价的债务(或资产)转化为另一种货币计价的债务(或资产)。本金在期初和期末以事先约定的汇率交换，避免了汇率波动的风险。

货币期权：客户与我行签订货币期权交易协议，约定在一定期限内或某一时点期权买方有权决定是否按照约定价格买入或卖出一定数量的外汇，而期权卖方则有义务按照协

议约定卖出或买入一定数量的外汇。 利率风险管理类产品

本外币利率掉期：指我行与客户约定在未来的一定期限内，以约定数量的同种货币的名义本金为计息基础，按不同的利率基准交换利息，以帮助客户规避利率风险。最常见的利率掉期是在固定利率与浮动利率之间进行互换。

货币掉期：指客户与我行签订货币掉期协议，约定在一定期限内将一种货币转化为另一种货币。本金在期初和期末以事先约定的汇率交换，并在期末交换期间所持有货币的利息，规避了汇率风险。同时，由于交换了币种，客户所面临的利率风险也随之改变。 投资增值类产品

结构性存款：是一种将金融衍生产品与传统的存款业务相结合的创新产品。我行将客户本外币资金收益与利率、汇率、股票价格或指数、基金、商品价格等相连结，使客户有可能获取高于普通存款的收益。

资产管理：指客户委托我行在国内与国际金融市场建立投资组合，在控制风险的同时，创造资本升值，使资产组合取得较好的收益。

人民币债券结算代理：我行与客户签订人民币债券结算代理协议，受其委托参与银行间债券市场交易的业务。业务种类包括现券买卖、债券回购、本息兑付，投资范围包括国债、央行票据、金融债、银行次级债、企业债。 融资便利类产品

人民币货币掉期：指客户与我行签订协议，约定在一定期限内，期初按照约定的汇率将其持有的某种货币转换为另一种货币，并在期末按照约定的汇率再将货币转换为原货币。进行货币互换的两种货币中，其中一种是人民币。

债券回购：指与我行签订人民币债券结算代理协议的客户，委托我行将其丙类账户中的债券出质给资金融出方，融入资金，以满足短期资金需求，到期资金融入方再以约定价格将债券购回。债券的范围包括国债、央行票据、金融债、银行次级债、企业债。

第4篇：建设银行投行业务

2024年建设银行投行业务

财报显示，2024年前三季度，建设银行实现手续费及佣金净收入801亿元，较上年同期增长14.5%。其中，电子银行、信用卡、投行业务等新兴类产品相当给力。

建设银行董事长王洪章曾将投行业务提到关乎创新能力和利率市场成败的战略高度，他明确提出，下一步要“大力开展外汇市场、货币市场、债券市场、大宗商品、新型投行、银行理财等新兴业务领域的产品创新，提升代客交易的做市与创新能力。”

建设银行投行部四大业务板块为：债券承销业务、理财业务、财务顾问业务与资产证券化业务。

除商业银行传统贷款业务以外，债务承销业务和理财业务已成为支持实体经济发展的重要渠道。财务顾问业务为商业银行投行业务重要发力点。四大业务板块每年针对细分市场客户推出多种创新产品，当中不乏立足于传统优势领域的新尝试。

债券承销八年四次第一

作为投行的传统优势业务，中国商业银行境内债券承销业务主要以承销银行间市场债务融资工具为主，包括短期融资券、超短期融资券、中期票据、私募债、中小企业集合票据和资产支持票据等。

建设银行债券承销为例，八年来建设银行债务融资工具承销量年度排名四次同业第一。数据显示，从2024年交易商协会推出银行间市场债务融资工具至今年9月末，建设银行承销短期融资券、中期票据、私募债等各类债务融资工具共计1.42万亿元，有力地支持了实体经济发展。

理财业务

近年来随着我国居民财富的快速增长以及利率市场化的推进，理财业务已经成为各家商业银行角逐发展的重要业务。

建设银行经过短短几年的发展，理财业务已形成“乾元”、“利得盈”和“建行财富”等多个具有较强市场影响力的理财产品品牌。理财基础资产范围日益扩大，已涵盖信托受益权、股权、股权收益权、票据收益权、债券、同业存款等;产品运营模式更为丰富，有资产组合型开放式产品、资产组合型固定期限类产品和单独发行产品等;产品期限更加灵活，包括天天开放、1个月、3个月、半年、1年、3年以上等;根据不同投资风险偏好，推出保本产品和非保本产品。理财产品销售渠道更加多元化，除物理网点外，网络银行、手机银行能提供更便利的理财服务。

财务顾问业务 建设银行开始大力发展“融资”和“融智”相结合的新型财务顾问业务，整合银行在资金、信息、人员、网络等方面的优势，借助合作金融机构和子公司平台，为客户提供商业银行业务和投资银行业务相结合的全面金融服务。

新型财务顾问业务将成为商业银行产品创新的关键领域，随着资本市场的发展以及企业融资渠道的增加，新型财务顾问业务的发展空间日益扩大，相关收入在财务顾问收入中的比重逐年提高。截至9月末，新型财务顾问收入在财务顾问收入中的占比已达73.22%。

资产证券化业务

12月13日，中国建设银行投行部透露，该行已将“建元”2024年第一期公司类贷款证券化项目的申报材料正式上报监管部门，且争取四季度发行。该产品成功发行，将成为2024年9月新一轮4000亿信贷资产证券化重启的标志性事件。上述项目发行后，建设银行将具备个人住房抵押贷款证券化(MBS)、对公贷款证券化(CLO)及重整资产证券化三种国内市场主流证券化产品的设计发行经验。

2024年时，建设银行是首批信贷资产证券化试点商业银行之一，推出国内首单个人住房抵押贷款证券化产品;之后又发行商业银行首单重整资产证券化产品;2024年，监管部门重启信贷资产证券化业务，建设银行便启动了公司类信贷资产证券化试点项目。以上可见建设银行对信贷资产证券化创新力度加大。这与监管部门的指导密切相关，根据9月份最新精神，下一步资产证券化政策导向已由“额度控制”转为“余额管理”，新一轮资产证券化额度在4000亿元左右。

力推城镇化理财产品

建设银行投行部结合客户需求、监管政策变化和宏观经济政策，创新推出多个投行产品，其中一项便是城镇化理财业务。该产品主要为城镇化建设服务提供多元化业务支持。目前已下发《中国建设银行城镇化建设理财业务管理办法(暂行)》，结合国家拟订的城市群方案，在符合国家政策、监管要求的前提下，审慎选择项目，优选经济发达、财政实力强的地区开展试点，稳步推进业务发展。

业务创新探索

近年来，建设银行开展了一系列业务创新：丰富理财产品种类，推出资产收益权类理财产品、股权投资类理财产品、并购融资类理财产品、票据投资类理财产品、债券投资类理财产品、资本市场类理财产品、艺术品投资类理财产品等产品;细分投资者需求，推出手机银行专享产品、夜市网银专享产品、节假日专享产品等定制化产品;推动直接融资业务发展，推出区域集优中小企业集合票据、超短期融资券、私募债、高收益私募债券、资产支持票据等创新型债务融资业务服务经济结构调整和发展模式转型，推广并购财务顾问、并购基金和并购理财等多种并购金融服务。

以十八届三中全会和中央经济工作会议为契机，建设银行投行业务将在促进业务转型、推动结构调整方面采取新举措：推动并购业务发展，加快淘汰落后产能;开展新一轮资产证券化业务，盘活银行存量存款;结合国家加大QDII、QFII额度政策，推出跨境资产管理业务，实现境内外资金互联互通;进一步加大创新力度，加强资本市场产品研究，推广股权投资类理财产品。通过推出更加丰富的投行产品，提供更加便利的金融服务，为客户创造更多的价值。

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