

最新银行业务监管工作总结汇报 银行业 务部个人工作总结(汇总6篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

银行业务监管工作总结汇报 银行业务部个人工作总结 篇一

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，下面是小编为大家整理的银行业务部个人工作总结，希望大家喜欢。

刚刚过去的20xx年，我经历了人生中很多个“第一次”：第一次单位搬迁、第一次工作单位变动、第一次赴浙江大学学习、第一次成功营销单笔过亿元贷款、第一次创造支行公司业务开门红、第一次收取大额中间业务收入、第一次实现年新增日均存款约3000万元、第一次成功营销客户采取100%保证金银承方式结算、第一次联动营销个贷业务实现当年新增近5000万元、第一次实现年新增利息收入过千万、第一次在年终结算日12月31日发放贷款、第一次实现在取得审批部批复当日完成全部流程发放贷款。这太多的“第一次”构成了我的20xx年。

年初，我当时所在的顺通支行实行整体搬迁，于1月18日迁入帝王花园。这是我自1995年入建行工作以来的第一次单位搬家。繁忙的的搬迁之后，由于前期艰苦营销的积累，我成功的接连发放二笔纯新增贷款，总金额1.2亿元。成功实现前所

未有的顺通支行公司业务“开门红”，其中金基置业公司单笔贷款1亿元，是支行历史上最大的一笔贷款，并一次性收取中间业务收入270万元，其实对于很多支行而言，这些成绩微不足道，但对于公司业务多年来停滞不前的顺通支行来说，是十分难能可贵的，这些成绩也都是支行历史上的第一次。因为当时支行公司业务多年未做过，所以业务的每一个步骤都相当于是开拓性的，都要耗费几倍于正常的时间和精力，当时支行公司部刚刚恢复，只有我一名老客户经理，遇到业务问题只能我一个人分析解决。这些成绩的取得，我的确经历了艰辛而近于痛苦的努力。正当我准备在接下来的日子里分享上述开门红成果的时候，我经历了人生的第一次单位调动。响应省行号召，融汇支行对顺通支行兼并，我调到融汇支行作，这是自大学毕业十五年以来的第一次单位变动，我对能有幸加入到融汇支行这样的先进集体而倍感鼓舞，同时也感受到了巨大的压力。因支行合并，绩效考核办法不同，我在业绩回报方面失去了很多，曾经有一段时间心理上承受了巨大的考验，但经过了一段时间的自我调节，正确的调整了自己的心态，决定彻底忘记在顺通支行的经营成果，不再计较收入上的得失，一切从零开始，重新用自己的努力创造最好的业绩和美好的明天。

在刚到融汇支行的那段日子里，因为我是原顺通支行公司业务部唯一到融汇支行的老客户经理，对顺通支行的很多老贷款户及结算户比较了解，所以理所当然的承担起了象各个部门介绍情况的额外工作及客户的稳定工作。个贷方面，因为我曾经在个贷部工作多年，并且也是唯一到融汇支行的老个贷客户经理，所以也承担了较多的对接工作，也曾因此被人误解，但我还是本着为支行业务大局着想的心理，欣然的接受了这些工作。

接下来在融汇支行公司部的日子里，我最大的感受就是同事们的工作热情和部门领导精通的业务指导能力，部门领导们都有着高人一筹的业务能力，遇到问题总主动帮助分析解决，让我这个以前在顺通从来不服上级的所谓业务高手真的从心

底佩服他们，个人总结《银行业务部个人工作总结》。在这里没有一下班就回家的人，每天晚上五点钟的下班音乐没有人听得到。受这样一种氛围的感染，我也把全部精力投入到工作中，主动说服金基置业公司以100%保证金银行承兑汇票方式支付工程款1600万元，增加了我行存款及中间业务收入，也增加也企业的收入，实现了银企“双赢”。在存款新增方面，实现了日均新增约3000多万元。纯新增贷款利息收入超千万元。并申报辽宁北方广播电视公司授信增加到5000万元，为将来全面营销这一重要潜力客户打好了坚实的基础。

联动营销方面，继续发扬我在营销楼盘方面的优势，在已经累计为支行贡献了约2亿元优良个贷的基础上（占顺通支行全部正常类贷款的约50%），继续为支行房贷部推荐优质的“西堤国际”楼盘，累计发放个人住房贷款5000多万元。这些贷款每年可为建行带来1000多万元的利息收入及大量的相关业务收入。

其实，能取得么多“第一次”的突破，并不是我一个人的成绩，比如在年终结算日12月31日，客户辽宁北方广播电视公司急需流动资金，支行公司业务全流程人员从主管行长到部门正、副经理再到其它客户经理急客户所急，开通“绿色通道”，调动全科力量，完成了早上取得审批部批复，当日走完业务申请、合同申请、指标核准、到企业签字盖章等流程，实现当日贷款到帐的“神话”。这完全是由于全公司部以至全行各部门密切配合共同努力的结果，成绩应该归功于集体，我为亲身见证了这么多的“第一次”而感到荣幸。

实事求是的讲，我在工作中存在着明显的缺点和毛病。

在工作方面，营销意识有待加强，从近期的国美电器被其它支行强行“霸占”一事，我反思了很多。因现在建行clpm流程设置问题，谁抢占了管户权，谁将占有主动。这件事情还说明我在工作中，存在办事慢的习惯，其实我这人的性格就很慢，这是多年养成的习惯，今后在营销新客户方面一定要

提高效率。

在日常与领导、同事、其它部门的沟通中，存在说话过于直率、不注意方法的问题，容易引起误解。有时不能够虚心接受领导的指导和建议，过于坚持自己的观点。在意识到上述缺点之后，我已经进行了改正，今后将在这些方面继续改进，以促进业务的开展。

在自身约束方面，不重视支行组织的考试，存在六七十分万岁的心理，今后一定要全面做好支行的每一项工作部署，在各项考试、考核中争取最好的名次。

在业务方面，要加强业务学习，减少、杜绝差错的发生。

在其它方面，存在参加集体活动过少、业余时间同事们交往少等缺点，今后我会多参加团队集体活动，多与同事们交往，增加彼此了解，多向先进同事学习，以利于更好的开展业务工作。

20xx年，在取得了很多个美好的第一次的同时，我也得到了一些不该有的“第一次”，如第一次被其它支行抢占客户，应深刻总结经验教训。如果我能行动快一点，就可以得到一个非常好的客户。今后一定要在客户营销中，提高效率。把现有的存款户中有一定潜力的客户提前注册到clpm系统，先把客户抢占到手。

在行里组织的考试中，我也第一次考了一个十分不理想的成绩，这是我对支行组织的考试不重视的结果。不能以工作忙没时间看书来做为借口。诚然，公司业务有区别于其它部门的特点，在业务机会到来的时候，需要加班加点抢时间办理业务，占用了考试学习时间。也因为公司业务需要在下班后请客户吃饭而占用了晚上的时间，但无论如何不应该不重视支行组织的考试。今后一定要严以律己在每一次考试及考核中争取最好成绩。

总结以前的业务经验，今后要做到这四个字：专、早、全、新。

专，要学好文件、规章、制度，办业务做到不走弯路，一遍成功。

早，一切事情提前想到，一切手续提前准备好，一切事情早于其它银行办成。

全，考虑周全，不要给客户多增加麻烦，需要的资料一次要齐。主要资料齐全、手续合规之后再放款，尽量杜绝手续不全而放款。

新，思维要创新，方法也要创新。要贴近市场，根据市场需求开拓新业务。

4□20xx年工作设想

崭新的20xx年已经到来了，经历了近一年的工作磨合，我已经基本适应了融汇支行公司部的工作特点。也十分喜欢我们这个追求上进的集体，这里为我开拓业务提供了良好的支持环境。这里有全国十佳客户经理、有营销能手、先进工作者，我要多向他们学习，借鉴他们的营销方法□20xx年，我将面临新的挑战，因今年占我业务量最大比例的开发贷款将到期归还，且支行失去了我最熟悉的房地产开发贷款业务的承办权，我将失去这方面的大量的客户资源，不得不寻找更多的其它客户。我争取至少营销成功大中型客户及小企业客户各一个，新增业务品种一种。在完成支行下达的各项存款、贷款、中间业务收入等指标的基础上，争取在新业务上有所突破和创新。近期营销的中国投资担保有限公司与我行业务合作的前景十分广阔，如果能够突破现在文件束缚成功实现合作，将使我行在工程保函方面占领沈阳市场，树立融汇支行服务品牌，实现业务创新。

20xx年，我力争创造更多的、美好的第一次！

1.银行业务部年终工作总结

2.业务部个人工作总结范文

3.业务部个人总结

4.业务部门个人年度工作总结

5.业务部年终工作总结

6.银行个人工作总结

7.银行个人的工作总结

8.业务部门月度工作总结

银行业务监管工作总结汇报 银行业务部个人工作总结篇二

转眼间，我与xx分行已经携手走过第三个年头，也经历了第二个完整的会计年度。回首过去的一年里，我欣喜的看到自己与xx分行共同成长。

xx年5月22日，我行正式成立国际业务部□xx年是不平常的一年，今年截至xx年11月底，收付汇量完成济南分行下达的全年计划的168%，国际业务中间业务收入完成计划的183%。两大核心指标均提前超额完成任务。

本人在部门内担任进出口结算业务复核、综合统计分析岗位。我时刻牢记岗位赋予我的使命，通过每日的核查反馈，力争

提高部门国际业务操作水平，控制单证业务的系统操作风险，深化对国际结算的理解。

“和谐发展、共同成长、精细合规、良性循环”的企业文化已经深入人心，在业务不断发展的过程中，高度重视经营的安全性、合规性已经变得愈加重要。因此，在生产中一定做到有章可循，有章必循。我部在收到上级行下发的关于国际业务条线各项规章制度及产品操作流程后，积极学习领会文件精神，并依据我行实际，拟定实施细则，推动客户经理运用，并对条线内外汇政策执行情况进行监督指导。

为加强我行非贸易和个人外汇业务的管理，根据《中信银行济南分行非贸易及个人外汇业务管理流程》，结合我行业务实际情况，制定我行《中信银行xx分行非贸易及个人外汇业务实施细则》。规范了业务操作流程，发挥了国际业务条线与会计条线的协调配合作用，促进了我行非贸易和个人外汇业务依法合规经营。

“外汇无小事”，当前经济环境复杂，国家外汇政策多变，为适应客观金融环境，积极组织我部员工及前台外汇从业人员参加总行外汇管理新政策培训，通过召集视频会议、下发资料学习的方式对分行外汇从业人员进行了多次培训。xx年7月27日我部通过国际业务外汇从业准入人员考试，之后积极组织营业部、西城支行、广饶支行筹备组的前台外汇柜员参加前台外汇从业人员准入考试，并以通过率92.3%的优秀成绩通过考试，为胜利支行、广饶支行申请外汇业务经营权限创造了必要条件。

同时，为应对11月份济南分行国际业务贸易融资专项检查，积极协调客户经理及风控部对公司授信档案进行自查自纠，对发现的合规问题进行补充完善。经过一个多月的努力，顺利通过专项检查，未发现任何实质性问题，有些小的瑕疵均已经完成整改。

协助公司部完成国际业务客户资源的确认及考核，落实支行和客户经理国际业务的绩效考核和综合评价工作。对各分支行进行国际业务经营情况统计分析，每周通报国际业务到期情况、客户贸易融资额度使用情况及外币账户开户情况，根据行领导的指示，落实业务资金备付、将授信额度透明化方便客户经理业务到期续做，积极建设结算渠道，为明年国际业务发展做好储备工作。

综合岗位职责中负责国际业务各项报表、数据的汇总、分析和报送，国际业务统计分析是一项繁琐、细致的工作。针对不同的监管部门、考核口径，有不同的报送实现及要求。xx年在面对各监管部门的各项报表中未出过差错，保证了数据报送质量。尤其是在结售汇统计、及国际收支申报中，该工作在外汇管理局对我行外汇经营考核中最高比重。我部积极主动与国家外汇管理局相关监管部门沟通交流，营造融洽和谐的工作氛围。确保每一笔申报数据的“及时、准确、完备”。

在认真完成每日的国际收支申报核查工作后，我部在xx年前三季度国际收支申报非现场核查通报中实现“零差错”的成绩，获外汇管理局高度肯定，全市仅有三家银行获此殊荣，这样成绩的取得也与每日的付出息息相关。

在每日的繁忙工作中积累了工作经验的同时，也不断产生自己的心得体会。针对每日核查的国际收支统计申报工作，本人撰写了《国际收支申报中应注意的问题》一文，并抱着学习交流的目的给总行《中信月刊》投稿，并在十月刊上顺利发表。这是对自己工作的一种莫大的鼓励和肯定。同时，积极参与八月份xx市金融学会组织的“金融支持实体经济，助推黄蓝两大国家战略实施”征文比赛，撰写《金融发展支持实体经济的机制分析-以xx市为例》一文，并在评选中荣获一等奖，为分行及个人均增添了荣誉。

回首过去的一年，是艰难奋进的一年，是小有收获的一年。xx

分行国际业务实现了较大跨越，但就我个人来说这还远远不是收获的时候。当务之急是尽快为业务的全面铺开摸清道路，个人实现业务素质的尽快提高，积极努力适应充满激情和挑战的国际业务岗位。

下一步我将努力充实自己在外汇政策法规的理解，本行业务产品的组合、代理行渠道的建设，在开展业务的同时履行好把握风险、确保业务合规的岗位职责。

xx分行是一个大家庭，我们每个人所取得的成绩与我们整个行的发展息息相关，实现了自己的工作价值才能实现自己的个人价值，行领导常教导我：“做事情要看大不看小，看远不看近，要勇于担当。”眼前的成绩是暂时的，不断的努力开拓进取才是无止境的。只要每个人都尽自己最大的努力，我们有理由相信xx分行会有更加美好灿烂的明天。

银行业务监管工作总结汇报 银行业务部个人工作总结篇三

法务部严格按照阳泉公司《合同管理办法（试行）》的规定，2017年一季度，提交法务起草或审查的合同共42份，其中服务合同25份，保证合同3份，借款合同3份，维修合同1份，运输合同1份，买卖合同2份，租赁合同4份，安装合同1份，其他合同2份。法务部在日常的合同审查过程中，针对送审的每一份合同，结合每一份合同的特点及送审部门的要求，会同公司法律顾问对合同进行法律审查，出具律师函，并要求各单位、各部门按各自职责对合同进行业务审查，确保合同经过层层把关，做到以合同管理为主线，合同文本标准化，合同评审程序化，积极构筑合同风险防范机制。

在合同审查过程中发现以下问题：

- 1 组织等单位和不具有相应资质的单位签订经济合同。各业务部门是合同谈判的主体，在签订合同前应首先审查合同对

方当事人是否具备相应的资质条件，以免在合同履行过程中产生法律问题。

依法订立的有效合同，应当体现双方的真实意思。而这种体现只能靠明晰的合同文字。就目前合同审核过程来看，一些合同内容表述不清楚，容易产生歧义现象仍有发生。

一些合同签订后会出现补充协议等情形，从而对原合同做了实质的变更，也使合同签订失去原有意义，大大降低了原合同对双方的约束力。

在合同审查中发现一些合同版本为对方当事人提供，从而造成合同约定的相关条款大都仅从自身利益出发，未充分考虑我方利益，至某些条款对我方要求苛刻，而对合同拟订方却没有明确的义务及违约责任的相关约定。因此合同不存在违法，仅存在商务风险，法务也仅能做相关的法律风险提示。建议业务部门在开展业务的同时，根据在签订合同过程中自身实际所处的谈判地位加强对合同商务风险的评估工作，切实维护公司的权益。

2 在合同签订时，尽量争取将争议解决管辖权约定在公司或公司下属各单位所在地。

法务部根据阳泉有限公司《法律纠纷案件管理办法（试行）》，始终坚持以事前预防、事中控制为主，事后补救为辅的原则。

当遭遇诉讼纠纷时，法务部一方面将相关纠纷事实化繁为简，系统整理后提供给外部律师；另一方面为外部律师提供“诉讼子弹”，按照外部律师的需求，整合企业相关部门提供的信息。使外聘律师充分快速的了解案情，争取胜诉的可能性。

3 裁、协商等方式，法务部积极配合处理，最大限度的维护公司的合法权益。

法务部将法律风险管控作为部门工作的重心，积极通过有效方法，加强法律风险的防控，力求将法律风险降到最低。

对于涉及公司重大决策、标的额较大的重大合同，要求必须经各单位“三重一大”决策程序通过，由外聘专业律师进行法律审查，出具法律意见书，揭示重大合同涉及的法律风险并提出相应的防范措施，重大合同的审查必须严格按照重大合同审查流程图进行审批。

在日常工作总狠抓落实，指导、检查、监督法务相关工作的开展，尤其是重大合同及诉讼类案件上报备案工作，同时，总结诉讼纠纷经验教训，防范法律风险。

4

法务部根据市公司的会议精神，积极引进多家律师事务所，在法律纠纷案件处理过程中形成有效的竞争机制，有效降低外聘律师案件代理费用，增强外聘律师服务积极性，为公司在法律纠纷案件中选聘到合适的律师提供了保障。

在诉讼案件发生后，根据案情择优选择擅长该类法律关系的律师事务所进行相应咨询，选聘律师。要求律师积极准备各类诉讼及非诉讼案件需要的材料，做好开庭前准备工作。案件审理过程中，要求律师定期汇报有关案件的情况。

为提高我们运用法治思维及依法办事的能力，真正有效的防范公司法律风险，法务部专门邀请山西经济管理干部学院经理学院院长、法学教授朱忠良教授，针对公司及公司下属单位副科及副科以上领导干部进行“提升企业管理人员运用法治思维能力防范企业法律风险”的法律知识内部培训，同时印发了《法律风险早预防宣传手册》，这次培训使大家充分认识到在企业里加强法制宣传教育的重要性，以及大力提高企业经营管理人员的法律素质、牢固树立企业法制建设理念的必要性。

5 法务工作不仅承担业务合同的审查工作，而且承担合同管理制度检查、修订等法务工作。法务部除了加强自身法律专业基本功的学习之外，还应努力学习了解公司各项业务运营知识，以及财务管理等领域知识。克服“差不多，一般化，过得去”的思想，始终保持严谨细实的工作作风，秉承细节决定成败的理念，增强工作的主动性，时效性，积极调整好心态、完善自身的工作习惯及工作方式，在严格标准上提升水平，在细节管理上开拓创新。

法律事务部 2017年3月31日

6

银行业务监管工作总结汇报 银行业务部个人工作总结篇四

一、强化服务意识，优质高效为一线服务

做为一名银行员工，服务的好坏直接关系到银行形象。在日常工作中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到工作的点点滴滴中，扎实有效地践行“以客户为中心”的理念，想支行与客户所想，急支行与客户所急，高效率、高水平地为支行服务。

二、强化风险意识，防范和化解金融风险

重点学习了内控管理制度等内容。同时，对照工作找差距、找问题，抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进。一是注重引导员工风险意识，防控操作风险。在领导的指导下重点加大对授权人员和柜员的监控力度，对__支行、__支行召开专题风险会议，下发风险提示，强化柜员风险防范意识；二是注重引导培养员工风险意识。以目标为导向，促使员工成长。

三、强化营销意识，积极为客户服务

20__年是转型的一年，我树立了“营销无小事”的观念，坚持拓展与维护并重，留心客户的需求，留心客户的每一句话，深度挖掘客户价值，顺利完成了银行下达的储蓄存款任务。

四、强化队伍意识，提高条线人员综合能力

一是注重员工爱岗热情和工作能力的提高。持续开展“营业室员工轮岗体验”活动，此举得到行领导的大力支持，充分肯定为我行在加强案件专项治理，完善内部控制机制上的有力举措。二是注重沟通反馈控制行为偏差。适时与支行沟通会出差错、工作量、银企对账、业务授权等情况，有的放矢进行会计辅导。

五、工作中存在的不足及今后的打算

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。二是对一些业务还不够精通。掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以适应我行的发展，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应我行发展的需要。努力提高工作效率和质量，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

银行业务监管工作总结汇报 银行业务部个人工作总结篇五

下面考试网小编为大家分享证券从业知识点：投资银行业务

监管，仅供大家参考。

证券公司的投资银行业务由中国证监会负责监管。

1、核准制是指发行人申请发行证券，不仅要公开披露与发行证券有关的信息而且必须符合《公司法》和《证券法》中规定的若干实质条件，同时要求发行人将发行申请报请证券监管部门批准的审核制度。

2、推行股票、转债发行核准制的重要基础是中介机构尽职尽责。(中介机构主要包括：证券公司、会计师事务所、律师事务所、评估机构等)

3、特点(与审批制的区别)

(1)选择和推荐企业上：由保荐人培育、选择和推荐企业，从而增强了保荐机构的责任。

(2)企业发行股票的规模上：由企业根据资本运营的需要来选择，以适应企业按市场规律持续成长的需要。

(3)发行审核上：发行审核将逐步转向强制性信息披露和合规性审核，发挥了股票发行审核委员会的独立审核功能。

(4)股票发行定价上：由主承销商向机构投资者进行询价，充分反映投资者的需求，使发行定价真正反映公司股票的内在价值和投资风险。

(“双保”要求)企业发行上市不但要有保荐机构进行保荐，还必须要具有保荐代表人资格的从业人员具体来负责保荐工作。

1、《保荐办法》规定，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人和保荐代表人保荐。两个阶段：

尽职推荐阶段、持续督导阶段。从中国证监会正式受理公司申请文件到完成发行上市为尽职推荐阶段。

2、首次公开发行股票并在主板上市的，持续督导期间为上市当年剩余的时间及其后2个完整会计年度。主板上市公司再次公开发行股票、可转换公司债的，持续督导期间为上市当年剩余的时间及其后1个完整会计年度。

3、首次公开发行股票并在创业板上市的，持续督导期间为上市当年剩余的时间及其后3个完整会计年度。主板上市公司再次公开发行股票、可转换公司债的，持续督导期间为上市当年剩余的时间及其后2个完整会计年度。

保荐机构、保荐代表人、保荐业务负责人和内核负责人违反《保荐办法》，未诚实守信、勤勉尽责地履行相关义务的，中国证监会责令改正，并对其采取监管谈话、重点关注、责令进行业务学习、出具警示函、责令公开说明、认定为不适当人选等监管措施；依法应给予行政处罚的，依照有关规定进行处罚；情节严重涉嫌犯罪的，依法移送司法机关，追究其刑事责任。

保荐机构、保荐业务负责人或者内核负责人在1个自然年度内被采取监管措施累计5次以上，中国证监会可暂停保荐机构的保荐资格3个月，责令保荐机构更换保荐业务负责人、内核负责人。保荐代表人在两个自然年度内被采取监管措施累计两次以上，中国证监会可在6个月内不受理相关保荐代表人具体负责的推荐。

(1) 向中国证监会、证券交易所提交的与保荐工作相关的文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

(2) 内部控制制度未有效执行。

(3) 尽职调查制度、内部核查制度、持续督导制度、保荐工作

底稿制度未有效执行。

(4) 保荐工作底稿存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

(5) 唆使、协助或者参与发行人及证券服务机构提供存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的文件。

(6) 唆使、协助或者参与发行人干扰中国证监会及其发审委的审核工作。

(7) 通过从事保荐业务牟取不正当利益。

(8) 严重违反诚实守信、勤勉尽责义务的其他情形。

(1) 尽职调查工作日志缺失或者遗漏、隐瞒重要问题。

(2) 未完成或者未参加辅导工作。

(3) 未参加持续督导工作，或者持续督导工作未勤勉尽责。

(4) 因保荐业务或其具体负责保荐工作的发行人在保荐期间内受到证券交易所、中国证券业协会公开谴责。

(5) 唆使、协助或者参与发行人干扰中国证监会及其发审委的审核工作。

(6) 严重违反诚实守信、勤勉尽责义务的其他情形。

(1) 在与保荐工作相关文件上签字推荐发行人证券发行上市，但未参加尽职调查工作，或者尽职调查工作不彻底、不充分，明显不符合业务规则和行业规范。

(2) 通过从事保荐业务谋取不正当利益。

(3) 本人及其配偶持有发行人的股份。

(4) 唆使、协助或者参与发行人及证券服务机构提供存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的文件。

(5) 参与组织编制的与保荐工作相关文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

4、保荐机构、保荐代表人因保荐业务涉嫌违法违规处于立案调查期间的，中国证监会暂不受理该保荐机构的推荐；暂不受理相关保荐代表人具体负责的推荐。

(1) 证券发行募集文件等申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

(2) 公开发行证券上市当年即亏损。

(3) 持续督导期间信息披露文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

(1) 证券上市当年累计50%以上募集资金的用途与承诺不符。

(2) 公开发行证券并在主板上市当年营业利润比上年下滑50%以上。

(3) 首次公开发行股票并上市之日起12个月内控股股东或者实际控制人发生变更。

(4) 首次公开发行股票并上市之日起12个月内累计50%以上资产或者主营业务发生重组。

(5) 上市公司公开发行新股、可转换公司债券之日起12个月内累计50%以上资产或者主营业务发生重组，且未在证券发行募集文件中披露。

(6) 实际盈利低于盈利预测达20%以上。

(7) 关联交易显失公允或者程序违规，涉及金额较大。

(8) 控股股东、实际控制人或其他关联方违规占用发行人资源，涉及金额较大。

(9) 违规为他人提供担保，涉及金额较大。

(10) 违规购买或出售资产、借款、委托资产管理等，涉及金额较大。

(11) 董事、监事、高级管理人员侵占发行人利益受到行政处罚或者被追究刑事责任。

(12) 违反上市公司规范运作和信息披露等有关法律法规，情节严重的。

(13) 中国证监会规定的其他情形。

银行业务监管工作总结汇报 银行业务部个人工作总结篇六

时间飞逝，转眼我已经与_银行共同走过了_个春秋。_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。现对今年工作进行总结。

一、勤学苦练爱岗敬业

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。

二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是的，但一定会让他们学到业务知识的本质，学会融会贯通，举一反三。

_支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行

单人上岗操作了。为_支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在_温暖的大家庭里快乐的工作着。

三、业务全面进取向上

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

在今后的.工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同_银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。