20xx年度工作述职报告

XX分行投资银行部 XXX

尊敬的XXX行长,各位领导，各位同事:大家好！

20xx年2月，在结束总行投行部借调后，我在分行投资银行部工作。一年来，在分行各级领导的带领下，在分行各部室及营销部门的支持下，通过自身努力，较好地完成了本职工作，在思想觉悟、业务素质、管理能力等方面都取得了一定的进步。现将本年度的工作述职如下：

1. **主要工作开展情况**

20xx年伊始，按照分行领导的部署，配合部门领导，强化投行思维，积极运用投行服务方式和业务工具，加强客户细分与行业研究，一户一策，以全面的“融资＋融智”、股、债、贷一体化综合服务满足客户需求，推动分行的业务发展。

1、股权业务板块

股权融资业务是分行实现创新引领的板块领域，是实现融资及资产结构多样化的有力竞争金融产品。20xx年，在分行的统筹部署下积极配合、参与推动了XXX PPP财政支持基金、XX市平滑基金、XX市平滑基金等业务的落地。

2、债务融资工具板块

20xx年经济新常态下，债务直融业务成为省内各重点企业优化融资结构的主要方式，亦成为分行增加客户粘度、实现存款及利润增长的重要投行业务产品。期间，在分行、部门的有效部署下积极配合实现了全行首单民营房企中天城投集团14亿元中期票据的注册与发行、分行首单定向债务融资工具遵义道桥集团10亿元的注册及5亿元发行。并及时根据协会新政及总行部署，及时向客户推介超短融、永续中票等窗口期产品。作为公开市场融资产品，债务融资工具业务后续管理工作尤显重要，在存续的贵开磷、赤天化中期票据的后续管理工作中，严格按照交易商协会、总行要求完善各项后续管理工作，及时、尽责地完善信息披露工作，并按照领导部署起草制定了《XXX分行债务融资工具业务管理办法》，完善业务的持续健康发展。

3、并购融资业务板块

国资改革、国企整合是20xx年的关键词，作为投行业务的拳头产品并购融资业务是分行作为抢抓xx国企改革市场的首推业务。在分行、部门的统筹安排、总行的业务支撑下，20xx年先后承做了xxxx集团、xx交建集团的并购结构化融资、并购重组方案；瓮安煤矿2.85亿元、xxxx集团10亿元并购贷款的尽调及总行申报；参与拟定遵义旅投、xxx投等省内旅游企业的并购整合目标，并请总行投行部给予专业支撑，真正发挥我行并购融资＋并购顾问的特色服务模式。

4、融资租赁业务板块

积极配合浦银租赁和分行经营单位与XX水矿医院、XX筑水、省水投等企业的融资租赁项目的立项及业务尽调工作

5、创新业务板块

20xx年，政府与社会资本合作模式（PPP）成为我行全面深化与地方政府合作、抢占基础设施投融资市场的战略机遇。根据部门安排牵头承做了XX市轨道交通2号线一期20亿元PPP项目股权融资业务，目前该项目已经总行风险审查、反馈，预计年内审批上会。

6、配合分行目标客户推动

根据年初分行部署，对大、中型客户，围绕企业合理的发展需要，作深作透下功夫，整合各类产品资源，积极有效地支持企业，努力成为企业主办银行，以投行的全产品加载，为企业真正提供“融资＋融智”的综合服务。期间，配合分行拟定了XX建工集团、XX市医管集团、XX阳光集团等目标企业金融服务方案，为分行精准营销、综合服务奠定了较好的基础。

**二、业务培训与学习方面**

投行业务更新迅速，对产品经理知识结构及业务技能要求较高。在分行领导“学习，也是一种责任”的理念引领下，20xx年，积极参加总行、分行的各板块业务培训，并通过了总行债券有权签字人、投行产品经理从业等资格考试。重视部门内部交流培训与分行转培训，所有产品共同学习，共同讨论，营造良好学习沟通氛围。并通过请师上门，邀请总行老师到行内进行并购、股权、债务融资工具等业务的培训与推广，以利于经营部门在营销中快速反应、抓住市场机会。

**三、存在的问题和不足**

1、指标完成方面，部分业务指标未能实现100%完成与突破。如债务融资工具、银团贷款等相关业务。

2、在管理推动方面，未能最大地运用总行创新的投行类产品满足分行存量客户有效需求。

3、在服务支撑方面，未能最大化地实现前台营销部门与风险控制部门的纽带功能，针对相关业务进一步作好沟通协调工作，为业务扁平化高效运行作坚实桥梁。

**四、20xx年主要工作方向、思路和措施**

20xx年，根据分行的安排，我将赴新的工作岗位进行挂职锻炼。在此，对分行行长室领导的信任与安排表示由衷地感谢。我将在新的工作岗位勤勉尽责，充分展现xx银行的业务优势与专业能力，为分行发掘业务机会。同时，我亦根据分行及部门业务需要随时配合相关工作。按照总行战略会议精神，结合贵州经济发展的特点和热点，拟将在20xx年工作中重点关注推进以下方面。

1、债务融资工具业务是重点。20xx年，除大力推进现有储备的债务融资工具业务外，根据万得资讯梳理省内可发债、可创新企业，首推重点产品超短融、永续中票。

2、券商合作是途径。当前，券商在黔债券业务发债迅猛，有着一定的业务优势，选取合适的券商进行联组、代理等业务合作，可以节省我行的人力，做大业务量。

3、并购融资依然是热点。国资改革、国企整合依然是20xx年贵州省经济社会发展重点。浦发以并购顾问为统领的一系列并购融资产品将成为分行抢抓市场的敲门砖。

4、创新力度仍然是投行业务增长渠道。

20xx，在争取轨道PPP等创新股权业务落地的同时，充分利用我行综合化、国际化的优势，开展与xx国际、xx安盛等子公司和香港分行的合作，积极发展银信、银租、债务融资、股权融资等轻资产业务，加大创新力度，培育投行业务新的增长渠道，进而扩大业务规模。

5、风险防范不变是王道。

20xx年，在大力发展投行业务的同时，严格遵循总行的相关业务制度及规则，处理好业务增长与规范经营的关系，以实现分行投行业务良性可持续发展。

以上工作特此报告，请审议。

二Oxx年十二月