

开会证券工作总结(优质7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

开会证券工作总结篇一

时间飞逝，转眼间已经过去。这一年是紧张的一年，也是充实的一年，也是喜忧参半的一年。既有sars的肆虐横行，也有公司的上市。回顾这一年来，金证公司的所有人齐心协力，同心同德，克服了各种各样的困难，终于迎来了公司的上市，使公司有了质的飞跃，这是每一个金证人都值得骄傲和自豪的事。为了公司的上市骄傲和自豪，也为了我们克服了各种困难、经受住了考验而骄傲和自豪。

年初，汉唐证券提出了集中交易的需求，在北京实现三家营业部的集中交易。公司派我负责这个项目的工程实施。当时也没有做过集中交易，更谈不上经验了。当时只能一边实施，一边摸索经验。往返于三家营业部之间，搭建测试环境，仔细的测试，在测试中发现问题，解决问题。历时一个多月的时间，系统终于顺利上线。在此次工程中，学到了不少东西，也积累了不少经验，为做以后的集中交易奠定了基础之后，负责中关村证券b股集中交易，因为以前做过好几个类似工程，所以做起来比较得心应手。用了两周时间，十几家营业部全部上线，系统运行正常。

从前年开始，公司意识到我们柜台软件版本不统一，给升级和维护造成很大的麻烦。总公司决定对柜台的版本进行统一。我负责做了国都阜外营业部，中信白家庄营业部，金信北京营业部的年检升级。和其他同事共同完成了北京地区柜台软

件的版本的统一。

由于券商的需要，公司适时推出了针对区域集中的产品kb32柜台软件系统。三月份，我负责汉唐证券的区域集中。由于软件刚刚推出，还存在着一些问题。所以这一段时间的维护量是比较大的。四月底，我公司签的单比较多，总部缺少工程人员。我被派到总部，做区域集中项目。我主要负责汉唐证券的区域集中项目。先后完成了汉唐南京营业部，汉唐蚌埠营业部，汉唐湛江营业部（两家营业部，四家服务部），汉唐茂名营业部，汉唐佛山营业部的区域集中。工作中比较仔细，使得系统上线都比较顺利，没有什么问题，也得到了汉唐证券总部的认可。八月份调回北京负责日常维护工作，安装剩余配售和中签继承。九月份银河证券也开始做区域集中。先给银河天津石家庄营业部升级到kb32然后实施北京三家营业部（银河北京月坛营业部，银河北京天坛营业部，银河北京西直门营业部）的区域集中。做完银河北京地区的区域集中后，公司派我到天津实施天津地区三家营业部（银河天津云景营业部，银河天津大连道营业部，银河黑龙江路营业部）的区域集中。到十二月下旬，顺利完成全部工程。

在过去的一年中在各方面都有了一定的进步。通过平时做工程和售后服务工作，增加了很多经验，证券行业的实时性很强，需及时、准确找到问题的所在。在所做的工程和维护中基本上及时解决了客户的问题。在所做的工程和售后维护过程中保持着很强的责任心、认真谨慎的工作态度和良好的心态。在人员少，工程量大的情况下，能够按时完成公司交给的任务。按照公司的要求保持24小时不关手机，不管是在工作时间内或是在休息的时候都能够对客户进行电话维护或是上门维护服务，和客户的关系相处的很融洽，得到了客户的认可。有着很强的团队精神，协助其他同事完成一些工程项目。在工作当中还存在一些不足之处，需提高分析解决突发事件的能力，和程序方面的水平。今后还要不断的加强学习，提高技术和业务水平，更好的服务于客户，争取更大的进步，为公司做出更大的贡献。回忆过去，看今朝，展望未来，相

信通过我们所有金证人不懈的努力，金证的明天会更好。

证券公司工作总结 篇我主要从事证券交易系统技术支持、银证产品的调试上线及其它工程实施工作。

工作主要成绩如下：

1、15年由于一些客观原因，如人员离职、借调、工程任务比较紧张、人员比较紧张的情况下，沈阳金证的大部分技术支持工作都是我负责的，其中包括柜台系统、外围系统、银证产品方面维护；银证产品调试安装、电话委托安装等。在五月份，公司推出剩余配售产品后，由于沈阳地区安装比较早，一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学精，为开拓市场时提供好技术支持，另一方面在客户使用过程中遇到各种问题，我都把他详细归类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是程序错误、哪些是程序有待完善的，必要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中，不同客户有不同需求，也要进行相应地程序修改来满足需求。总之，在人员紧缺的情况下，尽量把服务做得细致到位，让客户感觉到我们的技术服务没有打折。

2、顺利完成北方友好街营业部柜台系统数据、金佣系统数据合并至热闹路营业部，同时从友好街系统内分离另外两营业部的数据，实现了三家营业部在同一日顺利过渡。

3、完成了哈尔滨联合证券三个营业部的同城集中交易项目实施。在时间紧张、问题较多的情况下，我们得到了各方面、各部门人员的协助，终于比较顺利地完成了任务。

4、完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。

5、完成了北方太原街光大银行银证转帐的调试、上线工作。

6、成了北方热闹路中信银行银证程序的调试、上线工作。

- 7、顺利完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。
- 8、顺利完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。
- 9、抚顺交行电话银行中间件接口转换调试工作正在实施中。

从一年中的工作中我取得的成绩是在证券业务、技术水平、开发能力、工程项目经验上都有了提高，无论从问题的分析解决能力，项目实施经验上都有了进步，对一些新产品，如内嵌和通用版剩余配售有了深入了解；对其它xone[]移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些基本了解。

成绩的取得究其原因，主要是因为：

- 1、在工作中不断积累总结，不放过任何一个小问题，深入找出问题出现原因。
- 2、银证项目的进展顺利原因是去年做过类似的产品调试工作，比较详细了解银证转帐及银证通业务流程和工作原理，前后台间关系，数据流向、资金流向等问题。
- 3、数据集中项目顺利完成是得益于在平时维护中对证券业务知识和柜台系统熟悉。
- 4、正在实施的电话银行中间件接口调试，由起初对业务的不了解，到现在对已经对流程有了清晰了解，增强了分析处理问题能力，并有信心把它完成好。

在工作中存在问题与不足：

- 1、技术业务还有待深入全面了解。
- 2、对网络方面知识和动手能力有待加强。

3、在维护或工程实施中，没注重对关键问题总结，并形成文档，这样便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，提高部门的工作效率。

4、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的更新。

改进措施：

1、平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长。

2、加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。

3、在工作中善于总结，对典型、关键问题解决注意整理，形成文档，希望部门加强这方面的交流、监督。

4、主动争取新业务工程实施机会，在实践中学习。

5、对公司推出的新产品及时了解。

工作计划：

1、争取维护工作做得更加细致、更加有特色。

2、个人技术水平通过在具体的工作实践中有更大幅度的提高。

部门：

1、加强部门维护、工程方面的管理，加强管理监督，有始有终。

2、对工程、加班情况能形成制度，进行串休。

3、部门能有一个值班手机。

公司：

- 1、多提供一些培训机会给大家。
- 2、我觉得对公司应对员工要定期进行层层考核，形成竞争的机制，适当地采取奖惩的制度，这样才有利用发挥员工的积极性。
- 3、多组织一些集体活动，这样大家沟通交流机会多些，从而加强集体团队协作精神。

开会证券工作总结篇二

一是组织全处人员积极参加了保持共产党员先进性教育活动，通过学习，提高了全处人员的政治思想素质，增强了党性，牢固树立了宗旨观念。二是根据上级的部署，组织全体公证人员积极投身公证队伍教育规范树形象活动，我们认真学习了《全国公证队伍教育规范读本》，重点学习了《公证员职业道德基本准则》、《公证员惩戒规则(试行)》、《公证行业自律公约》等，通过学习，全体公证员认识了开展这次活动的重要性、必要性，明确了这次活动的目标、任务，进一步增强了恪守职业道德和执业纪律的自觉性，提高了质量意识，执业风险意识。三是在搞好政治学习的同时，不间断业务学习，月日，我们组织全体公证员参加了组织的业务培训，培训班上，我们认真参加了公证业务知识的考试，之后，我们与其他县、市公证处互相切磋业务，交流了工作经验。

提高公证质量一直是我们努力的方向，为确保每一件公证不出差错，我们从规范办证程序着手，严格按申请-受理-审查-出证-归档的程序操作，不管公证事项多么简单，都不准随意简化程序，重大复杂的公证事项，一般是由两名公证员共同办理，我们的指导思想是：办一件就要办好一件。

一方面我们采取有效措施，稳住公证业务老户，银信部门的

借款合同公证是我们的一大证源;另一方面,我们结合自身实际,主动出击,拓展新的业务领域,一是以司法所作为宣传公证和获取公证信息的载体,大力开发农村市场,努力拓展为农业、农村和农民提供公证法律服务的领域。二是与区民政局婚姻登记处联手,大力宣传婚前财产,夫妻财产约定协议公证的作用、好处,印发宣传资料万余份。三是搞好社区的公证服务,月日,我处指派公证员参加了举办的法制宣传活动,现场发放宣传资料几千份。四是配合政府的中心工作,宣传公证,在五月农村法制宣传月活动中,我处指派公证员现场监督了平安杯法律知识笔试赛、电视抢答赛的全过程。通过多形式,多途径的宣传,使公证家喻户晓。

一是加强公证处的制度建设,在原有的基础上,进一步完善了各种制度,该上墙的上墙,该公布的公布,同时将各种制度编印成册,做到人手一册。二是加强公证处的基础设施建设,今年月,局党组在财力十分紧张的情况下,挤出资金几千元,对公证处的办公室进行了改造、装修,安装了防盗门窗,添置了其他一些必要的办公设施,大大改善了办证条件,使赫山公证处的硬件建设进入了全市的先进行列。

总之,半年的工作有许多可圈可点,但还存在许多不足,在后阶段的工作中我们会继续发扬成绩,克服不足。

开会证券工作总结篇三

20xx年上半年,随着证券市场改革实现重大突破,证券行业的综合治理与创新取得显著成效,市场走出了近四年来低迷不振的格局,步入新的历史性的发展时期。

市场日趋活跃,行业走出困境[]20xx年1-6月,上证综指从1161点上涨至1672点,涨幅达44;深证成指从2863点上涨至4301点,涨幅达50。市场持续活跃,股票、基金、权证及债券现券市场交易总额98825亿元,较去年同期(32470亿元)增长了204。在市场强劲回升的有利条件下,证券公司结束了

近几年的行业性亏损。

股改进入突破阶段，市场面临历史转折。到20xx年6月底，股改上市公司市值占比已达到70。随着管理层以股改为重点全面推进资本市场基础性、制度性建设，证券市场的深层次矛盾和结构性问题正在逐步解决，为市场的长期稳定发展奠定了基础，带来了前所未有的生机和活力。

券商整治基本结束，行业格局重整。自20__年以来的证券公司综合治理工作取得明显成效，证券公司的违规经营问题得到有效遏制，证券行业风险明显释放。同时，在扶优汰劣的监管思路下，部分证券公司通过重组和创新业务快速增强实力，行业集中度进一步提高，行业竞争格局发生了根本性的变化。

政策空前支持，创新力度加大□20xx年上半年，随着新的《公司法》、《证券法》颁布实施，监管层推出了一系列的新政策、新措施，涉及拓展入市资金渠道、吸引战略投资者、发展多层次市场体系等各个方面。同时，资产证券化、融资融券、股指期货等创新业务和创新产品也酝酿成熟或相继出台，有力地增加了市场活跃程度，同时也为券商开辟了新的业务空间和赢利渠道。

二、20xx年上半年经营情况

(一)上半年总体财务指标

20xx年上半年，公司实现收入总额28,97x元，支出总额12,93x元，其中营业费用10,32x元，实现利润总额16□04x元，比去年同期增加18□17x元。

其中，经纪业务实现收入17,59x元，利润8,79x元；固定收益证券总部实现收入10,53x元，利润8,75x元；投资银行总部实

现收入18x元，利润-16x元；企业融资部实现收入68x元，利润36x元；证券投资部实现收入39x元，利润28x元。

(二) 上半年各项业务经营情况

1、经纪业务：乘势而上、稳步增长

(1) 主要经营业绩

，较去年同期增长了212，市场占有率6.76%，市场排名第3。6月末客户资产总额128.27亿元，较期初增长了50.87亿元，增幅为66，其中客户资产净流入15.58亿元，增幅20，客户资产投资增值35.29亿元，增值率为46。同时，截至6月末，共托管了2上市公司10.17亿股的有限售条件流通股，总市值约为68.71亿元。

(2) 重点工作回顾

以客户增值为原则，加强传统业务的客户开发和客户盘活工作。组织资源加强了咨询服务的组织和推广工作，积极参与公司投资策略研究小组的工作，与研发中心共同组织公司晨会，提高《晨会摘要》等咨询产品的质量，并推出了《客户持仓前5股票投资周报》等新的资讯产品，为营业部提供了二类9种资讯产品和相应的配送服务，大大丰富了营业部的资讯产品线。同时，积极探索盘活客户资产的有效方法，策划了“睡眠客户资产盘活竞赛活动”。

积极开拓新业务，抢占客户资源，培养新利润增长点。强化营业部的营销职能，继续加大基金产品的营销力度，上半年累计代销基金2.89亿元，其中富兰克林国海弹性市值基金销售额达到2.24亿元。同时，制定了限售流通股托管业务的管理及奖励措施，组织和支持营业部发挥当地优势，抓住股改机遇抢占宝贵的机构客户资源。目前已托管的限售股份市值近70亿元，有意向正在开发中的上市公司1，限售股份余额

约6.3亿股。

完善风控机制，加强日常监控，促进合规运行。提出了解决“非实名资金账户”及“异户下挂（‘一挂多’）账户”的资产提取等历史遗留问题的实施方案；开展了权限管理专项自查，同时加强总部对营业机构权限使用的日常监控；建成并启用“重要客户管理系统”，对重要客户、重要业务进行监控和报备审批；针对权证等高风险产品，进一步加强证券账户管理，防范违规操作；对营业部人员和岗位管理的制度进行完善。

开源节流，提高创利能力。根据公司倡导的“我为公司多赚一分钱，我为公司多节省一分钱”的价值理念，对全系统的营业费用开支情况进行及时跟踪监控，发现问题及时调整，确保营业费用的开支控制在准事业部制的费用控制目标之内。上半年经纪业务收入同比增长，而营业费用同比基本持平。人力资源费和资产使用费、行政及业务费用均控制在准事业部制要求的控制目标之内。营业费用得到了控制，并未随着净收入的大幅增长而明显增长。

2、固定收益业务：提前实现收入和品牌双突破

(1) 主要经营业绩

上半年实现收入10,53x元，利润8,75x元。累计完成记帐式国债承销70.3亿元、国开行金融债承销41亿元，在券商中排名分别居第3和第4位，实现收入2x元；银行间债券市场交易总量236.82亿元，比去年同期增长了2.2，在证券公司中排名第10位，累计实现现券交易差价收入7,52x元；完成x企业债券主承销及4只债券分销，实现承销收入249x元。

(2) 重点工作回顾

完善准事业部制度，加强部门内部管理。成立固定收益证券业务委员会，负责部门业务发展规划与管理规范；制定了客户

管理、费用管理、绩效考核等管理办法和固定收益证券总部业务流程及规范。

继续加强项目储备和客户开发工作。对客户进行细分，指定专门的客户经理负责维护，加强与客户的日常沟通，同时开发了一批优质机构客户。上半年开发储备企业债项目，其中已经签署协议。债券销售交易客户新增工商银行等四家大型机构客户。

提高研究报告的专业水准和实效性，与研究、经纪业务互动。重点着眼于研究报告的准确性实效性，得到了市场认可，策略报告和专题报告对货币政策走向进行了准确的分析和预判。同时积极参与了公司投资策略小组，集合理财方案设计小组，股指期货等创新业务的研究工作。

加强合作与品牌创建。以中国固定收益证券网的名义与证券时报社合作，成功举办了20__中国债市之星评选活动，在成都举办了大型债券投资策略报告及客户联谊会。

3、投行业务：抓住了市场机会，初步实现突破

(1) 主要经营业绩

上半年投资银行总部完成西水股份、两面针、五洲交通，企业融资部完成冠城大通、康达尔、深圳华强、桂林旅游，合计上市公司股改保荐项目，投资银行总部完成桂柳工股改财务顾问项目。

同时，二个投资银行部门上半年积极开发储备项目，合计有股改项目已签署协议或正在实施；在会审核ipo项目，惠程电气和×××三环；再融资项目；收购兼并财务顾问。

(2) 重点工作回顾

加大重点地区的客户开发力度，实现股改收益。充分利用公司资源，上半年以公司成立以来的最大力度进行了×××地区的项目开发，巩固了投行业务的地区优势。

同时投行业务部门和×××区政府国资委、金融办、证监局等政府部门也建立了顺畅的沟通渠道，为区内后续业务发展奠定了坚实基础。

为工作重心转移做好了准备。针对政策环境和业务形势的变化，投行部门及时调整策略，在努力争取股改项目的同时，及时更新上会的ipo项目材料，加快ipo在融资等客户的开发和培育工作，逐渐将工作重点转移到企业改制、财务顾问方面，争取核心客户和优质项目储备。

4、投资业务：把握机会、积极转型

(1) 主要经营业绩

20xx年上半年，平均自营总规模2□36x元，收入总额39x元，实现利润28x元。并完成了集合资产管理计划的产品设计，做好了申报准备。

(2) 重点工作回顾

加强研究、积极提供决策支持和业务协作。坚持macro选股原则，从选股、基本面深入研究、实地调研等方面把好风险控制第一关，与研发中心一道挖掘市场投资机会，共同进行股票池维护，截止到6月初，股票池上半年总收益率达到67.2。在关键时点正确研判大势，为公司领导决策提供支持；积极参与公司每日晨会，积极参与投资策略小组的各项工作，为经纪业务和投资业务提供及时的资讯和研判。

稳步推进集合资产管理业务的筹备工作。成立了客户理财中心筹备小组，在规范类券商获得业务资格前，完成了全部产

品的设计及上报的准备工作，并顺利地完成了公司内部路演和相关托管银行的初步交流沟通，完成了理财业务的软硬件配置预算、评估和招标准备等一系列工作。

5、研究：整合研究资源，加强业务互动

完善研发产品线，加强产品推广。研发中心紧密关注市场动态和热点，根据机构客户和营业部客户的需求，推出了《导航晨报》、《研发股票池》及各类报告，为业务开发提供了丰富、及时的资讯支持。同时，加快“走出去、市场化”的步伐，通过研讨会、巡回报告等多样化形式加强产品推广，在电力、能源等行业领域形成了一定的优势和品牌。

整合研究资源，加强与业务部门互动。集合研发中心、固定收益证券总部、经纪业务总部、证券投资部等部门研究力量，组成二级市场投资策略研究小组，为客户开发和服务提供了有力的支持。逐步探索针对重点地区、重点行业的研究成果推广，与债券、投行、经纪等业务部门开始形成有效的互动。

充实研究队伍、建设研发体系。上半年研发中心继续引入了一批研究骨干，扩大研究范围，提高深度研究能力，为构建优秀的研究团队奠定了良好的基础。并且、设立了合理分工的工作小组，制定了较为完整的研发工作流程和管理制度，基本建立了比较完善的研发体系。

(三) 全力应对诉讼案件，积极推进增资扩股

公司在本年度启动了增资扩股的准备工作。由于证券行业的良好发展前景，以及公司自身的业务基础、赢利能力，经过公司董事会和管理班子的努力，与多家机构进行接触和商谈，目前已有实力雄厚的机构有意对公司增资，有望在下半年进入实质性操作阶段。

(四) 以准事业部制实施为契机，提升了综合管理水平

20xx年上半年，公司在业务部门推广实施准事业部制，建立了职责分明、流程清晰、执行迅速的权限授权体系，决策效率明显提高，执行力明显加强，人力资源、风险控制、财务管理、信息技术等方面的管理水平得以提升。

费用管理上一方面继续推进成本控制的工作，通过推行事业部制、加强预算管理和费用控制，倡导节约风气，有效地控制了运营成本；另一方面，针对良好的市场形势和业务机会，适度提高了合理的业务投入，强化投入产出。上半年公司实现了较低成本的快速增长，公司的赢利能力大大增强。

完善人才结构，优化激励机制。上半年，公司根据业务发展的重点，对组织体系适度调整，引进了一批优秀的业务专才，组建了收购兼并部，充实了研发队伍，恢复设置了资产管理部。同时配合公司准事业部制改革，在公司对准事业部授权的基础上，结合各部门需求，人力资源部加强了对人员招聘、薪酬和绩效管理等方面的指导和监督，完成了薪资改革试点工作，进一步理顺公司薪酬制度。

上半年业务部门实施准事业部制，同时由于市场比较活跃，各项业务得到快速发展，风险管理部门为此积极应对，调整工作思路，加强了对各业务部门业务流程的合规性审查与稽核力度。上半年共完成了总部部门x项目，营业部2x项目的现场稽核。

(五) 思想政治工作进一步加强，企业文化建设凸显成效

公司发展战略清晰地解读了公司的发展方向；上半年以来各主要业务部门通过实现准事业部制，极大地解放了生产力，取得了较好的经营业绩。在上半年的经营过程中，党工团各级组织也积极发挥作用，组织了多层次多样化的文体活动，进一步活跃了公司氛围，全体员工士气振奋，对公司目标、发展战略有了高度认同，形成了“比上进，比创利，比贡献”的积极向上的良好内部文化氛围。

三、上半年工作中存在的问题

虽然上半年公司取得了较好的成绩，但我们要保持清醒的头脑，要认识到公司整体的业务实力还不强，与竞争对手还存在一定差距，对与公司战略目标的实现还有相当的距离，还存在一些不足和问题。

(一) 资源整合与业务协同的力度尚需加强

尚未建立有效的跨部门业务合作的机制。业务协作的操作流程、成本分摊、收入分配等无章可循，导致业务协作的动力不足，效率偏低。

缺乏统一的协调管理。资源整合与业务协作主要仍局限于部门自发地推动，公司整体层面上没有进行系统的规划和组织，推动资源共享、资源调度的力度还不够。

(二) 客户综合开发与服务进展缓慢

单兵作战，不能全面把握客户需求，挖掘客户价值。在业务开发与客户服务的过程中，主要还是各部门各自为阵，没有形成“兵团作战”的优势，特别是对于核心客户的综合需求把握不足，信息沟通和协调机制不畅，在挖掘经纪业务客户的投行业务价值，对投行业务客户提供企业综合理财服务方面，还需要进一步探索和推动。

客户分级管理和差异化服务的体系仍未建立。尚未建立公司层面的客户关系管理体系，客户信息不准确、不充分、不集中，针对核心客户服务的客户经理制度仍未全面推广，客户服务的方法和手段还比较单薄。

随着市场创新力度加大，新产品、新业务会越来越多，对券商的业务模式和竞争格局可能产生深远的影响。虽然由于资格的限制，公司还不能参与部分创新业务，但是，各相关部

门对新产品、新业务的敏感度不高，缺乏前瞻性的研究，对业务人员的新产品培训没有到位，也没有进行必要的人员和项目的储备，对市场的快速反应和应变能力不足。

(四) 内部管理仍需改进

公司缺乏统一的、有组织的品牌宣传与推广。品牌建设跟不上业务发展的需要。

开会证券工作总结篇四

时间飞逝，转眼我已经与__银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进__银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一一线柜面工作，在__银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，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。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入__银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。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。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。__银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了__银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻

易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

随着业务的发展，新区支行的业务量不断增大，业务笔数节节攀升，储蓄窗口的业务量急剧上升，为了工作加班加点我积极的参与，每当节日大家和亲人团聚的时候，这时的我还忙碌地工作着，总觉得愧对远方的父母，难以照顾他们。但是看着客户满意而归的时候，心里又会觉得安慰；自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了，效率就必须提高，这就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，谨慎谨慎再谨慎，严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

开会证券工作总结篇五

零售平台上的工作任务属于每个营销人员必须完成的基本任务。只有在做好本职工作的基础上才能力求进步，扩大业务范围。通过几年专业知识和的客户人脉的积累，再加上销售经验的不断完善，我相信在20xx年能更好的完成公司和营业部下达的各项工作任务。对于港股通业务，在20xx年营业部还有很多客户只是开通了相关业务权限，并没有真正参与到此项业务中来。在新的一年里，我会多向优秀营业部学习成功的经验，紧密跟踪香港和海外市场动态，以便为营业部港股通客户做好推介和投资辅导工作。并且在营业部客户服务小组的配合下做好20xx年春季港股通专题推介会。

面的加强学习。具体包括已开展的融资融券、快易贷、金杠

杆等业务的相关知识，重点学习港股通相关业务知识和即将开展的期权业务相关知识。虽然我一直有做个股期权的模拟交易熟悉界面和交易规则，但业技能还需要进一步的完善，而对于期权的从业人员考试，在20xx年我共考试两次，最终还是以2分之差未能通过[]20xx年在业务上线之前我计划通过考试，以便能更好的为客户做好专项工作服务。

20xx年营业部将迁址临空经济区，既是一个新的契机，新的起点，也是一个新的挑战。营业部给予了大家如此好的机会和平台，我将付出更大的努力和新力量一起迎接新的挑战和进步。

总结了我之前的工作，虽然每天都有所进步，但是如果能够更好的约束自己，督促自己，提高执行力，摒弃惰性，少找借口，更正缺点，发扬优点，我相信在20xx年我能够更好的超越自己，以强烈的事业心和高度的责任感，在实现自己工作目标的同时，为公司做出我最大的贡献。

开会证券工作总结篇六

自xx年3月投身于证券行业以来，经过一年多的磨砺，我感到愈加成熟与自信，如果说最初的艰辛是在吐丝结蛹，那么xx年就是我破蛹化蝶的过程。总结一年多来证券工作，我的感受是：真诚待人，严于律己，就能得到满意的回报。

一、真诚待人，赢得真心

真诚是说话内容要真实不虚夸、说话态度要诚恳不油滑，在与潜在客户最初接触时，真诚友善是打开对方心扉的敲门砖。我在与潜在客户第一次接触时，总是以中肯的态度介绍公司的优势和自身的能力，先留给对方一个不浮夸、很实在的印象，然后根据对方意愿倾听他大概的资金情况与交易现状并进行分析，根据分析向对方提出建议，向他表态为什么由我

们公司服务会实现他的利益最大化与最优化，使客户产生信任感，赢得客户的真心对待。

真诚是服务要真切热诚不应付，当潜在客户成为真正的客户之后，后续的真诚服务至关重要。首先是及时了解客户的特点和需求，急客户之所急，客户最本质的需要就是在股市中获得更多收益，我在服务客户的过程中永远以此为出发点。

如果客户希望我了解他持有什么股票，我就会将客户的股票牢记在心，一旦他持有的股票出现较大变动，如重大利好、利空等，我都会主动及时联系客户进行交流。如果客户在这方面不倾向于与我交流，我会尊重客户，不去了解他持有的股票，而是不定期与其讨论一下大盘整体的走向等广泛的内容；其次是为客户提供客观的投资建议，既不夸大其词，也不含糊其辞。

同时定期向客户提供投资咨询报告，在更好服务客户的同时展示公司在投资咨询方面的实力；最后是把握好服务的“度”，既不违反证券从业的规定，也不冷落应付客户。因为我知道过分热情可能会失去某一个客户，但热情不够肯定会失去一百个客户，在与客户沟通时，热诚表现出来的兴奋与自信能引起客户的共鸣，一次的冷淡和应付会让客户失去对你的信心。

真诚也是合作真心诚意、实现双赢。工作如果仅凭一己之力，客户源是单一的、客户面是狭窄的，这就要通过银行的支持、团队的互助，才能达到拓宽客户来源渠道的目的。

一方面是与银行合作。在我驻点过的建行和中行，我都会与银行负责人、理财经理、前台柜员等建立良好的信任合作关系，从双方互利的角度出发阐明合作的意向和前景，并且在处理各方面问题时表现出合作的诚意。尤其以客户满意为己任，协助银行理财经理做好客户在证券投资方面的服务，使银行提升在客户心中的满意度，也使客户更加信任银行信任。

上述驻点银行职工中的潜在客户，已经基本都被发展成为证券的客户，这就代表了他们对我的信任。在得到银行的信任后，他们为我打开的客户渠道是十分宽广和优质的，在我目前的客户中，经银行渠道开发的客户占到我全部客户量约60%的比例。这些都得益于我真心诚意的与银行合作共赢。

另一方面是团队合力互助和领导的激励指导。我的团队友总是把各自的经验和智慧与大家一块分享，经常性的头脑风暴让我对工作体会更深，少走了很多弯路。

如果团队的协作是将数个生铁炼成精钢，那么单位就是大熔炉，领导则在把握火候。我的体会尤其深，刚刚进入公司时，因为不是本地人，开头的工作相对困难一些，看到同事已经有了不少客户，自己还在艰难拓展，难免产生焦躁消极情绪，此时我们公司赵总在会上说发展客户如果仅靠熟人和朋友，是没有前途的，如果注重眼前利益不考虑长远，收益总是有限的。

这句话对此时的我有极大的鼓舞作用，终于我克服人生地不熟的困难，凭借自己的努力打开了局面，客户数量节节攀升，佣金收益逐步增加。就在我对现状自我满足时，公司领导赵总适时的说，客户只是相对稳定甚至并不稳定，开发客户是无止境的，我们要尽力把无限的潜在客户变成实实在在的客户，这个理念及时的把我从自满状态拉了回来，我愈加的脚踏实地，不再满足现状，而是精益求精。

二、严于律己，实现飞跃

工欲善其事必先利其器，只有不断累积证券知识，不断学习业务知识，才能取得客户的信任且更好的服务客户。在这一方面我严格要求自己，坚信处处留心皆学问，通过从各种不同的渠道学习，以求达到提升自身能力的目的。

首先我总是认真学习证券业协会的课程和练习题目，把理论

知识基础夯实，做到胸有成竹，在实际工作中能做到理论指导实践，实践深化理论；其次做到博采众长，依靠发达的网络和电视节目学习借鉴专家的分析技巧，获得有效的股市解盘和预判信息；最后我一直注重向有经验的前辈学习，与同事交流工作心得，同时积极为公司和团队奉献才智和力量，把问题和建议积极地善意地提交给领导，并提出自己的解决办法，在团队中主动做一些组织工作，锻炼自己的综合素质。

在从业一年多的时间里，我都是以诚恳、勤恳的态度在工作，通过上述两个方面的努力，积累了更多的经验，客户经理工作基本已经达到日新月异，欣欣向荣的良好局面，在我公司众多客户经理及经纪人中，我的业绩是走在前列的，得到了领导的肯定，与同事更多的交流，更被客户信任和认可。

对此，我非常感恩，未来也将保持这种状态并期待更上一层楼，相信自己有能力为更多的客户提供更好的服务！相信自己也在证券行业中也将会更加的如鱼得水，实现人生价值的实现！

最后用尼克松的一段话与大家共勉：一个人如若从未入迷于比其自身更重大的事业，那就失去了人生登峰造极的经验之一。只有入迷，他才能自知。只有入迷，他才能发现他从来不知道自己所具有的、否则将仍然是休眠着的一切潜在力量。

开会证券工作总结篇七

今年，对于xx可谓是命运多舛，浴火重生，对于我个人却是不知所措、前途未卜，有道是：山河千古在、城郭一时非。相信xx证券在各位领导的整合和经营之下，定能继往开来、无限风光。而对于我自己，从知道公司被接管之日起，整整一年，每天都是夜不能寐、战战兢兢、如临深渊、如履薄冰。

自1993年加盟xx证券已历十二年，业内常说：“能在证券业中从业超过十年者，非富即囚”，象我这样一个公司兢兢业业十二年，依旧是一个最普通员工的，自己都不知道自己

怎么活成这样。

兢兢业业十二年，却面对公司接管，失落、无奈、担心、愤慨、迷茫、恐惧xxxxxx百感交集，常常反省自己、反省在十二年工作中遇到的点点滴滴，虽百思不得其解，却实在不甘心就此认命。

1、在接管组领导和部门领导的指示，认真反思对接管的认识，写了数千字的反思报告，深入剖析对行政接管的理解和自身工作的不足，同时根据接管后的业务调整，认真学习第三方存管业务的'所有内容，包括相应的政策，电脑、财务流程、以及和银行业务接轨方面的全部问题，并不断收集这个领域相关知识，作为公司未来发展的知识储备。

x6根据部门内部的培训安排，参加的所有的内部培训，并主讲有关第三方存管业务的培训内容。

7、利用所有的可利用时间，进行与工作有关的知识技能的学习，不断的充实自己，并在多家媒体、尤其是广电媒体，发表有关证券、财经、电子商务方面的相关内容。

8随时根据公司的业务需要，完成领导部署的各项其他工作。

以上所言，只是今年的部分工作，但不管我做什么，无不以xx证券的利益为重，无不是心怀对xx证券的感激与期待。