

最新证券公司半年工作总结 证券公司个人半年工作总结(优质6篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

证券公司半年工作总结篇一

1□xx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来负责的，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。

从半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。

- 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。

- 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。
- 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。
- 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。
 - 3、在工程实施过程中，争取保质保量完成同时，加强沟通、协调能力。
- 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。

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。

证券公司半年工作总结篇二

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。

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，后续的真实服务至关重要。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。

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。

证券公司半年工作总结篇三

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20xx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。

（一）上半年总体财务指标

20xx年上半年，公司实现收入总额xx元，支出总额xx元，其中营业费用xx元，实现利润总额xx元，比去年同期增加xx元。

其中，经纪业务实现收入xx元，利润xx元；固定收益证券总部实现收入xx元，利润xx元；投资银行总部实现收入xx元，利润xx元；企业融资部实现收入xx元，利润xx元；证券投资部实现收入xx元，利润xx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

实现收入xx元，利润xx元。股票、基金、权证及债券现券成交金额665.82亿元，较去年同期增长了212，市场占有率6.76%，市场排名第xx。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5xx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xx[]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xx元，利润xx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xx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xx元；完成xx企业债券主承销及4只债券分销，实现承销收入xx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xx，其中xx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20xx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xx企业

业融资部完成冠城大通、康达尔、深圳华强、桂林旅游xx□合计xx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xx股改项目已签署协议或正在实施；在会审核ipo项目xx□惠程电气和xxx三环；再融资项目xx□收购兼并财务顾问xx□

（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xxx地区的项目开发，巩固了投行业务的地区优势。

证券公司半年工作总结篇四

本站发布证券公司2019上半年工作总结，更多证券公司2019上半年工作总结相关信息请访问本站工作总结频道。

时间过的很快，回顾这半年来的工作。首先，我感谢公司为我提供了良好的学习环境，让我对证券市场有了更加深刻而清晰的认识。理念上有了长足的进步，看待市场角度更加深入，半年来了有了很大的提高。

证券研究部工作

一、由原来单一的关注个股，开始向关注宏观经济变化，关注行业变化的方向转变。

以往个人只关注简单的宏观经济现象，没有深入的去思考背后的根本，以及现象可能引发的变化，对于行业的关注也脱离了宏观经济的'变化，所以导致对于行业的变化把握不够。经过这半年的学习与工作，我认识到了证券分析必须从大的

背景出发，由面到点的去一步一步进行，而不是单一的从k线形态出发进行凭空想象。

二、从简单的关注个股形态与基本面，向形态与量能结合，关注资金流向方面转变。

过去个人总是通过k线形态结合公开资料进行分析，相对而言比较片面，对于资金流向分析不太关注，且不得要领。近期在郑总的指点下，开始对于这个方面进行关注与学习。虽然目前盘面对于量能变化的敏感度还十分缺乏，对于资金流向的把握还十分欠缺。个人意识资金流向是行情的根本，这个方面将是我下一阶段需要努力的方向。

三、开始端正自己的投资操作理念与心态

过去心态相对比较容易波动，同时投资操作理念相对简单。经过这半年的工作与学习。个人认为个人心态有所提高。以往个人只在意于结果，对于造成结果的原因不太深究。现在在平时的工作、学习、个人操作中，比较注意过程，对于好的结果或坏的结果，个人都进行一定的总结。心态较以前平和许多。投资理念操作方面，个人十分赞同公司关于“跟从主流资金”的理念，虽然对于市场节奏把握的能力目前还十分欠缺；有时候还犯过于使用静态眼光看待市场以及个股的错误。但目前个人在日常看盘分析操作中已经有意识的去纠正与改变。

四、日常工作

我的日常工作主要是帮助公司关注相关的行业以及个股。个人认为自己在这个方面作的还很不够。虽然，每周对于自己关注的行业及个股，自己都会收集公开资料，及相关的分析。并在总结文字时，尽量多加入自己分析与思考，少照搬网路上现成的资料。在这个过程中，个人认为，由于对分析的行业认识还停留在比较表面的程度。如医药行业，由于公司

之间差异很大，对于医药行业个人比较陌生，虽然对于产品，自己可以通过网络查找了解，但对于具体公司的变化，还是停留在盘面和量能的基础上。因此，个人的分析比较简单而肤浅，往往只能简单的提及一点要素而缺乏全面，下一阶段工作中，这个方面将着重改进加强。

日常工作中缺乏主动深入发掘的精神。近期、新股中步步高走势比较强，新华都与其比较类似，虽然，个人曾经在收盘总结时，向领导提及两股行业比较类似。但是事后自己没有主动没有深入分析与挖掘。下一阶段工作中，在工作主观能动性方面需要着重加强。

下半年工作学习目标

通过本次总结，让我静下心来回顾了半年来的进步与不足。

个人认为不足在于：

1、自身知识结构仍需要进一步理顺。

虽然平日自我学习、看书、看资料中，每日与郑总的交流中，吸取了很多的经验与知识，但个人认识到，还没有很好的理顺与发展。如，在分析宏观经济中，自己就感到由于缺乏对“西方经济学“的相关知识深入认识，导致看到现象后，分析的比较片面，对于未来经济政策的预见性不够。又如在个股分析中，虽然运用了简单的财务分析，但是缺乏全面性，分析的比较肤浅。下半年的工作与学习中，个人打算对于基础知识进行回顾与加强。

2、提高工作的主观能动性。

虽然每天都了解市场、个股的性息，但是个人一定的惰性使我看观察信息时不够仔细与敏感。对于市场的变化，由于主观能动性的不够，导致分析不够。同时，对于其他行业的关

注，也缺乏连续性。

证券行业是一个不段学习与积累的行业，下半年，个人将着重进一步加强主观能动性方面的建设，相信只有这样才可以突破目前的相关瓶颈，才可能有一定的进步。

3、力争多向公司提供有用的个股，为公司的业务发展实实在在的尽一份自己的力量。

证券公司半年工作总结篇五

20xx年现已过半，是我过得很困难的一年。在大盘挨近xxxx点的时分我感到了苦楚，此刻我就在想，必定要把自己充分起来，要不就会在大盘未见底之前自己被筛选。后来的实践证明了我的主意的正确，这更坚决了我的信仰，要不断地去学习，充分自己，也只要这样才干和公司一同生长。

回忆大半年的作业，我在许多方面做的都不够好。

榜首，在大盘的不断跌落中，客户大都套牢，特别是跌破2300点的时分，客户诉苦很大，我也逐步失去了开发新客户的勇气，留下来的电话回访也不是很及时，可是服务仍在继续。这也是面对的问题。

第二，在产品出售方面，做的不够好，一年仅卖了47万的产品。在公司的转型中，没有做好，在往后傍边加倍尽力。

第三，专业知识不充足，客户发问的一些问题不能给予及时、很好的回答。

第四，对现已开发的客户不是十分了解，客户的危险承受能力不清楚，客户的财物装备没能供给合理的主张。

第五，同银行的联系没有处理好，所以我曾经的客户中很少有银行给介绍的。

鉴于以上，我决议新的一年从下面几方面去尽力。

榜首，后期重视学习并熟练掌握公司推出的理财产品，然后向客户推介。现在推出了添富快线，后期能够使用它来服务客户，向潜在客户宣添富快线，招引客户。使用公司的力气来服务好客户，让客户在弱势中稳健操作。等客户盈余或许对公司服务认可后向客户要转介绍，要求客户把身边做股票的朋友介绍过来。

第二，加强营销技能的学习。跟上公司的脚步，新的一年的我的方针是出售20xx万理财产品。

第三，了解客户的需求，依据客户不同的危险承受能力及行情，主张客户装备不同的财物，比方：股票，基金，融资融券，钱银型基金，银行短期理财。

第四，维护好同银行的联系，要害时点问银行要求客户介绍。

20xx行将逝去，但20xx就在你我眼前。信任只要主动出击的人，才会有成功的时机。让我们一同加油，完结自己的成绩。去发明归于自己的光辉。祝福我们营业部这个我们庭越来越兴旺，也祝福我们的成绩越做越好。

证券公司半年工作总结篇六

证券公司应当建立健全内部控制制度，采取有效隔离措施，防范公司与客户之间不同客户之间的利益冲突。今天本站小编给大家为您整理了证券公司半年度工作总结，希望对大家有所帮助。

1、打造服务品牌，提供一流服务

**年度，我营业部以金翼至尊金融服务终端、金翼“投资堂”版手机证、金翼求金等一系列金翼品牌服务产品为工具，以大型投资报告会、股民学校、理财沙龙等形式为载体，有效的树立了中信金通证券服务品牌，提高了投资者对公司的认知度、认可度以及忠诚度。

2、提升经营意识，实现一流管理

有效的组织架构是创建活动的载体，健全的制度设计是创建成功的重要保证。为明确创建活动宗旨及工作职责，成立了营业部创建“青年文明号”活动领导小组，制定了《东阳中山路营业部争创“青年文明号”管理办法》。

以创建活动为契机，继续健全完善团支部的工作机制，团支部工作的基础得以有效夯实，团组织的凝聚力、战斗力也实现较好的提升。

3、注重素质教育，培养一流人才

以“民主生活会”形式，倾听员工的心声，了解员工的思想动向，以培训交流形式，并结合具有重要意义的日子，加强员工的思想政治教育，强化青年员工的思想作风建设。如我们在三月份开展了以关爱妇女儿童为主体的三八妇女节拓展活动、四月份以加强爱国主义教育，继承革命传统为主题，组织了清明扫墓活动。

**年度，营业部继续坚持以人为本的原则，重视人才培养，营造学习氛围。每天晨会、每周例会、每周培训等形式的学习与培训活动得以坚持与良性发展。以提高员工业务水平为重点的青年岗位业务能手竞赛活动也取得较好成果，各条业务线涌现出一批业务骨干与专业人才，较好的带动营业部专业知识的全面开花。

4. 加强企业文化建设，营造一流文化

企业文化建设是**年营业部工作的重点。营业部通过丰富的文化活动，形式多样的拓展活动以及公益性、灵活性强的服务活动有效的提高员工对公司价值观的认同感，塑造公司的文化力。

首先通过组织参与专业知识、合规知识竞赛、岗位练兵、“读一本好书，写一篇心得体会”的读书月、“积极思考，超越自我”演讲比赛等丰富多彩的文化活动，教育青年员工继承和发扬党的优良传统和作风，活跃了青年员工的文化生活，营造了浓厚的文化氛围。

积极开展形式多样的素质拓展活动。**年度，营业部先后安排员工分别至横店梦幻谷、舟山、奉化等地参加拓展活动，取得较好效果。员工普遍感受到营业部集体的温暖，员工之间的亲密度、团队之间的信任度以及对营业部的忠诚度都得到有效提高。强身健体的理念与行动在营业部得到很好的结合，每天清晨，营业部定时组织早操活动，并举办了广播操比赛。每周三下午营业部活动日，员工们驰骋于西岷峰、羽毛球馆、篮球场。西街社区的气排球比赛、职工运动会同样有我们员工的身影。

三是开展了公益性强、灵活性强的服务活动。**年是多灾多难的年份，西南旱灾，玉树地震牵动着国人同样牵动着营业部员工们的心。我们以“水城无水”、“大爱无疆”、“关爱社会福利院儿童”等主题发动了青年员工捐献爱心与实物活动，前后筹集的金额总数达数万元。员工们的爱心得到各方的好评。

5. 注重“三个阵地”（学习阵地、交流阵地、宣传阵地）建设

学习阵地建设：每周一的晨会、每周五的例会、每周四的培训让员工们受益匪浅，而在“读书月”活动的基础上，我们

举办青年读书心得交流会及演讲比赛，初步实现员工综合素质的提升。

回顾一年的工作，我在很多方面做的都不够好。

第一，在大盘的不断下跌中，客户大都套牢，特别是跌破2300点的时候，客户抱怨很大，我也逐渐失去了开发新客户的勇气，留下来的电话回访也不是很及时，但是服务仍在持续。这也是面临的最大问题。

第二，在产品销售方面，做的不够好，一年仅卖了47万的产品。在公司的转型中，没有做好，在今后当中加倍努力。

第三，专业知识不充足，客户提问的一些问题不能给予及时、很好的解答。

第四，对已经开发的客户不是非常了解，客户的风险承受能力不清楚，客户的资产配置没能提供合理的建议。

第五，同银行的关系没有处理好，所以我以前的客户中很少有银行给介绍的。

鉴于以上，我决定新的一年从下面几方面去努力。

第一，后期注重学习并熟练掌握公司推出的理财产品，然后向客户推介。现在本站公司推出了添富快线，后期可以利用它来服务客户，向潜在客户宣添富快线，吸引客户。利用公司的力量来服务好客户，让客户在弱势中稳健操作。等客户盈利或者对公司服务认可后向客户要转介绍，要求客户把身边做股票的朋友介绍过来。

第二，加强营销技术的学习。跟上公司的步伐，新的一年的我的目标是销售20xx万理财产品。

第三，了解客户的需求，根据客户不同的风险承受能力及行情，建议客户配置不同的资产，比如：股票，基金，融资融券，货币型基金，银行短期理财。

第四，维护好同银行的关系，关键时点问银行要求客户介绍。20xx即将逝去，但20xx就在你我眼前。相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。让我们一起加油，完成自己的业绩。去创造属于自己的辉煌。祝愿咱们营业部这个大家庭越来越红火，也祝愿大家的业绩越做越好。

下面我对20xx这一年来所做的工作作一个简单的总结：

1、反洗钱系统建设

根据中国人民银行反洗钱中心要求，证券公司必需建立反洗钱监控报送系统。而结合公司的实际业务情况，所以在选择和价格方面作了更深入的探讨和考虑。恒生公司给的报价是20万，有一个专门的维护团队，有很强的实力，但是每年的维护费就达2万。而新意公司的报价是4万，维护实力也不错，每年产生维护费4千元。同时也咨询了其他公司，价格都在15万元以上。

从公司实际业务情况出发，最终选择了价格适当的新意公司反洗钱系统，但是中国人民银行反洗钱中心正式报送时间为x年x月x日起正式报送，在新意公司产品开发和测试时间上就相当的紧迫，只要新意公司开发出一个新的升级包，我们就马上加班加点的开始测试，目的就是为了赶在正式报送之前能正式测试通过，时间非常的紧迫，就在放假前夕的那天新意公司又出一个新的测试包，我马上升级后就开始报送，成功了！而且是很顺利的报送成功了，我马上又重新核了一下数据，再报送，真的成功了，刘工、王总和我们部门全体人员都松了一口气。要知道我们都是快要放弃新意产品而改用恒生公司的产品的，而且合同传真都传过去了，后来刘工马上给恒生公司回了一个电话。从使用新意公司反洗钱系统这件

事来看，我们部门在选择和考虑产品时，是充分的考虑到公司成本和需求的问题。

2、三方存管系统建设

“券商托管证券，银行监管资金”这是三方存管总的思想，目的是充分保护投资者，也让资金更安全，投资者更放心。

从三方存管的提出到建设以及正式上线，我们部门都是走在了最前面。从联系通讯线路，联系银行到测试和正式上线，我部门的所有员工都在默默的为这一新业务的学习和开展而努力。在公司全体员工的共同努力下，目前公司已正式上线了工商银行、交通银行、建设银行、农业银行，中国银行准生产测试已完成，现正进行到实盘测试阶段，很快就可正式上线。

3、公司总部端和营业部端财务凭证自动录入

目前新意综合管理平台财务凭证自动导入功能总部端已实现，营业部端已于xx年x月初升级完成，正在测试和试用阶段，估计可正式投入使用。

4、配合公司数据集中工程

5、配合公司ups更换工程

6、公司数据集中后，独立存管的升级事宜

主要解决新增两家营业部后，总部和营业部差异问题。已完成，其它功能正在优化中。

7、财务系统实行新的会计准则后，财务系统的升级和改造

财务系统实行新的会计准则后，对公司财务系统作了一次比

较大的变动。新增加一台web服务器，营业部和总部端由以前的必需在单机上安装金蝶客户端才能登陆的方式改为直接输入ip地址和端口号就可以登陆的方式。这样对于维护起来就更加的容易。对财务明细科目也作了相应的变动，营业部端打印机都由原来的本机打印改为支持windows系统下的网络打印。

8、公司各楼层交换机更换工程

9、安装公司病毒监控系统以及广域网ftp下载中心

10、配合公司远程开户系统建设

11、配合中行外币转帐系统建设

12、给营业部统计客户资产

13、机房日常维护和巡视，日志填写、数据备份、值班等

我有渴望学习新知识和不断探索的热忱，在每一次公司发展新业务和组织活动的时候。我都会第一个站出来，不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，我需要学习和提高的地方还有很多。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个部门的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了部门领导交给的每一项任务。也受到了同事们的好评。

但是也存在一些不足：

1、证券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，没注重对要害问题总结，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，做到知识的不断更新。

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、要害问题解决注重整理，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测试和实施机会，在实践中学习。

5、加强和各营业部以及服务部的沟通。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他优秀同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。