

证券客户经理年度总结(通用5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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

证券客户经理年度总结篇一

下面是本站小编为大家整理的证券公司客户经理半年工作总结，欢迎大家阅读。更多证券公司客户经理半年工作总结请关注本站工作总结栏目。

证券公司客户经理半年工作总结一

这半年来，几乎每天都处于紧张和忙碌之中，先是年初由于经济危机的影响，很多客户采取保守、观望的态度，需要调整投资产品配置，选择与之匹配的投资产品，重新分析制定规划，尽量选择较为保守的品种，比如货币基金、债券等；然后春节前后，宏观经济略有回暖迹象。一些以往操作频繁的客户又有些按捺不住，要继续进行股票和权证的短线操作，在对市场进行了综合分析后，对各种股票板块和证券品种进行了对比，建议这些客户可以选择一些防御类行业的股票或者资源类的上市公司，尽量回避权证类的高风险品种，对于保守的客户，也建议可以适当尝试etf产品的二级市场投资，这样可以在保证资本安全的前提下，把握打盘上涨的幅度，收益较为稳妥，这段时间的工作既繁重有辛苦，既要参考很多资料和数据，反复研究，又要向客户耐心的介绍各品种的特点。

得出的结论的理由，以及一些品种在操作上的简单技巧和注意事项并随时与客户进行沟通，交流彼此对市场的看法；接着是

“创业板”的上市，身处证券行业，这段时间的工作非常紧张和繁重，而且让我在一次陷入矛盾之中：“创业板”开通手续，公司是下达了任务指标的，采取了很多联系和通知客户的措施，而通过对学习各国创业板市场的资料，特别是参加了天津地区持证人继续教育活动，听了老师对风险投资和创业板市场的分析后，觉得大多数客户非常不适合参与创业板市场的投资，因此对前几批发行的创业板股票的资料进行了非常深入的分析并及时传达各客户。

也正是因为这半年来不同以往的忙碌，积累了更多的经验，督促自己去学习更多的知识，了解更多类型的投资品种和市场，提升了自己适应更多不同变化的能力。

通过在证券行业十几年的工作，考取了cfp资格两年多以来，渐渐领悟出很多老师和前辈们常常教悔的道理：

谦虚：只有保持谦虚的态度，才能让自己学习到更多的东西，使自己的知识和意念常“新”。

严谨：对各种产品和市场要认真研究和分析，对不同客户也要有更多的了解，才能给他们提供更加适合的投资建议。

圆通：面对公司任务和客户利益，要积极对待，既不能逃避也不能推脱，尽量运用自己的知识和经验寻找二者的平衡点，只要肯花心思，是可以做到“双赢”的。

诚恳：无论如何，只用诚心诚意为客户着想，站在客户的角度，作出的投资规划才是真正适合客户本身的，也才是最能让他们接受和认可的。

长期以来我都是以这样的态度在工作，也正因为如此，与很多客户成为了知心朋友，今年的市场变化更为丰富，很庆幸自己几年前就参加了金融理财师的培训和学习，较早的对国际金融市场有了些了解，在进行分析和规划时等到了充分的

运用，被客户非常认可和赞同，使他们对这半年来的投资成绩非常满意，我们之间的友情加深了，对我也更加信赖，因此，让我非常感激，相信自己应该有能力为更多的人提供更好的服务！

证券公司客户经理半年工作总结二

我是2018年1月来到公司，经过几个月的证券知识培训，通过考试，然后入职，在这半年的学习与工作的时间里，让我学到了很多的东西，同时感谢各位领导和同事的帮助，下面我将汇报我入职以来的工作情况。

首先，我觉得证券是一个压力性的工作，特别是对于我这种刚刚毕业，身在异地，没有经过生活历练的新一批社会青年来说更是一种艰难的考验！作为客户经理，我认为开发客户与客户维护是非常重要的，如今的市场行情，开发一个新客户真是难上加难，第一个月通过自己的努力，时间紧任务重，尽力克服重重困难，让自己拥有一个良好的开端！

其次，在维护客户方面，第一，常常给他们讲解一些股票技术方法，第二，力所能及的回答他们咨询的问题，第三，亲情服务，与他们认真交心交朋友，同时在他们身上学习一些知识。在此之间，也发现了开发客户是不容易的，维护客户是更不容易的，现在证券公司很多，竞争压力大，一不小心客户就很可能被转到其他公司，所以与客户之间建立良好的关系也是非常重要的，而我自己也在不断地学习，学习新的知识来充实自己，因为知识永远不熊市，这样才会获取客户的认可与接纳！

如今我逐渐的喜欢上了证券行业，虽然有压力有困难，一切事在人为，我不怕，有压力才会形成动力！客户经理是一项长期的工作，需要的是要有足够的耐心，平时工作的细心，坦诚的与客户交流和沟通，相信自己可以！我的工作与热情一切尽在行动中！

总之，上半年我的职业规划及目标是：按照公司的规定，开发足够的客户，累积一定的资产，完成转正要求！

证券公司客户经理半年工作总结三

时光飞逝，岁月如梭！在繁忙的'工作中不知不觉又迎来了新的半年，回顾这半年的工作历程，作为信达证券的一名员工，我深深感到信达证券蓬勃发展的热情，营销团队每个人拼搏的精神！

回想自己这半年的工作中，有压力也有动力，有高兴也有悲伤。压力是证券大环境差，致使营销困难、任务重！动力是营业部领导和团队同事给予的帮助和鼎力支持！悲伤的是自己在工作过程中所付出的努力、辛苦！高兴的是自己的努力和辛苦也算没有白费。对比去年年底的业绩情况，略有增长，但也仅是略有增长。

这半年中自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一滴一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，在日常的事务工作中，自己积极着手，在确保工作质量的前提下尽力完成任务。对潜在客户方面给予耐心细致的讲解理财知识。对公司老客户积极进行客户反馈工作，拉近与客户之间的距离做好沟通。让客户能理性投资，很好的树立了公司的良好形象。

总结半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，在新的半年里自己首先要在去年工作得失的基础上取长补短，积极做好业务宣传工作，同时严格执行公司的服务规范，做好来电咨询和新客户的预约开户工作。定期联络客户做好客户的维护。其次要多学习、学习先进的证券业务理论，学习公司同事的宝贵经验，学习专业知识。不断的充实自己提高业务能力水平！

下半年，我会满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、

更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向既定目标进发！为更多的精彩加油！

证券客户经理工作不是一朝一夕的事，是一项长期的工作，需要足够的耐心，平时细心的工作，能够坦诚地与客户交流。为了下半年能够有目标、有目的、有成效的工作，取得更好的成绩，特制定计划如下：

一、带着一颗“爱心”去工作

1、带着一颗“爱心”去工作。保持良好的礼节礼貌，要从服务他人的角度出发，让客户觉得你是真心地关心他，缩短经纪人与客户之间的距离，对客户思想形成正确的引导。

2、做好宣传，严格执行公司的服务规范，做好来电咨询和新客户的预约开户工作。定期联络客户做好客户的维护工作。

3、做好沟通汇报，工作无小事，对重要事项做好记录并传达给公司相关负责人员，做到不遗漏、不延误。

二、自身素质方面

在认真工作的同时，我也会努力提高自己的自身素质。不断提升职业道德，掌握证券从业规律，拓展证券知识，提高自己的证券业务水平。

1、多学习、学习先进的证券业务理论，学习公司同事的宝贵经验，学习专业知识。

2、多琢磨、以便构建良好的客户关系。证券经纪人只有与客户之间相处得融洽，相处得愉快，才能更好更深入的完成任务！

3、多反思、多总结。自我反思是提高业务素质的基本途径。

对于自己证券从业工作中的成功或失败，要及时总结，不断为自己今后的工作积累经验。从而不断进步，自己超越自己。

在以后的日子中。我将勇于进取，不断创新，努力完成公司分配的工作和任务，争取取得更大的进步!望公司领导和同事多多帮忙和指正。

我认为最重要的一点就是激励制度：

那同样是家族企业，同样是“给自己干”的制度，为何有的干得好，有的干得差?郭凡生认为，家族企业的制度主要包括两个方面，一个是激励制度，它体现财富的分配规则，在经济学里，就是“为谁干”的问题。激励制度做得好，人们就愿意努力干。二是管理制度，主要解决“生产什么”和“怎么生产”的问题，体现财富生产的效率规则。

没有合理的激励制度，再好的管理制度也没有意义，但仅有好的激励制度，管理制度不科学，企业也很难成功。

激励制度鼓励人们努力工作，激发人们心中向善的东西，主要是为好人制定的，它使好人工作更努力、更有创造性和自主性。

而管理制度则是假设人都是自私的，从管理“坏人”的角度入手，它使坏人干不了坏事，被迫不断去干好事，长此以往把坏人变成好人。

在管住坏人的同时，也使好人不至于在利益的诱惑下去干坏事，成为更好的人。因此，激励制度增加了好人，管理制度减少了坏人。

如果都像上面所说的，我相信没有干不好的工作。没有完不成的任务。

证券客户经理年度总结篇二

本站发布2019证券公司客户经理半年工作总结范文，更多2019证券公司客户经理半年工作总结范文相关信息请访问本站工作总结频道。

证券公司客户经理半年工作总结一

这半年来，几乎每天都处于紧张和忙碌之中，先是年初由于经济危机的影响，很多客户采取保守、观望的态度，需要调整投资产品配置，选择与之匹配的投资产品，重新分析制定规划，尽量选择较为保守的品种，比如货币基金、债券等；然后春节前后，宏观经济略有回暖迹象。一些以往操作频繁的客户又有些按捺不住，要继续进行股票和权证的短线操作，在对市场进行了综合分析后，对各种股票板块和证券品种进行了对比，建议这些客户可以选择一些防御类行业的股票或者资源类的上市公司，尽量回避权证类的高风险品种，对于保守的客户，也建议可以适当尝试etf产品的二级市场投资，这样可以在保证资本安全的前提下，把握打盘上涨的幅度，收益较为稳妥，这段时间的工作既繁重有辛苦，既要参考很多资料和数据，反复研究，又要向客户耐心的介绍各品种的特点。

得出的结论的理由，以及一些品种在操作上的简单技巧和注意事项并随时与客户进行沟通，交流彼此对市场的看法；接着是“创业板”的上市，身处证券行业，这段时间的工作非常紧张和繁重，而且让我在一次陷入矛盾之中：“创业板”开通手续，公司是下达了任务指标的，采取了很多联系和通知客户的措施，而通过对学习各国创业板市场的资料，特别是参加了天津地区持证人继续教育活动，听了老师对风险投资和创业板市场的分析后，觉得大多数客户非常不适合参与创业板市场的投资，因此对前几批发行的创业板股票的资料进行了非常深入的分析并及时传达各客户。

也正是因为这半年来不同以往的忙碌，积累了更多的经验，督促自己去学习更多的知识，了解更多类型的投资品种和市场，提升了自己适应更多不同变化的能力。

通过在证券行业十几年的工作，考取了cfp资格两年多以来，渐渐领悟出很多老师和前辈们常常教诲的道理：

谦虚：只有保持谦虚的态度，才能让自己学习到更多的东西，使自己的知识和意念常“新”。

严谨：对各种产品和市场要认真研究和分析，对不同客户也要有更多的了解，才能给他们提供更加适合的. 投资建议。

圆通：面对公司任务和客户利益，要积极对待，既不能逃避也不能推脱，尽量运用自己的知识和经验寻找二者的平衡点，只要肯花心思，是可以做到“双赢”的。

诚恳：无论如何，只用诚心诚意为客户着想，站在客户的角度，作出的投资规划才是真正适合客户本身的，也才是最能让他们接受和认可的。

长期以来我都是以这样的态度在工作，也正因为如此，与很多客户成为了知心朋友，今年的市场变化更为丰富，很庆幸自己几年前就参加了金融理财师的培训和学习，较早的对国际金融市场有了些了解，在进行分析和规划时等到了充分的运用，被客户非常认可和赞同，使他们对这半年来的投资成绩非常满意，我们之间的友情加深了，对我也更加信赖，因此，让我非常感激，相信自己应该有能力为更多的人提供更好的服务！

证券公司客户经理半年工作总结二

我是2019年1月来到公司，经过几个月的证券知识培训，通过考试，然后入职，在这半年的学习与工作的时间里，让我学

到了很多东西，同时感谢各位领导和同事的帮助，下面我将汇报我入职以来的工作情况。

首先，我觉得证券是一个压力性的工作，特别是对于我这种刚刚毕业，身在异地，没有经过生活历练的新一批社会青年来说更是一种艰难的考验!作为客户经理，我认为开发客户与客户维护是非常重要的，如今的市场行情，开发一个新客户真是难上加难，第一个月通过自己的努力，时间紧任务重，尽力克服重重困难，让自己拥有一个良好的开端!

其次，在维护客户方面，第一，常常给他们讲解一些股票技术方法，第二，力所能及的回答他们咨询的问题，第三，亲情服务，与他们认真交心交朋友，同时在他们身上学习一些知识。在此之间，也发现了开发客户是不容易的，维护客户是更不容易的，现在证券公司很多，竞争压力大，一不小心客户就很可能被转到其他公司，所以与客户之间建立良好的关系也是非常重要的，而我自己也在不断地学习，学习新的知识来充实自己，因为知识永远不熊市，这样才会获取客户的认可与接纳!

如今我逐渐的喜欢上了证券行业，虽然有压力有困难，一切事在人为，我不怕，有压力才会形成动力!客户经理是一项长期的工作，需要的是要有足够的耐心，平时工作的细心，坦诚的与客户交流和沟通，相信自己可以!我的工作与热情一切尽在行动中!

总之，上半年我的职业规划及目标是：按照公司的规定，开发足够的客户，累积一定的资产，完成转正要求!

证券公司客户经理半年工作总结三

时光飞逝，岁月如梭!在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的半年，回顾这半年的工作历程，作为信达证券的一名员工，我深深感到信达证券蓬勃发展的热情，营销团队每个人拼搏

的精神!

回想自己这半年的工作中，有压力也有动力，有高兴也有悲伤。压力是证券大环境差，致使营销困难、任务重!动力是营业部领导和团队同事给予的帮助和鼎力支持!悲伤的是自己在工作过程中所付出的努力、辛苦!高兴的是自己的努力和辛苦也算没有白费。对比去年年底的业绩情况，略有增长，但也仅是略有增长。

这半年中自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，在日常的事务工作中，自己积极着手，在确保工作质量的前提下尽力完成任务。对潜在客户方面给予耐心细致的讲解理财知识。对公司老客户积极进行客户反馈工作，拉近与客户之间的距离做好沟通。让客户能理性投资，很好的树立了公司的良好形象。

总结半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，在新的半年里自己首先要在去年工作得失的基础上取长补短，积极做好业务宣传工作，同时严格执行公司的服务规范，做好来电咨询和新客户的预约开户工作。定期联络客户做好客户的维护。其次要多学习、学习先进的证券业务理论，学习公司同事的宝贵经验，学习专业知识。不断的充实自己提高业务能力水平!

下半年，我会满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向既定目标进发!为更多的精彩加油!

证券客户经理工作不是一朝一夕的事，是一项长期的工作，需要足够的耐心，平时细心的工作，能够坦诚地与客户交流。为了下半年能够有目标、有目的、有成效的工作，取得更好的成绩，特制定计划如下：

一、带着一颗“爱心”去工作

- 1、带着一颗“爱心”去工作。保持良好的礼节礼貌，要从服务他人的角度出发，让客户觉得你是真心地关心他，缩短经纪人与客户之间的距离，对客户思想形成正确的引导。
- 2、做好宣传，严格执行公司的服务规范，做好来电咨询和新客户的预约开户工作。定期联络客户做好客户的维护工作。
- 3、做好沟通汇报，工作无小事，对重要事项做好记录并传达给公司相关负责人员，做到不遗漏、不延误。

二、自身素质方面

在认真工作的同时，我也会努力提高自己的自身素质。不断提升职业道德，掌握证券从业规律，拓展证券知识，提高自己的证券业务水平。

- 1、多学习、学习先进的证券业务理论，学习公司同事的宝贵经验，学习专业知识。
- 2、多琢磨、以便构建良好的客户关系。证券经纪人只有与客户之间相处得融洽，相处得愉快，才能更好更深入的完成任务！
- 3、多反思、多总结。自我反思是提高业务素质的基本途径。对于自己证券从业工作中的成功或失败，要及时总结，不断为自己今后的工作积累经验。从而不断进步，自己超越自己。

在以后的日子中。我将勇于进取，不断创新，努力完成公司分配的工作和任务，争取取得更大的进步！望公司领导和同事多多帮忙和指正。

我认为最重要的一点就是激励制度：

那同样是家族企业，同样是“给自己干”的制度，为何有的干得好，有的干得差？郭凡生认为，家族企业的制度主要包括两个方面，一个是激励制度，它体现财富的分配规则，在经济学里，就是“为谁干”的问题。激励制度做得好，人们就愿意努力干。二是管理制度，主要解决“生产什么”和“怎么生产”的问题，体现财富生产的效率规则。

没有合理的激励制度，再好的管理制度也没有意义，但仅有好的激励制度，管理制度不科学，企业也很难成功。

激励制度鼓励人们努力工作，激发人们心中向善的东西，主要是为好人制定的，它使好人工作更努力、更有创造性和自主性。

而管理制度则是假设人都是自私的，从管理“坏人”的角度入手，它使坏人干不了坏事，被迫不断去干好事，长此以往把坏人变成好人。

在管住坏人的同时，也使好人不至于在利益的诱惑下去干坏事，成为更好的人。因此，激励制度增加了好人，管理制度减少了坏人。

如果都像上面所说的，我相信没有干不好的工作。没有完不成的任务。

证券客户经理年度总结篇三

我是20xx年1月来到公司，经过几个月的证券知识培训，通过考试，然后入职，在这半年的学习与工作的时间里，让我学到了很多的东西，同时感谢各位领导和同事的帮助，下面我将汇报我入职以来的工作情况。

首先，我觉得证券是一个压力性的工作，特别是对于我这种

刚刚毕业，身在异地，没有经过生活历练的新一批社会青年来说更是一种艰难的考验！作为客户经理，我认为开发客户与客户维护是非常重要的，如今的市场行情，开发一个新客户真是难上加难，第一个月通过自己的努力，时间紧任务重，尽力克服重重困难，让自己拥有一个良好的开端！

其次，在维护客户方面，第一，常常给他们讲解一些股票技术方法，第二，力所能及的回答他们咨询的问题，第三，亲情服务，与他们认真交心交朋友，同时在他们身上学习一些知识。在此期间，也发现了开发客户是不容易的，维护客户是更不容易的，现在证券公司很多，竞争压力大，一不小心客户就很可能被转到其他公司，所以与客户之间建立良好的关系也是非常重要的，而我自己也在不断地学习，学习新的知识来充实自己，因为知识永远不熊市，这样才会获取客户的认可与接纳！

如今我逐渐的喜欢上了证券行业，虽然有压力有困难，一切事在人为，我不怕，有压力才会形成动力！客户经理是一项长期的工作，需要的是要有足够的耐心，平时工作的细心，坦诚的与客户交流和沟通，相信自己可以！我的工作与热情一切尽在行动中！

总之，上半年我的职业规划及目标是：按照公司的规定，开发足够的客户，累积一定的资产，完成转正要求！

证券客户经理年度总结篇四

为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有1个好的销售人员。没错，先制定出销售人员个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的1个重点。在工作中建立1个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

销售管理是企业的大难题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有强烈的责任心，提高销售人员的主人公意识。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到1个成熟业务员的档次。

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正！

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

总结：根据我以往的销售过程中遇到的一些问题，约好的客户突然改变行程，毁约，使计划好的行程被打乱，不能完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。我希望领导能多注意这方面的工作！

证券客户经理年度总结篇五

首先，我必须要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。其次，我还要感谢各位在工作中给予帮助的同事，在今年的工作中，我们不仅仅是理念上有了长足的进步，在客户服务质量和营业部柜台

形象方面，半年来也有了很大的提升。现将半年来的工作情况总结如下：

一，完善营业部柜台整体形象

配合公司的统一形象，统一管理建设，我们柜台不仅在装修和着装仪容仪表上坚持做到公司的各项要求，而且对存量客户的服务质量方面有了较大改观，办理业务的流程更加合理有效规范，目前已实现客户办理业务由大堂经理负责接待，填写完业务单带领至柜台一对一服务，并且开展了业务资料电子档案扫描工作，由于目前已经实现系统提取证券账户开户扫描件由总部发送至登记公司，所以对扫描质量有了更高的要求，而且现在办理业务必须留存客户影像资料和读取身份证信息，这样也使客户对营业部有了更好的认识和信任。

二，交易所应急演练和柜面业务系统恒生2.0的测试

上半年我们公司参加了两次交易所下达的应急演练测试，这项工作都是在周六进行的，当出现信号中断时如何在最短时间内切换至灾备机房服务器，如何进行风控报备，如何进行现场客户的安抚和解说工作等，都进行了很好的测试和学习，让营业部交易系统正常运作，防范于未然。

上半年我们公司组织了几次恒生2.0账户系统的升级测试工作，主要包括联合开户、创业板业务、电子凭证扫描业务的升级改造，现基本可以用2.0系统实现所有业务。在测试期间，我们利用了下班和周末加班的形式进行了测试工作，由于系统一个控件联系到多个菜单，所以每次测试都是要每项业务菜单都测试一遍，包括个人、机构账户，发现问题及时记录，对于一些新增内容重点学习，比如新增了客户的证件签发机关、联络方式和联络频率，修改了客户反洗钱风险等级设定，最终配合总部完成了每次测试工作。

三，客户资料集中核对整理

这项工作开展的时间很长，为贯彻中国证监会《关于加强证券公司账户规范日常监管的通知》和中国证券登记结算有限公司《关于进一步加强证券账户日常管理的通知》的精神，落实证券公司应当定期对其柜面系统以及登记结算系统登记的投资者账户信息进行全面核对更新，我们花了两个月时间，加班加点对三万多个客户进行了留存资料的核对和制作电子文档工作，对客户进行标识，如无反面、缺身份证、身份证过期、缺职业学历等，并最终完成了所有客户的资料核对，制作成表，将13000多个人客户提供给客服人员电话通知前来补充更新资料。对于xx年12月31日之前的机构客户也进行了集中核对，记录客户的留存证件复印件年检情况、询证函和各项业务单据的留存情况，并制作成表，提供给客服人员进行客户沟通。

四，运营条线员工星级晋级评定

公司每季度将进行运营条线员工星级晋级评定工作，我参加了今年第一次的星级评定考试，考试内容包括账户业务，第三方存管业务，大宗交易，限售股份转让业务，协助司法执行，基金，创业板□ib业务，反洗钱，新老三板等各项业务，由于涉及面广，备考时间紧，我们再次体现了团队的力量，在不忘日常业务的基础上，抓紧复习平时不易接触到的业务知识，在考试中取得了好成绩，并通过了本次晋级二星级员工的申请。在今后的星级晋级评定中，我会一如既往地认真巩固各项业务，扎实基本功，并积极拓展自己的才干，争取能再上升至三星级员工。

在即将过去的xx年里，面临上半年股市行情低迷、账户资料集中核对工作量大、基金营销遇阻等诸多困难，我们全体员工团结一致，共同努力，取得了一定成绩，但也认识到了自身的不足，本人也未能完成本次金如意3号的营销任务，希望在下半年中，紧跟公司发展步伐，继续完善日常工作，提升客户服务质量，树立良好口碑，让管理和服务上一个新台阶。

在过去的半年时间里，柜台的工作内容没有太多变化，依然以开户，档案扫描，系统测试，股票机发放，客户咨询等内容为主，现将上半年工作情况总结如下：

1. 柜台业务方面□20xx年截止7月22号，共开户561户，经办开户操作212笔，客户档案采集扫描1422件，客户联合身份信息修改7笔，开通债券回购业务12笔，转户业务受理笔，其他业务操作若干。在客户开户资料信息一致及档案采集上传总部等方面，做到认真对比，仔细审核，按照总部提出的流程要求来完成，均未出现差错。

2. 股票机发放方面□20xx年上半年，由于股票机缺货较为严重，加之总部更换股票机供应商，我部共收到总部寄来股票机部，上半年共发放股票机115部。从客户资产方面可以看出，约75%的客户资产在9万-20万之间，通过客户经理们的宣传及营销，开发了很多优质的客户资源，这也成为了我们营业部最重要的营销策略之一。

3. 在系统测试方面□20xx年上半年，参与并配合总部柜台系统测试13次，其中深交所全网及电话委托程序升级测试6次，上交所报盘升级测试4次，沪深交易所集中交易系统应急演练1次，单客户多银行存管业务上线测试一个月，代办股份转让系统测试3周。在这些次测试当中，每次都很好的完成了总部交给的测试任务，按时上传测试报告，保障了系统的有效运行和正常运转。

4. 四月份为了完善客户经理crm系统客户增加情况，配合综合部规范客户资料，自查并整理客户签署的《客户知情确认书》及《一对一经纪关系建立表》500余件，保证了客户经理名下客户资料的完整性。

5. 个人客户营销方面，上半年客户营销做的不理想，共开户9户，客户资产约15.6万元。

从以上几个方面可以看出，上半年工作内容比较繁琐，客户营销工作做的很不够，在接下来的下半年工作计划中，将要做好以下工作安排：

第一，在做好本职工作的前提下，配合财富中心，做好“民富其实”产品签约录入工作，做到客户签约及时录入，客户信息及时反馈，客户试用结束后，佣金及时调整的工作计划，认真做好每一步工作流程，让客户充分享受到公司提供的优质服务。

第二，由于上半年代办股份转让系统也就是新三板的业务一直处于测试阶段，估计下半年通过几次测试后，会有上线的可能。做好新三板上线前的准备工作，认真学习和熟悉新三板上线后的操作流程，对业务上要有更深一层次的理解和认识，掌握所有业务流程。

第三，努力开展营销工作，合理使用公司现有的服务和政策，通过朋友介绍，客户转介绍的方式，开发更多的优质客户，提高开户数量，提升资产水平。

自2月起我在证券公司这个大集体接受熏陶，回顾这半年来的工作，我不断加强学习，迅速转变角色，积极融入公司环境，主动落实领导安排的各项工作，虽然在工作上老同志比起来还有不小的差距，但是却对证券业的认识有了新的提高，业务操作水平有了新的增长，服务意识、风险意识有新的增强。现将近一年来的工作总结如下：

一、加强学习，提升素质

进入公司工作以来，我深深知道自己的知识水平和综合素质，还存在许多不足，特别是自己尚未通过证券从业人员考试，必须进一步加强学习，提高综合素质。一年来，我时时不忘抓紧学习。第一，加强政治理论学习。半年来会同全体公司员工坚持理论学习，了解国家的政策、法律法规、相关文件

精神不断完善和提升自己的理论素养。第二，加强业务学习。除参加公司集中组织的培训外，我利用平时的业余时间，学习了证券业的相关业务知识书籍，及时给自己的知识充电，提升自己的知识应用能力。第三，加强修养学习。在平时的生活中我牢记“细节决定成败”这句化的深刻道理，时时、处处，向领导、向同事学习为人处事的方法，不断提高自身的道德修养水平，争取工作从细节学起，从小节抓起，从小事做起，一步一个脚印，在工作的点点滴滴中积累知识，提升素质，搞好自己的本职工作。

二、积极上进，踏实工作

自进入公司以来，我首先便开始积极的学习适应，后根据公司安排，7月至12月在柜台做业务和开户工作，由于之前忙碌到11月才取得证券从业资格证。基金任务完成情况不是很理想，几个月的开户任务资金也不是很到位，截止到现在，一共开户25个，客户总资产18万。在领导安排其他工作的同时，我还和大家一起整理公司档案，对每天办理的业务和新开户资料登上台账，存进档案。现在做柜台辅助工作，复印、扫描等等。

三、正视问题，继续努力

通过近一年的学习，我对证券业务的认识更加深刻，同时，在公司领导和同事们的帮助下自己的业务水平和综合素质也得到了提升。同时，我也认识到自身还存在许多不足和问题：

一是加强学习还不够。我参加证券从业资格考试到11月才通过，说明我在业务学习方面还不够，还需要加强。

二是业务水平还不够。由于自己进入公司不久，虽然业务水平有了提高，但基金任务和开户任务完成都不理想，还需要非常大的提高。

在今后工作中，我会继续加强学习，向书本学，向领导学，向同事学，全面提高自身综合素质，积极主动地参与公司工作，脚踏实地，真抓实干，争取早日成为一名优秀的证券从业者。