

最新部门周工作总结及下周计划 证券公司各部门工作内容详解(精选5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。怎样写计划才更能起到其作用呢?计划应该怎么制定呢?那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好,我们一起来看一看吧。

部门周工作总结及下周计划 证券公司各部门工作内容详解篇一

经纪业务最为广大投资者熟悉,为投资者提供代理买卖证券服务。在公司总部一般有经纪业务总部,管着全国几十个或者几百个证券营业部,而这些证券营业部通过现场或者非现场的方式给投资者提供了股票、基金买卖的平台。证券公司按照国家规定从中收取佣金。这块业务是证券公司较为稳定的业务来源。

为什么说较为稳定呢,在早期大约5-10年前的时候,这几乎是证券公司几乎的业务来源,有些全牌照的公司达到收入60%以上,一些小公司甚至达到收入的90%以上。但是这从交易中收取佣金,又不太稳定。因为佣金是交易量乘以佣金费率。交易量么,你打开行情软件看看就知道了,每年都不稳定,行情好的时候交易量上千亿一天也有的,交易量不好的时候甚至只有一百亿。(记住是交易量,不是指数)。此外,佣金费率和竞争关系密切。在一些竞争密集的地方,如北上广深,长三角珠三角等地方,一个城市有上百家证券营业部,所以现在佣金都降低到万3万5很正常(国家规定上限是千分之3)。但是在一些二线或者三线城市,一家城市只有几家甚至一家营业部,既然没有竞争,因此营业部佣金直接按千分之三来收也很正常。所谓各位同学,如果你或你父母炒股还收千三的佣金,没办法,谁让你在二线三线城市呢。早年证监会不

批营业部新设，所以营业部牌照价值很高。后来逐渐允许a级券商全国或者区域设，以国信为首的券商杀入二线城市，几乎将原有的本地券商营业部杀的七零八落。现在证监会几乎全面放开，允许设立轻型营业部和非现场开户。未来的竞争会更加激烈。

当然我这个竞争是只二、三线城市的营业部，以及地方类券商。因为刚才说了，北上广深的营业部竞争已经够激烈了，几乎接近成本线了。所以证监会放开政策后，影响最大的就是地方类券商。有兴趣的同学可以研究一下地方类券商的上市公司报表。地方类券商代表如：东北证券、国海证券。全国类券商代表如：海通、国泰君安、光大、国信、招商、中信等。

所以从这个角度来说，经纪业务的收入第一靠天吃饭，第二如果光靠佣金前景不好。当然，现在证监会逐渐会放开营业部的业务资格，目前只允许经纪业务(包括代销基金)，将来会允许代销各类金融产品。营业部如果能转型为为总部提供资源和客户的场所(给投行、资管部门介绍业务)，未来前景会更好。

这里再说说经纪业务管理架构，一般是公司经纪业务总部，下面可能直接管几十家营业部。也可能设立经纪业务分公司，分公司下面管当地营业部。经纪业务总部一般就负责营业部管理、绩效考核、客户管理等、还有以公司名义总对总谈业务(如基金销售等)，营业部么，就负责冲在最前面销售了。

所以经纪业务总部收入会比较平均，不会太多(除非交易量特别火爆)，也不会太差。但是营业部不同，一来看行情，二来看营业部积累沉淀(如果刚开的营业部，没啥客户，又要摊成本，前几年一般都是亏的)，老营业部反而容易吃老本，佣金贡献比较稳定，三看地段。北上广深的人工高、房租高，佣金低，如果新开营业部一般肯定亏，反之在二线城市，人工低，房租低，佣金高，反而倒比较滋润。

所以，如果从就业和发展情况来说，经纪业务总部是一个还不错的选择，但是目前一般都要硕士了，一般地点多是在公司总部一起的。如果到营业部工作，北上广深未必好，如果老家是二线城市的，一个金融类小本能进去，安家立业，日子也过的不错。营业部发展方向就目前来看，是给总部提供客户资源，或者说借总部资源满足客户需求。

目前很多公司不叫经纪业务总部了，有些分分为机构客户和零售客户部，有些叫营销中心，有些叫营运管理部，反正名字不同，只要了解到底是干什么活就行。

营业部一般分拉客户的(营销)和中后台服务(开户、行政、合规等)。如果进去正式员工基本还有薪酬保证，如果是进去做客户经理(也就是经纪人)，那真的要靠自己营销能力和客户资源来帮自己糊口了。如果这方面不具备自身能力和先天资源的同学，除非遇到大行情，要不然就别凑啥热闹了。经纪人、客户经理的本质和保险公司的营销保险的没有本质区别，江湖地位也是一样的。营业部正式员工也有调到总部的，但是不多。有些同学说营业部很清闲，过了下午3点就没事了。不见得，早年证监会搞账户清理、三方存管，营业部的人员累的要死，痛苦万分。

这里说一句，营业部也有帮客户提供投资咨询服务的，这个做的好也不错。国信泰然九有好多帮客户提供证券咨询服务，好几个还是海归。当然严格来说，这是投资咨询业务，归研究所管。

部门周工作总结及下周计划 证券公司各部门工作内容详解篇二

白驹过隙，转眼我在金网络已经工作快半年了，自20xx年7月2日到岗，至今五月有余，在这五个多月里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望20xx年度的工作生活，感受

到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

旭景崇盛园团队自成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。

自20xx年以来，队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

- 1、维护销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。
- 2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。
- 3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。
- 4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。
- 5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。
- 6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。

再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽量做到有条有理，主次分明。在今后的工作中，我一定注

意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

20xx年工作改进措施

针对20xx年度工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

- 1、业务体行政助理的工作要求细心、有条理，在20xx年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。
- 2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。
- 3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。
- 4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。

工作感悟近半年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰：工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。

在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。

部门周工作总结及下周计划 证券公司各部门工作内容详解篇三

迎接客户。客户进入银行营业大厅后，主动问候客户，询问客户办理何种业务，引导客户到相应的业务区域。如遇客户较多时，对新进入大厅的客户微笑示意其取号等候。

分流、引领、识别客户。要做到神情专注询问、倾听、了解客户需求，根据客户需求，指导客户填写各类凭证，并分流、引领客户至不同业务区域。同时收集重要客户信息，细心观察客户穿着、言谈举止等，结合客户办理的业务种类识别低、中、思想汇报专题高端客户。

推介、销售银行金融产品。利用客户咨询、与客户短暂交谈的时间，向客户发送业务宣传资料，根据其不同需求推介、销售金融产品，诚恳告知客户选择产品的利弊及风险。

维护大堂秩序。客户过多时，根据客户办理的业务种类，引导客户通过多种方式、渠道办理业务，及时进行疏导，缓解客户等候时间，如遇系统故障时，及时告知客户，并联系附近营业网点说明情况，建议客户到附近网点办理业务。

送别客户。客户离开时，应主动与客户告别。

2、工作体会

银行大堂经理这个岗位，每天都需要面对形形色色的客户群，如果没有良好的心态和服务理念，是无法做到数年如一日的，也无法使自己一直保持积极热情的工作心态。能否在大堂经理岗位上有优异的表现，很大程度上取决于领导的支持，客户的赞许和员工的认可。

部门周工作总结及下周计划 证券公司各部门工作内容详解篇四

过去一年，面对错综复杂的国内外发展环境，在党中央、国务院和自治区党委的坚强领导下，我们紧紧围绕自治区十二届人大五次会议确定的目标任务，牢固树立和践行新发展理念，统筹稳增长和推进供给侧结构性改革，强化创新开放发展，大力推进产业转型升级、基础设施建设、农村全面脱贫三大攻坚战，经济社会发展总体平稳，经济运行缓中趋稳、稳中向好，社

会保持和谐稳定,实现了“十三五”良好开局。

——经济发展总体平稳。初步预计,地区生产总值增长7.3%左右,固定资产投资增长13%,社会消费品零售总额增长10%,财政收入增长5.2%,规模以上工业增加值增长7.6%左右,居民消费价格指数涨幅1.8%,城镇新增就业41.87万人,城镇登记失业率2.93%。总体看,增长稳、就业稳、物价稳,社会预期向好,稳住了发展基本面。

——质量效益稳步提高。产业结构进一步优化,三产比重提高0.9个百分点,先进制造业增加值增速高于规模以上工业3.1个百分点,规模以上工业利润增长14.4%、增速居全国前列,非税收入占比连续4年下降,万元gdp能耗下降3.6%。各地发展出现不少新亮点新特色,双核驱动、三区统筹格局初步形成,发展协调性进一步增强。

——新动能不断累积。建成投产上汽通用五菱宝骏整车二期等一批重大产业项目。高技术产业投资增速高于工业投资4.5个百分点,国家高新技术企业突破830家、增长29.5%。航空航天器及设备制造、计算机通信及电子设备行业增加值分别增长11.4%、10.1%,石墨烯、新能源汽车、机器人、北斗导航应用等新兴产业培育取得阶段性成果。非公有工业对规模以上工业增加值增长贡献率达81.3%。电子商务交易额增长60%,旅游总消费增长26%。结构调整和转型升级积极因素增多。

——民生持续改善。居民人均可支配收入实际增长7%,其中城镇、农村居民收入分别增长5.5%和7.7%。实现120万贫困人口脱贫、1000个贫困村出列和8个贫困县摘帽的年度目标。棚户区(危旧房)改造开工建设16.4万套,新增分配入住10.4万套,完成农村危房改造17万户。城镇基本医疗保险异地就医直接结算实现全覆盖,城乡低保标准全面提高。人民群众获得感不断提升。

一年来,我们主要做了以下工作:

一是克难攻坚稳增长。把稳增长摆在更加突出的位置,采取“六稳”措施精准发力。突出抓好650项工业跨越发展项目,加大力度支持汽车、铝、机械等重点产业、重点企业和重点园区发展,举办广西工业博览会以及政银企对接等活动,促进企业稳产复产和产销对接。积极争取中央资金,发行政府和企业债券,发挥政府投资引导基金作用,出台20条措施促进社会投资,狠抓项目开竣工,新开工重大项目1456项,竣工投产729项。抓好服务业百项重点工程和现代服务业集聚区建设,千方百计优供给促消费;举办“壮族三月三”国际电商节等系列活动;新增国家全域旅游示范区创建单位19家、全国旅游标准化示范县1家、广西特色旅游名县7家、4a级景区17家。加快推进现代特色农业“10+3”提升行动,建设959个现代特色农业示范区,新建100万亩“双高”糖料蔗基地,稳定粮食总产量在300亿斤以上,大力发展现代生态养殖、特色经济林和林下经济,通过农村电商和举办交易会等方式带动农产品销售。深入实施“加工贸易倍增计划”,加工贸易额达585亿元、占外贸比重进一步提高,推动边民互市贸易转型升级,发展跨境电商,上线运行西部首个沿海口岸国际贸易“单一窗口”,建立外贸综合服务平台,推动进出口增速由负转正,出口结构进一步优化。在落实营改增等减税降费政策的同时,深挖财政增收潜力,实现财政收入2454亿元,八项支出增长17.3%,盘活存量资金900亿元,财政收支运行平稳。

二是深化改革优供给。大力推动供给侧结构性改革,有序开展“三去一降一补”各项工作,取得初步成效。千方百计降低实体经济成本,出台41条措施,从电力、融资、税费、社保、人工、物流以及制度性交易成本等方面为企业减负约300亿元。开展电力体制改革综合试点,成立广西电力交易中心,推进4批电力直接交易。减免和降低一批行政事业性收费。阶段性降低社保费率,为企业减负50亿元。优化传统产业供给,出台中国制造2025广西实施意见,深入实施质量品牌提升、降成本增效益、产业转型升级三大专项行动,新增工业企业名牌产品107个。推进糖、铝产业“二次创业”,加快化工、有色金属等企业“退城入园”。完成国家下达的化解过剩产能和淘

汰落后产能任务。多途径打通供需通道去库存, 出台支持农民工等新市民购房政策, 新市民首次购房18.8万套、占全区商品住房销售面积的44.5%。开展住房公积金异地贷款业务, 推进棚户区改造货币化安置, 商品房库存消化周期降至12.6个月。积极稳妥防风险去杠杆, 实施政府债务限额管理, 推进政府存量债务置换。多渠道增加和优化金融资源供给, 直接融资1238.9亿元, 增长32.4%。强化金融风险防控, 在融资总量达到4900亿元的同时, 实体经济杠杆总体低于全国平均水平, 规模以上工业企业资产负债率同比下降, 金融机构不良贷款率降至2%。加大力度补短板, 统筹安排财政资金187.8亿元支持脱贫攻坚战、180多亿元支持基础设施建设攻坚战、685亿元实施自治区为民办实事工程。交通、电信、教育、卫生等领域投资增速明显高于全部投资。统筹推进重点领域改革, 全年基本完成280项改革任务。深化“放管服”改革, 取消、下放、调整700项行政审批事项, 清理规范193项中介服务事项, 公布全区行政许可事项目录, 完成43个自治区政府部门权力清单和责任清单“两单融合”并对外公布, 南宁、柳州、梧州、北海、防城港、钦州等6个市开展相对集中行政许可权改革试点。稳步推进事业单位分类改革。创新形成具有广西特色的“六证合一”商事制度。推进混合所有制、功能分类等多项国企重点改革。深入推进沿边金融综合改革试验区建设, 全面深化农村金融改革, “农金村办”模式实现乡镇示范点全覆盖。推进70%以上的乡镇开展农村土地承包经营权确权登记颁证, 全区颁证率达60%。投融资、医药卫生、价格、供销合作社、国有林场、农垦等改革扎实推进。

三是狠抓创新促转型。全面部署实施创新驱动发展战略, 集中力量培育发展先进制造业和战略性新兴产业, 实施工业创新发展工程。整合科技项目形成五大科技计划, 实施一批重大科技专项和科技创新项目。加强创新平台建设, 新增1家国家重点实验室、18家自治区重点实验室及培育基地、3家国家技术创新示范企业, 自治区级高新区达10家。推进知识产权强区建设, 成为全国首批3个特色型知识产权强省建设试点省区之一。实施专利双倍增计划, 发明专利授权量增速居全国第4位。“造

纸与发酵典型废水资源化和超低排放关键技术及应用”项目荣获国家科学技术进步奖二等奖,打破了多年来广西作为第一完成单位空缺国家科技大奖的局面。大众创业万众创新效果明显,柳州入围国家小微企业创业创新基地示范城市,广西众创示范基地、南宁·中关村等“双创”基地建设加快,平均每个工作日诞生1700多个市场主体,小微工业企业增加值增长11.5%。推进军民科技融合,我区进入国家军民融合综合评估首批试点行列。

部门周工作总结及下周计划 证券公司各部门工作内容详解篇五

我是xx年2月份到公司的□xx年4月份,我调到了国内部当销售助理,在没有负责市场部工作以前,我是没有销售经验的,仅凭对销售工作的热情,而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来,到国内部之后,一切从零开始,一边学习产品知识,一边尽我本职,担任期间,我学到了许多产品知识,从接单到发完货,认真监督检验货物。

确保货物数量正确,不受损!但我也有做得不好的地方,比如在与客户的沟通中,我不能很快的回复客户的问题,不过请教了经理跟同事后,后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题,准确的把握客户的需要,良好的与客户沟通,因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时,自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高!

1、财务方面,我天天都做好日记账,将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司.应收账款,我把好关.督促销售员及时收回账款!财务方面,因为之前没接触过.还是有很多地方不懂.但是我会虚心讨教,把工作做得更出色!

2、至于仓库的治理,天天认真登记出库情况,铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货,但有时因为疏忽,零库存订

货.造成断货的现象,这点我会细心.避免再有零库存订货的发生!

4、认真负责自己的本职工作,协助上司交代完成的工作!

以下是存在的问题

1、总公司仓库希望能把严点,自办事处开办以来,那边发货频频出现差错.已经提议多次了.后来稍微有了好转.但是这几次又出现了以前同样的错误,产品经常发错型号!

2、返修货不及时.给客户留下不好的印象.感觉我们的售后服务做得不到位!

客观上的一些因素虽然存在,在工作中其他的一些做法也有很大的问题,主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的,在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个,加上没有记录的概括为20个,6个月的时间,总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结.有不对之处,还望上级领导指点!