# 2024年证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划(二十二篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-06-10

*证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划一1、对证券行业有了初步了解进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。综上所述，...*

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划一**

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

综上所述，虽然做了以上这些具体工作，但离上级“两风”建设要求，还有很多不适应的地方和需要改进的方方面面，主要体现在运转中讲管理的较小;实干中缺乏思考，忙碌中不善于总结，议事中不善于协调，竟其原因主要是：

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须要不断的学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个月里，我要这样做：

1、发传单

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

20\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

(4)编制销售手册;其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和提供的支持等说明。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

20\_\_年四月，总部提出了柜台系统升级的计划，将原恒生1.0系统升级到现今普遍使用的恒生2.0系统，并将该项目列为今年公司发展的重中之重。升级分两个阶段进行，第一阶段实现资金账户与股东账户一站式开立，弃用原股东账户开户使用的新意系统;第二阶段六月份后进行，实现所有账户的开户、销户、撤指转托管、创业板开通等业务，做成集所有业务于一体的系统。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须要不断的学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划二**

一、市场背景：市场环境趋暖，变革创生新机

20\_\_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发展取得显著成效，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。20\_\_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20\_\_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。20\_\_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、20\_\_年上半年经营情况

(一)上半年总体财务指标

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

其中，经纪业务实现收入\_\_元，利润\_\_元;固定收益证券总部实现收入\_\_元，利润\_\_元;投资银行总部实现收入\_\_元，利润\_\_元;企业融资部实现收入\_\_元，利润\_\_元;证券投资部实现收入\_\_元，利润\_\_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\_\_元，利润\_\_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\_\_。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\_\_，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。营业费用得到了的控制，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\_\_元，利润\_\_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\_\_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\_\_元;完成\_\_企业债券主承销及4只债券分销，实现承销收入\_\_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。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划三**

自20xx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20xx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化与化，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、严于律已，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!相信自己在证券行业中也将更加的如鱼得水，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。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划四**

在20\_\_年11月15号至20\_\_年12月25日期间，我在光大证劵股份有限公司进行了长达两个月左右的实习。实习过程中我将书本上所学到的理论知识结合运用到社会实践环节中，对“学以致用”这一说法有了更深层次的体会。同时我也深深体会到了社会工作的繁杂和压力，另外也确确实实感悟到光大证劵为客户着想的经营理念以及此理念所带来的竞争优势。

一、实习目的或研究目的

通过实习，我更广泛的接触社会，了解社会的需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想和业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。

这次在光大证劵股份有限公司的实习进一步加深了我对专业知识的了解和对证券公司的经纪业务有了深刻而且较为全面的了解，了解到证卷经纪业务中的相关流程。

二、实习内容

光大证劵的发展历程及其在中国证劵业的地位：

光大证券股份有限公司创建于1996年，是由中国光大(集团)总公司投资控股的全中国性综合类股份制证券公司。20\_\_年1月18日，公司20\_\_年度股东大会审议通过增资扩股方案;20\_\_年5月29日完成此次增资扩股的工商变更登记，增资完成后公司注册资本由244,500万元增加至289,800万元。

光大证劵价值理念：

公司成立十年来，秉承“提升客户价值造就员工未来”的核心价值观和“诚信、专业、卓越、共享”的经营理念‘积极投身于国内外资本市场，各项业务迅速发展，在巩固证券承销、证券经纪、资产管理、证券投资、基金管理、财务顾问、投资咨询等传统业务优势的同时，全方位抢跑集合理财、权证、资产证券化、融资融券、股指期货等创新业务，业务规模及主要营业指标居国内证券公司前列，是中国证监会批准的首批三家创新试点证券公司之一和首批17家a类a级证券公司之一。

光大证劵公司业务：

公司在各大中城市拥有一个遍布全中国的服务网络，现有51个营业部，并和中国光大银行、工商银行、上海浦东发展银行、广东发展银行的全中国网点联网开展业务。公司历年交易规模排名和单个营业部排名始终保持业内领先。20\_\_年全公司股票、基金总交易量1516.58亿元，市场占有率为2.52%，行业排名第9位，单个营业部行业排名第5位。光大证券交易品种为业内最为齐全的券商之一，涵盖沪深a股、b股、基金、债券、权证、三板业务和四板业务。光大证券除为投资者提供柜台委托、电话委托、磁卡委托、热键委托等传统下单方式外，还提供方便快捷的网上交易和手机炒股服务供客户选择。光大证券为客户提供多达70多种优质基金的一站式购买服务。

光大证劵的竞争优势：

光大证资产管理业务优势：

(1)研究与投资互动。光大证券资产管理部所有的投资行为始终建立在对证券市场环境、对上市公司的深入研究的基础上，在国内最早建立以研发为先导的投资模式，将光大证券研究所、业内知名研究机构和资产管理部门自身的研究力量相结合构建研究体系，坚持在投资上理念超前、设计超前、方法创新。

(2)优秀的团队、规范的制度。规范的制度是基础，优秀的团队是保证。光大证券资产管理部门在管理上形成了职责分明、执行通畅、保障有力、监管到位的制度保证体系，同时，考核分明、奖惩有效。

(3)“客户至上”的服务理念。光大证券从创立至今，视“诚信如生命”、视“客户为父母”。在被光大证券资产管理部服务过的客户中有崇高的信誉，这种信誉的取得完全依靠光大证券良好的业绩回报和精诚所至的服务。

另外还有经纪业务优势和管理团队优势。其中经济业务优势主要体现在渠道优势;技术优势;服务优质;服务特色等方面。管理团队方面，光大证劵公司的管理层都是本科以上水平，管理层的文化素质普遍高，管理团队方面的优势会作为一种无形的强大力量，势必会给贵公司的发展带来巨大飞跃。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划五**

入职--证券的客服部到至今已经半年有余，在领导和同事们的悉心关怀和指导以及包容下,通过自身的不懈努力,在工作上很快适应了自己投资顾问助理的工作。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从新人到员工的转变。

投资顾问是公司的桥梁和信息中枢，起着联系内外的作用，所以各个部门的同事都要和谐相处，因为客服人员的服务水平和服务素质以及各部门在工作上的支持直接影响着客服部整体工作，因此领导对每个客服人员的要求还是挺严格的，认真细致和专业知识不断提高是必不可少的。投资顾问团队可以为我们年轻人提供一个年轻的、活跃的、具有较好的发展前景的、充满挑战性且富有魅力的成长平台。

刚入司在柜台岗位学习，学到了最基本业务的应用，以便于日后在客服部工作中，能解答客户对基本业务的疑问。由于马虎有时候复印资料在柜台帮客户，常常会复印出错，“细节决定一切”日后应该在工作中多多注意。次月到至今一直在中户区工作。每日来到公司先打开电脑播放总部晨会，然后到会议室开早会。开完晨会后一天紧张的工作即将开始：

(1)对个别客户的股票进行跟踪，如果有对股价有影响的重要信息，应该及时以短信等方式通知客户。尤其是公司分与团队重要客户的股票如遇停牌，重组等信息应该通过各种渠道去给客户收集资料，以便第一时间给客户答复省去客户宝贵时间

(2)接听客户电话，为场外客户提供咨询和服务支持;在为客户提供咨询时要认真倾听客户的问题，这样才会保持冷静，细细为之分析引导，要是客户遇见什么疑问解决不了，还应该亲自上门给与解决。把客户当成朋友，真心为客户提供切实有效地咨询和帮助

(3)配售股、增发、可转债、权证到期等的短信和过期个人资料修改电话提醒;每月公司都会安排些客户让我们去通知，在这过程中常常会遇见不信任我们的客户或者直接对我们发火，有效处理这样的问题不单是客服人员基本的技巧，还要掌握还要学会随机应变，防止因服务态度问题火上烧油引起客户更大的投诉，所以在工作中要积累更多的经验

(4)协助投顾做好资料的搜集和编辑工作是我们助理的工作，为其他市场部同事做好支持工作，其次每日晨会纪要的整理和资料上传让现场客户投资有方向。尤其是每周一次的分析师例会，里面资料内容未来股市的预测和个股精挑细选，对现场和场外客户的帮助很大

为了更好地利用投顾这个平台，更快地成长，我认为自己今后努力的方向是：从基础工作做起，踏实勤奋，提高专业素养，提高分析能力，争取尽早可以实现独立工作，为客户和公司创造价值。具体而言，在工作上要做到自身专业水平的提高对营销是一个最好的铺垫，积极向同事和客户交流中学习，使自己的专业素质和业务水平不断提高，争取早日将自己的专业知识转化为专业能力。此外，还要明白公司所需，了解客户的需求，与同事一起进步，与公司共同成长。

在今后的工作中，作为投资顾问团队的一员，我将更加努力上进，实现自我，争取为客户创造价值，对公司做贡献。公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划六**

一、业务数据及工作绩效完成情况：

1、开户数：40户，其中有效户34户;

2、总资产与去年末相比增加：10185310元，其中新开户增加资产11560754元，存量客户增加资产5177687元;

3、产品销售：权益类产品销售350万元、固定收益产品销售760万元;

4、融资融券开户数12户，交易账户：户;

5、开发商品期货账户：户。

二、工作中的问题与不足

第一，没有很好的利用公司的客户服务平台，老客户的维护和联系有些懈怠，对固定收益理财的重视不够，对现有的客户的理财需求不是很清楚，没有能够很好的深挖细刨;

第二，有些工作做的不够细，一些工作计划执行不是十分到位，银行渠道的维护和开发有些放松;

第三，在创新业务中缺少业务知识，欠缺项目操作经验，有些很好的客户资源，但自己却不能很好的有针对性的策划合作方案。

针对以上不足，我将朝着以下几个方向进行努力改进：

第一，充分利用公司的客户服务平台，将现有客户的资产情况做统计分析，再电话联系客户，了解他们的理财需求，做好记录，养成定期联系的习惯;

第二，在今后的工作中，努力提高工作效率，学习时间管理，在开拓新的渠道和业务的同时，保持原有渠道的定期走访、联络，结合公司提供的产品和服务开发新客户;

第三，勤练内功，加强学习，提升业务水平，提高自己解决实际问题的能力，获得客户的信赖。

三、20--年工作计划

1、新增有效开户数：50户;

2、总资产与去年末相比增加500万元以上，新开户增加资产至少300万元;

3、产品销售：权益类产品销售300万元、固定收益产品销售500万元;

4、开通融资融券账户：户;

5、开发商品期货账户：户。

四、创新业务的拓展

我觉得证券从业者与股票一样，随股票沉浮，行情来了，大家工作轻松点，压力小点，而行情走的时候，就是我们工作冬天来临的时候，业务开展艰难，很容易产生放弃的念头，而这时候我们就要付出加倍的努力，在各方面挖掘自己的潜力。因此行情不好的时候，要做到未雨绸缪，更注重客户的积累和自身业务素质的提高。

现在社会是创新的社会、变革的社会，移动互联网已经融入进我们生活，互联网金融、社区银行如雨后春笋般出现，迅速发展。证券行业同样处在创新发展时期，创新产品及服务不断推出，比如股指期货、融资融券、股权质押回购、新三板、固定收益理财等。这些业务成为新的利润增长点，也是开发和维护客户的重要工具。

空闲之余我常常在思考要以何种姿态来面对变革，是防守还是进攻?回顾过去，一些成立很长时间，曾经非常优秀的大公司，短时间就被超越，甚至有的已经倒掉了。从开始从事证券工作到现在已经有4年多时间了，期间明白了很多道理，也认识了很多朋友，有时候也会去想如果自己离开这个行业又会去做什么?我们没有回到过去的能力，但我们却有改变未来的机会!机遇和挑战并存，进攻是最好的防守。

提醒自己需要时刻树立危机意识，意识转变能反作用自己的行为，在行动中提醒自己在做什么，做的对不对，做的是否到位，怎么样才能取得更好的效果。我思考了很多，尝试按照新的工作要求去改变一些态度、方式和思路，也有过挣扎，希望自己可以实现一些突破。

创新业务对我亦是一次全新的开始，

有很多专业知识和业务技巧需要学习。虽然是很大的挑战，但是我有信心和勇气去做好它。

在接下来的工作中：

一、做到勤动手跟客户打电话，提高工作主动性，对现有的客户深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销;

二、做到勤动脑，在遇到困难的时候多想想解决的办法，业务知识想办法学习和找机会补充，到脚踏实地，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己;

三、做到更加努力，争取在新的一年里各项业务都能有所进步，特别是创新业务要有突破。

以上是我20--年的工作总结，请领导指正。最后提前祝大家春节快乐!

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划七**

xx月份就要过去了，时间过的非常的快。单位策划的期货大赛，作为招商工作成员之一的我，联系了好长一阵子。其中有很多的感触。先前金融组和传统组都在联系，只是联系了好一阵子，效果并不是很好。后来，公司直接主管部门的副总裁决定压缩人员，成立四人小组。我是其中一人。

北京的期货公司，外地的期货公司我们按约定一一打电话联系，邀请他们参加我们的期货大赛。从刚开始客户反应比较好，我们策划的比较不错，说着到价格方面，客户感觉贵。我和领导，和期货频道的同事，和策划部的同事都拜访过客户，也很多问题也有很多我们没有想到的。按照单位的统一部署6月中旬我们要正式开始大赛前期的投资者教育活动。

同事也在联系。我也在联系。北京的期货公司大部分都是我在联系。宏源期货公司，首创期货公司，安信期货公司，中粮期货公司，中期期货公司，天汇期货公司等都联系了。从目前看来，宏源期货领导说客户不参加了，中期期货也不参加了。这不是我想要听到与看到的结果。

北京期货公司见得多，也参加过很多的什么这大赛那仿真交易大赛等，最终的效果不太好。于是对于我们的活动有很多的质疑，常常报的观望态度。我在努力着改变。因为我在为自己做，也是为了这次活动的主要发源地是北京，具有了非常多的政治意义了。

同成员间的客户交流过程中，发现自己的思维反应是非常的不灵活。就事论事了，没有放开思维。不会变通，不能很好的领会。联系了好一阵子了，每天都是很忙，有时候还搞的头晕晕的，但是效果在哪儿呢?目前还是没有看到。下午临下班前，组长组织我们开会介绍介绍彼此联系的期货公司的情况，大家都说了。现在我们这儿必须马上就要见一个单子，价格不再是主要的，就是为了一个“脸面”，一个荣誉。

我，我们都很清楚这一点。上海，在三个分公司内面是做的的一个。我也同上海的同事交流了，也没有问出来个所以然。看来归根到底还是自己的能力或者说没有抓住期货公司真正的需求或者所要的东西。总结，善于总结。至关重要。这么多年来，我进步的比较慢，很大一部分都跟不善于总结有关。从这个地方摔倒了，就要从这个地方爬起来，这样才能进步。

来到单位已经两个月了。我很庆幸我遇到了一个好领导。领导从多方面的支持我，给我机会，给我希望。有时候手把手的教我。把很多希望都寄托在我身上，并且还是其他部门的同事，领导都看着我，我没有理由做不好。我身后看的人很多。我要为自己为关心为关注我的人，做出点像样的事情来，这样才不至于对不起大家。我努力，我进步，我坚信我能干好的。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划八**

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化与化，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、严于律已，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!相信自己在证券行业中也将更加的如鱼得水，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。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划九**

我营业部以打造“一流的服务质量、一流的管理水平、一流的人才团队、一流的工作绩效”为总体目标，以“打造金融服务文明形象、展示金融服务专业风格”为主题，积极开展东阳市市级“青年文明”创建活动。具体工作总结如下：

1、打造服务品牌，提供一流服务

在\_\_年，我司业务部使用了金艺金融服务终端、金艺“投资堂”手机卡、金艺寻金等一系列金艺品牌服务产品。并以大型投资报告、股东学校、金融沙龙等形式为载体，有效打造中信金通证券服务品牌，提高投资者对公司的认知度、认可度和忠诚度。

2、增强业务意识，实现一流管理

有效的组织结构是创作活动的载体，健全的制度设计是创作成功的重要保证。为了明确创建活动的目的和职责，成立了销售部创建“青年文明”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，继续完善团支部工作机制，切实夯实团支部工作基础，提高团组织凝聚力和战斗力。

3、注重素质教育培养一流人才

以“生活会”的形式，倾听员工心声，了解员工的思想动态，结合重要日子，以培训交流的形式，加强对员工的思想政治教育，加强青年员工的思想作风建设。例如，3月份，我们开展了以关爱妇女儿童为重点的三八妇女节外联活动，4月份，我们组织了以加强爱国主义教育和继承革命传统为主题的清明扫墓活动。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划篇十**

20xx年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。

1、20\_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。

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。

5、对公司推出的新产品及时了解。

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。 部门及公司下一步发展的建议

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。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划篇十一**

很荣幸能够参加广发证券公司的实习项目。在两个月的实习期内，我学到很多证券领域的知识，熟悉了公司的运作方式，掌握了证券营销的基本技巧，深刻了解了证券市场的基本知识，这段实习经历给我留下深刻印象，也将对我的今后的工作学习中产生重大的影响。

本次实习是从3月10日开始的，历经65天，先将我这段实习过程中的学习内容以及期间的心得体会简单介绍一下：

第一周，我培养的是对证券市场的基本认识。

所学的知识包括：

1。如何摆正投资心态——在市场上坚持自己的判断，理性决策，不盲目跟风;

2。如何做决策——基于大盘走势对个别股票进行分析;

3。如何鉴别信息——利空消息宁可信其有，不可信其无;

4。基本面与技术面的区别和联系——基本面优势在于中长线分析，而技术面优势在于短线走势判断。基本面在于选股，技术面在于选时机，但在实际应用中要把基本分析和技术分析结合起来。

此外，三大证券类报刊的阅读、每只股票走势图的浏览也是每天要做的功课。经过第一个星期的学习，我掌握了股票市场的基本运作模式。为更深入的学习奠定了良好的基础。

第二周是交易大厅前台实践。这是让我们直接与客户接触的地方每天都有很多客户过来办业务，了解券商的对外工作流程是实习中必不可少的。偶尔柜台部的工作人员还让我们自己操作一些简单的步骤，亲身体验一下工作的乐趣。当然面对的客户都是各种各样的，有时候出现一些客户对工作的不理解不支持，还需要及时的处理，学习柜台人员的处理方式也成为了我这次实习的一大收获，同时我学习了开立资金账户、申请认购新股以及资金划拨的相关业务知识;掌握了证券交易软件“大智慧”的基本使用方法;掌握了手机炒股软件的下载流程和使用方法，并且在闲暇的时间阅读了“市操作的基本原理”全面学习了k线理论，macd ，kdj等技术分析指标的知识，并随时查找相对应的股票走势予以学习。

第三周主要是在股票市场中实践，判断大盘及个股走势。期间，我理解了资金对于整个市场的影响以及股票成交量与价格的关系;进一步学习了黄金分割线在走势分析上的运用;研究了cr技术指标的公式以及用法。此外，还接触了一些形态理论的内容，加深了对证券市场的理解。

第四周的学习内容为基本面分析及股评撰写，根据大盘前期走势来预测后市动向。期间，我掌握了股评的写作结构，已擅长从基本面和技术面分别对大盘进行分析并逐渐领悟到市场中各行业之间的联系。这段时间还接触到一些高级盘kou技术，并对资金管理知识有了一定的了解。

剩下的几周的学习内容是通过进驻银行网点实现的，挖掘潜在客户、服务现有客户，是这个阶段的主要学习内容。通过学习银行的基本业务，接触客户，了解客户的投资意向以及风险承受能力，并通过自己所学的专业知识和对所了解的市场信息为其讲解现在市场行情和经济运行趋势，进而实现客户的挖掘和维护。这一阶段的学习不仅仅掌握了银行业务的办理流程，接触了客户，最重要的是这一阶段对自己人际关系的处理方法的影响，增加了社会经验学习了学校学不到的东西。

通过这两个月的实习，我对证券市场的理解更为深刻了。现已习惯用理性方法来分析各种问题。懂得了市场是变幻莫测的，最重要的是抓住其中的规律。这段时间我还培养了良好的学习习惯，学会了总结的方法。每天的股票浏览让我对历史走势——尤其是经典走势产生了一些印象，从而有机会在未来的市场上找出相似的头部形态来判断后市。

良好的开端是成功的一半，相信这次实习能够为我的职业生涯领航。两月的实习总的来说让我受益匪浅，和公司正式员工以及一起来实习的同学都变成了朋友，虽然即将离开这里，不过我们两月的相处都会给我们留下美好的回忆;企业文化的熏陶，团队协作与个人成长的协调，等等更让我受益匪浅。而对我影响最深远的就是文化了，在此期间，我一直在思考一个问题，一个人，一个企业，乃至一个国家的竞争优势究竟在哪里?这就可以从广发证券的精神，以精求发展的理念，一个草根券商的.发展历程的真实写照找到答案。

这次实习也让我感受到学校里不能学到的东西是更需要我们用心去学的，这些才是真正以后在社会中我们将要用到的知识，也让我们认清了以后要努力的方向，让我有机会更深入地去思考今后的人生和职业规划，并给予我实现它们的动力。感谢广发证券给外这次实习机会，也希望广发证券能够在国内的证券市场上具有日益强大的影响力，为构建和谐稳定的证券市场贡献力量，为国家经济的发展做出贡献。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划篇十二**

从\_\_月\_\_日入司已经\_个月时间，在此期间公司领导和同事在工作和生活方面给予我很多帮助。公司客户服务中心刚上线阶段，通过日常工作学习自己对客户服务中心建设和客户服务有了更高的认知，同时积极与领导和同事进行沟通，尽快的融入了东兴证券这个集体。

在试用期阶段自己主要负责完成以下工作：

1、由于公司客户服务中心的客户服务平台正处于开发阶段自己进入公司，利用之前的工作经验自己首先提出客户服务平台功能需求，在20\_\_年12月14日和12月22日组织总部和营业部客户服务中心工作人员对客户服务平台进行测试，同时将测试结果及时反馈给金正公司工作人员，并且与金正公司工作人员进行沟通商讨对客户服务平台的功能完善，并于20\_\_年1月15日完成功能完善建议提交金正工作人员;

2、负责公司客户服务中心质检管理办法编辑，并且协助完成公司客户服务中心管理办法制定及公司客户服务中心规范用语编辑，完善公司客户服务中心制度体系建设;

3、每月定时对总部和营业部客户服务中心话务进行抽查质检，并且将话务中存在的问题进行汇总发送给各相关工作人员，并对质检问题进行沟通，同时每月提交客户服务中心质检月报，通过此项工作来提高客户服务中心服务水平;

4、从20\_\_年1月客户服务中心客户服务平台坐席系统上线之后，开始接听客户咨询电话，通过在接听客户电话过程中来促进业务知识的学习，同时提高自身客户服务意识;

5、每日组织客户服务中心人员的晨会，通过晨会来了解当时市场资讯，共同学习每日疑难业务知识和新业务知识，同时学习公司近期工作任务与重点;

6、针对客户服务中心工作流程和标准使用语及相关工作对北京营业部相关工作人员进行培训，通过培训学习了解客户服务中心工作流程和提高服务认知;

7、在总部和营业部客户服务平台坐席系统上线之后，指导营业部通过坐席系统完成新客户回访工作，并且及时解决营业部外呼人员在外呼过程中出现的问题;

8、根据公司领导要求同时为了加强公司各部门业务相通，每日收市后负责当日疑难业务，并且每周将疑难业务汇总发送总部经纪业务部各位领导和各营业部客服主管。

通过以上工作任务的完成自己发现在很多方面仍然需要改进：1、加强业务知识的学习，通过不断的接听客户咨询电话过程中发现对于公司很多业务知识方面自己仍然需要加强学习，从而才能提高对客户的服务水平;2、加强团队沟通协作，加入新的集体之后，并且在公司客户服务中心建设阶段必须很好与领导和同事沟通才能保证各项工作的开展与完成，尤其根据公司客户服务中心发展目标，积极加强与各营业部客服主管的沟通;3、对于公司客户服务中心建设阶段，应该利用自己之前的工作经验与客户服务中心运营管理的认知加强创新能力，寻找合适公司客户服务中心建设的方式方法。

在正式成为东兴证券的一员之后，根据试用期发现的不足认真改进，同时积极完成公司领导分配的任务工作，对公司客户服务中心建设工作作出自己的努力。按期完成总部和各营业部客户服务中心客户服务平台坐席系统的上线工作，认真协助公司各营业部客户服务中心的上线工作，同时认真协助完成对公司客户服务中心制度建设，而且加强对自己今后负责的客户服务中心呼入组的团队建设管理，积极主动配合领导和同事开展各项工作。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划篇十三**

时光荏苒，20--年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们，才能令到公司的发展更上一个台阶

为了新一年能够有目标、有目的、有成效的工作，取得更好的成绩，特制定计划如下：

一 工作宣传方面

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，缩短营销人员与客户之间的距离，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。证券营销人员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。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划篇十四**

刚刚过去的20xx年，对我来说，这是不断积累的一年，也是不断进步的一年。

一个好的营销团队必须有好的营销经理，20xx年末营销总监张雷经理的到来改变了以往的营销模式，10年营业部在新增有效户和理财营销等上都有突破;对团队高速发展作出了不可磨灭的贡献，我能身在这样的团队是很幸运的。

在营销渠道上，我也和大部分同事一样，都采用的银行渠道、小区渠道、关系网渠道、投资俱乐部渠道、网络电话营销渠道等来挖掘客户。谁都知道证券营销是一项需要不断积累的工作，压力很大，但平时更需要投入足够的耐心。同样的一个问题，不同客户反复的问你十几遍，你都得耐心解答。在初次见到客户时，一定要仔细倾听，而不是迫不及待地向客户灌输技术指标或理财销售产品情况。这样的话客户可能很快就会表露出不耐烦的情绪。急于求成往往有可能导致功亏一篑。有时一周下来，一个客户都没搞定，必然会很着急，但却始终只能坚持，耐心坦诚地与客户交流才能完成自己所定的任务。

在机构户及大户方面自己年初时曾投入了很大精力去攻克，想找几个大点的来撑撑场面，但也许是我经验不足或许是能力还不够，最后往往以失败告终。记得当时有一个机构户都已经和我预约好了，后来没想到他自己偷偷去复外营业部开了也不找我，只是把我当成“问路人”了…在这方面我还得继续向前辈学习，希望在20xx年里年有所改观。

在中小户营销上，我整年都是采用“快餐营销”模式，速战速决，连带开发。也就是一般不持续很长时间花费大量精力去追某几个客户，也不投入较大财力请老客户吃饭或送礼品什么的。只是平常多抽空在qq、msn或电话上与客户聊聊天，聊一些客户喜欢的话题。比如我在一个公司一连串开了10多位客户，都是他们相互转介绍的。刚开始第一位办理的客户是在论坛上认识的，我俩当时为一个国际热点话题在论坛上相互争辩了许久，后来干脆直接加qq又聊到半夜，聊得非常投机。后来有一次他问我是做什么的，我也没避讳什么，告诉他我是证券公司的，就这样第二天他就把自己300万打新股的户从其他券商转到了我这。

新客户开发非常重要，但同样重要的是对现有客户的维护。我一直本着客户就是朋友的原则，将客户当朋友。这点至关重要，这样做的目的，绝不仅仅限于公司层面的品牌树立及满足证券交易的基本要求;就个人层面来讲，这也是一个营销人员的职业操守及后续开发能力的体现。因为营销工作的终极目标，就是要做到能让你的客户为你带来(介绍)新的客户。对现有客户的培养，最基本的就是证券交易软件的正确使用及证券知识的普及，同时要不断的向客户灌输证券市场的风险意识，客户资产的缩水代表着交易量的萎缩，我们只有尽的努力，将潜在客户发展成现有客户，将现有客户培养成优质客户，才能使客户资产有效的实现保值增值，这个双赢局面的实现，是我们与客户共同追求的目标。

总体来说，过去的一年里新增有效户突破了300户，新增资产5000余万，相比09年有了很大的提高;在销售经验与新客户洽谈工作上，都取得了一定进步，为接下来的20xx年树立了信心。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划篇十五**

入职\_\_证券的客服部到至今已经半年有余，在领导和同事们的悉心关怀和指导以及包容下,通过自身的不懈努力,在工作上很快适应了自己投资顾问助理的工作。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从新人到员工的转变。

投资顾问是公司的桥梁和信息中枢，起着联系内外的作用，所以各个部门的同事都要和谐相处，因为客服人员的服务水平和服务素质以及各部门在工作上的支持直接影响着客服部整体工作，因此领导对每个客服人员的要求还是挺严格的，认真细致和专业知识不断提高是必不可少的。投资顾问团队可以为我们年轻人提供一个年轻的、活跃的、具有较好的发展前景的、充满挑战性且富有魅力的成长平台。

刚入司在柜台岗位学习，学到了最基本业务的应用，以便于日后在客服部工作中，能解答客户对基本业务的疑问。由于马虎有时候复印资料在柜台帮客户，常常会复印出错，“细节决定一切”日后应该在工作中多多注意。次月到至今一直在中户区工作。每日来到公司先打开电脑播放总部晨会，然后到会议室开早会。开完晨会后一天紧张的工作即将开始：

(1)对个别客户的股票进行跟踪，如果有对股价有影响的重要信息，应该及时以短信等方式通知客户。尤其是公司分与团队重要客户的股票如遇停牌，重组等信息应该通过各种渠道去给客户收集资料，以便第一时间给客户答复省去客户宝贵时间

(2)接听客户电话，为场外客户提供咨询和服务支持;在为客户提供咨询时要认真倾听客户的问题，这样才会保持冷静，细细为之分析引导，要是客户遇见什么疑问解决不了，还应该亲自上门给与解决。把客户当成朋友，真心为客户提供切实有效地咨询和帮助

(3)配售股、增发、可转债、权证到期等的短信和过期个人资料修改电话提醒;每月公司都会安排些客户让我们去通知，在这过程中常常会遇见不信任我们的客户或者直接对我们发火，有效处理这样的问题不单是客服人员基本的技巧，还要掌握还要学会随机应变，防止因服务态度问题火上烧油引起客户更大的投诉，所以在工作中要积累更多的经验

(4)协助投顾做好资料的搜集和编辑工作是我们助理的工作，为其他市场部同事做好支持工作，其次每日晨会纪要的整理和资料上传让现场客户投资有方向。尤其是每周一次的分析师例会，里面资料内容未来股市的预测和个股精挑细选，对现场和场外客户的帮助很大

为了更好地利用投顾这个平台，更快地成长，我认为自己今后努力的方向是：从基础工作做起，踏实勤奋，提高专业素养，提高分析能力，争取尽早可以实现独立工作，为客户和公司创造价值。具体而言，在工作上要做到自身专业水平的提高对营销是一个最好的铺垫，积极向同事和客户交流中学习，使自己的专业素质和业务水平不断提高，争取早日将自己的专业知识转化为专业能力。此外，还要明白公司所需，了解客户的需求，与同事一起进步，与公司共同成长。

在今后的工作中，作为投资顾问团队的一员，我将更加努力上进，实现自我，争取为客户创造价值，对公司做贡献。公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

\_\_\_

20\_\_年9月28日

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划篇十六**

时光飞逝,犹如白驹过隙。在即将过去的20xx年,证券行业迎来了更多的机遇和更为激烈的挑战。大厦不是一天建成的,发挥众人的智慧,把个人正确思想,那就是崛起证券的精神和信心,变成群体的思维,落实于群体行为,从而把个体事业,变为集体的追求。

20xx年我主要的工作如下:

1.近一年来,随着市场竞争压力的加剧,来营业部谈费率、转托管的客户异常的多,我因为身处前台,所以接触了很多这样的客户,和客户谈费率、套近乎,这样的工作已经是日常工作重要的组成部分,在与这样客户的交谈中,我深知攻城为下、攻心为上的策略,与客户建立感情基础是能不能把客户留下的关键,对于一些市值较大,需求较为复杂的客户要求转托管的,我即尽人之所能事,通过自己的努力,通过同事们的帮助,对证券市场股民心态的有了更为深层次的认识。

2.在县城拓展客户,寻找营业部的下线,先后到、苦苦寻觅发展经纪人,最后在发展了一名兼职经纪人。

3.手机营销的工作,自从总部反动了“手机证券”营销的吹风行动以来,我一直给周边的客户营销我公司的炒股手机,以配合总部的这次营销行动,最后成功的营销了客户愿意使用本公司的炒股掌上机。

4.短信咨询的工作,因公司在移动平台的使用上,耗资巨大,总部已察觉此问题,长此以往要做冤大头,遂发号各营业部立即停止使用该移动短信平台,改用由移动研发的经济实用新型的次一代短信工具―移动飞信。当然,要想发飞信,就得加飞信!客服部在一段时间内完成了由原有移动短信平台向移动飞信转轨加兼顾的初步工作,本人认真的配合客服部的方经理的工作。

5.本人在营业部从事了咨询的工作。“咨询工作不好做”这是一句从老工作人员中常听到的话,的确也是如此!我在从事这项工作的时候具体表现为,每天早上结合当天晨会的精要给个位投资者发送当天盘面的看法以及个股的推荐,对营业部qq群的维护。客户水平参差不齐,有的口味重,有的口味淡,真是众口难调!做好这项工作还是要多加强学习,积累经验,把自己水平提高是硬道理啊!

6.与客户建立长久的合作感情,客户是我们的生活的源泉,是我们公司事业长青之树的根基,为了这一点,我和客服部的同仁常常月黑风高的潜入客户家中做客户工作,虽然有时候客户给我们冷脸看,但是我们希望用我们胸中的热情去融化客户心中的那块坚冰,正是因为这样,一些客户和我们成为了忘年交。

7.配合电脑部做好机房测试工作,机房历来有营业部的心脏之称,机房的安全是营业部能安全正常运营的保证,所以营业部周六常常出现我的身影,因为我在做测试。

8.最近行情比较活跃,董事长号召我们要走出去,要做行商。所以市场部常常深入到人民群众中间去搞宣传,搞营销。我随他们先后走访了\*\*小区、\*\*小区、\*\*小区、\*\*公园等地,从这些活动中认识到了我们要以人民群众喜闻乐见的形式去营销我们公司,才能收到事半功倍的效果。

千里之行,始于足下。我相信在董事长大视野、大发展、大开放思路的指引下,只要我们脚踏实地、夯实实务、勤于学习,我们必将站上胜利的巅峰。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划篇十七**

四月的税改给五月的行情带来了无限的期望，毕竟，大盘这几个月的走势有些太熊了。行情似冰，可我却没有停下手上的工作，我开始带起了自己的团队，也开始找到了不一样的酸甜与苦辣。

年后的两个月，我承认我与客户之间的沟通少了一些，一方面因为市场的持续冷淡。我了解大家的心情，虽然在下跌的过程中从未间断的给大家做出提醒，但是收效甚微，好多人都是抱着\_\_年持股才能挣钱的心态坚守到了现在，换来的却是市值拦腰斩半的惨痛代价。另一方面，我一直在有条不紊的进行着营销团队的管理工作。

首先，从\_\_年的2月18日开始的有奖开户活动告一段落，这一次的活动依然是公司统一在全国范围内开展的，而且营业部还制定了对营销团队开发客户的奖励方案，对银行网点银行员工介绍客户的奖励方案。我首先的工作就是统技所有的数据。在这次活动中，截止到5月1日，所有营销代表8名开户数共计199户，其中有效户100户，入金量472，7829元，在统计完每一个营销代表所开发客户的情况后，与经理核对，我又将银行员工介绍的客户挑选出来，按户进行现金奖励。其中，奖励的发放工作已经和经理共同发放完毕。

因为客户经理的离职，我去了农行进行驻点工作。在那里，我也深深的体会到了一名营销代表的内心感受。其实营销就是一种沟通，沟通的方式，沟通的时宜都需要自己去把握。尽量将客户对自己的反感程度降至最低，这样才能把握机会，让他乐意接受我们的产品。然而大家在沟通上或许表现的并不是很到位，有自尊心方面的原因，有性格上面的局限，有节奏上把握的不准，所以很多人并没有去有效的沟通，可能与之交流的仅仅只是一张无声的宣传单。有了这次的经历，再有自己的思索，因而也在后来交行的驻点工作中切实用到了。

服务部新入一名营销代表，培训工作开始了。除了每天下午对她进行基础培训之外呢，我想，我更多的是在向她传递我们这一行所需要的职业操守和对工作的态度。在每一次接听，在每一次接待客户的工作当中，让她正真意义上的理解自己的工作是一种服务性质的工作。后来，我还单独带她进驻交行。和她分享我工作上的一些心得：什么样的客户有潜力，什么样的客户不值得去发掘，什么样的年龄层客户我们需要等等，在这些时间里，除了传授，我也通过了实践掌握了很多更深更实际的方法。

应全营业部号召，我们将尽量的安排客户迁往家中进行网上交易。开始时，只是采取闭市后教学的方式，很多人都是隔夜就忘，工作进展很慢。后来经过与营业部人员的沟通后，根据现有的条件，我们将现在的大户室单独辟出一间，起名为“网上交易实战室”，选在每天开市时间进行真实环境的培训，充分的调动了客户的积极性。目前，所有的培训工作仍然在继续，我手上的数据中也抓到了一些想回家的客户的信息。因此，六月份我将工作的重点放在了和这些客户的沟通上，让他们满意并且放心的回家做网上交易。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划篇十八**

xx年对于我来说，应该是忙碌、学习、领悟和庆幸的一年。

这一年来，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;第四季度，市场通胀预期愈演愈烈，大盘也已逐渐显示了上涨乏力的迹象，但个股依然活跃，新入市的客户依然满仓操作，并们有及时地调整仓位，一旦大盘调整会有风险很大，建议客户要控制好仓位，保留较大比例的帐户资金，等待时机。以上这些行为包含着大量的查阅资料，分析对比，思考总结和交流沟通的工作，怎一个“忙”字了得?

也正是因为这一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正真适合客户本身的，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，使他们对这一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!

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划篇十九**

因为人员去职、借调、工程使命斗劲严重、人员斗劲严重的情形下，沈阳金证的年夜部门手艺撑持工作都是我来负责的，其中搜罗柜台系统、外围系统、银证产物方面维护;银证产物调试安装、电话委托安装等。在蒲月份，公司推出残剩配售产物后，因为沈阳地域安装斗劲早，一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学

精，为开拓市场时供给好手艺撑持，另一方面在客户使用过程中碰着各类问题，我都把他具体归类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是轨范错误、哪些是轨范有待完美的，需要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中，分歧客户有分歧需求，也要进行响应地轨范改削来知足需求。总之，在人员紧缺的情形下，尽量把处事做得详尽到位，让客户感受到我们的手艺处事没有打折。

2、顺遂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手此外两营业部的数据，实现了三家营业部在统一日顺遂过渡。

3、完成了哈尔滨连系证券三个营业部的同城集中生意项目实施。在时刻严重、问题较多的情形下，我们获得了各方面、各部门人员的协助，终于斗劲顺遂地完成了使命。

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年夜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轨范的调试、上线工作。

7、顺遂完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。

8、顺遂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心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就是在证券营业、手艺水平、开发能力、工程项目经验上都有了提高本文来历：公文，无论从问题的剖析解决能力，项目实施经验上都有了前进，对一些新产物，如内嵌和通用版残剩配售有了深切体味;对其它\_one、移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些根基体味。

成就的取得究其原因，主若是因为：

1、在工作中不竭堆集总结，不放过任何一个小问题，深切找出问题呈现原因。

2、银证项目的进展顺遂原因是去年做过近似的产物调试工作，斗劲具体体味银证转帐及银证通营业流程和工作事理，前后台间关系，数据流向、资金流向等问题。

3、数据集中项目顺遂完成是得益于在日常平常维护中对质券营业常识和柜台系统熟悉。

4、正在实施的电话银行中心件接口调试，由开初对营业的不体味，到此刻对已经对流程有了清楚体味，增强了剖析措置问题能力，并有抉择信念把它完成好。

在工作中存在问题与不足：

5、手艺营业还有待深切周全体味。

6、对收集方面常识和脱手能力有待增强。

7、在维护或工程实施中，没注重对关头问题总结，并形成文档，这样便于巨匠来共享，削减不需要的一再劳动，提高部门的工作效率。

8、在往后的工作进修中要不竭地进修新营业，新常识，做到常识的更新。

改良法子：

9、日常平常注重常识手艺堆集，吃苦钻研，在边进修边实践中成长。

10、增强收集方面的进修，有机缘多加入相关方面培训。

11、在工作中长于总结，对典型、关头问题解决注重清算，形成文档，但愿部门增强这方面的交流、看管。

12、自动争夺新营业工程实施机缘，在实践中进修。

13、对公司推出的新产物实时体味。

20\_\_年工作打算：

14、争夺维护工作做得加倍详尽、加倍有特色。

15、小我手艺水平经由过程在具体的工作实践中有更年夜幅度的提高。

16、在工程实施过程中，争夺保质保量完成同时，增强沟通、协调能力。

部门及公司下一步成长的建议

部门：

17、增强部门维护、工程方面的打点，增强打点看管，好头不如好尾。

18、对工程、加班情形能形成轨制，进行串休。

19、部门能有一个值班手机。

公司：

20、多供给一些培训机缘给巨匠。

21、我感受对公司应对员工要按期进行层层查核，形成竞争的机制，恰当地采纳奖惩的轨制，这样才有操作阐扬员工的积极性。

22、多组织一些集体勾当，这样巨匠沟通交流机缘多些，从而增强集体团队协作精神。

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划篇二十**

第一章 营销团队的工作计划和目标

第一条 为了加强对营销团队的日常管理，指导营销团队的日常管理工作，建立一支高效、有序的营销团队，特制订本指引。

第二条 各营销团队均应制订本团队的管理及薪酬标准实施细则报渠道管理部，经批准后执行。

第三条营销团队应在每年初制订出年度工作计划，根据当地市场情况制订营销方案，并与相关合作银行签订当年的营销合作方案。新成立的团队，必须在筹办时列明一年内的工作计划与目标开户数。

第四条 渠道管理部负责对各营销团队营销方案等文件

进行指导和审核。营销团队的年度营销方案、人员招聘、考核办法等必须上报，经过总部相关部门会签审核后方可执行。报批流程：营业部将请示传真→经纪业务综合室→渠道管理部(注明必须会签的部门)→经纪业务综合室协助走完报备流程→主管副总裁等公司领导批示完毕→经纪业务综合室传真会签意见，流程结束。

第五条营销团队在制定明确的工作目标与计划后，应把工作分解给区域经理或客户经理。定期检查工作进度，根据业务进展情况对计划进行回顾，及时改正工作中的不足。

(一)客户经理在开展工作时，必须记录工作日志，团队负责人不定期对工作日志进行抽查，及时了解人员工作动态。

(二) 营销团队内部成员之间应有明确的分工，在开展业务时要密切配合，开发客户和服务客户要紧密结合。

(三) 根据工作进度与时间安排，有步骤地实施计划，逐一落实工作目标。

(四)客户经理在各网点的.调整、调动应服从营销团队的统一安排。

第六条 营销团队要定期撰写月度、半年、年度业务分析报告，分析业务进展情况，及时调整工作思路，以便顺利完成工作计划。

第二章 营销团队的考勤制度

第七条 营销团队负责人负责本团队营销人员的日常管理，并协调好组员之间的合作关系。客户经理必须服从本团队负责人的统一领导和管理。

第八条 营销团队必须执行严格的考勤制度，专人记录每日的考勤情况，当月考勤按公司的相关规定比照执行。具体内容如下：

(一)客户经理必须准时上下班，不迟到、早退;不得无故旷工;不得无故擅自离岗，其上班时间与其所在网点的上下班时间一致。

(二)客户经理实行每天8小时工作制度，其他时间按自愿加班原则处理。

(三)客户经理必须参加本团队组织的培训、营销等活动。外出展业、访问客户原则上应该向团队负责人员说明，并填写《营销人员出访单》(见附件)，详细列明目的地、被访人及联系方法，交负责人员，负责人员应在事后进行抽查或全查。

(四)团队负责人应对辖区内的人员出勤情况进行巡查，向客户经理所在网点的相关负责人了解人员动态。

(五)客户经理请事假、病假等必须提前向团队负责人请假，同意后方可休假。

第三章 营销团队的会议制度

第九条营销团队必须制定严格的例会制度，团队负责人必须每周召集一次工作例会，每月一次月度总结例会。例会主要对工作进度进行回顾，解决工作中出现的问题，交流竞争对手的情况，及时对工作方法进行调整。

第十条 营业部的营销团队必须每日召开晨会，晨会内容包括：

(一)通报当日市场信息，研判市场走势;

(二)由团队负责人对公司的最新精神进行传达，对新产品、新业务作简明介绍，布置新的工作任务;

(三)团队工作进度汇报;

**证券公司工作总结 证券公司年度工作总结及工作计划篇二十一**

自20xx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20xx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化与化，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

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找