# 证券营销下半年工作计划2023\_证券营销下半年工作计划2024

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-09-16

*作为证券工作人员，证券营销下半年工作计划如何来写呢？下面是本站小编为您整理的“证券营销下半年工作计划2024”，仅供参考，希望您喜欢！更多详细内容请点击本站查看。　　2024年下半年的工作指导思想是：继续贯彻公司年初制订的“以提升公司综...*

　　作为证券工作人员，证券营销下半年工作计划如何来写呢？下面是本站小编为您整理的“证券营销下半年工作计划2024”，仅供参考，希望您喜欢！更多详细内容请点击本站查看。

　　2024年下半年的工作指导思想是：继续贯彻公司年初制订的“以提升公司综合竞争力和综合价值为宗旨，集中精力抓创利，坚定不移压费用“的指导方针，集中资源推进优势创利业务，积极培育新的利润增长点。

　　2024年下半年的工作思路：继续集中公司资源开展固定收益、经纪、投行三大主要创利业务，确保超额完成全年经营指标；同时加强创新研究，积极推进收购兼并与资产治理业务，培育新的赢利点，为xxxx年实现跨越式发展奠定扎实的基础。

　　2024年下半年的经营目标是：下半年实现总收入20，074万元。其中：经纪业务总部实现收入13，989万元；固定收益总部实现收入2，500万元；投资银行总部实现收入1，780万元；企业融资部实现收入680万元；证券投资部实现收入1，125万元。

　>　下半年主要工作安排

　>　（一）加快推进增资扩股工作，为争取创新试点券商创造条件

　　抓住证券行业价值回升的有利时机，加大公司推介的力度，加快与有意向的投资机构洽谈的进度，积极与现有股东和监管机构进行沟通，推动增资扩股工作进入实质性阶段，争取在年内实现突破；同时继续全力应对有关诉讼案件，为争取创新试点券商创造条件。

　>　（二）继续推进优势创利业务的大力发展

　>　1、经纪业务

　　下半年实现营业收入13，989万元；客户托管资产总量达到160亿元，市场占有率达到8‰。

　　下半年要以提高客户价值为宗旨，以推动经纪业务的健康、可持续发展为重点。一方面以风险控制确保业务健康发展，另一方面，通过多样化赢利模式的探索，逐步改变经纪业务“靠天吃饭”的局面，获得稳定的收入来源，减少收入的波动性，成为公司稳定的赢利来源。

　　巩固地区优势，提高市场占有率。完善落实经纪业务准事业部制的考核、激励体系和治理制度，对营业部的经营治理绩效进行定期跟踪、分析和督导，让业务人员“走出去、动起来”。在加强客户资产盘活、提高现有客户价值量的同时，绝不能抱定仅守住现有客户的心态，而应大力开拓新的客户资源，增加客户存量，优化客户结构。非凡在占有垄断优势的xx地区，要加大机构客户开发力度，通过持续的区域营销活动开拓新客户。

　　大力推进客户分类治理，提供分层次针对性的咨询服务。通过客户分类，分析不同类型客户的需求，通过与研究所、资产治理部和其他部门合作，设计和提供针对性的咨询服务。一方面完善资讯产品品种、内容和形式，重点加强针对高端客户的核心资讯开发；另一方面，要借助信息技术的支持，建设公司级的咨讯服务平台，实现资讯共享、实时发布，将人工、短信、电子邮件、纸张等形式的传播渠道进行整合，建立多样化、差异化的咨询服务体系。

　　加强新产品、新业务的研究与培训，构建综合销售平台。不断丰富经纪业务的产品线，提高对新业务的快速反应能力。充分利用xx的合作优势，加强基金产品的培训、推介，继续加大基金产品的销售力度；探索权证、ETF、股指期货等新产品的营销和服务方法并大力推广；对市价委托等交易制度创新要保持高度的敏感，加强跟踪、消化；积极协助总部业务部门开展企业融资、财务顾问、债券分销等业务，将营业部打造为地区的产品销售中心和综合业务开拓的分支机构。

　　推动客户经理制，打造销售队伍。推行经纪人制度是行业发展的大势所趋，经纪业务要认真研究行业内实施经纪人制度的经验和教训，探索适合公司的销售队伍建设模式，推动部分营业部的客户经理制试点，逐步完善客户经理招募、培训、治理、支持的体系，为建立一支具有适度规模和较强开拓能力的销售队伍打好基础。

>　>　2、固定收益业务

　　下半年实现业务收入2500万元，完成国债承销量60亿元，国开行金融债完成45亿元。

　　继续强化企业债主承销项目的开发力度。加大对企业债项目开发的战略投入，充分利用公司在部分地区的资源优势，推动与投行、并购、研究等部门的协作开发，并加强与外部机构的合作，争取在年内完成1-2家主承销的发行，实现业务收入1000万元，并增加3-4个储备项目。

　　探索内部报价机制，进一步挖掘债券撮合业务的潜力。通过例会制度、交易员手记及互联网群组会议模式等方式，在部门内部建立交易信息的沟通渠道，探索内部报价机制，提高撮合交易的成功率，提升撮合业务的创利能力，实现银行间债券市场现券交易实现差价收入1500万元。

　　加强项目和客户的储备工作。积极探索适合业务发展与竞争需要的客户开发和治理手段，建立多层次的客户维护模式，有计划有针对性地开发新客户，下半年要新增10家左右的核心客户。

　　加强创新研究，探索新的业务机会。随着债券收益率不断上升，债券市场的风险得到很大释放，未来投资机会开始增加，同时，债券市场创新产品与交易手段不断推出，短期融资券、资产证券化等新产品日益丰富，国债期货等新型交易方式也在酝酿之中。固定收益证券总部要密切跟踪市场的发展动态，加强创新研究，探索新的业务机会和赢利模式，拓宽赢利渠道。

　　积极推进固定收益证券研究中心建设，加快中国固定收益证券网的完善与推广工作。适度增加研究投入，继续提高研究报告的准确性、实效性，增加研究中心的曝光率，提高市场认同度和知名度。加快中国固定收益证券网的改版工作，丰富网站的资讯内容，并通过举办活动等形式扩大网站影响，推动固定收益品牌建设和业务发展。

　>　3、投行业务

　　下半年，投资银行业务合计完成营业收入2，460万元。

　　IPO和再融资业务并举，完成投行业务重心转移。随着股改进入尾声，市场融资功能恢复，投行业务的主战场转向以企业融资为主的业务领域，全流通的市场环境也促进了投行业务由单一化向多元化转变。投行业务部门要将各项资源配置到IPO、再融资等业务，密切跟踪证券发行市场的政策和规则变化，加强学习、培训，加快现有项目的跟进完成。

　　加大核心客户开发力度，提高项目储备数量和质量。以xx为基地，选定3-4个重点省份区域，整合固定收益、研究、并购等部门的资源进行重点开发，培养一批核心企业和优势项目，力争做实做透xx市场，在其他区域实现业务突破，初步确立投行业务在重点地区的竞争优势。完成3-4家IPO材料上报，2-3家再融资跟进并争取达成协议，9家股改项目操作完毕。

　　加强投行业务后台建设和人才储备。进一步完善业务质量控制的执行机制，优化风险控制治理架构；调整内核委员，加强发行内核小组的风险控制功能；设立销售部门，建立公司承销业务销售网络。同时，积极引进专业人才，充实投行业务队伍，解决保荐人数量对投行业务发展的制约问题，争取保荐人数量从现有的6人增加到10人左右。

　　>4、自营投资业务

　　下半年，完成营业收入1125万元，实现利润906万元。

　　下半年，证券投资部要在严格执行公司有关风险控制和投资决策制度的前提下，根据市场的新变化和出现的新机会，加强新产品研究，积极探索多元化的二级市场运作模式，对公司投入的5000万自营资金科学规划，进行合理的资产配置，确保年底取得较好的投资业绩。

　>　5、研究业务

　　进一步加强公司内部研究资源的整合，以研究带动业务发展。公司研发中心、固定收益、投行、经纪、投资和资产治理等部门都具备研究力量，各有侧重和优势，公司尝试对研究资源进行整合，上半年取得了较好的效果。要继续推动研究合作的机制建设和组织结构创新，进一步理顺研究体系。加快研究与业务的融合，完善部门间协调运作机制，探索研发中心对业务部门的服务模式；建立互动沟通渠道，加强研究成果在公司各业务部门和营业部的推广力度。研发中心要从为业务部门提供研究支持，逐步上升到引导业务开发、参与业务开发。

　　在重点行业实现突破，树立研究品牌。巩固现有的大能源板块的研究力量，增加实地调研活动，继续进行纵深的研究，并加强与同业、机构客户和媒体之间的交流，以大能源领域的研究为突破口，树立品牌研究员，打造公司的特色研究品牌。

　　加强研究团队的建设。下半年要进一步引进研究业务骨干，充实研究力量，提升研究水平。

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