# 2024年证券公司年终工作总结(十一篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-19

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

**证券公司年终工作总结篇一**

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x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x年的x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。

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨，进入安信证券已有两个多月了，这段时间自身在各个方面都有所提高，现将这两个月的市场营销工作总结如下：

1、市场营销工作的责任心和事业心加强了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。

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、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，市场营销工作中能解决各种基本问题。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

2、证券知识还须加深了解，需不断学习。

3、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

进入市场营销工作这个行业，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、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。

2、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。

3、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。

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，根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条适合自己的路子，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好市场营销工作。

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！

**证券公司年终工作总结篇二**

一年来，公司办公室在公司班子的正确领导下，按照年初昆制订的工作计划，着重在管理和服务两个方面开展工作，较好地完昆成了各项工作任务，回顾一年来的工作情况，有八个方面值得认真昆总结。

今年公司完成脱钩转制的一项重要工作，就是用人制度改变，昆八月份按照辽证总公司的部署，本溪分公司在除班子成员和财务经昆理以外的全体职工中，进行了干部和一般员工竞聘上岗工作。确立昆了以中层干部和员工层层聘任，对全体员工进行合同管理的新型人昆事管理制度。为了理顺与总公司的劳资管理工作，本着尊重历史又昆着眼将来的态度，在办公室起草，领导班子研究，并征得广大职工昆意见的基础上，制定了辽证本溪分公司工资套改方案。通过竞聘和昆劳资改革，极大地转变了全体职工头脑中旧的用人观念，大家即感昆到了竞聘带来的压力，也看到了工作的目标和奋斗的希望。通过竟昆聘和劳资改革，点燃了优秀职工的工作热情，对一般职工和落后人昆员也起到了鞭策作用。通过竞聘和劳资改革，完成了人事管理向合昆同化的转变，为公司更进一步地实行现代企业制度奠定了基础。

从年初开始，公司领导班子就确立了减员增效，合理设置岗位昆和人员的工作思路。公司领导较早地预见到了今年严峻的经济形势，昆在减员增效工作上，决心坚定，态度坚决，使这项工作得到顺利完昆成。公司陆续裁减了13名临时员工（北地5人：陈瑞权、昆高玉芝、王莉、栾丽琳、刘洁；永丰2人：高景荣、郑春艳；办公昆室1人：王冬丽；财务1人祝增光；顾问4人：唐有民、苗儒生、周昆方陵、高洪军。），并按合同管理规定，辞退了两名试用不合格的昆职工：高润、xx。在岗位设置和人员安排上，公司领导不断根据昆工作任务的变化和要求，及时合理的调配人员，截止到年底部门间昆的人员调配达到了25人次，其中：北地交易部13人次（高平2次、昆刘玫1次、王俊民1次、于洪2次、蒋彦莉1次、李萌春1次洪平1次、昆刚希正2次、安俊1次、孟宪峰1次），永丰交易部7人次（于洪1次、昆蒋彦莉1次、李萌春1次、兰天1次、徐洋1次、范军1次、孙旭涛1次）昆，电脑部5人次、业务部12人次（高平2次、洪平1次、刚希正2次、于洪昆2次、李宏2次、刘玫1次、王东1次、宋志红1次），财务部7人次昆，办公室6人次（姚进1次、兰天1次、吴秋月1次、徐昆洋1次、黄宝军1次、李阳1次）。通过减员增效，合理设置岗位和昆人员，保证了公司各项任务的完成，并为年度利润计划的实现起到昆了添砖加瓦作用。

根据年初公司领导提出的强化内部管理的要求，办公室起草制昆定了《辽证本溪分公司岗位责任制》、《辽证本溪分公司经营管理昆工作考核奖罚办法》，转发了《辽宁证券有限责任公司文明服务言昆行规范》、《辽宁证券有限责任公司员工请假管理暂行办法》、昆《辽宁证券有限责任公司人事管理条例》、《辽宁证券有限责任公昆司员工出勤打卡暂行办法》。通过这些制度在全体职工中的下发执昆行，使公司员工在各项工作都能有章可循，管理工作更加规范化、昆制度化。办公室制度考核小组对照制度逐条落实逐条检查，发现问昆题严肃处理，工作的落脚点主要放在落实考勤制度上，全年共进行昆了76次定期和不定期的检查，发现违反规定xx人次，罚款xxxx元。昆按章奖励xx人次，xxxx元，考勤工作的落实为各部门抓管理工作提昆供了一个良好的条件。

在强化内部管理工作中，办公室与财务部配合，进行了一次内昆部审计工作，对两个交易部和电脑部的内部帐务进行全面审计，发昆现问题9条，并进行了处理。审计结束后，为两个交易部统一规范昆了帐务和报表。

在办公室今年的工作中，对内对外的协调工作占了很大的比重，昆在对外方面，我们积极与总公司、证监会和两个交易所沟通情况，昆及时完成上级单位下达的各项任务，如向两交易所报送年检材料、昆向证监会上报送许可证申请材料、完成总公司下达的自检自查工作昆等等，保证了公司经营的正常运行；在对内工作方面，我们以及时昆服务为工作目标，在文件报刊收发、打字复印、印鉴管理、车辆保昆障、物品领用等方面都做到了及时周到，为其它部门工作的完成提昆供了保障。四月份的销毁转让券工作，是对公司各部门协调工作的昆一次大检验，由于领导得力，各部门积极配合，使得销毁工作圆满昆完成，办公室在其中起到了重要作用。

**证券公司年终工作总结篇三**

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、板业务、电子凭证扫描业务的升级改版，现基本可以用2.0系统实现所有业务，《xxx》。

在测试期间，我们利用了下班和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、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。

客户资料集中核对整理。

这项工作开展的时间很长，为贯彻证监会《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，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。

运营条线员工晋级评定。

公司每将进行运营条线员工晋级评定工作，我参加了今年的评定，考试内容包括账户业务，第三方存管业务，大宗交易，限售股份业务，协助司法，基金，创业板，ib业务，反洗钱。

**证券公司年终工作总结篇四**

随着年龄的增长和各种工作经验的积累，使我对自己的要求也更加严格。我所在的部门是证券公司的核心部门，我的一言一行和一举一动都代表着公司的形象。我的工作中更不能有一丝的马虎和放松，稍一出小差错可铸成重大灾难性后果。众所周知，证券公司的信息技术部门是最忙的部门之一，而我所在的岗位更是不能有一丝的空闲，每一次新系统的投产和建设让我每次都有新的发现，新的进步!在信息技术部工作的时间里，使我感觉到了自己每天都在进步!而除了日常维护外，还有一些其他的工作需要处理，因此，在这样的工作环境中，就迫使我不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照公司的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我和部门全体员工的共同努力下，xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我几年来在信息技术部工作中的经验来帮助其他的同事，同事们有什么样的问题，只要问到我，我都会细心的予以解答。当我有问题弄不明白的时候，也会十分虚心的向其他同事请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会，不懂的弄懂。

下面我对xx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xx年10月1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

由于财务实行了新的会计准则和公司三方存管的正式上线，要求公司总部和营业部端均能实现财务凭证自动导入的功能。在了解公司的需求后，和新意公司联系升级事宜且进展顺利，

，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x年1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)式和渠道，努力帮助投资者树立正确的投资理念、增强风险防范意识，进一步维护证券市场的稳定发展，取得了一定成绩。现将公司今年一季度的投资者教育工作汇报如下：

20xx年初，公司就将投资者教育工作作为今年的重要工作来抓，要求各营业部从本部的实际出发，认真扎实地做好投资者教育工作。一季度，公司各营业部普遍将投资者教育工作列为本营业部的工作重点，纷纷加强了组织领导，营业部负责人亲自负责，各部门负责人积极参与，按照20xx年的工作计划和客户特点，进一步完善工作制度，狠抓落实，推动全公司的投资者教育工作取得了较大进展。上海新华路、张家港步行街、无锡五爱北路等多家营业部均成立了以营业部负责人为组长，各分部门负责人为成员的投资者教育小组，并指定专人作为投资者教育工作的联系人，随时与协会以及公司保持信息畅通，及时报告营业部投资者教育工作进展情况，努力做好相关工作。

投资者教育工作不是表面文章，必须将这项工作贯穿到与客户接触的每个环节当中，从各个方面做好相关工作。今年以来，公司坚持以“专业服务，创造价值”为理念，在客户开销户、日常交易、资金存取、客户营销和服务等各个业务环节中，积极了解客户，服务客户，切实将投资者教育工作做实、做细。特别是经常通过问卷调查、电话回访以及客户关系管理系统了解和分析客户的风险承受能力和投资偏好情况，针对不同类型客户进行有针对性的投资者教育，取得了良好的效果。北京惠新西街、杭州庆春东路、重庆较场口等营业部将投资者教育工作进行分解，在日常业务工作中明确了营业部各岗位员工的相关工作职责，切实将投资者教育融入到客户服务的每个环节。

开展投资者教育工作不能死板，一定要根据证券市场的不同发展阶段以及各地的具体情况，积极调整投资者教育宣传形式，采用多种形式，认真做好投资者教育工作。

今年以来，各营业部纷纷利用投资者园地这一常规基地，加强投资风险揭示和证券知识、法律法规的宣传，根据市场实际情况和工作需要及时更新内容，不断完善投资者教育园地。同时公司充分利用公司网站适用范围广的特点，将法律法规、证券知识等内容发布在公司网站上，供投资者浏览下载。公司很多营业部还纷纷利用报刊、电视、报告会等多种形式积极开展投资者教育工作，介绍理财知识和技巧，提示投资风险，得到广大投资者的一致好评。

今年一季度，南京大钟亭、连云港通灌南路、银川文化东街等15家营业部通过与电台、电视台、报刊及网站等媒体合作，不断深化投资者教育工作。深圳管理总部于3月份联合清华大学研究院培训中心举办了《聚焦20xx年全国“x”——谈当前宏观经济政策与民生问题》，并邀请全国政协委员贺强、华尔街资深投资银行策略家李宗贤等为众多知名人士从多个层面剖析国内证券投资市场的投资机会，营造浓厚的投资者教育宣传氛围，取得了良好的效果。广州先烈中路、上海西藏南路、深圳南海大道和银川民族北街等20多家营业部通过股市沙龙、投资策略报告会等形式不断提高投资者教育活动的质量，针对不同的投资群体，开展了丰富多样的投资者教育活动。今年3月份，南京新华路营业部由于多年热忱专业的服务，还被南京市消费者协会和大众证券报社评选为南京地区投资者满意十佳证券营业部。

新入市投资者的风险教育工作是投资者教育工作的重点，必须倾注大量的心血和精力。今年以来，针对新入市的投资者，公司各营业部根据该类型投资者的风险承受能力和投资偏好，从开户、回访和培训等多个环节加强对新股民、新基民的风险教育工作，努力提升他们的投资水平和风险意识。公司集中印制了一批操作手册，并借助公司网站介绍各种投资品种特点及有关操作规则，准确披露市场新品种、新变化、新政策，及时传达国家和证监部门的政策信息，帮助新入市的投资者尽快成长起来。南京长乐路和南京常府街等营业部通过股民学校，加强与新入市投资者的互动，倡导理性投资，取得了良好的效果。

充分利用各种技术手段，通过多个渠道更有针对性地开展投资者教育工作有利于扩大范围，提升工作效果。

公司于20xx年初上线了客户关系管理系统(以下简称“crm系统”)，加强了对投资者的分析和研究，能够针对不同类型的投资者提出家常菜谱大全不同的服务方案，不断提高服务质量，同时也推动投资者教育工作迈上了新台阶。南京龙蟠路

和南京新华路等营业部依托crm系统，将营业部所有客户细分到员工名下，员工通过crm系统细致研究自己所服务客户的操作习惯和风险承受能力，按照服务规范有针对性地为客户进行风险提示和服务，极大地提升了投资者教育工作的质量。

同时，公司的全国统一客服热线400-828-5888于20xx年面向全公司推广，正在逐步取代原来各营业部分散的自助委托电话和人工服务号码。该客服热线可以提供自助委托、人工服务、账户查询、银证转账、修改资料和自助语音咨询等六大功能，规范了客户服务标准，提高了客户服务水平，并在日常的服务工作中积极做好投资者教育相关工作，得到投资者的广泛好评。

在日常的市场营销和客户服务工作中，投资者对公司的相关工作不满意或者不理解是很正常的，因此及时妥善解决投资者的投诉是非常重要的。今年一季度以来，公司不断完善投诉处理机制，规范投诉处理流程，同时构筑多种投诉渠道，保护客户投诉的及时顺畅。公司所有营业部均在营业部场所显著位置张贴公司和营业部的投诉电话、传真、电子邮箱和其他相关信息，设置了投诉邮箱并定期检查，同时完善客户投诉处理流程，接受并妥善处理投资者的投诉，做好投诉记录。通过以上多种方式让投资者的投诉、意见能够在第一时间便予以妥善解决。

总的来说，今年第一季度公司的投资者教育工作在取得一定成绩的同时，也在深化投资者教育工作中也遇到了一些问题，有待研究并在实践中探索解决方法，比较突出的问题包括：一是客户分层分类服务工作亟待加强，公司和各营业部如何进一步细分客户并做好客户服务和投资者教育工作有待改进;二是现有的投资者教育内容、方式尚难以满足投资者个性化的需求，投资者教育的针对性有待加强;三是与其他机构在投资者教育工作的合作方面有待加强。但无论遇到什么问题，南京证券都将加强领导，认真组织，积极推进，把投资者教育工作作为一项日常的、长期的工作来落实，从切实保护投资者合法权益和利益的角度出发，增强投资者的风险意识，维护投资者权益，提高投资者抵御风险的能力。继续巩固和完善投资者教育工作所取得的成绩。

**证券公司年终工作总结篇五**

以创“一流服务质量、一流管理水平、一流人才队伍、一流工作业绩”为总体目标，以“树金融服务文明形象，展金融服务专业风采”为创建主题，我营业部积极开展东阳市级“青年文明号”创建活动。现将具体工作总结如下：

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、四月份以加强爱国教育，继承革命传统为主题，组织了清明扫墓活动。

20××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20××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。证券公司员工年终总结积极开展形式多样的素质拓展活动。20××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，员工们驰骋于西岘峰、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。20××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。

交流阵地建设：以各种学习活动、文体活动和公益活动为载体，有效的加强员工之间、营业部与员工之间以及营业部与兄弟单位之间的联系。如西街气排球赛、职工运动会等。

宣传阵地建设：“酒香也怕巷子深”，做得好也要宣传的好。20××年度，我们基本做到每次活动有策划，每次活动有宣传，每次活动有总结。做到文字留痕，图片留痕。同时开通了qq群、青年文明号博客，营业部的宣传阵地得以初步建立。

总之20××年度，在争创东阳市“青年文明号”过程中，我们收获了很多：职业道德得以弘扬、职业文明更加彰显;员工的综合素质以及营业部的凝聚力、战斗力都得到有效提升。但是一切还都只是开始，在今后工作中，我们将继续深入开展创建工作，不断提高青年职工的思想道德素质和业务素质，提升窗口单位形象，做到爱岗敬业、忠于职守，深化服务、奉献社会。

**证券公司年终工作总结篇六**

进入xx证券已有一年多了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

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。

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，使信达服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

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，前几个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在今后的日子里，我要这样做：

1、发传单

进入信达证券我经常发传单，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。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有一年多了，业绩十分不理想。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，但中国银行和中银国际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。

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信达来开户，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。

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。

在银行驻点已有一年多了，业绩十分不理想。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，但中国银行和中银国际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。

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信达来开户，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。

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。

**证券公司年终工作总结篇七**

以创“一流服务质量、一流管理水平、一流人才队伍、一流工作业绩”为总体目标，以“树金融服务文明形象，展金融服务专业风采”为创建主题，我营业部积极开展东阳市级“青年文明号”创建活动。现将具体工作总结如下：

20xx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。

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。

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、四月份以加强爱国教育，继承革命传统为主题，组织了清明扫墓活动。

20xx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。

企业文化建设是20xx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。20xx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，员工们驰骋于西岘峰、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。20xx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。

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。

交流阵地建设：以各种学习活动、文体活动和公益活动为载体，有效的加强员工之间、营业部与员工之间以及营业部与兄弟单位之间的联系。如西街气排球赛、职工运动会等。

宣传阵地建设：“酒香也怕巷子深”，做得好也要宣传的好。20xx年度，我们基本做到每次活动有策划，每次活动有宣传，每次活动有总结。做到文字留痕，图片留痕。同时开通了qq群、青年文明号博客，营业部的宣传阵地得以初步建立。

总之20xx年度，在争创东阳市“青年文明号”过程中，我们收获了很多：职业道德得以弘扬、职业文明更加彰显;员工的综合素质以及营业部的凝聚力、战斗力都得到有效提升。但是一切还都只是开始，在今后工作中，我们将继续深入开展创建工作，不断提高青年职工的思想道德素质和业务素质，提升窗口单位形象，做到爱岗敬业、忠于职守，深化服务、奉献社会。

**证券公司年终工作总结篇八**

20xx年，在营销管理总部领导的关心指导下,在部门经理的领导下，在同事们配合和帮助下，尽心尽力、勤勉尽责，较好地完成了合同签订、内部协调、营销人员的执业支持和领导交办的其他工作，使所负责的各项工作能够有效运转，但同时工作中也存在着不足。现将20xx年度工作情况汇报如下：

作为一名正式党员，入党以来本人政治思想坚定，坚决拥护中国共产党的领导，讲大局、讲政治、讲学习，上进心强，工作踏实肯干，忠于职守,具有较强的责任意识和敬业精神。特别是在今年深入学习实践科学发展观的活动中，深刻领悟，认真体会，解放思想，更新观念，理清思路，明确工作目标，同时结合自身的岗位和业务特点，梳理问题，逐一排查，尽职尽责的做好自己份内每一项工作。

一、1到5月份做好合作人员的协议和疑难问题的公文上报合同签订工作。

二、做好新运行营销管理平台在营业部使用过程中的问

1题汇总解决及个性化需求升级推进工作。

三、做好公司营销人员的客户关系在营销管理平台中的梳理工作。

四、做好7月份以后非全日制客户经理及业务部客户经理的薪酬基础数据计算工作。

五、根据公司营销管理总部下发的制度，结合营销管理平台中的各种功能，及时进行新业务或新需求的添加或修改工作。

六，完成日常营销人员上岗的角色新增、权限变更、业务团队变化和薪酬模板的设臵工作。

七、配合部门经理完成公司经纪人制度专项检查中的前期准备工作。

1、完成合作人员的后续补充协议的签订工

20xx年上半年，在规范合作人员的梳理工作中，及时的督促营业部符合条件的合作人员与公司签订后续的补充协议，尽职尽责及时上报营业部在梳理过程中的各种疑难问题，尽可能的化解各种矛盾，该项工作持续到6月份后移交新同事负责。

2、推进营销管理平台的运行和建设工作。

20xx年初为满足公司对营销人员人事管理、客户管理、客户开发、工作流程、业绩考核等方面的管理需要，营销管

2理总部于年初联合信息技术总部进行了广泛的调研论证，明确了公司营销管理平台建设需求方案。之后由我负责营销管理平台的推进跟踪建设工作。在此期间，结合制度要求初步确定了营业部的营销序列，工作流程的流转顺序，人员类型的类别设臵，相关基本薪酬模板的设臵，相关岗位人员的角色设臵，相关角色的权限设计，并对生成的报表雏形进行简单设计等。

20xx年2月初，营销管理平台开始在一定范围内试运行。根据领导的安排，首先对合作人员、区域营销人员、营业部员工等人员进行集中上线并根据人员类别赋予相应的角色。其次，对营销人员名下的经纪关系进行梳理批量导入。待经纪关系建立之后，对所有营销人员的薪酬类别进行统计汇总，并依照营业部上报的薪酬类型对原有的系统内的薪酬模板进行修改或增加。

根据营业部当时设立的区域营销团队状况，三月份在营销管理平台中分别建立相应的业务部，调整相应的营销员人员到位。同时根据营业部费用管理办法，跟恒生工程人员及时沟通后，在xx证券报表栏目下新增了营销费用和营销绩效计算表。

20xx年4月，经过前两个月的磨合，营销管理总部决定从20xx年4月1日起要求营业部角色新增或变更全部通过平台的“工作流管理”来实现。要求营业部营销人员新招揽

3客户必须在营销管理平台预约建立对应的经纪关系。依照营销人员上岗管理办法，我们在系统内对现有的人员进行了团队细分，并且相应的建立了营业部运营团队，营业部营销团队和营业部经纪人团队，并调整相关人员归属。同时搜集整理营销人员的相关资料档案，对每位营销人员的资料及时归档并上传。在4月中旬，为营业部的营销主管和客服主管培训了这套系统的使用方法。

20xx年6月，在大范围使用的过程中，平台遇到了一些问题，我们及时梳理问题并结合公司营销管理的业务特点，整理一份xx证券营销管理平台整合意见，跟恒生相关技术人员沟通，要求恒生能尽快解决试运行期间遇到的问题和我们所提出的个性化的需求。

20xx年6月下旬，考虑到经纪关系的重要性和系统平台中的遗留问题尚未解决，决定对zz地区的三家营业部（tb、js、zd）作为试点，进行经纪关系数据全部梳理导入，待全部导入后，进行报表和薪酬的计算并核对数据的准确性，为下一步所有营业部经纪关系的梳理做准备，截止6月底已完成一家营业部完整经纪关系的梳理。

20xx年7月初，恒生人员到公司驻点开发三周，期间解决了在运行中提出的遗留问题，暂时解决了平台在运行推进过程中遇到的较迫切的问题，对我们现有的营销人员人事管理，业务的工作流转环节进行了梳理，并对我们的一些遗留

4问题和个性化需求进行了升级改进，截止7月底，已完成八家营业部的经纪关系录入，并且暂无营业部反映有异常问题。

7月底，营销管理总部组织了一次营销人员团队建设的交流会，在此会议上对营销管理平台目前的运行情况和功能操作情况再次对相关人员做了一次培训，同时也搜集更多的个性化需求和合理化建议，待汇总整理后及时的发送给恒生的相关技术人员进行开发完善。

8月份，公司非全日制客户经理的招聘工作开始进行，在技术平台方面，及时督促营业部汇总非全日制客户经理以往的客户经纪关系，同时核对数据进行系统录入，并根据营业部和当时169名非全日制客户经理的沟通情况，为相关客户经理制作薪酬模板并核对调整，并且建立相应营业部的.直属业务部，调整相应的非全日制客户经理到所在的直属业务部。同时结合营销管理平台的清算周期修改制度调整了非全日制客户经理的薪酬统计周期，以便做到将来清算业务部客户经理和非全日制客户经理的月薪酬时在技术平台上达到同步清算当月存档。

9月份，在营销管理平台稳定的梳理了非全日制客户经理的上岗和薪酬计算的基础上，要求营业部陆续上报客户经理的经纪关系并核对数据是否完整，截止9月底，非全日制客户经理方面，暂有一家营业部未录入，其余营业部已全部

5录入并核对完毕；业务部人员，除了还有两家营业部的数据暂时在整理外，其他营业部的所有客户经理名下的老的经纪关系已全部录入；所有新老招聘的营销人员新建立经纪关系也全部通过平台在有序的建立。

10月份，就营销管理平台中资讯模块，人事管理模块的内容，根据领导的要求，跟恒生公司提出相应的个性化需求，同时督促恒生公司及时的开发，使平台中的营销人员执业支持栏目内容逐渐丰富起来，为此营销管理总部加派人手专门负责营销人员的资讯内容支持。并且完成平台营销人员信息公示的网站链接，使得平台中营销人员的部分信息修改后能在公司网站中得以及时的更新。

11月份，鉴于原有的资讯上传功能比较繁琐，占用大量的精力，根据领导的要求对该功能提出优化需求，同时跟踪督促实施，使得该功能变得更加流水化，效率也进一步提高，同时较少了相应工作人员的工作量。同时，公司于11月上旬顺利通过经纪人资格专项检查，监管部门提出相应的修改意见也汇总后提交至相关部门和恒生公司。11月中旬，营销管理总部在hhy宾馆组织营销人员培训工作交流会议，在此会议上就平台近期遇到的常见问题和工资数据的计算方式和各营业部进行了沟通交流。

12月份，就监管部门检查后提出的几点修改意见跟恒生公司提出相应的升级方案，在此期间营销管理平台在使用的

6过程中日趋平稳，在人员信息档案管理，薪酬计算，资讯管理等功能上也越来越被营业部所认可，但也提出了更多的需求希望能在新版本中得以体现，同时营销管理平台新版本的升级问题也提上了日程。

3、营销人员的薪酬基础数据计算工作。

经纪关系作为营销人员薪酬核算的基础，在7月份以后，营销管理总部开始对所有人员转化的非全日制客户经理依照非全日制管理办法利用营销管理平台来进行数据计算，截至目前，已完成7月份、8月份、9月份、10月份和11月份的工资基础数据清算和核对，并通过营业部核对取得了良好的效果。并且，截止20xx年12月25日，经过各营业部和营销管理总部的共同努力，已全部理顺了业务部人员名下的经纪关系和相应的提成模板，可以有效计算出各业务部人员月度薪酬的基础数据，部分营业部已以此为基础进行考核和业务部人员薪酬发放。

4、营销平台人员岗位权限统计。

根据日常营业部营销人员的上岗角色建立情况和历史导入的人员情况，截止12月31日，营销管理平台共建立非全日制客户经理177名；业务部人员（业务部经理、理财经理和客户经理）352名；营业部营销管理人员（营销部经理、理财部经理、客服部经理、营销策划、团队管理、客户管理、资讯管理）213名；营业部后台运营管理人员（综合、财务、

7交易、电脑）65名；公司总部人员48名，分别建立了相应的角色并赋予相应的登录查看权限。

1、工作中面对技术上的困惑急于求成有时有急燥情绪。

2、工作有时缺乏更深入和更细致的态度，需要进一步加强业务知识学习。

3、更加严于律己，忠于职守，严格执行国家的法律法规和公司各项规章制度。

20xx年我的工作基本思想是服从领导的工作思路进一步完善现有的工作内容、强化执业支持服务意识，提高工作效率，促进营销管理工作进一步的的高效、协调运转。具体如下：

1、营销人员营销活动管理方面。

一是，要进一步加强对营销人员执业的技术支持，辅助领导更好的管理决策。同时，要坚决地执行领导的指示，认真完成领导交办的各项任务，不拘泥与创痛的工作方式，使工作思维方式变的更加有创造性。。

二是，严格履行公司的各项规章制度，深入学习领会，在营销人员的日常活动的平台操作，预约撮合经纪关系、服务关系以及进行的产品销售关系等管理上更加合规更加高效。

8三是，优化现有的工作流程，无论是操作还是界面上都使得变的更加友好，加强营销人员的日常工作日志管理。

四是，以积极心态充分适应公司发展节奏。加强沟通，做好日常上传下达的工作，更为积极、稳妥地解决工作中出现的问题。

2、营销人员的薪酬计算管理方面。

一是，深入学习公司即将实行的营销人员薪酬管理办法，结合营销管理平台的现有模块，及时的沟通并设臵所需要薪酬模板。

二是，加强营销人员的新增有效户管理，薪酬模板管理，提成模板管理，代理产品销售提成比例管理，服务产品销售收入提成比例管理，培训讲师津贴管理，产品管理津贴管理及团队管理津贴管理，设计并提交所需要的各种薪酬汇总表格，及时跟信息技术部和恒生公司沟通并跟踪实施。

3、营销管理平台的其他业务管理方面。

一是，跟踪并推进营销管理平台新版本的升级上线工作。

二是，加强并完善日常上岗营销人员的电子化档案及信息查询管理。

三是，做好日常营销管理平台的证券资讯、培训文档、和服务产品管理。

四是，完善平台的营销数据分析及报表系统，核对无误

9后提供给领导供决策分析。

4、提高学习意识，增长业务水平。进一步加强政治思想和业务知识的学习，不断提高自己的综合素质和能力。在工作中要多思考、勤动脑，在满足完成日常性或事务性工作同时，要积极发挥主观能动性，面对出现的问题要举一反三，把日常的事务性工作做得更深入、更细致。

20xx年，随着公司的发展及新部门的成长，我也有了更多的收获与体会。20xx年，我将继续努力工作，提高自身的业务能力水平，与公司同发展、共命运，创造自身的更高价值，为公司的发展贡献自己的微薄之力。

二○○九年十二月三十一日

**证券公司年终工作总结篇九**

20\_\_年已经过去，回首过去，20\_\_是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来，证券营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到\_\_路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样证券营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进庆春路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着证券营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时证券营销我放下了，新组建的证券营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为证券营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从证券营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们团队的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯;另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好;除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制,。通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和安吉营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到xx月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到22人，在\_月份，那是考验的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队，20\_\_年对团队的要求势必更加严格。

对于自身的发展来说，20\_\_年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得20\_\_年年初给自己定下了5000万的客户资产，最终在20\_\_年初达到了，在20\_\_年12月31日，看客户的资产损失将近1/3，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由，但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系

较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年的不足。

如果说20\_\_年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的20\_\_，不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

**证券公司年终工作总结篇十**

号角相闻，告别20xx业界风云；战鼓催发，迎来更富挑战的20xx。站在新一年的起点，xx证券继往开来，正确把握券业发展大势，振奋精神、周密运筹，以必胜的信心和有效的准备积极应对挑战，拉开了抢占券业新的战略制高点、以资源深度整合为突破口、以发展缔造新希望的序幕。

回首20xx年，xx证券面对券业严峻的市场形势，面对重大政策变化和券商大规模分化、重组、兼并等因素带来的历史性发展机遇，审时度势，认定“非固实之基无以铸广厦千尺，非坚韧之躯无以搏沧海巨澜”的道理，按照“规范发展，做精做强”工作指导思想和年初股东会、董事会提出的工作任务目标积极推进各项工作，以增收节支、业务转型、强化风险控制等管理工作、加强人力资源建设为侧重点，公司全体干部员工同舟共济、坚定信心、迎难而上、一些业务和工作取得了较大进展。

过去的一年，xx证券投行在严峻的证券市场环境下克服重重困难，勇于探索与创新，摸索出一条“以重点行业形成特色经营、做优质项目打造公司品牌”的经营思路。经过不懈的努力，xx证券投行实现了股票承销、债券承销、收购兼并三大业务的协同发展，并逐步培育了在基础行业特色与品牌。20xx年xx投行业务又上一新台阶，1-12月主承销家数排名第三,ipo主承销家数排名第二，总承销金额在行业排名第十二，取得了历史最优成绩。其中，我们承销的开滦精煤项目筹资金额达到10、5亿元，这标志着我司在承揽大型投行项目上实现历史性跨越。

经纪业务扭亏为盈，市场份额逐步上升，从交易所公布的20xx年1至11月股票基金交易量同业排名统计数据看，我公司股票基金总交易量的排名为21位，比20xx年提高了3位。同时，业务转型取得一定进展，仅今年前11各月，基金销售就比去年同期增长近4、5倍，8月份基金代销资格的取得，使我司基金业务的竞争力得到进一步提升；作为拓展市场、抢占客户资源、实现经纪业务转型的另一项工作，经纪业务今年大力推广了以银证通为主的非现场业务，并初见成效，20xx年在银证通客户开户量、交易量上都有大幅增长，银证通交易在营业部交易中的比例比20xx年提高了一倍。

内部管理进一步加强，信息技术平台建设进一步推进。按照业务归属，公司精简管理机构与管理岗位，整合资源，充实一线业务部门，提高了公司工作效率。风险控制以审计部牵头，成立了公司风险控制委员会，建立了从立项、决策到执行、反馈的科学流程与一体化风险控制体系，使风险控制覆盖各项业务的事前、事中、事后各个环节，在实际工作中收到一定成效。公司加大it平台建设投入，启动了集中交易、crm、广域网升级、办公自动化、公司网站升级等大型项目，投资规模是公司成立以来最大的一次，对公司实现可持续发展以及开展创新业务具有重要意义。

告别20xx年，回首载浮载沉、激荡变换的业界风云，我们可以毫无愧色地说，xx证券广大干部员工风雨与共、顷尽全力奋斗过，众志成城、满怀喜悦收获过。尽管有些工作还不尽如人意，尽管前程还颇多艰险，但路是一步步走出来的，过去留下的缺憾正是我们今后攻坚的着力点。

展望20xx，xx证券必定会开创更具希望、更富前景的明天。为什么如此断言？这是由外围环境和内在因素综合决定的——券业市场、资本市场乃至宏观经济形势给我们以挑战的同时，也为我们提供了大好的机遇；而xx证券初步具备了抓住机遇的素质，充分具备抓住机会的智慧和魄力。

从券业发展外部环境看，20xx年，随着宏观调控政策效应进一步释放，经济运行中不稳定、不健康因素得到遏制，宏观经济发展的国内外环境总体继续趋好，面临一些长期结构性矛盾和一些短期问题已引起高层足够重视，并开始着手解决，这为资本市场持续发展提供了良好的条件。我国资本市场是一个新型市场，一方面市场证券化比率和世界平均水平相比明显偏低，有进一步提升的要求和潜力；另一方面，经济增长需要资本市场支持并与之相适应，加之我国企业直接融资比例一直比较低，不仅加大了银行风险，也限制了企业的融资渠道，扩大直接融资已成为当前经济和金融改革的一项重要任务。综合各种外部因素，未来几年，我国证券市场必然呈快速发展态势，新型＋转轨的市场，必然会造就一批业界英雄。

从券业发展走势看，经过十多年发展，中国证券市场集聚起来的问题集中爆发，倒逼机制已经在促使制约券业发展的深层次问题逐步得到解决。尽管这一过程对某些券商来说是相当痛苦乃至是灭顶之灾，但从券业发展的整体角度看，经过分化、兼并、重组等券业资源整合，一个健康、富有生命力的市场将脱胎而出，低水平、白热化、死不了也活不痛快的竞争将成为过眼烟云。

面对券业资源整合，自然“有人笑来，有人哭”，濒临外忧内患，xx证券完全有笑到最后的潜质。

我们有股东单位给公司的有力支持及其为公司提供的巨大的发展空间，这是一般券商难以企及的先天优势；我们有“笑到最后”的基本基础，多年来，公司始终坚持的稳健经营、规范发展的理念，在券商违规事件频发、监管政策很可能马上成为判定券商生死大限的背景下，又为我们增添了一份优胜劣汰后分享券业盛宴的把握；我们具有良好的企业品牌和社会形象，在舆论界普遍认为券商信誉与公信力已降到了历史最低点的时候，xx债的顺利申报和成功发行，就是监管部门和广大客户对我们的最有力的认可；我们具有逐鹿券业市场的经营基础和良好业绩，在经营管理能力不断提高的前提下，公司各项经营和财务指标基本良好，而且，经过20xx年的努力，我们的投行业务、经纪业务实力又有较大提高，在某些方面，xx证券已经成为业内的一支劲旅。

在券业资源整合的关键时刻，公司又显示出抢抓机遇的智慧和魄力。20xx年末，公司组织力量编制了xx证券未来十年发展战略的实施意见；在不同部门、不同层次召开座谈会，针对券业发展趋势深入探讨解决公司资源整合、业务转型等事关未来生存发展的深层次问题，为20xx年的发展绘就了攻坚图。可以预见，新的一年，公司将实施一系列在xx证券发展史上具有深远影响的变革和创新，新一年的新希望，在年初便已现出曙光。

新起点、新希望。站在20xx年的起点，让我们满怀信心，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，向我们的既定目标进发！

**证券公司年终工作总结篇十一**

自20xx年x月投身于证券行业以来，经过x年的磨砺，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xx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xx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xx%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x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x年的时间里，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xx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。

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