# 证券行业年终总结汇报 证券业务人员年终总结(12篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-10-07

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!证券行业年终总结汇报 证券业务人员年终总结篇一20xx年...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**证券行业年终总结汇报 证券业务人员年终总结篇一**

20xx年度，我营业部以金翼金融服务终端、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。

**证券行业年终总结汇报 证券业务人员年终总结篇二**

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：

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。

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。

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。

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

证券公司是指依照《公司法》和《证券法》的规定设立的并经国务院证券监督管理机构审查批准而成立的专门经营证券业务，要想做出业绩就要不断的学会总结。

**证券行业年终总结汇报 证券业务人员年终总结篇三**

20xx年准备踏入尾声了，回顾这一年的工作，首先，我感谢公司为我提供了良好的学习环境和锻炼机会，让我对证券行业有了更加深刻而清晰的认识，自身各方面都有所提升。下面我将一年来的工作情况简单总结如下：

通过认真学习公司派发的《赢在执行》等书本，学习与证券有关的金融知识，充实自己的知识储备和素质培养。时刻关注国际经济形势和国家宏观经济政策，以便积极应对其对股市行情带来的影响。同时，向身边优秀的同事好好学习，用他们的经验和做法以补己之短。并在实践中不断学习、总结，遇到不熟悉的业务，及时请教，不断提高自己的综合业务素质。一年来的学习实践，使我对证券行业和证券业务都有了较为深刻的理解，工作中能够解决很多基本问题。

在银行驻点方面，认识到银行驻点工作的重要性，熟悉银行各类业务，通过积极协助银行员工为客户办理业务等方式，培养与银行员工之间的感情。在驻点工作中不轻易离岗，耐心守候，对前来银行办理业务的人员做到热情服务，不放过任何开发新客户的机会。

在与客户交流以及服务的过程中，时刻以客户利益为主，关心客户所关心的问题，尽全力做到诚信、稳健，让客户放心。同时注重细节，以信誉和口碑，争取更多的客户。遇到问题多从对方角度出发，尽力维护客户利益，提高了自己与人沟通的能力和处理问题的能力。

为了把工作做得更好，明年的工作定位如下：

1、坚持不懈学习提高。不断丰富自己的专业知识，并学以致用，不断提高专业分析能力和营销能力，为客户提供全方位的服务，

2、有效利用银行资源。持之以恒坚持银行驻点工作，通过感情沟通、工作协助等方式，开发有效的客户资源，为客户提供优良的服务，使客户投资资产资金增值，增加公司的业绩。

3、充分利用关系网络。拓展身边的关系网络，通过以友拉友、以老带新等方式，让更多人选择东莞证券。

4、做好客户维护培养。对现有客户给予全方位、多角度的跟踪服务，确保现有资源不流失，并争取通过老客户不断介绍新客户，增加自己的资产，为公司创造更多效益。

虽然今年市场震荡，投资环境不理想，但是坚持一定能够得到回报，下年一定要继续秉承东莞证券对客户服务至上的精神，把自己的业务能力提高，为公司创造更大价值。

**证券行业年终总结汇报 证券业务人员年终总结篇四**

即将过去的20xx年，是我过得很艰难的一年。在大盘接近1949点的时候我感到了痛苦，此时我就在想，一定要把自己充实起来，要不就会在大盘未见底之前自己被淘汰。后来的实践证明了我的想法的正确，这更坚定了我的信念，要不断地去学习，充实自己，也只有这样才能和公司共同成长。

回顾一年的工作，我在很多方面做的都不够好。

第一，在大盘的不断下跌中，客户大都套牢，特别是跌破2300点的时候，客户抱怨很大，我也逐渐失去了开发新客户的勇气，留下来的电话回访也不是很及时，但是服务仍在持续。这也是面临的问题。

第二，在产品销售方面，做的不够好，一年仅卖了47万的产品。在公司的转型中，没有做好，在今后当中加倍努力。

第三，专业知识不充足，客户提问的一些问题不能给予及时、很好的解答。

第四，对已经开发的客户不是非常了解，客户的风险承受能力不清楚，客户的资产配置没能提供合理的建议。

第五，同银行的关系没有处理好，所以我以前的客户中很少有银行给介绍的。

鉴于以上，我决定新的一年里从下面几方面去努力。

第一，后期注重学习并熟练掌握公司推出的理财产品，然后向客户推介。现在公司推出了添富快线，后期可以利用它来服务客户，向潜在客户宣添富快线，吸引客户。利用公司的力量来服务好客户，让客户在弱势中稳健操作。等客户盈利或者对公司服务认可后向客户要转介绍，要求客户把身边做股票的朋友介绍过来。

第二，加强营销技术的学习。跟上公司的步伐，新的一年的我的目标是销售20x万理财产品。

第三，了解客户的需求，根据客户不同的风险承受能力及行情，建议客户配置不同的资产，比如：股票，基金，融资融券，货币型基金，银行短期理财。

第四，维护好同银行的关系，关键时点问银行要求客户介绍。20x，即将逝去，但20x就在你我眼前。相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。让我们一起加油，完成自己的业绩。去创造属于自己的辉煌。祝愿咱们营业部这个大家庭越来越红火，也祝愿大家的业绩越做越好。

**证券行业年终总结汇报 证券业务人员年终总结篇五**

20xx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！

**证券行业年终总结汇报 证券业务人员年终总结篇六**

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，20xx年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储xx万元，营销基金xx万元，营销国债xx万元，营销保险x万元，营销外汇理财产品xx万元。营销理财金帐户xx个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后,多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：xx月xx日，x先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受我行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。x月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表xx份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。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。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，x先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品,并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。xx月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年里我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

1.道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

2.心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

3.业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

4.营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自己的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

以上是我的xx年工作总结。在这里我真诚地向各位领导做汇报，望给为领导为我的工作点评并指正，我会在今后的工作中更加努力，为公司争创更大的业绩，为公司的发展尽一片心力。

**证券行业年终总结汇报 证券业务人员年终总结篇七**

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。

工作主要成绩如下：

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。川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。

2.顺利完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。

3.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x、移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些基本了解。

成绩的取得究其原因，主要是因为：

⒈、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。

⒉、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。

⒊、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。

⒋、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。

在工作中存在问题与不足：

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。

改进措施：

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。

**证券行业年终总结汇报 证券业务人员年终总结篇八**

20年，我主要从事证券交易系统的技术支持、银行证券产品的调试和在线等工程实施主要成果如下：

1、 20年来，由于人员辞职、借调、工程任务紧张、人员紧张等客观原因，我负责沈阳金证的大部分技术支持工作，包括柜台系统、外围系统和银证产品的维护；银行证券产品调试安装、电话委托安装等5月，公司推出剩余配售产品后，由于沈阳安装较早，一方面需要尽快深入了解和完善，为市场发展提供良好的技术支持。另一方面，当客户在使用过程中遇到各种问题时，我会对其进行详细分类，包括哪些是理解和使用上的错误，哪些是程序错误，哪些程序需要改进。如有必要，将其汇总成文件并发送至总部。在具体使用过程中，不同的客户有不同的需求，应进行相应的程序修改以满足需求。简言之，在人员短缺的情况下，尽量谨慎、到位地进行服务，让客户感觉我们的技术服务不打折。

2.友好北街营业部柜面系统和财务提成系统数据成功并入活力路营业部。同时，将另外两个业务部门的数据与友好街业务部门分离，实现了三个业务部门在同一天的平稳过渡

3.完成了哈联证券三大业务部门同城集中交易项目的实施。在时间紧、问题多的情况下，我们得到了各方面、各部门人员的协助，最终比较顺利地完成了任务

4.完成了天通证券工行银证通的调试和上线工作

5.完成光大银行在华北太原街银行证券转账的调试及上线工作

6.已成为中信银行在北方生动活泼路银行证券项目的调试和上线工作

7.金川江营业部与太原街营业部成功完成数据合并

8.成功完成南武、南坝中路业务部数据集中

9.抚顺交通银行电话银行中间件接口转换及调试正在实施中

在过去一年的工作中，我在证券业务、技术水平、开发能力和工程项目经验方面取得了进步，在问题分析和解决能力以及项目实施经验方面取得了进步，并对一些新产品有了深入的了解，如嵌入式和通用版本；我对其他xone、移动柜台、开放式基金托管系统等也有一些基本的了解。

**证券行业年终总结汇报 证券业务人员年终总结篇九**

20xx年即将过去，也是在这一年我踏入证券行业，选择了xx证券。从事证券行业是自己梦寐以求的愿望，我热爱这个行业，也相信自己可以胜任这份工作！20xx年即将来临，为了更好的做好的做好本职工作，特制定一年的工作计划。

证券行业专业性很强，在券商集体转型创新发展之际，纯粹依赖传统经纪业务来获取业务收入面临很大挑战。20xx年，我的目标是考取期货从业资格证，证券从业资格证要求的五门课程力争全部通过，完善自己的证券知识体系，为之后的职业要求打好基础。

1.营业部任务

作为基层营销人员要认真学习营业务统一安排的各项内部培训学习事项，积极完成营业务下达的各项创新业务指标，对外展示华泰证券良好的企业文化，做最具责任感的理财专家！

2.团队任务

团队是整个营销业务链的关键执行部门。作为基层的营销人员，我们要按照团队经理的安排，做好渠道建设，拓宽业务渠道，挖掘更多有潜力的高净值客户群。听取团队经理的调度，具体执行分摊下来的业务指标。维护团队和谐，共同打造最有竞争力的团队。

1.开户数

上半年开户数达到40户，其中有效户达到15户以上。下半年开户数达到60户，其中有效户在20以上。力争全年开户数在120左后，有效户达到50。

2.托管资产

托管资产是重要的考核要求，是硬性指标。20xx年上半年托管资产要求达到200万以上，全年力争托管资产达到600万。

1．证券经纪人是最基层的营销人员，力争在完成业绩考核的基础上，一年内做到高级证券经纪人，力争年末达到证券客户经理级别的业绩要求。

2．认真学习创新业务，华泰营销人员全业务链。专业水准达到投资顾问级别。

**证券行业年终总结汇报 证券业务人员年终总结篇十**

不知不觉中，20xx年很快就要过去。这一年是行业创新的一年，也是券商经纪业务竞争更为激烈的一年。作为一个证券从业人员，不仅要关注实时政治、经济，还要不断学习新的业务知识和展业技巧，更是要不断总结经验教训，扬长避短，追求进步。年末将至，我将自己一年度的工作总结如下：

基础业务完成方面。年末资产在20xx年年末的基础上实现翻翻，在基金销售较20xx年也有很大的进步，月累计净收入方面更是同比20xx年增长近10倍。个人收入也较上年大幅增长。但是平台任务完成率仍未达标，资产和重点产品销售仍需加强。

整个年度的个人进步。

首先，个人级别完成了从高级客户经理到首席客户经理的晋升，虽然在年末的时候还是因为价值量的不足被降级为资深客户经理，但是我有信心在20xx年完成公司和营业部的各项考核指标，再次晋升为首席客户经理。另外，在这里我要非常感谢营业部总经理的厚爱，让我有机会参加了由公司总部举办的投资理财培训班，通过培训我对公司业务转型有了更清晰的认识，理解了在今后客户的维护过程中尤其给大客户做好资产配置的重要性，也更加明确和坚定了自己今后职业生涯的发展方向。为了充实自己的知识，拉近与专业的距离，能更好的在目前工作岗位上做好客户服务，我报考了国际金融管理本科段，也阅读了货币战争系列等相关书籍。虽然到目前为止，我的学习还停留在小范围，起步阶段，但这也足以使我对国际金融、金融行业有了更进一步的认识和了解。这一年里我还非常有幸的成为了营业部港股通业务专员，这不仅督促我提高专业知识水平，而且能更好培养我的责任心和使命感。

工作中的不足与需要改进的地方。

对待老客户方面，虽然对贡献度较大的客户经常维护，却忽略了很大一部分少交易和未交易客户的激活维护。其实这些客户也是我们营销人员的一笔财富，却往往容易被我们忽视。在来年的工作中我要把这一批客户也放入我的工作重点范围内，挖掘潜在价值。新客户开发方面，今年的展业网点依然是建行百秀支行，其实建行现在基本不让保险、券商员工在大厅展业，所以我们能接触到的只是少部分办理贷款或交水费的客户，在这种情况下我依然坚持大部分时间在银行驻点，自然效果甚微。虽然也偶尔走出去展业，并且每次都会有所收获，却也还是因为自身的惰性和这样那样的原因展业不够积极，在来年的工作中我决心要有所改进，变守株待兔为主动出击。业务的专业型方面，虽然在这一年里我比以往更加注重知识的积累，可学习得依然不够。来年我将更加充裕自己，增强专业知识，提高专业技能。

回首这一年来，我的工作虽波澜不惊，但却忙碌而充实。这是一个充满朝气的行业，因为我们每天必须了解新的市场动态，学习公司的新的业务。在这一年里，公司的业务转型走在了同行公司的前列，我感受到了公司的快速发展，看到了身边同事的努力奋进，他们时时都在鞭策着我加油前进，也提醒着我不进步就要落后，不学习就会被自然淘汰。我很欣慰自己当初选择了这个行业，它让我时刻充满活力。我感谢公司提供的这个平台，让我有机会能更好的提升自己。感谢营业部总经理，给予我激励和指引，让我有信心在未来做的更好。感谢我的主管和同事，给予我的关心和帮助，让我感受到轻松与温暖。感谢客户给予我信任和支持，让我更加懂得珍惜与感恩。

最后我希望能在这条充满希望的事业道路上和营业部的小伙伴们一起走出不平凡的未来。

**证券行业年终总结汇报 证券业务人员年终总结篇十一**

时光飞逝。转眼间，我在世纪证券工作了很多年。通过过去一年的工作，我意识到了团队的力量和自己的不足。我想改变我的一些局限性和我展示给自己的因素，改变最初的工作方式，并要求自己在团队的帮助下达到这种状态。有时我默默地看着自己，像旁观者一样监督自己的言行。这些在我以前的工作经验中是不可用的。我认为我工作中的缺点是：

人与人之间的沟通是真诚、相互理解和普通的沟通，并真诚地表达自己的想法。

关键是你能否用真诚来打动对方，让对方接受。我相信这句话是真的。在过去，我也认为我们可以通过亲和力、真理和真诚与同志们顺利沟通。至于同事心态的多样性，我没有认真考虑。经历了这些之后，我发现同事的心理有很大的不确定性，尤其是在工作中的差异，会对自己的想法产生犹豫。在这个时候，我们需要反复沟通，以达到相互理解和支持。但我在这方面做得不够。我的沟通方式相对直接，我不太擅长“把客户吸引到国内”。我认为这与我肤浅的职业经验和个人性格有关。就我个人而言，我更喜欢直截了当的沟通方式，不擅长迂回地表达我的愿望和工作想法。在未来的工作中，我希望加强沟通技能的转化，及时使用适当的方式和方法来提高工作中的思维能力。

无论在日常生活还是工作中，人们都需要互相帮助。

只有这样，我们才能做得更好，充分发挥彼此的潜力。在过去的一年里，我的合作部门和同事对我的工作给予了非常热情和及时的理解和帮助，使我能够成功地完成我的工作。让我改善我对工作的谨慎态度，养成做事前问清楚每件事并努力从中学习的习惯。这本来是一件好事，但也会产生一定的负面影响，那就是缺乏创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立在充分做好工作的基础上。这种变化将限制他们自己主观新思维的出现。一步一步地工作只是一个有能力的员工应该做的最起码的事情，他永远不会成为一个优秀的员工。真正优秀的员工需要有创新意识，在工作方法和工作效率上不断创新。为此，我还需要在未来的工作中慢慢改变自己，探索有助于我工作发展的想法以上列出的不足之处是自我反思后我认为我在工作中存在的问题和改进。在我未来的工作中，我也希望各级领导和所有同事能帮助我一起发现和解决问题。未来提高工作标准的措施：

1、加强学习，提高自身素质一年来，我认真学习各项金融法律法规，积极参加本行组织的各项学习活动，不断提高理论素质和业务技能。作为一名客户经理，我认为我们不仅要善于学习，还要勤于思考，不断充实自己。

2、探索市场，寻找新的增长点只有不断开发优质客户，扩大业务，才能提高效率。为了做好营销和扩大宣传，通过电话发送短消息联系客户。我相信，如果我们继续努力，我们将收到预期的结果。在年终总结的最后，我想说的是，既然你选择了一个行业，就不要半途而废。我们应该以精致的态度为目标，尽最大努力接近完美的结果。我觉得这对我来说是一种鼓励和鞭策。在这条路上，每个人都会在“真诚、善意、精致、完美”这八个字中找到生命的价值。

**证券行业年终总结汇报 证券业务人员年终总结篇十二**

20xx年是不寻常的一年，这一年，大学毕业后，我来到了中银国际，凭借着我对证券行业的热爱，以及对证券知识的渴望，我顺利通过了证券从业资格的考试，正式成为了公司的一员。参加工作已有3个月有余，在公司各级领导的正确领导及同事的帮助下，我对公司的具体运作流程，公司的规章制度有了一定的了解，对前台以及电话回访业务有了一定的认识和掌握。虽然来公司时间不长，但在这3个月的时间里，我学会很多，收获很多，现将我的工作总结如下：

刚从校园走出来的我思想方面还不够成熟，经过在公司3个多月的学习和多方同事的帮助下，思想上有一定的提高。本人能够按照公司的要求按时上下班，不迟到不早退，要求加班的时候能够准时到岗，充分利用工作时间，有效地完成公司分配的任务。

在认真工作的同时，本人也努力提升自身的素质，不断提升职业道德，掌握证券从业规律，拓展证券知识，提高自身业务水平。本人本着多学习、多琢磨、多反思、多总结的原则，不断提升自己，超越自己。多学习，学习先进的证券业务理论，学习同事的宝贵工作经验，学习专业知识。多琢磨，学习到的业务知识反复的琢磨，实际业务中，遇到难点尽可能运用自己的业务知识解决，如有超越自己知识范围不能解决的，虚心请教同事。自我反思是提高业务素质的基本途径，对于自己工作中的成功或失败要及时反思和总结，不断为自己今后的工作积累经验。

通过3个多月的学习及实践，我对公司的工作流程有了一定的了解，对各个岗位业务有一定的认识。本人主要负责电话回访的业务。工作上，我本着积极努力，扎实肯干，求真务实的精神，把电话回访工作做到最好，做到最细。电话回访，主要针对新客户在我公司开户后对其是否亲临现场办理开户手续，开户资料的填写是否真实完整，客户对客户经理的权限揭示书的内容是否了解，客户对客户经理以及营业部服务人员的日常服务是否满意，客户的交易账户平时是否都由客户自己亲自操作和管理等做回访工作，并填写电话回访单子；对老客户提出的问题给予解答，并相应做记录。同时，在前台领导及各同事的帮助下，我对前台的各项业务也有所掌握，现就这几个月来工作中的主要成绩作如下总结：

（一）电话回访业务：进入年终第四季度，随着开户量的增加，电话回访业务也进入年度最繁忙阶段。在新开户电话回访中，话务量累计达到1599个，重要通知类回访113个，定期回访758个。在众多电话回访中，本人本着诚恳待人的态度为客户解答问题，没有一次受到过客户投诉。这也就表示，这三个月来，我和同事的辛勤工作换来的是客户的满意以及肯定。

（二）前台业务：为了更好的了解公司，更有效地工作，在工作之余到前台学习相关业务。

在学习前台具体岗位业务前，先要熟悉各项开户及特殊业务资料。各项资料可以说是所有业务中最基础的，也是最容易掌握的，是所有业务的铺垫。只有掌握好各项业务相应的资料才能准确而有效的为客户提供资料，办理业务。

1、开户岗业务：主要为新客户开立资金账户，开立证券账户；为转户开立资金账户。在客户丢失股东卡的情况下想要办业务时，为客户补办股东卡。在客户转户时，发现客户股东账户被冻结，为客户办理激活业务。每天在结束当天业务后，负责把当天每个开户资料通过扫描形成电子档案传送给中登以及总部。

2、复核岗业务：对开户业务以及特殊业务审核后给予复核，负责每天闭市后把做完的业务归档。

3、特殊业务岗业务：主要针对客户办理修改密码、撤销资金账户、撤销指定标志、转托管、换行、创业板进行相应操作业务。对股票下跌到三板的客户进行三板业务。对于客户长时间没有到营业部更新资料的给予补资料业务，身份证升位，变更身份证有效期等。客户亲属有逝世的，客户携带有效证明文件来办理继承业务的，给予相应的继承业务操作。

（三）积极配合it部门做好系统测试工作。

1、电话回访工作效率还有待提高，争取做到让客户百分百的满意，放心。

2、工作态度上还认识的不够深刻，工作积极性有待于提高。

3、业务方面仍有不熟练的地方，还需要自己多记多练。

4、应变技巧缺乏，客户电话回访期间，遇到客户询问的相关问题不能第一时间给出最好的答案。

5、服务意识需要加强，对客户咨询的问题应耐心给予解答。三个月的时间是短暂的，在公司领导的关怀和同事的关心帮助下我受益匪浅。作为一个新人，我怀着一份积极的态度面对工作的压力，乐观的去解决工作中出现的问题，享受工作带给我的乐趣。即使知道今后的工作上还会有更多的困难更大的压力，但我会保持一分良好的心态积极去面对。

20xx年，我会积极努力的学习其他岗位的业务，对公司的整体流程有一个全面系统的熟悉。按时完成公司领导分配的任务，替领导分忧解愁，做领导的好助手。关心同事，尊敬领导。在不断前进的道路上，为公司的无限发展而奋斗不息。

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