# 证券经纪人工作心得体会范文

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-07-23

*证劵是多种经济权益凭证的统称，也指专门的种类产品，是用来证明券票持有人享有的某种特定权益的法律凭证。下面小编带来的证券经纪人工作心得体会范文，希望能帮助到大家。 我做证券经纪人有很长时间了，现在我来说说我的感想，从我这么多年来自身和...*

证劵是多种经济权益凭证的统称，也指专门的种类产品，是用来证明券票持有人享有的某种特定权益的法律凭证。下面小编带来的证券经纪人工作心得体会范文，希望能帮助到大家。

我做证券经纪人有很长时间了，现在我来说说我的感想，从我这么多年来自身和看着数百位同行的成长经历来看，现在证券经纪人很难做，营业部招来的分析师多半只适合服务些二三十万资产以下的小客户还凑合，要服务20万到150万这一段佣金贡献度水分最少、效率最高的客户，我认为招来的分析师要有如下几个要求、年龄要够大至少30岁左右，40岁上下是最好的。从业时间要长，至少8年以上。这是经验积累和给客户基本信任感的最基本要求。

分析师的个人流动资产要高于这一标准上限。客户通常是跟比自己更有钱的人学习的，分析师对比自己经济实力差的客户更有自信,这都很重要。更重要是，达到这一标准的分析师都已经过了原始积累期，在业内有一定的地位和号召力，才会比较重视自己的信誉，不太会为了多赚钱带客户乱交易。

2、要有说的能力，或者队伍中至少有几个人是能说的。能不能说的标准很简单，组织100个客户，讲1个半小时，始终保持最少90个客户在现场听(睡觉的不算)直到结束。说的能力体现了培养客户的能力。培养客户对你服务的需求比一味满足客户你根本满足不了的需求要现实的多，也是服务成功与否的关键。这一点可以说是最重要的。客户的需求是什么，证券客户尤其是新客户的需求就是天天抓涨停，次点儿的要求年年翻番、每拨跑赢大盘还不被套。要是一味满足客户,你永远做不好服务，那是不可能完成的任务。要改变的是客户的需求和思维方式，不通过说教和培养还能怎么改变!服务绝不是简单的局限于推荐股票。

分析结果绝不要团队化的。一定要保持每个分析师观点的独立性。决策团队越大，人越多，准确度越低。分析师要有自我保护能力，也就说要么自身分析体系有控制风险的能力，或者能有自圆其说的能力。当然，这有耐于公司招聘人员要有一定的鉴别水平。

5、分析师言语平和，不要有过激语言。同时更不要总是涨跌都说，等于没说。客户允许你有错误，但不要没观点;客户允许自己被套，但请你帮其自救。

有竞争力的分析师队伍一定是稳定的，要充分经历牛熊市的考验，一定要有明星效应。而具备这样能力的分析师在成功的独立经纪人、证券软件和咨询公司中并不少见(这批人就是面向上面这批客户而生存的，比研究所的人更有针对性)。新的经纪人政策已经使得原先的独立经纪人自建团队的发展模式叫停。下一步就看，哪些券商能利用好这批资源，组建真正有竞争力的分析师队伍。或者民间自组各种形式的平台来将这批资源和市场结合。对绝大多数普通的经纪人而言，要做的是提高自己的营销能力比提高咨询服务能力更现实，并密切关注这样平台的诞生，然后投靠它。这之前就随便找家营业部混混，拿点基本工资还是没问题的，谁叫现在有牌的经纪人还算稀缺资源。

光阴似剑，时光飞逝，不知不觉2024年即将结束。说实在的，2024年的工作中，迷茫和失落几乎成了主旋律。这一年，生活得并不像前2年那么快乐，工作得远不如去年那么轻松。

刚到公司时，我是做小区渠道开发的，虽然这是一个需要跑腿求人的苦差事，但比起客户开发(证券经纪人)来，还是相对容易些，算起来我一共开发了三个社区网点，遗憾的是这些网点没能给公司带来预期效益，说句心里话，我个人认为这些网点本身不错，地利人和都有，只是天时不好。

随着公司发展的调整，下半年我在公司领导的建议下到梅园做社区客户开发，作为一个证券经纪人，一开始我还兴致勃勃，带着XX年的思维，认为和以前在银行一样，凭我的专业素质和口才几乎是马到成功。可小区第一周股评会的筹办就给了我蒙头一棒，我们在小区菜市场门口摆摊发宣传材料，居然无人问津，傍晚下班人多我们守在小区入口发材料，路人一听是证券的，大部分都摇头摆手。那时我才开始明白如今已经不再是08年.

随着大盘的一路下跌，工作越来越困难，信心一天天丧失，情绪一天天低落下去，有段时间在外面发材料，发现人们只要一听是证券，就像躲瘟疫一样，老股民们告诉我，现在他们谁也不信了，死套就死套了，干脆不动了，更不想了解了，免得闹心伤神。个别新股民们直接惊讶你们还在卖股票啊?听说都赔死了，你们还想再让别人赔啊?简直其气死人。对于股市，大家心底第一念头就是排斥和否定。客户要么不给交流的机会，要么你说什么他都反对。

还记得08年，我逢人就告诉他我是某某证券的证券经纪人，人家一听都很尊敬我，主动和我套近乎，聊过之后，都是别人主动给我联系方式，主动索要名片。那时的自己谈股论金，意气风发，俨然一副专家模样。对于自己的证券工作，有说不完的自信和自豪感，客户们都叫我为老师。当如今，面对大盘，面对危机，面对大小非。作为一个需要开发客户的业务员，我不能直接告诉客户大盘不行了，你赶紧空仓吧，等危机过后，大小非解决了再参与。这样说只能吓跑客户。每次，我都只能说现在是熊市，但也有机会，大盘跌幅很深了，估计快要反弹了吧，应该不会像以前那样跌了吧?后来大盘的一路暴跌让我正是因为这样一句话失信于好多准客户。但我又能说什么呢?不说话人家认为你什么都不懂，说实话吓跑人，说瞎话失信于人，老是说糊涂话人家说你忽悠人。

在小区干了不少工作，但都不值一提了，因为没有带来业绩，所以没有作什么工作总结的价值，我现在只能对客户说手头宽裕就稍微做点，手头紧就暂时别参与了，今年大衰退，明年大萧条，谨慎操作，注意给自己留好过冬的粮食。

总之，今年算是白过了，自己从自信到迷茫，从迷茫到失落，从失落到习惯，习惯了就是没有感觉了的意思。习惯了很可怕，但也正是因为习惯了，才不觉得可怕。希望这样的失落不要再继续，希望明年可以慢慢好起来。

我做证券经纪人有很长时间了，现在我来说说我的感想，从我这么多年来自身和看着数百位同行的成长经历来看，现在证券经纪人很难做，营业部招来的分析师多半只适合服务些二三十万资产以下的小客户还凑合，要服务20万到150万这一段佣金贡献度水分最少、效率最高的客户，我认为招来的分析师要有如下几个要求、年龄要够大至少30岁左右，40岁上下是最好的。从业时间要长，至少8年以上。这是经验积累和给客户基本信任感的最基本要求。

分析师的个人流动资产要高于这一标准上限。客户通常是跟比自己更有钱的人学习的，分析师对比自己经济实力差的客户更有自信,这都很重要。更重要是，达到这一标准的分析师都已经过了原始积累期，在业内有一定的地位和号召力，才会比较重视自己的信誉，不太会为了多赚钱带客户乱交易。

2、要有说的能力，或者队伍中至少有几个人是能说的。能不能说的标准很简单，组织100个客户，讲1个半小时，始终保持最少90个客户在现场听(睡觉的不算)直到结束。说的能力体现了培养客户的能力。培养客户对你服务的需求比一味满足客户你根本满足不了的需求要现实的多，也是服务成功与否的关键。这一点可以说是最重要的。客户的需求是什么，证券客户尤其是新客户的需求就是天天抓涨停，次点儿的要求年年翻番、每拨跑赢大盘还不被套。要是一味满足客户,你永远做不好服务，那是不可能完成的任务。要改变的是客户的需求和思维方式，不通过说教和培养还能怎么改变!服务绝不是简单的局限于推荐股票。

分析结果绝不要团队化的。一定要保持每个分析师观点的独立性。决策团队越大，人越多，准确度越低。分析师要有自我保护能力，也就说要么自身分析体系有控制风险的能力，或者能有自圆其说的能力。当然，这有耐于公司招聘人员要有一定的鉴别水平。

5、分析师言语平和，不要有过激语言。同时更不要总是涨跌都说，等于没说。客户允许你有错误，但不要没观点;客户允许自己被套，但请你帮其自救。

有竞争力的分析师队伍一定是稳定的，要充分经历牛熊市的考验，一定要有明星效应。而具备这样能力的分析师在成功的独立经纪人、证券软件和咨询公司中并不少见(这批人就是面向上面这批客户而生存的，比研究所的人更有针对性)。新的经纪人政策已经使得原先的独立经纪人自建团队的发展模式叫停。下一步就看，哪些券商能利用好这批资源，组建真正有竞争力的分析师队伍。或者民间自组各种形式的平台来将这批资源和市场结合。对绝大多数普通的经纪人而言，要做的是提高自己的营销能力比提高咨询服务能力更现实，并密切关注这样平台的诞生，然后投靠它。这之前就随便找家营业部混混，拿点基本工资还是没问题的，谁叫现在有牌的经纪人还算稀缺资源。

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