

## 2024年证券公司年度总结报告范文

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，后续的真实服务至关重要。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、严于律己，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会更加的如鱼得水，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。

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。

首先，我必须要感谢公司为我提供了良好的学习环境，让我对证券市场有了更加深刻而清晰的认识。其次，我还要感谢各位在工作中给予帮助的同事，在今年的工作中，我们不仅仅是理念上有了长足的进步，在客户服务质量和营业部柜台形象方面，半年来也有了很大的提升。现将半年来的工作情况总结如下：

### 一、完善营业部柜台整体形象

配合公司的统一形象，统一管理建设，我们柜台不仅在装修和着装仪容仪表上坚持做到公司的各项要求，而且对存量客户的服务质量方面有了较大改观，办理业务的流程更加合理有效规范，目前已实现客户办理业务由大堂经理负责接待，填写完业务单带领至柜台一对一服务，并且开展了业务资料电子档案扫描工作，由于目前已经实现系统提取证券账户开户扫描件由总部发送至登记公司，所以对扫描质量有了更高的要求，而且现在办理业务必须留存客户影像资料和读取身份证信息，这样也使客户对营业部有了更好的认识和信任。

### 二、交易所应急演练和柜面业务系统恒生 2、0 的测试

上半年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时间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、创业板业务、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。在测试期间，我们利用了下班和周末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，包括个人、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。

### 三、客户资料集中核对整理

这项工作开展的时间很长，为贯彻中国证监会《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》的精神，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，我们花了两个月时间，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、缺职业学历等，并最终完成了所有客户的资料核对，制作成表，将 13000 多个人客户提供给客服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。

### 四、运营条线员工晋级评定

公司每季度将进行运营条线员工晋级评定工作，我参加了今年第一次的评定考试，考试内容包括账户业务，第三方存管业务，大宗交易，限售股份转让业务，协助司法执行，基金，创业板，ib 业务，反洗钱，新老三板等各项业务，由于涉及面广，备考时间紧，我们再次体现了团队的力量，在不忘日常业务的基础上，抓紧复习平时不易接触到的业务知识，在考试中取得了好成绩，并通过了本次晋级二员工的申请。在今后的晋级评定中，我会一如既往地认真巩固各项业务，扎实基本功，并积极拓展自己的才干，争取能再上升至三员工。

在即将过去的 XX 年里，面临上半年股市行情低迷、账户资料集中核对工作量大、基金营销受阻等诸多困难，我们全体员工团结一致，共同努力，取得了一定成绩，但也认识到了自身的不足，本人也未能完成本次金如意 3 号的营销任务，希望在下半年中，紧跟公司发展步伐，继续完善日常工作，提升客户服务质量，树立良好口碑，让管理和服务上一个新台阶。

光阴似箭，\_\_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。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，也让我渐渐摸索出一条适合自己的道路，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。

证券客户经理工作不是一朝一夕的事，是一项长期的工作，需要足够的耐心，平时细心的工作，能够坦诚地与客户交流。通过一年的工作，我也发现了我的不足之处：

第一：在大盘的不断下跌中，客户大都套牢，抱怨很大，我也逐渐失去了在银行面对客户开展产品营销的勇气，留下来的电话回访也不是很及时，但是服务仍在持续。这也是面临的重大问题。第二：营销技巧不娴熟，跟客户沟通中思路不清晰，思路有时让客户带着走，不能很好的把握客户的心理导致在该成交时不能够及时成交。后期我将不断地加强这方面的学习及锻炼。

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：对已经开发的客方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在

的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事其能够帮助我一同发现问题、解决问题。

今后提高工作水准的举措：

I、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。

II、多琢磨、以便构建良好的客户关系。证券经纪人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！

III、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。从而不断进步、超越自己。

我想说的是，既然选择了一个行业，就不要半途而废。要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己最大努力，去力求向完美的结果靠近。我想这些对我来说，都是一种激励和鞭策，走在这条道路上的所有人都会在“真诚、善意、精致、完美”这八个字里面找到人生价值的所在。

兢兢业业十二年，却面对公司接管，失落、无奈、担心、愤慨、迷茫、恐惧-----百感交集，常常反省自己、反省在十二年工作中遇到的点点滴滴，虽百思不得其解，却实在不甘心就此认命。

总结今年的工作，心中先是有愧，有道是：“败兵之将，岂能言勇”。总感自己的带罪之身，不敢奢谈工作成绩，所作所为，都是依照接管组领导和部门领导的安排，尽力为之：

1、在接管组领导和部门领导的指示，认真反思对接管的认识，写了数千字的反思报告，深入剖析对行政接管的理解和自身工作的不足，同时根据接管后的业务调整，认真学习第三方存管业务的所有内容，包括相应的政策，电脑、财务流程、以及和银行业务接轨方面的全部问题，并不断收集这个领域相关知识，作为公司未来发展的知识储备。

2、根据接管组领导和部门领导的具体安排，参与第三方存管业务的银行方面的培训工作-----

3、根据接管组领导和部门领导的安排，处理第三方存管中的一些问题，包括许多营业部的-----

4、为公司电子商务业务的进一步开展，在部门领导的指示下，先后多次去-----

5、根据接管组领导和部门领导的安排，去其它证券公司学习了解营业部的经营管理情况和电子商务业务的开展情况，对-----

-6 根据部门内部的培训安排，参加的所有的内部培训，并主讲有关第三方存管业务的培训内容。

7、利用所有的可利用时间，进行与工作有关的知识和技能的学习，不断的充实自己，并在多家媒体、尤其是广电媒体，发表有关证券、财经、电子商务方面的相关内容。

8 随时根据公司的业务需要，完成领导部署的各项其他工作。

以上所言，只是今年的部分工作，但不管我做什么，无不以一证券的利益为重，无不是心怀对一证券的感激与期待。

### 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。

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 20xx 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。20xx,即将逝去,但20xx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。

xx年工作即将开始,在新的一年里我将倍加珍惜,努力学习,坚持勤恳做事、诚恳做人的原则,坚持做事不贪大、得失不计小,认真履行自己的本职工作,为公司和团队的发展尽一份责任。

年初,汉唐证券提出了集中交易的需求,在北京实现三家营业部的集中交易。公司派我负责这个项目的工程实施。当时也没有做过集中交易,更谈不上经验了。当时只能一边实施,一边摸索经验。往返于三家营业部之间,搭建测试环境,仔细的测试,在测试中发现问题,解决问题。历时一个多月的时间,系统终于顺利上线。在此次工程中,学到了不少东西,也积累了不少经验,为做以后的集中交易奠定了基础。之后,负责中关村证券b股集中交易,因为以前做过好几个类似工程,所以做起来比较得心应手。用了两周时间,十几家营业部全部上线,系统运行正常。

从前年开始，公司意识到我们柜台软件版本不统一，给升级和维护造成很大的麻烦。总公司决定对柜台的版本进行统一。我负责做了国都阜外营业部，中信白家庄营业部，金信北京营业部的年检升级。和其他同事共同完成了北京地区柜台软件的版本的统一。

由于券商的需要，公司适时推出了针对区域集中的产品 **kb32** 柜台软件系统。三月份，我负责汉唐证券的区域集中。由于软件刚刚推出，还存在着一些问题。所以这一段时间的维护量是比较大的。四月底，我公司签的单比较多，总部缺少工程人员。我被派到总部，做区域集中项目。我主要负责汉唐证券的区域集中项目。先后完成了汉唐南京营业部，汉唐蚌埠营业部，汉唐湛江营业部(两家营业部，四家服务部)，汉唐茂名营业部，汉唐佛山营业部的区域集中。工作中比较仔细，使得系统上线都比较顺利，没有什么问题，也得到了汉唐证券总部的认可。八月份调回北京负责日常维护工作，安装剩余配售和中签继承。九月份银河证券也开始做区域集中。先给银河天津石家庄营业部升级到 **kb32**、然后实施北京三家营业部(银河北京月坛营业部，银河北京天坛营业部，银河北京西直门营业部)的区域集中。做完银河北京地区的区域集中后，公司派我到天津实施天津地区三家营业部(银河天津云景营业部，银河天津大连道营业部，银河黑龙江路营业部)的区域集中。到十二月下旬，顺利完成全部工程。

在过去的一年中在各方面都有了一定的进步。通过平时做工程和售后服务工作，增加了很多经验，证券行业的实时性很强，需及时、准确找到问题的所在。在所做的工程和维护中基本上及时解决了客户的问题。在所做的工程和售后维护过程中保持着很强的责任心、认真谨慎的工作态度和良好的心态。在人员少，工程量大的情况下，能够按时完成公司交给的任务。按照公司的要求保持 24 小时不关手机，不管是在工作时间内或是在休息的时候都能够对客户进行电话维护或是上门维护服务，和客户的关系相处的很融洽，得到了客户的认可。有着很强的团队精神，协助其他同事完成一些工程项目。在工作当中还存在一些不足之处，需提高分析解决突发事件的能力，和程序方面的水平。今后还要不断的加强学习，提高技术和业务水平，更好的服务于客户，争取更大的进步，为公司做出更大的贡献。回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过我们所有金证人不懈的努力，金证的明天会更好。

进入\_\_证券已有半年了，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\_\_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\_\_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

在银行驻点已有半年了，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。

### 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\_\_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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。  
如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/207126151013010010>