# 券商员工工作总结和计划(优选38篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-07-24

*券商员工工作总结和计划120xx年上半年，面对国际金融危机的影响，本人以科学发展观为指导，认真贯彻国家扩大内需的经济政策，紧紧围绕公司制定的任务和指标，按照年初提出的工作方针、计划，带领吴川团队共克时艰，一步一步开展工作，在不断提升公司自身...*

**券商员工工作总结和计划1**

20xx年上半年，面对国际金融危机的影响，本人以科学发展观为指导，认真贯彻国家扩大内需的经济政策，紧紧围绕公司制定的任务和指标，按照年初提出的工作方针、计划，带领吴川团队共克时艰，一步一步开展工作，在不断提升公司自身品牌形象的同时，又发展了客户，取得了良好的经济效益，具体总结如下：

>一业绩方面：

吴川片区客户经理20xx上半年开户394户，其中有效户223户，新增资产约1422万，目前团队客户总资产已达到了亿，期间吴川片区开发的股指期货3户，商品期货新客户开户28户,其中机构户1户,新增资产和手续费都在稳定增长。同时吴川团队在市场低迷的情况下，第一、二季度的基金、理财产品销售上突破了前所未有的好业绩，队员们都积极地行动起来，在第二季度队员陈嘉文共销售了股票型基金360万，受到了公司的表扬。这些业绩的取得离不开各领导在方针政策给予的支持和鼓励

>二宣传工作方面：

我们响应要求，每月都要到户外搞一次宣传活活动。在上半年的时间里，我们吴川片区的客户经理以提升公司品牌形象，最大限度地发展客户为目标，在吴川的繁华地段实行了多形式的户外营销活动，与吴川人民银行共同举行的个人诚信信用宣传，得到了市领导副市长陈国宝的亲临指导和参观，与银行合作开展与大客户座谈会等活动。

>三与银行领导沟通方面:

按照工作的计划，我每周有序地拜访各银行网点主任，拜访吴川各银行支行的行长和所负责的网点主任,进一步加强了沟通和合作关系,有了更深一层的了解。与他们交流各网点实际情况和客户经理的工作态度等方面的内容，各客户经理与银行的关系更密切合作了，在沟通方面也更进了一步。每次多家银行在为完成各项任务指标冲刺时，本着双赢的\'宗旨，我们客户经理在银行网点结合日常工作，积极主动帮助银行指导客户开通网银，开银行卡等各项业务工作，发挥了不小的作用，深得银行领导赞赏。还有就是经过多方领导的努力，我们吴川片区在第一季度进驻了中国银行吴川支行的网点，在吴川，中投证券已差不多进驻所有的四大银行网点了。

>四培训方面：

每周未我们都会进行期货的基础知识学习和基金培训学习，各类的培训使队员们对知识面有了更实际的了解和操作流程,获得显著效果。每周要求队员们交一周的工作计划。在吴川客户经理的工作室墙上我们增加了吴川片区每周的业绩龙虎榜的表格,表格的内容有每个客户经理的每周回访客户数,留客户电话数,存在客户数,促成客户数等,同事们有了竞争攀比的工作势头,工作更加积极认真去完成自己定下的目标。每次的培训过程中，我们吴川团队热情高涨，对每个课题都表现出极大的兴趣，大家各抒已见，互补长短，对今后的如何开展工作起到了一定的指导和辅助作用。

>五客服方面：

客户经理都会做好回访工作。我们会根据股市行情，要求各客户经理除了在加大力度引进新客户和新增资产的同时，要注重维护原有的客户，提醒客户在投资的过程不忘控制风险，积极完成业绩的考核。有针对性地给客户灌输多样式理财的观念，做到客户需求的理财都能知晓，令公司下达的各项任务指标都能完成。

>六团队文化建设

在团队文化建设上，吴川团队在第一季度举行了茂名森林公园一日游活动，增强了各客户经理的交流和融洽，团队协作精神；读书感想评比活动、使我们养成良好的读书习惯，对自身素养培养的提升；每周的体育锻炼活动，令我们保持活力，以更好的精神状态投入到工作中；每月团队成员的生日，我们都会集中举行小小的生日会，使队员们感到了关怀，团队就是一个大家庭的感觉。

20xx年上半年这业绩和各方面工作取得效果，充分展示了我们吴川团队团结合作，努力进取的精神风貌和工作能力，更与上级领导的信任和支持是密不可分的。诚然，我们吴川团队还存在有待加强和改善的地方，下半年吴川团队在公司市场部的各类培训下，制定如下工作计划：一是争取以多形式的活动鼓励团队成员的积极性，整体士气的提高；二是需要加大营销力度，在各繁华地段，各住宅区，走进各乡镇，以乡镇包围城区进行多形式的宣传活动；三是团队活动量的管理，回访，考勤，工作日志，会议记录等活动量的管理；四是与银行网点，其他各单位，各企业进一步加强紧密沟通双赢合作计划；五是客户经理的整体素质通知多种多样的培训，工作中、学习中要不断提高，得以发挥；六是加强督导的工作，制度的落实情况和效果；七加大招聘力度，努力发展培养新的客户经理；八以银行网点为轴心，继续开发更多更好各类形式的营销网点。在下半年的计划实施过程中要不断总结，不断改进，不断学习其他团队好的经验，不断细化工作的内容和落实情况，对各客户经理进行有效的各项指标工作的跟踪落实。

总结过去，展望未来，我相信在上级领导的正确决策和英明指导下，只要客户经理们为了共同的目标而不懈努力，上下团结一致，互相支持，积极进取，相信吴川片区在20xx年下半年的业绩会再创辉煌，取得更好成绩！吴川片区也会组建成为一支有活力，有斗志，有冲的年轻化的队伍，打造成一个团结友爱、充满活力、战斗力强的团队。

**券商员工工作总结和计划2**

刚过去的20\_\_年，对我来说，这是不断积累的一年，也是不断进步的一年。

一个好的营销团队必须有好的营销经理，20\_\_年末营销总监张雷经理的到来改变了以往的营销模式，10年营业部在新增有效户和理财营销等上都有突破;对团队高速发展作出了不可磨灭的贡献，我能身在这样的团队是很幸运的。

在营销渠道上，我也和大部分同事一样，都采用的银行渠道、小区渠道、关系网渠道、投资俱乐部渠道、网络电话营销渠道等来挖掘客户。谁都知道证券营销是一项需要不断积累的工作，压力很大，但平时更需要投入足够的耐心。同样的一个问题，不同客户反复的问你十几遍，你都得耐心解答。在初次见到客户时，一定要仔细倾听，而不是迫不及待地向客户灌输技术指标或理财销售产品情况。这样的话客户可能很快就会表露出不耐烦的情绪。急于求成往往有可能导致功亏一篑。有时一周下来，一个客户都没搞定，必然会很着急，但却始终只能坚持，耐心坦诚地与客户交流才能完成自己所定的任务。

在机构户及大户方面自己年初时曾投入了很大精力去攻克，想找几个大点的来撑撑场面，但也许是我经验不足或许是能力还不够，最后往往以失败告终。记得当时有一个机构户都已经和我预约好了，后来没想到他自己偷偷去复外营业部开了也不找我，只是把我当成“问路人”了…在这方面我还得继续向前辈学习，希望在20\_\_年里年有所改观。

在中小户营销上，我整年都是采用“快餐营销”模式，速战速决，连带开发。也就是一般不持续很长时间花费大量精力去追某几个客户，也不投入较大财力请老客户吃饭或送礼品什么的。只是平常多抽空在QQ、MSN或电话上与客户聊聊天，聊一些客户喜欢的话题。比如我在一个公司一连串开了10多位客户，都是他们相互转介绍的`。刚开始第一位办理的客户是在论坛上认识的，我俩当时为一个国际热点话题在论坛上相互争辩了许久，后来干脆直接加联系方式又聊到半夜，聊得非常投机。后来有一次他问我是做什么的，我也没避讳什么，告诉他我是证券公司的，就这样第二天他就把自己300万打新股的户从其他券商转到了我这。

新客户开发非常重要，但同样重要的是对现有客户的维护。我一直本着客户就是朋友的原则，将客户当朋友。这点至关重要，这样做的目的，绝不仅仅限于公司层面的品牌树立及满足证券交易的基本要求;就个人层面来讲，这也是一个营销人员的职业操守及后续开发能力的体现。因为营销工作的终极目标，就是要做到能让你的客户为你带来(介绍)新的客户。对现有客户的培养，最基本的就是证券交易软件的正确使用及证券知识的普及，同时要不断的向客户灌输证券市场的风险意识，客户资产的缩水代表着交易量的萎缩，我们只有尽的努力，将潜在客户发展成现有客户，将现有客户培养成优质客户，才能使客户资产有效的实现保值增值，这个双赢局面的实现，是我们与客户共同追求的目标。

总体来说，过去的一年里新增有效户突破了300户，新增资产5000余万，相比09年有了很大的提高;在销售经验与新客户洽谈工作上，都取得了一定进步，为接下来的20\_\_年树立了信心。

**券商员工工作总结和计划3**

转瞬即逝，但对于我来说，是学习、领悟的一年。

这一年里，接触最多的一个词语就是债券：企业债、公司债等等等等……几乎每天都处于忙碌的学习之中。由于持续发酵的经济危机影响，全球经济大环境都极为萧条，国内股市也表现疲软。很多客户采取保守、观望的态度，原先的拓展业务方式已经不再适应新的情况需要。收益固定、风险可控的产品在收益预期不断下调的客户眼中越来越具有吸引力，而我公司顺势开始推广的各类债券业务成为今年我工作学习的重中之重。

一方面我们需要从头学习崭新的知识，另一方面股票投资技术的磨练也是我们必须熟练掌握的技能，在行业处于最艰难的时刻，我利用这段时间不断检验自己对于证券投资分析技巧的掌握程度。不断提高成功率，增强自信心。也提高客户对我的依赖程度。虽然一年间引入的资产并不能令人满意，但是我已经培养了对于掌控客户的信心，在新的一年里，我相信自己能够在工作方面有跨越式的发展。

20工作计划：

首先，保持跟客户常态化的沟通交流，多传达一些公司选择的发展方向和理念，客户忠诚度的培养从平日的点滴事情做起。进一步拓展客户背后潜在的资源!

其次，趁着行情转暖，多开展一些日常展业活动，虽然普通的展业活动短期效果甚微，但是仍然应该定期坚持展业活动，保持作为一个从业人员应有的热情与活力。

再次，与相熟银行人员之间的关系要继续加强，年由于许多原因之前建立的不少关系有些疏远，往来走动也比较缺乏，造成的直接后果就是我的业绩明显不如之前增长的迅速。今年要加强人际关系交往这方面的细节，充分发挥人抬人的效用。

最后，仍然要持续学习的精神。过去的一年，是我进入证券这个行业的第二年。许多人讲去年是非常困难的一年，经历过这最困难的时期，相信黎明和春天也不会太遥远了。20\_年过去了，我很怀念它!

**券商员工工作总结和计划4**

年初，汉唐证券提出集中交易的需求，实现了北京三个营业部的集中交易。公司指派我负责这个项目的实施。当时没有集中交易，更谈不上体验。当时只能一边实施一边探索经验。往返于三个售楼处之间，搭建测试环境，认真测试，在测试中发现问题，解决问题。一个多月后，系统终于顺利上线。在这个项目中，我学到了很多，积累了很多经验，为以后的集中交易打下了基础。之后负责中关村证券b股集中交易，因为之前做过几个类似的项目，所以比较得心应手。两个星期后，十几个售楼处上线，系统运行正常。

从上一年开始，公司意识到我们专柜软件的版本不统一，给升级维护带来了很大的麻烦。总行决定统一专柜版本。我负责国投阜外营业部、中信百家庄营业部、金鑫京华营业部的年检升级工作。和其他同事一起完成了北京专柜软件版本的统一。

由于券商的需要，公司适时推出了针对区域集中的kb32柜台软件系统。3月份，我负责汉唐证券的区域集中。由于软件刚刚上线，还存在一些问题。所以这段时间的维护量比较大。4月底，我们公司签了很多单，总部缺工程师。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。先后完成汉唐南京营业部、汉唐蚌埠营业部、汉唐湛江营业部（两个营业部、四个服务部）、汉唐茂名营业部、汉唐佛山营业部的区域集中。精心的工作让系统顺利上线，没有问题。也得到了汉唐证券总部的\'认可。8月，他被调回北京，负责日常维护、盈余分配的安装和成功继承。银河证券也在9月份开始做区域集中。先把银河天津石家庄营业部升级到kb32。然后在北京实施三个售楼处（银河北京月坛售楼处、银河北京天坛售楼处、银河北京西直门售楼处）的区域集中。银河北京完成区域集中后，公司派我到天津实施天津三个销售处（银河天津云晶销售处、银河天津大连路销售处、银河黑龙江路销售处）的区域集中。到12月底，整个项目顺利完成。

过去一年，各方面都取得了一定的进展。通过平时做工程和售后服务，积累了很多经验，证券行业实时性很强，需要及时准确的发现问题。在工程和维护方面，客户的问题基本得到及时解决。在工程和售后维护过程中保持强烈的责任感、认真的工作态度和良好的心态。在人员少、数量大的情况下，能够按时完成公司下达的任务。根据公司要求，手机24小时不关机，能在工作时间或休息时间为客户提供电话维修或上门维修服务，与客户相处融洽，得到客户认可。有很强的团队精神，协助其他同事完成一些工程项目。工作中还存在一些不足，需要提高分析和解决突发事件的能力和程序水平。今后，我们将继续加强学习，提高技术和业务水平，更好地为客户服务，争取更大的进步，为公司做出更大的贡献。回顾过去，展望现在，展望未来，我相信，通过我们所有金证人的不懈努力，金证会有更美好的明天。

**券商员工工作总结和计划5**

我营业部以打造“一流的服务质量、一流的管理水平、一流的人才团队、一流的工作绩效”为总体目标，以“打造金融服务文明形象、展示金融服务专业风格”为主题，积极开展东阳市市级“青年文明”创建活动。具体工作总结如下：

>1、打造服务品牌，提供一流服务

在xx年，我司业务部使用了金艺至尊金融服务终端、金艺“投资堂”手机卡、金艺寻金等一系列金艺品牌服务产品。并以大型投资报告、股东学校、金融沙龙等形式为载体，有效打造中信金通证券服务品牌，提高投资者对公司的\'认知度、认可度和忠诚度。

>2、增强业务意识，实现一流管理

有效的组织结构是创作活动的载体，健全的制度设计是创作成功的重要保证。为了明确创建活动的目的和职责，成立了销售部创建“青年文明”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，继续完善团支部工作机制，切实夯实团支部工作基础，提高团组织凝聚力和战斗力。

>3、注重素质教育培养一流人才

以“民主生活会”的形式，倾听员工心声，了解员工的思想动态，结合重要日子，以培训交流的形式，加强对员工的思想政治教育，加强青年员工的思想作风建设。例如，3月份，我们开展了以关爱妇女儿童为重点的三八妇女节外联活动，4月份，我们组织了以加强爱国主义教育和继承革命传统为主题的清明扫墓活动。

年，销售部继续坚持以人为本的原则，重视人才培养，营造学习氛围。

**券商员工工作总结和计划6**

电建行业员工个人工作总结

我是到阳宗海工程去实习的.记得刚到工地时,我是一片茫然.工地上堆了一大堆设备,我什么也不认识.通过这3年的工作,我对电建才算有了一定的.认识.锅炉本体工作首先要掌握汽水系统:

给水→省煤器→汽包→过热器→汽机→再热器

水冷壁

具体到个部门分工作,主要注意地面组合和吊装.汽包是锅炉内最复杂、最重要的部件.汽包到场后由专用平板车运至锅炉指定位置,汽包一般倾斜起吊,倾斜角度不要大于45度.先将汽包整体吊离地面1米,然后一侧停止起吊,另一侧继续起吊直至汽包倾斜约30度,然后使汽包整体上升.当汽包调整为水平状态后,两套提升装置同时前移,将汽包移至就位位置下方,最后两端同时起升,直到汽包就位.

锅炉受热面施工方案: 锅炉受热面本体一般可分为炉前、前炉膛、水平烟道、后烟井四大部分。炉前一般主要布置锅筒和降水系统，主降水汇合后进入强制循环泵，通过分降水进入水冷壁下联箱;前炉膛前水、两侧水上部内侧附辐射式再热器，顶部为顶棚过热器。前炉膛上部通常由前往后依次布置屏式过热器、后屏过热器、后屏再热器。水平烟道一般由延伸侧水、延伸侧包及后水折焰角封闭而成，主要布置末级再热器、末级过热器、立式低温过热器.后烟井由上至下一般布置水平低温过热器和省煤器，水平低温过热器通过低温过热器悬吊管吊挂。各系统间通过联络管和连接管相连，构成整个汽水系统。各部件的组合吊装原则上尽量在地面组合,按工程量所列表和施工中的组件安装示出.

电建行业对技术要求高、要求细.所以我应当多向老师傅们学习,只有不断地学习,才能使自己不落伍.电厂每年都有飞速的革新,现在已有100MW的机组,以后肯定有更大的机组出现,所以只有在工作中不断学习,才能跟上时代的步伐.

**券商员工工作总结和计划7**

证券员工工作总结

一季度转眼飞逝，总体而言，一季度的工作可以说是“承上启下，繁忙有序”，既处理了待续的工作，又开启了20工作的序幕。在一年伊始，我对自己过往的工作，未来的职业规划和人生目标有了新的思考，现总结如下：

一、主要工作：

1、配合市场营销部办理客户经理的入职、离职、社保及公积金的缴纳和退办、配合公司完成金蝶EAS（人力资源）系统录入及维护等。

2、在综合行政方面，主要是购买办公用品及印花税票等、维修、组织员工为制作工作服进行量体、协助总经理进行考核分统计、完成20月平均工资性收入申报表填报工作、协助党支部开展创先争优点评活动及组织党支部会议、更换灭火器药粉。组织营业部员工进行安全消防演练。参与营业部场地增租材料报送，物业联系工作。

3、参与组织营业部东方绿舟春游活动。

二、需要改进之处：

（1）着重完成重要而不紧急的工作。

通过以往的工作实践，我将综合行政岗的工作总结为三个部分，一部分是突发的紧急的事件，比如突发的维修或类似停电的事件、临时的接待工作、必须马上完成的文字报送工作等。第二部分部分是有时间限制但时间期限比较宽松的，比如月末报送的月报、年检工作等。第三部分部分是没有时间限制，但是在工作中势必会遇到，并且必须要解决的问题，比如思考在自己的岗位上如何更多的提升服务意识，怎样创造性的开展自己的工作。

在最初的工作中，往往由于没有考虑突发的、紧急的事件而造成困扰，后来改进的措施是：在每天的工作中都会预留一些时间给这些不在计划之中的但是又必须马上处理的工作。目前我可以在绝大多数的时候完成我每日的工作计划。现在我所要改进的是，做好未雨绸缪的工作，如不断根据新的人事变动和营业部具体情况的改变，完善应急预案；在平时的工作中留心其他部门工作开展的情况，在需要报送相关材料时，清楚需要向哪个部门寻求帮助和支持等。

针对第二部分工作，也就是有时间限制但时间期限比较宽松的工作，要督促自己及早完成，不能寻找拖延的借口，不能将工作拖到最后的期限，利用日历提醒自己时刻关注那些有时间期限的工作，给自己腾出更多的时间思考第三部分工作。

针对第三部分工作，一是不能等，马上着手做起来，不论当前是否能立马见到成效。我将在以下几个方面努力：1、学习个人成长的书籍，更多的了解和探索自我，找到内心真正的目标和愿景，并以自我接受的方式愉快的生活和工作。2、在不断的工作实践积累中完善自己的职业目标，树立对工作的全局观。3、充实业务生活，丰富自己的心灵，保持好奇心，对于内心一直想尝试和了解的事物开始去接触和学习。

（2）抓住工作的核心，提高工作的效率，并致力于为团队创造积极和正面的`影响力。

我的工作的核心是做好营业部后台服务工作，我坚信，我在本职工作上所做的每一件工作，无论琐碎与否，都对营业部企业文化的构建、团队使命的达成起着重要作用。因此，我将围绕工作核心从以下几方面努力：一是进一步使各项工作规范化、流程化，使服务工作更加便捷和周全。二是服务工作要重视细节，对于新员工而言，综合部作为最先同他们接触的部门，我们提供的服务是他们对营业部建立初步印象的开始。一个温暖的微笑，一句关切的话语，也许对于营业部快乐工作氛围的营造，对于营业部使命的达成就有不可小觑的力量；对于老员工而言，我们提供的服务要体现更多的人性化，为在一线战斗的同事们提供完善的后勤保障。

（3）加强专业知识学习

对于专业知识的提升是在职业生涯中一直都不可以松懈的一项工作。尤其是在当今金融产品品种越来越多，客户的投资需求越来越显著的时期，作为一名证券从业人员，能够为客户提供更贴心的理财服务将是在职场中立足的根本。我将在以下几方面进行改进：首先，在专业知识方面，计划在20\_年通过证券投资分析和期货基础知识。其次，通过自己的业余生活拓展营销渠道，加强人际沟通和往来，既能丰富自己的生活，又能对工作的开展有所帮助。

三、关于心目中的理想工作环境和团队

我心中理想的工作环境是：工作中有一个相互扶持，相互理解的团队，团队成员之间是和谐和快乐的，我和团队的伙伴有一个共同的目标。工作充满了新的挑战，在工作中有充足的可以利用的资源帮助我们完成各项目标。工作是我们自觉的行为，通过工作我们可以实现生活的富足，得到自我的发展，促使心智的成熟和实现人生价值。工作不与生活相冲突，是对生活质量的促进和帮助，是提升幸福感的渠道。

为了实现这样的工作环境，我需要做到的是：

1、微笑

对同伴报以微笑，相信收获的是更多的微笑，对自己报以微笑，相信收获的是更多的自信。

2、真诚的服务

这既是我的工作核心，也是我做人应该树立的准则。不管是在要在工作中还是生活中，要得到更多的资源，首先自己要成为可以为别人方便提供资源的人。

3、创造性的开展工作

主动积极的思考自己的工作，而不是被迫或被逼的工作，在工作中融入自己的人生目标，融入自己的特色和长处。

**券商员工工作总结和计划8**

20\_\_年的工作告一段落了，自我心里有很多想表达的，每当我在一段工作结束之际就不禁回想这段时间的工作。这几个月来的工作我感觉自我提高了，x个月的工作不是一段值得高兴的事情，其实在提高的同时我也发现了一些需要改善的地方，我也对自我总结一下。

一、努力学习，努力工作

可能在工作的手不会去管那么多，总是自我走一步看一步，这些问题总是就这么不知不觉的出现了，走一步看一步绝对是不行的，对自我时刻坚持着高标准，一向去学习新的事物，不管是什么东西都要主动去钻研，异常是跟自我的工作相关的，我一向没有忘记在工作中学习这两个字，在学习的时候我能够认识到自我的不足，我总是这么觉得的一向把在工作中学到的东西当做是我提高的关键，这x个月来我还是很清楚自我的缺点的，其实工作往往不是需要我们去完成任务，是我们需要做的更好，工作毕竟是工作，我们抱着一件事情做好的心态就会不断的提高。

在平时工作中，认真是一方面，我很清楚这需要我能够吃的苦，这x个月来我一向都是努力刻苦的工作，应对各种各样的未知工作，我就一向在要求着自我，我就一向在感受着分工作的重量，这需要我很努力的去适应，仅有每一天多花一点事情，在工作的时候我们就能够快速适应。

二、工作成果

相比上一个季度的工作我看到了很多收获，这段时间是很有意义的，在自我的坚持下，这段时间努力的工作中，公司领导班子的带领下，我完成了\_\_元的销售额，相比较前面几个月的时间我超越的不是一星半点，同时也超出了我自我预料，我这几个月了来一向在学习着各种技巧，工作的之后我不强求自我收获了多少，这个是自我努力才能够得到的，我看到的是这么一个环境下我能够学到多少，这是很关键的，往往学到的东西才是关键，有了这些工作技巧，还有一些相关的工作知识储备，取得成绩不是什么问题。

三、工作不足

都说心态影响着成败，我很赞同，这段时间的工作我更加看到了这些问题，我的心态有时候把握的不是很好，应对自我不明白问题的时候有时候会急，或者自我在碰到一些不会明白东西，很迫切的想去掌握，可是这都需要一个过程，这么多的问题不是我一下子能够掌握的，我会好好改善的。

**券商员工工作总结和计划9**

自\_\_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\_\_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。

二、严于律已，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更加的如鱼得水，实现人生价值的实现!

最后用\_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。

**券商员工工作总结和计划10**

一、营销组织架构为确保本次集合资产管理计划顺利发行，本公司内部特成立“集合资产管理计划工作小组”，其中营销策划组、销售管理组、客户服务组参见图7-1具体负责本次计划的营销组织工作。图7-1计划的营销组织架构集合资产管理计划工作小组销售管理组客户服务组营销策划组

二、代销活动组织安排一组织安排本集合资产管理计划发行期间，对于代销活动的组织安排，证券有限责任公司以下简称“本公司”拟定了以下基本思路：通过与代销机构建立良好的业务合作关系，充分调动代销机构的积极性，在为代销机构提供人员培训、市场推广、业务指导、客户服务等全方位支持的基础上，充分发挥代销机构现有的资源优势。将本公司代销业务管理体系与代销机构业务营销管理体系有机结合，形成一个资源共享、优势互补的集合资产管理计划代销业务营销体系。在本次计划的代销组织安排中，营销策划组负责整个代销活动的组织策划，与代销机构共同协商确定宣传定位、推广方式、宣传推广实施方案等，共同组织系列宣传材料，联合开展投资者辅导工作。销售管理组负责代销机构的市场调研，组织实施业务培训、业务指导与业务考评工作，及时准确地传达相关信息。在发行过程中与代销机构管理部门一起巡视各代销网点，督促销售活动的开展，就发现的问题及时提出整改意见。客户服务组负责为代销机构的客户提供全方位、优质的客户服务，收集客户的反馈信息，跟踪市场反应情况，及时准确地上报相关情况。

三、协议签订为规范代销机构的销售行为，保护投资者的合法权益，本公司根据中国证监会有关规定、《证券“”集合资产管理计划管理合同》及其他有关规定，本着平等自愿、诚实信用的原则，与代销机构签订了《证券“”集合资产管理计划销售代理协议》以下简称“代销协议”，明确了本公司与代销机构的权利义务关系。针对代销业务的日常管理工作，本公司还制定了一系列管理规章制度。在具体业务活动开展过程中，本公司将与代销机构密切合作，严格执行相关规定，并做好风险防范的事前、事中、事后控制工作。

**券商员工工作总结和计划11**

自20\_\_年x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20\_\_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最大化与最优化，使客户产生信任感，赢得客户的真心对待。

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、严于律已，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更加的如鱼得水，实现人生价值的实现!

最后用\_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。

**券商员工工作总结和计划12**

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。以下是由

时间飞逝，不知不觉中，充满希望的20xx年就将画上圆满的句号。回首20xx年的工作，有收获的喜悦，有与同事协同作战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，总体而言，到江海的这半年是愉快的。xx年，对于我来讲可谓是人生经历的一个转折点，从一个业余时间炒股的\'小股民转变成为了一个每天都和股票打交道的江海证券公司的员工，江海证券也将为我未来的发展提供良好的舞台。

我是xx年6月正式加入江海证券的，回首这半年来的工作，基本上达到了公司一个普通员工的标准，共开了25个有效户，销售了15万的基金，不过自己所开发的客户资产量都比较小，所以托管资产的数额比较小，这也是我20xx年要突破的方向。记得自己刚刚到公司时候，连最基本的开户、转户流程都不知道，股票知识水平也比较肤浅，通过跟老员工的学习和参加公司的培训，自己的知识水平有了很大的提高。最初出去展业的时候，因为自己的性格相对有些内向，根本不敢上前跟客户搭话，通过同事的学习和帮助，不断去社区，超市，市场锻炼，现在自己一个人去展业也能胜任了。通过这半年来的展业工作，让我知道了团队工作的重要性，以前工作的时候都是自己一个人承担，自从加入公司后，让我知道一个人能力相对于团队力量的有限性，对于我们的工作内容，只要通过公司的平台，团队之间的协作，才能开发出更多的客户，创造出更大的财富。

对于xx年，对于我来说，就不是一个新员工了，我要以更严格的标准来要求自己，在保证开户数量的同事，要不断地提高有效户的质量，尽可能的开发出更多高质量的客户。同时，对于现在的老客户，一定要维护好他们，尽可能通过他们的转介绍，开发更多的客户。同时也要不断提高自己的知识水平，争取在20xx年把剩下的2门从业考试内容考过，我以后的发展打下良好的基础。同时也要积极配合公司和团队的工作，为公司和团队的发展贡献自己的微薄之力，让理财2部成为全公司最棒的团队!

过去的一年，让我体会最深的真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，对待每一个同事，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，都是一种激励和鞭笞，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。最后提前祝大家元旦快乐，相信你们的明天会更加美好!

**券商员工工作总结和计划13**

时间一晃而过，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，我是今年某月底来到公司的，虽在公司工作时间不长，但是也有一定收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做到更好，自己也有信心，有决心把明年的工作做的更好，下面对我的工作进行总结：

我是今年某月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了某，在没有来某工作以前，我是没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装装修设计施工经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教某主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅，这某个月来，业绩虽不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处、合作并进，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对某的文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。

通过不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对家装市场有了一个初步的认识和了解，虽然我的成绩远不如其他同事那么卓越，但我有信心，有决心做好，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的问题，准确的把握客户的信息，良好的与客户沟通，因此取得了一些客户的信任，这对以后成为设计师打下了扎实的基础。

这某个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法，某本公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。

总结下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，在以后的工作中与同事多沟通、多探讨，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，总结经验，吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好准备!

**券商员工工作总结和计划14**

打工无岁月!总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，20xx年已经进入尾声了，当我细细回顾年回首这一年走过的路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中。20xx年是我人生旅程中转折的一年，在这一年中我在自己的岗位上迎来了更多的挑战和思考意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而公司在迎来了第10个年头，机遇和挑战并存，自己感到责任和担子更加重了，回顾以往走过的艰难历程，成绩已经成为过去，新的项目对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去一年。一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下。爱岗守业，配合各项工作，在自己的岗位忠实的履行了自己的职责。辛劳和泪水并存，也是我看到了自己的不足。同时也是我转变了很多，思考的更多。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。在此，我向20xx年关心和帮助过我的各位领导和同仁道一声：谢谢!现在，我向领导作20xx 年度述职报告，请予审议。”

通过一年来，自己参与的各项工作情况，我认识到团队的力量和

自我的不足。尤其是员工吵闹事件以来，我都在对自己进行反思，希望可以实现对自己的一些突破。我想要改变自己身上一些局限和我自己展现的因素，改变原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己，对自己的一言一行又像一个旁观者在监督着自己，这些在我以往的工作经历中都是没有的\'，都是在吵闹事件以后自己有所感悟后对自我的要求。我认为自己工作中的不足之处有

>(一)沟通不够

人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同志顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。在经历了这些以后，才发觉同事的的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，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。

>(二)工作中缺乏创新思维证券公司员工年终总结不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助

只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过一年来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

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。

>一：蜕变

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完结，要么被遇到的困难打到。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

20xx年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识。纵观我们公司的发展历程，和其他公司的差距越来越大，如何多争取定单，促进公司的发展。意识转变能反作用自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

>二：提高

公司的发展形势的客观原因不用过多描述，因为任何公司的发展都要经历这样那样的曲折道路，我想有部分来自自身原因，说明从我们工作人员自身还有需要改进和加强的地方。这要求勤练内功，提高个人的专业知识和操作技巧，保证质量。对于我们一个后台员来说，勤练内功和提高专业知识、技巧更是必要的。

>三：发扬

有时候觉得自己很幸运能从事证券这个行业，从开始工作到现在已经有近4年的时间了，期间明白了很多道理也认识了很多朋友，有时候也会去想如果自己离开这个行业又会去做什么呢?想来想去，自己对这个行业不舍的原因之一就是结识了许多真心帮助我的朋友。我想对于自己从事工作领域来说，我的工作重心将是继续做好各项工作。保持和发扬与他们良好沟通的渠道，主动积极的提出问题和解决问题。这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫的怠慢。

最后我要感谢各位局领导给我这个机会，同时给予我的工作重担，让我在20xx年经历了更多，我也不可能完美的总结过去的一年;我们没有回到过去的能力，但我们却有改变未来的能力!其次要感谢所有帮助支持我的每一位同事，是他们身体力行的帮助和一如既往的支持，让我一步一步的走到了今天。

过去的一年，让我体会最深的真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，对待每一个同事，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，都是一种激励和鞭笞，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。最后提前祝大家元旦快乐，相信你们的明天会更加美好!

**券商员工工作总结和计划15**

不知不觉间，我来到\*\*证券建湖营业部已两个月有余。回首上半年，有收获的喜悦，有初次接触实际工作的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。首先，我感谢公司、感谢营业部领导为我个人的发展提供良好的舞台，让我对证券市场有了更加深刻而清晰的认识，使我理念上有了长足的进步，看待市场角度更加深入，分析和解决问题能力有了一定的提高。

上半年的工作主要分为以下几部分：

(一)财务岗

通过两个多月的学习与实践，使我进一步熟悉财务信息系统的使用与日常管理，进一步加强业务和理论学习;进一步建立和完善各项财务台账并按要求启用和记录;按照规定时间节点完成营业部日常的财务、会计核算及记账、报账、报表编制与分析等会计核算和会计管理工作，及时准确地报送营业部的周报、月报、季报;建立健全员工社保和住房公积金账户的准备工作，以便实际缴纳时及时办理;按时完成总公司财务部、存管中心和营业部领导交代的其他工作;按时完成客户回访工作，及时处理其它与工作有关的事务。

上半年的财务工作，使我深刻认识到财务岗位的重要性，凡事一定要多汇报、多请示领导，一定要多与领导沟通交流，要切实认真学习总公司财务相关制度，站在营业部的发展的角度，结合营业部实际情况重实效、抓落实。同时，要多为营业部争取利益，如充分利用我

证券公司与银行三方存管合作的机遇，与银行谈判以最大程度的维护我营业部应得利益，这也是下一步财务工作的一个重点。

(二)综合岗

作为综合岗，我主要完成的工作包括：(1)按照公司财务核算制度及具体操作流程和要求，完成公司自筹建开始至\*\*月底的固定资产卡片录入、工资、福利和奖金发放等;(2)按营业部各岗位实际工作需要，配齐必需的各项办公用品。同时，设立办公用品库存清单和办公用品领用清单，实际领用时进行登记;(3)每日按时完成员工考勤记录，月底按公司规定进度统计扫描后反馈给公司人力资源部;(4)完成领导交代的其他任务，协调完成总公司分配的其他临时性任务。

(三)业务开展

上半年就个人而言，业务开展很不理想，既有客观原因，也有主观原因。客观方面，在\*\*人生地不熟、工作本身压力大，没有太多时间出去跑渠道等;主观方面，没有充分利用每一天的时间多出去跑业务、搞宣传，没有充分利用每一个机会完成开户指标，没能为营业部分忧解难，是我下半年工作的重点和突破方向。

(四)下半年工作目标

通过本次总结，让我静下心来回顾上半年的进步与不足。个人认为不足在于：

1、需进一步加强业务知识学习

虽然平日不断进行自我学习、看书、看资料，也通过常常与\*\*总的沟通、交流吸取了很多的经验与知识，但个人认识到，还没有很

好的消化和领会。如在个股分析中，虽然运用了简单的财务分析，但是缺乏全面性，分析的比较肤浅。下半年的工作与学习中，个人打算进一步加强股票基础知识的学习，通过模拟操盘等方式进一步深入学习股票实际操作，进一步提高业务知识和实践水平。

2、提高工作的主观能动性

虽然每天都了解市场、个股的\_，但是个人的惰性和主观能动性的不足使我观察信息时不够仔细和敏感、分析问题角度不够全面，对于市场的变化把握不够及时准确。同时，对于其他行业的关注，也缺乏连续性。

证券行业是一个不断学习与积累的行业，下半年，个人将着重进一步加强主观能动性方面的建设，相信只有这样才可以突破目前的相关瓶颈，才可能有更深层次的进步。力争向营业部推荐有潜力的个股，为公司的业务发展实实在在的尽一份自己的力量。

3、下半年业务发展构想

前面已提到，上半年的业务开展情况很不理想，这也是下半年需要重点突破的地方。就我的实际岗位情况而言，只能也必须通过利用晚上下班后的时间，通过一些有限的社会关系，重点突破某些重点大资金客户，力争促成部分大资金散户来我营业部开户，这样才可能完成自己的指标任务。同时，不放过平时积累的其他的一些人脉关系，利用一切可能机会，促成小散户来我营业部开户，聚少成多，最终为营业部分担压力、为自己的未来谋得发展。相信一分耕耘一分收获，通过自己的辛劳和努力，下半年一定会有所收获。

**券商员工工作总结和计划16**

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

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。

>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。

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。

>4.加强企业文化建设，营造一流文化

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。

>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。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。

**券商员工工作总结和计划17**

在柜台实习的时间尽管短暂，但是却让我学到了很多东西，这对我今后的工作将有很大的帮助。下面我把我在柜台实习的情况及收获，感悟整理成文。不光是为了完成工作任务，更重要的是为了总结经验与不足，为做好今后的工作奠定基础。在整个实习期间，我了解到证券柜台业务包括开立股东账户，资金账户，办理各种委托方式，银证联网，查询，交割单打印，对帐单打印等。经过近两周的勤奋好问和实战训练，以及柜台员工的耐心帮助下，我已经可以熟练的进行开户全部流程业务的基本操作，对于转户，销户，客户普通信息修改，客户特殊信息修改以及创业板，基金，权证交易的开通也都有所了解。这些对我今后在客服部的工作都有很大的帮助，只有熟悉这些柜台的业务流程，才能很好的解决客户对相关问题的咨询，提高服务质量。

在实习的过程中，我也看到了自身存在的不足：做事情马虎，粗心大意。在填写客户资料的时候，会出现错填或是漏填的情况。在柜台工作\"粗心\"是一大忌，往往工作中一个小小的疏忽，最终会造成不可挽回的损失。所以这是我务必要认真对待的一个问题，要努力改掉这个坏毛病。无论是在柜台还是客服部工作，都需要认认真真去做每一件事情，避免失误，提高工作效率。只有这样，我们才能真正的做好本职工作，胜任自己所在的岗位!

在实习报告的最后，感谢领导为我提供这一次宝贵的柜台实习机会，感谢柜台员工的无私帮助。希望在今后的工作中，大家能够继续一起努力，互帮互助，为营业部再创佳绩贡献出自己的一份力量!

**券商员工工作总结和计划18**

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，\*\*\*x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\*\*\*x这一年来所做的工作作一个简单的总结：

>1、反\_系统建设

根据中国人民银行反\_中心要求，证券公司必需建立反\_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\_系统，但是中国人民银行反\_中心正式报送时间为\*\*\*x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\_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20xx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WEB服务器，营业部和总部端由以前的必需在单机上安装金蝶客户端才能登陆的方式改为直接输入IP地址和端口号就可以登陆的方式。这样对于维护起来就更加的容易。对财务明细科目也作了相应的变动，营业部端打印机都由原来的本机打印改为支持windows20xx系统下的网络打樱

8>、公司各楼层交换机更换工程

>9、安装公司病毒监控系统以及广域网FTP下载中心

>10、配合公司远程开户系统建设

>11、配合中行外币转帐系统建设

>12、给营业部统计客户资产

>13、机房日常维护和巡视，日志填写、数据备份、值班等

我有渴望学习新知识和不断探索的热忱，在每一次公司发展新业务和组织活动的时候。我都会第一个站出来，不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，我需要学习和提高的地方还有很多。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个部门的工作拖后腿

**券商员工工作总结和计划19**

紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20\_\_已经过去，充满期待的20\_\_已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

一、收获

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场：soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至 。而一年后的今天：soho8月30日顺利交房；小户型11月15日顺利交房；准甲装修收尾；中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成；酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目20\_\_年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：

1）、8月30日的soho办公楼的交付；

2)、11月15日的小户型的交付。

这两大事件被我在20\_\_年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。

这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。

其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核；其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础；

其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。

在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴；稳重而富有包容心的王明奇；充满热情和活力的张松海；任劳任怨的老黄牛张学军；敬业谨慎务实低调的祈英华；勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

二、成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读了《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读了《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20\_\_年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。

初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年7 9月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年7 9月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了soho办公楼的验收交房；小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装修、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。

特别8月份小户型抢工期阶段，我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话，虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着，早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心；少发点牢骚多干点事实；少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献.

三、不足

20\_\_年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20\_\_年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20\_\_年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

四、谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20\_\_年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从\_\_年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以“永不满足、思变图强、永不止步、争创一流”的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

**券商员工工作总结和计划20**

证券员工工作总结

顺利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离另外两营业部的数据，实现了三家营业部在同一日顺利过渡，

完成了哈尔滨联合证券三个营业部的同城集中交易项目实施。在时间紧张、问题较多的情况下，我们得到了各方面、各部门人员的协助，终于比较顺利地完成了任务。

完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。北方太原街光大银行银证转帐的调试、上线工作。金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作南五与南八中路营业部的数据集中工作。

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XONE、移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些基本了解，

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。

**券商员工工作总结和计划21**

20xx年即将过去，一年的工作即将停止，而新的一年，又要开始。做为一名柜台员工，在20xx年里迎来了公司本年度最紧张的一项工作。当然，这一年中也还有些其他的工作劳绩，现就将这一年的工作环境做如下总结：

20xx年，响应总公司全能柜员的号召，要求柜台人员做到对开立资金账户、股东账户、销户、撤指转托管、三方存管、资金取款等所有业务的熟悉与控制，实现一名柜员可以解决所有柜台业务的才能。在这期间，我与郝静波对之前零丁负责的业务做了充分的交流与沟通，将彼此的业务做了弥补，重点是让我对开立资金开户、撤指转托管、佣金改动等方面的业务做到熟悉和控制。

20xx年x月，总部提出了柜台系统升级的计划，将xx系统升级到现今广泛使用的xx系统，并将该项目列为今年公司成长的重中之重。升级分两个阶段进行，第一阶段实现资金账户与股东账户一站式开立，弃用原股东账户开户使用的新意系统；第二阶段x月份落后行，实现所有账户的开户、销户、撤指转托管、创业板开通等业务，做成集所有业务于一体的系统。

系统升级的第一阶段照样对照好实现的，第二阶段因为必要整合所有的数据与功能，总部特意于x月下旬在xx举办了x次培训会，让人人了解这次升级的紧张性，以及对业务方面的知识、系统的使用做了更详细的解说。x月底到x月底进入了最为繁忙的一个月，xx系统正式进入测试阶段，每天都在继续的测试系统的各项功能，完善系统的升级。

在这个历程中，慢慢的对新系统有了更为深刻的了解，对系统的功能加倍的熟悉。x月底，新系统正式上线，一切都表现的那么稳定，让之前的费力没有费。xx系统较之前的系统加倍的快捷，将所有业务集于一身，让柜台的工作效率有了明显的晋升。

通过新系统的上线，柜台彻底实现了全能柜员的要求，现在的柜台，可以同时进行雷同的业务，只必要两边相互复合通过就可以完成。除了以上工作之外，我还负责公司股票机发放及录入的工作，电子档案的扫描，客户转户挽留，客户电话的咨询等工作。

在下一年的工作中，我的计划如下：首先将现有的工作变的更细节化。细节抉择一切，有时候因为一点粗心大意，会将问题变的繁杂，要杜绝这样的\'事情发生，应该多想一点，做细一些，让事情变的更完善；其次，要让柜台工作加倍规范化，柜台的事项对照具体和庞杂，必要把各方面的事情分轻主次，必要多与各部门沟通、互助。第三，要实现工作内容的法度模范化，将柜台紧张的工作内容形成翰墨性的规范化流程，在日后的工作中按流程解决，使工作加倍法度模范化。

**券商员工工作总结和计划22**

\_\_年是不平凡的一年，房价失控，物价上涨，证券市场行情持续低迷较长时间，上证股指在\_\_点左右持续震荡。在这种大背景下，我们作为\_\_营业部的一员，面对任务多、行情差、经验少、压力重的特点，在公司的正确领导和全体员工共同努力下，按照公司“二次创业”的要求，加强制度建设，防范经营风险，推进精细管理，积极提高服务，努力开拓经营。现将\_\_年度工作总结如下：

一、业务经营情况需要增强

\_\_营业部前三季度主要经营指标为：

1、利润：\_\_年全年目标值为\_\_万元，\_\_月进度目标值为\_\_万元，截止\_\_年\_月底，我部实际利润总额 \_X\_元，完成X\_年X\_月进度目标X\_%。

2、营业收入：\_\_年全年目标值为\_\_万元，\_\_月进度目标值为\_\_万元，截止\_\_年\_\_月底，我部实际营业收入\_\_ 万元，完成\_\_年\_\_月进度目标\_\_%。

3、资产保有率：\_\_年全年目标值为\_\_(万分之)，\_\_月份实际值为\_\_(万分之)，完成\_\_\_年年度目标\_\_

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