# 证券2024工作总结报告(精选12篇)

来源：网友投稿 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-07-28

*证券20\_工作总结报告1进入安信证券已有半年了，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...*

**证券20\_工作总结报告1**

进入安信证券已有半年了，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，使安信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。

>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，要想尽一切切办法，尽自己最大努力来做。

**证券20\_工作总结报告2**

经过在兴业证券营业部一周的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地.了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的内容，主要包括证券经纪业务中的开户与转户的流程，熟悉三方存款需要注意的事项，熟悉客户开发的各种方式和技巧，选择股票的应该考虑的各种因素以及证券的技术分析。现将本次的实习做一个全面的总结，报告如下：

在这一周的实习中，对证券公司的经纪业务有了深刻而且较为全面的了解。我想对我今后的工作会有很大的帮助。

开户与转户的流程

证券公司的开户与转户的流程

第一步：经纪人所开发客户需带齐以下证件亲临公司与经纪人联系办.业务。

新开户的：客户本人身份证，和银行卡(除商业银行、汇丰银行卡外，各大银行的银行卡皆可)。

转户的：客户本人身份证，股东卡，银行卡(除商业银行、汇丰银行卡外，各大银行的银行卡皆可)。

第二步：

新开户的：填写自然人申请表两张并复印本人身份证在其(两张自然人申请表)的背面，然后去打股东账户卡。股东账户卡的费用为：A股(深圳50元，上海40元);B股(深圳120元人民币，上海150元人民币);开了基金账户可的费用为5元。

>1、转户的：因有股东卡，所以无需以上操作。

第三步：新开户或转户：复印沪深股东卡，身份证，银行卡在同一张A4纸上;填写开户文本，风险警示书，银行卡所对应的三方存款单，客服确认书，员工营销确认单。

第四步：取号，带所填资料与相关证件等待叫号，客户亲临柜台由相关工作人员核实签名，并设定资金转户密码与股票交易密码。

第五步：在办.完相关业务后，若所用的银行卡由要求到银行去确认第三方存款的，则拿柜台人员所交的资料去所对应的银行办.相关业务。

第六步：将员工营销单交于所属团队助.。

在做完上面的基本步骤之后客户的\'开户或转户业务也就完成了。

>2、三方存款需要熟悉的事项

第三方存款开户模式

行开户方式办.方农业银行带资金开户1、券商开户券商单方办.兴业银行带资金开户1、券商预指定，银行确认签约双方办.2、券商联合开户银券商单方办.3、银行联合开户银行单方办.建设银行1、券商预指定，银行确认签约双方办.工商银行带资金开户1、券商预指定，银行确认签约双方办.招商银行带资金开户1、券商预指定，银行确认签约双方办.中国银行1、券商预指定，银行确认签约双方办.浦发银行带资金开户1、券商预指定，银行确认签约双方办.交通银行带资金开户1、券商预指定，银行确认签约双方办.

>3、客户开发的方式与技巧

在证券公司当一个经纪人，所有的工作最终都是为开发客户服务的。所以掌握客户开发的方式和技巧是一件非常重要的事情，是关系到能不能在这个行业生存下去的大事。所以公司也特别注重这个能力的培养。总的来说客户开发的方式主要有十种，但经常用的也就是那么几种。

第一种就是电话营销。这种客户开发方式看起来是最简单的，因为你只要做在电话前打打电话就行了，其实不然。我觉得这种营销方式是最难掌握的，也是需要较多技巧的。首先，这中营销方式要求你具有良好的口才和较强的心理承受能力。这是因为你打电话的对象是一个你素未谋面的人，你在打电话的头十五秒钟你得让对方对你感兴趣，要不然很多的时候对方是会直接挂掉电话的，那你就没有任何机会了。所一在前十五秒钟你的交代你所有的信息，比如你是做什么的，你是代表那个公司的，打电话给对方的目的是什么，能给对方带来什么好处。所以在开始时，你的话得简洁且速度掌握适当。如果对方能够和你对方，说明对方对你的话题还是比较感兴趣的。为了能够和对方较好的交谈，我必须掌握和多和客户聊天的话术。同时还得具有较强的心理承受能力。有的时候你打电话给对方，而对方正好心情不好或者正在忙碌的时候，那么对方可能对你的这不合时宜的来点会感到恼怒的，甚至是恶语相加，这时候就要保持一颗平和的心态。同时我在实习的过程中，也发现这种方式也比较适合女同志的。

第二种就是银行驻点。我们是到中国建设银行去驻点，我们在银行中认真观察每个客户，耐心解答他们的问题，随时准备开发新的客户，同时跟带我们的周先生交流，也学到了很多东西。

第三种方式就是客户转介绍。这是客户开发中的一种最高级的方式。这种方式首要条件就是你的服务能够得到你现有的客户的肯定然后由你的现有客户向他们的亲戚朋友介绍。所以作为一名证券公司的经纪人，这也是客户开发的终极目标，因为唯有如此，你才可能由稳定的客户资源。

>4、如何选择股票

在公司的实习过程中还要学习如何选择股票。总的来说选择股票就得有一套自己的标准，因为每个人的看法都是不一样的。但是其中的一点确实每个人都要考虑的，那就是这只股票他的公司经营状况和经营前景如何。这是非常重要的。同时也得关注一些热点话题，也就是常说的题材股。这种股票比较适合短期偏好者。公司在交给我们选股的方法哟很多。有以技术分析为主要参考标准的，如18日均线，布林线等等。有以行业为参考标准的，如那个行业发展的比较好，那个行业现在受到政策的扶持，那个行业的盈利能力比较高，那个行业抗击风险的能力比较强。等等。总之在学习如何选股的过程中同时也是充实自己专业基础的过程，对专业基础的要求比较高。

>5、实习心得

通过在兴业证券营业部为期一周的实习，我对于自己的专业有了更深刻的了解，让我了解到了自己存在的缺点和不足，也让我对未来的工作充满了信心。在实习的过程中，我的感受颇多。

第一，证券公司是一个能够全面体现出一个人的能力的地方。要在证券公司里生存下去每个人都要有自己的一套生存法宝，要不然迟早会被淘汰出局的。所一在这里的每一个人都要有扎实的专业基础知识和纯熟的业务技能。唯有如此，你才能够在这个貌似风平浪静实则竞争异常激烈的地方找到一席之地。同时，在证券公司工作必须保持着不断学习的习惯。因为证券行业的所有东西都可以说是不确定的，很多的东西都是在不断变化，很多新的规定都在不断地出台。所以要保持不断的学习习惯，才能够跟上时代的发展，才能够把事情做的更好。

第二，在公司中的每一个人都兢兢业业、勤勤恳恳的工作着。他们有着十分纯熟的业务技能，不管业务是多么的简单或困难，他们都会尽自己最大的努力去做好一切。比如：在营业部的客服部和前台的员工他们的工作是非常的单一、非常辛苦的，但是他们没有怨言，一如既往认认真真地完成每件事。我想在我以后的工作中，也应该学习他们这种精神，并且使自己有一门精通并且熟练的业务，而且在工作中应该扎扎实实，作好每一件事情，使自己能够在人生的道路上成为一个成功者。

第三，在这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上学到的东西有十分大的差距。在以前我仅仅注重理论而忽略了实际操作是无法胜任自己的工作的，这使我真正的懂得了“理论联系实际”的重要性，并且决心将它变为实践。要使自己不断的完善就要进一步的学习，通过学习使理论和实际能够得到有机的结合。

第四，动手能力是十分重要的。在本次的实习中，我深深的感受到动手能力的重要性，在证券公司实习的并不都是本科毕业生，但是他们的业务却比我们本科生要出色的多，他们不仅有扎实的理论基础知识，而且有很强的动手操作能力，能够将自己的业务做的十分出色。这使我明白了为什么在当今社会中会有如此之多的大学生找不到工作。在实习中我体会到，如果能将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真.，用实践来弥补课本中的不足，这才是我们大学学习的真正目的所在。养成良好的动手能力，才能使我们在以后的工作中游刃有余。

通过实习我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多.中于比较简单的前台开户业务，但是，这帮助我更深层次地.证券开户与转户的流程，对三方存款所存在的一些基本问题有了更为深入的了解，使我在证券方面的知识不仅仅局限在书本方面，而是有了一个比较全面的了解。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底.的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真.，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**证券20\_工作总结报告3**

从20××年11月30日入司已经三个月时间，在此期间公司领导和同事在工作和生活方面给予我很多帮助。公司客户服务中心刚上线阶段，通过日常工作学习自己对客户服务中心建设和客户服务有了更高的认知，同时积极与领导和同事进行沟通，尽快的融入了东兴证券这个集体。

>在试用期阶段自己主要负责完成以下工作：

1、由于公司客户服务中心的客户服务平台正处于开发阶段自己进入公司，利用之前的工作经验自己首先提出客户服务平台功能需求，在20××年12月14日和12月22日组织总部和营业部客户服务中心工作人员对客户服务平台进行测试，同时将测试结果及时反馈给金正公司工作人员，并且与金正公司工作人员进行沟通商讨对客户服务平台的功能完善，并于20××年1月15日完成功能完善建议提交金正工作人员；

3、每月定时对总部和营业部客户服务中心话务进行抽查质检，并且将话务中存在的问题进行汇总发送给各相关工作人员，并对质检问题进行沟通，同时每月提交客户服务中心质检月报，通过此项工作来提高客户服务中心服务水平；

4、从20××年1月客户服务中心客户服务平台坐席系统上线之后，开始接听客户咨询电话，通过在接听客户电话过程中来促进业务知识的学习，同时提高自身客户服务意识；

5、每日组织客户服务中心人员的晨会，通过晨会来了解当时市场资讯，共同学习每日疑难业务知识和新业务知识，同时学习公司近期工作任务与重点；

6、针对客户服务中心工作流程和标准使用语及相关工作对北京营业部相关工作人员进行培训，通过培训学习了解客户服务中心工作流程和提高服务认知；

7、在总部和营业部客户服务平台坐席系统上线之后，指导营业部通过坐席系统完成新客户回访工作，并且及时解决营业部外呼人员在外呼过程中出现的问题；8、根据公司领导要求同时为了加强公司各部门业务相通，每日收市后负责搜集整理当日疑难业务，并且每周将疑难业务汇总发送总部经纪业务部各位领导和各营业部客服主管。

>通过以上工作任务的完成自己发现在很多方面仍然需要改进：

1、加强业务知识的学习，通过不断的接听客户咨询电话过程中发现对于公司很多业务知识方面自己仍然需要加强学习，从而才能提高对客户的服务水平；

2、加强团队沟通协作，加入新的集体之后，并且在公司客户服务中心建设阶段必须很好与领导和同事沟通才能保证各项工作的开展与完成，尤其根据公司客户服务中心发展目标，积极加强与各营业部客服主管的沟通；

3、对于公司客户服务中心建设阶段，应该利用自己之前的工作经验与客户服务中心运营管理的认知加强创新能力，寻找合适公司客户服务中心建设的方式方法。

在正式成为东兴证券的一员之后，根据试用期发现的`不足认真改进，同时积极完成公司领导分配的任务工作，对公司客户服务中心建设工作作出自己的努力。按期完成总部和各营业部客户服务中心客户服务平台坐席系统的上线工作，认真协助公司各营业部客户服务中心的上线工作，同时认真协助完成对公司客户服务中心制度建设，而且加强对自己今后负责的客户服务中心呼入组的团队建设管理，积极主动配合领导和同事开展各项工作。

**证券20\_工作总结报告4**

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。

20xx年财务部紧紧围绕着集团领导年初提出的20xx年工作重点和20xx年财务部工作计划，在集团董事会的正确领导和各部门的通力配合下以务实、高效的工作作风，高效有序地完成了各项财务日常工作，同时重点做好了以下工作：

一、积极筹措资金，减少资金成本，降低财务风险，保证现金流的正常化。

20xx年集团规模不断扩大，资金总量需求增加，这给集团财务部带来了不小的融资压力，但在董事长的正确领导下，经财务部人员的共同努力下，20xx年不仅巩固了与原有银行的信贷关系，确保了原有的融资总量，而且积极寻求了新的融资渠道，并及时调整授信结构，降低融资成本。20xx年与湖州交行建立合作关系，新增融资总量2900万元，在国家对房地产不断加强宏观调控的形势下，向中国银行省分行成功申请项目授信1个亿，为集团房地产开发提供了一笔长期稳定的资金。

二、有效开张财务内部审计，加强了对下属子公司的财务监督管理。

1、20xx年我部组织内审人员对建筑、恒源、仓储、红安房产、华盛达铸钢、外语学校等下属子公司20xx年的经营业绩、财务状况进行了内部审计。在审计中重点对下属公司的债权债务的清理、资金收支、潜在亏损、财务风险、资产管理、成本费用控制等情况作了详细的了解和检查，并对子公司生产经营状况的进行了调研，为集团公司加强对子公司管理、提高企业效益提供了及时有效的信息。2、针对货币资金及票证管理情况，组织了专项内部检查。20xx年9月24日财务部组织人员针对货币资金、票证及印章管理情况对集团本部和部分子公司进行了内部检查，对检查中发现的些问题进行了通报，并促使集团出台华盛达控股20xx年第16号文件。

三、结合20xx年经营审计，细化落实了20xx年经营目标。

年初财务部对北京华商达、华盛达仓储、恒源等子公司20xx年经营业绩、资金收支等情况进行了审计，结合审计中所了解的具体情况编制了20xx年的经营预算，成功完成了经营目标的确定和经营责任书的签订工作，为华盛达股份的业绩目标完成做了具体的落实，为集团目标的完成奠定了基础。财务部将根据集团领导的经营思路，不断积累经验，加强预算和经营目标考核制度制定工作。

四、认真做好了20xx年企业所得税筹划申报工作。

年初，我部组织召开所得税申报会议，对各子公司所得税申报工作进行了具体分析和指导，在不违反财政、税法规定的前提下，进行了税务筹划为集团降低税负。通过不懈努力，争取到有关财政、税务部门的理解和支持，合理的减少税负，华盛达实业20xx年免交所得税205万元。

五、成功实施远程软件 加强了财务集团化管理。

六、较好配合了各级部门的稽查审计工作。

税务稽查方面，四月份国税部门对华盛达仓储历年的增值税、所得税申报交纳情况进行了稽查，稽查工作人员对我们的工作给予了充分的肯定。外部审计方面主要是华盛达股份的年报审计，在审计前我部组织相关人员集中进行自查和筹划，做好了充分的前期准备工作，在审计期重大问题与审计人员不断沟通，最终审计结论基本上在前期设定范围内。另外我部还较好配合了审计局对华盛达房产的税务申报情况的了审计。

七、成功组织召开半年度财务工作总结会议，完成了财务电算化岗位责任书签订工作。

财务部召集所有在德清及杭州的公司财务人员于7月22日—23日召开20xx年上半年工作会议。会议就上半年财务工作存在的问题进行了分析并学习落实新的财务制度、政策，对下半年工作做出了安排，另外会议各财务人员还签订了财力电算化岗位责任书。

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，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，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、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，使得销毁工作圆满完成，办公室在其中起到了重要作用。五、办公规范化，工作程序化，圆满完成工作任务。

商业局企业年度财务分析报告工作总结 19××年度，我局所属企业在改革开放力度加大，全市经济持续稳步发展的形势下，坚持以提高效 益为中心，以搞活经济强化管理为重点，深化企业内部改革，深入挖潜，调整经营结构，扩大经营规 模，进一步完善了企业内部经营机制，努力开拓，奋力竞争。销售收入实现×××万元，比去年增加 30%以上，并在取得较好经济效益的同时，取得了较好的社会效益。

(一)主要经济指标完成 本年度商品销售收入为×××万元，比上年增加×××万元。其中，商品流通企业销售实 现×××万元，比上年增加 ，商办工业产品销售×××万元，比上年减少 10%，其它企业营 业收入实现×××万元，比上年增加 43%。全年毛利率达到 ，比上年提高 。费用 水平本年实际为 ，比上年升高 。全年实现利润×××万元，比上年增长 。其 中，商业企业利润×××万元，比上年增长 ，商办工业利润×××万元，比上年下降 7%。销售利润率本年为 ，比上年下降 。其中，商业企业为 ，上升 。

全部流动资金周转天数为 128 天，比上年的 110 天慢了 18 天。其中，商业企业周转天数为 60 天，比 上年的 53 天慢了 7 天。

2.费用水平情况 全局商业的流通费用总额比上年增加 万元，费用水平上升 其其中：①运杂费增加 1 万元;②保管费增加 万元;③工资总额 万元;④福利费增加 万元;⑤房屋租赁 费增加 万元;③低值易耗品摊销增加 万元。

从变化因素看，主要是由于政策因素 影响：①调整了“三资”、“一金”比例，使费用绝对值增加了 万元;②调整了房屋租赁价格， 使费用增加了 万元;③企业普调工资，使费用相对增加 万元。扣除这三种因素影响，本 期费用绝对额为 万元，比上年相对减少 万元。费用水平为 ，比上年下降 。

3.资金运用情况 年末，全部资金占用额为×××万元，比上年增加 。其中： 商业资金占用额×××万元，占全部流动资金的 55%，比上年下降 。结算资金占用额为×× ×万元，占 ，比上年上升了 。其中：应收货款和其他应收款比上年增加 万元。

从资金占用情况分析， 各项资金占用比例严重不合理， 应继续加强 “三角债” 的清理工作。

润情况 企业利润比上年增加×××万元，主要因素是

4. 利 (1)增加因素：①由于销售收 入比上年增加 万元，利润增加了 万元;②由于毛利率比上年增加 ，使利润增 加 80 万元;③由于其他各项收入比同期多收 43 万元，使利润增加 万元;④由于支出额比上年 少支出 万元，使利润增加 万元。

(2)减少因素：①由于费用水平比上年提高 2%，使利润减少 万元;②由于税率比上年上浮 ，使利润少实现 5 万元;③由于财产 损失比上年多 万元，使利润减少 万元。以上两种因素相抵，本年度利润额多实现××× 万元。

(三)存在的问题和建议 1.资金占用增长过快，结算资金占用比重较大，比例 失调。

特别是其他应收款和销货应收款大幅度上升， 如不及时清理， 对企业经济效益将产生很大影响。

因此，建议各企业领导要引起重视，应收款较多的单位，要领导带头，抽出专人，成立清收小组，积 极回收。也可将奖金、工资同回收贷款挂钩，调动回收人员积极性。同时，要求企业经理要严格控制 赊销商品管理，严防新的三角债产生。

2.经营性亏损单位有增无减，亏损额不断增加。全局 企业未弥补亏损额高达×××万元，比同期大幅度上升。建议各企业领导要加强对亏损企业的整顿、 管理，做好扭亏转盈工作。

3.各企业程度不同地存在潜亏行为。全局待摊费用高达×××万 元，待处理流动资金损失为×××万元。建议各企业领导要真实反映企业经营成果，该处理的处理， 该核销的核销，以便真实地反映企业经营成果。

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，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成。公司陆续裁减了13名临时员工(北地5人：陈瑞权、高玉芝、王莉、栾丽琳、刘洁；永丰2人：高景荣、郑春艳；办公室1人：王冬丽；财务1人祝增光；顾问4人：唐有民、苗儒生、周方陵、高洪军。)，并按合同管理规定，辞退了两名试用不合格的职工：高润、xx。在岗位设置和人员安排上，公司领导不断根据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、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、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、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)，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，办公室6人次(姚进1次、兰天1次、吴秋月1次、徐洋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了添砖加瓦作用。

**证券20\_工作总结报告5**

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

**证券20\_工作总结报告6**

一年紧张而又忙碌的工作结束了，回想这一年的工作，自己有很多的进步和不足。在我们的领导的正确带领下，在我自己的坚持不懈下，在自己的努力下，最终完成了上级分配的任务。当热，我知道自己存在着很多的缺点，存在着好多的不完美，但我坚信，在新的一年里，我会尽全力改正自己的不足，努力发挥自己的优点，给公司带来更多的效益和利益。现做总结：

一、岗位工作取得的成绩：

1、资金方面：作为一个企业，资金的安全及管理是财务业务中很重要的工作，20--年我每月月末会与出纳人员及时、完整核对现金、银行存款、其他货币资金往来进行对账、盘点，并做资金对账表存档。保证了各项资金帐帐相符、帐实相符，为公司资金安全管理及合理使用提供了数据基础。

2、供应链方面：作为一个总账会计，我要负责每天采购、出库等发票的生成，月底我要做供应链的对账、关帐结账工作。在这一年里，我能坚持每天生成相关发票、月底做库盘点数据并参与盘点、审核盘盈盘亏单据及写盘点报告，为公司商品管理工作尽到了一个作为财务人员的职责。

3、应收应付系统方面：我坚持每天把出纳传递的收、付款单据在当天入账，及时核销客户应收款、供应商应付款;及时处理商务部门及业务人员OA邮件关于应收应付款项的调整入账;改变了以前因入账不及时，给商务方面在对客户和供应商款项管理方面造成的数据信息滞后、帐期影响。在这一块，通过我的工作有了很大改善，为公司各层级数据需求者提供了及时、完整、准确的数据支持。每月底及时进行了关、结账工作，仔细调整业务环节中出现的数据不符合系统的情况，从未因供应链关结账的问题影响下月的业务开单。

4、固定资产系统及存货方面：我每月对公司购入的各项固定资产进行登记入账、建立卡片，月底对资产项目核对关结账。

5、总账账务方面：我坚持每天及时从出纳处取得各项单据，及时分类归集记账，做到分录摘要清晰明了、数据准确、核算项目对应无误;并增加了原来未做现金流量项目;在月末及时进行账目核对，保证资金、备用金项目、应收和应付项目帐帐相符，通过每月对应收预收、应付预付项目的数据的对比，核销了应收款、应付款的重复项，保证了资产负债表项目数据的真实合理，为数据分析奠定了扎实的基础;及时处理财务经理、财务总监OA邮件关于各种账务调整、数据清理的工作;能及时每月对P--F工厂、C--T采购、销售、一般往来账务及时进行核对并制作对账表，对于双方有疑问的事项我能做到和对方财务人员保持密切沟通只至找出问题所在、及时解决，保证双方往来账务清晰、数据准确。

6、其他会计事项：我能按照财务部规章制度、领导要求，处理相关财务事宜，提供需要的数据信息及账表及其他事务;对于其他部门和人员通过系统查询关事项，能积极配合并释疑;遵守财经纪律和制度、遵守职业道德、保守各种保密事件及商业秘密，做到数据不外泄不传播。

二、工作中存在的各种问题及修正：

1、在凭证制作过程中出现了数据登记不完整、科目归集、核算项目归集不准确的时候，在20--年的工作中应更加仔细、详细分析数据属性，做到摘要意思清楚、信息全面、科目及核算项目及现金流项目归类准确、数据准确。

2、对于应收应付项、资产项、总账项，不能拘泥于做账而“作”帐，在每项目完成之余，多看多想各环节数据状况、关联信息，发现及处理系统中出现的有必要处理的事项，使财务帐各项目、数据更完整清楚、符合逻辑。

三、20--年工作打算及展望：

新的一年，工作也是一个全新的开始，理应对人生对工作有个新展望，在崭新的下一年我要：

1、20--年建立新财务帐套，全面准备、核对、处理数据，在1月底完成帐套各个模块数据录入及初始化工作。

2、更好、更全面完成本岗工作;团结部门全体人员、紧密协同工作;不折不扣完成上级领导安排布置的各项财务工作。

3、积极参与各种培训及学习，不断充实、更新知识，提升职业劳动技能。

**证券20\_工作总结报告7**

xxxx年是一个不平凡的一年。地震、金融海啸，毫不留情的吞食着我们的一切。很多人还没从地震的废墟中爬出，又一轮新的金融海啸更是压得让人透不过气来。xxxx年是证券行业的冬天，同时也是全球人民的冬天。但是，在公司领导和全体员工的共同努力下，我们艰难地走过来了。冬天即将过去，我们都已准备好，迎接明天的希望!

下面我对xxxx这一年来所做的工作作一个简单的总结：

1、恒生内控平台和数据中心系统建设

根据中国证券监督管理委员会和上海证券交易所的要求，证券公司必需建立净资本报送系统、异常交易监控和大小非减持监控系统。由于我公司原有独立存管系统为福建新意公司所开发，数据库平台是基于sql serverxx，而新意公司的净资本报送系统、异常交易监控和大小非减持监控系统是基于数据库teradata，因此,对数据库的投入将会增加很大一笔费用，软硬件费用算下来一共需要投入一百多万，而在系统的稳定性和易操作性方面不是太理想。后又咨询到金仕达公司的该系统，费用也在一百多万以上，相对于我公司原有新意独立存管系统而言，增加了重复投入费用。而结合公司的实际业务情况，所以在选择开发商和价格方面作了更深入的探讨和考虑。恒生公司愿意无条件移植我公司原有独立存管系统和反\_系统，给的报价也是在充分保护原有系统的基础上给出的价格，而且还有一个专门的维护团队，有很强的`实力。从公司实际业务情况出发，最终选择了价格适当的恒生公司内控平台和数据中心系统。

2、恒生内控平台和数据中心系统建设的后期维护

在三个多月的紧张建设和测试中，我公司的证券公司反\_监控报送系统、内控平台、净资本监控系统、异常交易和大小非减持监控系统顺利建设完成，并正常接管以前新意独立存管系统的运行。从系统的需求探讨到筹建和正式上线运行，得到了公司领导和各项目组成员的大力支持，因此，在建设和测试过程中都很顺利。在后期的维护中主要是针对一些新需求的解决和证监会的新报表报送需求，目前恒生公司工程师正在我公司现场解决中，估计月底可全部解决完成。

3、三方存管系统建设和后期维护

“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，今年新增上线中国银行、兴业银行。目前招商银行准生产测试已完成，现正进行到实盘测试阶段，估计明年年初可正式上线运行。

3、公司净资本监控系统新报表报送规则

根据证监会要求，证券公司需要执行新报表报送规则，并于xxxx年12月1日正式报送。由于我公司已上线运行的净资本监控系统还是老的报表，需要联系恒生公司对原有净资本系统进行升级，满足证监会的新报表报送要求。在了解公司的需求后，和恒生公司联系升级事宜且进展顺利，目前恒生公司工程师正在现场解决中，本月即可正式报送新报表。

4、制作公司三方存管系统常见问题及处理方法汇总，对原有经纪人营销系统的移植工程，配合中心机房新增网上交易as、ar四台。

5、对中心机房b股外币转帐、清算机器、行情分发系统机器、咨询接收和转发机器的更换工作。

6、对各营业部及服务部新意开户证书的升级，联系升级三方存管许可证和相关系统的授权事宜，给财务部解决资金存管不能重复导出凭证的问题。

7、制作关于网上交易系统登陆不上行情和委托的常见问题及处理方法汇总，制作公司风控

控系统评级表。由于公司各分支机构需要上传图像扫描资料和清算中心的统一刻录光盘，开通ftp用户和网络连接配置事宜。制作中心机房系统应急计划和设备标签并张贴事宜。

8、配合公司机房改造工程，，库房卫生打扫和机器卫生整理等工作。

9、配合恒生工程师对中心机房报盘系统升级，以减轻报盘风险和压力问题，配合恒生工程师对三方存管系统版本和接口的升级，配合恒生工程师对公司oiw报盘库结构的升级，配合恒生公司对我公司信息系统的评估工作。

10、配合公司合规管理部和人民银行对我公司反\_数据报送核查工作，配合公司合规管理部反\_数据报送工作。配合贵州证监局对中心机房的检查，一些文档的准备工作。

11、安装开放式基金系统，测试及清算，发邮件数据等事宜，配合中北营业部切换novell系统和网络隔离。

12、合并原汉唐和华创席位后，报盘统一测试。配合北京路营业部，新华路营业部及各服务部工行三方存管批量上线工作。

13、配合德阳灾备中心系统建设及制作应急切换方案。

14、配合公司帐户规范工作。

15、机房日常维护和巡视，日志填写、数据备份、值班等工作。

我有渴望学习新知识和不断探索的热忱，在每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。在这种想法下，我很好的完成了部门领导交给的每一项任务。

同时也存在一些不足：

1、证券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，对要害问题总结，并形成文档的努力不够。只有这样，才更便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，提高部门的工作效率。

4、在以后的工作和学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的不断更新。

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、加强网络方面和数据库方面的学习，有机会多参加相关方面的培训。

3、在工作中善于总结，对典型、要害问题解决注重整理，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测试和实施机会，在实践中学习。

5、加强和各营业部以及服务部的沟通。

xxxx年工作安排：

1、配合公司开放式基金系统建设，测试及上线。

2、配合公司招商银行实盘测试及正式上线工作。

3、反\_监控系统、净资本监控系统、异常交易和大小非减持监控系统、内控系统的维护和相关升级事宜。

4、服务部升级为营业部后，对财务系统的相关备份工作，新增财务登陆站点后的相关维护工作。

5、柜台系统和三方存管系统维护及相关升级事宜。

6、配合公司中心机房网络改造工程及网络管理工作。

7、加强对06交易柜台相关系统的学习和oracle数据库的学习。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他优秀同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

**证券20\_工作总结报告8**

>工作主要成绩

1、20xx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，另一方面在客户使用过程中遇到各种问题，我都把他详细归类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是程序错误、哪些是程序有待完善的，必要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中，不同客户有不同需求，也要进行相应地程序修改来满足需求。总之，在人员紧缺的情况下，尽量把服务做得细致到位，让客户感觉到我们的技术服务没有打折。

2、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。

3、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。

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大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程序的调试、上线工作。

7、顺利完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。

8、顺利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。

成绩的取得究其原因，主要是因为：

1、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。

2、争取维护工作做得更加细致、更加有特色。

3、个人技术水平通过在具体的工作实践中有更大幅度的提高。

4、在工程实施过程中，争取保质保量完成同时，加强沟通、协调能力。

部门及公司下一步发展的建议

>部门：

5、加强部门维护、工程方面的管理，加强管理监督，有始有终。

6、对工程、加班情况能形成制度，进行串休。

7、部门能有一个值班手机。

>公司：

8、多提供一些培训机会给大家。

9、我觉得对公司应对员工要定期进行层层考核，形成竞争的机制，适当地采取奖惩的制度，这样才有利用发挥员工的积极性。

10、多组织一些集体活动，这样大家沟通交流机会多些，从而加强集体团队协作精神。

**证券20\_工作总结报告9**

进入xx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xx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xx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xx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，要想尽一切切办法，尽自己最大努力来做。

**证券20\_工作总结报告10**

很荣幸能够参加广发证券公司的实习项目。在两个月的实习期内，我学到很多证券领域的知识，熟悉了公司的运作方式，掌握了证券营销的基本技巧，深刻了解了证券市场的基本知识，这段实习经历给我留下深刻印象，也将对我的今后的工作学习中产生重大的影响。

本次实习是从3月10日开始的，历经65天，先将我这段实习过程中的学习内容以及期间的心得体会简单介绍一下：

第一周，我培养的是对证券市场的基本认识。

所学的知识包括：

1、如何摆正投资心态——在市场上坚持自己的判断，理性决策，不盲目跟风;

2、如何做决策——基于大盘走势对个别股票进行分析;

3、如何鉴别信息——利空消息宁可信其有，不可信其无;

4、基本面与技术面的区别和联系——基本面优势在于中长线分析，而技术面优势在于短线走势判断。基本面在于选股，技术面在于选时机，但在实际应用中要把基本分析和技术分析结合起来。

此外，三大证券类报刊的阅读、每只股票走势图的浏览也是每天要做的功课。经过第一个星期的学习，我掌握了股票市场的基本运作模式。为更深入的学习奠定了良好的基础。

第二周是交易大厅前台实践。这是让我们直接与客户接触的地方每天都有很多客户过来办业务，了解券商的对外工作流程是实习中必不可少的。偶尔柜台部的工作人员还让我们自己操作一些简单的步骤，亲身体验一下工作的乐趣。当然面对的客户都是各种各样的，有时候出现一些客户对工作的不理解不支持，还需要及时的处理，学习柜台人员的处理方式也成为了我这次实习的一大收获，同时我学习了开立资金账户、申请认购新股以及资金划拨的相关业务知识;掌握了证券交易软件“大智慧”的基本使用方法;掌握了手机炒股软件的下载流程和使用方法，并且在闲暇的时间阅读了“市操作的基本原理”全面学习了k线理论，macd，kdj等技术分析指标的知识，并随时查找相对应的股票走势予以学习。

第三周主要是在股票市场中实践，判断大盘及个股走势。期间，我理解了资金对于整个市场的影响以及股票成交量与价格的关系;进一步学习了黄金分割线在走势分析上的运用;研究了cr技术指标的公式以及用法。此外，还接触了一些形态理论的内容，加深了对证券市场的理解。

第四周的学习内容为基本面分析及股评撰写，根据大盘前期走势来预测后市动向。期间，我掌握了股评的写作结构，已擅长从基本面和技术面分别对大盘进行分析并逐渐领悟到市场中各行业之间的联系。这段时间还接触到一些高级盘kou技术，并对资金管理知识有了一定的了解。

剩下的几周的学习内容是通过进驻银行网点实现的，挖掘潜在客户、服务现有客户，是这个阶段的主要学习内容。通过学习银行的基本业务，接触客户，了解客户的投资意向以及风险承受能力，并通过自己所学的专业知识和对所了解的市场信息为其讲解现在市场行情和经济运行趋势，进而实现客户的挖掘和维护。这一阶段的学习不仅仅掌握了银行业务的办理流程，接触了客户，最重要的是这一阶段对自己人际关系的处理方法的影响，增加了社会经验学习了学校学不到的东西。

通过这两个月的实习，我对证券市场的理解更为深刻了。现已习惯用理性方法来分析各种问题。懂得了市场是变幻莫测的，最重要的是抓住其中的规律。这段时间我还培养了良好的学习习惯，学会了总结的方法。每天的股票浏览让我对历史走势——尤其是经典走势产生了一些印象，从而有机会在未来的市场上找出相似的头部形态来判断后市。

良好的开端是成功的一半，相信这次实习能够为我的职业生涯领航。两月的实习总的来说让我受益匪浅，和公司正式员工以及一起来实习的同学都变成了朋友，虽然即将离开这里，不过我们两月的相处都会给我们留下美好的回忆;企业文化的熏陶，团队协作与个人成长的协调，等等更让我受益匪浅。而对我影响最深远的就是文化了，在此期间，我一直在思考一个问题，一个人，一个企业，乃至一个国家的竞争优势究竟在哪里?这就可以从广发证券的精神，以精求发展的理念，一个草根券商的发展历程的真实写照找到答案。

这次实习也让我感受到学校里不能学到的东西是更需要我们用心去学的，这些才是真正以后在社会中我们将要用到的知识，也让我们认清了以后要努力的方向，让我有机会更深入地去思考今后的人生和职业规划，并给予我实现它们的动力。感谢广发证券给外这次实习机会，也希望广发证券能够在国内的证券市场上具有日益强大的影响力，为构建和谐稳定的证券市场贡献力量，为国家经济的发展做出贡献。

**证券20\_工作总结报告11**

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。这也是面临的最大问题。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。

**证券20\_工作总结报告12**

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。

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