# 证券公司人才工作总结(热门28篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-06-03

*证券公司人才工作总结1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...*

**证券公司人才工作总结1**

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。半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，xxxx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20xx这半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。xx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xx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xxxx年10月1日起正式报送，在xx公司产品开发和测试时间上就相当的紧迫，只要xx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xx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，们部门全体人员都松了一口气。要知道我们都是快要放弃xx产品而改用xx公司的产品的，而且合同传真都传过去了，后来xx马上给xx公司回了一个电话。从使用xx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xx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xx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

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。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。也受到了同事们的好评。

但是也存在一些不足：

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，没注重对要害问题总结，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、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。

面面俱到，详略得当。

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。20xx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20xx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20xx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！

**证券公司人才工作总结2**

大家好!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，有与团队协同作战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。总体而言，到银河证券的这半年是愉快的。感谢银河证券为我未来的发展提供良好的舞台。

我是20xx年8月正式加入银河证券的，回首这半年来的工作，我在上级的正确领导下，认真贯彻落实公司的经营指导思想和各项方针政策，我始终把忠于职守、勇于创新作为自己的基本工作要求。在上级领导的支持和有关同事的配合下，较好的完成了自己所承担的工作任务，取得良好的业绩。

>一、20xx年的工作业绩和做法

1、招聘工作。现在招聘的客户经理有6人，开户6户，有效户5户，网上营业厅156个，银河99基金销售10万。

2、开发银行网点。首先，我打印了一个建行所有网点地址的表，然后去找那些没驻点的银行的大堂经理。通过她们找到网点经理，谈合作的事情。然后和网点主任谈我们的业务刚发展到这个地方，再说说能带给他们带来的效益等。截止12月，我开发的银行网点共个。

3、新人培训。通过培训，提高了他们的沟通能力、协调能力、团队合作精神和学习能力以及专业的证券知识和客户销售经验及市场开拓意识。

4、对客户经理的日常考核。制定了客户经理日常工作考核评价表，对他们的常规工作进行考核，促进他们对公司新产品、新业务的推广，宣传活动和组织新客户“投资报告会”和组织各种客户联谊活动，参与营业部各种客户回访活动，参加公司、营业部及驻点银行组织的各种培训等方面的工作。

5、管理团队。自加入公司后，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。加强以严格考勤、定制管理为重点的工作秩序治理工作。严格落实考勤和三会制度，让员工保持良好的工作状态，杜绝思想出现松懈。坚持每周召开总结讲评会，对主要工作进行点评，对存在问题的员工及时进行谈话督促。

组织员工结合本岗位工作职责查找在业务操作流程方面、执行制度方面存在的问题和不足，及时进行整改。注重与员工交流沟通，及时将重点工作贯彻落实到每一名员工。要求员工通过积极寻找客户资源，调动自身的综合潜力，努力提高自身执行力水平，力所能及地完成自己份内的工作任务，促进员工在思想和行动上与该行保持一致，加强团队的凝聚力。利用各种机会和条件同业务员直接见面和交流。以姐妹般的身份和亲情对待业务员，向他们传承公司的文化、观念和发展前景。

>二、20xx年的工作计划

(一)及时做好各项重点工作

20xx年即将到来，在新的一年中，我仍将全力以赴，不断发展壮大，不断自我超越，继续发扬吃苦耐劳、勇于拼搏精神，勇攀高峰，不辜负上级对我的信任和期望，为公司事业的发展贡献自己的力量。继续解放思想、转变观念，从实际出发，创新思维，针对工作的急、难问题，制定针对性强、可操作性强的措施，切实解决工作中的实际问题。及时做好信息统计工作，为领导、同事提供全面准确无误的经营信息。紧密围绕公司的经营目标，发挥好区域经理的作用。做好招聘、开发银行网点、新人培训、对客户经理的日常考核、管理团队等工作。

(二)20xx年工作虽取得了一些效果，但还存在很多不足

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，做到知识的不断更新。

(三)整改措施

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、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、加强和各们的沟通。

明年会有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。新起点、新希望。站在20xx年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发!我相信，在总公司的领导下，通过全体员工的共同努力，20xx年的工作一定会取得良好的效果，为银河证券总体的发展，做出我们应有的贡献。

以上述职述廉报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作提出宝贵意见，借此机会，向工作中极力支持我的胡总经理、市场总监邓总以及各级领导和同志表示诚挚的谢意。

**证券公司人才工作总结3**

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。

**证券公司人才工作总结4**

我于20xx年4月24日进入《中银国际证券哈尔滨营业部》工作并担任大堂经理一职，首先我感谢各级领导及同事所给予我的帮助和支持，感谢公司为我提供了一个良性的发展和学习空间。在近八个月的工作实战中，我被职位本身存的职业魅力所吸引，它需要我微笑的服务客户、细致的答疑、耐心的解惑以及具备专业的职业知识储备。职位本身也为我充分展现自我工作能力和个人魅力提供了一个优质的平台。

自担任《中银国际证券哈尔滨营业部》大堂经理一职至今，在工作中我竭力让每一位客户感受到我的微笑，感受到我的热情，感受到我的专业，让每位客户宾至如归。在近八个月的工作中，我接触到了很多的股民，我发现每天来办理业务的客户中不经常写字的人居多，老年人也很多，所以要时刻准备一张白纸给不会写字的客户写样例，给老年人准备花镜并且有时说话的声音要大一些避免由于老年人视觉和听觉不好引起的沟通不畅。

下半年公司进行装修，给工作增加了一定的难度，装修不仅声音大，而且声音回声也很大，还有刺鼻的油漆味，再加上一楼大厅的保温设施不佳，致使客户多次抱怨，但值得欣慰的是，没有一位客户因此进行过相关投诉。除了基础的大堂经理本质工作外，我还秉承一人多岗的工作宗旨，除了主要负责客户填写单据指导外，闲暇时和闭市后还有其他五项辅佐业务：

1手机软件的下载：自领导交给我这项业务，我一直在一楼把关，在没有特殊事情的情况下，只要没有填单的客户就直接由我做好软件下载工作，经过半年多的手机软件下载，现在几乎所有类型手机都能快速的下载软件，为客户炒股带来极大方便。

2分期业务：20xx年的分期业务一段时间内吸引了不少的优质客户，我主要负责客户的分期业务讲解，落户填单指导;提醒、帮助指南针等软件公司的工作人员做好开户预约;中行信用卡申请表的填写与整理;以及事后查询办理分期业务客户的资金情况，将达标客户名单交给柜台的相关工作人员，在柜台人员的配合下，将达标的信用卡申请人资产证明打印出来，最后将全套的信用卡申请单据交给下一程序工作人员。

3邮件的邮寄：单位的所有工作邮件全部由我联系快递公司及时邮寄，并且每一个邮件都有电子备份，方便邮件丢失的查找与数据恢复。11年年末由于总部要求提供回访凭据，所以每月又有200封左右的挂号信需要邮寄，由于邮寄量大，每次只能闭市后乘坐公交车到大型邮局办理相关业务。

4中国银行客户介绍联系人：根据公司三年发展规划中服务于集团发展战略规划，依托商业银行业务和资源。致力于“专业、精干、特色”的重要业务单元，我营业部积极的与中行方面进行了有效业务往来，我很荣幸担任中行方面客户介绍联系人，帮助中行员工转借的客户顺利办理业务。

5中行转借客户的跟踪、统计与有效户结算：每一位中行转借的客户都根据其所在中行网点的名称进行相应的电子表格记录。每月进行一次后期跟踪与查询，一旦发生有效户，将有效户的名单统计出来，找领导签完字后，将凭证交给财务，做后期打款事项。

除了做好工作范畴内的工作外，我还始终秉持努力为客户提供高质量、专业化、多元化的投资银行服务的服务宗旨，坚持微笑、细致、耐心的服务态度深受广大客户好评。工作中我时刻保持积极的、向上的工作态度和工作原则，始终坚持每日完成职业专业知识的学习计划，并且顺利通过证劵从业考试《证劵基础》一项考试科目，在以后的学习中我会继续努力，争取在下一次的证券考试中全部通过。在做好本职工作的同时为客户提供更全面的\'证券知识、更准确的证券信息、更专业的投资建议。

服务性质的工作并不仅仅是广义上微笑的面部工程，我认为与客户真诚沟通，为客户提供贴心、细致、周到的服务才是服务真正的意义和价值所在。我曾在招商银行的年度测评中排名前五，工作意识、服务态度、整体业绩得到了上级领导、同事、客户的全面认可。通过在中银国际证券哈尔滨营业部的进一步的学习和工作，我相信自身工作能力和自身价值都处在不断升华的状态。在工作态度上始终保持“备战状态”，不断充实专业知识，不断提供优质服务，不断虚心接受各方建议并改正。在日常工作中无论面对任何投资客户，出现的任何临时状况都能够应对自如，与客户始终保持着良好的沟通模式，得到了客户的一致好评。

但由于从业时间较为短暂，专业技能掌握还不是特别纯熟，面对部分客户提出的个别专业性问题还不能独自提供全面的解答，在日后的工作当中我会不断完善工作不足，尽早的以最佳专业状态和工作热忱面对接下来的全部工作内容。

**证券公司人才工作总结5**

一年来，公司办公室在公司班子的正确领导下，按照年初昆制订的工作计划，着重在管理和服务两个方面开展工作，较好地完昆成了各项工作任务，回顾一年来的工作情况，有八个方面值得认真总结。

>一、转变观念，干部员工岗位xx上岗，人事管理合同化，建立适应新型经营机制需要的人事劳资制度。

今年公司完成脱钩转制的一项重要工作，就是用人制度改变，昆八月份按照辽证总公司的部署，本溪分公司在除班子成员和财务经昆理以外的全体职工中，进行了干部和一般员工xx上岗工作。确立昆了以中层干部和员工层层聘任，对全体员工进行合同管理的新型人昆事管理制度。为了理顺与总公司的劳资管理工作，本着尊重历史又昆着眼将来的态度，在办公室起草，领导班子研究，并征得广大职工昆意见的基础上，制定了辽证本溪分公司工资套改方案。通过xx和昆劳资改革，极大地转变了全体职工头脑中旧的用人观念，大家即感昆到了xx带来的压力，也看到了工作的目标和奋斗的希望。通过竟昆聘和劳资改革，点燃了优秀职工的工作热情，对一般职工和落后人昆员也起到了鞭策作用。通过xx和劳资改革，完成了人事管理向合昆同化的转变，为公司更进一步地实行现代企业制度奠定了基础。

>二、减员增效，合理设置岗位和人员。

从年初开始，公司领导班子就确立了减员增效，合理设置岗位昆和人员的工作思路。公司领导较早地预见到了今年严峻的经济形势，昆在减员增效工作上，决心坚定，态度坚决，使这项工作得到顺利完昆成。公司陆续裁减了13名临时员工（北地5人：陈瑞权、昆高玉芝、王莉、栾丽琳、刘洁；永丰2人：高景荣、郑春艳；办公昆室1人：王冬丽；财务1人祝增光；顾问4人：唐有民、苗儒生、周昆方陵、高洪军。），并按合同管理规定，辞退了两名试用不合格的昆职工：高润、。在岗位设置和人员安排上，公司领导不断根据昆工作任务的变化和要求，及时合理的调配人员，截止到年底部门间昆的人员调配达到了25人次，其中：北地交易部13人次（高平2次、昆刘玫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、昆刚希正2次、安俊1次、孟宪峰1次），永丰交易部7人次（于洪1次、昆蒋彦莉1次、李萌春1次、兰天1次、徐洋1次、范军1次、孙旭涛1次）昆，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、于洪昆2次、李宏2次、刘玫1次、王东1次、宋志红1次），财务部7人次昆，办公室6人次（姚进1次、兰天1次、吴秋月1次、徐昆洋1次、黄宝军1次、李阳1次）。通过减员增效，合理设置岗位和昆人员，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。

**证券公司人才工作总结6**

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：

>一、加强学习，提升自身业务素质

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。

>二、实践锻炼，提高业务开拓能力

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。

**证券公司人才工作总结7**

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：

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，使信达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，前几个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路。

4、在今后的日子里，我要这样做：

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\_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。

**证券公司人才工作总结8**

>一、市场背景：市场环境趋暖，变革创生新机

20ｘｘ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。20ｘｘ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20ｘｘ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。

**证券公司人才工作总结9**

20xx年，是我们营销部迎接挑战的一年，也是我们营销部开拓进取的一年，面对纷纭复杂的证券市场形势，我们营销团队在总部与营业部的领导下，迎难而上，大胆创新，攻坚克难，拓展业务，使业务工作实现了新的突破，作为营销部负责人，我认真贯彻执行上级下达的各项方针政策，始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，较好地完成了公司下达的各项指标任务，现将我一年来的工作、思想、学习等方面汇报如下，请领导审查：

>一、深入学习，加强思想建设：

本年度1月至9月，本人任职于电脑部经理兼客服部副经理，10x12月任职于市场营销部经理。一年来，面对工作的换任，本人能及时的调整心态，并且积极的摄取新职位的重点以便能好的胜任本职工作。在思想上，我一直保持着先进的观念，并且能于上级领导保持一致，而且能够自觉的通过学习，提高自身的政治理论思想素质，做到率先垂范，当好团队领头人。在工作上，我能严格遵守公司的各项规章制度，尊重领导、团结同志，以脚踏实地的工作作风和认真负责的工作态度，加强交流，做到取人之长，补己之短。在学习上，我始终坚持“多听、多看、多问、多想”，除了平时抓紧时间学习有关业务知识外，还积极参加积极参加我公司组织的各项学习活动，真正的做到了用自己的实际行动提升服务能力和实践本领。在管理上做到了办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。真正做到了让领导放心、上下级称心、全体员工顺心，保持了融洽的工作气氛，形成了和谐、默契的工作氛围。

>二、务实基础，积极做好本职工作：

今年，面对各种财政政策的转变，证券市场也会风起云涌。在如此复杂的形式下，我积极适应新的变化，本年度，我主要做了以下工作：

一是广纳精英，加强培训，务求培养全方位人才：本年度，我公司共举行7次大型招聘会，并且通过这些形式的招聘，共吸收xx新人，为公司的发展奠定了一定的基础。

二是加大培训力度：一是通过各种营销技巧的培训，加强营销人员技巧能力方面的提高。二是通过多种形式的活动开展专业技巧方面的培训。三是通过对公司产品方面的了解，积极制定新的营销方向和目标。四是积极开展执业证书年检后续的培训。通过这些形式的培训，我们营业部人力的配置投入以及培训整体计划的合理安排及实施已经初步形成系统化并有所成效。

三是创新营销理念，形成双赢局面：本年度，在巩固银行传统营销渠道的基础上，我们创新固有思路，一是尝试向社区、市场及其他渠道建设，并取得了一定成效：上半年新增银行网点有农行2处、建行2处、中行1处、招行1处、兴业银行1处，温州银行网点3处。二是继续加强与老网点的深入合作的力度，不仅成功的完成与工行及农行进行全面合作，而且在推进产品销售的同时，还增进了三管任务的进行，与银行渠道建立了双赢的合作局面。

四是加强风控合规管理。本年度，从以下几方面做好风控合规管理：一是积极开展有关的培训活动，加强了营销人员的合规及风险意识。二是通过执业风险自查，网络营销自查，客户资料比对核实以及专项营销活动自查自纠等方式号召全员开展风险自查，在自查活动中，共计发现违规人员xx名，并予以公开。

>三、20xx工作思路：

虽然在今年取得了一定的成绩，但是仍旧寻在这一些不足，明年，我将从以下几方面着手，加大工作力度：

1、思想政治方面：在明年，我会继续加大学习力度，争取吸收更多的专业理论知识，并且积极关注把握任何有关经济政策的动向，争取将团队带向另一个高峰。

2、团队建设方面：一是营业部继续走团队化建设的道路，因为营销部目前刚刚初步完成团队的构架，所以稳定团队构架及做大做强团队是团队建设的下一阶段任务的重中之重。

二是继续做好人员建设：在公司薪酬改善及不断提高福利待遇下，为了引进并且留住优秀人员，我们将加大营销部人员引进，并进行优胜劣汰的机制，争取在稳定中发展壮大我营销团队。三是加强团队合作建设：目前我营销部是以单打独斗，单兵作战发展客户为主，从而造成了团队人员新老不接，级别断层。在20xx年，我们将建立合作机制，构建以老队员带新队员，以新队员接老队员的合作发展的局面。

3、营销任务方面：本年度营销部整体业绩完成情况不够理想，为了能顺利完成明年目标任务，我部门将做到以下几方面：一是继续加大与银行渠道的合作力度，并以日常的三管开发来保证公司金融产品的营销任务，变被动为主动。二是继续挖掘与银行的各项业务的深入合作，把握一切机会，实现共赢局面。三是坚持多渠道发展的.方向，继续尝试走出去营销的团队建设，坚持多渠道开拓，达到营销与宣传双效果并进。四是加大IB业务的营销力度，开发新渠道打破困局。

总的来说，20xx年以来，在我公司的领导的指导监督下，我的工作取得了较好的成绩。但是与新时期的工作要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我将继续加强学习，掌握做好工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，把工作提高到一个新的水平，争取获得新成绩，作出新贡献。

**证券公司人才工作总结10**

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！

**证券公司人才工作总结11**

刚刚过去的20xx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，20xx年末营销总监张雷经理的到来改变了以往的营销模式，20xx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20xx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1QQ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，我们只有尽最大的努力，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20xx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20xx年树立了信心。

**证券公司人才工作总结12**

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：

>（1）沟通不足

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。

>（2）工作中缺乏创新思维

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。

**证券公司人才工作总结13**

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。现做总结如下：

>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，20xx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PxxF工厂、CxxT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20xx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、20xx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、20xx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。

**证券公司人才工作总结14**

虽然上半年公司取得了较好的成绩，但我们要保持清醒的头脑，要认识到公司整体的业务实力还不强，与竞争对手还存在一定差距，对与公司战略目标的实现还有相当的距离，还存在一些不足和问题。

>(一)资源整合与业务协同的力度尚需加强

尚未建立有效的跨部门业务合作的机制。业务协作的操作流程、成本分摊、收入分配等无章可循，导致业务协作的动力不足，效率偏低。

缺乏统一的协调管理。资源整合与业务协作主要仍局限于部门自发地推动，公司整体层面上没有进行系统的规划和组织，推动资源共享、资源调度的力度还不够。

>(二)客户综合开发与服务进展缓慢

单兵作战，不能全面把握客户需求，挖掘客户价值。在业务开发与客户服务的过程中，主要还是各部门各自为阵，没有形成兵团作战的优势，特别是对于核心客户的综合需求把握不足，信息沟通和协调机制不畅，在挖掘经纪业务客户的投行业务价值，对投行业务客户提供企业综合理财服务方面，还需要进一步探索和推动。

客户分级管理和差异化服务的体系仍未建立。尚未建立公司层面的客户关系管理体系，客户信息不准确、不充分、不集中，针对核心客户服务的客户经理制度仍未全面推广，客户服务的方法和手段还比较单薄。

>(三)对创新业务的前瞻性研究和准备不足，对市场的快速反应与应变能力有待提高

随着市场创新力度加大，新产品、新业务会越来越多，对券商的业务模式和竞争格局可能产生深远的影响。虽然由于资格的限制，公司还不能参与部分创新业务，但是，各相关部门对新产品、新业务的敏感度不高，缺乏前瞻性的研究，对业务人员的新产品培训没有到位，也没有进行必要的人员和项目的储备，对市场的快速反应和应变能力不足。

>(四)内部管理仍需改进

公司的管理总体上还比较粗放，不够精细。特别是业务部门准事业部制实施后，对公司管理提出了更高的要求，目前管理转型仍处于摸索阶段，还不同程度地存在管理缺位与管理越位现象;

公司缺乏统一的、有组织的品牌宣传与推广。品牌建设跟不上业务发展的需要。

**证券公司人才工作总结15**

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：

>一、思想品德及自身素质方面

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。

>二、工作能力及相关业务方面

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。

>三、工作中存在的不足

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。

**证券公司人才工作总结16**

刚刚过去20xx年，对我来说，这是不断积累和进步的一年一个好的营销团队必须有一个好的营销经理，20xx年底，营销总监\_的到来改变了以前的营销模式。在过去的xx年里，业务部门在新的有效账户和金融营销方面取得了突破；我为团队的快速发展做出了不可磨灭的贡献。我很幸运能加入这样的团队。

在营销渠道方面，像我的大多数同事一样，我使用银行渠道、社区渠道、网络渠道、投资俱乐部渠道、互联网电话营销渠道等来挖掘客户。众所周知，证券营销是一项需要不断积累的工作，压力很大，但平时需要投入足够的耐心。对于同一个问题，不同的客户反复问你十多次，你必须耐心地回答。当你第一次见到客户时，你必须仔细倾听，而不是急于向客户灌输技术指标或金融销售产品。在这种情况下，客户可能很快就会表现出不耐烦。渴望成功往往会导致失败。有时在一周结束时，如果客户没有完成，他会非常焦虑，但他只能坚持下去，耐心、诚实地与客户沟通，以完成他设定的任务。

在机构家庭和大家庭方面，我在年初投入了大量精力克服困难，并希望找到一些大家庭来支持这一场景，但可能我没有足够的经验或能力，经常以失败告终。我记得当时，一个机构账户与我预约。后来，我没想到他偷偷去了外国业务部，没有找我。他只是把我当成“过路人”。在这方面，我必须继续向我的前任学习。我希望是在20世纪多年来有所改进。

在中小家庭营销方面，我常年采用“快餐营销”模式，快速决策，共同发展。换句话说，它通常不会持续很长时间，花费大量精力追逐一些客户，也不会投资很多钱邀请老客户吃饭或送礼物。通常只需要花时间在QQ、MSN或电话上与客户聊天，谈论一些客户喜欢的话题。例如，我在一家公司开设了一系列10多名客户，他们都是相互介绍的。一开始，第一位顾客是在论坛上认识的。当时，我们就一个国际热点话题争论了很长时间。后来，我们简单地添加了QQ，一直聊到午夜，这是非常投机的。后来，有一次他问我做了什么，我没有回避任何事情。

我告诉他我来自一家证券公司。就这样，第二天，他从其他证券公司将300万打新股的账户转移给了我开发新客户非常重要，但维护现有客户也同样重要。我一直遵循客户是朋友的原则，把客户当作朋友对待。这非常重要。这样做的目的不仅限于公司层面的品牌建设和满足证券交易的基本要求；在个人层面上，这也是营销人员职业道德和后续发展能力的体现。因为营销的最终目标是让你的客户为你带来（介绍）新客户。培养现有客户最基本的是正确使用证券交易软件，普及证券知识。同时，要不断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缩水。只有尽最大努力把潜在客户开发成现有客户，把现有客户培养成优质客户，才能有效地维护和增加客户资产的价值，实现这种双赢是我们与客户共同追求的目标。

总体来看，过去一年，新增有效户数超过300户，新增资产超过5000万元，较20xx年大幅提升；在销售经验和与新客户的谈判方面。

**证券公司人才工作总结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!

**证券公司人才工作总结18**

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。

**证券公司人才工作总结19**

本人自今年3月有幸成为公司一员之后，在领导的帮助及指点下，以及在同事的配合下，不断地学习和实践，在日常工作能力、行政处事能力等方面都有很大的提升。现就这几个月的工作汇报如下：

公司上市在即，很多上市协助工作需要处理，我应聘了证券事务专员这个职位。加入公司之后，我满怀激情的投入到这份工作中来。一开始，我通过整理上市资料来熟悉工作环境，由于是第一次接触到上市的具体事宜，期间遇到过很多困难，但是经过领导的点拨之后顺利完成任务。在行政事务处理方面，通过跟领导的学习，也从一开始的生涩不熟练，渐渐地能独立处理。接下来我还整理了合同订单档案，档案室文件借阅存档记录，做到有迹可循。这几个月，我除了协助提供上市资料以外，还做了公司组织机构代码证、工业品生产许可证的年检、公司版权申请事宜。这些工作都是第一次接触，感觉很迷茫。在领导的指点下，我通过网络查询，最后也顺利完成了。日常工作方面，公司三会资料的制作，在领导的帮助下，从一开始的零基础到现在做出一份完整的资料。通过这些工作，我认识到了，()做的很多工作尽管事无巨细，但都是必不可少，都很有意义、很有价值。有些工作也开始找到规律，做起来也得心应手。

在20xx年接下来的半年里，我的工作计划如下：

1、努力提升自己的行政事务处事能力，我现在的水平还有待提高，各方面都需要更加全面，要有自己的判断力。

2、提升自己的学习能力，特别是在法律、财务方面。对证券法、公司法要了如指掌。

3、上市的整理要更加细致，包括档案室资料的整理，所有资料都需做分类索引。

4、发扬自身优势，修正缺点和不足，严格要求自我，向身边优秀的领导和同事学习，诚恳为人，扎实做事。对工作充满激情，对事业充满信心，积极配合领导，当好领导的助手。

**证券公司人才工作总结20**

回顾大半年的工作，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。这也是面临的最大问题。

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。

**证券公司人才工作总结21**

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：

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、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。

3、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。

4、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。

20xx年工作计划：

1、争取维护工作做得更加细致、更加有特色。

2、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。

3、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：

1、加强部门维护、工程方面的管理，加强管理监督，有始有终。

2、对工程、加班情况能形成制度，进行串休。

3、部门能有一个值班手机。

公司：

1、多提供一些培训机会给大家。

2、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。

3、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。

证券公司员工年终总结

时光飞逝，犹如白驹过隙。在即将过去的20xx年，证券行业迎来了更多的机遇和更为激烈的挑战。xx的大厦不是一天建成的，发挥众人的智慧，把个人正确思想，那就是崛起xx证券的精神和信心，变成群体的思维，落实于群体行为，从而把个体事业，变为集体的追求。

20xx年我主要的工作如下：

1、近一年来，随着市场竞争压力的加剧，来营业部谈费率、转托管的客户异常的多，我因为身处前台，所以接触了很多这样的客户，和客户谈费率、套近乎，这样的工作已经是日常工作重要的组成部分，在与这样客户的交谈中，我深知攻城为下、攻心为上的策略，与客户建立感情基础是能不能把客户留下的关键，对于一些市值较大，需求较为复杂的客户要求转托管的，我即尽人之所能事，通过自己的努力，通过同事们的帮助，对证券市场股民心态的有了更为深层次的认识。

2、在县城拓展客户，寻找营业部的下线，先后到xx、xx苦苦寻觅发展经纪人，最后在xx发展了一名兼职经纪人。

3、手机营销的工作，自从总部反动了“手机证券”营销的吹风行动以来，我一直给周边的客户营销我公司的炒股手机，以配合总部的这次营销行动，最后成功的营销了xx客户愿意使用本公司的炒股掌上机。

4、短信咨询的工作，因公司在移动平台的使用上，耗资巨大，总部已察觉此问题，长此以往要做冤大头，遂发号各营业部立即停止使用该移动短信平台，改用由移动研发的经济实用新型的次一代短信工具―移动飞信。当然，要想发飞信，就得加飞信！客服部在一段时间内完成了由原有移动短信平台向移动飞信转轨加兼顾的初步工作，本人认真的配合客服部的方经理的工作。

5、本人在营业部从事了咨询的工作。“咨询工作不好做”这是一句从老工作人员中常听到的话，的确也是如此！我在从事这项工作的时候具体表现为，每天早上结合当天晨会的精要给个位投资者发送当天盘面的看法以及个股的推荐，对营业部qq群的维护。客户水平参差不齐，有的口味重，有的口味淡，真是众口难调！做好这项工作还是要多加强学习，积累经验，把自己水平提高是硬道理啊！

6、与客户建立长久的合作感情，客户是我们的生活的源泉，是我们公司事业长青之树的根基，为了这一点，我和客服部的同仁常常月黑风高的潜入客户家中做客户工作，虽然有时候客户给我们冷脸看，但是我们希望用我们胸中的热情去融化客户心中的那块坚冰，正是因为这样，一些客户和我们成为了忘年交。

7、配合电脑部做好机房测试工作，机房历来有营业部的心脏之称，机房的安全是营业部能安全正常运营的保证，所以营业部周六常常出现我的身影，因为我在做测试。

8、最近行情比较活跃，董事长号召我们要走出去，要做行商。所以市场部常常深入到人民群众中间去搞宣传，搞营销。我随他们先后走访了xx小区、xx小区、xx小区、xx公园等地，从这些活动中认识到了我们要以人民群众喜闻乐见的形式去营销我们公司，才能收到事半功倍的效果。

千里之行，始于足下。我相信在董事长大视野、大发展、大开放思路的指引下，只要我们脚踏实地、夯实实务、勤于学习，我们必将站上胜利的巅峰。

**证券公司人才工作总结22**

刚过去的20xx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，20xx年末营销总监张雷经理的到来改变了以往的营销模式，xx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20xx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

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn