# 证券从业半年工作总结(推荐40篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-09-12

*证券从业半年工作总结1xx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、xx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...*

**证券从业半年工作总结1**

xx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、xx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：

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：

5、技术业务还有待深入全面了解。

**证券从业半年工作总结2**

通过一年我在工作上的不懈奋斗，总算是已经完成了一年的工作业务，从工作上来看，我也是感受到了很大的不同，尤其是在我的工作技能上，已经是收获到了很多的成长，所以我也很是期待自己更加美好的生活与发展。

一、工作能力的提升

在这一年中对装修方面的知识有了更加深刻的理解，并且也是可以通过自己的不懈奋斗，在自己的工作岗位上收获到一定的成绩与改变。在现在的工作中我也是有不断地学习，不断地让自己通过不懈的奋斗收获到更好的东西，更是通过自己的努力来将这份工作做到更好。在完成自己的工作上，我也是有非常努力地做好一切，凭借着个人的能力来收获到大家的肯定。

二、工作方面的成长

一年时间的锻炼，我已经是能够独自的面对每一位客户，将公司的要求与客户的要求都结合起来，做出最好的工作，赢得领导与客户的满意就是我的幸福。在工作的思想上，我已经更加的从容，再也没有了从前的莽撞与不好，所以我更是努力的为自己的人生做更多的付出与改变，也是在慢慢的协调自己，争取能够让自己在这份工作上有更好的成绩，有更棒的收获。在工作的进程中，也是慢慢的有自己的节奏，更是可以在自己的掌控下将个人的工作都完成好，所以我更是非常努力的让属于我的生活可以有更好的转变，也是为自己的人生做更多的奋斗，加倍的让自己有更好的收获。

三、工作中的缺陷

在自己的反思之后也是明白工作上我都是有相当多的事项是需要去成长与努力的，尤其是我在工作上容易出现一些小的差错，很多时候都仅仅是我的一念之差，所以便是需要在工作中做更好的控制。然后就是自己的想法与表达是比较的欠缺，有很多的东西在脑子里有概念，但是在描述的时候却有偏差，而这也是我的一个交流上的不足，是需要在平时多多的锻炼，去更好的认识自己的问题。这份工作，我也是有非常多的期待，更是让我的未来都变得非常地美好与幸福，对于我个人来说，我也是相当地庆幸自己的人生能够有如此之景，所以往后的生活，我便是会加紧让我的未来有更大的改变。

我也希望在新的一年的工作中我能够有拥有更好的成长，也是可以通过自己的不懈奋斗让自己拥有更好的成绩，这样我的生活也是可以变得更加的美好。对于未来生活中的自己，我也是有付出加倍的努力的去做出改变，争取能尽快有更好的成绩出现。

**证券从业半年工作总结3**

时间过的很快，回顾这半年来的工作。首先，我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。理念上有了长足的进步，看待市场角度更加深入，半年来了有了很大的提高。

现将半年来的工作情况总结如下：

证券研究部工作

年初加入证券研究部后，在谢总的提点与x总日常的教诲中，让我对证券研究有了一定的认识。初步掌握了基本面分析的要点与方法，改变了原有对市场的简单认识，建立了正确的视角去看待市场的变化：

>一、由原来单一的关注个股，开始向关注宏观经济变化，关注行业变化的方向转变。

以往个人只关注简单的宏观经济现象，没有深入的去思考背后的根本，以及现象可能引发的变化，对于行业的关注也脱离了宏观经济的\_变化，所以导致对于行业的变化把握不够。经过这半年的学习与工作，我认识到了证券分析必须从大的背景出发，由面到点的去一步一步进行，而不是单一的`从k线形态出发进行凭空想象。

>二、从简单的关注个股形态与基本面，向形态与量能结合，关注资金流向方面转变。

过去个人总是通过k线形态结合公开资料进行分析，相对而言比较片面，对于资金流向分析不太关注，且不得要领。近期在郑总的指点下，开始对于这个方面进行关注与学习。虽然目前盘面对于量能变化的敏感度还十分缺乏，对于资金流向的把握还十分欠缺。个人意识资金流向是行情的根本，这个方面将是我下一阶段需要努力的方向。

>三、开始端正自己的投资操作理念与心态

过去心态相对比较容易波动，同时投资操作理念相对简单。经过这半年的工作与学习。个人认为个人心态有所提高。以往个人只在意于结果，对于造成结果的原因不太深究。现在在平时的工作、学习、个人操作中，比较注意过程，对于好的结果或坏的结果，个人都进行一定的总结。心态较以前平和许多。投资理念操作方面，个人十分赞同公司关于“跟从主流资金“的理念，虽然对于市场节奏把握的能力目前还十分欠缺；有时候还犯过于使用静态眼光看待市场以及个股的错误。但目前个人在日常看盘分析操作中已经有意识的去纠正与改变。

>四、日常工作

**证券从业半年工作总结4**

时间过的很快，回顾这半年来的工作。首先，我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。理念上有了长足的进步，看待市场角度更加深入，半年来了有了很大的提高。

现将半年来的工作情况总结如下：

证券研究部工作

年初加入证券研究部后，在谢总的提点与x总日常的教诲中，让我对证券研究有了一定的认识。初步掌握了基本面分析的要点与方法，改变了原有对市场的简单认识，建立了正确的视角去看待市场的变化：

>一、由原来单一的关注个股，开始向关注宏观经济变化，关注行业变化的方向转变。

以往个人只关注简单的宏观经济现象，没有深入的去思考背后的根本，以及现象可能引发的变化，对于行业的关注也脱离了宏观经济的\_变化，所以导致对于行业的变化把握不够。经过这半年的学习与工作，我认识到了证券分析必须从大的背景出发，由面到点的去一步一步进行，而不是单一的从k线形态出发进行凭空想象。

>二、从简单的关注个股形态与基本面，向形态与量能结合，关注资金流向方面转变。

过去个人总是通过k线形态结合公开资料进行分析，相对而言比较片面，对于资金流向分析不太关注，且不得要领。近期在郑总的指点下，开始对于这个方面进行关注与学习。虽然目前盘面对于量能变化的敏感度还十分缺乏，对于资金流向的把握还十分欠缺。个人意识资金流向是行情的根本，这个方面将是我下一阶段需要努力的方向。

>三、开始端正自己的投资操作理念与心态

过去心态相对比较容易波动，同时投资操作理念相对简单。经过这半年的工作与学习。个人认为个人心态有所提高。以往个人只在意于结果，对于造成结果的原因不太深究。现在在平时的工作、学习、个人操作中，比较注意过程，对于好的结果或坏的结果，个人都进行一定的总结。心态较以前平和许多。投资理念操作方面，个人十分赞同公司关于“跟从主流资金“的理念，虽然对于市场节奏把握的能力目前还十分欠缺；有时候还犯过于使用静态眼光看待市场以及个股的错误。但目前个人在日常看盘分析操作中已经有意识的去纠正与改变。

>四、日常工作

**证券从业半年工作总结5**

这半年的物业安保工作非常难忘，安保工作是物业的关键，作为物业安保队长，这半年来在安保方面做足了工作，结合这半年的工作，我感觉还是有一定的进步的，自我年初来到xx公司这里，一直到这半年的结束，我认为安保工作是任何一个企业的关键，这半年来我尽职尽责，有很多想说的，现就上半年工作总结：

一、做好安保工作

能否将物业工作做好才是一名安保工作的职责，一名优秀的保安人员，应当有很敏锐的意识，在工作上应该是非常的认真才是，这半年来我一直很清楚这一点，我在这方面，积极学习，学习物业的安保常识，尽到自己的责任，清楚自己的职责所在，看清自己的缺点，我一直本着把工作做好的心态，在他人看来物业保安是非常闲的其实不是这样，这半年的工作让我对安保工作有了不一样的看法。

做好安保工作，首先平时主动的学习安保常识，上半年我确定自己的学习目标，方向，向物业一些前辈们学习，在生活中自己主动的去触及，我一不忘了锻炼自己的身体，经常会听到一名安保工作人员需要身体素质强，这是真的，在这半年的工作中，生活中我很注重这一点注重自己的身体素质，平时锻炼一个好的身体素质是很重要的，最为一名安保人员这是基本的。

不管在什么时候，我部门对于上级上传下达，平时的安保工作如果不重视的话容易出状况的，在平时的工作当中我觉得自己最重要的是做到对上级的命令绝对的服从，团结身边的同事，作为一名安保工作人员，同事是最需要团结的，平时交接的时候也是跟同事打交道，到团结同事才能把安保工作做好。

二、取得的成绩

半年的安保工作，是一个漫长的，我在工作中做到了认真细致，半年来没有任何的失职，对于公司的安保工作做的绝对负责，上半年安保没有接到一个投诉电话，严格执行物业规矩，对于一些禁止的东西，对于外来人，跟车辆，做好登记，这些是安保工作的关键，半年来我工作中没有出现过大的事件，安保工作做的很到位，在一次全体大会上，我也受到了表彰，之后我就更加的认真了，得到上级的肯定我认为是最骄傲的，得到全体业主的肯定更加是一种荣幸。

三、收获

半年的安保工作让我稳重很多，自己的工作水平也是看得见的提高，对于物业的一些安保内容更加了解详细，今后还需更加认真。

**证券从业半年工作总结6**

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。

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。

**证券从业半年工作总结7**

我是20xx年1月来到公司，经过几个月的证券知识培训，通过考试，然\*\*职，在这半年的学习与工作的时间里，让我学到了很多东西，同时感谢各位\*\*和同事的帮助，下面我将汇报我入职以来的工作情况。

首先，我觉得证券是一个压力性的工作，特别是对于我这种刚刚毕业，身在异地，没有经过生活厉炼的新一批社会青年来说更是一种艰难的考验!作为客户经理，我认为开发客户与客户维护是非常重要的，如今的市场行情，开发一个新客户真是难上加难，第一个月通过自己的努力，时间紧任务重，尽力克服重重困难，让自己佣有一个良好的开端!

其次，在维护客户方面，第一，常常给他们讲解一些股票技术方法，第二，力所能及的回答他们咨询的问题，第三，亲情服务，与他们认真交心交朋友，同时在他们身上学习一些知识。在此之间，也发现了开发客户是不容易的，维护客户是更不容易的，现在证券公司很多，竞争压力大，一不小心客户就很可能被转到其他公司，所以与客户之间建立良好的关系也是非常重要的，而我自己也在不断地学习，学习新的知识来充实自己，因为知识永远不熊市，这样才会获取客户的认可与接纳!

如今我逐渐的喜欢\*\*证券行业，虽然有压力有困难，一切事在人为，我不怕，有压力才会形成动力!客户经理是一项长期的工作，需要的是要有足够的耐心，\*时工作的细心，坦诚的与客户交流和沟通，相信自己可以!我的工作与热情一切尽在行动中!

总之，上半年我的职业规划及目标是：按照公司的规定，开发足够的客户，累积一定的资产，完成转正要求!

**证券从业半年工作总结8**

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。

**证券从业半年工作总结9**

20××年上半年工作总结在过去的半年时间里，柜台的工作内容没有太多变化，依然以开户，档案扫描，系统测试，股票机发放，客户咨询等内容为主，现将上半年工作情况总结如下：

1。柜台业务方面，20××年截止7月22号，共开户561户，经办开户操作212笔，客户档案采集扫描1422件，客户联合身份信息修改7笔，开通债券回购业务12笔，转户业务受理笔，其他业务操作若干。在客户开户资料信息一致及档案采集上传总部等方面，做到认真对比，仔细审核，按照总部提出的流程要求来完成，均未出现差错。

2、股票机发放方面，20××年上半年，由于股票机缺货较为严重，加之总部更换股票机供应商，我部共收到总部寄来股票机部，上半年共发放股票机115部。从客户资产方面可以看出，约75%的客户资产在9万—20万之间，通过客户经理们的宣传及营销，开发了很多优质的客户资源，这也成为了我们营业部最重要的营销策略之一。

4、四月份为了完善客户经理cRm系统客户增加情况，配合综合部规范客户资料，自查并整理客户签署的《客户知情确认书》及《一对一经纪关系建立表》500余件，保证了客户经理名下客户资料的完整性。

5、个人客户营销方面，上半年客户营销做的不理想，共开户9户，客户资产约万元。从以上几个方面可以看出，上半年工作内容比较繁琐，客户营销工作做的很不够，在接下来的下半年工作计划中，将要做好以下工作安排：

第一，在做好本职工作的前提下，配合财富中心，做好“民富其实”产品签约录入工作，做到客户签约及时录入，客户信息及时反馈，客户试用结束后，佣金及时调整的工作计划，认真做好每一步工作流程，让客户充分享受到公司提供的优质服务。

第二，由于上半年代办股份转让系统也就是新三板的业务一直处于测试阶段，估计下半年通过几次测试后，会有上线的可能。做好新三板上线前的准备工作，认真学习和熟悉新三板上线后的操作流程，对业务上要有更深一层次的理解和认识，掌握所有业务流程。

第三，努力开展营销工作，合理使用公司现有的服务和政策，多通过朋友介绍，客户转介绍的方式，开发更多的优质客户，提高开户数量，提升资产水平。总结到此结束，谢谢大家~

**证券从业半年工作总结10**

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。

**证券从业半年工作总结11**

上半年也是在忙碌的前台服务工作里面进入了尾声，从年初的充满希望，到春节期间的降温，再到而今的回暖，这半年酒店经历了很多，我个人也是有了挺多的思考，对此，我也是来总结下自己的前台工作。

其实刚开始的时候，还没有怎么的在意，但是直到接到上级的通知，无法开业，我也是感受到一丝丝的不安，不知道我们酒店是不是能熬过去，又是要到什么时候才能真的开业，而自己在家里宅着，也是感受到这个假期是如此的漫长，但渐渐我也是感受到一些的不安，不能再这样耗费时间下去，连患病的都知道在医院里面看书，那健康的我，更是不能在这段日子里就玩过去了。

所以居家的那段日子，我也是去思考自己的职业道路，去考虑以后自己的发展，同时经过在家的学习，我也是对于前台，对于酒店的工作有了更加深入的了解，也是坚定了自己以后要去走的路，其实来酒店工作的时间也是不太长，我不知道自己是否会被辞退，如果走了，该如何的去发展，如果还在公司，又是该怎么样规划自己的以后，我也是不想一直做前台的工作，所以也是格外的努力，在家学习很多以后可以做的工作要求的能力，去清楚酒店其他的工作是怎么样做的，和同事多沟通，去熟悉了解，那么以后真的有机会的时候，我也是能去把握住。

回到酒店，前期虽然依旧没有多少的客人，但是我们也是做好了准备，只要人流多了，疫情得到了控制，那么也是相信我们的酒店会重新做起来，在做好消毒，防控的工作同时，我们也是迎来了新的客人，渐渐的客人多了，在前台的岗位上，我也是积极的去做好服务，和客人多沟通，让他们清楚我们酒店的消毒防控措施，请他们也是积极的去配合，确保大家的安全。

同时对于一些难以搞定的客人，我也是会耐心的去说，实在处理不了，也是会找领导或者其他的方式来解决，毕竟安全还是更加的重要，同时也是不能去得罪了客人，半年的时间过得是很快的，忙碌中，自己的服务也是做得更好，同时我也是看到酒店的复苏，虽然和同期相比，还有一些差距，但是我相信下半年，我们酒店的业绩会越来越好的，同时自己的前台工作我也是会做的更出色。

**证券从业半年工作总结12**

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：

>一、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。

>二、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。

>三、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，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

在银行驻点已有一年多了，业绩十分不理想。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\*银行和中银国际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。

**证券从业半年工作总结13**

时光如梭，岁月如流，一转眼20x上半年已经过去，回顾过去的这半年，有成绩，也有不足。自20xx年x月x日入职以来，在部门领导的指导下，在同事们的支持和帮助下，再加上之前有过3年的人事工作经验，我很快熟悉并适应了人事专员这项工作，并且在工作当中我也本着谨慎、负责的态度，认真做好自己的每一项工作。另外，通过不断的学习，这半年，我自己的能力有了一个很好的提升。下面，我将自己20x上半年的工作分析总结如下，望领导予以指导批评。

一、对目前工作的认识与把握。

1、截止20xx年x月x日，公司共有在岗员工x人，其中包含x名见习期置业顾问。其中男性x人，女性x人；转正人员：x人。工作年限不满半年的员工占比重，人数为x人，占总人数x%；工作满半年不满两年人数为x人，占总人数x%；两年以上员工为x人，占总人数x%。

2、人员入、离职状况。

3、简历投递及入职比。

x月份一共投递简历x份，参加面试x人，入职x人，入职率5、4%；x月份投递简历445份，参加面试x人，入职x人，入职率只有x%。

二、20x上半年工作的详细总结。

入职之后我的工作主要是人事管理的工作，但是自20xx年x月x日x办公室行政文员刘辛萍离职之后，我接手了郑州办公室的行政工作。由于，郑州办公司人员数量不多，所以，人事、行政工作做起来比较得心应手。下面我总结下我的具体工作。

（一）人事工作。

2、核算绩效工资。在初入职的时候我就认识到绩效核算工作需要非常谨慎，所以学习的比较认真，再加上有领导的及时指导和同事的积极配合，在2个月的绩效核算当中0失误。

3、x办公司同事的考勤管理。考勤工作是个细致的工作，在平时，我及时记录并监督同事们上、下班情况；对于请假，也确保同事们提前进行工作安排；保证每月按时提交考勤报表

4、微信平台管理。每天浏览微博有关房地产行业的最新信息，挑出有积极意义的信息群发。严格筛选信息，确保信息对同事们有积极作用。

5、其它的人事工作。对于领导安排的其它工作也是怀着认真、谨慎的态度来完成。例如，公司的《企业文化培训PPT大纲》的修改和《知识竞赛活动方案》的制定。

（二）、行政工作。

从12月份开始，我开始负责郑州办公室的行政工作。行政工作主要是日常工作，例如水电费的及时缴纳；暖气供应不足时，及时和热力公司联系解决；办公设备出现问题时及时联系维修；及时和物业对接等等事项。我在工作当中和相关的联系单位保持良好的关系，及时解决郑州办公室出现的问题，给同事们提供一个舒适的办公环境。

三、20x下半年工作需改进的方向。

**证券从业半年工作总结14**

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，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。

**证券从业半年工作总结15**

不知不觉，我加入XX这个大家庭已经半年，这半年来的工作是愉快的、紧张的，充实的，让我学到很多东西，但同时也存在着一些可以改进的地方，于是站在8月的开头，对这段时间的工作做一个小小的总结，并对下半年的工作做出规划，以勉励自己在未来的工作中越来越努力，为公司做出更多的贡献。

>一、上半年工作内容与业绩表现

对我个人来说上半年的工作可以划分成为两个阶段，第一阶段是学习和实习阶段，第二阶段是正式上手工作阶段。

在第一阶段，主要是熟悉整个公司工作环境和企业文化，了解合规部的工作内容和分工安排，学习与工作相关法律法规，并在营业部实习了解经纪业务的流程和风险。第一天上班，X总就安排我对当天的xx部09年工作安排会议进行记录，并指派耐心热情的xxx作为我实习阶段的老师。此后，我在xxx的指导下学习了整个公司的人事、财务、会计、投资银行等制度和与证券公司风险控制相关的法律法规。工作的大体环境了解后，xx就安排我到愚园路营业部实习，对这段时间的学习，领导提出两个具体要求，一是每周提交本周的学习内容，二是撰写三篇关于经纪业务的文章，通过完成这两个具体要求，我对证券业务的柜台操作流程有了更深入的了解，仔细思考了经纪业务常见法律诉讼原因及对策和经纪业务的政策监管历史演变及现状。营业部的一个月，我在营业部的计划财务部，理财中心和柜台进行了学习，在计划财务部的工作主要是帮助xxx进行会计凭证的录入，在理财中心我旁听了研究所晨会,整理晨会中有用的资讯,协助xxx将资讯传导至客户,协助进行客户回访和客户电话交流工作,在投资者中进行东海讲坛的宣传。     从营业部回来之后，我被安排到风险监控部门进行工作，开始正式上手进行工作。首先学习的是固定收益业务监控日志和净资本监控报表的做法，刚开始上手时遇到很多的问题，部门的同事xx给了我很多的指导，在他的无私和耐心的帮助下我开始逐渐能够独立完成这两种报表。此后xxx安排我和xxx学习了xxx、xxx和自营业务的监控日志的做法，月底的\'时候又安排我制作集合资产管理计划的月度风险监控报告和定向资产管理计划的月度风险监控报告。公司根据监管部门的要求并结合证券公司风控部门的实际需求，对净资本监控系统进行较大规模的调整的时候，我又学习了风险控制指标压力测试报告的做法。

除了风险监控各种报表的制作，我还负责整个合规部门的档案整理工作，担任本部门的固定资产管理员和证券从业人员资格管理联络员，负责每月月中部门办公用品的领取，月末部门员工考勤表的制作，部门餐费和通讯费报销等工作。

>二、工作经验总结

这半年的工作中，最大的经验是认真对待交到手上的每一件工作， 从简单的工作也能学到很多的东西，比如会议记录和档案整理，这两项工作看起来很容易，其实用心去做，对新员工熟悉工作环境很有用处。会议记录时需要记录下领导对各个同事任务分配，通过这个过程马上能认识新同事，会议上领导会指出最近一段时间工作的重点，通过会议记录能把握工作中的主要矛盾，对工作的内容和性质有更加直观的了解。档案整理的过程能接触到部门同事审查过的合同，学习同事在合同审查中关注的法律风险，还能接触到合规总监对公司各项业务和制度发表的意见，学习领导看待问题的方式和角度。

三、可改进之处

四、下半年工作设想

在下半年的工作中，一方面服从命令听指挥，认真完成领导交代的工作，另一方面在业余时间还要多学习和充实自己，通过剩下的三门证券从业资格考试和期货从业资格考试，使自己的能力更能胜任目前的工作。

最后，感谢这半年来给了我许多帮助的领导和亲爱的同事们，他们的存在，让我更爱这份工作，更爱xxx这个家。

**证券从业半年工作总结16**

>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。

**证券从业半年工作总结17**

进入安信证券已有两个多月了，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

在银行驻点已有近两个月了，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。

**证券从业半年工作总结18**

在物业前台工作了半年，让我收获颇丰，只是没想到半年时光过得这么快，我都没反应过来就结束了了，下半年也徐徐展开，在上半年了我对半年工作做一个概括。

一、在工作上负责

工作是每天的常态，做好工作是我的责任，我每天都会按时的完成公司的安排，也会根据自身能力做好自身的事情，不冒进也不做任何有害于公司利益的事情，公司不但为我们提供了工作，还给与了我们非常好的上班环境，为此我们必须让公司付出的有回报让自己变得有意义，而不是成为公司的负担，对待工作始终严格要求，始终有始有终，不急躁，不盲目也不随意，对自己不负责，公司给我前台这个职位是相信我能够在这个职位上取得成绩，能为公司赢得利益，赢得客户的认可，我们前台一再一定程度上代表了公司的形象，代表了公司的态度，与客户交流是始终保持着职业的微笑，职业操守，不去占客户的便宜，不去做损害客户利益的事情，站在客户的角度去考虑问题，站在不同的角度去分析问题，做到对他人负责，就是对自己负责，更是对公司负责，我一直遵守着这条线，从不去触碰他，这些这任体现在我每天的工作中，用自己的努力用自己的汗水去做好，做到自己该做的事情。

二、与时俱进时刻学习

前台有很多的学问，时代在进步，工作的岗位职责也会发生改变我们前台虽然不会快速的改变但是我也时刻准备着，在工作中始终抓住学习的机会，向客户学习，向同事学习，向客户学习客户的礼貌，向同事学习同事的技巧，保持一颗不断探索不断追求的心，工作态度认真，时刻关注相关的各种新闻娱乐时刻做好各种事情的准备，多说有备无患，时代在进步，我们也要一起跟随进步，前台的工作看似简单但里面的学问可是很多的只有保持时刻不断的进步，时刻不断的进去，积极向上，多学多做，多问题。不偷懒，不混日子，让自己过得充实，让自己过得快乐，每一次在工作中感到自己的进步内心都是充满喜悦的，每一次的成功每一次都能让我对自己更加有信心，更加的愿意去学习，去武装自己，于是俱进，时刻提升自己的能力。

三、不足之处

我的工作经验相对缺乏，没有老员工们做的得心应手，面对需要帮助的客户是总是感到胆怯，不敢面对担心自己做不好，对自己缺乏信息，对工作虽然有责任心，但是会经常犯一些小错误，这些缺点不足让我在工作的时候感到了阻碍，工作起来不顺利，也让人非常的恼火，我对这些问题已经了解，我会针对这些问题做出改正，通过不断的去实践工作，去帮助工作，去努力做好自己的一切，经验不足，学，胆怯锻炼胆子，工作做好后细心多检查几遍这样保证自己不会犯错。

上半年的工作让我收获很多，对待自己下半年也有了明确的目标计划，我能够感到自己的提升我会在以后的时间了在工作中做得更好。

**证券从业半年工作总结19**

告别xx业界风云;战鼓催发，迎来更富挑战的xx。站在新一年的起点，\*\*证券继往\*\*，正确把握券业发展大势，振奋精神、周密运筹，以必胜的信心和有效的准备积极应对挑战，拉开了抢占券业新的战略制高点、以资源深度整合为突破口、以发展缔造新希望的序幕。回首xx年，\*\*证券面对券业严峻的市场形势，面对重大\*\*变化和券商大规模分化、重组、兼并等因素带来的历史性发展机遇，审时度势，认定“非固实之基无以铸广厦千尺，非坚韧之躯无以搏沧海巨澜”的道理，按照“规范发展，做精做强”工作指导思想和年初股东会、董事会提出的工作任务目标积极推进各项工作，以增收节支、业务转型、强化风险\*\*等管理工作、加强人力资源建设为侧重点，公司全体\*\*员工同舟共济、坚定信心、迎难而上、一些业务和工作取得了较大进展。

过去的一年，\*\*证券投行在严峻的证券市场环境下克服重重困难，勇于探索与创新，摸索出一条“以重点行业形成特色经营、做优质项目打造公司品牌”的经营思路。经过不懈的努力，\*\*证券投行实现了股票承销、债券承销、收购兼并三大业务的协同发展，并逐步培育了在基础行业特色与品牌。xx年\*\*投行业务又上一新台阶，1-12月主承销家数排名第三,ipo主承销家数排名第二，总承销金额在行业排名第十二，取得了历史最优成绩。其中，我们承销的开滦精煤项目筹资金额达到亿元，这标志着我司在承揽大型投行项目上实现历史性跨越。

经纪业务扭亏为盈，市场份额逐步上升，从交易所公布的xx年1至11月股票基金交易量同业排名统计数据看，我公司股票基金总交易量的排名为21位，比xx年提高了3位。同时，业务转型取得一定进展，仅今年前11各月，基金销售就比去年同期增长近倍，8月份基金代销资格的取得，使我司基金业务的竞争力得到进一步提升;作为拓展市场、抢占客户资源、实现经纪业务转型的另一项工作，经纪业务今年大力推广了以银证通为主的非现场业务，并初见成效，xx年在银证通客户开户量、交易量上都有大幅增长，银证通交易在营业部交易中的比例比xx年提高了一倍。

告别xx年，回首载浮载沉、激荡变换的业界风云，我们可以毫无愧色地说，\*\*证券广大\*\*员工风雨与共、顷尽全力奋斗过，众志成城、满怀喜悦收获过。尽管有些工作还不尽如人意，尽管前程还颇多艰险，但路是一步步走出来的，过去留下的缺憾正是我们今后攻坚的着力点。

展望xx，\*\*证券必定会开创更具希望、更富前景的明天。为什么如此断言?这是由外围环境和内在因素综合决定的——券业市场、资本市场乃至宏观经济形势给我们以挑战的同时，也为我们提供了大好的机遇;而\*\*证券初步具备了抓住机遇的素质，充分具备抓住机会的智慧和魄力。

在券业资源整合的关键时刻，公司又显示出抢抓机遇的智慧和魄力。xx年末，公司\*\*力量编制了\*\*证券未来十年发展战略的实施意见;在不同部门、不同层次召开座谈会，针对券业发展趋势深入探讨解决公司资源整合、业务转型等事关未来生存发展的深层次问题，为xx年的发展绘就了攻坚图。可以预见，新的一年，公司将实施一系列在\*\*证券发展史上具有深远影响的变革和创新，新一年的新希望，在年初便已现出曙光。

新起点、新希望。站在xx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!

**证券从业半年工作总结20**

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！

证券公司个人年终总结报告7

20xx年已快接近尾声，在这将近一年的时间中通过努力的工作，洒下汗水带来收获；也因为对前途感觉到暗淡而迷茫。今日公司团队改革，给我带来新的希望。临近年终，对自己的工作做一下总结。吸取教训，提高自己，努力把工作做得更好。

一、个人总结

在20xx年初我给自己在xx年定的业绩目标主要是资产增加方面，力争在20xx年中达到1000万。在自身提高方面完成证券从业的5门考试的同时准备CIIA考试。

在20xx年前11月共完成客户开户72户。在开户方面勉强达成要求。新增资产因为前期客户卖出股票暂离股市而较去年末下降300多万，这一块是我始料未及的。另外本年度客户交易带来的佣金整体下滑。

在这一年中自身也遇到一些问题。但主要是自身主观能动性降低，因为对前途的不乐观带来的心理上的压力。这需要自身的调整，与任何客观环境没有任何关系。

我们雄鹰团队其实是很有特点的。已婚人士很多，具有更好的家庭感有责任感。这点是和其他团队不一样的地方。

二、20xx年工作计划

在业绩方面主要目标是1000万资产，加大对大客户的跟踪。在个人素质方面需要加大力度提高自身的修为。博览群书，积极上进。

团队建议方面：针对每位客户经理进行摸底，了解其家庭情况，工作经历；密切关注客户经理的心态动向，积极引导发展；对客户经理的活动量做量化管理，督促其高质量完成；理清客户经理发展线路，加强员工的公司归属感；制度鲜明，奖惩公正并持续；重视客户经理在公司的地位！

**证券从业半年工作总结21**

20xx年已经过去，新的一年也已来临，回顾过去一年的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求，顺利的完成了自己的本职工作。进入公司后，从起初新办公室的装修，到公司一个个同事的到来，分工细化，部门间的协作以及制度的健全，我感到了公司正在一步步的壮大，通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将我这段时间的工作情况作工作总结如下：

设计部的工作对我来说应该是一个熟悉的领域，主要负责了印象城购物中心的整体广告以及美陈设计。由于之前的工作是做商场美陈设计的，所以做起来就轻车熟路，但是平面方面就稍差些，在整体的分工中，总监主要负责设计的大体方向的确定以及平面类的设计工作，我主要负责美陈方面以及小部分的平面类设计，以及联系第三方等工作。

11月份：开始拟定印象城圣诞节的主题元素，大体方向等，做了相应的平面广告类设计和美陈设计。在甲方意见中不断进行修改，与11月下旬开始施工。期间做了印象城美食节的设计方案。宝龙城市广场的户外等。

12月份：相应的平面类的户外、海报、活动背景墙等做的多了些，并且协助策划部做活动现场多，采购、现场配合等。

1月份：上旬开始做印象城春节的美陈方案，改了很多次，方案也做了好几套，庆幸的是最终对方案进行了实施。由于人员配备齐全，商场施工由外联的同事负责，对我们设计部有了很大的帮助。下旬对外联部的活动策划进行了相应的道具设计及采购。

非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中能不断的学习，不断的进步，不断提升自身的素质与才能。展望新的一年，我将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

**证券从业半年工作总结22**

在过去的半年时间里，柜台的工作内容没有太多变化，依然以开户，档案扫描，系统测试，股票机发放，客户咨询等内容为主，现将上半年工作情况总结如下：

1.柜台业务方面，xxxx年截止7月22号，共开户561户，经办开户操作212笔，客户档案采集扫描1422件，客户联合身份信息修改7笔，开通债券回购业务12笔，转户业务受理笔，其他业务操作若干。在客户开户资料信息一致及档案采集上传总部等方面，做到认真对比，仔细审核，按照总部提出的流程要求来完成，均未出现差错。

2.股票机发放方面，xxxx年上半年，由于股票机缺货较为严重，加之总部更换股票机供应商，我部共收到总部寄来股票机部，上半年共发放股票机115部。从客户资产方面可以看出，约75%的客户资产在9万－20万之间，通过客户经理们的宣传及营销，开发了很多优质的客户资源，这也成为了我们营业部最重要的营销策略之一。

4.四月份为了完善客户经理CRM系统客户增加情况，配合综合部规范客户资料，自查并整理客户签署的《客户知情确认书》及《一对一经纪关系建立表》500余件，保证了客户经理名下客户资料的完整性。

5.个人客户营销方面，上半年客户营销做的不理想，共开户9户，客户资产约万元。

从以上几个方面可以看出，上半年工作内容比较繁琐，客户营销工作做的很不够，在接下来的下半年工作计划中，将要做好以下工作安排：

第一，在做好本职工作的前提下，配合财富中心，做好“民富其实”产品签约录入工作，做到客户签约及时录入，客户信息及时反馈，客户试用结束后，佣金及时调整的工作计划，认真做好每一步工作流程，让客户充分享受到公司提供的优质服务。

第二，由于上半年代办股份转让系统也就是新三板的业务一直处于测试阶段，估计下半年通过几次测试后，会有上线的可能。做好新三板上线前的准备工作，认真学习和熟悉新三板上线后的操作流程，对业务上要有更深一层次的理解和认识，掌握所有业务流程。

第三，努力开展营销工作，合理使用公司现有的服务和政策，多通过朋友介绍，客户转介绍的方式，开发更多的优质客户，提高开户数量，提升资产水平。总结到此结束，谢谢大家~

**证券从业半年工作总结23**

“找到自己的价值，不断学习，再学习，每天进步一点，离目标更近一点，离成功更近一步!”刚入职没几天的我更新了自己的空间说说。

从大学以来我在N家公司做过兼职，接触过不同行业的人，但迷茫中的自己一直不知道自己适合做什么。虽然我有自己真正喜欢做的事情，但并没有勇气让自己的爱好变成自己的事业方向，直到加入锦泰期货，期货行业的神秘深深的吸引着我，我大声的告诉自己，我终于找到自己想要的方向，一种发自内心的满足让我找到自己人生的价值。

我每天的工作就是打电话、发帖子，联系客户就是我工作的全部。电话在一次次“您好，锦泰期货”声中开始，在一次次拒绝声中结束。发表的无数条帖子也在几秒中瞬间消失。这些对于我来说都可以接受，因为这就是“销售”，在无数次拒绝中寻找机会，不管哪一行的销售都是这样。当遇到愿意听完自己的讲解或回帖的人，不管会不会成为自己的客户，我都会很满足很满足，因为这就是自己每天默默工作取得的小小的成就，是对自己工作的肯定。尽管可能在别人看来是那么的微不足道，但这就是促使自己每天默默工作的强大的精神动力，即使一次又一次的失败也要继续一次又一次的去尝试去坚持。

其实真正吸引我的并不是这些工作，而是期货行业的本身，虽然我只是一个门外人，我也仅仅是打开了期货行业这扇门，还没有成为期货行业专业的从业人员，还没能真正踏入这个行业，但期货行业犹如一个巨大的`磁场，无穷的力量深深的吸引着我，成为我以后事业的方向、人生的方向。尽管未来是不可知的，但期货确实已经介入了我的人生。不管未来会怎样，但现在的我、今天的我正在从事这个行业，正在创造自己的价值。

前几天开全体员工会议，领导说年轻的时候你要做一个值得别人帮助的人，小有成就以后你就要做一个给别人机会、帮助别人的人。现在进入期货行业的我就犹如一张白纸，在身边各位领导及同事的引领与帮助下，我有了自己崭新的色彩，感谢身边所有帮助过我的人，谢谢你们热情的接纳偶尔不自信的我，谢谢你们耐心的指导偶尔无知的我。当领导说到你们市场部的努力我们都有看到，虽然仅仅是这简单的几个字，我已经很感动了，很感谢领导的肯定与支持。我会更加努力的工作，做好自己喜欢的，做好最喜欢的自己!

新的一年，首先我会继续努力向身边的领导及同事们学习，继续学习期货专业知识，不断的充实自己，做到面对形形色色的客户侃侃而谈，让自己成为更加合格的期货从业人员。其次我会继续探索不同的渠道寻找更多优质客户，积极热情的与客户保持联系与沟通，把最真挚的合作情意传达给他们，让他们感受到我们公司强大的力量。即使工作过程中可能会遇到各种各样的问题和考验，即使偶尔会不自信的质疑自己的能力、怀疑自己的选择，即使暂时可能看不到自己的未来，即使……但正如聚美优品的创始人陈欧在为自己代言的广告中说的：“梦想是注定孤独的旅行，路上少不了质疑和嘲笑，但那又怎样;哪怕遍体鳞伤，也要活得漂亮!” 20xx，我们会证明这是谁的时代。

**证券从业半年工作总结24**

回顾过去的20\_\_年，自2月起我在证券公司这个大集体接受熏陶，回顾这一年来的工作，我不断加强学习，迅速转变角色，积极融入公司环境，主动落实领导安排的各项工作，虽然在工作上和老同志比起来还有不小的差距，但是却对证券业的认识有了新的提高，业务操作水平有了新的增长，服务意识、风险意识有新的增强。现将近一年来的工作总结如下：

一、加强学习，提升素质

进入公司工作以来，我深深知道自己的知识水平和综合素质，还存在许多不足，特别是自己尚未通过证券从业人员考试，必须进一步加强学习，提高综合素质。一年来，我时时不忘抓紧学习。第一，加强政治理论学习。半年来会同全体公司员工坚持理论学习，了解国家的政策、法律法规、相关文件精神不断完善和提升自己的理论素养。第二，加强业务学习。除参加公司集中组织的培训外，我利用平时的业余时间，学习了证券业的相关业务知识书籍，及时给自己的知识充电，提升自己的知识应用能力。第三，加强修养学习。在平时的生活中我牢记“细节决定成败”这句化的深刻道理，时时、处处，向领导、向同事学习为人处事的方法，不断提高自身的道德修养水平，争取工作从细节学起，从小节抓起，从小事做起，一步一个脚印，在工作的点点滴滴中积累知识，提升素质，搞好自己的本职工作。

二、积极上进，踏实工作

自进入公司以来，我首先便开始积极的学习适应，后根据公司安排，7月至12月在柜台做业务和开户工作，由于之前忙碌于【学习之类或者是学习不够之类】到11月才取得证券从业资格证。基金任务完成情况不是很理想，几个月的开户任务资金也不是很到位，截止到现在，一共开户25个，客户总资产18万。在领导安排其他工作的同时，我还和大家一起整理公司档案，对每天办理的业务和新开户资料登上台账，存进档案。现在做柜台辅助工作，复印、扫描等等。

三、正视问题，继续努力

通过近一年的学习，我对证券业务的认识更加深刻，同时，在公司领导和同事们的帮助下自己的业务水平和综合素质也得到了一定提升。同时，我也认识到自身还存在许多不足和问题：

一是加强学习还不够。我参加证券从业资格考试到11月才通过，说明我在业务学习方面还不够，还需要加强。

二是业务水平还不够。由于自己进入公司不久，虽然业务水平有了提高，但基金任务和开户任务完成都不理想，还需要非常大的提高。

在今后工作中，我会继续加强学习，向书本学，向领导学，向同事学，全面提高自身综合素质，积极主动地参与公司工作，脚踏实地，真抓实干，争取早日成为一名优秀的证券从业者。

**证券从业半年工作总结25**

时间过的很快，回顾这半年来的工作。首先，我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。理念上有了长足的进步，看待市场角度更加深入，半年来了有了很大的提高。

现将半年来的工作情况总结如下：

年初加入证券研究部后，在谢总的提点与\_总日常的教诲中，让我对证券研究有了一定的认识。初步掌握了基本面分析的要点与方法，改变了原有对市场的简单认识，建立了正确的视角去看待市场的变化：

>一、由原来单一的关注个股，开始向关注宏观经济变化，关注行业变化的方向转变。

以往个人只关注简单的宏观经济现象，没有深入的去思考背后的根本，以及现象可能引发的变化，对于行业的关注也脱离了宏观经济的\_变化，所以导致对于行业的变化把握不够。经过这半年的学习与工作，我认识到了证券分析必须从大的背景出发，由面到点的去一步一步进行，而不是单一的从k线形态出发进行凭空想象。

>二、从简单的关注个股形态与基本面，向形态与量能结合，关注资金流向方面转变。

过去个人总是通过k线形态结合公开资料进行分析，相对而言比较片面，对于资金流向分析不太关注，且不得要领。近期在郑总的指点下，开始对于这个方面进行关注与学习。虽然目前盘面对于量能变化的敏感度还十分缺乏，对于资金流向的把握还十分欠缺。个人意识资金流向是行情的根本，这个方面将是我下一阶段需要努力的方向。

>三、开始端正自己的投资操作理念与心态

过去心态相对比较容易波动，同时投资操作理念相对简单。经过这半年的工作与学习。个人认为个人心态有所提高。以往个人只在意于结果，对于造成结果的原因不太深究。现在在平时的工作、学习、个人操作中，比较注意过程，对于好的结果或坏的结果，个人都进行一定的总结。心态较以前平和许多。投资理念操作方面，个人十分赞同公司关于“跟从主流资金“的理念，虽然对于市场节奏把握的能力目前还十分欠缺;有时候还犯过于使用静态眼光看待市场以及个股的错误。但目前个人在日常看盘分析操作中已经有意识的去纠正与改变。

>四、日常工作

日常工作中缺乏主动深入发掘的精神。近期、新股中步步高走势比较强，新华都与其比较类似，虽然，个人曾经在收盘总结时，向领导提及两股行业比较类似。但是事后自己没有主动没有深入分析与挖掘。下一阶段工作中，在工作主观能动性方面需要着重加强。

下半年工作学习目标

通过本次总结，让我静下心回顾了半年来的进步与不足。

个人认为不足在于：

1、自身知识结构仍需要进一步理顺。

虽然平日自我学习、看书、看资料中，每日与郑总的交流中，吸取了很多的经验与知识，但个人认识到，还没有很好的理顺与发展。如，在分析宏观经济中，自己就感到由于缺乏对“西方经济学“的相关知识深入认识，导致看到现象后，分析的比较片面，对于未来经济政策的预见性不够。又如在个股分析中，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，个人打算对于基础知识进行回顾与加强。

2、提高工作的主观能动性。

虽然每天都了解市场、个股的\_，但是个人一定的惰性使我看观察信息时不够仔细与敏感。对于市场的变化，由于主观能动性的不够，导致分析不够。同时，对于其他行业的关注，也缺乏连续性。

证券行业是一个不段学习与积累的行业，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，才可能有一定的进步。

3、力争多向公司提供有用的个股，为公司的业务发展实实在在的尽一份自己的力量。

**证券从业半年工作总结26**

进入公司也是半年多的时间，从去年年底到公司，到而今的这段日子，除了去做好了工作，同时自己也是进步了很多，这半年的时间，我也是感受到，公司的不容易，而自己也是在改变之中去适应，去成长，去尽力做好事情，得到了收获，在此也是对个人上半年这段日子的工作进行下总结。

其实这半年，也是和之前自己所想有很多的不同，开始熟悉了工作还没多久，却遇到了疫情，也是只好在家里办公，而这也是我新的尝试，为了能做好，也是积极的去问，去了解该如何的做，可以说之前的培训学到一种工作的方式，但是却又要改变，对于我个人来说也是有挺大的压力，毕竟之前自己也是没有工作经验，更是不懂得在家该如何的办公，而想要能做好事情，真的感觉到艰难，但是我也是不想放弃，在家的日子，也是不断地去学习，去让自己能跟上公司的步伐做好。这半年的收获真的蛮多，而且公司的氛围也是很好，同事们不会觉得我是个新人，就对我的工作很不满意，而是会给予鼓励和支持，对于我不会的，也是会来教我，让我能做好，渐渐的熟悉之后，自己也是感受到在这工作，真的对于自己有很多的提升。

工作里头，在家的时候遇到很多的问题，我也是很着急，但是也是清楚要一个个的去解决，问同事，自己想办法，不清楚的也是找领导，而回到公司之后，做好了防控，自己也是工作之中努力的去做，尽力的完成，虽然我是新人，但是我也是要拿自己和优秀的同事去比才行，只有如此，自己才能真的找到前行的目标，更有动力，积累的经验这小半年来也是让我更从容的面对难题，即使一些自己没有遇到过的，我也是不会像之前那么的慌张了，而是能更有准备的去处理，同时在和同事的配合里面，我也是更从容了，当然依旧还是有一些问题，是自己需要继续的去提升改进的，工作的时间还是比较的短，经验依旧是不够的，以后也是要继续的做好，同时自己也是要不断的提升进步。

上半年经历了很多，也是让我能快速的成长，下半年到来，要继续的做好自己本职该做的事情，而且也是对于自己一些做得还不够好的地方要去改变，让自己能把工作是做得更出色的才行。

**证券从业半年工作总结27**

又是一年春来到，在这辞旧迎新之际，我向大家汇报一下我在本年的工作情况及20\_年的工作计划。

一、 本年工作概况

我自xx月xx日其加入公司，至今已经有X个月的时间了。这半年的工作经历从工作地点上来说基本上可以分为两个时间段：

(1)x月x日到x月x日，这段时间我在蚌埠项目部参加阿尔卡迪亚蓝天城二期的交房及售后维修工作。在此期间的主要工作内容为:管理工地库房，指挥工人做现场维修等。这是我第一次接触门窗方面的知识，一开始什么都不懂。在现场工长郝工和安工的安排下，我暂时管理工地库房。在对库房的整理及进出材料的管理过程中，我开始对门窗的一些相关配件有了初步的认识，为日后的维修管理工作打下了一定的基础。随着对门窗知识的\'进一步了解，我的工作重点开始逐步有由库房管理向维修管理转移。在维修过程中我学到了很多东西：①对门窗维修的专业知识有了初步了解，包括出现问题的原因和处理的一般办法等；②遇事要分清责任。由于我方施工与土建施工有很大关联，所以对业主或者甲方提出的问题要分清责任，是我方责任就要给予业主或者甲方满意答复，比如说扇开启不灵活问题。非我方问题则坚决不予处理，比如说一些吃口问题；③要讲信誉。慎重对待业主提出的要求，不能随便给予答复，一旦给与承诺就要努力兑现；④注意控制维修成本。这分为人工控制和材料控制两个方面。人工控制方面，对每人维修结果进行检查，不合格则不予买单，同时实行责任制，避免同一问题重复买单；材料控制方面，对业主提出的问题以修理为主、换料为辅，以避免不必要的材料浪费。同时制订领料单，对工人的维修工具、材料实行以旧换新、退一换一的原则，严格控制工地材料和工具的出入情况，以避免材料、工具的不明丢失。

(2)x月x日到年底，这段时间我在沧州阿尔卡迪亚文承苑和新儒苑配合高工进行现场管理工作，此间参与的工作如下：

这一阶段的工作学习，我对门窗方面的认识较以前有了进一步的提高：①前期的分户验收工作让我对窗户的安装规范有了一定的认识，为以后的安装管理工作提供了一定的理论依据；②之前在xxx项目部从事的主要是维修管理工作，而现阶段则更侧重于安装方面。门窗安装对于我来说是一个新的领域。所以工作的过程也是我向高工和工人师傅学习的过程。作为一个施工管理人员，要熟悉安装方案，但也应根据工程实际和甲方的要求有所调整，比如说吊线时，为防止主体倾斜而造成的外窗边延线与主体不平行，垂直吊线改为顺直吊线；再比如说，实际中在确定窗框安装水平位置时不能严格按照方案那样从50线统一找水平位置，因为主体的施工往往与图纸有差，同时卫生间、厨房与各室的情况还不一样；③xxx试验为我的日后工作提供了宝贵的工作经验。就目前我对淋水试验的认识来讲防水应注意两点：一是，打胶一定要严格控制，主要包括内外墙胶、拼接缝处打胶、固定玻璃打胶、平开扇下框内打胶等。如果胶打得不够仔细势必为以后渗水满下隐患，且渗水点难以查明；二是，窗扇与框搭接量和防雨条的设计及窗框的加工精度，若搭接量小、防雨条过厚、加工后拼缝过大，也会造成渗水现象，且难以处理。

二、 工作中存在的问题

经过这一段时间的工作学习，我的专业知识有了很大提高，同时我对自己和公司也有了进一步的认识：

(1) 工作初期，由于是初次接触门窗方面的工作，对专业知识比较陌生，所以在工作时难免犯一些低级的错误，工作效率也比较低；

(2) 做现场工作对交流沟通能力有较高的要求，而我这方面我还有所欠缺，需在日后的工作中进一步加强；

(3) 在实际施工中，要图纸与实际尺寸相结合，不可偏信一方。比如说在新儒苑12#楼窗框安装过程中，我发现有一趟转角窗因到场缺少转角拼管而无法安装。在向车间索要时没有实际测量而是直接按照图纸报的尺寸，结果出现了5公分的偏差，造成了一定量的损失，这些都是以后严禁发生的；

(4) 在施工质量的要求上还不够严格，到目前为止两苑的窗框安装的垂直度部分还存在问题，在玻璃安装之前还需做进一步的调整；

(5) 鉴于文承苑的淋水试验经验，建议加大平开扇搭接量，更换防雨条，同时尽量减少拼接；另外，鉴于文承苑的维修经验，对于50平开扇也不宜采用原来的防雨条，不仅防水效果不好，还造成扇关不严，为以后维修造成一定的麻烦。同时在推拉窗的窗型选择及尺寸选定上也要慎重考虑，若扇长宽比过大，很容易造成扇推拉不稳，后期维修较难处理。

以上是我在半年的工作中所总结的一些问题和认识，毕竟见识有限，于公于私，若有不当之处还望大家批评指正。

三、20xx年工作计划

20xx年，一个新的起点，在新的一年中我将工作重点放在新儒苑，工作计划如下：

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海！让我们团结一处，散发更多的光和热，为公司，为自己创造一个更加美好的未来！

最后，祝大家在新的一年里工作顺利，百尺竿头更进一步！

**证券从业半年工作总结28**

20\_\_年，对于\_\_可谓是命运多舛，浴火重生，对于我个人却是不知所措、前途未卜，有道是：山河千古在、城郭一时非。相信\_\_证券在各位领导的整合和经营之下，定能继往开来、无限风光。而对于我自己，从知道公司被接管之日起，整整一年，每天都是夜不能寐、战战兢兢、如临深渊、如履薄冰。

自20\_\_年加盟\_\_证券已历十二年，业内常说：“能在证券业中从业超过十年者，非富即囚”，象我这样在一个公司兢兢业业十二年，依旧是一个最普通员工的，自己都不知道自己怎么活成这样。

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，深入刨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。

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\_\_证券的利益为重，无不是心怀对\_\_证券的感激与期待。

**证券从业半年工作总结29**

告别xx业界风云;战鼓催发，迎来更富挑战的xx。站在新一年的起点，\*\*证券继往开来，正确把握券业发展大势，振奋精神、周密运筹，以必胜的信心和有效的准备积极应对挑战，拉开了抢占券业新的战略制高点、以资源深度整合为突破口、以发展缔造新希望的序幕。回首xx年，\*\*证券面对券业严峻的市场形势，面对重大政策变化和券商大规模分化、重组、兼并等因素带来的历史性发展机遇，审时度势，认定“非固实之基无以铸广厦千尺，非坚韧之躯无以搏沧海巨澜”的道理，按照“规范发展，做精做强”工作指导思想和年初股东会、董事会提出的工作任务目标积极推进各项工作，以增收节支、业务转型、强化风险控制等管理工作、加强人力资源建设为侧重点，公司全体干部员工同舟共济、坚定信心、迎难而上、一些业务和工作取得了较大进展。

过去的一年，\*\*证券投行在严峻的证券市场环境下克服重重困难，勇于探索与创新，摸索出一条“以重点行业形成特色经营、做优质项目打造公司品牌”的经营思路。经过不懈的努力，\*\*证券投行实现了股票承销、债券承销、收购兼并三大业务的协同发展，并逐步培育了在基础行业特色与品牌。xx年\*\*投行业务又上一新台阶，1-12月主承销家数排名第三,ipo主承销家数排名第二，总承销金额在行业排名第十二，取得了历史最优成绩。其中，我们承销的开滦精煤项目筹资金额达到亿元，这标志着我司在承揽大型投行项目上实现历史性跨越。

经纪业务扭亏为盈，市场份额逐步上升，从交易所公布的xx年1至11月股票基金交易量同业排名统计数据看，我公司股票基金总交易量的排名为21位，比xx年提高了3位。同时，业务转型取得一定进展，仅今年前11各月，基金销售就比去年同期增长近倍，8月份基金代销资格的取得，使我司基金业务的竞争力得到进一步提升;作为拓展市场、抢占客户资源、实现经纪业务转型的另一项工作，经纪业务今年大力推广了以银证通为主的非现场业务，并初见成效，xx年在银证通客户开户量、交易量上都有大幅增长，银证通交易在营业部交易中的比例比xx年提高了一倍。

告别xx年，回首载浮载沉、激荡变换的业界风云，我们可以毫无愧色地说，\*\*证券广大干部员工风雨与共

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！