# 证券公司年中工作总结(共47篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-05-23

*证券公司年中工作总结1为持续加强投资者的理性投资意识及自我保护意识，进一步落实《\_办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[20\_]110号），增强投资者在经济发展新常态下对投资环境、投资特点和创新投资产品的理...*

**证券公司年中工作总结1**

为持续加强投资者的理性投资意识及自我保护意识，进一步落实《\_办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[20\_]110号），增强投资者在经济发展新常态下对投资环境、投资特点和创新投资产品的理解和认识,中国证券业协会组织证券公司会员单位在“国际消费者权益日”前后开展了投资者权益主题宣传活动，安信证券、广发证券、海通证券、齐鲁证券、申万宏源证券、信达证券等81家证券公司参加活动并报送了活动开展情况。

活动期间，参加活动的证券公司组织营业部在醒目位置悬挂横幅、张贴发放宣传材料、播放投资者保护视频，共发放材料50万余份；组织开展培训讲座、专题报告会以及走进社区、走进校园等多种形式的专项活动4100余场，参与投资者25万余人；利用短信、博客、微信、微博等平台向投资者开展宣传，发送短信1210万条；撰写投资者权益保护专栏文章，发表研究文章、媒体采访报道220篇。活动宣传内容涉及新国九条等投资者保护政策，价值投资、理性投资的理念与方法，沪港通、融资融券、个股期权等业务知识及风险提示，非法证券活动的特点及案例，多元化纠纷解决机制等。

通过开展315投资者权益主题宣传活动，有利于帮助投资者掌握证券市场基本知识，树立正确的投资理念和风险意识，加强维护自身合法权益意识，同时促进证券公司提高客户服务水平和保护投资者合法权益意识。

**证券公司年中工作总结2**

我是20XX年6月来到公司，经过几个月的证券知识培训，通过考试，然后入职，在这几个月的学习与工作的时间里，让我学到了很多东西，同时感谢各位领导和同事的帮助，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！

如今我逐渐的喜欢上了证券行业，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，平时工作的细心，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！

**证券公司年中工作总结3**

xx年是极为特殊的一年，回顾过去的一年来，本人在年初落实总部疫情防控措施的基础上，积极配合推进公司各项工作的深入开展。主要体现在三方面：

一是竭力做好总经理的助手。通过全面配合公司的发展战略和决策部署，尽心尽力推进相关资本运作，同时协助加强投后管理，密切跟踪其他项目并购机会，积极推进有关项目落地，以充分利用资本市场促进公司发展。

二是持续做好公司规范运作。本人严格按照相关法律、规定和要求，秉承勤勉尽职、严谨细致的工作作风，在内控规范运作以及“三会”工作开展等方面，兢兢业业地抓实每一项工作，交易所信披评级保持稳定。

三是认真做好综合协调事务。在执行落实内部综合管理事务的基础上，对公司涉及外部联系方面，如与控股股东、监管机构、新闻媒介、中介机构等有关事项的协调互动，皆能认真负责，扎扎实实地完成相关工作，以打造公司良好形象。

xx年我也存在一些缺点和不足。现将本人存在的不足、今后努力方向以及对公司的建议汇报交流如下，请各位指正：

>一、自身不足主要存在三个问题

1、业务学习不够到位。本人平常对学习还是注意的，但是抓得还不够紧不够系统，特别是对新业务的学习能力滞后，停留在一知半解上。过去一年来，证券行业新规层出不穷，一时难以跟上节奏，确实感到有压力。在日常工作中被动学习的多，往往是说起来重要，做起来次要。

2、工作拓展能力不够。思维意识站位不高，还不能做到与时俱进高标准对接资本市场。需要进一步锤炼创新能力，确保工作前瞻性到位，还要特别重视工作的合理安排，处理重要事务时要轻重缓急弹好钢琴。

3、思想观念有待提高。主要表现在“观念跟不上，思维跟不上，反应跟不上”，而且与基层企业接触比较少，群众观念需要加强。另外在生活中还存在一些不拘小节问题，如有时说话比较着急等等。

>二、今后努力方向要突出结果导向

我在目前?的工作岗位上已工作了10年，经过多年?的锻炼本质上有了较大的提?高，我始终要求自己脚踏实地认?真做事。但这还远远不够，接下来要继续强化大局意识，树立迎难而上的观念，开展工作注重坚持一个结果导向。尽量把工作想到前头，想细想全，变被动为主动，做到有的放矢。努力破除急躁情绪，注重求真务?实，不断提高自身的工?作能力。

>三、对公司下步工作的两点建议

注册制的全面铺开给所有上市公司带来两个考验：一个是转型升级始终在路上，发展是硬道理；另一个是信息披露为中心的合规门槛越来越高，如不重视将直接导致退市风险。为此本人建议：

1、是形成以强化信息披露为基础的公司合力。过去以来本人力求小心谨慎，不敢松懈，全力协助配合董事会尽力维护好集团资本平台的基本功能，在规范运作和法治意识方面感受较为深刻。新的政策环境下，建议公司上下，每个岗位，每位个人，在本职工作中都要绷紧信披合规这根弦，形成合力，消除隐患，力求少留后遗症，按照及时性、准确性、真实性和完整性的要求，认真执行公司信息披露工作制度。

2、深入打造学习型组织。当前资本市场发展日新月异，新的业务规则和法律法规层出不穷，注册制和退市制度相伴而来，给我们带来了全新的挑战和考验。建议公司层面深入打造学习型组织。具体要以董监高和所属企业及总部员工三个层面为落脚点，持续做好相关资本市场规则和新业务培训，夯实合规运作基础，为上市公司发展保驾护航。

xx年是承上启下的一年，我们面临的机遇与挑战并存。根据公司产业发展战略规划，我将紧密围绕集团战略部署，致力于逐步提升公司市值，为上市公司争当市场经济高水平发展的排头兵而添砖加瓦。

**证券公司年中工作总结4**

时间的车轮又转了一圈，转眼又到了20xx年。新的一年，新的起点。一年之际在于春，为了20xx年的工作更有计划，更有效率，在总结了20xx年工作经验与不足的基础上我对20xx年的工作制定如下计划：

>一． 认真完成公司下达的工作任务，做好本职工作

零售平台上的工作任务属于每个营销人员必须完成的基本任务。只有在做好本职工作的基础上才能力求进步，扩大业务范围。通过几年专业知识和的客户人脉的积累，再加上销售经验的不断完善，我相信在20xx年能更好的完成公司和营业部下达的各项工作任务。对于港股通业务，在20xx年营业部还有很多客户只是开通了相关业务权限，并没有真正参与到此项业务中来。在新的一年里，我会多向优秀营业部学习成功的经验，紧密跟踪香港和海外市场动态，以便为营业部港股通客户做好推介和投资辅导工作。并且在营业部客户服务小组的配合下做好20xx年春季港股通专题推介会。

>二． 学习相关知识，提升业务技能

对于基础业务，平常注意多看、多听、多思考来提高自己的业务技能。展业过程中遇到问题要多反思，多总结来完善自己的业务能力。平时工作中要克服懒惰的思想，积极、细致、热情的对待每一位客户，争取以后每一项工作都能做得更好。而对于公司的其他业务，要不断学习新的业务知识，特别是对衍生产品的卖点挖掘和专项业务知识方

面的加强学习。具体包括已开展的融资融券、快易贷、金杠杆等业务的相关知识，重点学习港股通相关业务知识和即将开展的期权业务相关知识。虽然我一直有做个股期权的模拟交易熟悉界面和交易规则，但业技能还需要进一步的完善，而对于期权的从业人员考试，在20xx年我共考试两次，最终还是以2分之差未能通过。20xx年在业务上线之前我计划通过考试，以便能更好的为客户做好专项工作服务。

>三 . 团队合作，共同进步

20xx年营业部将迁址临空经济区，既是一个新的契机，新的起点，也是一个新的挑战。营业部给予了大家如此好的机会和平台，我将付出更大的努力和新力量一起迎接新的挑战和进步。

>四． 更正缺点，发扬优点

总结了我之前的工作，虽然每天都有所进步，但是如果能够更好的约束自己，督促自己，提高执行力，摒弃惰性，少找借口，更正缺点，发扬优点，我相信在20xx年我能够更好的超越自己，以强烈的事业心和高度的责任感，在实现自己工作目标的同时，为公司做出我最大的贡献。

**证券公司年中工作总结5**

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。

**证券公司年中工作总结6**

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：

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。

5.平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长。

6.加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。

>改进措施：

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。

主动争取新业务工程实施机会，在实践中学习。

对公司推出的新产品及时了解。

>xx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。

>部门及公司下一步发展的建议

>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。

**证券公司年中工作总结7**

20xx年，对于XX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XX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19xx年加盟XX证券已历xx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xx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xx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xx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，对。

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

7、利用所有的可利用时间，进行与工作有关的知识和技能的学习，不断的充实自己，并在多家媒体、尤其是广电媒体，发表有关证券、财经、电子商务方面的相关内容。8随时根据公司的业务需要，完成领导部署的各项其他工作。

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

**证券公司年中工作总结8**

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，20xx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，20xx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。

3、在系统测试方面，20xx年上半年，参与并配合总部柜台系统测试13次，其中深交所及电话委托程序升级测试6次，上交所报盘升级测试4次，沪深交易所集中交易系统应急演练1次，单客户多银行存管业务上线测试一个月，代办股份转让系统测试3周。在这些次测试当中，每次都很好的完成了总部交给的测试任务，按时上传测试报告，保障了系统的有效运行和正常运转。

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，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。

**证券公司年中工作总结9**

进入信达证券已有一年多了，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、。

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，但中国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信达来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

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，要想尽一切办法，尽自己努力来做。

**证券公司年中工作总结10**

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。

**证券公司年中工作总结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，xx年末营销总监张雷经理的到来改变了以往的营销模式，xx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xx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。

**证券公司年中工作总结12**

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

**证券公司年中工作总结13**

很荣幸能够参加XX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，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，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。感谢证券给外这次实习机会，也希望XX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。

**证券公司年中工作总结14**

7月21号，来到大连华泰证券开始我的实习生活。虽然还只有一周，但是在实习过程中，我能够感受到公司“以人为本”的管理思想，始终把顾客的需要放在第一位，这是作为一间公司逐渐构成了良好的企业文化，也就是说，公司已采编经具备了足够的亲和力和一个良好的工作环境。通过这段时刻的学习，从无知到认知，渐渐的我了解到这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每一天都有很多的新的体会。

我们的实习是分三个部分的，分组进行，每组4个人。我们组按从理财团队到综合柜台部，再到运行部的顺序，像各个击破一样掌握不一样的部门工作职责。

第一周我们是在理财团队，开始并不知道理财团队具体是做什么的，以为是直接理解客户的委托进行具体的理财项目，以满足客户的要求。进到这个部门在杜老师的带领下，在刘波哥哥和王生阳哥哥的帮忙下，我们才知道部门的宗旨是从基本面和技术面上对股市进行分析，以便给客户一些投资上的推荐。当然我们作为初学者不能给投资者进行分析，但是我们能在股市方面开始有了些自己的认识，加上老师们的讲解，股市这个原本对于我们来说很神秘的市场开始变得清晰化。我们知道了股市要受到宏观经济消息的影响，分析股票时要对这只股票的公司进行了解，还要对行业的发展有所看法，一些公司发生的大事都能影响股票的价格。这也就是常说的基本面。此外，从日线图，k线图等方面分析就是属于技术指标了。但是这只能给股票的购买者一些参考，具体的选股以及适宜时机就要自己琢磨了。当然我们也还没有学到那么精通的地步，正因那些前辈都是通过很长的时刻自己总结分析得到些自己对股票的思路和见解。用前辈的话说，股票是门美丽的艺术，艺术不是所有的人都能明白透彻的。我们毕竟还是处于最初接触股市的状态，还有很多需要学习。

在理财团队实习期间，杜老师每一天在晨会后都会给我们开个小会，听取一下部门其他人员对晨会消息面的明白，我想这个小会给了我们一个很好的工作开始。能够让我们这些新来的人知道这天会有哪些板块可能涨跌，这样就便于我们有目的性的关注某个行业。在下午收市的时候杜老师还会给我吗开个总结的小会，总结一天股市的变化，给第二天的开市做一些预期。这样我们经常能够听到一些股市中的专业术语，对股市也有更多的了解。

公司在每一天下午四点还对新进人员进行培训，在一些我们不太熟悉，或者需要注意的方面给我们强化训练。毕竟我们还在校园生活中，职场的要点我们还有很多都还不了解，还有很多我们要去学习，这是其他公司很难带给的培训，这也让我感觉到公司以职员为重的理念，公司进步，职员也一同进步。

在实习过程中还认识一些朋友，每一天我们一起工作，一起下班，自然也成为了好朋友，这也就让我学会了怎样在公司里与同事相处。这也是一笔宝贵的财富。

实习是一个认识社会，认识职场很好的途径，个性是对于我们这些还在校园中的学生们来说。在这个过程中必须要虚心学习，多听，多看，多想，多做，毕竟很多我们都还是不懂的。华泰证券给了我们这么好的一个学习平台，让我们能够在公司各个不一样的部门学习知识，我们就要充分利用好这得来不易的资源，好好学习。刚过去的一周让我对理财团队开始有了全面的认识，这一周要在柜台部学习更多与客户直接交流的方法，这又是一个完全不一样的职位，我们同样会更认真的去学习。

**证券公司年中工作总结15**

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！

**证券公司年中工作总结16**

XX月份就要过去了，时间过的非常的快。单位策划的期货大赛，作为招商工作成员之一的我，联系了好长一阵子。其中有很多的感触。先前金融组和传统组都在联系，只是联系了好一阵子，效果并不是很好。后来，公司直接主管部门的副总裁决定压缩人员，成立四人小组。我是其中一人。

北京的期货公司，外地的期货公司我们按约定一一打电话联系，邀请他们参加我们的期货大赛。从刚开始客户反应比较好，我们策划的比较不错，说着到价格方面，客户感觉贵。我和领导，和期货频道的同事，和策划部的同事都拜访过客户，也很多问题也有很多我们没有想到的。按照单位的统一部署6月中旬我们要正式开始大赛前期的投资者教育活动。

同事也在联系。我也在联系。北京的期货公司大部分都是我在联系。宏源期货公司，首创期货公司，安信期货公司，中粮期货公司，中期期货公司，天汇期货公司等都联系了。从目前看来，宏源期货领导说客户不参加了，中期期货也不参加了。这不是我想要听到与看到的结果。

北京期货公司见得多，也参加过很多的什么这大赛那仿真交易大赛等，最终的效果不太好。于是对于我们的活动有很多的质疑，常常报的观望态度。我在努力着改变。因为我在为自己做，也是为了这次活动的主要发源地是北京，具有了非常多的政治意义了。

同成员间的客户交流过程中，发现自己的思维反应是非常的不灵活。就事论事了，没有放开思维。不会变通，不能很好的领会。联系了好一阵子了，每天都是很忙，有时候还搞的头晕晕的，但是效果在哪儿呢?目前还是没有看到。下午临下班前，组长组织我们开会介绍介绍彼此联系的期货公司的情况，大家都说了。现在我们这儿必须马上就要见一个单子，价格不再是主要的，就是为了一个“脸面”，一个荣誉。

我，我们都很清楚这一点。上海，在三个分公司内面是做的的一个。我也同上海的同事交流了，也没有问出来个所以然。看来归根到底还是自己的能力或者说没有抓住期货公司真正的需求或者所要的东西。总结，善于总结。至关重要。这么多年来，我进步的比较慢，很大一部分都跟不善于总结有关。从这个地方摔倒了，就要从这个地方爬起来，这样才能进步。

来到单位已经两个月了。我很庆幸我遇到了一个好领导。领导从多方面的支持我，给我机会，给我希望。有时候手把手的教我。把很多希望都寄托在我身上，并且还是其他部门的同事，领导都看着我，我没有理由做不好。我身后看的人很多。我要为自己为关心为关注我的人，做出点像样的事情来，这样才不至于对不起大家。我努力，我进步，我坚信我能干好的。

**证券公司年中工作总结17**

为期一个月的实习生活转眼间即将画上圆满的句号，在证券公司这段期间，我们充分感受到作为一个证券从业人员的酸甜苦辣，也了解了作为一名证券从业者的工作身上肩负的责任和义务。

这次实习是我们步入社会迈出的第一步，第一次真正意义上的接触证券市场，学习了解证券行业的各种业务，为我们以后可以从事这份职业打下良好的基础，在这期间不仅仅学习到了理论知识更多的学习到投入证券市场要具备一个良好的心态。学会了进入社会做事如何做人，对以后培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。

刚开始的时候，我们对证券行业的工作很陌生，对于证券的知识掌握得也不是很透彻，简单的大盘都不会看。但在指导老师耐心系统教导的下，教会我们如何看大盘，学习股市的常用术语，如何更好地分析股市，了解一些证券行业的相关理论和一些炒股的小技巧，在职场上的如何更好的塑造自己。使我们对于证券行业有了更深刻的认识，让我们了解了证券市场的残酷性，学会用实事新闻去看股市大盘，分析如今股市走向未来的股市发展，最重要的教会我们用良好乐观的心态面对工作生活。

实习时间虽然短暂但在这段时间我们收获很多东西，在这样一个月的时间里，我第一感觉时间过得这么快，也感觉到生活过得这么充实，在此我非常感谢学校和渤海证券给我们提供这个机会，让我能体验和拥有了一段实践中了解社会，在学习中打开视野，在进步中增长见识的经历。同时我也很感谢我们的指导老师，不仅教会我们证券的一些理论知识，还教会我们以后步入社会的为人处事，社会的残酷竞争，面对生活工作保持良好乐观的心态。

在未来的时间里，我会带着我在这段时间的宝贵经验，更加勤奋的学习和工作。有人常说成功是给有准备的人的，有人说成功是给勤奋的人的，而我觉得成功是给勤奋的奋斗者的。在努力和拼搏中，为自己争得一个前程似锦的工作生涯。

**证券公司年中工作总结18**

今年暑假，经过重重关卡——简历筛选，面试考核，我很荣幸被华泰证券股份有限公司录取为暑期实习生，分配到公司旗下最大、历史最悠久的、也在公司的作为标杆性的营业部——止马营营业部进行了为期一个月的实习。在这短短4个星期多的实习生活，自然是收获颇丰，不仅对证券公司的日常工作流程有了实地的、细致的了解，更重要的是识了一批有十几年的证券从业经验的专业人士(在此，我应该称他们为指导老师)，在与长辈们和同龄人的交流中以及自己的实习期间的耳濡目染和亲身体会，我对于证券行业有了一些颇深的认识。另外，这次实习经历也让我感觉到了自己今后事业发展的方向，也明确了自己当前的不足，以及自己需要在学校为未来做些什么。

感谢面试我的人力资源总监李总，谢谢您给了我这次实习的机会;感谢营业部总经理马总，谢谢您对我们实习生的大力支持和鼓励;感谢实习生团队带头人季总，谢谢您每天晨会上对我们工作的细致指导和谆谆教诲，特别感谢我的指导老师——张总，谢谢您对我的关心，和不厌其烦地解答我奇奇怪怪的问题的耐心，您的解答让我对证券行业有了更深层次的认识，您的言行和工作态度让我无形中也懂得了许多简单而深刻的道理。还有有幸一起实习的伙伴们，和你们交流和学习，并肩作战的时光很充实，很快乐!

记得刚刚进入华泰的时候，公司给我的第一印象就是内部控制严格，招聘暑期实习生层层把关，严谨而高效率，面试成功后，还签订实习协议，。记得实习的第一天我们被请到华泰证券大厦进行上岗培训，请了华泰的高层老总们给我们讲话，并请业内专业人士给我们做培训，井井有条，培训严谨而不失活泼。下面是我从网上找的华泰的简介：

华泰证券股份有限公司前身为江苏省证券公司，1991年5月26日在南京正式开业。华泰证券是中国证监会首批批准的综合类券商，是全国最早获得创新试点资格的券商之一。27年7月，华泰证券在券商首次分类评级中被中国证监会评定为a类a级券商，28年7月被评定为a类aa级，成为全国十家获此评级的券商之一。华泰证券旗下拥有南方基金、友邦华泰基金、联合证券、长城伟业期货、华泰金融控股(香港)有限公司和华泰紫金投资有限责任公司，同时是江苏银行的第二大股东，已基本形成集证券、基金、期货和直接投资为一体的、国际化的证券控股集团雏形。

“以客户服务为中心、以客户需求为导向、以客户满意为目的”是华泰证券坚持的服务理念。华泰证券拥有证券经纪服务、资产管理服务、投资银行服务、固定收益服务和直接投资服务为基本架构的完善的专业证券服务体系，以及研究咨询、信息技术和风险管理等强有力的服务支持体系。27年，华泰证券在“高效、诚信、稳健、创新”核心价值观的基础上，明确提出了“做最具责任感的理财专家”的品牌精神，得到了市场和社会各界的广泛认同。华泰证券的市场地位和品牌影响力不断提升，正在成长为具有核心服务优势和较强市场竞争能力的综合金融服务提供商。

首先是投简历，记得我是到截止日期那天才看到的招聘信息，本以为最后一天没希望了，后来还是在鹏鹏哥哥的鼓励下鼓起了勇气，凡事得勇于去尝试，才会让自己不后悔!(感谢鹏鹏哥哥!)

面试还算顺利，也识了好几位一同去面试的南大同学。李总的和蔼、淡定、亲和力给了我很轻松的面试氛围。相信我充满概括力的总和层次清晰的分析，一定给他留下了不错的印象。他总是给人一种谦和的感觉。我想人力资源总监都会是这种处世风格的吧。因为他的工作是和人打交道，协调好各种不同职位上的人的关系，让最适合的人到最适合他的岗位上。他以极具亲和力的姿态和员工相处，了解他们的特点，进行适当的调配，让人力资源发挥最大的效率。另外和他的交流中发现他对公司原则毫不退让的坚持，他的措辞可以相当地无懈可击和圆满，没有任何窜空子的余地，似乎外交官的风范，他对公司立场和利益的坚决扞卫以及在细节上的灵活、人性化的处理，可见其素质之高，真让人深深敬佩!

值得谈的是季总，作为客户经理，他每天和各种各样个性的客户打交道，帮他们处理各式各样奇奇怪怪的问题，还要管理我们这群不太懂事的实习生，可谓工作繁琐至极，但他总能处理地井井有条，他有几乎让每一个怒气冲冲的客户到他那谈完之后，笑眯眯、乐呵呵的回去的本事。他很注意说话的语气、措辞和分寸，并且很有自己的风格，他说一句话同一个意思，不同的语气可能把人说得发彪，也可能说得舒舒服服的，说话是一门艺术。而且，在每天的晨会上，他总能为我们觉得枯燥的工作注入鲜活的动力。说实话，在实习中，每天开晨会，对客户做电话营销及回访，账户清理，做创业板开户，前台支持……终于体会到现实中日常工作的单调和枯燥。其实，真实的工作就是这样，没有每天所谓的“新鲜”。比如，公交车司机会几十年如一日地在同一条线路上，绕着一圈又一圈，只是每天旅客不同罢了;商场的售货员每天也在同一个小柜台前穿着同样的服装，说着同样的话，一年又一年;中国移动客户服务中心的小姐们每天都只是坐在电话机前回答着已经被问过上千遍的问题，只是声音不同罢了……“但你得在其中找到乐趣，摸索做得更有趣，更有效率的、更好的方法”，季总如是说，比如，在账户清理的同时，看着那一页页发黄的客户档案，从明细程度和法文规范的变化，都能体会到中国证券行业的沧桑巨变，中国证券行业市场的逐步健全过程，窥斑见豹。再比如，准备一个记事本，开会时记笔记，有客户打电话来，记录好，将一天要做的事，条理清晰地记录下来。好记性不如烂笔头。如雷贯耳!

听蒋老师跟我们分析大盘走势，真是一大享受!他关于紫金矿业，还有浦发银行、五粮液的一些问题，让人感觉风度偏偏，用词专业，分析到位，语言也清晰易懂。当时我们就非常希望能接近这个人物。后来打听到他是这里唯一的“御用”内部讲师，而且还是自学成才的，拿下和好多含金量相当高的证书，客户门庭若市，点名要他开户，更加感觉有点神圣……此时，能如此接近这位人物，我们都兴奋不已。

我很希望知道蒋老师的股票分析思路，于是就和实习的伙伴们拿几只股票进行询问。果惊讶的发现，只要我们能说出名字的，他就能立刻打出代码，开始讲解……当我为此惊叹不已时，蒋老师只是淡淡的说：“做这一行的，就时这样，股民多问题就多，他们可能拿任何问题来问你，所以这是必须。”对于股票的分析思路和他平时的言谈一样，层次分明，首先是大环境，然后到政策面，行业面，再到股票的基本面。而基本面的分析当然最重要的就是价时量，月线，周线(蒋老师特别强调的)的分析也很重要，其他一些指标合参考。在蒋老师这样清晰的指点下，我感觉自己对于个股的分析也似乎渐渐上了一个层次。。他独到且深入浅出的分析，让我们对金融行业的认识更加深刻，收获甚多。

一个月的实习很快就走到了尾巴上，而这短短经历就仿佛一片美丽风景的缩影，精练，简洁，却也耐人回味。在此，再次对华泰悉心指导我们的长辈们，以及所有共事过的同龄人表示感谢，从你们身上所窥见的敬业爱岗，严谨求实，认真工作勤奋钻研的精神是我得到的最大收获。

**证券公司年中工作总结19**

>一、工作

我每天看申银万国，国泰君安，国金的各种报告。早上开盘前看晨报，前一天的大势分析，从宏观到行业到个股的顺序看报。开盘后继续看报告，和流动新闻(上证报，中证报，金融时报)，联系当日盘面，了解基础知识，发掘问题。收盘后，问问题，听讲解。，跟随听取申银万国分析师对保险、银行、地产、投资策略的讲座。

>二、知识总结

1、一级市场运作

近日，ipo重启让我学到一些基础知识。例如ipo会在网上网下发行。机构和个体投资者可以在网上和网下申购。今年因为国家政策使机构投资者撤出网上。使的网上中签率升高。按规定，网下中签者需要在三个月后才能对手中持有股票进行交易，那时已有部分股票在二级市场流通交易，所以网下申购需要合理策略才能获益。在股票上市前，有相应部门对于公司未来eps、pe，、pb的估值，例如运用类比法。然后做出合理价格，同申购数量的估计，进入询价流程。如果通过竞价中签，就可以把资金汇去。过去，投资者买新股是一定会赚到利润。而现在会有些公司因为策略不当导致新股亏损。

另外，国家在市场初期对公司股量限制发售，国家为保护投资者利益，而对公司进行分时段解禁，对每次解禁数量进行限制，并且对现有流通股东进行补偿。因为如果一次性解禁数量太大，企业从流通市场套利太大，这是我对限售股的了解。

2、二级市场运做

我国股市尚处于初级阶段，股市参与者包括各种各样的个体和机构，有专业的，有外行，有庄家。投资需要关注经济pe、eps和个人心理等因素。盘面我了解成交量、大盘指数、当日开盘价、收盘价、价、价等长线价值投资机构投资经理是长线投资主流，他们关注是宏观经济行业企业未来发展前景和投资心理等，从多方因素考虑得到是一个稳定的目标增长价格。

首先，要观看大的经济环境。具体来说，今年经济经过前期繁荣和衰退，进入到复苏时期(与国家4万亿投资拉动项目有关)。宏观经济的指标是gdp，是由投资，消费和净出口组成，

中国下半年经济增长预测为8%以上。此外需关注cpi，m0，m1等重要指标。在今年政府宽松政策下，资金流动性充裕，大家就会把存款取出来进行投资以取得比存款利息高的投资收益，另外，上半年新增贷款7万亿，对于金融投资(股票，债券等)和实体投资(房地产等)和银行业绩都有支撑。另外，消费者能力提高了，消费信心指数也上升，物价就涨，需求量就慢慢回升，企业利润提高。另外，中国股市与国外市场相关，当国外不好的，中国就会调整，跟随世界步伐，港股是最为密切相关。对于出口业务较多的企业，会因美国，欧洲等进口大国因为经济回暖困难受负面影响，进而影响企业业绩。另外，海外资金流入中国资金和实体市场也会有影响。而蓝筹股是影响大盘的主要力量，跟宏观经济紧密相关的行业龙头股能有较好的投资机会。

其次，关注行业。宏观经济能直接判断必然会涨的行业，例如银行，房地产，保险，汽车。但是如果市场走势过热，低估值、低涨幅，在上季度已见底，这季度将回升的板块(钢铁，铝)也值得重点关注。微观影响也不能忽视。例如，不管经济如何，人都是要看病吃药，那么医药行业总的营利就能保持增长;下半年各种节日频繁，影响到高档白酒需求量变多;夏季因为天气炎热会影响到空调，冰箱，洗衣机销售增高。所以证券公司都有各行的分析师来对行业同个股进行专业研究分析。行业间有着关联，例如，汽车生产量增速大幅上升导致钢铁行业增幅大升。重点关注注前期涨幅滞后，且行业复苏预期较强的板块。行业板块在近几日表现为，大盘翻红，被重点关注的银行，地产，大盘股等权重股带动;大盘调整，被次要关注或者过去滞涨板块，例如食品，白酒等消费类会补涨。

最后具体到公司和个股。

投资者从公司背景、基本素质等方面(来自调研，和研究别家公司报告)多加分析，对市盈率水平进行合理判断，需要对企业产品利润(价格，产量，成本费用)增减幅和未来需求量预测分析。此外公司重组、合并和融资的消息对公司短期有正面影响，而长期影响需要深入研究公司运营等各方面。所以在个股投资报告中，笔者提到关键假设点、估值和投资评级、核心假定的风险、股价上涨的催化剂这四大方面。例如比较保险股，就从保险公司的保费、保量等问题从公司投资状况来分析。例如中国平安是投资大部分蓝踌股，收益潜力较大，有养老金优惠政策对养老金需求增加的扶持，或者是牌照的出台。另外一个地产例子是需要对房价、成交量、政府信贷、土地储备量等因素考虑。运用报告对个股选择。可以选择有补涨潜力、相对涨幅较低、走输大盘、pe偏低、业绩增幅稳定且明确的企业(例如华域汽车)。

对于短线投资者来说，正面消息的发布，一般会对一只股票价格在短时间内出现快速增长，在当日后段时间基本是处于跌的状态。因为市场遵循低买高卖的原则，所以在什么时间投入，以什么价格买入是很难预测的，投机性质很强，但是仍然可以研究k线趋势，和短期现象对某只概念股特别关注，哪怕公司并非在短期有盈利(例如莱茵生物，在猪流感特别时期或者四维控股，

在k线图中近期买入，上升周期频率都大于下跌时期)。但是短线投资具有高风险性。

股票交易容易出现跟风现象，市场并不完全规范，有些有钱人有意操纵某支小股，在很低价位的情况下买入几乎所有股建仓。于是便有k线图出现长时间只涨不跌，只进不出的现象，然后有些人判断错误就在升的时候买进，跟风抬高股价，庄家很易非法赚取差价。国家会打击这种行为。如果找到确切证据，会发出起诉

3、投资技巧。

因为股价波动性很大，而且有时间性，一般很难判断如何去判断成本。有两种方法去摊低成本，从而获得利益。可以分阶段投资，在一个认为有价值的点位买进，在股价下跌再买进一部分，

在股价低于初价位的时候，买进的部分可以使得平均成本变低，这样降低了一掷孤注的风险。另外相似的就是合理配置。不单一投资。配置可以使投资更加稳健，收益可以弥补亏损部分。减低风险。

要理解资源共享，团队合作的重要性。一个人可以因为合作而提高效率，一个公司更加如此。公司买入别家公司的报告，再综合自己分析部分的报告，可以让投资建议，计划变的更加可靠，成功的机率也会变大。投资经理经常联络调研人员，或其他专业相关人员，获取信息，以经验对来源信息的合理选取和理性判断。

>三、感想

因为时间太短，学到东西有限。经验不足，消化知识也比较困难，所以只能被动跟踪市场。通过了解影响时常因素来判断大市和个股涨跌，今后仍需继续学习。了解到书本知识只是简单大体介绍，实际联系不多，应用价值也不高。而金融行业需要头脑敏锐、和对相关知识的理解、经验的积累、反复钻研、反省。投资对经济、数学、财务心理学等联系较多，并非短期内可以精通。而投资从业者思维也应开扩，也必须要有能力去预测，这样才能成功投资。

**证券公司年中工作总结20**

20xx年即将曩昔，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――恒生2。0系统上线。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年上半年，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年四月，总部提出了柜台系统升级的计划，将原恒生1。0系统升级到现今广泛使用的恒生2。0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；第二阶段六月份落后行，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6月下旬在北京举办了一次培训会，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。七月底到八月底进入了最为繁忙的一个月，2。0系统正式进入测试阶段，每天都在赓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。8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。2。0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。

**证券公司年中工作总结21**

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！

合规方面，保证遵守公司制度，杜绝违规行为。

**证券公司年中工作总结22**

公司已经成立九周年了，在这九周年司庆的典礼上，听着董事长的讲话感慨万千，我们都知道公司是从小到大，从无到有，靠着一点点积累、打拼，脚踏实地的奋斗才有了今天的规模，而在溧阳市场上能做到一枝独大，除了上层领导的正确决策外，也与营业部负责人的超前意识与管理能力、交际公关能力有关，而每一个员工能按部就班的做好自己的本职工作更是关键。而且在典礼上也花了大价钱特别邀请了心理学专家给我们上了一堂生动的课，给我们以心理上的释然，更是能体会到东海对于我们每一名员工不仅仅是在物质上的关照还有更重要的精神上的关爱。

我们客户经理来了一批又走了一批，最后留下的都是真正努力过，付出过辛勤汗水的一批人。我觉得证券从业者与股票一样，人生随股票沉浮，行情来了，大家工作轻松，体会不到压力，而行情走的时候，就是我们工作冬天来临的时候，业务开展艰难，很容易产生放弃的念头，而这时候我们就要付出加倍的汗水，在各方面挖掘自己的潜力。因此行情不好的时候，要做到未雨绸缪，更注重客户的积累和自身业务素质的提高。

驻点的银行我们工作的重要平台，与行内员工搞好关系极其重要，因此我也利用自己所学过的会计知识，积极协助来银行办理业务的需要帮助的客户办理手续，与银行内员工建立友谊，利用自己所掌握的知识，为银行内炒股的人分析股票，并利用自己计算机方面的一点知识帮助他们排除电脑故障，让他们感觉到我存在的价值。只有这样才会取得他们的信任与关照，他们才会将他们的客户介绍给我。

作为需要不断与陌生人打交道就是工作的客户经理，要想取得他人的尊重和信任，在品德、责任感等方面要有较高的道德修养，作风正派、自律严格、洁身自爱、诚恳待人都是立人之本。如果没有了这些品质，就不可能取得别人的信任，就不能在一个岗位上做长，做好。

当然，我在工作中存在很多的不足：例如沟通技巧不够，碰到有些客户盛情邀请去喝茶、吃饭等要求时，自己总是拒绝、放不开，还有更重要的证券技术分析上，还不能达到自己想要的地步，所有以上的这一切都有待于自己在随后的岁月的工作中时时加强、学习，争取做一个更优秀的自己。

可以说这些都是我这些年来工作的深刻体验与感受。自从来东海工作后，相比于我所从事的其它单位，东海在工作环境、福利待遇、对员工的奖罚处理上做得都比较好，天下没有免费的午餐，有奉献才能讲索取，有业务有成绩才能有收获，近来行情差，业务开展较难，不管个人和公司收入都有所降低，但我认为万事都有起落，阳光总在风雨后，只有调整状态，努力学习才能迎接下一波行情的到来。感谢溧阳营业部的领导，感谢董事长，感谢东海给了我一个能展示自己的美好平台。

**证券公司年中工作总结23**

>一.工作

我每天看申银万国，国泰君安，国金的各种报告。早上开盘前看晨报，前一天的大势分析，从宏观到行业到个股的顺序看报。开盘后继续看报告，和流动新闻(上证报，中证报，金融时报)，联系当日盘面，了解基础知识，发掘问题。收盘后，问问题，听讲解。上周五，跟随听取申银万国分析师对保险、银行、地产、投资策略的讲座。

>二.知识总结

>1.一级市场运作

近日，IPO重启让我学到一些基础知识。例如IPO会在网上网下发行。机构和个体投资者可以在网上和网下申购。今年因为国家政策使更多机构投资者撤出网上。使的网上中签率升高。按规定，网下中签者需要在三个月后才能对手中持有股票进行交易，那时已有部分股票在二级市场流通交易，所以网下申购需要合理策略才能获益。在股票上市前，有相应部门对于公司未来EPS、PE，、PB的估值，例如运用类比法。然后做出合理价格，同申购数量的估计，进入询价流程。如果通过竞价中签，就可以把资金汇去。过去，投资者买新股是一定会赚到利润。而现在会有些公司因为策略不当导致新股亏损。

另外，国家在市场初期对公司股量限制发售，国家为保护投资者利益，而对公司进行分时段解禁，对每次解禁数量进行限制，并且对现有流通股东进行补偿。因为如果一次性解禁数量太大，企业从流通市场套利太大，这是我对限售股的了解。

>2.二级市场运做

我国股市尚处于初级阶段，股市参与者包括各种各样的个体和机构，有专业的，有外行，有庄家。投资需要关注经济PE、EPS和个人心理等因素。盘面我了解成交量、大盘指数、当日开盘价、收盘价、最高价、最低价等

>3.长线价值投资

机构投资经理是长线投资主流，他们关注更多是宏观经济行业企业未来发展前景和投资心理等，从多方因素考虑得到是一个稳定的目标增长价格。

首先，要观看大的经济环境。具体来说，今年经济经过前期繁荣和衰退，进入到复苏时期(与国家4万亿投资拉动项目有关)。宏观经济最大的指标是GDP，是由投资，消费和净出口组成，中国下半年经济增长预测为8%以上。此外需关注CPI，M0，M1等重要指标。在今年宽松政策下，资金流动性充裕，大家就会把存款取出来进行投资以取得比存款利息高的投资收益，另外，上半年新增借款7万亿，对于金融投资(股票，债券等)和实体投资(房地产等)和银行业绩都有支撑。另外，消费者能力提高了，消费信心指数也上升，物价就涨，需求量就慢慢回升，企业利润提高。另外，中国股市与国外市场相关，当国外不好的，中国就会调整，跟随世界步伐，港股是最为密切相关。对于出口业务较多的企业，会因美国，欧洲等进口大国因为经济回暖困难受负面影响，进而影响企业业绩。另外，海外资金流入中国资金和实体市场也会有影响。而蓝筹股是影响大盘的主要力量，跟宏观经济紧密相关的行业龙头股能有较好的投资机会。

其次，关注行业。宏观经济能直接判断必然会涨的行业，例如银行，房地产，保险，汽车。但是如果市场走势过热，低估值、低涨幅，在上季度已见底，这季度将回升的板块(钢铁，铝)也值得重点关注。微观影响也不能忽视。例如，不管经济如何，人都是要看病吃药，那么医药行业总的营利就能保持增长;下半年各种节日频繁，影响到高档白酒需求量变多;夏季因为天气炎热会影响到空调，冰箱，洗衣机销售增高。所以证券公司都有各行的分析师来对行业同个股进行专业研究分析。行业间有着关联，例如，汽车生产量增速大幅上升导致钢铁行业增幅大升。重点关注注前期涨幅滞后，且行业复苏预期较强的板块。行业板块在近几日表现为，大盘翻红，被重点关注的银行，地产，大盘股等权重股带动;大盘调整，被次要关注或者过去滞涨板块，例如食品，白酒等消费类会补涨。

**证券公司年中工作总结24**

即将过去的20xx年，是我过得很艰难的一年。在大盘接近1949点的时候我感到了痛苦，此时我就在想，一定要把自己充实起来，要不就会在大盘未见底之前自己被淘汰。后来的实践证明了我的想法的正确，这更坚定了我的信念，要不断地去学习，充实自己，也只有这样才能和公司共同成长。

回顾一年的工作，我在很多方面做的都不够好。

第一，在大盘的不断下跌中，客户大都套牢，特别是跌破2300点的时候，客户抱怨很大，我也逐渐失去了开发新客户的勇气，留下来的电话回访也不是很及时，但是服务仍在持续。这也是面临的问题。

第二，在产品销售方面，做的不够好，一年仅卖了47万的产品。在公司的转型中，没有做好，在今后当中加倍努力。

第三，专业知识不充足，客户提问的一些问题不能给予及时、很好的解答。

第四，对已经开发的客户不是非常了解，客户的风险承受能力不清楚，客户的资产配置没能提供合理的建议。

第五，同银行的关系没有处理好，所以我以前的客户中很少有银行给介绍的。

鉴于以上，我决定新的一年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。现在公司推出了添富快线，后期可以利用它来服务客户，向潜在客户宣添富快线，吸引客户。利用公司的力量来服务好客户，让客户在弱势中稳健操作。等客户盈利或者对公司服务认可后向客户要转介绍，要求客户把身边做股票的朋友介绍过来。

第二，加强营销技术的学习。跟上公司的步伐，新的一年的我的目标是销售xxx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。

**证券公司年中工作总结25**

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

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！