# 银证合作的工作总结(合集11篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-06-01

*银证合作的工作总结1首先，我必须要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。其次，我还要感谢各位在工作中给予帮助的同事，在今年的工作中，我们不仅仅是理念上有了长足的进步，在客户服务质量和营业部柜台形象方面，半...*

**银证合作的工作总结1**

首先，我必须要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。其次，我还要感谢各位在工作中给予帮助的同事，在今年的工作中，我们不仅仅是理念上有了长足的进步，在客户服务质量和营业部柜台形象方面，半年来也有了很大的提升。现将半年来的工作情况总结如下：

>一，完善营业部柜台整体形象

配合公司的统一形象，统一管理建设，我们柜台不仅在装修和着装仪容仪表上坚持做到公司的各项要求，而且对存量客户的服务质量方面有了较大改观，办理业务的流程更加合理有效规范，目前已实现客户办理业务由大堂经理负责接待，填写完业务单带领至柜台一对一服务，并且开展了业务资料电子档案扫描工作，由于目前已经实现系统提取证券账户开户扫描件由总部发送至登记公司，所以对扫描质量有了更高的要求，而且现在办理业务必须留存客户影像资料和读取身份证信息，这样也使客户对营业部有了更好的认识和信任。

>二，交易所应急演练和柜面业务系统恒生的测试

上半年我们公司参加了两次交易所下达的应急演练测试，这项工作都是在周六进行的，当出现信号中断时如何在最短时间内切换至灾备机房服务器，如何进行风控报备，如何进行现场客户的安抚和解说工作等，都进行了很好的测试和学习，让营业部交易系统正常运作，防范于未然。

上半年我们公司组织了几次恒生账户系统的升级测试工作，主要包括联合开户、创业板业务、电子凭证扫描业务的升级改版，现基本可以用系统实现所有业务。在测试期间，我们利用了下班和周末加班的形式进行了测试工作，由于系统一个控件联系到多个菜单，所以每次测试都是要每项业务菜单都测试一遍，包括个人、机构账户，发现问题及时记录，对于一些新增内容重点学习，比如新增了客户的证件签发机关、联络方式和联络频率，修改了客户反风险等级设定，最终配合总部完成了每次测试工作。

>三，客户资料集中核对整理

这项工作开展的时间很长，为贯彻中国证监会《关于加强证券公司账户规范日常监管的通知》和中国证券登记结算有限公司《关于进一步加强证券账户日常管理的通知》的精神，落实证券公司应当定期对其柜面系统以及登记结算系统登记的投资者账户信息进行全面核对更新，我们花了两个月时间，加班加点对三万多个客户进行了留存资料的核对和制作电子文档工作，对客户进行标识，如无反面、缺身份证、身份证过期、缺职业学历等，并最终完成了所有客户的资料核对，制作成表，将13000多个人客户提供给客服人员电话通知前来补充更新资料。对于20XX年12月31日之前的机构客户也进行了集中核对，记录客户的留存证件复印件年检情况、询证函和各项业务单据的留存情况，并制作成表，提供给客服人员进行客户沟通。

>四，运营条线员工星级晋级评定

公司每季度将进行运营条线员工星级晋级评定工作，我参加了今年第一次的星级评定考试，考试内容包括账户业务，第三方存管业务，大宗交易，限售股份转让业务，协助司法执行，基金，创业板，ib业务，新老三板等各项业务，由于涉及面广，备考时间紧，我们再次体现了团队的力量，在不忘日常业务的基础上，抓紧复习不易接触到的业务知识，在考试中取得了好成绩，并通过了本次晋级二星级员工的申请。在今后的星级晋级评定中，我会一如既往地认真巩固各项业务，扎实基本功，并积极拓展自己的才干，争取能再上升至三星级员工。

在即将过去的20XX年里，面临上半年股市行情低迷、账户资料集中核对工作量大、基金营销遇阻等诸多困难，我们全体员工团结一致，共同努力，取得了一定成绩，但也认识到了自身的不足，本人也未能完成本次金如意3号的营销任务，希望在下半年中，紧跟公司发展步伐，继续完善日常工作，提升客户服务质量，树立良好口碑，让管理和服务上一个新台阶。

**银证合作的工作总结2**

自20xx年3月以来我很荣幸来到泰信科技从事金融事业部技术支持中心储备主任工作，转眼三个月的试用期过去了，在领导的言传身教、关心培养下，在同事们的支持帮助、密切配合下，我不断加强事业部业务学习，对工作精益求精，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，个人职业素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将个人工作学习情况总结：

>一、对公司的认识

从刚到泰信对于金融事业部的业务比较陌生，到经过三个月的学习及领导和同事的指导，使我对公司管理结构和事业部等有了较为深刻的认识，对自己所在岗位的工作内容有了大概的了解。公司业务范围主要划分为金融、司法以及智能化等三大领域，下属分公司主要包括湖北分公司、江西分公司、湖南分公司、河南分公司、广西分公司、云南分公司以及新疆分公司等。我们金融事业部技术支持中心主要对分公司技术进行协助支持。

>二、工作方面

入职不久，适逢湖南分公司农行前段联网项目中标。湖南分公司因去年才成立不久，技术力量相对薄弱。我被派过去做技术支持，主要负责农行前端联网前期摸底做方案及预算。湖南我们主要是负责常德和湘西两市的前端改造。通过一个月的时间，我前端网点摸底以及同甲方市分行保卫处领导交流，圆满完成了常德79个网点以及湘西28个网点的设计方案及预算，共计900多万。

金融技术支持中心除了对下属分公司技术支持外还需对中心业务拓展的项目进行支持，4月上旬，金融事业部与浙江捷尚合作在整个金融业推广智能分析系统，我负责湖北农行试点安装调试。经过几天的测试以及与捷尚技术员沟通最终完成了农行ATM智能分析、柜员窗口人脸叠加以及视频质量诊断等系统的试点安装调试工作。

>三、学习生活方面

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛吸取各种“营养”，积极准备二级建造师的考试。二是向周围的同志学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

三个月来我在领导和同事们的帮助和支持下取得了一定的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，与工作需要和领导要求相比，还有一定差距。一是做事还不够细心，容易造成一些漏洞。二是工作的预见力和前瞻性还不够强。三是工作的灵活性还不够。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定政治信念，加强理论学习，积累经验教训，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，成为单位需要的优秀人才。

**银证合作的工作总结3**

20XX年是不平凡的一年，房价失控，物价上涨，证券市场行情持续低迷较长时间，上证股指在XX点左右持续震荡。在这种大背景下，我们作为XX营业部的一员，面对任务多、行情差、经验少、压力重的特点，在公司的正确领导和全体员工共同努力下，按照公司“二次创业”的要求，加强制度建设，防范经营风险，推进精细管理，积极提高服务，努力开拓经营。现将XX年度工作总结如下：

>一、业务经营情况需要增强

XX营业部前三季度主要经营指标为：

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

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

3、资产保有率：XX年全年目标值为XX（万分之），XX月份实际值为XX（万分之），完成XXX年度目标XX%。

4、市场占有率：XX年全年目标值为XX（万分之），XX月份实际值为XX（万分之），完成XX年度目标XX%。

5、A股+基金交易量：XX年全年目标值为XX亿元，XX月进度目标值为XX亿元，截止XX年XX月底，我部实际交易量为XX亿元，完成XX年XX月进度目标XX%。

6、净增有效户数：XX年全年目标值为XX户，XX月进度目标值为XX户，截止XX年XX月底，我部实际净增有效开户数为XX户，完成XX年XX月进度目标XX%。

根据数据可以看出，除了净有效户数超过进度目标外，其余目标低于或接近进度目标，所以经营业务需要增强。

>二、完善营业部升级，进行配电室改造

在公司上级领导的大力支持下，全体员工不懈努力，陆续完成了场地选址、房屋装修、设备安装、软件调试、名称变更等一系列工作，并且迅速完成了公司验收、税务登记、工商执照领取、营业部许可证颁发等许多重要工作。XX营业部人员也全部到位，大家分工明确，岗位职责清晰，不断完善营业部的各项规章制度，制订了详细的应急预案，营业部管理条例日渐清晰，营业部软硬件环境不断完善，营业部日常行为陆续规范化。

考虑到XX营业部一楼散户大厅客户用机没有UPS备用电源的现状，XX月XX日由XX公司进行了配电室布线改造，并且于XX月XX日由XX公司增加一组新ups并调试，配电室改造顺利完成，目前工作一切正常。

>三、扫描电子档案、规范股民账户工作持续有效展开

按照中国证监会及XX证券公司的要求和布署，XX营业部展开扫描电子档案、账户规范工作的序幕，随着此项工作的持续开展，我营业部全体员工统一思想，明确责任及分工，精心组织，周密布署，科学分工，有计划、分步骤全面开展电子档案扫描、账户规范工作。由于时间紧，任务重，营业部全体员工不辞辛苦、加班加点，按规范进度，有条不紊开展工作。截至XX月底，扫描电子档案已经完成了大半，营业部所托管的全部客户证券账户（包括休眠证券账户）为XX户，已经完成扫描XX户，剩余XX户。

坚持认真负责态度，重结果更重过程，XX营业部并且对留痕工作高度重视，确保每一个过程都有详细的留痕记录，能够完整、清晰、系统地反映整个规范过程的内容和轨迹。

>四、净增有效户取得突破性进展，争取客户回流

XX营业部通过和中行、农行、建行以及工行的合作，已经在净增有效户、壮大股民基数取得了良好效果，我部全年目标为XX户，目前截至XX月底，已经完成XX户。XX营业部一方面要持续与银行牵手合作，另一方面要抓好客户回流工作。XX年XX月至今，营业部共流失XX名客户，营业部决定，通过电话回访、当面回访、中间人联络等方式争取流失客户转回资产，回访率达到XX%，最后XX个月完成客户回流率XX%。

>五、完善各项规章制度，做好安全防卫工作

XX营业部组织各部门结合自身实际情况，针对原有各项规章制度进行学习、讨论，参照公司下发的各项新规章制度，建立自己的《XX营业部突发事件应急预案》、《XX营业部新开立账户业务操作流程》等一系列制度。

并且根据消防安全防卫工作的需要，建立了自己的《XX营业部安全保卫档案》，逐步完善了《断电清场制度》、《消防安全管理制度》、《用火用电管理制度》、《员工消防教育培训制度》、《消防设施器材维护保养制度》等一系列制度，并且明确了总指挥、副总指挥及各个人员的职责。

>六、关于开展创先争优和二次创业宣传月活动

XX营业部全体员工认真学习了小敏同志所做的工作报告，并根据公司二次创业活动实施方案结合自身的实际情况，积极制定有效的工作方案，积极开展了创先争优活动，通过在一楼大厅悬挂标语、在三楼建立创先争优和二次创业宣传园地等多种方式，使大家明确二次创业概念、目标和原则以及创先争优的责任感和荣誉感。

>七、配合公司大力开展营销活动，基金任务全部完成

为了树立公司品牌和营业部形象，改变目前XX营业部存在的营销问题,积极应对市场竞争，扩大营业部在所在区域的影响力度，XX营业部由经理牵头，专门成立了市场营销小组，并采取多种形式加强营销力度。根据部分员工家住本地的现状，加强其与亲属朋友联系，利用当地人际关系，加大证券营销力度，增加市场占有率。

XX营业部在公司关于XX基金、XX基金、XX基金三次基金营销过程中，通过短信、宣传册等方式加大宣传力度，取得了良好效果，圆满完成了各项全部任务。

>八、持续开展投资者教育，增强投资者风险意识

XX营业部根据中国证监会和公司总部的具体要求，积极开展投资者风险教育工作。营业部全体员工认真学习《关于加强投资者风险教育的通知》精神，成立了风险教育领导小组。加强员工培训，使员工更深刻的了解投资者教育的必要性、紧迫性及从业人员的行为规范，也使各部门加强联系和配合，互通有无，在各自的岗位上力争将投资者风险教育工作具体落实。做好投资者教育宣传工作。在营业部的公告栏制作“投资者教育园地”，在大厅显要位置张贴颜色醒目的风险提示标语，宣传栏张贴有关投资者风险警示的投资知识。前台工作人员认真审核客户资料，保证投资者帐户资料真实、准确和完整，详细解释《风险警示书》并让客户签名确认，并且有针对地分析客户的性格，操作习惯，风险喜好，抗风险能力，加以分类，按照不同客户的特点和投资需求，给客户讲解和宣传证券市场基础知识，讲解开户和交易流程、证券投资常识与风险控制，加深了与客户的了解和沟通。

>九、继续加强营业部内部管理，提高风险控制能力。

完善营业部岗位责任制度，规范业务操作规程。明确不同岗位的工作任务，建立相互配合，相互监督的工作关系。认真学习公司关于风险控制方面的各项规章制度，逐一对照落实。成立应急预案小组，责任到人。关键岗位建立双人负责制度。各岗位权责分明，互相监督。进行自查自纠，坚决执行从业人员的禁止行为，建立高素质的员工队伍。

在即将过去的XX年里，面对营业部新成立费用多、前期股市行情低迷、全年任务量大、人员增加负担加重等诸多困难，XX营业部全体员工团结奋斗、共同努力，取得了一定成绩，但业务经营情况离公司要求还有一定差距，我们也认识到自身存在的问题：

一、客户结构不合理，尤其是百万以上的中大户比例较小，散户比重较大。

二、服务品种认可度较差，基金申购比例低。

三、 营业部位置处于XX，考虑到人口、地域、经济水平的制约，发展空间有待进一步扩大。

四、工资待遇较低，同其他券商相比有明显差距。

五、 与先进券商相比，我们的服务有待进一步提高

展望未来，XX年又是中国证券市场寄予美好期望的一年，我们要抓住机会、迎头赶上，在公司的正确领导下，继续做好客户服务工作，开拓市场，加强员工队伍建设，我们工作计划如下:

一、增大宣传力度，加强银证合作。XX营业部准备和县内各大银行网点进行牵手合作，与银行方进行沟通联系，并在银行柜口放置公司统一印制的宣传册，并且本着与银行方互惠互利，共同发展的基础，推出股民开户优惠政策，变被动营销为主动营销。

二、加强股民教育，提供投资咨询。XX营业部针对新股民，赠送股民宣传手册和教育光盘，根据股民的差异化管理原则，对资金量较大的客户赠送了XX投资分析软件。并且，营业部还要在每个星期组织股民收看公司的证券讲堂，增强股民投资参与的积极性。

**银证合作的工作总结4**

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。

**银证合作的工作总结5**

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

>一、业务经营情况需要增强

xx营业部前三季度主要经营指标为：

1、利润：xx年全年目标值为xx万元，xx月进度目标值为xx万元，截止xx年x月底，我部实际利润总额xx万元，完成xx年xx月进度目标xx%。

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

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

4、市场占有率：xx年全年目标值为xx（万分之），xx月份实际值为xx（万分之），完成xx年年度目标xx%。

5、A股+基金交易量：xx年全年目标值为xx亿元，xx月进度目标值为xx亿元，截止xx年xx月底，我部实际交易量为xx亿元，完成xx年xx月进度目标xx%。

6、净增有效户数：xx年全年目标值为xx户，xx月进度目标值为xx户，截止xx年xx月底，我部实际净增有效开户数为xx户，完成xx年xx月进度目标xx%。

根据数据可以看出，除了净有效户数超过进度目标外，其余目标低于或接近进度目标，所以经营业务需要增强。

>二、完善营业部升级，进行配电室改造

在公司上级领导的大力支持下，全体员工不懈努力，陆续完成了场地选址、房屋装修、设备安装、软件调试、名称变更等一系列工作，并且迅速完成了公司验收、税务登记、工商执照领取、营业部许可证颁发等许多重要工作。xx营业部人员也全部到位，大家分工明确，岗位职责清晰，不断完善营业部的各项规章制度，制订了详细的应急预案，营业部管理条例日渐清晰，营业部软硬件环境不断完善，营业部日常行为陆续规范化。

考虑到xx营业部一楼散户大厅客户用机没有UPS备用电源的现状，xx月xx日由xx公司进行了配电室布线改造，并且于xx月xx日由xx公司增加一组新ups并调试，配电室改造顺利完成，目前工作一切正常。

>三、扫描电子档案、规范股民账户工作持续有效展开

按照中国证监会及xx证券公司的要求和布署，xx营业部展开扫描电子档案、账户规范工作的序幕，随着此项工作的持续开展，我营业部全体员工统一思想，明确责任及分工，精心组织，周密布署，科学分工，有计划、分步骤全面开展电子档案扫描、账户规范工作。由于时间紧，任务重，营业部全体员工不辞辛苦、加班加点，按规范进度，有条不紊开展工作。截至xx月底，扫描电子档案已经完成了大半，营业部所托管的全部客户证券账户（包括休眠证券账户）为xx户，已经完成扫描xx户，剩余xx户。

坚持认真负责态度，重结果更重过程，xx营业部并且对留痕工作高度重视，确保每一个过程都有详细的留痕记录，能够完整、清晰、系统地反映整个规范过程的内容和轨迹。

>四、净增有效户取得突破性进展，争取客户回流

xx营业部通过和中行、农行、建行以及工行的合作，已经在净增有效户、壮大股民基数取得了良好效果，我部全年目标为xx户，目前截至xx月底，已经完成xx户。xx营业部一方面要持续与银行牵手合作，另一方面要抓好客户回流工作。xx年xx月至今，营业部共流失xx名客户，营业部决定，通过电话回访、当面回访、中间人联络等方式争取流失客户转回资产，回访率达到xx%，最后xx个月完成客户回流率xx%。

>五、完善各项规章制度，做好安全防卫工作

xx营业部组织各部门结合自身实际情况，针对原有各项规章制度进行学习、讨论，参照公司下发的各项新规章制度，建立自己的\'《xx营业部突发事件应急预案》、《xx营业部新开立账户业务操作流程》等一系列制度。

并且根据消防安全防卫工作的需要，建立了自己的《xx营业部安全保卫档案》，逐步完善了《断电清场制度》、《消防安全管理制度》、《用火用电管理制度》、《员工消防教育培训制度》、《消防设施器材维护保养制度》等一系列制度，并且明确了总指挥、副总指挥及各个人员的职责。

>六、关于开展创先争优和二次创业宣传月活动

xx营业部全体员工认真学习了所做的工作报告，并根据公司二次创业活动实施方案结合自身的实际情况，积极制定有效的工作方案，积极开展了创先争优活动，通过在一楼大厅悬挂标语、在三楼建立创先争优和二次创业宣传园地等多种方式，使大家明确二次创业概念、目标和原则以及创先争优的责任感和荣誉感。

>六、配合公司大力开展营销活动，基金任务全部完成

为了树立公司品牌和营业部形象，改变目前xx营业部存在的营销问题,积极应

对市场竞争，扩大营业部在所在区域的影响力度，xx营业部由经理牵头，专门成立了市场营销小组，并采取多种形式加强营销力度。根据部分员工家住本地的现状，加强其与亲属朋友联系，利用当地人际关系，加大证券营销力度，增加市场占有率。

xx营业部在公司关于xx基金、xx基金、xx基金三次基金营销过程中，通过短信、宣传册等方式加大宣传力度，取得了良好效果，圆满完成了各项全部任务。

>七、持续开展投资者教育，增强投资者风险意识

xx营业部根据中国证监会和公司总部的具体要求，积极开展投资者风险教育工作。营业部全体员工认真学习《关于加强投资者风险教育的通知》精神，成立了风险教育领导小组。加强员工培训，使员工更深刻的了解投资者教育的必要性、紧迫性及从业人员的行为规范，也使各部门加强联系和配合，互通有无，在各自的岗位上力争将投资者风险教育工作具体落实。做好投资者教育宣传工作。在营业部的公告栏制作“投资者教育园地”，在大厅显要位置张贴颜色醒目的风险提示标语，宣传栏张贴有关投资者风险警示的投资知识。前台工作人员认真审核客户资料，保证投资者帐户资料真实、准确和完整，详细解释《风险警示书》并让客户签名确认，并且有针对地分析客户的性格，操作习惯，风险喜好，抗风险能力，加以分类，按照不同客户的特点和投资需求，给客户讲解和宣传证券市场基础知识，讲解开户和交易流程、证券投资常识与风险控制，加深了与客户的了解和沟通。

>八、继续加强营业部内部管理，提高风险控制能力。

完善营业部岗位责任制度，规范业务操作规程。明确不同岗位的工作任务，建立相互配合，相互监督的工作关系。认真学习公司关于风险控制方面的各项规章制度，逐一对照落实。成立应急预案小组，责任到人。关键岗位建立双人负责制度。各岗位权责分明，互相监督。进行自查自纠，坚决执行从业人员的禁止行为，建立高素质的员工队伍。

**银证合作的工作总结6**

以创“一流服务质量、一流管理水平、一流人才队伍、一流工作业绩”为总体目标，以“树金融服务文明形象，展金融服务专业风采”为创建主题，我营业部积极开展东阳市级“青年文明号”创建活动。现将具体工作总结如下：

>1、打造服务品牌，提供一流服务

年度，我营业部以金翼金融服务终端、金翼“投资堂”版手机证、金翼求金等一系列金翼品牌服务产品为工具，以大型投资报告会、股民学校、理财沙龙等形式为载体，有效的树立了中信金通证券服务品牌，提高了投资者对公司的认知度、认可度以及忠诚度。

>2、提升经营意识，实现一流管理

有效的组织架构是创建活动的载体，健全的制度设计是创建成功的重要保证。为明确创建活动宗旨及工作职责，成立了营业部创建“青年文明号”活动领导小组，制定了《东阳中山路营业部争创“青年文明号”管理办法》。

以创建活动为契机，继续健全完善团支部的工作机制，团支部工作的基础得以有效夯实，团组织的凝聚力、战斗力也实现较好的提升。

>3、注重素质教育，培养一流人才

以“民主生活会”形式，倾听员工的心声，了解员工的思想动向，以培训交流形式，并结合具有重要意义的日子，加强员工的思想政治教育，强化青年员工的思想作风建设。如我们在三月份开展了以关爱妇女儿童为主体的三八妇女节拓展活动、四月份以加强爱国教育，继承革命传统为主题，组织了清明扫墓活动。

20xx年度，营业部继续坚持以人为本的原则，重视人才培养，营造学习氛围。每天晨会、每周例会、每周培训等形式的学习与培训活动得以坚持与良性发展。以提高员工业务水平为重点的青年岗位业务能手竞赛活动也取得较好成果，各条业务线涌现出一批业务骨干与专业人才，较好的带动营业部专业知识的全面开花。

>4、加强企业文化建设，营造一流文化

企业文化建设是年营业部工作的重点。营业部通过丰富的文化活动，形式多样的拓展活动以及公益性、灵活性强的服务活动有效的提高员工对公司价值观的认同感，塑造公司的文化力。

一是通过组织参与专业知识、合规知识竞赛、岗位练兵、“读一本好书，写一篇心得体会”的读书月、“积极思考，超越自我”演讲比赛等丰富多彩的文化活动，教育青年员工继承和发扬党的优良传统和作风，活跃了青年员工的文化生活，营造了浓厚的文化氛围。

二是积极开展形式多样的素质拓展活动。20xx年度，营业部先后安排员工分别至横店梦幻谷、舟山、奉化等地参加拓展活动，取得较好效果。员工普遍感受到营业部集体的温暖，员工之间的亲密度、团队之间的信任度以及对营业部的忠诚度都得到有效提高。强身健体的理念与行动在营业部得到很好的结合，每天清晨，营业部定时组织早操活动，并举办了广播赛。每周三下午营业部活动日，员工们驰骋于西岘峰、羽毛球馆、篮球场。西街社区的气排球比赛、职工运动会同样有我们员工的身影。

三是开展了公益性强、灵活性强的服务活动。20xx年是多灾多难的年份，西南旱灾，玉树地震牵动着国人同样牵动着营业部员工们的心。我们以“水城无水”、“大爱无疆”、“关爱社会福利院儿童”等主题发动了青年员工捐献爱心与实物活动，前后筹集的金额总数达数x万元。员工们的爱心得到各方的好评。

>5、注重“三个阵地”(学习阵地、交流阵地、宣传阵地)建设

学习阵地建设：每周一的晨会、每周五的例会、每周四的培训让员工们受益匪浅，而在“读书月”活动的基础上，我们举办青年读书心得交流会及演讲比赛，初步实现员工综合素质的提升。

交流阵地建设：以各种学习活动、文体活动和公益活动为载体，有效的加强员工之间、营业部与员工之间以及营业部与兄弟单位之间的联系。如西街气排球赛、职工运动会等。

宣传阵地建设：“酒香也怕巷子深”，做得好也要宣传的好。年度，我们基本做到每次活动有策划，每次活动有宣传，每次活动有总结。做到文留痕，图片留痕。同时开通了qq群、青年文明号博客，营业部的宣传阵地得以初步建立。

总之年度，在争创东阳市“青年文明号”过程中，我们收获了很多：职业道德得以弘扬、职业文明更加彰显;员工的综合素质以及营业部的凝聚力、战斗力都得到有效提升。但是一切还都只是开始，在今后工作中，我们将继续深入开展创建工作，不断提高青年职工的思想道德素质和业务素质，提升窗口单位形象，做到爱岗敬业、忠于职守，深化服务、奉献社会。

**银证合作的工作总结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。

**银证合作的工作总结8**

>1、打造服务品牌，提供一流服务

XX年度，我营业部以金翼至尊金融服务终端、金翼“投资堂”版手机证、金翼求金等一系列金翼品牌服务产品为工具，以大型投资报告会、股民学校、理财沙龙等形式为载体，有效的树立了中信金通证券服务品牌，提高了投资者对公司的认知度、认可度以及忠诚度。

>2、提升经营意识，实现一流管理

有效的组织架构是创建活动的载体，健全的制度设计是创建成功的重要保证。为明确创建活动宗旨及工作职责，成立了营业部创建“青年文明号”活动领导小组，制定了《东阳中山路营业部争创“青年文明号”管理办法》。

以创建活动为契机，继续健全完善团支部的工作机制，团支部工作的基础得以有效夯实，团组织的凝聚力、战斗力也实现较好的提升。

>3、注重素质教育，培养一流人才

以“民主生活会”形式，倾听员工的心声，了解员工的思想动向，以培训交流形式，并结合具有重要意义的日子，加强员工的思想政治教育，强化青年员工的思想作风建设。如我们在三月份开展了以关爱妇女儿童为主体的三八妇女节拓展活动、四月份以加强爱国教育，继承革命传统为主题，组织了清明扫墓活动。

XX年度，营业部继续坚持以人为本的原则，重视人才培养，营造学习氛围。每天晨会、每周例会、每周培训等形式的学习与培训活动得以坚持与良性发展。以提高员工业务水平为重点的青年岗位业务能手竞赛活动也取得较好成果，各条业务线涌现出一批业务骨干与专业人才，较好的带动营业部专业知识的全面开花。

>4、加强企业文化建设，营造一流文化

企业文化建设是XX年营业部工作的重点。营业部通过丰富的文化活动，形式多样的拓展活动以及公益性、灵活性强的服务活动有效的提高员工对公司价值观的认同感，塑造公司的文化力。

首先通过组织参与专业知识、合规知识竞赛、岗位练兵、“读一本好书，写一篇心得体会”的读书月、“积极思考，超越自我”演讲比赛等丰富多彩的文化活动，教育青年员工继承和发扬党的优良传统和作风，活跃了青年员工的文化生活，营造了浓厚的文化氛围。

积极开展形式多样的素质拓展活动。XX年度，营业部先后安排员工分别至横店梦幻谷、舟山、奉化等地参加拓展活动，取得较好效果。员工普遍感受到营业部集体的温暖，员工之间的亲密度、团队之间的信任度以及对营业部的忠诚度都得到有效提高。强身健体的\'理念与行动在营业部得到很好的结合，每天清晨，营业部定时组织早操活动，并举办了广播\*\*赛。每周三下午营业部活动日，员工们驰骋于西岘峰、羽毛球馆、篮球场。西街社区的气排球比赛、职工运动会同样有我们员工的身影。

三是开展了公益性强、灵活性强的服务活动。XX年是多灾多难的年份，西南旱灾，玉树地震牵动着国人同样牵动着营业部员工们的心。我们以“水城无水”、“大爱无疆”、“关爱社会福利院儿童”等主题发动了青年员工捐献爱心与实物活动，前后筹集的金额总数达数万元。员工们的爱心得到各方的好评。

>5、注重“三个阵地”(学习阵地、交流阵地、宣传阵地)建设

学习阵地建设：每周一的晨会、每周五的例会、每周四的培训让员工们受益匪浅，而在“读书月”活动的基础上，我们举办青年读书心得交流会及演讲比赛，初步实现员工综合素质的提升。

交流阵地建设：以各种学习活动、文体活动和公益活动为载体，有效的加强员工之间、营业部与员工之间以及营业部与兄弟单位之间的联系。如西街气排球赛、职工运动会等。

宣传阵地建设：“酒香也怕巷子深”，做得好也要宣传的好。XX年度，我们基本做到每次活动有策划，每次活动有宣传，每次活动有总结。做到文字留痕，图片留痕。同时开通了qq群、青年文明号博客，营业部的宣传阵地得以初步建立。

总之XX年度，在争创东阳市“青年文明号”过程中，我们收获了很多：职业道德得以弘扬、职业文明更加彰显;员工的综合素质以及营业部的凝聚力、战斗力都得到有效提升。但是一切还都只是开始，在今后工作中，我们将继续深入开展创建工作，不断提高青年职工的思想道德素质和业务素质，提升窗口单位形象，做到爱岗敬业、忠于职守，深化服务、奉献社会。

**银证合作的工作总结9**

作为一名刚参加工作不久的毕业生，初来到公司，在领导和导师的指导与包容下，通过自身的不懈努力，已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对证券事务助理的工作也逐渐进入了状态。宽松融洽的工作氛围，让我很快完成了从新人到员工的转变。

证券事务部是公司的`信息中枢，起着联系内外的作用。对外主要面对证监局、交易所以及社会公众，对内主要联络各部门准备信息披露资料，向董事会秘书负责。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好导师布置的每一项任务，专业和非专业上不懂的问题虚心向导师请教学习，不断提高并充实自己。在工作上建立信息保密意识、提高自身专业水平、增强处事灵活性是做好证券事务工作的前提。积极向领导和导师学习，使自己的职业素质和业务水平不断完善，争取早日将知识转化为能力，独立履行各项工作职责。虽然逐渐掌握了职责之内的工作，但在实际操作中也存在着不少问题。在撰写文件资料时，语句用词不够成熟、欠缺恰当；核对报告中各项数据时，还应提高细心程度；理顺各类工作的相关性，增强对工作的敏感度；以及难免出现的其他一些差错，仍需要导师给予提醒和指引。但前事之鉴、后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。

同时，希望延续团队中严谨的工作作风，分享工作经验，在以后类似的事务处理中更加全面、谨慎；完善部门档案管理制度；积极维护公司的公众形象，引导各类媒体对公司的正面报道；做好证券市值管理工作。

这段时间以来，我看到了公司在行业内的实力，更看到了自己的变化与有待提高之处。在此，真心希望自己能够早日成为一名正式的员工，在以后的工作中，我会带着更加积极和热情的态度做好自己的本职工作，通过努力与勤奋为公司做出更多的贡献的同时，也逐步实现自己的目标和人生价值，与理邦一起成长，共同走向美好的未来。

**银证合作的工作总结10**

20XX年已经过去，回首过去，20XX是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到xx路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标。

随着3月份我们搬进庆春路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们团队最大的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多。

在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理最好，但是过去的\'三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道。

另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标。

虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自己表达的能力。

通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯;另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色。

周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点。

看到大家都还在等，这种状态真的很好;除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制,。通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和安吉营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到11月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到22人，在八、九月份，那是考验最大的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队，20XX年对团队的要求势必更加严格。

对于自身的发展来说，20XX年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得20XX年初给自己定下了5000万的客户资产，最终在20XX年初达到了，在20XX年12月31日，看客户的资产损失将近1/3，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由。

但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年最大的不足。

如果说20XX年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的20xx，不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

**银证合作的工作总结11**

>一、前期调查

1、调查xx市场规模，预测下半年市场潜力。当地开户人数在15万左右，目前平均佣金在千分之左右。

2、方正、湘财、财富是我们的主要竞争对手，而且他们在怀化市场占据一定优势和较大的市场份额。那么，我们应该采取措施：首先是市场宣传。其次，抢占先机，在降佣大战来临前抢先快速抢户。再次，就是最大限度地利用银证合作的.优势，广招人才，深挖资源。

>二、工作计划

A、年度总目标：1000万客户资产，客户数300户，有效交易账户180户，月均创毛佣3600元，同时尽力完成营业部各项创收业务。

B、月度分目标：83万客户资产，客户数25户，同时尽力完成营业部各项创收业务。

C、每周子目标：万客户资产，客户数4户，同时尽力完成营业部各项创收业务。

所以接下来，我要做的事情是：每周日晚上在客户群发布大盘研判及推荐个股，每天电话营销、网络营销10个潜在客户。按时参加公司培训与营销会议。

>三、金融服务

为有理财、投资与增值服务需求的个人与机构客户搭建全方位、多层次的金融服务体系，并凭借集团深厚的产品研发实力、卓越的市场服务水平及广泛的业务渠道，努力成为一名优秀的个人金融服务终端。

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！