# 证券交易工作总结(共51篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-06-04

*证券交易工作总结1一年来，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昆总结。>一、转变观念，干部员工岗位竞聘上岗，人事管...*

**证券交易工作总结1**

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昆总结。

>一、转变观念，干部员工岗位竞聘上岗，人事管理合同化，建昆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竞聘上岗工作。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。通过竞聘和昆劳资改革，极大地转变了全体职工头脑中旧的用人观念，大家即感昆到了竞聘带来的压力，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。通过竞聘和劳资改革，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昆了添砖加瓦作用。

>三、建章立制，强化内部管理。

根据年初公司领导提出的强化内部管理的要求，办公室起草制昆定了《辽证本溪分公司岗位责任制》、《辽证本溪分公司经营管理昆工作考核奖罚办法》，转发了《辽宁证券有限责任公司文明服务言昆行规范》、《辽宁证券有限责任公司员工请假管理暂行办法》、昆《辽宁证券有限责任公司人事管理条例》、《辽宁证券有限责任公昆司员工出勤打卡暂行办法》。通过这些制度在全体职工中的下发执昆行，使公司员工在各项工作都能有章可循，管理工作更加规范化、昆制度化。办公室制度考核小组对照制度逐条落实逐条检查，发现问昆题严肃处理，工作的落脚点主要放在落实考勤制度上，全年共进行昆了76次定期和不定期的检查，发现违反规定\*\*人次，罚款\*\*\*\*元。昆按章奖励\*\*人次，\*\*\*\*元，考勤工作的落实为各部门抓管理工作提昆供了一个良好的条件。

在强化内部管理工作中，办公室与财务部配合，进行了一次内昆部审计工作，对两个交易部和电脑部的内部帐务进行全面审计，发昆现问题9条，并进行了处理。审计结束后，为两个交易部统一规范昆了帐务和报表。

>四、协调内外关系，保证办公室协调服务工作不出差错。

在办公室今年的工作中，对内对外的协调工作占了很大的比重，昆在对外方面，我们积极与总公司、证监会和两个交易所沟通情况，昆及时完成上级单位下达的各项任务，如向两交易所报送年检材料、昆向证监会上报送许可证申请材料、完成总公司下达的自检自查工作昆等等，保证了公司经营的正常运行；在对内工作方面，我们以及时昆服务为工作目标，在文件报刊收发、打字复印、印鉴管理、车辆保昆障、物品领用等方面都做到了及时周到，为其它部门工作的完成提昆供了保障。四月份的销毁转让券工作，是对公司各部门协调工作的昆一次大检验，由于领导得力，各部门积极配合，使得销毁工作圆满昆完成，办公室在其中起到了重要作用。 五、办公规范化，工作程序化，圆满完成工作任务

**证券交易工作总结2**

我在一季度以分管销售的班子成员身份协助总经理完成一些工作，并参与中支总经理室做出的所有重大决策。现在就所做的以下六个方面的工作做简单汇报：

>一、协助总经理解决县区管理、中介合作中各种题

1、陪同总经理参加省公司各种工作会议和培训，认真学习领会，会后传达落实到市县两级机构。

2、协助总经理对县级机构进行管理。如出席县级机构开业典礼、找负责人的进行工作谈话、听取汇报，指导工作、解决矛盾。同时支持其业务发展。

3、协助总经理开拓、维护代理渠道。代理渠道业务基本是交强险，险种结构很好，赔付率低。我中支同xxx代理、xxx代理保持了良好的合作关系，使代理业务成为20xx年新的增长点。

4、协助总经理开展xxx车友俱乐部的合作，签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期五交通电台都在宣传都邦公司和服务。此举没有花钱，却使得都邦保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好，xxx车辆的统保正在洽谈中。

>二、作为内勤营销管理岗负责人，推动业务发展：

1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情况下发展业务。

2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。提供各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。

3、完成对市县两级营销员的管理。凡是没有签订劳动合同的人目前正在组织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面一定做到规。

4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

>三、作为外勤团队负责人，带领外勤团队完成保费任务：

1、组建和管理外勤团队。20xx年领取外勤团队保费任务400万。一共8人，预计人均保费达到50万。外勤团队完成情况：其中一月份218186元，二月份176205元，三月份461876元。目前外勤团队完成保费856267万。

2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费发放表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

>四、作为班子成员完成个人保费任务：

1、去年半年个人完成年55万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成100万。保证不低60万，完成对班子成员每月5万元的考核。第一季度已经完成17万多。

2、做客户服务，尽量自己客户出现场，解答客户疑。缺点和不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回没有时间做。虽然达到公司考核标准，但是个人目标没有达到。

>五、协助总经理搞好行政和综合管理：

做为分管销售的班子成员本不应该插手行政方面工作，但是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才xxx。但是人才的`引进还是非常的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。

2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要的记录、打印和保管。周例会是我们中支进行管理重要措施,很多题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。

3、为总经理准备各种稿，做秘工作。给金融办、保监局、行业协会、省公司的汇报、心得、体会、声明、方案、总结、计划年终报告、三年发展规划、会议发言稿??为了白天能做些业务，目前改在晚上里收发邮件，构思，写作、组织语言、整理电子件、思绪常常带到梦中??

**证券交易工作总结3**

根据年初市、区的工作目标及公证处的工作思路，全处人员精诚团结，齐心协力，努力工作，取得了较好的成绩。截止六月底，我处已办结各类公证事项件，担任公证常年法律顾问家，业务收费万余元，基本实现了时间过半，任务过半的目标，半年来，我们主要做了以下工作：

>一、狠抓政治业务学习，努力提高公证队伍的整体素质

一是组织全处人员积极参加了保持^v^员先进性教育活动，通过学习，提高了全处人员的政治思想素质，增强了党性，牢固树立了宗旨观念。二是根据上级的部署，组织全体公证人员积极投身公证队伍教育规范树形象活动，我们认真学习了《全国公证队伍教育规范读本》，重点学习了《公证员职业道德基本准则》、《公证员惩戒规则(试行)》、《公证行业自律公约》等，通过学习，全体公证员认识了开展这次活动的重要性、必要性，明确了这次活动的目标、任务，进一步增强了恪守职业道德和执业纪律的自觉性，提高了质量意识，执业风险意识。三是在搞好政治学习的同时，不间断业务学习，月日，我们组织全体公证员参加了组织的业务培训，培训班上，我们认真参加了公证业务知识的考试，之后，我们与其他县、市公证处互相切磋业务，交流了工作经验。

>二、规范办证程序，努力提高公证质量

提高公证质量一直是我们努力的方向，为确保每一件公证不出差错，我们从规范办证程序着手，严格按申请-受理-审查-出证-归档的程序操作，不管公证事项多么简单，都不准随意简化程序，重大复杂的公证事项，一般是由两名公证员共同办理，我们的指导思想是：办一件就要办好一件。

>三、加大公证宣传力度，不断拓展服务领域

一方面我们采取有效措施，稳住公证业务老户，银信部门的借款合同公证是我们的一大证源;另一方面，我们结合自身实际，主动出击，拓展新的业务领域，

一是以司法所作为宣传公证和获取公证信息的载体，大力开发农村市场，努力拓展为农业、农村和农民提供公证法律服务的领域。

二是与区民政局婚姻登记处联手，大力宣传婚前财产，夫妻财产约定协议公证的作用、好处，印发宣传资料万余份。

三是搞好社区的公证服务，X月X日，我处指派公证员参加了举办的法制宣传活动，现场发放宣传资料几千份。四是配合政府的中心工作，宣传公证，在五月农村法制宣传月活动中，我处指派公证员现场监督了平安杯法律知识笔试赛、电视抢答赛的全过程。通过多形式，多途径的宣传，使公证家喻户晓。

>四、加强公证处的建设，努力提升赫山公证处的品位

一是加强公证处的制度建设，在原有的基础上，进一步完善了各种制度，该上墙的上墙，该公布的公布，同时将各种制度编印成册，做到人手一册。

二是加强公证处的基础设施建设，今年月，局党组在财力十分紧张的情况下，挤出资金几千元，对公证处的办公室进行了改造、装修，安装了防盗门窗，添置了其他一些必要的办公设施，大大改善了办证条件，使赫山公证处的硬件建设进入了全市的先进行列。

总之，半年的工作有许多可圈可点，但还存在许多不足，在后阶段的工作中我们会继续发扬成绩，克服不足。

**证券交易工作总结4**

入职XX证券的客服部到至今已经半年有余，在领导和同事们的悉心关怀和指导以及包容下,通过自身的不懈努力,在工作上很快适应了自己投资顾问助理的工作。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从新人到员工的转变。

投资顾问是公司的桥梁和信息中枢，起着联系内外的作用，所以各个部门的同事都要和谐相处，因为客服人员的服务水平和服务素质以及各部门在工作上的支持直接影响着客服部整体工作，因此领导对每个客服人员的要求还是挺严格的，认真细致和专业知识不断提高是必不可少的。投资顾问团队可以为我们年轻人提供一个年轻的、活跃的、具有较好的发展前景的、充满挑战性且富有魅力的成长平台。

刚入司在柜台岗位学习，学到了最基本业务的应用，以便于日后在客服部工作中，能解答客户对基本业务的疑问。由于马虎有时候复印资料在柜台帮客户，常常会复印出错，“细节决定一切”日后应该在工作中多多注意。次月到至今一直在中户区工作。每日来到公司先打开电脑播放总部晨会，然后到会议室开早会。开完晨会后一天紧张的工作即将开始：

（1）对个别客户的股票进行跟踪，如果有对股价有影响的重要信息，应该及时以短信等方式通知客户。尤其是公司分与团队重要客户的股票如遇停牌，重组等信息应该通过各种渠道去给客户收集资料，以便第一时间给客户答复省去客户宝贵时间

（2）接听客户电话，为场外客户提供咨询和服务支持；在为客户提供咨询时要认真倾听客户的问题，这样才会保持冷静，细细为之分析引导，要是客户遇见什么疑问解决不了，还应该亲自上门给与解决。把客户当成朋友，真心为客户提供切实有效地咨询和帮助

（3）配售股、增发、可转债、权证到期等的短信和过期个人资料修改电话提醒；每月公司都会安排些客户让我们去通知，在这过程中常常会遇见不信任我们的客户或者直接对我们发火，有效处理这样的问题不单是客服人员基本的技巧，还要掌握还要学会随机应变，防止因服务态度问题火上烧油引起客户更大的投诉，所以在工作中要积累更多的经验

为了更好地利用投顾这个平台，更快地成长，我认为自己今后努力的方向是：从基础工作做起，踏实勤奋，提高专业素养，提高分析能力，争取尽早可以实现独立工作，为客户和公司创造价值。具体而言，在工作上要做到自身专业水平的提高对营销是一个最好的铺垫，积极向同事和客户交流中学习，使自己的专业素质和业务水平不断提高，争取早日将自己的专业知识转化为专业能力。此外，还要明白公司所需，了解客户的需求，与同事一起进步，与公司共同成长。

在今后的工作中，作为投资顾问团队的一员，我将更加努力上进，实现自我，争取为客户创造价值，对公司做贡献。公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

XXX

20xx年9月28日

**证券交易工作总结5**

因为人员去职、借调、工程使命斗劲严重、人员斗劲严重的情形下，xx金证的年夜部门手艺撑持工作都是我来负责的，其中搜罗柜台系统、外围系统、银证产物方面维护；银证产物调试安装、电话委托安装等。在蒲月份，公司推出残剩配售产物后，因为xx地域安装斗劲早，一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学精，为开拓市场时供给好手艺撑持，另一方面在客户使用过程中碰着各类问题，我都把他具体归类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是轨范错误、哪些是轨范有待完美的，需要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中，分歧客户有分歧需求，也要进行响应地轨范改削来知足需求。总之，在人员紧缺的情形下，尽量把处事做得详尽到位，让客户感受到我们的手艺处事没有打折。

1、顺遂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手此外两营业部的数据，实现了三家营业部在统一日顺遂过渡。

2、完成了xxx连系证券三个营业部的同城集中生意项目实施。在时刻严重、问题较多的情形下，我们获得了各方面、各部门人员的协助，终于斗劲顺遂地完成了使命。

3、完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。

4、完成了北方xx街光年夜银行银证转帐的.调试、上线工作。

5、成了北方热闹路中信银行银证轨范的调试、上线工作。

6、顺遂完成了金川江营业部与xx街营业部的数据合并工作。

7、顺遂完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。

8、抚顺交行电话银行中心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就是在证券营业、手艺水平、开发能力、工程项目经验上都有了提高本文来历：公文，无论从问题的剖析解决能力，项目实施经验上都有了前进，对一些新产物，如内嵌和通用版残剩配售有了深切体味；对其它xone、移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些根基体味。

>（一）成就的取得究其原因，主若是因为

1、在工作中不竭堆集总结，不放过任何一个小问题，深切找出问题呈现原因。

2、银证项目的进展顺遂原因是去年做过近似的产物调试工作，斗劲具体体味银证转帐及银证通营业流程和工作事理，前后台间关系，数据流向、资金流向等问题。

3、数据集中项目顺遂完成是得益于在日常平常维护中对质券营业常识和柜台系统熟悉。

4、正在实施的电话银行中心件接口调试，由开初对营业的不体味，到此刻对已经对流程有了清楚体味，增强了剖析措置问题能力，并有抉择信念把它完成好。

>（二）在工作中存在问题与不足

5、手艺营业还有待深切周全体味。

6、对收集方面常识和脱手能力有待增强。

7、在维护或工程实施中，没注重对关头问题总结，并形成文档，这样便于巨匠来共享，削减不需要的一再劳动，提高部门的工作效率。

8、在往后的工作进修中要不竭地进修新营业，新常识，做到常识的更新。

>（三）改良法子

9、日常平常注重常识手艺堆集，吃苦钻研，在边进修边实践中成长。

10、增强收集方面的进修，有机缘多加入相关方面培训。

11、在工作中长于总结，对典型、关头问题解决注重清算，形成文档，但愿部门增强这方面的交流、看管。

12、自动争夺新营业工程实施机缘，在实践中进修。

13、对公司推出的新产物实时体味。

>（四）20xx年工作打算

14、争夺维护工作做得加倍详尽、加倍有特色。

15、小我手艺水平经由过程在具体的工作实践中有更年夜幅度的提高。

16、在工程实施过程中，争夺保质保量完成同时，增强沟通、协调能力。

>（五）部门及公司下一步成长的建议

(1)部门：

17、增强部门维护、工程方面的打点，增强打点看管，好头不如好尾。

18、对工程、加班情形能形成轨制，进行串休。

19、部门能有一个值班手机。

(2)公司：

20、多供给一些培训机缘给巨匠。

21、我感受对公司应对员工要按期进行层层查核，形成竞争的机制，恰当地采纳奖惩的轨制，这样才有操作阐扬员工的积极性。

22、多组织一些集体勾当，这样巨匠沟通交流机缘多些，从而增强集体团队协作精神。

**证券交易工作总结6**

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

>在试用期阶段自己主要负责完成以下工作：

1、由于公司客户服务中心的客户服务平台正处于开发阶段自己进入公司，利用之前的工作经验自己首先提出客户服务平台功能需求，在2xx年12月14日和12月22日组织总部和营业部客户服务中心工作人员对客户服务平台进行测试，同时将测试结果及时反馈给金正公司工作人员，并且与金正公司工作人员进行沟通商讨对客户服务平台的功能完善，并于2xx年1月15日完成功能完善建议提交金正工作人员；

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

4、从2xx年1月客户服务中心客户服务平台坐席系统上线之后，开始接听客户，通过在接听客户电话过程中来促进业务知识的学习，同时提高自身客户服务意识；

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

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

7、在总部和营业部客户服务平台坐席系统上线之后，指导营业部通过坐席系统完成新客户回访工作，并且及时解决营业部外呼人员在外呼过程中出现的`问题；

8、根据公司领导要求同时为了加强公司各部门业务相通，每日收市后负责搜集整理当日疑难业务，并且每周将疑难业务汇总发送总部经纪业务部各位领导和各营业部客服主管。

>通过以上工作任务的完成自己发现在很多方面仍然需要改进：

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

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

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

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

**证券交易工作总结7**

[本文仅供借鉴其语言框架]号角相闻，告别20\_\_业界风云;战鼓催发，迎来更富挑战的20\_\_。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。

一步释放，经济运行中不稳定、不健康因素得到遏制，宏观经济发展的国内外环境总体继续趋好，面临一些长期结构性矛盾和一些短期问题已引起高层足够重视，并开始着手解决，这为资本市场持续发展提供了良好的条件。我国资本市场是一个新型市场，一方面市场证券化比率和世界平均水平相比明显偏低，有进一步提升的要求和潜力;另一方面，经济增长需要资本市场支持并与之相适应，加之我国企业直接融资比例一直比较低，不仅加大了银行风险，也限制了企业的融资渠道，扩大直接融资已成为当前经济和金融改革的一项重要任务。综合各种外部因素，未来几年，我国证券市场必然呈快速发展态势，新型+转轨的市场，必然会造就一批业界英雄。

**证券交易工作总结8**

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

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

第一周，我培养的是对证券市场的基本认识。

所学的知识包括：

1。如何摆正投资心态——在市场上坚持自己的判断，理性决策，不盲目跟风；

2。如何做决策——基于大盘走势对个别股票进行分析；

3。如何鉴别信息——利空消息宁可信其有，不可信其无；

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

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

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

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

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

**证券交易工作总结9**

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，x年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我几年来在信息技术部工作中的经验来帮助其他的同事，同事们有什么样的问题，只要问到我，我都会细心的予以解答。当我有问题弄不明白的时候，也会十分虚心的向其他同事请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会，不懂的弄懂。

下面我对20xx这半年来所做的工作作一个简单的总结：

1、反^v^系统建设

根据中国人民银行反^v^中心要求，证券公司必需建立反^v^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^v^系统，但是中国人民银行反^v^中心正式报送时间为x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，后来马上给xx公司回了一个电话。从使用xx公司反^v^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

**证券交易工作总结10**

证券公司个人月度工作总结四月的税改给五月的行情带来了无限的期望，毕竟，大盘这几个月的走势有些太熊了。

行情似冰，可我却没有停下手上的工作，我开始带起了自己的团队，也开始找到了不一样的酸甜与苦辣。

自己的反感程度降至最低，这样才能把握机会，让他乐意接受我们的产品。然而大家在沟通上或许表现的并不是很到位，有自尊心方面的原因，有性格上面的局限，有节奏上把握的不准，所以很多人并没有去有效的沟通，可能与之交流的仅仅只是一张无声的宣传单。有了这次的经历，再有自己的思索，因而也在后来交行的驻点工作中切实用到了。 服务部新入一名营销代表，培训工作开始了。除了每天下午对她进行基础培训之外呢，我想，我更多的是在向她传递我们这一行所需要的职业操守和对工作的态度。在每一次接听咨询电话，在每一次接待客户的工作当中，让她正真意义上的理解自己的工作是一种服务性质的工作。后来，我还单独带她进驻交行。和她分享我工作上的一些心得：什么样的客户有潜力，什么样的客户不值得去发掘，什么样的年龄层客户我们需要等等，在这些时间里，除了传授，我也通过了实践掌握了很多更深更实际的方法。

**证券交易工作总结11**

20xx年的工作已经告一段落，回首一年来，感恩各级领导的关怀、教育和培养；感怀工作环境的和谐、融洽与温馨；感谢全体同事的支持、谅解与配合。正是鉴此优良的环境氛围和厚重的人文情怀，才使我情钟于自己的业务工作；潜心于自身的思想改造。回顾过去的这段历程，应该可以说，工作中有取得成绩时的喜悦和高兴，也有失败以后的痛苦和沮丧。下面我将自己在一年来的学习、工作情况、汇报如下

>一、认真履行职责，为谋求企业发展努力做出贡献。

我在运输公司主要分管计算机管理、ISO9000与宣传工作。

为了提高运输公司管理人员素质，\*\*\*\*年我还多次组织管理人员进行计算机和ISO9000知识培训，由于有些同志年纪偏大，对计算机应用知识理解较慢，对此，我总是不厌其烦耐心指导；针对ISO9000管理要求，我对每个管理人员进行逐条讲解，并结合规定要求，对各个环节进行检查、完善。培训后，还在经理的主持下进行了计算机技能考试，毫无保留的用自己的知识来努力提高管理人员业务水平。

>二、摆正位置，充分发挥参谋助手作用

作为经理助理，我时刻提醒自己要摆正位置，找准角色，积极当好经理的参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为班子献言献策；同时，注意与其他班子成员搞好协调工作。一年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理，要做好工作就首先要清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要谋的政。从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行角度看，在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生失职或者越位，因此在实际工作中我严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守的助理。在工作中尽职尽责，把“位置”认准，把“政”字搞清，及时的把自己想法与领导进行沟通，虽然自己主要分管计算机工作，但是，我还积极参与其他管理与协调工作，无论是在生产经营计划的制定，年度审计，还是在各种文件的起草，各项活动的组织，我都积极协助经理做好落实，尽管在实际的工作中难度不小，但领导和同志们都给予了我很大的支持，我也力争作到对主动催办和协调，做好承上启下，沟通左右，协调各方的作用，因此一年来的工作相对比较顺利。

>三、加强自身学习，提高服务企业能力。

>四、存在的问题和今后努力方向。

一年来，本人虽然能够爱岗敬业、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一、需要进一步提高工作效率；第二，缺乏管理经验，协调工作还不是十分到位；第三、职能作用有待于进一步提高。

新的一年里已经来临，自己有决心，也有信心，从提高业务、工作水平入手，提高管理水平，大胆创新，锐意改革，立足本岗，充分发挥“参谋、协调、服务”三大职能作用，争取为集团公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

**证券交易工作总结12**

不知不觉加入XX证券这个大家庭已经三年有余，回想这三年来的工作是充实并愉快，让我学到很多东西，但同时也存在着很多不足的地方一直在改进。公司领导对团队的建设起到很大作用，思路比较清晰让我们营销道路减少走弯路。与同事之间的相处比较和睦，在他们身上学到提高自己沟通能力和应变能力。

20xx年可以说是产品创新之年，开会学习是家常便饭，甚至总部领导视频会议召开频率也变多。手续费已经很透明，只能通过产品才能完善客户需求。从固定收益产品到信托产品，我们都要去匹配相适应的客户群体，这就看我们平常与客户粘度。

20xx年也有许多不足的地方，团队客户的流失是最主要的方面！不管是因为客户去帮亲戚朋友的忙，还是因为其他原因。只能说明是我的服务工作做不到位，有些客户的联系方式失效或者过期的客户近期也在完善甚至照着地址去寻。

20xx年目标完成得不是很理想。客户需求日益的增长，而我的专业水平也要相对应的提升。如下是今年主要的工作：

一：两融业务；融资融券业务占公司主营权重也在日益变多，总部领导也比较重视这一块，下达给营业部任务然后分配给团队。起初门槛是50万，后面放开10万即可做，慢慢的咨询的客户也多，我和客户一起学习。融资融券是把双刃剑，有客户办理的我都会耐心去和客户解说。今年个人两融开户数打到20个左右，有重要信息都会和

客户去交流，有些客户开始做不太熟悉，要常去给他解说。

二：信托产品销售；阳光信托产品销售我们利用周末时间在小区营销、虽然做的不太好，但是我们投顾团队连续几个周末都在外去主动营销。营销产品的同时我们也在开发新客户，让更多客户了解湘财。三：ETF产品销售：今年有行业ETF和ETF换购！尤其是医药行业ETF比较受客户欢迎，毕竟整个医药行业受政策和业绩去支撑，所以营销起来客户也比较放心。至于ETF换购可以让深套的客户拿成份股去换，盘活客户对公司和客户都有好处。

**证券交易工作总结13**

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，有收获的喜悦，有与同事协同作战的艰辛，也有遇到困难和时惆怅，总体而言，到江海的这是愉快的。20xx年，对于我来讲可谓是的一个转折点，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，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，股票知识平也比较肤浅，通过跟老员工的和参加公司的，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，不断去，超市，现在自己一去展业也能胜任了。

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，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2部成为全公司最棒的团队!

**证券交易工作总结14**

>工作主要成绩

1、20xx年由于一些客观原因，如人员离职、借调、工程任务比较紧张、人员比较紧张的情况下，沈阳金证的大部分技术支持工作都是我来负责的，其中包括柜台系统、外围系统、银证产品方面维护；银证产品调试安装、电话委托安装等。在五月份，公司推出剩余配售产品后，由于沈阳地区安装比较早，一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学精，为开拓市场时提供好技术支持，另一方面在客户使用过程中遇到各种问题，我都把他详细归类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是程序错误、哪些是程序有待完善的，必要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中，不同客户有不同需求，也要进行相应地程序修改来满足需求。总之，在人员紧缺的情况下，尽量把服务做得细致到位，让客户感觉到我们的技术服务没有打折。

2、顺利完成北方友好街营业部柜台系统数据、金佣系统数据合并至热闹路营业部，同时从友好街系统内分离另外两营业部的数据，实现了三家营业部在同一日顺利过渡。

3、完成了哈尔滨联合证券三个营业部的同城集中交易项目实施。在时间紧张、问题较多的情况下，我们得到了各方面、各部门人员的协助，终于比较顺利地完成了任务。

4、完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。

5、完成了北方太原街光大银行银证转帐的调试、上线工作。

6、成了北方热闹路中信银行银证程序的调试、上线工作。

7、顺利完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。

8、顺利完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。

9、抚顺交行电话银行中间件接口转换调试工作正在实施中。

从一年中的工作中我取得的成绩是在证券业务、技术水平、开发能力、工程项目经验上都有了提高，无论从问题的分析解决能力，项目实施经验上都有了进步，对一些新产品，如内嵌和通用版剩余配售有了深入了解；对其它XONE、移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些基本了解。

成绩的取得究其原因，主要是因为：

1、在工作中不断积累总结，不放过任何一个小问题，深入找出问题出现原因。

2、争取维护工作做得更加细致、更加有特色。

3、个人技术水平通过在具体的工作实践中有更大幅度的提高。

4、在工程实施过程中，争取保质保量完成同时，加强沟通、协调能力。

部门及公司下一步发展的建议

>部门：

5、加强部门维护、工程方面的管理，加强管理监督，有始有终。

6、对工程、加班情况能形成制度，进行串休。

7、部门能有一个值班手机。

>公司：

8、多提供一些培训机会给大家。

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

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

**证券交易工作总结15**

学习了证券投资学，我感觉受益颇多。特别是老师运用理论与模拟实践相结合的教学方式，让我深深体会到了炒股存在着较大的，甚至是让人难以意料的客观风险，但个人的心理因素也很重要，也领会到了一些基本的投资理念。

起初，老师给我们每个同学发了一00000的虚拟货币，告诉我们进行自由的投资选择，可以投资股票、基金或者国债。我想:反正是假的，就买股票好了要么大赔要么大赚，每个周我们都有两次机会进行操作，买进或者卖出。我找了几支看起来走势蛮好的股票用了89万去买了4支。第一周去时，看到3支长势喜人，怕下周再来万一跌了呢?于是抛售，赚了几百，看着我的一00000变成了一00452，心里别提多得意了，可是第2周再看时，这次买的几支却是只赔不赚，而且看着走势还明显下滑的趋势，着急的不得了，赶紧趁赔的还不是很多清仓好了。想到老师上课时说起过的“不要把鸡蛋放到一个篮子里”，赶紧买几支国债和基金，这样分散一些风险。于是开始买基金，看到自己的钱只剩余892一4了，而有些同学的还在急剧增加，就算没有做交易的也还是原来的一0万，我终于对风险有了切身的体会。赶紧回去仔细翻书，学习股票交易的技巧和手段。慢慢的有开始扭亏为赢了。

过了两周，学校组织了一次模拟交易竞赛，由于我对此已经深有忌惮，加之上次炒股失利，也没有再参加。我想想玩股票的人都应该有很大的忍耐能力，经得起股市瞬息万变的波动吧，我看来还火候不够啊。

1.在形势不利的时候及时抽身而退，从而使损失最小化，千万不要犹豫不决。

2.卖出去的股，哪怕第2天又涨了也不要后悔,还有的是机会。

3.买进趋势明朗的股票,不要买趋势不明的股票,最好是有5日均线支撑的，因为这样比较有保障，就算亏，也不会亏很多。若想赚大，就尽量买那些价格比较高的涨幅比较大的好股。

4.尽量要买好股，如市场热点的股票，不要买垃圾股，垃圾股涨的快，但跌起来会更快。买进最近换手率较高的股票，赚得多而快。

5.仔细观察k线图，尽量在价格突破前期后,再等一个交易日确定安全以后再买进，不要心理过急，以防其到达最高价而会落。

6.一次不要把所有的资金用在一个股票上,因为鸡蛋在一个篮子里的风险永远大于分开放的风险，但也不要买太多只股，以免照应不过来。

在整个模拟炒股的过程中，我的心情都是随着股票的涨跌而喜悲的，但在我不懈努力下，我的盈亏率从亏一6%到目前的赚一一%左右,这已经让我觉得很欣慰了，毕竟我有在努力，也有了收获。最深的体会是:不要怕跌!只要有跌就有机会，账面的损失并不可怕，最可怕的就输了心态，没了斗志!要懂得及时自我调整，才能在股市的竞争中存活，才能有下次战斗的机会。

**证券交易工作总结16**

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~

**证券交易工作总结17**

20xx年，在营销管理总部领导的关心指导下,在部门经理的领导下，在同事们配合和帮助下，尽心尽力、勤勉尽责，较好地完成了合同签订、内部协调、营销人员的执业支持和领导交办的其他工作，使所负责的各项工作能够有效运转，但同时工作中也存在着不足。现将20xx年度工作情况汇报如下：

>一、思想品质方面

作为一名正式党员，入党以来本人政治思想坚定，坚决拥护中国^v^的领导，讲大局、讲政治、讲学习，上进心强，工作踏实肯干，忠于职守,具有较强的责任意识和敬业精神。特别是在今年深入学习实践科学发展观的活动中，深刻领悟，认真体会，解放思想，更新观念，理清思路，明确工作目标，同时结合自身的岗位和业务特点，梳理问题，逐一排查，尽职尽责的做好自己份内每一项工作。

>二、20xx年度工作任务完成情况

一、1到5月份做好合作人员的协议和疑难问题的公文上报合同签订工作。

二、做好新运行营销管理平台在营业部使用过程中的问

1题汇总解决及个性化需求升级推进工作。

三、做好公司营销人员的客户关系在营销管理平台中的梳理工作。

四、做好7月份以后非全日制客户经理及业务部客户经理的薪酬基础数据计算工作。

五、根据公司营销管理总部下发的制度，结合营销管理平台中的各种功能，及时进行新业务或新需求的添加或修改工作。

六，完成日常营销人员上岗的角色新增、权限变更、业务团队变化和薪酬模板的设臵工作。

七、配合部门经理完成公司经纪人制度专项检查中的前期准备工作。

>三、重点工作完成情况

1、完成合作人员的后续补充协议的签订工

20xx年上半年，在规范合作人员的梳理工作中，及时的督促营业部符合条件的合作人员与公司签订后续的补充协议，尽职尽责及时上报营业部在梳理过程中的各种疑难问题，尽可能的化解各种矛盾，该项工作持续到6月份后移交新同事负责。

2、推进营销管理平台的运行和建设工作。

20xx年初为满足公司对营销人员人事管理、客户管理、客户开发、工作流程、业绩考核等方面的管理需要，营销管

2理总部于年初联合信息技术总部进行了广泛的调研论证，明确了公司营销管理平台建设需求方案。之后由我负责营销管理平台的推进跟踪建设工作。在此期间，结合制度要求初步确定了营业部的营销序列，工作流程的流转顺序，人员类型的类别设臵，相关基本薪酬模板的设臵，相关岗位人员的角色设臵，相关角色的权限设计，并对生成的报表雏形进行简单设计等。

20xx年2月初，营销管理平台开始在一定范围内试运行。根据领导的安排，首先对合作人员、区域营销人员、营业部员工等人员进行集中上线并根据人员类别赋予相应的角色。其次，对营销人员名下的经纪关系进行梳理批量导入。待经纪关系建立之后，对所有营销人员的薪酬类别进行统计汇总，并依照营业部上报的薪酬类型对原有的系统内的薪酬模板进行修改或增加。

根据营业部当时设立的区域营销团队状况，三月份在营销管理平台中分别建立相应的业务部，调整相应的营销员人员到位。同时根据营业部费用管理办法，跟恒生工程人员及时沟通后，在XX证券报表栏目下新增了营销费用和营销绩效计算表。

20xx年4月，经过前两个月的磨合，营销管理总部决定从20xx年4月1日起要求营业部角色新增或变更全部通过平台的“工作流管理”来实现。要求营业部营销人员新招揽

3客户必须在营销管理平台预约建立对应的经纪关系。依照营销人员上岗管理办法，我们在系统内对现有的人员进行了团队细分，并且相应的建立了营业部运营团队，营业部营销团队和营业部经纪人团队，并调整相关人员归属。同时搜集整理营销人员的相关资料档案，对每位营销人员的资料及时归档并上传。在4月中旬，为营业部的营销主管和客服主管培训了这套系统的使用方法。

20xx年6月，在大范围使用的过程中，平台遇到了一些问题，我们及时梳理问题并结合公司营销管理的业务特点，整理一份XX证券营销管理平台整合意见，跟恒生相关技术人员沟通，要求恒生能尽快解决试运行期间遇到的问题和我们所提出的个性化的需求。

20xx年6月下旬，考虑到经纪关系的重要性和系统平台中的遗留问题尚未解决，决定对ZZ地区的三家营业部（TB、JS、ZD）作为试点，进行经纪关系数据全部梳理导入，待全部导入后，进行报表和薪酬的计算并核对数据的准确性，为下一步所有营业部经纪关系的梳理做准备，截止6月底已完成一家营业部完整经纪关系的梳理。

20xx年7月初，恒生人员到公司驻点开发三周，期间解决了在运行中提出的遗留问题，暂时解决了平台在运行推进过程中遇到的较迫切的问题，对我们现有的营销人员人事管理，业务的工作流转环节进行了梳理，并对我们的一些遗留

4问题和个性化需求进行了升级改进，截止7月底，已完成八家营业部的经纪关系录入，并且暂无营业部反映有异常问题。

7月底，营销管理总部组织了一次营销人员团队建设的交流会，在此会议上对营销管理平台目前的运行情况和功能操作情况再次对相关人员做了一次培训，同时也搜集更多的个性化需求和合理化建议，待汇总整理后及时的发送给恒生的相关技术人员进行开发完善。

8月份，公司非全日制客户经理的招聘工作开始进行，在技术平台方面，及时督促营业部汇总非全日制客户经理以往的客户经纪关系，同时核对数据进行系统录入，并根据营业部和当时169名非全日制客户经理的沟通情况，为相关客户经理制作薪酬模板并核对调整，并且建立相应营业部的直属业务部，调整相应的非全日制客户经理到所在的直属业务部。同时结合营销管理平台的清算周期修改制度调整了非全日制客户经理的薪酬统计周期，以便做到将来清算业务部客户经理和非全日制客户经理的月薪酬时在技术平台上达到同步清算当月存档。

9月份，在营销管理平台稳定的梳理了非全日制客户经理的上岗和薪酬计算的基础上，要求营业部陆续上报客户经理的经纪关系并核对数据是否完整，截止9月底，非全日制客户经理方面，暂有一家营业部未录入，其余营业部已全部

5录入并核对完毕；业务部人员，除了还有两家营业部的数据暂时在整理外，其他营业部的所有客户经理名下的老的经纪关系已全部录入；所有新老招聘的营销人员新建立经纪关系也全部通过平台在有序的建立。

**证券交易工作总结18**

今年年，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1993年加盟XX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，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。

XX证券股份有限公司

XXXX业务总部

20xx年1月18日

**证券交易工作总结19**

20xx年即将过去，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。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，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x月，总部提出了柜台系统升级的计划，将xx系统升级到现今广泛使用的xx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x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x月下旬在xx举办了x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。x月底到x月底进入了最为繁忙的一个月，xx系统正式进入测试阶段，每天都在继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。x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。xx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。

**证券交易工作总结20**

随着年龄的增长和各种工作经验的积累，使我对自己的要求也更加严格。我所在的部门是证券公司的核心部门，我的一言一行和一举一动都代表着公司的形象。我的工作中更不能有一丝的马虎和放松，稍一出小差错可铸成重大灾难性后果。众所周知，证券公司的信息技术部门是最忙的部门之一，而我所在的岗位更是不能有一丝的空闲，每一次新系统的投产和建设让我每次都有新的发现，新的进步!在信息技术部工作的时间里，使我感觉到了自己每天都在进步!而除了日常维护外，还有一些其他的工作需要处理，因此，在这样的工作环境中，就迫使我不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照公司的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我和部门全体员工的共同努力下，\_\_\_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\_\_\_这一年来所做的工作作一个简单的总结：

1、反\_iqian系统建设

根据中国人民银行反\_iqian中心要求，证券公司必需建立反\_iqian监控报送系统。而结合公司的实际业务情况，所以在选择和价格方面作了更深入的探讨和考虑。恒生公司给的报价是20万，有一个专门的维护团队，有很强的实力，但是每年的维护费就达2万。而新意公司的报价是4万，维护实力也不错，每年产生维护费4千元。同时也咨询了其他公司，价格都在15万元以上。从公司实际业务情况出发，最终选择了价格适当的新意公司反\_iqian系统，但是中国人民银行反\_iqian中心正式报送时间为\_\_\_年10月1日起正式报送，在新意公司产品开发和测试时间上就相当的紧迫，只要新意公司开发出一个新的升级包，我们就马上加班加点的开始测试，目的就是为了赶在正式报送之前能正式测试通过，时间非常的紧迫，就在放假前夕的那天新意公司又出一个新的测试包，我马上升级后就开始报送，成功了!而且是很顺利的报送成功了，我马上又重新核了一下数据，再报送，真的成功了，刘工、王总和我们部门全体人员都松了一口气。要知道我们都是快要放弃新意产品而改用恒生公司的产品的，而且合同传真都传过去了，后来刘工马上给恒生公司回了一个电话。从使用新意公司反\_iqian系统这件事来看，我们部门在选择和考虑产品时，是充分的考虑到公司成本和需求的问题。

2、三方存管系统建设

“券商托管证券，银行监管资金”这是三方存管总的思想，目的是充分保护投资者，也让资金更安全，投资者更放心。

从三方存管的提出到建设以及正式上线，我们部门都是走在了最前面。从联系通讯线路，联系银行到测试和正式上线，我部门的所有员工都在默默的为这一新业务的学习和开展而努力。在公司全体员工的共同努力下，目前公司已正式上线了工商银行、交通银行、建设银行、农业银行，中国银行准生产测试已完成，现正进行到实盘测试阶段，很快就可正式上线。

3、公司总部端和营业部端财务凭证自动录入

由于财务实行了新的会计准则和公司三方存管的正式上线，要求公司总部和营业部端均能实现财务凭证自动导入的功能。在了解公司的需求后，和新意公司联系升级事宜且进展顺利，

，目前新意综合管理平台财务凭证自动导入功能总部端已实现，营业部端已于\_\_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

**证券交易工作总结21**

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。

**证券交易工作总结22**

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。

>一、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。

>二、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。

>三、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。

**证券交易工作总结23**

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：

发传单

进入x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。

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。

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x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。

**证券交易工作总结24**

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^v^粗心^v^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！

**证券交易工作总结25**

20xx年现已过半，是我过得很困难的一年。在大盘挨近xxxx点的时分我感到了苦楚，此刻我就在想，必定要把自己充分起来，要不就会在大盘未见底之前自己被筛选。后来的实践证明了我的主意的正确，这更坚决了我的信仰，要不断地去学习，充分自己，也只要这样才干和公司一同生长。

回忆大半年的作业，我在许多方面做的都不够好。

第一、在大盘的不断跌落中，客户大都套牢，特别是跌破2300点的时分，客户诉苦很大，我也逐步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，可是服务仍在继续。这也是面对的问题。

第二、在产品出售方面，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，在往后傍边加倍尽力。

第三、专业知识不充足，客户发问的一些问题不能给予及时、很好的回答。

第四、对现已开发的客户不是十分了解，客户的危险承受能力不清楚，客户的财物装备没能供给合理的主张。

第五、同银行的联系没有处理好，所以我曾经的客户中很少有银行给介绍的。

鉴于以上，我决议新的一年里从下面几方面去尽力。

第一、后期重视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，后期能够使用它来服务客户，向潜在客户宣添富快线，招引客户。使用公司的力气来服务好客户，让客户在弱势中稳健操作。等客户盈余或许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、加强营销技能的学习。跟上公司的脚步，新的一年的我的方针是出售20xx万理财产品。

第三、了解客户的需求，依据客户不同的危险承受能力及行情，主张客户装备不同的财物，比方：股票，基金，融资融券，钱银型基金，银行短期理财。

第四、维护好同银行的联系，要害时点问银行要求客户介绍。

20xx，行将逝去，但20xx就在你我眼前。信任只要主动出击的人，才会有成功的时机。让我们一同加油，完结自己的成绩。去发明归于自己的光辉。祝福我们营业部这个我们庭越来越兴旺，也祝福我们的成绩越做越好。

**证券交易工作总结26**

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，10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09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。

**证券交易工作总结27**

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

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！