# 精选理财顾问实习报告简短(七篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-12-15

*精选理财顾问实习报告简短一不同的企业，共同的选择。财富人生，你我同行。承诺于行，服务于心。诚信致远，财智天下。诚信致远，通达天下。担大任，成大业，赚大钱。担投资风险，保企业发展。分担风雨，共享成功。合理理财，互利共赢。纠正错误的理财观念，培...*

**精选理财顾问实习报告简短一**

不同的企业，共同的选择。

财富人生，你我同行。

承诺于行，服务于心。

诚信致远，财智天下。

诚信致远，通达天下。

担大任，成大业，赚大钱。

担投资风险，保企业发展。

分担风雨，共享成功。

合理理财，互利共赢。

纠正错误的理财观念，培养良好的投资心态。

开启财富人生，实现成功梦想。

控制风险，把握利润。

立信天下，融通百业。

您的托付，我们的责任。

盘活资金，演绎精彩。

**精选理财顾问实习报告简短二**

甲方：

地址：

代表人：

联系电话：

乙方：

地址：

联系电话：

身份证号码：

甲乙双方经友好协商，本着平等、自愿的原则，根据中华人民共和国有关法律、法规的相关规定，就乙方出资甲方事宜达成如下协议：

第一条、 委托事项

1、乙方自愿出借： 万元整(大写 元整)

给x公司 使用。

2、借款期限及利息支付方式的约定

⑴月息

甲方于每月 号支付当月利息至乙方指定账户：

开户行： 户主： 卡 号： 。

第二条、甲方权利和义务

1、甲方未按协议操作资金用途，乙方有权解除合同，收回本金，甲

方应正常支付乙方利息。

2、受乙方委托，甲方有权对乙方的的款项自主操作和管理，但应高度负责，确保乙方的资金安全获利。

3、在合同期限内，甲方有责任对乙方的账户资金、交易记录等资料保密，不得对他人泄露。

4、甲方必须每月按时支付乙方利息，并按时返还本金。

第四条，乙方权利和义务

1、乙方有权要求甲方按时支付利息，有权按照双方本协议约定方式取回本金。

2、甲方在经营过程中，因各种原因造成的经济损失，乙方不承担任何责任。

3、乙方对甲方所提供的投资理财平台负有保密的义务，未经甲方同意，不得向第三方提供或泄漏。

4、乙方对出资资金拥有自主权，如提前支取伍万元以下，需提前五个工作日通知甲方;如提前支取伍万元以上拾万元以下，需提前十个工作日通知甲方;以此类推，提前支取金额每增加一万元，提前通知工作日增加一天。如遇特殊情况可另行协商解决。

第五条、违约责任

1、如若甲方违约到期不能偿还款项，甲方愿以清偿该笔债务，新建厂区作价3000元/平方米。

2、甲方因特殊情况不能按时支付乙方利息时，需提前一周通知乙方。并支付月息额1.5%作为滞纳金予以补偿，并于下月一并补齐。

3、由于甲、乙两方任何一方的过失，造成本协议不能履行或不能完全履行时，由过失方承担违约责任。

第六条、争议的解决

因履行本协议所引起的纠纷，甲、乙双方通过友好协商解决;如果协商不能解决，向协议签订地的人民法院提请诉讼。在诉讼过程中，除双方有争议正在进行诉讼的部分外，本协议继续履行。

第七条、其他

1、 对本合同的约定如需修改或有未尽事宜，需要经过双方协商同意后以书面形式加以修改或签订补充协议。

2、本协议一式两份，双方各执一份;自甲乙双方签字后生效。

甲 方(盖章)： 乙方(签字)：

签字：

年 月 日 年 月 日

**精选理财顾问实习报告简短三**

几年的留学生活支出较大，即便是家里有这个经济实力，也应该合理规划，使留学更经济。赴澳留学，有哪些理财方案?

对于留学，很多家长已经备下足够的资金，可以说留学不差钱，但就怕孩子乱花钱，同时家长因为孩子不在身边，家长管不住、管不了。对此，有些专家建议，可以考虑办理双币信用卡，学生携带附卡出境刷卡消费，家人在国内定期存入人民币还款，同时还能通过对账单掌握子女的消费情况。

对于这个建议，专家认为，双币信用卡中间要经历人民币-美元-澳元三道关卡，银行在结算的时候会将人民币换成美元，再将美元换成澳元，因为汇率的浮动，家长经过双重汇率兑换成本较高。除此之外，还有一些其他的留学理财方式可以达到同样的效果。

首先，不建议家长把几年的学费和生活费换成澳币一次性汇给学生，毕竟这笔钱数额不菲，如果学生赴澳大利亚读大学的话，一年的学费通常在15000至 20\_0澳元，生活费如果以每月1500澳元来算的话，全年下来也在20\_0澳元左右，4年加起来，有160000澳元之多，留学生往往年龄不大，没有能力来支配和掌管这么一笔财富，有可能会因为没有任何规划而挥霍无度。

因为学校的学费是按照一年或者一个学期来支付的，支付完一年的学费之后，手上还有大把的钱，学生有可能会去买各种奢侈品，追赶时尚，甚至。有的留学生将所有费用全部挥霍一空，最后甚至靠偷窃来维持自己体面的生活。

很多家长担心孩子在国外如果缺钱的话日子会很艰难，担心孩子受苦，因此会给孩子很多钱，就怕他不够花。专家认为家长的这种担心完全是多余的，钱给多了，孩子往往只会挥霍，时间久了还会对家长产生依赖心理，从而失去斗志;钱给的不够，孩子在生活上的确会拮据一些，但他由此学会了对钱进行合理规划，或者自己打工赚钱，从而学会自己谋生。

由于担心孩子刚到陌生的环境需要花钱的地方很多，很多家长会让孩子赴澳时随身携带很多现金。专家表示这种做法并不可取。

首先目前，我国政府对携带外币现金出境有严格的规定，出境时只能随身携带5000美金等值的外币，如果开具银行携带证，也只可携带10000美元等值外币，携带更多的外币，需要去当地外汇管理局开立批文，手续繁琐，限制严格，(澳洲如果携带1万澳币或等值现金也许向海关申报)再说携带现金也不安全。此外，澳大利亚队现金的使用也有很多限制，尤其是大笔数目的现金。

专家建议，家长可以通过银行比如澳新银行在国内预开海外账户，学生抵达澳洲后经过激活即可使用。在获得学生证后，前往当地任意分行，将账户转成学生账户类型，可免去账户管理费。

如果家长把所有的费用一次性都汇给了孩子，建议家长要求孩子在付完一年的学费(澳大利亚的学费可以半年交一次，也可以一年一交，很多学校对一年一交的学生享受学费折扣优惠)，预留一定的生活费之后，将剩余的钱子女定存在澳大利亚的银行中，因为澳大利亚存款利率较高，当然，家长也可以在国内的澳大利亚银行例如澳新银行办理澳币定存业务，利率也较为可观。

以房养学也是目前比较受追捧的留学理财方案，家长可在澳大利亚为孩子买一套房，两室一厅或者三室一厅，一间孩子自住，另外的房子出租，房租即为孩子的生活费。但是，海外人士在澳买房有一定限制，比如只能买新开发的楼盘，还要获得政府的许可证后才能购买。专家指出，目前在澳买一套两居室或者三居室的市价在40万-60万澳元，出租一间屋的房租在700-800澳元左右，如果出租两间，那么房租足够孩子在澳的生活费用。

在为海外子女汇款时，可以考虑电汇、外币汇票和速汇金三种方式。

电汇比较快，但汇款费用高，手续繁琐;外币汇票汇款费用低，但汇款速度较慢且风险较大;速汇金速度最快，但费用较高，且要求收款人所在地必须有业务受理机构。家长根据用款紧急度、安全性、便利性、实惠性等因素选择汇款方式。

**精选理财顾问实习报告简短四**

4321定律家庭资产合理配置的比例是，家庭收入的40%用于供房及其他方面投资;30%用于家庭生活开支;20%用于银行存款以备应急之需;10%用于保险。

72定律不拿回利息利滚利式的进行投资理财，本金增值一倍所需要的时间等于72除以年收益率。

如在银行存款10万元，年利率是2%，那末经过多少年才能增值为20万元?只要用72除以2得36，就可推算出投资银行存款需36年才能翻番。

80定律股票占总资产的合理比重等于80减去年龄的得数添上一个百分号(%)。比如，30岁时股票可占总资产的50%，就是说在30岁时可以50%的资产投资股票，其风险在这个年龄段是可以接受的，而在50岁时则投资股票占30%为宜。

家庭保险设定的适宜额度应为家庭年收入的10倍，保费支出的适当比重应为家庭年收入的10%。

每月归还房贷的金额以不超过家庭当月总收入的三分之一为宜。

**精选理财顾问实习报告简短五**

一、工作指标完成情况汇报

1、截止11月底完成综合交易额x万元，完成全年预算的，日均成交x万元，较上年全年日均成交x万元增长。累计交易周转率为x次，市场占有率为，较上年全年增长，交易活跃度较上年有明显提升。

2、营业面积较小，升级之后营业部对客户服务方向进行调整，重要发展网上交易客户以及手机交易客户群体，这一年营业部非现场交易已达到89.5%,已经几乎占据营业部整体交易的全部。作为公司大力倡导手机证券交易方式，营业部同时也作为重点发展方向，目前为止，营业部手机交易占比达到7.9%，是全公司手机交易占比最高的营业部。这也和营业部在年初制定一系列完善的推广策略密不可分，同时理财顾问部与营销部相互配合，对营销团队营销的每一个客户、新入市的客户在如何使用手机证券都进行认真讲解，所以在手机委托推广方面理财部全体员工也起到的推波助澜作用。

3、标准化服务考核工作全年完成情况：营业部全年标准化服务

考核指标完成情况良好，营业部在标准化服务考核中秉承做有所用的基本原则，每一项工作都进行了认真的梳理，如：客户数据统计方面根据营业部的实际需求进行了调整，并对每月客户数据进行综合分析，根据数据分析情况制定工作策略，如果发现异常账户及时进行沟通，做好营业部客户的基础服务工作。在认真完成营业部基本分值标准化工作基础上，理财顾问部加强了咨询协作参与力度，全年多次参加公司的咨询协作,已成为e周刊的固定协作成员，全年投稿20多篇。为营业部在标准化服务考核中添砖加瓦。二、工作目标完成情况1、投资者教育工作完成情况

本年度在投资者教育方面，营业部共计举行了两期股民学校。6月举办第一期股民学校，也取得一定的成效，但同时也暴露一些问题。理财顾问部结合本期培训投资者课后反馈的意见，又再次精心准备了营业部的中期培训，本年度第二次股民学习，考虑到营业部目前非现场客户占比已经很高，如果像以前培训都安排在开市期间，大多上班客户无法参加，为了能让每一次培训都能发挥更好的效能，经过理财顾问部全体员工的商议决定，将股民学校培训时间调整为周末。本次中期培训以周末方式进行之后，得到了大多客户好评，虽然大家都牺牲自己的休息时间，但是却得到了客户的认可，以后会多增加周末的培训活动。本次培训无论从课程的安排上，还是从课件的组织架构，都得到了进一步的提升，客户也非常满意，很多客户希望以后多增加类似的培训，此项工作已经在策划之中，争取明年一季度做好培训体系的搭建。

2、投资者咨询服务工作情况

目前咨询服务方面已经不能仅仅局限在简单日常信息传导，客户在咨询方面的需要越来越多元化，为了能更好的满足客户的需求，理财顾问部对现有的咨询工作进行梳理。

⑴短信信息内容以及发送及时性进行了调整，首先，充实短信信息内容，除及时传导公司咨询信息以外，营业部还增设了多个栏目，择机择时的发送，如：行业透视、政策追踪、短线荐股、荐股追踪、操作策略等多个有针对性，有特色的短信信息。信息发送严格按公司标准化流程进行。各种信息要求做到最快传导。

同时要求提高营业部qq群活跃度，并且安排专人负责，其它人协助的服务模式。经过努力，目前理财顾问部在信息传导方面有了积极的改善。并且能保障信息传导的及时性，从而让客户感受到营业部的咨询服务的提升。

经过一段时间的运行，目前客户反馈良好。虽然已经取得了一些成绩，但是向客户坚持提供高质量的咨询服务工作，必须持之以恒、坚持不懈充实自我，才能更好的完成上述工作。

⑵在咨询服务方面，理财顾问部结合今年工作会议精神，配合市场热点及时的举办了五期行业策略报告。每一期行业报告策略选择的时机都与市场热点吻合，如：理财顾问部安排稀土永磁概念行业策略报告会之后，暴发了稀土永磁概念行情，成为本轮市场涨幅最高的行业之一，在客户中反响不错，随后又相继举行了《新能源概

念行业报告》《锂电池池概念行业报告》《新一代信息产业行业报告》《高精端装备制造行业报告》，根据公司四季度操作策略，融合整体规划提及的战略新兴产业可能引出的市场机会，全面的分析讲解战略新兴产业特性，并且又再次成功的举办了一期《季度策略报告会》。通过对行业的研读，投资者能及时了解行业的方向以及行业中个股的基本情况，提高投资者市场行业分析能力。3、营业部所有员工咨询能力提升情况

由于为新升级营业部，员工队伍比较年轻，缺少市场经验积累，提升营业部整体咨询力量是刻不容缓的事情，营业部年初就向理财顾问提出要让营业部前台及后台员工的咨询能力提升的要求。

理财顾问在员工咨询能力提升方面进行了以下几点的工作：1、充分利用每天晨会时间，由于参会人员较多，晨会召开时间又短，为了能让所有人都能在晨会上得到锻炼，晨会以轮流制进行。通过晨会市场信息的分析，锻炼大家对市场重要信息提炼的能力，通过短线股票挑选工作，能让大家了解不同股票的形态以及短线分析方法，大家相互交流可能提高看盘能力。让大家在良好的咨询氛围中获得知识储备和能力的提高。

2、“一周聚集”的活动的开展

每周三举办一次“一周聚集”员工的交流活动，周三的交流活动比较灵活，会根据不同情况安排，除对近期市场进行分析以外，还会融入一些基础知识的学习，安排前后台人员进行讲课。每月还会要求所有人都进行月度股票推荐，并且评出月度最佳推荐人奖、大盘分析

最准确奖。通过一段时间的运行，目前“一周聚焦”已经成为员工学习交流的平台，成为晨会交流很好的补充，在这里交流可以畅所欲言，尽情的让大家发挥，通过大家不断的交流，可以进一步的提升员工与客户的沟通交流能力。

通过一段时间的培养，目前营业部可以参与理财专职讲座的讲师达到4位，已经培养后备讲师3位，目前营业部讲师理论知识积累方面已经达到要求，但在实践中缺乏经验，还需要继续进一步加强培养。

三、工作中的不足之处

1、本年度投资者教育工作没能形成培训体系，培训时间间隔过长。2、短信方面未能及时整理短信平台，造成短信发送出现重复、无效、错发的现象较多，增加了营业部的经营费用，目前短信平台正在整理当中。

3、理财顾问部工作与市场部的配合不够紧密。未能达到通过理财服务吸引客户的工作效果。

4、营业部非现场客户咨询传导不畅通，目前咨询信息部分客户无法正常传导，在日后工作中如何能提高非现场客户的受众面将是理财部重要工作方向。

5、存量客户回访虽然已经分成两部分进行，但是客户回访的长效性未能保证，没能按公司要求达到回访数量。在以后的工作中客户回访将作为理财顾问部人员的考核指标。四、未来一年的工作计划

1、由于营业部目前基数较小，未来一年我们扩大基数是营业部重要目标，理财顾问部会发挥咨询实力，在下一年度要与市场部紧密配合，做好营销服务工作，争取进一步扩大营业部基础客户群体，将长期固定安排配合营销团队的协作讲座，坚持把营销团队的“投资者交流会”活动做好，做大，做强，让“投资者交流会”成为我们营业部营销团队的品牌推介服务之一。

2、第一季度理财顾问部将要做好金玉满堂前期准备工作、认真学习中台服务系统的使用。根据公司推广进度，提前做好客户推广准备工作，要确实利用好中台的服务平台，体现出中台服务的及时性，实现核心客户一对一服务，让客户真实感受到新服务模式带来的便捷。3、建立客户多层级回访机制，根据目前回访情况，再结合新服务模式逐步完善营业部的回访机制，并将客户回访纳入考核机制，要求营业部每一个部门及员工都要有客户维护意识，提升回访质量。4、建立营业部详细的客户分级数据库，根据客户回访情况，搭建营业部客户细分情况资料档案。计划年初安排客户细分学习，尽快的让员工了解客户细分工作的详细内容，以客户回访为基础，做好客户资料收集工作。

5、建立客户分级服务标准，在公司客户分级标准的基础上，再细分客户服务标准分类，根据公司咨询服务产品的服务分类再结合营业部客户自身情况分类，针对不同客户群体充实不同服务项目。6、继续加强对营业部前后台员工咨询能力培养工作，明年要根据营业部目前情况，提升营业部每周“一周聚焦”的交流活动的质量。

**精选理财顾问实习报告简短六**

回顾即将过去的一年，我感慨万千。20xx年是我人生旅程中转折的一年，这一年我转行进入证券行业，对我来说，这是一个充满机遇和挑战的行业，充满了神秘，好奇，时而豪气万丈，时而信心缺缺，这是一条布满荆棘的道路，只要你能迈过一个个坎，同时也是通往光明的道路。

进公司已有两个月，对于理财顾问这个岗位，没有我想象中的简单，即需要对行情的了解，也需要对客户有耐心，同时还需要沟通技巧。通过这两个月的学习我学到了很多，不只是证券知识，更多的是对学习的方法，工作的态度，对待客户的方式及沟通技巧。作为一个新员工非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，领导和同事对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们，才能令到公司的发展更上一个台阶。

在这两个月的时间里，我也看到了我的业绩还狠不理想，之中也存在着诸多问题,经过自我反思，究其原因主要有：

第一、缺乏正确的时间观，总以为时间还有很多，

第二、工作还不够积极主动，可能是之前的工作性质决定了我不需要特别主动，只要等着领导安排，自己认真完成就好。但现在做为理财顾问，我需要自己去开拓客户，需要自己更加积极主动。

第三、业务水平还有待提高，无论是客户沟通能力，还是市场分析能力都是我目前欠缺的。

因此，在接下来的时间里，我会从以下几个方面着手：

第一、凡是预则立，不预则废，合理的规划有利于接下来工作的顺利张开，因此我要先认真做好接下来3个月的计划，并按计划实行。赶紧把之间浪费的时间补回去。

第二、虚心求教。做为一个新员工，我要向领导学习，向老同志学习，向书本、向网络学习，首先学习客户沟通技巧，和客户维护，取其之长，补己之短，夯实和提高自身业务能力。

第三、认真做好客户维护。作为理财顾问，客户是我们一切工作开展的核心，在接下的时间，我会让真的做好客户私档性管理，尽可能的发掘客户有用的信息，加以整理归类。主动联系沟通客户，这也是我之前做得不够的，虽然是银行介绍的空户，可能他们有些人因为暂时资金紧张，或年底事情忙，暂时不需要，但不代表他们以后也就不需要理财服务，因此对于有潜力的客户，我要坐好及时的跟进。

第四、做好银行渠道的维护。银行上市我们客户的最主要来源。做银行渠道维护时，首先先要认清银行的需求，同时注重技巧。像我刚开始只顾帮他们做事，以为只要帮他们做事，客户就会源源不断的介绍过来。可是客户是自己的，不是开了个户就完成任务，对银行来说联了三方任务九完成了，可是对我来说这才刚开始，更重要的是后续的开发维护。因此我要合理的安排时间，平衡银行与客户之间的时间分配。

在接下来的20xx年，我会在保证认真对待、重视工作的基础上，不断完善和充实自己，提高自身素质。充分利用现有的资源，更进一步扩大对客户的积累和维护。同时加强对分析能力的学习和提高，努力夯实和提高自能工作能力和业务水平。

**精选理财顾问实习报告简短七**

xx年度升级以后独立运作的一年已尽尾声，作为营业部重要组成部门，新成立理财顾问部在xx年同时也经历了风雨，但在全体员工的协助下，部门同事全力配合下，已基本完成年初营业部制定下的工作目标。并且各项工作都取得了长足进展，但是工作中也存在一些的问题，现将全年工作总结如下：

一、工作指标完成情况汇报

1、截止11月底完成综合交易额x万元，完成全年预算的，日均成交x万元，较上年全年日均成交x万元增长。累计交易周转率为x次，市场占有率为，较上年全年增长，交易活跃度较上年有明显提升。

2、营业面积较小，升级之后营业部对客户服务方向进行调整，重要发展网上交易客户以及手机交易客户群体，这一年营业部非现场交易已达到89.5%,已经几乎占据营业部整体交易的全部。作为公司大力倡导手机证券交易方式，营业部同时也作为重点发展方向，目前为止，营业部手机交易占比达到7.9%，是全公司手机交易占比最高的营业部。这也和营业部在年初制定一系列完善的推广策略密不可分，同时理财顾问部与营销部相互配合，对营销团队营销的每一个客户、新入市的客户在如何使用手机证券都进行认真讲解，所以在手机委托推广方面理财部全体员工也起到的推波助澜作用。

3、标准化服务考核工作全年完成情况：营业部全年标准化服务考核指标完成情况良好，营业部在标准化服务考核中秉承做有所用的基本原则，每一项工作都进行了认真的梳理，如：客户数据统计方面根据营业部的实际需求进行了调整，并对每月客户数据进行综合分析，根据数据分析情况制定工作策略，如果发现异常账户及时进行沟通，做好营业部客户的基础服务工作。在认真完成营业部基本分值标准化工作基础上，理财顾问部加强了咨询协作参与力度，全年多次参加公司的咨询协作,已成为e周刊的固定协作成员，全年投稿20多篇。为营业部在标准化服务考核中添砖加瓦。

二、工作目标完成情况

1、投资者教育工作完成情况

本年度在投资者教育方面，营业部共计举行了两期股民学校。6月举办第一期股民学校，也取得一定的成效，但同时也暴露一些问题。理财顾问部结合本期培训投资者课后反馈的意见，又再次精心准备了营业部的中期培训，本年度第二次股民学习，考虑到营业部目前非现场客户占比已经很高，如果像以前培训都安排在开市期间，大多上班客户无法参加，为了能让每一次培训都能发挥更好的效能，经过理财顾问部全体员工的商议决定，将股民学校培训时间调整为周末。本次中期培训以周末方式进行之后，得到了大多客户好评，虽然大家都牺牲自己的休息时间，但是却得到了客户的认可，以后会多增加周末的培训活动。本次培训无论从课程的安排上，还是从课件的组织架构，都得到了进一步的提升，客户也非常满意，很多客户希望以后多增加类似的培训，此项工作已经在策划之中，争取明年一季度做好培训体系的搭建。

2、投资者咨询服务工作情况

目前咨询服务方面已经不能仅仅局限在简单日常信息传导，客户在咨询方面的需要越来越多元化，为了能更好的满足客户的需求，理财顾问部对现有的咨询工作进行梳理。

⑴短信信息内容以及发送及时性进行了调整，首先，充实短信信息内容，除及时传导公司咨询信息以外，营业部还增设了多个栏目，择机择时的发送，如：行业透视、政策追踪、短线荐股、荐股追踪、操作策略等多个有针对性，有特色的短信信息。信息发送严格按公司标准化流程进行。各种信息要求做到最快传导。

同时要求提高营业部qq群活跃度，并且安排专人负责，其它人协助的服务模式。经过努力，

目前理财顾问部在信息传导方面有了积极的改善。并且能保障信息传导的及时性，从而让客户感受到营业部的咨询服务的提升。

经过一段时间的运行，目前客户反馈良好。虽然已经取得了一些成绩，但是向客户坚持提供高质量的咨询服务工作，必须持之以恒、坚持不懈充实自我，才能更好的完成上述工作。⑵在咨询服务方面，理财顾问部结合今年工作会议精神，配合市场热点及时的举办了五期行业策略报告。每一期行业报告策略选择的时机都与市场热点吻合，如：理财顾问部安排稀土永磁概念行业策略报告会之后，暴发了稀土永磁概念行情，成为本轮市场涨幅最高的行业之一，在客户中反响不错，随后又相继举行了《新能源概念行业报告》《锂电池池概念行业报告》《新一代信息产业行业报告》《高精端装备制造行业报告》，根据公司四季度操作策略，融合整体规划提及的战略新兴产业可能引出的市场机会，全面的分析讲解战略新兴产业特性，并且又再次成功的举办了一期《季度策略报告会》。通过对行业的研读，投资者能及时了解行业的方向以及行业中个股的基本情况，提高投资者市场行业分析能力。

3、营业部所有员工咨询能力提升情况

由于为新升级营业部，员工队伍比较年轻，缺少市场经验积累，提升营业部整体咨询力量是刻不容缓的事情，营业部年初就向理财顾问提出要让营业部前台及后台员工的咨询能力提升的要求。

理财顾问在员工咨询能力提升方面进行了以下几点的工作：

1、充分利用每天晨会时间，由于参会人员较多，晨会召开时间又短，为了能让所有人都能在晨会上得到锻炼，晨会以轮流制进行。通过晨会市场信息的分析，锻炼大家对市场重要信息提炼的能力，通过短线股票挑选工作，能让大家了解不同股票的形态以及短线分析方法，大家相互交流可能提高看盘能力。让大家在良好的咨询氛围中获得知识储备和能力的提高。

2、“一周聚集”的活动的开展

每周三举办一次“一周聚集”员工的交流活动，周三的交流活动比较灵活，会根据不同情况安排，除对近期市场进行分析以外，还会融入一些基础知识的学习，安排前后台人员进行讲课。每月还会要求所有人都进行月度股票推荐，并且评出月度最佳推荐人奖、大盘分析最准确奖。通过一段时间的运行，目前“一周聚焦”已经成为员工学习交流的平台，成为晨会交流很好的补充，在这里交流可以畅所欲言，尽情的让大家发挥，通过大家不断的交流，可以进一步的提升员工与客户的沟通交流能力。

通过一段时间的培养，目前营业部可以参与理财专职讲座的讲师达到4位，已经培养后备讲师3位，目前营业部讲师理论知识积累方面已经达到要求，但在实践中缺乏经验，还需要继续进一步加强培养。

三、工作中的不足之处

1、本年度投资者教育工作没能形成培训体系，培训时间间隔过长。

2、短信方面未能及时整理短信平台，造成短信发送出现重复、无效、错发的现象较多，增加了营业部的经营费用，目前短信平台正在整理当中。

3、理财顾问部工作与市场部的配合不够紧密。未能达到通过理财服务吸引客户的工作效果。

4、营业部非现场客户咨询传导不畅通，目前咨询信息部分客户无法正常传导，在日后工作中如何能提高非现场客户的受众面将是理财部重要工作方向。

5、存量客户回访虽然已经分成两部分进行，但是客户回访的长效性未能保证，没能按公司要求达到回访数量。在以后的工作中客户回访将作为理财顾问部人员的考核指标。

四、未来一年的工作计划

1、由于营业部目前基数较小，未来一年我们扩大基数是营业部重要目标，理财顾问部会发挥咨询实力，在下一年度要与市场部紧密配合，做好营销服务工作，争取进一步扩大营业部基础客户群体，将长期固定安排配合营销团队的协作讲座，坚持把营销团队的“投资者交流会”活动做好，做大，做强，让“投资者交流会”成为我们营业部营销团队的品牌推介服务之一。

2、第一季度理财顾问部将要做好金玉满堂前期准备工作、认真学习中台服务系统的使用。根据公司推广进度，提前做好客户推广准备工作，要确实利用好中台的服务平台，体现出中台服务的及时性，实现核心客户一对一服务，让客户真实感受到新服务模式带来的便捷。

3、建立客户多层级回访机制，根据目前回访情况，再结合新服务模式逐步完善营业部的回访机制，并将客户回访纳入考核机制，要求营业部每一个部门及员工都要有客户维护意识，提升回访质量。

4、建立营业部详细的客户分级数据库，根据客户回访情况，搭建营业部客户细分情况资料档案。计划年初安排客户细分学习，尽快的让员工了解客户细分工作的详细内容，以客户回访为基础，做好客户资料收集工作。

5、建立客户分级服务标准，在公司客户分级标准的基础上，再细分客户服务标准分类，根据公司咨询服务产品的服务分类再结合营业部客户自身情况分类，针对不同客户群体充实不同服务项目。

6、继续加强对营业部前后台员工咨询能力培养工作，明年要根据营业部目前情况，提升营业部每周“一周聚焦”的交流活动的质量。

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！