

证券公司年度总结范文 (合集4篇)

篇1：证券公司年度总结范文

xx年对于我来说，应当是劳碌、学习、领悟和庆幸的一年。

这一年来，几乎每天都处于紧急和劳碌之中，先是年初由于经济危机的影响，许多客户采取保守、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，要连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备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，既要参考许多资料和数据，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洁技巧和留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，这段时间的工作特别紧急和繁重，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，采取了许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，特殊是参与了X市地区持证人连续教育活动，听了老师对风险投资和创业板市场的分析后，觉得大多数客户特别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特别深入的分析并准时传达各客户;第四季度，市场通胀预期愈演愈烈，大盘也已渐渐显示了上涨乏力的迹象，但个股依旧活跃，新入市的客户依旧满仓操作，并们有准时地调整仓位，一旦大盘调整会有风险很大，建议客户要掌握好仓位，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，思索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劳碌，积累了更多的经验，督促自己去学习更多的学问，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，慢慢领悟出许多老师和前辈们常常教悔的道理：

虚心：只有保持虚心的态度，才能让自己学习到更多的东西，使自己的学问和意念常“新”。

严谨：对各种产品和市场要专心研究和分析，对不同客户也要有更多的了解，才能给他们供应更加适合的投资建议。

圆通：面对公司任务和客户利益，要积极对待，既不能躲避也不能推脱，尽量运用自己的学问和经验查找二者的平衡点，只要肯花心思，是可以做到“双赢”的。

恳切：无论如何，只用诚意诚意为客户着想，站在客户的角度，作出的投资规划才是真正适合客户本身的，也才是最能让他们接受和认可的。

长期以来我都是以这样的态度在工作，也正因为如此，与许多客户成为了知心朋友，今年的市场变化更为丰富，很庆幸自己几年前就参与了金融理财师的培训和学习，较早的对国际金融市场有了些了解，在进行分析和规划时等到了充分的运用，被客户特别认可和赞同，使他们对这一年来的投资成果特别满足，我们之间的友情加深了，对我也更加信任，因此，让我特别感谢，相信自己应当有能力为更多的人供应更好的服务!

篇2：证券公司年度总结范文

进入xx证券已有一年多了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力；而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使xx服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

- 1、证券知识还须加深了解，需不断学习。
- 2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。
- 3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前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xx证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有一年多了，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唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

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xx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，我必须不断的去学习，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，尽自己最大努力来做。

篇3：证券公司年度总结范文

工作主要成果

1、20xx年由于一些客观缘由，如人员离职、借调、工程任务比较紧急、人员比较紧急的状况下，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、电话托付安装等。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，为开拓市场时供应好技术支持，另一方面在客户使用过程中遇到各种问题，我都把他具体归类，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。而详细使用过程中，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，在人员紧缺的状况下，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、顺当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喧闹路营业部，同时从友好街系统内分别另外两营业部的数据，实现了三家营业部在同一日顺当过渡。

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。在时间紧急、问题较多的状况下，我们得到了各方面、各部门人员的帮助，最终比较顺当地完成了任务。

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、成了北方喧闹路中信银行银证程序的调试、上线工作。
- 7、顺当完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。
- 8、顺当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果是在证券业务、技术水平、开发力量、工程项目阅历上都有了提高，无论从问题的分析解决力量，项目实施阅历上都有了进步，对一些新产品，如内嵌和通用版剩余配售有了深化了解；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。

成果的取得究其缘由，主要是由于：

- 1、在工作中不断积累总结，不放过任何一个小问题，深化找出问题消失缘由。
- 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详细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、协调力量。

部门及公司下一步进展的建议

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、加班状况能形成制度，进行串休。
- 7、部门能有一个值班手机。

公司：

- 8、多供应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，适当地实行奖惩的制度，这样才有利用发挥员工的乐观性。
- 10、多组织一些集体活动，这样大家沟通沟通机会多些，从而加强集体团队

协作精神。

篇4：证券公司年度总结范文

____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____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。