

银行风控工作总结(实用7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行风控工作总结篇一

即将过去的2015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。这也是面临的最大问题。

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。现在本站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2015万理财产品。

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。2015，即将逝去，但2015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

银行风控工作总结篇二

资金推动和上市公司赢利向好是上半年股票市场快速上涨的动力，对行业分析师预期和市场情绪形成了强烈影响；同时，随着管理层大力推动合规资金入市，证券投资基金规模稳步增长□qfii□保险公司及其资产管理公司、企业年金、社保基金等机构投资者发展迅速，多元化的机构投资者格局已经初步形成，在人民币长期升值的状况下，资金供给有充足保障；另外，新产品、新业务和交易体系的创新也会不断激活市场，市场整体有望继续保持活跃状态。

3、创新业务层出不穷，为券商提供了更多的业务机会

银行风控工作总结篇三

一、20xx年基本工作情况

1、重视相关金融政策及规章制度的学习，将学习用于实践。作为一名风险条线的银行员工，我深知没有过硬的业务理论支撑，就无法为业务条线的同事提供完善快捷的服务；无法在日常工作中发现潜在的风险隐患。为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，在日常的工作中我自觉系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、制度有一个较为全面的认识，对于业务部门同事提出的业务咨询也能给予及时、准确的反馈和答复。

在学习政策制度的同时，我结合分行的操作实际，主笔撰写了《渤海银行成都分行关于中国人民银行信用信息基础数据库使用的暂行管理规定》，为管理工作有章可循，规范上路创造了条件；并牵头推动《规定》在各部门、各条线的贯彻、实施。同时收集实际执行中的反馈意见，以调整工作重点、强化管理要求。真正做到了将学习内容用于实践，将知识更好的服务于分行的工作。

都是徒劳，只有积极的面对所有的困难才能保证行里的工作正常的进行。

在这一困难时期里，在领导的关心和各部门同事的协助下。我部顺利的接受了总行对批发授信业务全流程检查以及人民银行成都分行征信工作现场检查。同时还认真履行自己的岗位职责；踏实完成监控部日常工作。

3、精诚团结、注重培养自己的团队协作意识，不断提升自身价值。在分行领导的关心和支持下，从6月份开始，监控部的

人员不断的充盈。虽然就目前的工作量来说，部里的人员配备还是十分的紧张。但是我们每一个人都深深地知道一个人的力量是有限的，促进我部的业务发展，需要的是全体同事的共同努力。在提高自身素质的同时，我注重自己团队协作意识的培养，与同事们一起以负责任的工作态度，共谋发展的扎实作风，形成了互助互谅、团结友爱的工作氛围。

我在完成自身工作的同时，还将自己的工作经验及方法毫无保留的传授给新进行的同事，做到互帮互助，一起努力使监控部在一种紧张而愉快的气氛种完成每天繁重的工作。

二、工作中存在的问题与不足

学习的连续性还不够，虽然在日常工作中能够积极主动的学习相关政策制度，但由于自身身体、工作开展等客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，对已学的旧有知识回顾不够的问题。

三、20xx年工作规划

新年新气象□20xx年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识，提高自身素质，认真踏实的履行岗位职责。首先加强与领导、同事之间的交流沟通，继续增强自己的团队协作意识；其次转变思想观念；及时了解信贷风险监控工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习风险管理相关知识，提高风险分析与监控的能力；认真学习相关政策及规章制度，力求上进，为更好的完成20xx年各项工作任务，为信贷监控部的发展，做出自己应有的奉献。

总之在20xx年一年当中，在领导和同事的关心帮助下，我各方面都有了很大的进步，业务素质也得到了较大程度的提高，虽然在很多方面还存在一定的不足，但我相信，在自己的不懈努力下，在部门的关心帮助下，我必定会把工作做得更好，我为分行和部门的发展出一份力！

银行风控工作总结篇四

综合岗位职责中负责国际业务各项报表、数据的汇总、分析和报送，国际业务统计分析是一项繁琐、细致的工作。针对不同的监管部门、考核口径，有不同的报送实现及要求。xx年在面对各监管部门的各项报表中未出过差错，保证了数据报送质量。尤其是在结售汇统计、及国际收支申报中，该工作在外汇管理局对我行外汇经营考核中最高比重。我部积极主动与国家外汇管理局相关监管部门沟通交流，营造融洽和谐的工作氛围。确保每一笔申报数据的“及时、准确、完备”。

在认真完成每日的国际收支申报核查工作后，我部在xx年前三季度国际收支申报非现场核查通报中实现“零差错”的成绩，获外汇管理局高度肯定，全市仅有三家银行获此殊荣，这样成绩的取得也与每日的付出息息相关。

六、勤于总结，工作中多思考，时常多想几个为什么。

银行风控工作总结篇五

效机制。为此，我们重点抓了以下几方面工作。

换、交流的顺利实施奠定了基础。

开展抽查，督促回收对账单等，保证了对账工作的顺利进行。

案件监管、严格案件报告。二是进一步规范案件查处流程。成立由行领导任组长的专案组。

风险的快速反应能力，及时报告；对发现符合监管部门或总行规定的案件或案件风险情形的。

不报告或未在规定期限内报告，将严肃处理；要求各机构高度重视案件查处工作，深入调查。

严肃问责，扎实整改，以有效的案件查处工作，促进内控案防工作能力的提升。截至×月末。

我行未发现案件信息，报送数为零。

定下发了《安全保卫管理办法》等规章制度。

从严治行是加强内控管理的基本要求。

为此，我们坚持做到三个到位：

控工作总结报告

一、案件防控工作组织推进情况

银行风控工作总结篇六

一、领导重视，成立工作组，建立风险评估机制

建立和完善社会稳定风险评估机制，对于进一步提高政府依法决策、科学决策、民主决策水平，正确处理我局内部矛盾，从源头上预防和减少不稳定因素，把各种矛盾纠纷化解在基层、解决在萌芽状态，具有极其重要的作用。我局领导对此十分重视，及时组织成立了以局长为组长，各分管领导为副组长，各部门负责人为成员的社会稳定风险评估工作小组。同时建立了人员明确、分工明确、责任明确的社会稳定风险评估的工作制度，形成由下到上、逐级负责的责任机制。

二、开展评估的概况和做法

（一）做好领导班子成员风险评估工作。

从重大事项决策、重大人事任免、重大项目安排、大额资金使用等多个方面展开风险评估工作。具体措施有：强化工作责任，严格遵守各项纪律；加强政治学习教育，提高队伍政治素质；实行责任追究制度；严格执行财务制度，实行帐务公开；加强大厅纪律检查，做好群众服务工作；多走访，及时跟进，全面了解；认真学习业务流程，严格控制各项环节。

（二）做好各科室风险评估工作。

- 1、加强学习，提高政治业务素质。
- 2、规范、完善印章、人事档案管理制度。
- 3、强化责任，严格把关，认真执行各项制度规定。
- 4、建立完善应急处理机制和值班制度，强化安全意识。
- 5、加强请示报告，减少工作失误。
- 6、实行责任追究制度。
- 7、严格执行会计制度，实行帐务公开，定期汇报财务收支情况，提供财务报表。

（三）做好各工作人员风险评估工作。

分别从思想道德、岗位职责、业务流程、规章制度等方面进行风险评估。具体做法是：加强自我批评、增强思想道德教育；情况掌握准确、总结材料全面；对日常公文处理流程熟悉；严格遵守各项规章制度；做好各项政策法规学习等。

三、存在问题和今后打算

回顾一年来的工作，虽然取得了一定得效果，但也还存在一些问题，如政策法规学习不够，评估工作的力度不够等问题。在今后的工作中，要进一步加强对政治理论、政策法规、党风廉政建设和业务学习，不断提高全局工作人员的综合素质，加大风险评估工作的执行力度，确保社会稳定发展。

一、加强领导，落实责任

按照县委、县政府的要求，成立了由主要领导任组长，分管领导任副组长，各股室负责人为成员的社会稳定风险评估工作领导小组，办公室设在局办公室，具体负责社会风险稳定评估的日常事务。针对涉及林业重点项目、林权林地纠纷、森林资源开发、森林火灾和大面积森林病虫害等方面的社会稳定风险，相关股室要及时掌握工作动态，遇有苗头，立即向分管领导和主要领导报告，并采取有效措施，及时化解矛盾，确保不发生一起越级上访、社会不稳定事件。一是组织学习指导。组织机关干部认真学习了有关《重大决策社会稳定风险评估》的相关文件，进一步明确了开展重大决定社会稳定风险评估工作的重要性，增强干部职工工作责任感。二是落实工作责任。针对各股室涉及的社会风险，层层落实目标责任，分解工作任务，做到“一级抓一级、一级对一级负责”的社会稳定工作局面。三是把社会稳定风险评估工作纳入年终目标考核。对涉及的股室责任人，工作落实不到位，措施不力，导致社会安全不稳定因素的，实行“一票否决”，严格奖惩。

二、强化措施，狠抓落实

一是抓预防。建立健全重大事项社会稳定风险评估机制。加强对林业重点项目、林权林地纠纷、森林资源开发、森林火灾和大面积森林病虫害等方面的预测预警预报，对可能出现的不稳定因素逐项进行分析预测，增强工作的超前性、系统性、预见性和科学性。二是抓排查。建立健全不稳定因素定期排查和信息调研机制。按照“属地管理”和“谁主管谁负

责”的原则，对涉及林业重点项目、森权林地纠纷、森林资源开发、森林火灾和大面积森林病虫害等方面的不稳定因素开展了摸底排查，收集汇总和分析，做到家底清、情况明。三是抓调处，建立健全矛盾化解联动机制。成立处置重大信访和突发事件联席会议，不定期研究稳定工作。今年以来，调处各类矛盾纠纷4余起，无一例演变为重大群体性事件，把矛盾被化解在基层和萌芽状态。四是抓落实。建立健全工作考核和责任追究机制。严格实行稳定工作主要领导负总责，其他领导“一岗双责”。落实稳定工作“定任务、定分管领导、定直接责任人”的“三定”责任制，确保工作落到实处。

三、强化监督，严格奖惩

局党委成立了监督小组，定期对社会稳定风险评估工作进行不定期监督检查，并将社会稳定风险评估工作纳入年终目标考核，对涉及的股室责任人，工作落实不到位，措施不力，导致社会安全不稳定因素的，严肃追究相关责任，严格奖惩。

一、严格落实社会稳定风险评估工作责任

党委书记切实负责全镇社会稳定风险评估工作的第一责任人的职责，分管领导担起了风险评估的责任人；党政班子成员都认真履行社会稳定风险评估工作“一岗双责”。各村党支部书记、镇属单位负责人都是单位内第一责任人，没有回避上交下移矛盾的现象，杜绝了重大以上的群体性事件的发生。

重大工程、改革、决策涉及利益面广，问题错综复杂，科学评估尤为重要。为抓好社会稳定风险评估工作，镇党委、政府经过调查研究、实践探索，从内容到办法、从目的到责任追究等，都建立了一套完整、周密的实施方案，把稳定风险预测到评估作为出台和实施的重大决策、重大项目的前置程序和必备条件，做到未经评估的重大事项不研究、不决策，从源头上减少社会矛盾。同时，建立健全专项稳定风险评估制度，对拟出台和实施的重大事项，按照规范程序，对其安

全性、合法性、合理性和可行性进行全面评估和准确研判，切实抓好稳定风险评估成果的应用，从源头上防止不稳定因素。全镇各重大决策、重大项目如：灵口街小城镇建设项目，三星村、西丰村等7个村的移民搬迁点项目的申报和管理，以及产业结构调整过程中，实施北山片千亩良桑建园，东院村千亩核桃建园等以召开“项目评审会”、“专家咨询会”的形式进行风险、评估，听取广大群众和相关专家的意见和建议，对争议较大、专业性较强的评估事项，则按照有关法律法规，组织群众代表和专家召开听证会进行听证，为评估提供科学、客观、全面的第一手资料。

三、存在问题和今后打算

回顾过去的工作，虽然取得了一定的成果，但也还存在一些问题，如政策法规学习不够，评估工作的力度不够等问题。在今后的工作中，要进一步加强对政治理论、政策法规、党风廉政建设和业务知识的学习，不断提高自身的理论素养和项目管理水平，加大风险评估工作执行力度，确保全镇经济社会的稳定发展。

银行风控工作总结篇七

有价单证和重要空白单证管理工作一直是各大银行和保险公司等金融企业风险管控的重点内容。中小保险公司面临风控意识不够、人员配备不足、今天本站小编给大家找来了风控工作总结，供大家参考和阅读。

一、 行政工作。

试用期前半段，我主要参与了公司的行政工作。我很荣幸地与同事们全程经历了公司从筹备到注册开业的全部过程。

在公司筹备期间，我曾仔细校对整理过开业申报材料；协助领导召开20xx年第一次股东会、第一届第一次董事会；配合集合公司开展了两次公司招聘；参与了两次南京培训；协助领导解决了公司装修的遗留问题；并积极参与了公司开业典礼的筹备工作。

公司开业后，我主要参与了办公用品购置、公司员工入职手续办理、公司行政制度初步建立以及召开20xx年第一次股东会、第一届第二次董事会的工作。

二、 风控工作。

我从行政岗调到风控岗也已一月有余。在这一个多月的时间里，按照公司规定，我已基本把开业时期遗留的合同档案资料归档整理好，公司合同档案库初具雏形。如今新的业务资料，也能做到及时归档整理。

业务方面，对于我来说完全是一个新的领域。郭经理也带我走访了一些企业，我从中获益匪浅。但我深感自己金融知识以及工作经验的匮乏，所以我也不断督促自己继续学习，希望能尽快胜任风险控制这个岗位。

试用期的结束，对我来说是这个阶段的终点，也是下一个阶段的起点。正是因为这个不可或缺的试用期经历，让我更加看清了自己的实力，摆正心态，虚心学习，积极工作。在接下来的工作中，我会继续坚持积极严谨的工作态度、孜孜不倦的学习态度，让自己从一个雄心壮志却处处碰壁的大学生迅速成长为一个工作负责、业务娴熟的好员工。

最后，我要感谢公司给我提供了这个平台和锻炼自己的机会，给了我人生新的起点，感谢所有领导的培育和关怀，谢谢你们。我不会辜负你们的期望，请相信我、考核我，谢谢。

一、 市场背景：市场环境趋暖，变革创生新机

20xx年上半年，随着证券市场改革实现重大突破，证券行业的综合治理与创新取得显著成效，市场走出了近四年来低迷不振的格局，步入新的历史性的发展时期。

市场日趋活跃，行业走出困境□20xx年1-6月，上证综指从1161点上涨至1672点，涨幅达44；深证成指从2863点上涨至4301点，涨幅达50。市场持续活跃，股票、基金、权证及债券现券市场交易总额98825亿元，较去年同期(32470亿元)增长了204。在市场强劲回升的有利条件下，证券公司结束了近几年的行业性亏损。

股改进入突破阶段，市场面临历史转折。到20xx年6月底，股改上市公司市值占比已达到70。随着管理层以股改为重点全面推进资本市场基础性、制度性建设，证券市场的深层次矛盾和结构性问题正在逐步解决，为市场的长期稳定发展奠定了基础，带来了前所未有的生机和活力。

券商整治基本结束，行业格局重整。自20xx年以来的证券公司综合治理工作取得明显成效，证券公司的违规经营问题得到有效遏制，证券行业风险明显释放。同时，在扶优汰劣的监管思路下，部分证券公司通过重组和创新业务快速增强实力，行业集中度进一步提高，行业竞争格局发生了根本性的变化。

政策空前支持，创新力度加大□20xx年上半年，随着新的《公司法》、《证券法》颁布实施，监管层推出了一系列的新政策、新措施，涉及拓展入市资金渠道、吸引战略投资者、发展多层次市场体系等各个方面。同时，资产证券化、融资融券、股指期货等创新业务和创新产品也酝酿成熟或相继出台，有力地增加了市场活跃程度，同时也为券商开辟了新的业务空间和赢利渠道。

二、20xx年上半年经营情况

(一) 上半年总体财务指标

20xx年上半年，公司实现收入总额28□97x元，支出总额12□93x元，其中营业费用10□32x元，实现利润总额16□04x元，比去年同期增加18□17x元。

其中，经纪业务实现收入17□59x元，利润8□79x元；固定收益证券总部实现收入10□53x元，利润8□75x元；投资银行总部实现收入18x元，利润-16x元；企业融资部实现收入68x元，利润36x元；证券投资部实现收入39x元，利润28x元。

(二) 上半年各项业务经营情况

1、经纪业务：乘势而上、稳步增长

(1) 主要经营业绩

，较去年同期增长了212，市场占有率6.76%，市场排名第3。6月末客户资产总额128.27亿元，较期初增长了50.87亿元，增幅为66，其中客户资产净流入15.58亿元，增幅20，客户资产投资增值35.29亿元，增值率为46。同时，截至6月末，共托管了2上市公司10.17亿股的有限售条件流通股，总市值约为68.71亿元。

(2) 重点工作回顾

以客户增值为原则，加强传统业务的客户开发和客户盘活工作。组织资源加强了咨询服务的组织和推广工作，积极参与公司投资策略研究小组的工作，与研发中心共同组织公司晨会，提高《晨会摘要》等咨询产品的质量，并推出了《客户持仓前5股票投资周报》等新的资讯产品，为营业部提供了二类9种资讯产品和相应的配送服务，大大丰富了营业部的资讯产品线。同时，积极探索盘活客户资产的有效方法，策划了“睡眠客户资产盘活竞赛活动”。

积极开拓新业务，抢占客户资源，培养新利润增长点。强化营业部的营销职能，继续加大基金产品的营销力度，上半年累计代销基金2.89亿元，其中富兰克林国海弹性市值基金销售额达到2.24亿元。同时，制定了限售流通股托管业务的管理及奖励措施，组织和支持营业部发挥当地优势，抓住股改机遇抢占宝贵的机构客户资源。目前已托管的限售股份市值近70亿元，有意向正在开发中的上市公司1，限售股份余额约6.3亿股。

完善风控机制，加强日常监控，促进合规运行。提出了解决“非实名资金账户”及“异户下挂(‘一挂多’)账户”的资产提取等历史遗留问题的实施方案;开展了权限管理专项自查，同时加强总部对营业机构权限使用的日常监控;建成并启用“重要客户管理系统”，对重要客户、重要业务进行监控和报备审批;针对权证等高风险产品，进一步加强证券账户管理，防范违规操作;对营业部人员和岗位管理的制度进行完善。

开源节流，提高创利能力。根据公司倡导的“我为公司多赚一分钱，我为公司多节省一分钱”的价值理念，对全系统的营业费用开支情况进行及时跟踪监控，发现问题及时调整，确保营业费用的开支控制在准事业部制的费用控制目标之内。上半年经纪业务收入同比增长，而营业费用同比基本持平。人力资源费和资产使用费、行政及业务费用均控制在准事业部制要求的控制目标之内。营业费用得到了控制，并未随着净收入的大幅增长而明显增长。

2、固定收益业务：提前实现收入和品牌双突破

(1) 主要经营业绩

上半年实现收入10□53x元，利润8□75x元。累计完成记帐式国债承销70.3亿元、国开行金融债承销41亿元，在券商中排名分别居第3和第4位，实现收入2x元;银行间债券市场交易总量236.82亿元，比去年同期增长了2.2，在证券公司中排名

第10位，累计实现现券交易差价收入7052x元；完成x企业债券主承销及4只债券分销，实现承销收入249x元。

(2) 重点工作回顾

完善准事业部制度，加强部门内部管理。成立固定收益证券业务委员会，负责部门业务发展规划与管理规范；制定了客户管理、费用管理、绩效考核等管理办法和固定收益证券总部业务流程及规范。

继续加强项目储备和客户开发工作。对客户进行细分，指定专门的客户经理负责维护，加强与客户的日常沟通，同时开发了一批优质机构客户。上半年开发储备企业债项目，其中已经签署协议。债券销售交易客户新增工商银行等四家大型机构客户。

提高研究报告的专业水准和实效性，与研究、经纪业务互动。重点着眼于研究报告的准确性实效性，得到了市场认可，策略报告和专题报告对货币政策走向进行了准确的分析和预判。同时积极参与了公司投资策略小组，集合理财方案设计小组，股指期货等创新业务的研究工作。

加强合作与品牌创建。以中国固定收益证券网的名义与证券时报社合作，成功举办了20xx中国债市之星评选活动，在成都举办了大型债券投资策略报告及客户联谊会。

3、投行业务：抓住了市场机会，初步实现突破

(1) 主要经营业绩

上半年投资银行总部完成西水股份、两面针、五洲交通，企业融资部完成冠城大通、康达尔、深圳华强、桂林旅游，合计上市公司股改保荐项目，投资银行总部完成桂柳工股改财务顾问项目。

同时，二个投资银行部门上半年积极开发储备项目，合计有股改项目已签署协议或正在实施；在会审核ipo项目，惠程电气和×××三环；再融资项目；收购兼并财务顾问。

(2) 重点工作回顾

加大重点地区的客户开发力度，实现股改收益。充分利用公司资源，上半年以公司成立以来的最大力度进行了×××地区的项目开发，巩固了投行业务的地区优势。

同时投行业务部门和×××区政府国资委、金融办、证监局等政府部门也建立了顺畅的沟通渠道，为区内后续业务发展奠定了坚实基础。

为工作重心转移做好了准备。针对政策环境和业务形势的变化，投行部门及时调整策略，在努力争取股改项目的同时，及时更新上会的ipo项目材料，加快ipo在融资等客户的开发和培育工作，逐渐将工作重点转移到企业改制、财务顾问方面，争取核心客户和优质项目储备。

4、投资业务：把握机会、积极转型

(1) 主要经营业绩

20xx年上半年，平均自营总规模2□36x元，收入总额39x元，实现利润28x元。并完成了集合资产管理计划的产品设计，做好了申报准备。

(2) 重点工作回顾

加强研究、积极提供决策支持和业务协作。坚持macro选股原则，从选股、基本面深入研究、实地调研等方面把好风险控制第一关，与研发中心一道挖掘市场投资机会，共同进行股票池维护，截止到6月初，股票池上半年总收益率达到67.2。

在关键时点正确研判大势，为公司领导决策提供支持；积极参与公司每日晨会，积极参与投资策略小组的各项工作，为经纪业务和投资业务提供及时的资讯和研判。

稳步推进集合资产管理业务的筹备工作。成立了客户理财中心筹备小组，在规范类券商获得业务资格前，完成了全部产品的设计及上报的准备工作，并顺利地完成了公司内部路演和相关托管银行的初步交流沟通，完成了理财业务的软硬件配置预算、评估和招标准备等一系列工作。

5、研究：整合研究资源，加强业务互动

完善研发产品线，加强产品推广。研发中心紧密关注市场动态和热点，根据机构客户和营业部客户的需求，推出了《导航晨报》、《研发股票池》及各类报告，为业务开发提供了丰富、及时的资讯支持。同时，加快“走出去、市场化”的步伐，通过研讨会、巡回报告等多样化形式加强产品推广，在电力、能源等行业领域形成了一定的优势和品牌。

整合研究资源，加强与业务部门互动。集合研发中心、固定收益证券总部、经纪业务总部、证券投资部等部门研究力量，组成二级市场投资策略研究小组，为客户开发和服务提供了有力的支持。逐步探索针对重点地区、重点行业的研究成果推广，与债券、投行、经纪等业务部门开始形成有效的互动。

充实研究队伍、建设研发体系。上半年研发中心继续引入了一批研究骨干，扩大研究范围，提高深度研究能力，为构建优秀的研究团队奠定了良好的基础。并且、设立了合理分工的工作小组，制定了较为完整的研发工作流程和管理制度，基本建立了比较完善的研发体系。

(三)全力应对诉讼案件，积极推进增资扩股

公司在本年度启动了增资扩股的准备工作。由于证券行业的

良好发展前景，以及公司自身的业务基础、赢利能力，经过公司董事会和管理班子的努力，与多家机构进行接触和商谈，目前已有实力雄厚的机构有意对公司增资，有望在下半年进入实质性操作阶段。

(四) 以准事业部制实施为契机，提升了综合管理水平

20xx年上半年，公司在业务部门推广实施准事业部制，建立了职责分明、流程清晰、执行迅速的权限授权体系，决策效率明显提高，执行力明显加强，人力资源、风险控制、财务管理、信息技术等方面的管理水平得以提升。

费用管理上一方面继续推进成本控制的工作，通过推行事业部制、加强预算管理和费用控制，倡导节约风气，有效地控制了运营成本；另一方面，针对良好的市场形势和业务机会，适度提高了合理的业务投入，强化投入产出。上半年公司实现了较低成本的快速增长，公司的赢利能力大大增强。

完善人才结构，优化激励机制。上半年，公司根据业务发展的重点，对组织体系适度调整，引进了一批优秀的业务专才，组建了收购兼并部，充实了研发队伍，恢复设置了资产管理部。同时配合公司准事业部制改革，在公司对准事业部授权的基础上，结合各部门需求，人力资源部加强了对人员招聘、薪酬和绩效管理等方面的指导和监督，完成了薪资改革试点工作，进一步理顺公司薪酬制度。

上半年业务部门实施准事业部制，同时由于市场比较活跃，各项业务得到快速发展，风险管理部门为此积极应对，调整工作思路，加强了对各业务部门业务流程的合规性审查与稽核力度。上半年共完成了总部部门x项目，营业部2x项目的现场稽核。

(五) 思想政治工作进一步加强，企业文化建设凸显成效

公司发展战略清晰地解读了公司的发展方向;上半年以来各主要业务部门通过实现准事业部制,极大地解放了生产力,取得了较好的经营业绩。在上半年的经营过程中,党工团各级组织也积极发挥作用,组织了多层次多样化的文体活动,进一步活跃了公司氛围,全体员工士气振奋,对公司目标、发展战略有了高度认同,形成了“比上进,比创利,比贡献”的积极向上的良好内部文化氛围。

三、上半年工作中存在的问题

虽然上半年公司取得了较好的成绩,但我们要保持清醒的头脑,要认识到公司整体的业务实力还不强,与竞争对手还存在一定差距,对与公司战略目标的实现还有相当的距离,还存在一些不足和问题。

(一)资源整合与业务协同的力度尚需加强

尚未建立有效的跨部门业务合作的机制。业务协作的操作流程、成本分摊、收入分配等无章可循,导致业务协作的动力不足,效率偏低。

缺乏统一的协调管理。资源整合与业务协作主要仍局限于部门自发地推动,公司整体层面上没有进行系统的规划和组织,推动资源共享、资源调度的力度还不够。

(二)客户综合开发与服务进展缓慢

单兵作战,不能全面把握客户需求,挖掘客户价值。在业务开发与客户服务的过程中,主要还是各部门各自为阵,没有形成“兵团作战”的优势,特别是对于核心客户的综合需求把握不足,信息沟通和协调机制不畅,在挖掘经纪业务客户的投行业务价值,对投行业务客户提供企业综合理财服务方面,还需要进一步探索和推动。

客户分级管理和差异化服务的体系仍未建立。尚未建立公司层面的客户关系管理体系，客户信息不准确、不充分、不集中，针对核心客户服务的客户经理制度仍未全面推广，客户服务的方法和手段还比较单薄。

随着市场创新力度加大，新产品、新业务会越来越多，对券商的业务模式和竞争格局可能产生深远的影响。虽然由于资格的限制，公司还不能参与部分创新业务，但是，各相关部门对新产品、新业务的敏感度不高，缺乏前瞻性的研究，对业务人员的新产品培训没有到位，也没有进行必要的人员和项目的储备，对市场的快速反应和应变能力不足。

(四) 内部管理仍需改进

公司缺乏统一的、有组织的品牌宣传与推广。品牌建设跟不上业务发展的需要。

第二部分20xx年下半年工作安排

一、市场与行业环境：长期全面复苏，短期谨慎乐观

20xx年上半年，股票二级市场自谷底快速回升，结束了持续4年的低迷行情。同时，股权分置改革和券商综合治理接近尾声，解决了市场和行业历史遗留的重大问题，标志着证券市场开始全面的复苏，开始步入一个新的历史性的发展阶段，证券行业也面临前所未有的发展机遇。从短期来看，下半年市场整体可能进入阶段性调整，但有望继续维持活跃状态；创新业务推出的力度加大、频率加快，证券行业的竞争格局发生变化。因此，整体上讲，未来证券公司的经营环境机遇大于挑战。

(一) 市场的有利因素

1、证券市场的生态环境有了根本性的改善

股权分置改革接近尾声，逐步解决了多年来制约和困扰资本市场发展的重大制度性障碍，监管层抓住股改的有利时机，进一步规范上市公司控股股东行为，加大清理大股东占用上市公司资金的力度，努力解决上市公司违规担保等问题，上市公司治理得到显著改善，上市公司质量有所提高。

2、市场人气激活，有望继续保持活跃状态

资金推动和上市公司赢利向好是上半年股票市场快速上涨的动力，对行业分析师预期和市场情绪形成了强烈影响；同时，随着管理层大力推动合规资金入市，证券投资基金规模稳步增长，qfii、保险公司及其资产管理公司、企业年金、社保基金等机构投资者发展迅速，多元化的机构投资者格局已经初步形成，在人民币长期升值的状况下，资金供给有充足保障；另外，新产品、新业务和交易体系的创新也会不断激活市场，市场整体有望继续保持活跃状态。

3、创新业务层出不穷，为券商提供了更多的业务机会

一方面，随着etf加速扩容，资产证券化、融资融券业务进入实施，以及股指期货等新产品逐步酝酿成熟，交易制度创新逐步推出，下半年创新业务层出不穷；另一方面，随着ipo重新开闸，市场融资功能恢复，在新的《公司法》、《证券法》等法规环境中，后股改时代的上市公司资本运作的需求更加强烈、资本运作手段日趋多样化，私募、并购、非上市股权的投资和交易等市场机会呼之欲出。创新业务为券商提供了更多的业务机会和赢利增长点。

4、行业治理使部分优质券商获得了相对优势

为时近2年的证券公司综合治理工作已取得明显成效。证券行业风险明显释放，一批高风险证券公司得以稳妥处置，证券公司的违规经营问题得到有效遏制。在监管部门实施分类监管的背景下，部分稳健、优质的证券公司通过重组实现规模

扩张，并在创新业务的开展方面获得了先发优势，部分创新类证券公司开始涉足集合理财计划、资产证券化、权证创设等创新业务，获得了显著的收益。随着监管政策的放松，部分规范类证券公司将获得从事创新业务的资格，不同证券公司在创新业务上的竞争实力将逐步显示出来。

转眼之间，我在xx证券xx营业部已经工作近一年了，可以说，过去的一年，是我不断成长进步的一年，是我人生中最难忘却的一段时光。

一、出纳工作

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。负责保管现金和会计重要空白凭证，按规定办理领用签发；及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。
- 2、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。负责催收银行存款对账单；保管有关印章，空白收据和空白支票。
- 3、按国家财经纪律、会计法规和公司财务管理规定，办理现金、银行存款、内部往来的资金收付、划转，检查有关原始凭证；坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。财务主管临时离岗的情况下，负责每天早上核对编制清算凭证。
- 4、协助财务主管做好日常会计核算和财务管理工作，参与财务预算、决算和财务分析等，已经完成了20xx年度财务决算和20xx年度财务预算。
- 5、上级主管交办的其他工作。

二、行政工作

1、负责办公用品采购管理和收发登记管理。每季度收集各个部门的办公用品计划，进行归纳汇总，集中采购办公用品；日常负责公司各部门办公用品的领用和分发工作，监督指导填写办公用品登记簿，保证办公用品账实相符。

2、负责会议及活动的后勤保障。会前准备好会议材料，认真做好会场布置，安排食宿工作；会后及时清理会场□20xx年4月28日圆满完成了xx营业部开业典礼□20xx年5月4日组织召开了xx证券xx营业部与工商银行联合营销会议□20xx年6月23日组织召开了大福证券港股投资报告会。

3、负责员工社保和住房公积金的办理和转移。按公司规定，为符合要求的新员工办理社保和住房公积金，协助做好社保和住房公积金的转移，对离职的员工及时停止缴纳社保和住房公积金。

4、负责文档管理，负责公司有关文件的收发和上传下达。做好各种文件的收发，复印及誉印工作；分清主次，分清文件的轻重缓急，及时请领导阅办，将相关文件交到有关部门手中；对公司各种文件和档案进行整理、归档。

5、负责订阅报刊杂志，订购饮用水，缴纳电话费、网费。每年根据报刊订阅计划办理相关报刊的订阅，管理日常报刊的收发；每天收集饮用水使用情况，及时订购饮用水，负责饮用水的收发保管；每月及时收取费用账单，准时缴纳电话费和网费，保证工作场所的正常运行。

6、其他工作

20xx年5月24日协助湖南证券业协会召开经纪业务培训会议；20xx年10月14日接待xx市人力资源和社会保障局社会保险稽核检查，提供相关财务数据；20xx年10月18日接待公司总部经纪业务检查；提供相关会议培训资料；20xx年11月14日接待

人行xx支行反洗钱现场检查，提供反洗钱相关资料。以上相关工作都顺利完成，得到了相关部门的表扬。

1、出纳工作中我要多用心，多请示，及时汇报，在工作中如遇到自己无法解决的问题，应请示领导给予提示或是解决问题的方法，在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。

2、行政的工作特点就是多、繁、杂，为其它各部门提供服务，以保证不影响我分内工作的顺利完成，并且不耽误其它部门的正常工作。

3、对于领导分配的发展客户任务完成情况：开户数65户，资产61万元。完成情况不是很好，特别是资产情况，开户数基本完成。

4、在工作中和同事之间的沟通不够，容易产生误会，导致不必要的矛盾。

改进措施：

1、证券业务还有待深入全面了解。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。

3、在做好本职工作之外，还要不断寻找新客源，不断发展新客户，尽量发展有效户，增加客户资产。

4、另外，我还要不断的调整自己的心态，让自己更加的宽容，忍让、大度、不计较一时的得失，加强沟通能力，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。

庆幸的是我能够认识到自己的种种不足，同时我也感谢领导对我的缺点进行指正，在今后的的工作中我将牢记领导的教诲，认真对待领导交办的每一件事。20xx年的工作已经开始，通过对去年的工作进行总结，我想我能够吸取教训，各方面都能

更进一个台阶，以崭新的面貌迎接新一年的挑战。