

# 证券公司述职报告各部门内问题与建议(精选5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 证券公司述职报告中各部门内问题与建议篇一

打工无岁月！总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的.所获得的千般感受[]20xx年已经进入尾声了，当我细细回顾年回首这一年走过的路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中[]20xx年是我人生旅程中转折的一年，在这一年中我在自己的岗位上迎来了更多的挑战和思考意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而公司在迎来了第10个年头，机遇和挑战并存，自己感到责任和担子更加重了，回顾以往走过的艰难历程，成绩已经成为过去，新的项目对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去一年。一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下。爱岗守业，配合各项工作，在自己的岗位忠实的履行了自己的职责。辛劳和泪水并存，也使我看到了自己的不足。同时也是我转变了很多，思考的更多。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。在此，我向20xx年关心和帮助过我的各位领导和同仁道一声：谢谢！现在，我向领导作20xx年度述职报告，请予审议。”

人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同志顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。

在经历了这些以后，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过一年来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的`优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事其能够帮助我一同发现问题、解决问题。

20xx年即将远去，面对2xxx年的工作，新的各项工作给我带来的是迷雾和无限遐想。在这里，我从个人的角度谈谈自己20xx年要为工作的努力：

## 一：蜕变

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完结，要么被遇到的困难打到。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

20xx年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识。纵观我们公司的发展历程，和其他公司的差距越来越大，如何多争取定单，促进公司的发展。意识转变能反作用自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

## 二：提高

公司的发展形势的客观原因不用过多描述，因为任何公司的发展都要经历这样那样的曲折道路，我想有部分来自自身原因，说明从我们工作人员自身还有需要改进和加强的地方。这要求勤练内功，提高个人的专业知识和操作技巧，保证质量。对于我们一个后台员来说，勤练内功和提高专业知识、技巧更是必要的。

## 三：发扬

有时候觉得自己很幸运能从事证券这个行业，从开始工作到现在已经有近4年的时间了，期间明白了很多道理也认识了很多朋友，有时候也会去想如果自己离开这个行业又会去做什么呢?想来想去，自己对这个行业不舍的原因之一就是结识了许多真心帮助我的朋友。我想对于自己从事工作领域来说，我的工作重心将是继续做好各项工作。保持和发扬与他们良好沟通的渠道，主动积极的提出问题和解决问题。这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫的怠慢。

最后我要感谢各位局领导给我这个机会，同时给予我的工作重担，让我在20xx年经历了更多，我也不可能完美的总结过去的一年；我们没有回到过去的能力，但我们却有改变未来的能力！其次要感谢所有帮助支持我的每一位同事，是他们身体力行的帮助和一如既往的支持，让我一步一步的走到了今天。

过去的一年，让我体会最深的真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，对待每一个同事，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己最大努力，去力求向完美的结果靠近。我想这些对我来说，都是一种激励和鞭策，走在这条道路上的所有人都会在“真诚、善意、精致、完美”这八个字里面找到人生价值的所在。最后提前祝大家元旦快乐，相信你们的明天会更加美好！

## **证券公司述职报告各部门内问题与建议篇二**

去年，我国证券市场运行环境发生了根本性变化，二级市场大幅下挫，成交清淡，给券商经营和生存带来了严重的困难。截止十二月末，本溪分公司实现证券交易额亿元，比上年减少亿元，下降。其中：股票基金交易额为亿元，比上年减少亿元，下降；国债交易额为6605万元。股民开户数为28403户，新增465户，增长。网上投资者开户数为2748户，比上年增加693户，增长。网上交易量为亿元，比上年增加亿元，增长50，网上交易量占全年证券交易总量的。全年营业收入20xx

万元，比上年减少226万元，下降。其中：佣金收入为1082万元，占全部收入的，比上年减少262万元，下降。全年营业支出为1683万元，比上年减少1073万元，下降。实现利润333万元，比上年增加185万元，增长125。全年共清回各项债权资金达820万元。

二0xx年，我公司主要开展了以下几方面工作：

年初，分公司领导班子为更好地落实总公司提出的20xx年工作目标，召开了员工大会，认真传达了总公司计划工作会议精神，并结合自身的具体情况，确定了相应的经营目标。计划制订之后，为把工作落到实处，分公司又多次召集中层干部进行了充分讨论，将目标分解到两个营业部，而且对营业部的经营成本也分别制定了控制指标。同时将机关研发部和网上交易部的骨干力量充实到两个营业部，开拓业务，开展优质服务，形成了营业部之间、员工之间的竞争氛围。截止十二月末，永丰营业部完成证券交易额亿元，其中，股票基金交易额亿元，佣金收入实现463万元；北地营业部完成证券交易额亿元，股票基金交易额亿元，佣金收入571万元。

除利用报纸、电台、电视台等新闻媒体进行宣传外，分公司研发部和网上交易部分别在两个营业部柜台设立咨询点，印发宣传单，向群众讲解国债知识，本溪县和桓仁县两个远程服务部针对当地居民对国债投资热情高、市场潜力大的特点，出动宣传车走街串巷广播宣传，既方便了乡镇居民，又扩大了宣传区域，让投资者从不了解到踊跃购买，达到了宣传的目的。截止十二月末，分公司完成国债交易量6605万元，使国债业务迈上了新台阶。

经过一年多网上交易的运营，我分公司网上交易业务有了新的发展，截止十二月末，网上交易投资者开户数为2748户，比上年增加693户；实现网上交易量亿元，比上年同期增长50；网上交易额占分公司证券交易总量的，超额完成了总公司下达的网上交易额占总交易额5的总体目标。在开拓网上交易市

场过程中，我分公司一是搞好客户跟踪服务和咨询工作，建立了网上客户档案，设立专人负责网上业务咨询工作，客户提出问题及时解答，必要时上门服务，解决网上交易过程中出现的故障；二是扩大网上交易用户，对金融税务、工商、政府机关及电业、邮政、电信等企事业单位及其工作人员进行宣传走访，推广网上交易，赢得了越来越多的客户。

20xx年的债权清理工作是在债权质量不断下降、清收难度不断增大的情况下取得的，可以说来之不易。一年来，在总公司法律部和清欠办的帮助指导下，我公司业务部同志与法律顾问一起多次奔赴海口、大连、沈阳、佛山、江门等地进行清欠。全年共清回本息820万元。其中包括：江门证券有限责任公司420万元；海口金海岸大酒店150万元；佛山证券有限责任公司220万元；大连万事通公司30万元。20xx年转让券的兑付压力重之又重。分公司大力开展广告宣传，化解了可能出现的‘兑付风险。采取多种措施，及时调度资金，圆满完成了兑付指标。1—12月份累计发行转让券27205万元，兑付28060万元。

分公司今年制订了《辽证本溪分公司车辆管理暂行办法》、《年度餐费管理报表》等，加强了费用管理工作。营业部针对新业务的开展，相应制订或修改了柜台业务操作细则、计算机信息系统管理制度等。安全保卫和防火工作常抓不懈，对保卫、经警人员加强了制度考核，做到防范工作及时到位，发现隐患立即处理解决。对不符合要求的保卫、经警人员做到了及时辞退更换。在防火方面，坚持了消防控制中心的值班制度，防患于未然，杜绝火灾事故的发生。

二0xx年工作虽取得了一些效果，但还存在很多不足。20xx年10月，中国证监会对我分公司进行了现场专项检查，在经纪业务方面程度不同地存在一些问题。如管理不规范，客户管理档案资料不健全，经营成本高，平均效益差等等。

针对以上问题和总公司整改方案的要求，明年我们主要采取

以下整改措施：

- 1、处理好历史遗留问题。加大对债权的清欠力度，充分利用法律手段，采取各种有效的措施，力争完成清欠任务。在总公司批准的计划内组织好柜台回购及企业债券的发行与兑付。
- 2、完成总公司要求的整改管理部门的任务，力争在20xx年一季度前完成永丰营业部、北地营业部财务、办公系统与分公司的独立，直接归属总公司管理的准备工作。
- 3、降低费用，节约开支，动员全体员工开展增收节支工作。
- 4、充分利用龙网优势，大力推行网上交易方式，加大营销力度，逐步降低交易成本，实现经纪业务的低成本扩张。
- 5、认真贯彻落实党的十六大精神，完善和理顺与总公司的党组织关系，开展正常的组织生活，发挥党组织的政治核心作用，团结广大员工，全力做好20xx年的各项工作。

我们相信，本溪分公司在辽证总公司的领导下，通过全体员工的共同努力，二0xx年的工作一定会取得良好的效果，为辽证总体的发展，做出我们应有的贡献。

## 证券公司述职报告中部门内问题与建议篇三

时间飞逝，不知不觉中，充满希望的20xx年就将画上圆满的句号。回首20xx年的工作，有收获的喜悦，有与团队协同作战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。总体而言，到银河证券的这半年是愉快的。感谢银河证券为我未来的发展提供良好的舞台。

我是20xx年8月正式加入银河证券的，回首这半年来的工作，我在上级的正确领导下，认真贯彻落实公司的经营指导思想和各项方针政策，我始终把忠于职守、勇于创新作为自己的

基本工作要求。在上级领导的支持和有关同事的配合下，较好的完成了自己所承担的工作任务，取得良好的业绩。

1、招聘工作。现在招聘的客户经理有6人，开户6户，有效户5户，网上营业厅156个，银河99基金销售10万。

2、开发银行网点。首先，我打印了一个建行所有网点地址的表，然后去找那些没驻点的银行的大堂经理。通过她们找到网点经理，谈合作的事情。然后和网点主任谈我们的业务刚发展到这个地方，再说说能带给他们带来的效益等。截止12月，我开发的银行网点共个。

3、新人培训。通过培训，提高了他们的沟通能力、协调能力、团队合作精神和学习能力以及专业的证券知识和客户销售经验及市场开拓意识。

4、对客户经理的日常考核。制定了客户经理日常工作考核评价表，对他们的常规工作进行考核，促进他们对公司新产品、新业务的推广，宣传活动和组织新客户“投资报告会”和组织各种客户联谊活动，参与营业部各种客户回访活动，参加公司、营业部及驻点银行组织的各种培训等方面的工作。

5、管理团队。自加入公司后，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，只有通过公司的平台，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。加强以严格考勤、定制管理为重点的工作秩序治理工作。严格落实考勤和三会制度，让员工保持良好的工作状态，杜绝思想出现松懈。坚持每周召开总结讲评会，对主要工作进行点评，对存在问题的员工及时进行谈话督促。

组织员工结合本岗位工作职责查找在业务操作流程方面、执行制度方面存在的问题和不足，及时进行整改。注重与员工沟通交流，及时将重点工作贯彻落实到每一名员工。要求员工通过积极寻找客户资源，调动自身的综合潜力，努力提高



自身执行力水平，力所能及地完成自己份内的工作任务，促进员工在思想和行动上与该行保持一致，加强团队的凝聚力。利用各种机会和条件同业务员直接见面和交流。以姐妹般的身份和亲情对待业务员，向他们传承公司的文化、观念和发展前景。

### (一)及时做好各项重点工作

20xx年即将到来，在新的一年里，我仍将全力以赴，不断发展壮大，不断自我超越，继续发扬吃苦耐劳、勇于拼搏精神，勇攀高峰，不辜负上级对我的信任和期望，为公司事业的发展贡献自己的力量。继续解放思想、转变观念，从实际出发，创新思维，针对工作的急、难问题，制定针对性强、可操作性强的措施，切实解决工作中的实际问题。及时做好信息统计工作，为领导、同事提供全面准确无误的经营信息。紧密围绕公司的经营目标，发挥好区域经理的作用。做好招聘、开发银行网点、新人培训、对客户经理的日常考核、管理团队等工作。

### (二)20xx年工作虽取得了一些效果，但还存在很多不足

- 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、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的不断更新。

### (三)整改措施

- 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、加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。

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、加强和各自的沟通。

明年会有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。新起点、新希望。站在20xx年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发!我相信，在总公司的领导下，通过全体员工的共同努力[]20xx年的工作一定会取得良好的效果，为银河证券总体的发展，做出我们应有的贡献。

以上述职述廉报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作提出宝贵意见，借此机会，向工作中极力支持我的胡总经理、市场总监邓总以及各级领导和同志表示诚挚的谢意。

## 证券公司述职报告各部门内问题与建议篇四

20xx年，在公司的正确领导下，我紧跟公司领导班子的步伐，围绕合规管理和规范化服务的工作目标，在行政推广岗上认真努力工作，较好地完成了各项工作任务，取得了一定成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己今年履行职责情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

今年来我认真学习科学发展观，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立服务思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习公司的各项制度、工作纪律及业务知识，提高自己的业务工作水平，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工

作打下坚实的基础。

我是负责电子流程审批分发工作，这些工作既普通平凡，但又十分重要、琐碎繁杂。我站在公司的立场上，忠实履行职责，认真努力、一一克服、时常加班加点，竭尽全力做好工作，不怕辛苦，从无怨言，取得较好的工作成绩，促进了公司事业的健康持续发展。全年，我共完成69家营业部的报批审核工作，最后将约2000件的报批资料进行认真细致整理，做好归档工作，以便日后查阅使用。

20xx年，我作为一名行政推广岗工作人员，通过增强工作责任心、提升业务能力和丰富电子流程审批经验做好自己的工作，具体做三方面工作：一是有强烈的事业心和责任感，对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失；任劳任怨、积极工作，不挑三拣四，避重就轻，尽心尽力做每一项工作，按时保质的完成；二是以营业部为中心，认真细致周到为营业部做好服务工作，营业部要了解咨询的事，我一一解答，务必让营业部搞懂弄通。营业部要我帮办的事，我热情、认真、负责替他们办好。我通过自己的优质服务获得了营业部的信任与满意，对我的工作有良好的评价；三是注意积累工作经验，通过对营业部工作和电子流程审批工作的分析，掌握实际工作情况，提高自己的工作经验，做好每一项工作，保证不出差错。同时分析证券工作中存在的机遇和挑战，努力开创证券工作新局面，愿为证券公司的发展，做出自己不懈的努力。

20xx年，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与公司的要求相比，还是存在一些不足与差距，需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，全面提高自身综合素质，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把行政推广岗和各项电子流程审批分发工作提高到一个新的水平，为公司的发展，做出我应有的贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家！

## 证券公司述职报告中部门内问题与建议篇五

20xx年已经过去，回首05年，营业部在两位老总的领导下不断改革使人员组合优化，更趋合理，业务拓展也更加迅猛。20xx年我一直就任于xx营业部广华服务部负责管理和客户开发工作，在这一年里，我为服务部尽心尽力，积极为服务部的工作出谋划策，从节约成本和开发客户双重下手，使服务站在这一年里发生了质地变化，在这一年里，新引进客户80几人，客户市值达到了800万元（只反映出来市值，看不到资产总值），交易量更是突破新高，从1月1日到12月31日，广华服务站完成交易量1.33亿元，在千分之一的佣金下实现佣金收入16.24万元，这一成绩的取得主要归功于营业部叶总、喻总的正确领导，归公于营业部其他各兄弟部门和员工的大力支持。一年来我主要做了以下工作：

一个部门的好坏，部门决策者的决定直接影响着它的工作效率和竞争力，在广华服务站我既是管理人员、也是后台人员、更是一个业务开发人员，为了不断提高广华服务站在油田的市场竞争力，我以公司各项管理制度为基础，结合广华地区情况，制定了有针对性的管理制度，主要是管理我自己，也是鞭策我自己。我在营业部服务柜台每个岗位都轮流做过，这造就了我对营业部每项基本业务知识和业务流程的熟练。由于广华服务站是公司总部电子商务部当时主办的，属于网上交易指导站，走的是公司银证通业务这一块，当时是公司主要的亏损站点之一，后划归荆州营业部，在这时候营业部派我接手广华服务站，负责管理和客户开发工作，在营业部领导的正确领导下，在兄弟部门员工的支持下，我在这里参与了营业部改建广华服务站的全部过程，电网电线的改造、电话系统设备的重建、内网的再建，克服了重重困难，尽量收缩成本，同时提高服务质量、扩大声誉。因为在这里我们走的是电子商务部当时设的银证通线路，而又归属于荆州营

业部，各个业务环节电子商务部跟营业部在流程上有很大的不同，基本业务知识相同，但业务环节和流程上跟营业部的业务流程基本脱钩，这就要求业务风险要进一步加强，于是我对自己的要求就进一步提高了，不断利用业余时间加强业务知识和业务流程的学习，并不断跟荆州营业部、电子商务部等业务风险联系部门联系沟通，同时严格规范了业务操作。业务规范是高昂代价换来的，我在公司规范各项业务的基础上，结合了广华地区的实际情况，在办理各项业务时采取了灵活的运用，为公司利益和客户利益提供了双重可靠保障。

一个服务行业在一个地方立足、占领市场份额，扩大声誉，与当地地方政府部门的扶持和合作伙伴的大力支持程度有很大的关系。今年以来，我在这方面狠下了工夫，目前已经取得了当地工商局、城建局等各个政府监管部门的信任，并同意在政策上对我们进行大力扶持，以帮助我们在广华长久立足，占领市场份额，扩大声誉。并且和合作伙伴中国银行有了进一步的沟通和深入合作，不光是基本业务上的合作，更是在寻求增量资金，扩大市场份额上有了初步的合作，目前已经拓展到潜江市，虽然目前在增量资金方面效果不是特明显，但也有部分客户的陆续转入，在明年我们会跟他们进一步探讨合作的途径，充分发挥银行工作人员在开发客户上的积极主动性。

证券行业是一个新事物不断涌现的行业、是一个竞争日趋激烈的行业。锐意创新，跟上时代潮流、是竞争取胜的必由之路。在这里，刚开始我对客户不是很熟，于是我主动跟客户联系，找他们一一谈心，主动要求他们到我这里来，跟他们一起研究，探讨。客户之间千差万别，对客户我们要对他们进行政策倾心、技术扶持、帮助其资产保值增值，经过和他们一起的探讨，谈心，总结了一些经验并付出实用，取得了一定的成绩，同时也取得了客户的信任。在今年我们服务站的客户睡眠客户已经在我们的扶持下充分动起来了，同时充分利用资源，寻求增量资金，顺利实现了年初报本赢利的目

的。

广华服务站客户的市值相对还很薄弱，净资产收益率还有待进一步提高。我将从吸引增量资金和盘活内部资产两个角度去努力提高客户资券换手率，以目前的客户市值和交易量来看，客户的换手率已经非常之高，而且交易人数较集中，多半集中在少数人身上。最主要的问题还是客户人数太少，市值太少。下一步主要工作还是要围绕在吸引增量资金上面多下工夫。

虽然证券行业目前正处于调整的冬季，但是国家新的政策和国民经济的不断增长又为证券市场的发展提供了新的契机，加入wto后更是机遇与挑战并存，发展与创新共举的新时机。回顾过去一年，我感觉到内心的充实，展望未来，我更有决心和信心把广华服务站的工作做得更好，完成我肩负的使命，为长江证券能有一个更为辉煌美好的明天而努力奋斗。