

证券公司年终工作总结 证券公司年度个人工作总结(优秀5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

证券公司年终工作总结篇一

20__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。20__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20__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20__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。20__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、20__年上半年经营情况

(一) 上半年总体财务指标

20__年上半年，公司实现收入总额__元，支出总额__元，其中营业费用__元，实现利润总额__元，比去年同期增加__元。

其中，经纪业务实现收入__元，利润__元；固定收益证券总部实现收入__元，利润__元；投资银行总部实现收入__元，利润__元；企业融资部实现收入__元，利润__元；证券投资部实现收入__元，利润__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

实现收入__元，利润__元。股票、基金、权证及债券现券成交金额665.82亿元，较去年同期增长了212，市场占有率6.76%，市场排名第__。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__，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__元，利润__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__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__元；完成__企业债券主承销及4只债券分销，实现承销收入__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20__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。

证券公司年终工作总结篇二

xx年工作即将开始，在新的一年里我将倍加珍惜，努力学习，坚持勤恳做事、诚恳做人的原则，坚持做事不贪大、得失不计小，认真履行自己的本职工作，为公司和团队的发展尽一份责任。

年初，汉唐证券提出了集中交易的需求，在北京实现三家营业部的集中交易。公司派我负责这个项目的工程实施。当时也没有做过集中交易，更谈不上经验了。当时只能一边实施，一边摸索经验。往返于三家营业部之间，搭建测试环境，仔

细的测试，在测试中发现问题，解决问题。历时一个多月的时间，系统终于顺利上线。在此次工程中，学到了不少东西，也积累了不少经验，为做以后的集中交易奠定了基础。之后，负责中关村证券b股集中交易，因为以前做过好几个类似工程，所以做起来比较得心应手。用了两周时间，十几家营业部全部上线，系统运行正常。

从前年开始，公司意识到我们柜台软件版本不统一，给升级和维护造成很大的麻烦。总公司决定对柜台的版本进行统一。我负责做了国都阜外营业部，中信白家庄营业部，金信北京营业部的年检升级。和其他同事共同完成了北京地区柜台软件的版本的统一。

由于券商的需要，公司适时推出了针对区域集中的产品kb32柜台软件系统。三月份，我负责汉唐证券的区域集中。由于软件刚刚推出，还存在着一些问题。所以这一段时间的维护量是比较大的。四月底，我公司签的单比较多，总部缺少工程人员。我被派到总部，做区域集中项目。我主要负责汉唐证券的区域集中项目。先后完成了汉唐南京营业部，汉唐蚌埠营业部，汉唐湛江营业部(两家营业部，四家服务部)，汉唐茂名营业部，汉唐佛山营业部的区域集中。工作中比较仔细，使得系统上线都比较顺利，没有什么问题，也得到了汉唐证券总部的认可。八月份调回北京负责日常维护工作，安装剩余配售和中签继承。九月份银河证券也开始做区域集中。先给银河天津石家庄营业部升级到kb32然后实施北京三家营业部(银河北京月坛营业部，银河北北京天坛营业部，银河北北京西直门营业部)的区域集中。做完银河北京地区的区域集中后，公司派我到天津实施天津地区三家营业部(银河天津云景营业部，银河天津大连道营业部，银河黑龙江路营业部)的区域集中。到十二月下旬，顺利完成全部工程。

在过去的一年中在各方面都有了一定的进步。通过平时做工程和售后服务工作，增加了许多经验，证券行业的实时性很强，需及时、准确找到问题的所在。在所做的工程和维护中

基本上及时解决了客户的问题。在所做的工程和售后维护过程中保持着很强的责任心、认真谨慎的工作态度和良好的心态。在人员少，工程量大的情况下，能够按时完成公司交给的任务。按照公司的要求保持24小时不关手机，不管是在工作时间内或是在休息的时候都能够对客户进行电话维护或是上门维护服务，和客户的关系相处的很融洽，得到了客户的认可。有着很强的团队精神，协助其他同事完成一些工程项目。在工作当中还存在一些不足之处，需提高分析解决突发事件的能力，和程序方面的水平。今后还要不断的加强学习，提高技术和业务水平，更好的服务于客户，争取更大的进步，为公司做出更大的贡献。回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过我们所有金证人不懈的努力，金证的明天会更好。

证券公司营业部工作总结

以创“一流服务质量、一流管理水平、一流人才队伍、一流工作业绩”为总体目标，以“树金融服务文明形象，展金融服务专业风采”为创建主题，我营业部积极开展xx市级“青年文明号”创建活动。现将具体工作总结如下：

1、打造服务品牌，提供一流服务

我营业部以金翼至尊金融服务终端、金翼“投资堂”版手机证、金翼求金等一系列金翼品牌服务产品为工具，以大型投资报告会、股民学校、理财沙龙等形式为载体，有效的树立了中信金通证券服务品牌，提高了投资者对公司的认知度、认可度以及忠诚度。

2、提升经营意识，实现一流管理

有效的组织架构是创建活动的载体，健全的制度设计是创建成功的重要保证。为明确创建活动宗旨及工作职责，成立了营业部创建“青年文明号”活动领导小组，制定了《xx路营业部争创“青年文明号”管理办法》。

以创建活动为契机，继续健全完善团支部的工作机制，团支部工作的基础得以有效夯实，团组织的凝聚力、战斗力也实现较好的提升。

3、注重素质教育，培养一流人才

以“民主生活会”形式，倾听员工的心声，了解员工的思想动向，以培训交流形式，并结合具有重要意义的日子，加强员工的思想政治教育，强化青年员工的思想作风建设。如我们在三月份开展了以关爱妇女儿童为主体的三八妇女节拓展活动、四月份以加强爱国主义教育，继承革命传统为主题，组织了清明扫墓活动。

xx年度，营业部继续坚持以人为本的原则，重视人才培养，营造学习氛围。每天晨会、每周例会、每周培训等形式的学习与培训活动得以坚持与良性发展。以提高员工业务水平为重点的青年岗位业务能手竞赛活动也取得较好成果，各条业务线涌现出一批业务骨干与专业人才，较好的带动营业部专业知识的全面开花。

4、加强企业文化建设，营造一流文化

企业文化建设是xx年营业部工作的重点。营业部通过丰富的文化活动，形式多样的拓展活动以及公益性、灵活性强的服务活动有效的提高员工对公司价值观的认同感，塑造公司的文化力。

首先通过组织参与专业知识、合规知识竞赛、岗位练兵、“读一本好书，写一篇心得体会”的读书月、“积极思考，超越自我”演讲比赛等丰富多彩的文化活动，教育青年员工继承和发扬党的优良传统和作风，活跃了青年员工的文化生活，营造了浓厚的文化氛围。

积极开展形式多样的素质拓展活动□xx年度，营业部先后安排

员工分别至横店梦幻谷、舟山、奉化等地参加拓展活动，取得较好效果。员工普遍感受到营业部集体的温暖，员工之间的亲密度、团队之间的信任度以及对营业部的忠诚度都得到有效提高。

强身健体的理念与行动在营业部得到很好的结合，每天清晨，营业部定时组织早操活动，并举办了广播操比赛。每周三下午营业部活动日，员工们驰骋于西岷峰、羽毛球馆、篮球场□xx社区的气排球比赛、职工运动会同样有我们员工的身影。

三是开展了公益性强、灵活性强的服务活动□xx年是多灾多难的年份，西南旱灾，玉树地震牵动着国人同样牵动着营业部员工们的心。我们以“水城无水”、“大爱无疆”、“关爱社会福利院儿童”等主题发动了青年员工捐献爱心与实物活动，前后筹集的金额总数达数万元。员工们的爱心得到各方的好评。

5、注重“三个阵地”（学习阵地、交流阵地、宣传阵地）建设

学习阵地建设：每周一的晨会、每周五的例会、每周四的培训让员工们受益匪浅，而在“读书月”活动的基础上，我们举办青年读书心得交流会及演讲比赛，初步实现员工综合素质的提升。

证券公司年终工作总结篇三

从5月5日开始到现在，不知不觉中在公司已经渡过有半个多月的日子了。在这段不算长的时间里，我最大的感受就是公司里轻松且认真的工作氛围，说来有些矛盾，公司里面工作环境比较令人心境放松，各位同事工作时又是那样认真。公司同事对于期货的专业态度，深厚的专业知识。令我十分敬佩。

在这短短的半个多月的时间里，在公司中我学到了许多东西。

从一开始在学校书本里大概只道期货是这样一回事，到自己亲身投入当中学习才知道自己以前知道的基本不算什么。公司对我们新同事每天都有培训，我每天都在学习，我希望自己每天都在进步，我想自己要努力做好这份工作。

在不断学习中，每天都会发现自己不懂的地方，“学而知不足”果然是真理啊！知道是一回事，亲身实践又是一回事。公司里不但有期货专业的培训让我学习期货知识，还有做人道理、待人接物的礼仪，电话销售的技巧等等。丰富了我个人的知识和人生，我想如果我不在长城伟业工作的话可能就错过了一个这样好的机会。

我认真做了几天的模拟盘，从中发现了许多问题。

第一，心态不正，止损止赢不够严谨，发现大盘与我所做的方向相反的时候有些患得患失感觉。

第二，不懂技术分析，对走势不明朗没有信心，不知做多还是做空。我想这是我下一个时期要解决的问题了。

第三：四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，可我却并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。

年后的两个月，我承认我与客户之间的沟通少了一些，一方面因为市场的持续冷淡。我了解大家的心情，虽然在下跌的过程中从未间断的给大家做出提醒，但是收效甚微，好多人都是抱着xx年持股才能挣钱的心态坚守到了现在，换来的却是市值拦腰斩半的惨痛代价。另一方面，我一直在有条不紊的进行着营销团队的管理工作。

首先，从xx年的2月18日开始的有奖开户活动告一段落，这一次的活动依然是公司统一在全国范围内开展的，而且营业部

还制定了对营销团队开发客户的奖励方案，对银行网点银行员工介绍客户的奖励方案。我首先的工作就是统计所有的数据。在这次活动中，截止到5月1日，所有营销代表8名开户数共计199户，其中有效户100户，入金量472,7829元，在统计完每一个营销代表所开发客户的情况后，与经理核对，我又将银行员工介绍的客户挑选出来，按户进行现金奖励。其中，奖励的发放工作已经和经理共同发放完毕。

因为客户经理的离职，我去了农行进行驻点工作。在那里，我也深深的体会到了一名营销代表的内心感受。其实营销就是一种沟通，沟通的方式，沟通的时宜都需要自己去把握。尽量将客户对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。有了这次的经验，再有自己的思索，因而也在后来交行的驻点工作中切实实用到了。

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。

应全营业部号召，我们将尽量的安排客户迁往家中进行网上交易。开始时，只是采取闭市后教学的方式，很多人都是隔夜就忘，工作进展很慢。后来经过与营业部人员的沟通后，根据现有的条件，我们将现在的大户室单独辟出一间，起名为“网上交易实战室”，选在每天开市时间进行真实环境的培

训，充分的调动了客户的积极性。目前，所有的培训工作仍然在继续，我手上的数据中也抓到了一些想回家的客户的信息。因此，六月份我将工作的重点放在了和这些客户的沟通上，让他们满意并且放心的回家做网上交易。

写工作总结的时候，正赶上央行继续加存款准备金率1个百分点，而且美国市场在油价飙升10美元的消息下出现暴跌，心情真的很沉重。但不管怎样，工作还是要继续，路还是要走下去。

证券公司年终工作总结篇四

回忆过去的20xx年，自x月起我在证券公司这个大集体承受熏陶，回忆这一年来的工作，我不断加强学习，快速转变角色，积极融入公司环境，主动落实领导安排的各项工作，虽然在工作上老同志比起来还有不小的差距，但是却对证券业的熟悉有了新的提高，业务操作水平有了新的增长，效劳意识、风险意识有新的增加。现将近一年来的工作总结如下：

进入公司工作以来，我深深知道自己的学问水平和综合素养，还存在很多缺乏，特殊是自己尚未通过证券从业人员考试，必需进一步加强学习，提高综合素养。一年来，我时时不忘抓紧学习。第一，加强政治理论学习。一年来会同全体公司员工坚持理论学习，了解国家的政策、法律法规、相关文件精神不断完善和提升自己的理论素养。其次，加强业务学习。除参与公司集中组织的培训外，我利用平常的业余时间，学习了证券业的.相关业务学问书籍，准时给自己的学问充电，提升自己的学问应用力量。第三，加强修养学习。在平常的生活中我牢记“细节打算成败”这句化的深刻道理，时时、到处，向领导、向同事学习为人处事的方法，不断提高自身的道德修养水平，争取工作从细节学起，从小节抓起，从小事做起，一步一个脚印，在工作的点点滴滴中积存学问，提升素养，搞好自己的本职工作。

自进入公司以来，我首先便开头积极的学习适应，后依据公司安排□x月至x月在柜台做业务和开户工作，由于之前劳碌于学习之类或者是学习不够之类到x月才取得证券从业资格证。基金任务完成状况不是很抱负，几个月的开户任务资金也不是很到位，截止到现在，一共开户x个，客户总资产x万。在领导安排其他工作的同时，我还和大家一起整理公司档案，对每天办理的业务和新开户资料登上台账，存进档案。现在做柜台帮助工作，复印、扫描等等。

通过近一年的学习，我对证券业务的熟悉更加深刻，同时，在公司领导和同事们的帮忙下自己的业务水平和综合素养也得到了肯定提升。同时，我也熟悉到自身还存在很多缺乏和问题：

一是加强学习还不够。我参与证券从业资格考试到x月才通过，说明我在业务学习方面还不够，还需要加强。

二是业务水平还不够。由于自己进入公司不久，虽然业务水平有了提高，但基金任务和开户任务完成都不抱负，还需要特别大的提高。

在今后工作中，我会连续加强学习，向书本学，向领导学，向同事学，全面提高自身综合素养，积极主动地参加公司工作，脚踏实地，真抓实干，争取早日成为一名优秀的证券从业者。

证券公司年终工作总结篇五

这一年来，几乎每天都处于紧张和忙碌之中，先是年初由于经济危机的影响，很多客户采取保守、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，要继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御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，既要参考很多资料和数据，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单技巧和注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，这段时间的工作非常紧张和繁重，而且让我在一次陷入矛盾之中。

也正是因为这一年来不同以往的忙碌，积累了更多的经验，督促自己去学习更多的知识，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，渐渐领悟出很多老师和前辈们常常教悔的道理：

谦虚：只有保持谦虚的态度，才能让自己学习到更多的东西，使自己的知识和意念常“新”。

严谨：对各种产品和市场要认真研究和分析，对不同客户也要有更多的了解，才能给他们提供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，既不能逃避也不能推脱，尽量运用自己的知识和经验寻找二者的平衡点，只要肯花心思，是可以做到“双赢”的。

诚恳：无论如何，只用诚心诚意为客户着想，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，与很

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加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，被客户非常认可和赞同，使他们对这一年来的投资成绩非常满意，我们之间的友情加深了，对我也更加信赖，因此，让我非常感激，相信自己应该有能力为更多的人提供更好的服务！