2019证券公司员工上半年工作总结

证券公司员工上半年工作总结【一】

在过去的半年时间里，柜台的工作内容没有太多变化, 依然以开户，档案扫描，系统测试，股票机发放，客户咨 询等内容为主，现将上半年工作情况总结如下：

1. 柜台业务方面，XX年截止7月22号，共开户561户, 经办开户操作212笔，客户档案采集扫描14 22件，客户联 合身份信息修改7笔，开通债券回购业务12笔，转户业务 受理笔，其他业务操作若干。在客户开户资料信息一致及 档案采集上传总部等方面，做到认真对比，仔细审核，按 照总部提出的流程要求来完成，均未出现差错。
2. 股票机发放方面，XX年上半年，由于股票机缺货较 为严重，加之总部更换股票机供应商，我部共收到总部寄 来股票机部，上半年共发放股票机115部。从客户资产方 面可以看出，约7 5%的客户资产在9万-20万之间，通过客 户经理们的宣传及营销，开发了很多优质的客户资源，这

也成为了我们营业部最重要的营销策略之一。

1. 在系统测试方面，XX年上半年，参与并配合总部柜 台系统测试13次，其中深交所全网及电话委托程序升级测 试6次，上交所报盘升级测试4次，沪深交易所集中交易 系统应急演练1次，单客户多银行存管业务上线测试一个 月，代办股份转让系统测试3周。在这些次测试当中，每次 都很好的完成了总部交给的测试任务，按时上传测试报 告，保障了系统的有效运行和正常运转。
2. 四月份为了完善客户经理CRM系统客户增加情况， 配合综合部规范客户资料，自查并整理客户签署的《客户 知情确认书》及《一对一经纪关系建立表》500余件，保证 了客户经理名下客户资料的完整性。
3. 个人客户营销方面，上半年客户营销做的不理想， 共开户9户，客户资产约万元。

从以上几个方面可以看岀，上半年工作内容比较繁琐, 客户营销工作做的很不够，在接下来的下半年工作计划中, 将要做好以下工作安排：

第一，在做好本职工作的前提下，配合财富中心，做 好“民富其实”产品签约录入工作，做到客户签约及时录 入，客户信息及时反馈，客户试用结束后，佣金及时调整 的工作计划，认真做好每一步工作流程，让客户充分享受 到公司提供的优质服务。

第二，由于上半年代办股份转让系统也就是新三板的 业务一直处于测试阶段，估计下半年通过几次测试后，会 有上线的可能。做好新三板上线前的准备工作，认真学习 和熟悉新三板上线后的操作流程，对业务上要有更深一层 次的理解和认识，掌握所有业务流程。

第三，努力开展营销工作，合理使用公司现有的服务 和政策，通过朋友介绍，客户转介绍的方式，开发更多的 优质客户，提高开户数量，提升资产水平。

证券公司员工上半年工作总结【二】

进入安信证券已有半年了，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、 业务开拓能力的提咼

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，使安信服务真正的 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， 前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅 有的两个月里，我要这样做：

1、 发传单

进入安信证券我经常发传单，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

在银行驻点巳有半年了，业绩十分不理想。招商银行 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，但招商银行 和招商证券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安信来开户，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，我必须要不断的学习，丰富自己的专业 知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切切办法，尽 自己最大努力来做。

证券公司员工上半年工作总结【三】

我来齐鲁证券工作巳经有两个月了，在这两个月里， 无论是股票专业知识还是营销方面我都有了一定的进步。

在这两个月里，我开发的客户差不多10户，资产量也 达到了上千万。当然，与公司其他的员工相比，我还是比 较逊色的，但我会继续努力的。

6月份，经团队长的安排，把我派到了中国银行驻点， 因为手头上有很多事情要处理，所以总体来说也没去中国

银行驻点几天，但给我的启发却很多:

1 .因为驻点的券商很多，加上保险公司的一共有11家, 有些券商驻点人员一来就两三人，有时在大堂的驻点人员 比来银行办理业务的客户还要多，这让我不光觉得竞争压 力之大，还让我觉得这种驻点方式应该改进。

1. 经过我跟一个理财经理的沟通，从中了解到了，这 间中行跟广发证券己经有合作了，残酷的讲就是在这里驻 点的券商只能得到一些小虾米，或者只是个陪衬。
2. 因为最近股市行情不太乐观，所以那些去中行办理 业务的客户都是谈股色变，他们更倾向于银行的理财项 目。

也许是我的营销功力还很浅，所以在银行驻点方面我 还是有些无从下手，但经队长的指点，让我有了新的想法。 天天去那里驻点不一定有效果，所以我就直接跟理财经理 打交道，不过还好，之前总听别人说那个理财经理很难接 触，可这点对我来说还不是件难事，只是让我担心的是， 他们私下与广发证券的合作，这真的很难让我把这个渠道 打开。

我最近一直在测试用微博来服务我手下的客户，可能 刚开始，还没有什么突出的效果，但我觉得这也是很重要 的客户追踪服务，一个好的客户经理，不光要不断开发新 客户，还有一点就是服务好现有客户。我从朋友那里听到, 因为他们对客户很好的服务，让客户有了一个不错的收益, 所以他们的客户都是客户介绍过来的，这样形成了一个良 性循环，使得他们不光有新的客户量增加，资产也得到了 很大的提升。所以即便是低迷的股市行情，他们的客户也 不会谈股色变。

这就是我这两个月的工作总结，很多方面我还是比较 稚嫩，还要不断的磨练和学习，我会在##证券这个不错的 平台上很好的提升自己。

证券公司员工上半年工作总结【四】

首先，我必须要感谢公司为我提供了良好的学习环境, 让我对证券市场有了更加深刻而清晰的认识。其次，我还 要感谢各位在工作中给予帮助的同事，在今年的工作中， 我们不仅仅是理念上有了长足的进步，在客户服务质量和 营业部柜台形象方面，半年来也有了很大的提升。现将半 年来的工作情况总结如下：

一，完善营业部柜台整体形象

配合公司的统一形象，统一管理建设，我们柜台不仅 在装修和着装仪容仪表上坚持做到公司的各项要求，而且 对存量客户的服务质量方面有了较大改观，办理业务的流 程更加合理有效规范，目前已实现客户办理业务由大堂经 理负责接待，填写完业务单带领至柜台一对一服务，并且 开展了业务资料电子档案扫描工作，由于目前已经实现系 统提取证券账户开户扫描件由总部发送至登记公司，所以 对扫描质量有了更高的要求，而且现在办理业务必须留存 客户影像资料和读取身份证信息，这样也使客户对营业部 有了更好的认识和信任。

二，交易所应急演练和柜面业务系统恒生的测试

上半年我们公司参加了两次交易所下达的应急演练测 试，这项工作都是在周六进行的，当出现信号中断时如何 在最短时间内切换至灾备机房服务器，如何进行风控报备, 如何进行现场客户的安抚和解说工作等，都进行了很好的 测试和学习，让营业部交易系统正常运作，防范于未然。

上半年我们公司组织了几次恒生账户系统的升级测试工作，主要包括联合开户、创业板业务、电子凭证扫描业 务的升级改版，现基本可以用系统实现所有业务。在测试 期间，我们利用了下班和周末加班的形式进行了测试工作, 由于系统一个控件联系到多个菜单，所以每次测试都是要 每项业务菜单都测试一遍，包括个人、机构账户，发现问 题及时记录，对于一些新增内容重点学习，比如新增了客

户的证件签发机关、联络方式和联络频率，修改了客户反 洗钱风险等级设定，最终配合总部完成了每次测试工作。

三，客户资料集中核对整理

这项工作开展的时间很长，为贯彻中国证监会《关于 加强证券公司账户规范日常监管的通知》和中国证券登记 结算有限公司《关于进一步加强证券账户日常管理的通知》 的精神，落实“证券公司应当定期对其柜面系统以及登记 结算系统登记的投资者账户信息进行全面核对更新，我们 花了两个月时间，加班加点对三万多个客户进行了留存资 料的核对和制作电子文档工作，对客户进行标识，如无反 留存证件复印件年检情况、询证函和各项业务单据的留存 情况，并制作成表，提供给客服人员进行客户沟通。

面、缺身份证、身份证过期、缺职业学历等,

并最终完成

了所有客户的资料核对，制作成表，将13000

多个人客户

提供给客服人员电话通知前来补充更新资料。

对于XX年

12月31日之前的机构客户也进行了集中核对,

记录客户的

四，运营条线员工星级晋级评定

公司每季度将进行运营条线员工星级晋级评定工作， 我参加了今年第一次的星级评定考试，考试内容包括账户 业务，第三方存管业务，大宗交易，限售股份转让业务， 协助司法执行，基金，创业板，ib业务，反洗钱，新老三 板等各项业务，由于涉及面广，备考时间紧，我们再次体 现了团队的力量，在不忘日常业务的基础上，抓紧复习平 时不易接触到的业务知识，在考试中取得了好成绩，并通 过了本次晋级二星级员工的申请。在今后的星级晋级评定 中，我会一如既往地认真巩固各项业务，扎实基本功，并 积极拓展自己的才干，争取能再上升至三星级员工。

在即将过去的XX年里，面临上半年股市行情低迷、账 户资料集中核对工作量大、基金营销遇阻等诸多困难，我 们全体员工团结一致，共同努力，取得了一定成绩，但也 认识到了自身的不足，本人也未能完成本次金如意3号的 营销任务，希望在下半年中，紧跟公司发展步伐，继续完 善日常工作，提升客户服务质量，树立良好口碑，让管理 和服务上一个新台阶。

证券公司员工上半年工作总结【五】

根据年初市、区的工作目标及公证处的工作思路，全 处人员精诚团结，齐心协力，努力工作，取得了较好的成 绩。截止六月底，我处己办结各类公证事项X件，担任公 证常年法律顾问X家，业务收费X万余元，基本实现了时 间过半，任务过半的目标，半年来，我们主要做了以下工 作：

一、狠抓政治业务学习，努力提高公证队伍的整体素 质

一是组织全处人员积极参加了保持共产党员先进性教 育活动，通过学习，提高了全处人员的政治思想素质，增 强了党性，牢固树立了宗旨观念。二是根据上级的部署， 组织全体公证人员积极投身公证队伍教育规范树形象活动, 我们认真学习了《全国公证队伍教育规范读本》，重点学习 了《公证员职业道德基本准则》、《公证员惩戒规则（试行）》、 《公证行业自律公约》等，通过学习，全体公证员认识了 开展这次活动的重要性、必要性，明确了这次活动的目标、 任务，进一步增强了恪守职业道德和执业纪律的自觉性， 提高了质量意识，执业风险意识。三是在搞好政治学习的 同时，不间断业务学习，X月X日，我们组织全体公证员 参加了XX组织的业务培训，培训班上，我们认真参加了 公证业务知识的考试，之后，我们与其他县、市公证处互 相切磋业务，交流了工作经验。

二、 规范办证程序，努力提高公证质量

提高公证质量一直是我们努力的方向，为确保每一件 公证不出差错，我们从规范办证程序着手，严格按申请-受 理-审查-岀证-归档的程序操作，不管公证事项多么简单， 都不准随意简化程序，重大复杂的公证事项，一般是由两 名公证员共同办理，我们的指导思想是：办一件就要办好 一件。

三、 加大公证宣传力度，不断拓展服务领域

一方面我们采取有效措施，稳住公证业务老户，银信 部门的借款合同公证是我们的一大证源;另一方面，我们结 合自身实际，主动出击，拓展新的业务领域，一是以司法 所作为宣传公证和获取公证信息的载体，大力开发农村市 场，努力拓展为农业、农村和农民提供公证法律服务的领 域。二是与XX区民政局婚姻登记处联手，大力宣传婚前 财产，夫妻财产约定协议公证的作用、好处，印发宣传资 料万余份。三是搞好社区的公证服务，X月X日，我处指 派公证员参加了XX举办的法制宣传活动，现场发放宣传 资料几千份。四是配合政府的中心工作，宣传公证，在五 月农村法制宣传月活动中，我处指派公证员现场监督了 “平安杯”法律知识笔试赛、电视抢答赛的全过程。通过 多形式，多途径的宣传，使公证家喻户晓。

四、加强公证处的建设，努力提升赫山公证处的品位

是加强公证处的制度建设，在原有的基础上，进 步完善了各种制度，该上墙的上墙，该公布的公布，同时 将各种制度编印成册，做到人手一册。二是加强公证处的 基础设施建设，今年X月，局党组在财力十分紧张的情况 下，挤出资金几千元，对公证处的办公室进行了改造、装 修，安装了防盗门窗，添置了其他一些必要的办公设施， 大大改善了办证条件，使赫山公证处的硬件建设进入了全 市的先进行列。

总之，半年的工作有许多可圈可点，但还存在许多不 足，在后阶段的工作中我们会继续发扬成绩，克服不足。