

最新证券经营机构合规工作报告 证券经营机构分析报告(通用7篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。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。

证券经营机构合规工作报告篇一

20xx年4月份，我有幸被xx证券选中，从而开始了我一个月左右的实习生活。在这一段时间里，我近距离接触了广发证券郑州营业部，在了解广发证券的发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能、其日常业务的流程、以及营业部的特色服务。同时深入学习了*证券市场行业的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己沟通、交流和处理问题的能力。

首先，每天早晨8：30之前到公司，8：30——9：00晨读，主要在大户室读报，有《*证券报》、《证券时报》等。主要了解国家的宏观经济政策、财经要闻、以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要是分析市场热点和读一些股评。

- 1、个人开户需提供身份证原件及复印件，深、沪证券账户卡原件及复印件。若是代理人，还需与委托人同时临柜签署《授权委托书》并提供代理人的身份证原件和复印件。
- 2、填写开户资料并与证券营业部签订《证券买卖委托合同》。
- 3、证券营业部为投资者开设资金账户。
- 4、办理开通证券营业部银证转账。

机构开户的流程和个人差不多，只是要提供的证件和添的合同不一样。

前台另一个主要的工作就是柜台服务。例如：客户需要在柜*理各种业务，如转托管，撤消指定交易，变更客户资料和密码的重置银证转帐的开通和取消等等。在整个前台工作的过程中，我们一大部分的时间要用在指导客户填写*业务的表单并复印身份证，银行卡及股东代码卡等，以提高工作效率。同时也跟着老员工习怎样和客户交流，并及时了解客户的需求。

另外，在整个工作的过程中，我们也提供简单的咨询服务，和客户进行沟通。经过培训和多天的观察学习，我们可以根据我们的知识对客户的有关意见、相对简单的问题进行处理。但更重要的是我们要多发现问题，多学习证券知识。由于*时在校学习比较少关注股市，更准确的说是对证券市场了解的并不多，因此也比较少运用些股票软件进行分析。在实习期间，工作相对较少的时候，我们比较关注股市动态。熟悉了沪深两市许多上市公司，并对一些各股运用各种指标进行了分析和讨论，把所学的相关知识又回顾了一遍，熟练并且能充分的操作股票行情分析软件，对股票市场比原来有了更深刻的认识。

- 1、理清相关的客户资料，并及时核对下当天业务所产生的各项单据，确保完整准确、没有遗漏。如果有什么缺失，一定要及时的给予纠正。很长一段时间弄得我们都对单据特敏感，呵呵，总怕有什么闪失似的。

- 2、把理清整理过的客户资料，按顺序装入客户档案袋，然后寸到档案柜子里。

- 3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印件表扫描到各个业务科目目录下，然后统一发往总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量的工作。这是一个简单但相当烦琐的过程，需要细心和耐心。客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速的查找，所以工作人员对我们进行认真的指导。

1、关于工作时间

股市开市是周一至周五上午9：30——11：30，下午1：00——3：00，证券公司*业务也是同步的，以股市为中心展开，这有点难为了好多上班族，因为对他们来说，要*业务的话必须请假来营业部，真的很不方便。

2、区分客户

和银行一样，证券公司也都会根据客户的资产将客户分成大、中、散户三类，重视发展大客户并为之提供完善的服务，这一点从营业部设有众多专门的单独大客户室就可以看出。另外，大客户还可以申请到更加优惠的交易佣金费率。而小客户则没有以上的种种待遇，他们要早早的到散户区占机子，有什么问题也能解决但可能不是很及时的。

3、交易所交易机制

沪市实行全面指定交易制度，即凡在上海证券交易所交易市场从事证券交易的投资者，均应事先明确指定一家证券营业部作为其委托、交易清算的代理机构，并将本人所属的证券账户指定于该机构所属席位号后方能进行交易。如果要到其他证券营业部做股票交易，需要先撤销原指定再做新指定。转托管，是专门针对深交所上市证券托管转移的一项业务，是指投资者将其托管在某一证券商那里的深交所上市证券转到另一个证券商处托管，是投资者的一种自愿行为。投资者在哪个券商处买进的证券就只能在该券商处卖出，投资者如需将股份转到其它券商处委托卖出，则要到原托管券商处办理转托管手续。投资者在办理转托管手续时，可以将自己所

有的证券一次性地全部转出，也可转其中部分证券或同一券种中的部分证券。虽然二者有些相似，但好多股民都不是很了解，特别是关于转托管费这个问题，转出证券公司收了30元，而转入证券公司又给予报销了，很有点报复性的味道。自我感觉很是麻烦。

4、银证转帐和第三方存管制度

随着银行和证券公司合作为不断深入，最近的银证转帐和第三方存管制度等证券交易方式，对传统的证券交易模式提出了挑战，在业界引起了高度重视。

证券经营机构合规工作报告篇二

为摸清辖区各证券营业部营销工作实际开展情况，更好地规范营销行为，xx年10、11月份，山东证监局机构监管处对辖区102家营业部营销情况进行了调研，了解了现状，发现了问题，为下一步有的放矢的加强证券营业部营销行为监管提供了依据。

（一）营销人员概况

截至xx年10月底，辖区102家营业部、31家服务部总人数4450人，其中中后台人员1521人，前台营销人员2926人（含正式员工、准经纪人和试用期人员）。

目前，辖区证券营业部营销队伍经历了20xx年、xx年的高速发展期，已经形成了相当的规模，但也存在着不少问题：一是多数营销人员从业年限较短，从业超过5年的仅占17%，大多数营销人员的专业知识和对市场风险的认识都有所欠缺。二是相当比例的营销人员未通过证券从业资格考试，通过考试的仅有38%，与监管要求差距甚大。三是营销人员流动性较大，20xx年、xx年营销人员的增加和淘汰的数量均大于xx年10月底的存量数，人员变动相当频繁。

（二）营销人员管理情况

目前各证券公司的营销体系架构较为类似，在对营销人员的日常管理方面，大多数证券公司在公司层面拥有较大的管理权限，负责出台营销制度和业务流程，建立与银行等主体的营销合作渠道，统一组织签订营销人员用工合同、业务培训和薪酬考核；营业部则为执行角色，负责营销人员招聘和备案、组建基层营销团队、进行日常管理和考核。

目前辖区营业部营销人员管理存在不少问题：一是对营销队伍的管理较为松散，尤其是经纪人规模较大的营业部对基层营销人员的行为难以做到有效管理。二是在一定程度上存在着“重营销、轻管理”的现象，对营销可能产生的风险缺乏有效的日常风险控制措施。

（三）营销工作开展情况

我们认为：第一，自20xx年开始，各证券公司普遍注重了对外营销工作的开展，目前辖区大多数营业部营销队伍建设、营销人员培训、后台支持系统已初具规模。第二，拥有成熟有效的营销团队的营业部还比较少，新增客户主要依靠的还是自然增长，在营销渠道方面以营销人员个人或团队的努力为主，银行等渠道的重要性并不十分明显。第三，营销工作开展情况与营业部大小、地区竞争状况有一定关系，一般而言，新建营业部、客户开发程度较为饱和地区、营业部实力差距较大地区营销活动较为活跃；但营销活动的积极性更多的与公司经纪业务发展思路相关，相对而言南方地区的证券公司营销工作更为成熟。

（一）公司营销制度存在的问题

营业部营销工作中存在的问题往往是源于公司制度规定，部分营业部反映公司营销制度存在以下几个方面的问题：一是部分公司在制定营销制度过程中忽视或未征询营业部的意见，

未能客观地从营业部的实际情况出发，导致规定不够明确、缺乏可行性，造成实际操作上的困难。二是业绩考核方式不尽合理，偏重客户数、交易量等关键绩效类指标，客户服务等工作目标占比偏低，在一定程度上导致了营销人员“重客户招揽、轻客户服务”的短期化倾向。三是面对xx年低迷的行情，多数公司未及时调整考核要求，营销任务指标普遍难以实现，不仅对营销团队的稳定性造成了负面影响，还间接导致了个别营销人员怂恿客户频繁交易、恶意操作客户账户现象的出现。四是公司营销工作后台支持力度不够，如营销人员日常管理缺乏系统支持，对营销人员系统化培训不足，未对为营销人员中长期发展提供必要保障等。

（二）行业自律公约难以得到有效执行

辖区证券营业部同业竞争的主要问题集中体现在恶性低佣金竞争。大多数的营业部表示自身愿意较好地遵守自律公约，但由于xx年行情低迷造成新客户开发困难、竞争加剧，在自律公约缺乏后续维护措施的情况下，恶性低佣金竞争有所抬头，并随之衍生出客户转户困难、客户招揽中诋毁同行、市场秩序混乱等问题。此外，市场较为饱和地区营业部异地开发客户、营业部间缺少沟通交流机制等问题也加剧了无序低佣金竞争。

（三）对经纪人模式看法

就经纪人模式而言，各营业部的态度差异较大，对经纪人制度肯定的营业部略多于否定的，但负面的意见也较多。持肯定意见的理由有：一是证券经纪人可以为证券公司的客户开发提供便利，能够充分开发客户资源和管理服务客户，节省公司资源；二是由于经纪人收入与客户佣金挂钩，可以有效降低证券公司经营成本，在不增加证券公司经营负担的情况下稳步扩大证券市场的规模。持否定意见的理由有：一是目前经纪人素质普遍偏低，对业务的熟悉度不高，加之相对分散，证券公司很难对其行为进行约束，防范道德风险也有较

大困难；二是由于经纪人收入直接与客户佣金挂钩，利益导向过于简单直接，经纪人往往对证券公司缺乏认同感，对客户缺乏责任感，过于关注短期利益；三是经纪人制度相关法律法规不健全，营销风险发生后，经纪人与公司间的责任难以准确界定，引发的法律纠纷往往将证券公司牵涉进去。

（四）对非现场开户的态度

证券经营机构合规工作报告篇三

20xx年服装行业分析报告

服装行业市场环境分析

一、服装总体市场分析

衣、食、住、行是人类生活的四大元素。人们把“衣”放在首位,可见衣服对于我们的重要性。

中国人口十四亿，庞大的人口基数本身就组成了一个庞大的服装消费市场。

同时随着中国国民收入的不断飞升，在20xx年人均gdp超过了1000美元后，中国市场将进入精品消费时代，服装消费将不再仅仅为了满足其最基本的生存需求，将向更高的心理需求、自我满足需求跃进，特别是几千万人口跨入中产阶级后，其对反映自身社会地位和品位的服饰的需求将越来越迫切，将成就一批抓住了该阶层需求的服装品牌。

国内服装市场将越做越大，市场细分将越来越小，但今后国内服装市场的消费趋势将集中在精品化和个性化上。

二、服装市场细分分析

1、性别细分

者得天下一说。因此众多企业和资源混战在女装市场里，女装品牌众多，各品牌之间差距不大。据统计，排在前十位的品牌之间市场综合占有率的差距并不大，总和也只在15%左右。国内女装品牌带有强烈的区域色彩，还没有一个能在全中国形成规模 and 影响，例如颜色鲜艳、色块较大、结合时尚流行款式的“汉派”服装，带有江南文化气息的杭州女装产业和具有港澳风格的深圳、广东虎门女装产业。众多国内女装品牌其定位基本是定位在中低档市场，在中高档市场上还没几家知名品牌。

证券经营机构合规工作报告篇四

随着社会不断地进步，我们使用报告的情况越来越多，其在写作上有一定的技巧。你知道怎样写报告才能写的好吗？下面是小编收集整理的银行支行经营管理合规性自查工作报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

按照分行统一部署□xx支行高度重视，迅速成立了领导小组，开展经营管理合规性自查工作。根据“全面检查、重点突出”的原则，查找各部门是否存在违规经营的薄弱环节和隐性问题及各项规章制度的执行情况，全面切实提升合规经营能力。

组长□xxx

副组长□xxxxxx

成员□xxxxxx

1. 领导小组负责领导全行自查工作

2. 各部门分别由部门负责人组织对本部门经营活动按照总行排查内容要求，分别对信贷、理财、国际业务及其它业务的合规性进行自查，并按时上报领导小组。

3. 领导小组将各部门自查情况汇总上报分行风险管理部。

4月15日起组织各部门抽出专人进行为期4天的专项自查，4月19日形成自查报告，4月20日上报分行。

（一）信贷业务的合规性

（二）理财业务的合规性

xxx支行在理财业务办理过程中，严格按照总行规定的业务流程操作，充分提示客户理财产品的存在的风险，在首次购买理财的客户进行风险评估，每笔理财业务所有凭证当日上传风险监控系統，总行对业务操作的合规性进行监督。

xxx支行的理财销售由柜员持银行从业考试合格的《个人理财》资格证办理。在销售理财的环节上，对于三个月以上的理财业务的办理□xxx支行的监控影音资料存储周期达不到理财产品到期的时限。

（三）其他业务的合规性

资产类业务。投资类业务、同业业务暂无。

负债类业务。大额存款存入时，经办人员和授权人员双人操作并核对存入现金的数量，核对现场客户身份信息并进行身份证联网核查。支取5万以上须经授权，授权人员授权时需使用指纹进行授权，在授权环节中进行二次核对，无违规现象不存在风险隐患。

表外资产业务。银承、保函、信用证暂没有发生。

结算类业务。1. 票据业务暂未发生；2. 开户管理□xxx支行自xxx成立以来个人及对公结算账户的开立及撤销严格按照制度执行。在自查过程中，发现在xxx成立之前有部分年度的对公结算账户客户资料不全、未年检、临时账户超期的情况；3. 对账管理。年初以来xxx支行月对账率能够按照制度要求达到100%，季对账率达到70%。

财务管理。能够按照分行年初制定的费用标准进行列支，支行财务支出由支行长进行审批，记账人员记账后由分行审核，按照规定需要分行审批的费用报分行审批后进行账务处理，自查不存在不合规的情况。

内部控制。根据总、分行内控制度文件，制订了支行的内控制度，涵盖了各部门、各岗位，能够严格执行岗位制约约束，防范风险隐患。

案防管理。严格执行《安全保卫工作实施细则》规定，各项制度及应急预案健全，定期测试110报警系统保证良好运行，消防、自卫器材配备齐全，能够定期调阅监控录像并进行应急预案演练。目前□xxx支行存在自助设备客户区无应急报警按钮，营业室窗口监控针对点钞机计数显示不清晰，二楼开放办公区监控存在死角问题。

信息科技管理。操作系统、设备、通讯等维护工作统一由分行科技部管理。支行机房由专人负责，定期检查网络及监控系统运行情况，发现问题能够及时上报分行科技部门。

国际业务合规性。自查范围涉及全部已开展的各类业务，在经常项目项下、外币现钞业务、个人结售汇业务、国际收支申报等方面都能够严格执行xxx国际业务各项规定及外管政策要求，遵循“了解自己的客户”、“了解客户的业务”、“尽职审查”的准则，能够严格审核贸易背景并留存资料备查，内控制度和业务操作规程健全。

无违规金额发生。

无违规责任人。

从此次自查情况来看□xxx支行能够较好的严格执行总、分行的各项规章制度，避免了经营管理工作中发生违规现象。

理财销售提示风险环节上，监控存储周期较短可能存在未来潜在的纠纷问题，近期上报分行采购存储量较大的硬盘□xxx成立之前有部分年度的对公结算账户客户资料问题□xxx支行正在对不合规的账户进行清理和整改中；季对账率未达到100%问题，继续抓紧与企业联系，对于无法取得联系且一年未发生业务的账户，在符合转入久悬账户管理的进行清理，对于发生业务较少账户不打算再使用的建议客户办理销户，在较短的时间内提高xxx支行的对账率；监控及报警系统问题已上报分行相关部门等待解决。

在今后的工作中□xxx支行将严格按照自查内容，防控关键、薄弱环节，坚决杜绝违规现象的发生。

证券经营机构合规工作报告篇五

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，员工们驰骋于西岬峰、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。

证券经营机构合规工作报告篇六

研究背景

研究方法

智能手机行业界定和分类

1. 行业定义、基本概念
2. 行业基本特点
3. 细分行业介绍

第一章 智能手机行业发展现状分析

核心内容：首先对智能手机行业全球市场进行总体概述，进而介绍国内市场的发展历程和现状，并指出国内智能手机行业发展中的不足之处。

一、国际市场发展概况

1. 全球智能手机市场总体发展状况
2. 主要国家和地区概况
3. 全球智能手机行业发展趋势

二、中国市场发展概况

1. 中国智能手机行业发展历程及现状
2. 国内市场发展中存在的问题

第二章 智能手机行业经济运行环境分析

核心内容：行业经济运行环境是行业的发展基础，本章主要从四个角度进行分析，即：政治环境、经济环境、社会环境和技术环境等。

一、政策环境分析

二、经济环境分析

三、社会环境分析

四、技术环境分析

第三章 智能手机行业市场需求分析

核心内容□2007-20xx年国内市场需求规模、智能手机产品出口规模；市场饱和度分析；市场结构分析（完全竞争/垄断竞争/寡头垄断/完全垄断）；智能手机行业子行业的规模、增速及占比；各区域市场分析；智能手机行业所处生命周期（幼稚期/成长期/成熟期/衰退期）

证券经营机构合规工作报告篇七

区上市企业数量位居全市第一，目前已有汇中股份、启奥科技、华发教育、昱卓贸易等7家企业上市，同时还有龙信景观、金方圆等10家企业将陆续上市。企业上市后，会出现大量的原始股东股权转让，股权转让所产生的大量的个人所得税将通过证券营业部进行代征代缴，且数额较大。由于区目前没有营业部，这部分个税就流失到了其它县区。所以，笔者认为尽快建设区证券营业部非常必要。

1、汇中股份在主板上市。汇中仪表是我区唯一一家深交所创业板成功上市的企业，也是我市第一家在创业板上市的企业。证券名称汇中股份，股票代码300371。汇中股份在上市之初，老股东所持有的600万股转为流通股，就因为区没有证券营业部，公司选择由曹妃甸证券营业部挂牌交易并代缴个人所得税数千万元，这部分税收也就流失到了曹妃甸。现在汇中股份经过送转，总股本为120xx万股，流通股3551万股，限制流通8449万股□20xx年1月汇中股份8449万股的限制流通股将解禁，最保守按照每股20元□20xx年10月23日的开盘价是元）计算，涉及原始股上市交易金额亿元，如果按照有20%的限售股

上市交易，就要涉及万股，交易金额亿元，按照规定15%为成本，85%部分为利润，利润部分需上交个人所得税20%，亿元 $\times 85\% \times 20\% =$ 亿元。如果区没有证券营业部□20xx年1月以后将有亿元，最多将有2亿多元税收还要流失到其它县区。

2、开诚集团被中信重工收购。中信重工是一家在主板上市企业，证券代码601608。开诚集团被中信重工收购后，开诚集团股东所持有原开诚集团公司股份将转为持有中信重工上市公司股份，这部分股份现在处于禁售状态，待到解禁期到来，这部分股东的股份上市交易也要产生大量的个人所得税上缴问题。

3、启奥科技、昱卓贸易在新三板挂牌交易。启奥科技和刚刚上市成功的昱卓贸易在新三板挂牌交易，由于上市时间较短，而且新三板交易规模较小，再加上企业股东持股人数较少，持股人个人情况清晰能够确定持股人具体情况，所以现在并没有涉及个人所得税征缴问题。但随着企业持股情况的复杂化，持股人的不确定性的增强，将来也涉及到个人所得税上缴问题。

4、其他即将上市的企业。近期即将上市的龙信景观、金方圆、成联电子、陆凯科技等10余家企业。这些企业持股人数和数量明确，未来是否涉及到个人原始股上市交易，将根据企业发展、股东人数和股本规模产生的变化。但一旦有原始股上市交易也需要通过证券营业部代缴个人所得税。

一是可以成为区税收新的增长点。企业上市后，一方面，大量原始股东股权转让可产生的大量的个人所得税将通过证券营业部进行代征代缴，且数额较大。另外，证券交易所本身也是一家企业，随着广大人们群众大量个人储蓄证券化趋势的到来，个人存款向股市搬家向各种金融衍生品种搬家是大趋势，证券营业部的盈利趋势将会不断增强，其盈利丰厚也将产生大量的税收。

二是有利于引入投资和促进就业。引入a类或aa类券商建设证券营业部，不需要区管委会增加人员和资金投入，完全由券商自己自有资金投资建设，更可为区增加就业，拉动地区经济发展。

三是有利于活跃区金融环境。证券交易所的虹吸效应，可以活跃区的金融环境。虽然路北区已经建设了金融中心，但证券交易所的建设对于区金融环境的多元化也非常必要。

四是有利于区内商业地产物业出租。证券交易所形成的活跃的交投环境，将吸引各种金融*台、融资机构入驻区，从另一个角度讲对区内商业写字楼、底商的出租也起到了一定的促进作用。

建议管委会成立区证券营业部建设领导小组，负责与国内a类或aa类券商加强沟通与联系，推介区优越的区位优势，尤其是企业踊跃上市的形势，并做好相关服务，引导券商在区建设证券营业部，为区增加新的税收增长点。