

# 2023年证券公司年度工作总结报告(精选5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？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 证券公司年度工作总结报告篇一

2\_\_\_\_年7月份，正值暑假期间，我有幸得到了国泰君安实习机会，从而开始了为期两个月的毕业实习生活。通过人力资源部门的介绍，我被安排在位于浦东国泰君安总部的信用交易部门进行实习，其主要的任务便是融资融券这一证券市场上的新兴业务。在此期间，我近距离了解了国泰君安的发展历程以及企业文化，更深入地研究并参与了融资融券业务的整个流程，明确了其在证券市场中的特殊地位和重要作用，并且通过与客户的交流沟通进一步锻炼了自己处理问题的能力，为将来的求职打下了坚实的基础。

### 一、公司简介

国泰君安证券股份有限公司是由国泰证券有限公司和君安证券有限责任公司采取新设合并、增资扩股的方式，于8月18日正式成立的大型综合类证券公司。可以经营证券的代理买卖；证券的代保管、签证；证券的自营买卖；证券的承销和上市推荐；证券投资咨询；资产管理；发起设立证券投资基金和基金管理公司等业务，有投资银行、国际业务、证券投资、信用交易、资产委托、收购兼并、实业管理等业务部门，是目前国内规模最大，股东最多，经营范围最宽，机构分布面最广的证券公司。

公司由总裁办公会议主持日常性工作，行使公司的日常性经

营管理职责，在投行业务、国债业务、经纪业务、研究领域、投资及资产委托管理业务、网络建设等方面均做出了卓越的成绩。新股发行股数、募集资金和发行家数三项主要指标在全国券商中排名第一。

国泰君安先进的电脑配置和完善的交易系统，保证了交易的畅通、及时和准确。公司依托强大的研究队伍，提供高水平的投资咨询服务，增强客户抗御风险的能力。先进的营销意识和良好的整体资源配置，使国泰君安经纪业务的市场份额逐年上升，其股票、基金交易额均排名全国第一。

高质量的研究开发工作始终是国泰君安经营发展的基础和核心。公司拥有目前国内券商中规模最大、研究力量最强、配套设施最完善的专业化证券研究所。研究所每日提供实时财经信息和股票市场趋势分析，定期出版各种公司研究报告，随时发表热点问题专题研究。

公司证券投资业务在市场上具有良好的声誉。公司还专门设立资产委托管理部，为客户资产量身定制理财方案。国泰君安重视网络建设，实现了无纸化办公。此外，国泰君安注重有形营业网络与无形信息网络的结合，开发电话转账等清算功能，大力推广非现场交易业务，提高了公司的整体经营优势。

近年来国泰君安顺利地度过了合并后的调整过渡期，并创造了不菲的业绩。公司上下团结协作，励精图治，必将创造更加辉煌的成绩，为中国资本市场的发展做出应有的贡献。

## 二、具体实习内容

既然被安排到了信用交易部门，所做的工作自然与融资融券分不开，首先简要介绍一下融资融券业务：

概念：“融资融券”又称“证券信用交易”，是指投资者向

具有深圳证券交易所会员资格的证券公司提供担保物，借入资金买入本所上市证券或借入本所上市证券并卖出的行为。包括券商对投资者的融资、融券和金融机构对券商的融资、融券。修订前的证券法禁止融资融券的证券信用交易。融资是借钱买证券，证券公司借款给客户购买证券，客户到期偿还本息，客户向证券公司融资买进证券称为“买空”；融券是借证券来卖，然后以证券归还，证券公司出借证券给客户出售，客户到期返还相同种类和数量的证券并支付利息，客户向证券公司融券卖出称为“卖空”。目前国际上流行的融资融券模式基本有四种：证券融资公司模式、投资者直接授信模式、证券公司授信的模式以及登记结算公司授信的模式。

业务流程：对于证券公司来说，融资融券业务有着一套及其严格的业务流程，尤其是现阶段还未实行的时候，国泰君安作为试点必须严格按照规定执行。因此，为了能够充分了解此项业务的作用，主管安排我在为期两个月的时间内在各个流程都进行了实践，以便能够从整体上把握融资融券业务，了解其一旦推出市场将对整个金融界所造成的影响。

首先，并非所有证券公司客户都拥有开通融资融券业务的权利，在提交申请后，证券公司必须办理客户征信，了解客户的身份、财产与收入状况、证券投资经验和风险偏好，并以书面和电子方式予以记载、保存。对其以往的投资情况以及信用额度进行评估和打分，对未按照要求提供有关情况、在本公司从事证券交易不足半年、交易结算资金未纳入第三方存管、证券投资经验不足、缺乏风险承担能力或者有重大违约记录的客户，以及本公司的股东、关联人，证券公司不得向其融资、融券。因此，整个业务流程的第一步便是利用e\_cel软件计算出特定的指标，按实际情况筛选出合格的申请者并允许其开通业务，同时将资料转交给下个流程的操作者。

其次，当接到通过审核客户的资料后，便可以为其进行开户。因此，第二个流程是应当按照有关规定与客户签订融资融券

合同及风险揭示书，并且以自己的名义，在证券登记结算机构分别开立融券专用证券账户、客户信用交易担保证券账户、信用交易证券交收账户和信用交易资金交收账户。在向客户融资融券前，还必须与客户签订融资融券合同，明确约定融、融券的额度、期限、利率、利息的计算方式以及相关各种保证金的比例和折算率等一系列条款，并将合同连同风险揭示书一起交由客户签字，至此可说完成了融资融券业务第二流程，意味着客户已经成功开通了此项业务，可以进行融资融券交易。

[点击下一页阅读更多关于证券公司实习总结报告](#)

## 证券公司年度工作总结报告篇二

短短的2个星期就这样转眼即逝，为期5天在证券公司的实习，一样让我们铭记于心，这是一场经历也是一种经验。这种经历和经验就是这5天结出的实习果实。

这次的实习我们班的实习地点有2个，一个是a证券公司，另一个是b证券公司，全班同学按照时间又被分成2批，一个星期一批同学去证券公司实习。我被分到了第二批，第一天去证券公司实习，我和同学们很高兴地来到b证券股份有限公司的xx证券营业部进行为期1周的实习工作。

来到营业部实习，我被分配到了财富中心，和我一起被分到财富中心的有3位同学。

证券营业部对于关心中国证券市场的人来说，应该并不陌生；同时这样的一个部门对于各位普通股民来说，不免充斥着不少的神秘感。在这个星期中，我作为营业部工作人员中一员，学到了不少，同时这一段经历也给了我不少感悟：股市有风险，入市须谨慎！

在财富中心实习5天，学到了很多关于证券的东西，他们每一

位工作人员都非常的友善和亲切，都很愿意传授一些关于股票、期货等投资方面的知识。在该部门里面，我的工作是在分析师的旁边，看着他工作，他看一些股票做出一些分析，还有接客户打来的电话，给客户提供一些股票的信息。我跟的是他们部门的唯一一位女士，她姓徐，我称呼她为徐老师。我坐在她旁边看着她工作，她的工作看上去很简单，可是她自己列的一张每日工作流程中列了将近20项工作，这些工作都是在股市开盘前和收盘后的工作，在股市开盘后和收盘前这段时间，她的工作就是观察股票，给客户发信息提供股市行情，接客户打来的咨询电话提供咨询服务。

因此，她的工作没办法分给我，她说现在全球经济危机，股市行情不景气，股票大盘一直处于下跌趋势，她们自己都很空，客户都不打电话咨询，每天都做一些基本工作，她让我了解了一下她的工作。然后教我看股票，让我学到了很多在大学校园这座象牙塔中学不到、看不到的知识，相信这次的经历将成为我日后真正社会工作的一个难得经验。

最开始我看了他们公司自制的财富周刊，有很多地方看不懂，比如说那本周刊上经常出现eps的字眼，可是我不知道eps是什么，后来问了老师，她说这个是每股收益。很多不懂的地方，很多没学过的东西，在这次实习中，学到了很多，也可谓是收获颇多。

虽然经济不景气，股市很萧条，我们实习工作很空，但是这也同时给了我们学习的好机会，因为空闲，所以他们有时间来教我们，才让我们学到很多东西。

2个星期的时间说长不长说短不短，要学东西靠自己，嘴巴长在我脸上，要靠自己问，没有人会主动来教你学一些东西，这是我在这个星期学到的人生道理。

虽然实习期已过，但是这将是人生永远不会忘记的事，曾经有那么2个星期我们到证券公司实习的经历，让我积累了

许多工作经验，也许我以后不会从事该项职业，但是这次的实习对我来说是一次很好的磨砺。

[证券公司实习总结报告]

## 证券公司年度工作总结报告篇三

200x年我主要从事证券交易系统技术支持、银证产品的调试上线及其它工程实施工作。工作主要成绩如下[]1[]200x年由于一些客观原因，如职员离职、借调、工程任务。范文证券公司工作职员工作总结范文由搜集自网络或网友上传，，本文主要是关于证券公司,工作总结,职员,范文,工作的，希望大家尊重原创者的知识产权。

200x年我主要从事证券交易系统技术支持、银证产品的调试上线及其它工程实施工作。

工作主要成绩如下：

1[]200x年由于一些客观原因，如职员离职、借调、工程任务比较紧张、职员比较紧张的情况下，沈阳金证的大部分技术支持工作都是我来负责的，其中包括柜台系统、外围系统、银证产品方面维护；银证产品调试安装、电话委托安装等。在五月份，公司推出剩余配售产品后，由于沈阳地区安装比较早，一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学精，为开拓市场时提供好技术支持，另一方面在客户使用过程中碰到各种题目，我都把他具体回类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是程序错误、哪些是程序有待完善的，必要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中，不同客户有不同需求，也要进行相应地程序修改来满足需求。总之，在职员紧缺的情况下，尽量把服务做得细致到位，让客户感觉到我们的技术服务没有打折。

2、顺利完成北方友好街营业部柜台系统数据、金佣系统数据

合并至热闹路营业部，同时从友好街系统内分离另外两营业部的数据，实现了三家营业部在同一日顺利过渡。

3、完成了哈尔滨联合证券三个营业部的同城集中交易项目实施。在时间紧张、题目较多的情况下，我们得到了各方面、各部分职员的协助，终于比较顺利地完成了任务。

4、完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。

5、完成了北方太原街光大银行银证转帐的`调试、上线工作。

6、成了北方热闹路中信银行银证程序的调试、上线工作。

7、顺利完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。

8、顺利完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。

9、抚顺交行电话银行中间件接口转换调试工作正在实施中。

从一年中的工作中我取得的成绩是在证券业务、技术水平、开发能力、工程项目经验上都有了进步，无论从题目的分析解决能力，项目实施经验上都有了进步，对一些新产品，如内嵌和通用版剩余配售有了深进了解;对其它xone[]移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些基本了解。

成绩的取得究其原因，主要是由于：

1、在工作中不断积累总结，不放过任何一个小题目，深进找出题目出现原因。

2、银证项目的进展顺利原因是往年做过类似的产品调试工作，比较具体了解银证转帐及银证通业务流程和工作原理，前后台间关系，数据流向、资金流向等题目。

3、数据集中项目顺利完成是得益于在平时维护中对证券业务知识和柜台系统熟悉。

4、正在实施的电话银行中间件接口调试，由起初对业务的不了解，到现在对已经对流程有了清楚了解，增强了分析处理题目能力，并有信心把它完成好。

在工作中存在题目与不足：

1、技术业务还有待深进全面了解。

2、对网络方面知识和动手能力有待加强。

3、在维护或工程实施中，没注重对关键题目总结，并形成文档，这样便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，进步部分的工作效率。

4、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的更新。

改进措施：

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、关键题目解决留意整理，形成文档，希看部分加强这方面的交流、监视。

## 证券公司年度工作总结报告篇四

本站发布证券公司年度工作总结报告，更多证券公司年度工



工作总结报告相关信息请访问本站工作总结频道。

这篇证券公司年度工作总结报告的文章，是本站特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

一年来，公司办公室在公司班子的正确领导下，按照年初昆制订的工作计划，着重在管理和服务两个方面开展工作，较好地完昆成了各项工作任务，回顾一年来的工作情况，有八个方面值得认真昆总结。

一、转变观念，干部员工岗位竞聘上岗，人事管理合同化，建昆立适应新型经营机制需要的人事劳资制度。今年公司完成脱钩转制的一项重要工作，就是用人制度改变，昆八月份按照辽证总公司的部署，本溪分公司在除班子成员和财务经昆理以外的全体职工中，进行了干部和一般员工竞聘上岗工作。确立昆了以中层干部和员工层层聘任，对全体员工进行合同管理的新型人昆事管理制度。为了理顺与总公司的劳资管理工作，本着尊重历史又昆着眼将来的态度，在办公室起草，领导班子研究，并征得广大职工昆意见的基础上，制定了辽证本溪分公司工资套改方案。通过竞聘和昆劳资改革，极大地转变了全体职工头脑中旧的用人观念，大家即感昆到了竞聘带来的压力，也看到了工作的目标和奋斗的希望。通过竞昆聘和劳资改革，点燃了优秀职工的工作热情，对一般职工和落后人昆员也起到了鞭策作用。通过竞聘和劳资改革，完成了人事管理向合昆同化的转变，为公司更进一步地实行现代企业制度奠定了基础。

二、减员增效，合理设置岗位和人员。

从年初开始，公司领导班子就确立了减员增效，合理设置岗位昆和人员的工作思路。公司领导较早地预见到了今年严峻的经济形势，昆在减员增效工作上，决心坚定，态度坚决，使这项工作得到顺利完昆成。公司陆续裁减了13名临时员工（北地5人：陈瑞权、昆高玉芝、王莉、栾丽琳、刘洁；永

丰2人：高景荣、郑春艳；办公昆室1人：王冬丽；财务1人祝增光；顾问4人：唐有民、苗儒生、周昆方陵、高洪军。），并按合同管理规定，辞退了两名试用不合格的昆职工：高润、\*\*。在岗位设置和人员安排上，公司领导不断根据昆工作任务的变化和要求，及时合理的调配人员，截止到年底部门间昆的人员调配达到了25人次，其中：北地交易部13人次（高平2次、昆刘玫1次、王俊民1次、于洪2次、蒋彦莉1次、李萌春1次洪平1次、昆刚希正2次、安俊1次、孟宪峰1次），永丰交易部7人次（于洪1次、昆蒋彦莉1次、李萌春1次、兰天1次、徐洋1次、范军1次、孙旭涛1次）昆，电脑部5人次、业务部12人次（高平2次、洪平1次、刚希正2次、于洪昆2次、李宏2次、刘玫1次、王东1次、宋志红1次），财务部7人次昆，办公室6人次（姚进1次、兰天1次、吴秋月1次、徐昆洋1次、黄宝军1次、李阳1次）。通过减员增效，合理设置岗位和昆人员，保证了公司各项任务的完成，并为年度利润计划的实现起到昆了添砖加瓦作用。

### 三、建章立制，强化内部管理。

根据年初公司领导提出的强化内部管理的要求，办公室起草制昆定了《辽证本溪分公司岗位责任制》、《辽证本溪分公司经营管理昆工作考核奖罚办法》，转发了《辽宁证券有限责任公司文明服务言昆行规范》、《辽宁证券有限责任公司员工请假管理暂行办法》、昆《辽宁证券有限责任公司人事管理条例》、《辽宁证券有限责任公昆司员工出勤打卡暂行办法》。通过这些制度在全体职工中的下发执昆行，使公司员工在各项工作都能有章可循，管理工作更加规范化、昆制度化。办公室制度考核小组对照制度逐条落实逐条检查，发现问昆题严肃处理，工作的落脚点主要放在落实考勤制度上，全年共进行昆了76次定期和不定期的检查，发现违反规定\*\*人次，罚款\*\*\*\*元。昆按章奖励\*\*人次，\*\*\*\*元，考勤工作的落实为各部门抓管理工作提昆供了一个良好的条件。

在强化内部管理工作中，办公室与财务部配合，进行了一次

内昆部审计工作，对两个交易部和电脑部的内部帐务进行全面审计，发昆现问题9条，并进行了处理。审计结束后，为两个交易部统一规范昆了帐务和报表。

四、协调内外关系，保证办公室协调服务工作不出差错。

在办公室今年的工作中，对内对外的协调工作占了很大的比重，昆在对外方面，我们积极与总公司、证监会和两个交易所沟通情况，昆及时完成上级单位下达的各项任务，如向两交易所报送年检材料、昆向证监会上报送许可证申请材料、完成总公司下达的自检自查工作昆等等，保证了公司经营的正常运行；在对内工作方面，我们以及时昆服务为工作目标，在文件报刊收发、打字复印、印鉴管理、车辆保昆障、物品领用等方面都做到了及时周到，为其它部门工作的完成提昆供了保障。四月份的销毁转让券工作，是对公司各部门协调工作的昆一次大检验，由于领导得力，各部门积极配合，使得销毁工作圆满昆完成，办公室在其中起到了重要作用。

## 证券公司年度工作总结报告篇五

即将过去的2020年，是我过得很艰难的一年。在大盘接近\_\_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20\_\_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。

2020，即将逝去，但2021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好。