# 证券顾问工作总结(精选32篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-03-17

*证券顾问工作总结1证券投资顾问工作计划【篇1：证券投资顾问最新个人年度总结】证券投资顾问工作岗位=个人原创，有效防止雷同，欢迎下载=【篇2：c13005证券投资顾问业务实践——银河证券投资顾问业务介绍题库及测试与答案】c13005证券投资顾...*

**证券顾问工作总结1**

证券投资顾问工作计划

【篇1：证券投资顾问最新个人年度总结】

证券投资顾问工作岗位

=个人原创，有效防止雷同，欢迎下载=

【篇2：c13005证券投资顾问业务实践——银河证券投资顾问业务介绍题库及测试与答案】

c13005证券投资顾问业务实践——银河证券投资顾问业务介绍

一、单项选择题

1.不属于银河证券投资顾问部工作职责的是（b）。a.为营业部理财人员提供业务指导和培训 b.与客户沟通，为客户制定投资策略 c.负责公司投资顾问业务管理 d.负责研究成果推广 ? ? ? ? ?

?---(07投资顾问业务工作探讨(银河证券吴祖尧).ppt)（1）负责公司投顾业务管理，包括业务规划、资质管理、服务规范、工作评价、平台搭建、运行机制、协议签订、服务提供等；（2）负责为公司经纪业务提供产品支持，包括投资资讯产品、投资建议类产品和理财配置类产品；（3）负责研究成果的推广；（4）为营业部理财人员提供业务指导、培训和支持服务；（5）为公司高端客户提供投资咨询服务；

?（6）对公司的咨询产品的订购、使用、处理、开发、传播进行归口管理，并提供支持服务。

二、多项选择题

2.营业部投资顾问的工作职责包括（abcd ）。（本题有超过一个的正确选项）

a.培训指导客户

b.客户分析、产品分析和服务匹配 c.全面了解客户 d.提供专属投资顾问服务 ? ? ? ? ? ? ?

?（1）全面了解客户；（2）客户关系维护；（3）客户分析、产品分析和服务匹配。（4）督促客户理财；（5）账户诊断；（6）提供专属投顾服务；（7）培训指导客户；（8）推广投顾业务。---(07投资顾问业务工作探讨(银河证券吴祖尧).ppt)

3.在大投顾业务体系框架下，投资顾问将分为（abcd）等类型。（本题有超过一个的正确选项）

a.综合服务型投顾和产品配置型投顾 b.研究销售型投顾 c.产品销售型投顾

d.投资建议型投顾和专户型投顾 4.银河证券投资顾问部的主要业务线包括（acd）。（本题有超过一个的正确选项）

a.投资建议线——服务资产管理型客户

b.理财产品配置线——服务咨询依托型客户 c.理财产品配置线——服务资产管理型客户 d.资讯产品线——服务自主决策型客户

5.银河证券的投资顾问业务的合规与风控措施主要包括（abcd ）等。（本题有超过一个的正确选项）a.制度规范

b.人员管理与工作检查 c.工作模版管理 d.流程与留痕管理

6.银河证券总部对营业部的业务支持包括（abcd ）等。（本题有超过一个的正确选项）a.技术平台支持 b.产品支持

c.专业服务支持 d.业务流程支持

7.银河证券投资顾问产品体系中资产配置类产品包括（abcd ）。（本题有超过一个的正确选项）a.私募基金产品周报 b.理财产品配置建议

c.信托计划产品投资建议 d.银行理财产品投资建议

8.银河证券的投资顾问业务的产品制作管理中，产品管理架构包括（abcd ）等。（本题有超过一个的正确选项 a.投资顾问产品绩效评价与激励机制 b.投资顾问产品上线核准制度 c.部门产品经理管理制度 d.部门产品制作规范

9.银河证券投资顾问产品体系中投资建议类产品包括（abcd ）。（本题有超过一个的正确选项）a.市值管理建议 b.个股诊断

c.行业配置建议 d.投资建议书

10.银河证券的资讯类产品（服务自主决策型客户）包括（）等。

三、判断题

11.大投顾业务体系中，务方案及建议、建立投资顾问服务业务关系、提供投资顾问服务、回顾总结反馈等。（正确）正确

12.银河证券对投资顾问的绩效考核指标包括两项：收益指标和风险控制指标。（错误）正确

13 投资顾问绩效考核指标中的收入指标是公司追求的目标，代表公司的利益。（正确）正确

14.投资顾问绩效考核指标中的收益指标指的是客户追求的目标，代表客户利益。（正确）

【篇3：证券投资顾问业务管理办法】

中国银河证券股份有限公司

投资顾问业务管理办法（试行）

第一章 总则

第一条 为提高客户服务水平，加强公司投资顾问业务管理，规范投资顾问人员合规开展投资顾问业务，促进投资顾问业务的健康发展，依据中国证监会《证券投资顾问业务暂行规定》，制定本办法。

第二条 本办法所指的证券投资顾问业务，是证券投资咨询业务的一种基本形式，指公司接受客户委托，按照约定，向客户提供涉及证券及证券相关产品的投资建议服务，辅助客户作出投资决策，并直接或间接获取经济利益的经营活动。投资建议服务内容包括投资的品种选择、投资组合以及理财规划建议等。

从事证券经纪业务，附带向客户提供证券及证券相关产品投资建议服务，不就该项服务与客户单独作出协议约定、单独收取证券投资顾问服务费用的，其投资建议服务行为参照本办法有关要求执行。

第三条 本办法所指的证券投资顾问，是指公司正在或将要从事符合证监会《证券投资顾问业务暂行规定》中所指证券投资顾问业务，取得证券投资咨询执业资格且在中国证券业协会注册登记成为证券投资顾问的证券营业部员工。证券投资顾问不得同时注册为证券分析师。

第四条 经纪管理总部和证券营业部是证券投资顾问的日常管理部门，负责投资顾问的日常管理、招聘、培训、监督、考核、投诉和回访等工作；

投资顾问部是证券投资顾问的业务指导部门，负责证券投资顾问的专业指导、专业培训和专业评价等工作，负责根据证券投资顾问业务需求，提供证券投资顾问产品或服务；

人力资源部负责投资顾问的人事管理、资格申报和注册登记等相关事宜；

信息技术部负责提供投资顾问业务相关的信息技术支持；

法律合规部负责投资顾问业务有关规章制度、合同文本的合规审核，开展投资顾问业务有关合规培训和合规咨询，在合规检查工作中对投资顾问业务进行合规性检查，并对投资顾问业务进行合规考核，并将投资顾问业务纳入公司信息隔离墙统一管理。

第二章 证券投资顾问的任职资格及工作职责

第五条 投资顾问的任职资格包括：

1.具有良好的职业道德，良好的合规执业记录； 2.具有证券投资咨询执业资格，并在中国证券业协会注册登记为证券投资顾问；

3.具有大学本科及以上学历，具备一定投资咨询经验或金融业从业经验；

4.具有出色的沟通及协调能力，能够正确处理客户的各种投资咨询问题；

5.公司《员工招聘管理办法》中的基本条件及公司其他条件。

第六条 投资顾问的基本工作职责包括：

一、客户服务工作

1.在合理评估客户风险承受能力、投资需求与风险偏好等的基础上，为客户提供适当性的投资建议服务，包括投资品种选择、投资组合以及理财规划建议等；

2.以报告会、沙龙等形式展开投资者教育活动，就投资者基本知识普及、投资技巧、投资理念、投资策略等方面对客户进行专业的培训；

3.促成客户签署基于佣金的“玖天财富”签约服务协议，或者促成客户签署基于费用的投资顾问服务协议。

二、培训工作

1.参加营业部晨会或夕会，向营业部客户经理或其他岗位员工就市场资讯、市场走势、行业发展和上市公司动态等内容进行讲解和分析，并提供近期的投资策略；

2.参加营业部新人培训、知识培训等工作，对营业部客户经理或其他岗位员工就投资知识和投资技巧等内容进行专业培训。

三、研究工作

1.学习研究公司研究部、投资顾问部及同业券商的研究报告，通过各种渠道实时掌握各种市场资讯、个股信息和行业动态；

2.在公司的统一组织下，按照证券信息传播的有关规定，通过广播、电视、网络、报刊等公众媒体，客观、专业、审慎地对宏观经济、行业状况、证券市场变动情况发表评论意见，为公众投资者提供证券资讯服务。

四、公司或营业部安排的其他工作

第三章 投资顾问的行为准则

第七条 证券投资顾问应当遵循诚实信用原则，勤勉、审慎地为客户提供证券投资顾问服务。第八条 证券投资顾问在提供相关服务时，应当重视客户利益，不得为自己或他人利益损害客户利益；在知悉客户作出具体投资决策计划时，不得向他人泄露该客户的投资决策计划信息。

第九条 证券投资顾问在提供相关服务时，应履行告知义务。告知内容包括但不限于下列信息：

1.公司名称、地址、联系方式、投诉电话、证券投资咨询业务资格等；

2.证券投资顾问的姓名及其证券投资咨询执业资格编码； 3.证券投资顾问服务的内容和方式；

4.投资决策由客户作出，投资风险由客户承担； 5.证券投资顾问不得代客户作出投资决策。

同时，公司有关部门及分支机构应当通过营业场所、中国证券业协会和公司网站，公示前款第一、二项信息。

第十条 证券投资顾问服务费用应当以公司账户收取，严禁证券投资顾问以个人名义向客户收取证券投资顾问服务费用。

第十一条 投资顾问人员禁止行为：

（一）出租、出借、转让、涂改业务资格证书。

（二）违规移交或不善保管有关证券投资顾问协议以及业务推广、服务留痕、回访记录、投诉处理、合规检查记录等资料，并造成遗失和损毁；

（三）通过广播、电视、互联网、报纸、杂志等公众媒体，向 社会公众推荐具体证

券及证券相关产品，或者对具体证券及证券相关产品的价格走势进行预测。

（四）以虚假信息、市场传言或者内幕信息为依据向投资人或者客户提供投资分析、预测或建议。

（五）未完整、客观、准确地运用有关信息、资料向投资人或者客户提供投资分析、预测和建议。

（六）断章取义地引用或者篡改有关信息、资料；引用有关信息、资料时，未注明出处和著作权人。

（七）兼营或兼任与其执业内容有利害关系的其他业务或职务。

（八）同时在两个或者两个以上的证券机构执业。

（九）私下接受有利害关系的客户、机构和个人馈赠的贵重财物。

（十）隐瞒已发现的违规行为及重大风险。

（十一）投资顾问业务推广和客户招揽时出现以下违规行为： 1.使用安全、保本、无风险、黑马推荐等夸大、诱导性用语，明示或者暗示保证投资收益；

2.对投资顾问业绩进行片面、夸大、虚假的营销宣传和误导性陈述等内容；

3.利用其他机构或者个人对本公司及人员投资顾问业绩的评价进行广告宣传；

4.以免费服务、免费产品等方式进行客户招揽，除非该项服务或者产品可以在任何时候无偿提供；

5.在没有说明相关工具或产品的固有缺陷和使用风险的情形下，声称软件、图表、设备等工具或产品可以选择证券投资品种或者确定买卖时机。

6.通过公众媒体发布证券信息类产品广告中含有电话、传真、

**证券顾问工作总结2**

截至到8月12日，联讯证券上海营业部投资顾问客户目前总共签约143户，由尊宝转为金宝客户2户，解约7户(其中销户3户，降佣4个)，另外转签投顾2户。对此我们在投顾会议上进行了总结。详见表一

回顾我们这两个月多的投资顾问开展工作，期间我们有着幸福的甜蜜，但更多的意识到了投顾肩上的压力，而这种心情在时间上可以分为两个时段，在第一时段，从6月1日起到7月下旬是幸福时段，由于行情相对较好，我们主要精力放在营销方面，所以也取得了一点小成绩。在第二时段，从7月下旬到现在是压力阶段，行情处在调整之中，客户情绪有所波动，出现了销户、解约的情况。

这种情况引起了领导的高度重视，为此投顾全体成员专门开了投顾工作第二阶段讨论会。在会上，对在投资顾问中出现的问题，我们做了认真的分析。首先我们在销户和解约客户做了一个探讨，总结原因既有内因也有外因，外因有：

第一，有的客户需要股指期货，我们营业部目前没有；

第二，客户的预期收益比较高，不允许亏钱。

内因有：首先我们咨询能力有待提高，其次，我们还是欠缺和客户沟通，再次，我们在签约前没有对客户进行“冷处理”，降低客户的预期。总而言之，我们投资顾问没有进行有效的客户关系管理，这也为我们以后的工作提出了新的要求。我们要及时调整思路，一方面对现有签约客户进行了梳理，及时加强沟通，另一方面，在会上，领导提出签约一户，成熟一户的策略。就是每签约一个客户，不管是签约前还是签约中的服务我们都要做好，争取能成为忠实的客户。这就要求我们在签约前做好沟通工作，了解客户的需求，做好风险教育工作。而在服务过程中，我们要经常和客户电话联系，做好情感服务，同时在周六举行交流会，面对面的交流。

而在服务的内容上，我们则不仅局限于咨询服务，更多的是心理上的导师，在行情不好的时候，让客户心里平伏是一门学问。而在资讯方面，我们投顾团队每天下午4点召开投顾会议，除了讨论投顾中碰到的问题之外，我们投顾人员每人都发表对盘面的看法，交流意见，同时大家也把自己的心得分享一下，而且营业部也请了行业里的老师给我们做了有关培训。

总之，在这波调整中，我们暴露出很多问题，但这也是我们提高的机会，不经历风雨，怎么见彩虹，我想我们会在以后的投顾工作中会稳中求进，变中求通。

**证券顾问工作总结3**

证券投资顾问考点汇总

年1月，证券分析师与投资顾问正式分为两类。

2.中国证券业协会对证券公司、投资咨询机构发布证券研究报告行为实行自律管理，并制定职业规范和行为准则。

3.客户回访留痕不少于3年，1个月内回访，客户数的10%，专门人员独立实施。

4.证券投资顾问业务档案的保存期限自协议终止之日起不得少于5年。

5.投资咨询行业职业道德的十六字原则：独立诚信、谨慎客观、勤勉尽职、公正公平。

6.证券投资顾问不得同时注册为注册分析师。

7.证券投资顾问应当了解客户情况，在评估客户风险承受能力和服务需求的基础上，向客户提供适当的投资建议服务。

8.按照公平、合理、自愿的原则，与客户协商并书面约定收取服务费用，可以差别佣金。

9.表示软件工具、终端设备具有选择证券投资品种或者提示买卖时机功能的，应当说明其方法和局限。

10.证券公司、证券投资咨询机构应当对证券投资顾问业务推广、协议签订、服务提供、客户回访、投诉处理等环节实行留痕管理，书面或电子文件留痕。 11.马科维茨投资组合理论、资本资产定价模型、套利定价理论。12.维持期阶段：寻求多元投资组合。

13.理财活动侧重于偿还房贷、筹集教育基金的是稳定期，投资工具是自用房产投资、股票、基金。

14.维持期最重要的理财活动是收入增加、筹退休金；稳定期的，偿还房贷，筹教育基金；高原期55-60，负担减轻、准备退休；退休期＞60，享受生活，规划遗产。

15.货币时间价值/资金时间价值：一定数量的货币在两个时点之间的价值差异，影响因素包括：时间，收益率或通货膨胀率，单利与复利。

16.单期中终值的计算公式为：FV=PV\*（1+r）,多期中终值的计算公式为：FV=PV\*（1+r）的t次方，所以终值跟计息方法，现值的大小和利率相关，而与市场价格无关。

17.永续年金是指在无限期限内，时间间隔相同、不间断、金额相等、方向相同的一系列现金流；比如优先股，它有固定的股利而无到期日，其股利可视为永续年金；未规定偿还期限的债券，其利息也可视为永续年金。

18.年金是在某个特定的时间段内一组时间间隔相同、金额相等的、方向相同的现金流；根据时间点不同，可以分为期初年金（eg生活费支出、教育费支出、房租支出）和期末年金（房贷支出）。19.单利现值计算公式为Vo=Vn/(1+i\*n)，复利现值的计算公式为：PV=FV/(1+r)^t。20.不同复利期间投资的年化收益率成为有效年利率EAR，名义年利率与有效年利率EAR之间的换算即为:EAR=（1+r/m）^m-1,其中，r是指名义年利率，EAR是指有效年利率，m是指一年内复利次数。21.复利现值系数=1/复利终值系数。

22.证券市场线方程对任意证券或组合的期望收益率和风险之间的关系提供了十分完整的阐述，期望收益为纵坐标，β系数为横坐标。 23.β系数衡量的是证券的系统风险，β值越大，证券的系统风险越大；当证券与市场能够负相关时，β系数为负数。

24.在均值标准差平面上，所有有效组合刚好构成连接无风险资产F与市场组合M的射线FM，这条射线被称为资本市场线。 25.市场组合与无风险资产的组合构成资本市场。

26.反映证券组合期望收益水平的总风险水平之间的均衡关系的方程式是资本市场线;套利定价方程式反映证券组合期望收益水平和多个因素风险水平之间均衡关系的方程。

27.预期收益率=无风险利率+某证券的β值\*（市场风险溢价=（市场期望收益率-无风险收益率））。

28.市场组合方差是市场中每一证券（或组合）协方差的加权平均值，加权值是单一证券（或组合）的投资比例。

29.从经济学的角度讲，套利是指人们利用同意资产在不同市场间定价不一致，通过资金的转移而实现无风险收益的行为，即投资者利用同一证券的不同价格来赚取无风险利润的行为。

30.詹森指数是1969年由詹森提出的，它以证券市场线为基准，指数值实际上就是证券组合的实际平均收益率与由证券市场线所给出的该证券组合的期望收益率之间的差。

31.套利定价理论（APT），由罗斯于20世纪70年代中期建立，是描述资产合理定价但又有别于CAPM的均衡模型。

32.套利定价理论旨在解决如果所有证券的收益都受到某个共同因素的影响，那么在均衡市场状态下导致各种证券具有不同收益的原因。

33.逃离定价模型中的假设条件比资本资产定价模型中的假设条件少。 34.特定投资者的无差别曲线簇与有效边界的切点所表示的组合就是该投资者的最优证券组合，不同投资者的无差异曲线簇可获得各自的最优证券组合。

35.证券组合可行域的有效边界是指可行域的下边界。

36.投资组合X,Y相关系数，当ρXY=1时，X和Y完全正相关；当ρXY=-1时，X和Y完全负相关；当ρXY=0时，X和Y完全不相关。37.无差异曲线向上弯曲的成都大小反应投资者成熟风险的能力强弱，曲线越陡，投资者对风险增加要求的收益补偿越高，投资者对风险的厌恶程度越强烈；曲线越平坦，投资者的风险厌恶程度越弱。投资者的最优证券组合为无差异曲线簇与有效边界的切点所表示的组合；A的无差异曲线越平坦，与有效边界的切点对应的收益率更高，风险水平更高。

38.现代组合投资理论认为，有效边界与投资者的无差异曲线的切点所代表的组合式该投资者的最优证券组合。 39.指数化投资策略视为被他投资策略的代表。

40.常见的长期投资策略包括买入持有策略，固定比例策略，投资组合保险策略；证券投资策略按照策略适用期限的不同，分为战略性投资策略和战术性投资策略。

年，美芝加哥大学尤金.法玛提出“有效市场理论”，认为在一个充满信息交流和信息竞争的社会里，一个特定的信息在股票市场上能够迅速被投资者知晓；1965年发表的一篇文章。42.有效市场假说是被动型证券投资策略的理论依据，如果所有证券价格均充分反映了可获得的信息，则买入并持有证券，被动接受市场变化而不进行调整，更有可能获取市场收益，并避免了过多的交易成本和误判市场走势造成的损失。

43.半强式有效市场假设认为，当前的股票价格已经充分反映了与公司前景有关的全部公开信息，公开信息除包括历史价格信息外，还包括公司的公开信息，竞争对手的公开信息，经济以及行业的公开信息等，因此通过分析公开信息如财务报表等是不可能取得超额收益的，那么在公开信息基础上所作的技术分析和基础分析也无法获得超额报酬，但对内幕信息的价值，此假设持肯定态度。 44.当技术分析无效时，市场至少符合弱式有效市场假设，也就是说如果市场是弱式有效的，那么投资分析中的技术分析将不再有效。45.强式有效市场假设，无效市场假设。

46.学术界一般依据证券市场价格对三类不同类型信息的反映程度，将证券市场区分为三种类型，即弱式有效市场，半强式有效市场及强式有效市场。

47.对任何内幕消息的价值都持否定态度的是强式有效市场。 48.异常现象可以存在于有效市场的任何形式之中，但更多的上海它们出现在半强式市场之中。

49.个人生命周期按年龄层分可分为6个阶段，依次是探索期、建立期、稳定期、维持期、高原期和退休期。

50.货币之所以具有时间价值，主要是因为以下三点：1、现在持有的货币可以用作投资，从而获得投资回报；2、货币的购买力会受到通货膨胀的影响而降低；3、未来的投资收入预期具有不确定性。51.房地产升值是非财务信息，但是客户风险厌恶系数才是分析财务状况的重要非财务信息。

52.客户信息可以分为定性和定量信息，客户财务方面的信息基本属于定量信息；定性信息是指非财务信息，即客户基本信息和个人兴趣爱好、职业生涯发展和预期目标，金钱观，风险偏好等。53.在开展业务时，开户是了解客户、收集信息的最好时机。54.在个人资产负债表中，流动资产主要有现金、存款和货币市场基金等，股票和债券属于投资资产；资产负债表是反映某个时点上客户的资产、负债和所有者权益等财务状况信息的报表，反映的是客户的静态财务特征，能够反映客户偿债能力。

55.现金流量表用来说明在过去一段时期内，个人的现金收入和支出情况，现金流量表只记录涉及实际现金流入和流出的交易；那些额外收入，如红利和利息收入、人寿保险现金价值的累积以及股权投资的资本利得也应列入现金流量表

56.按照不同的财富观，有人将客户分为储藏者，积累者，修道士，挥霍者和逃避者五类；

57.按照客户对风险的态度把客户划分为风险厌恶型、风险偏好型、风险中立型

58.客户风险特征：1、风险偏好，反映的是客户主观上对风险的态度，也是一种不确定性在客户心理上产生的影响；2、风险认知度，反映的是客户主观上对风险的基本度量，是影响人们对风险态度的心理因素；3、实际风险承受能力，反映的是风险客观上对客户的影响程度，是同样的风险对不同的人的影响是不一样的。59.理财长短：1、短期目标，如休闲、购臵新车、存款等；2、中期目标，如子女的教育储蓄、按揭买房等；3、长期目标，如退休、遗产等

60.了解客户、收集信息的渠道和方法有如下几方面：1、开户资料；2、调查问卷；3、面谈沟通；4、电话沟通

61.分期贷款购买住房，总资产增加，负债也增加，净资产没有改变 62.按风险承受能力分为：保守型，谨慎型，稳健型，积极型，激进型

63.一般将客户的风险偏好分为非常进取型，温和进取型，中庸进取型，温和保守型和非常保守型。

64.基本分析法的优点主要是能够从经济和金融层面揭示证券价格决定的基本因素及这些因素对价格的影响方式和影响程度。缺点主要是对基本面数据的真实、完整性具有较强依赖，短期价格走势的预测能力较弱。

65.行业和区域分析是介于宏观经济分析与公司分析之间的中间层次的分析。行业分析主要分析行业所属的不同市场类型、所处的不同生命周期以及行业的业绩对证券价格的影响；区域分析主要分析区域经济因素对证券价格的影响 66.公司分析中最重要的是公司财务分析

67.财政政策手段主要包括国家预算，税收，国债，财政补贴，财政管理体制，转移支付制度等

68.市场准入政策、融资融券政策、金融监管政策甚至货币政策与财政政策子啊内的一系列政策，将对证券市场的需求产生影响 69.操作目标又称近期目标，介于货币政策工具和中介目标之间 70.凯恩斯学派的货币政策传导理论中，其传导机制的核心是利率 71.行业的发展与国民经济总体的周期变得之间有一定的联系，按照两者联系的密切程度划分，可以将行业分为增长型行业，周期型行业，防守型行业（其经营状况在经济周期的上升和下降阶段都很稳定）

72.迈克尔.波特认为，一个行业激烈竞争的局面源于其内存的竞争结构，一个行业内存在五种基本竞争力量，即入侵者，替代产品，供方，需方，以及行业内现有竞争者

73.产出增长率在成长期较高，在成熟期以后降低，经验数据一般以15%为界。到了衰退阶段，行业处于低俗运营状态，有时甚至处于负增长状态

74.在现实经济中，最为少见的市场类型是完全竞争

75.垄断竞争型市场中有大量企业，但没有一个企业能够有效影响其他企业的行为，该市场结构中，造成垄断现象的原因是产品差别，造成竞争现象的是产品同种，即产品的替代性

76.第三类受限股是上市公司非公开发行产生的受限股，针对非公开发行受限股，发行对象属于下列情形之一的，认购的股票自股票发行之日结束起36个月内不得转让：1、上市公司的控股股东、实际控制人或其控制的关联人；2、通过本次发行的股份取得上市公司实际控制权的投资者；3、董事会拟引入的境外战略投资者，发行对象属于以上规定以外的投资者认购的股份自发行结束之日12个月内不得转让。

77.行业集中度CR4越大，说明这一行业的集中度越高，市场越趋于垄断；反之，集中度越低，市场越趋向于竞争

78.增长型行业的运动状态与经济活动总水平的周期及其振幅并不紧密相关，而且其收入增长的塑料并不会总是随着经济周期的变动而出现同步变动，因为他们主要依靠技术的进步、新产品退出及更优质的服务，从而使其经常呈现出增长状态，因此股票价格也不会随着经济周期的变化而变化。

79.对经济周期性波动来说，增长型行业提供了一种财富套期保值手段

80.行业的生命周期可分为，幼稚阶段，成长阶段，成熟阶段，衰退阶段

81.在幼稚期后期，随着行业生产技术的成熟、生产成本的降低和市场需求的扩大，新行业便逐步由高风险、低收益的幼稚期迈入高风险、高收益的成长期

82.行业的成长实际上就是行业的扩大再生产，成长能力主要体现在生产能力和规模的扩张、趋于的横向渗透能力以及自身组织结构的变更能力

83.产品的成熟是行业成熟的标志

84.经济特色是指区位内经济与区位外经济的联系和不行、龙头作用及其发展活力与潜力的比较优势，它包括区位的经济发展环境、条件与水平、经济发展现状等有别于其他区位的特色 85.股权结构是公司法人治理结构的基础

86.由资本的集中程度决定的规模效益是决定产品生产成本的基本因素

87.优秀的职业经理层是保证公司治理结构规范化、高效化的人才基础。

88.财务弹性是指公司适应经济环境变化和利用投资机会的能力 89.反映变现能力的财务比率主要有流动比率和速动比率； 是从基本面分析得出的企业在特定一段时间创造的价值；而MVA是公司为股东造或毁坏了多少财富在资本市场上的体现，也是股票市值与累计资本投入之间的差额

91.流动比率是流动负债的比值，其计算公式为：流动比率=流动资产/流动负债

92.财务报表分析的原则主要有两个，一个是坚持全面原则，而是坚持考虑个性原则

93.资产负债表，左方是资产各项目，右方是负债和所有者权益 94.在企业综合评价方法中，成长能力、盈利能力与偿债能力之间比重的分匹配大致按照5：3：2 95.对上市公司进行流动性分析，有利于发现其是不是存在偿债风险 96.股利支付利率=每股股利/每股净收益，市净率=股票市价/每股净资产，市盈率=股票市价/每股收益，股票获利率=每股股利/股票市价

97.在反映短期偿债能力的指标中，流动比率=流动资产/流动负债；速动比率=（流动资产-存货）/流动负债；酸性测试比例=（现金+应收账款+短期投资）/流动负债=速动资产/流动负债；所以当流动比率和速动比率都大于1时，速动比率所显示的流动性较好；酸性测试比例和速动比率显示内容类似，当酸性测试比例为2，速动比率为1时，前者所显示的短期偿债能力要强 98.现金债务总额比=经营现金净流量/债务总额 99.资产负债率=负债总额/资产总额

100.财务弹性是指公司适应经济环境变化和利用投资机会的分析能力

101.流动资产周转率=营业收入/平均流动资产

102.有形净资产是股东权益减去无形资产经之后净值，即股东具有所有权的有形资产的净值

103.从资产负债表的项目排列顺序可以看出：资产类项目和负债类项目均按流动性从强到弱排列

104.现金流量表可以体现出企业的偿还负债，支付股利，对外投资的能力

105.通常认为正常的速动比率为1，低于1的速动比率被认为是短期偿债能力偏低，但因为行业不同，速动比率会有很大差别，没有统一标准的速动比率。例如，采用大量现金销售的商店，几乎没有应收账款，大大低于1的速动比率是很正常的。

106.长期偿债能力是指公司偿付到期长期债务的能力，通常以反映债务与资产、净资产的关系的负债比率来衡量。负债的比率主要包括：资产负债率，产权比率，有形资产净值债务，已获利息倍数，长期债务与营运资金比率

107.用以衡量公司偿付借款利息能力的指标是已获利息倍数；流动比率反映短期偿债能力；速动比率反映资产总体的变现能力；应收账款周转率反映应收账款的流动速度

108.已获利息倍数=税前利润/利息费用，其中税前利润是指利润表中未扣除利息费用和所得税之前的费用

109.融资租赁资产作为公司的固定资产入账管理，租赁费用作为长期负债处理

110.通常使用的反映公司盈利能力的指标主要有营业净利率，营业毛利率，资产净利率，净资产收益率 111.净资产收益率高，反映了公司资产质量高。净资产收益率反映公司所有者权益的投资报酬率，具有很强的综合性

112.加权平均净资产收益率侧重于反映报告期中公司各种权益要素的综合收益水平

113.股利支付率=每股股利/每股收益\*100%,因此股利支付率与每股收益成负相关，与每股股利成正相关

114.每股净资产指标反映发行在外的每股普通股所代表的净资产成本即账面权益

115.现金股利保障备注=每股营业现金净流量/每股现金股利，该比率越大，说明支付现金股利的能力越强

116.评价企业收益质量的财务指标是营运指数=经营现金净流量/经营所得现金

117.从理论上说，计算EVA时使用的公司股权资本真实成本的实质是机会成本

118.一家公司提高EAV值的方式主要有4种，削减成本，从事有利可图的投资，对某些业务，当资金成本的节约可以超过NOPAT的减少时，就要撤出资本，调整公司的资本结构，实现资金成本最小化

是市场对公司未来获取经济增加值能力的预期反映，从理论上讲，在越有效的证券市场中，企业的内在价值和市场价值越吻合120.证券估值方法主要包括：绝对估值，相对估值，资产估值，其他估值方法，包括无套利定价和风险中性定价

121.经济增加值与利息折旧摊销前收入比指标，简称EV/EBIDA，适用于资本密集、准垄断或具有巨额商誉的收购型公司，不适用于固定资产更新变化较快的公司

122.无论K线的组合多复杂，考虑问题的方式是相同的，都是由最后一根K线相对于前面K线的位臵来判断多空双方的实力大小，可见，越是靠后的K线越重要

123.股价完成旗形形态时，标志着旗形完成，而旗形是著名的持续整理形态之一，所以不构成反转形态

124.就成交量而言，左肩最大，头部次之，而右肩成交量最小，即呈梯状递减

125.双重顶反转突破形态一旦得到确认，同样具有测算功能，即从突破点算起，股价将至少要跌到与形态高度相等的距离 126.在圆弧顶或圆弧底形态的形成过程中，成交量的变化都是两头多，中间少。

127.喇叭形源于投资者的非理性，因而在投资意愿不强、气氛低沉的市道中，不可能形成该形态，喇叭形形态的标志是有三个高点和两个低点

128.整理形态：三角形，矩形，旗形和楔形

129.轨道线又称通道线或者管道线，是基于趋势线的一种方法，在得到趋势线后，通过第一个峰和谷可以做出这条趋势线的平行线，这条平行线就是轨道线，趋势线比较重要 130.西方投资机构非常看重200天移动平均线，并以此作为长期投资的依据，若行情价格在200天均线以下，属空头市场；反之，则为多头市场

131.在移动平均线MA的应用上，最常见的是葛兰威尔的“移动平均线八大买卖法则”，移动平均线的特征是，追踪趋势，滞后性，稳定性，助涨助跌性，支撑线和压力线的特征

132.趋势型指标是MA移动平均线和MACD指数平滑异同平均线 133.一般而言，当参数为9的相对强弱指标RSI>95时，应该卖出；20-80买入，参数是天数，一般是5,9,14日等

134.支撑线和压力线之所以能起支撑和压力作用，很大程度是由于投资者心理因素的原因

135.股价停留的时间越长、伴随的成交量越大、离现在越近，则这个支撑或压力区域对当前的影响就越大，反之就越小

136.短期RSI>长期RSI，应属多头市场；短期RSI

137.汉密尔顿对道氏理论进行系统阐述，技术分析的理论基础是道氏理论

138.一般说来，可以将技术分析方法如下常用的无泪：指标类，切线类，行太累，K线类，波浪类，有的有相当坚实的理论基础，有的则没有

139.财务费用预测包括新增长期贷款和新增短期贷款

140.经营战略具有全局性、长远性和纲领性，它从宏观上规定了公司的成长方式，成长速度及其实现方式

141.负债比率主要包括：资产负债率，产权比率，有形资产净值债务率，已获利息倍数，长期债务与营运资金比率等。净资产收益率是盈利能力分析的指标，总资产周转率是营运能力分析的指标 142.收益质量是指报告收益与公司业绩之间的关系。从现金流量表的角度来看，收益质量分析主要是分析会计收益与现金净流量的比率关系，其主要财务比率是营运指数，营运指数小于1，说明收益质量不够好

143.保险规划具有风险转移和合理避税的功能，保险规划的主要步骤为：确定保险标的、选定保险产品、确定保险金额、明确保险期限

144.个人税收规划应遵循的原则主要有合法性原则，规划性原则，综合性原则，目的性原则

145.税收规划中，需要了解客户的基本情况有：婚姻状况，子女及其他赡养人员，对风险的态度，要求增加短期多的还是长期资本增值，投资要求，财务情况，投资意向，纳税历史情况 146.人生事件规划包括教育规划和退休规划

147.股票投资风格指数就是对股票投资风格进行业绩评价的指数，引入了风格指数的概念作为评价投资管理人业绩的标准

148.道氏理论认为市场波动具有三种趋势：主要趋势，次要趋势，短暂趋势，三种趋势的划分为其后出现的波浪理论打下了基础 149.根据移动平均法，如果某只股票价格超过平均价的某一百分比时，应该买入股票，在股票价格低于平均价的一定百分比时卖出该股票

150.技术分析（历史交易数据，股价和成交量）是以否定弱式有效市场为前提的，而基本面分析（宏观经济、行业和公司的基本经济数据）是以否定半强式有效市场为前提的151.采取指数型策略的投资管理人并不试图用一本分析 方式来区分价值被高估或低估的股票，也不试图预测股票市场的未来变化，而是力图模拟市场构造投资组合，以取得与市场组合相一致的风险收益结果

152.消极投资策略分为简单性消极投资策略和指数型消极投资策略

153.股票市值法是一种最基本的股票分析方法，根据股票市值的大小，将股票分为小盘股票，中盘股票，大盘股票，其中，可以看出基金对大盘股，中盘股，小盘股的投资风险暴露情况 154.加强指数法的核心思想是将指数化投资管理与积极型股票投资策略相结合，显著区别是风险控制程度不同

155.收益率曲线是描述到期收益率和到期期限之间关系的曲线，反映了市场的利率期限结构对于收益率曲线不同形状的解释产生了不同的期限结构理论，主要包括预期理论，市场分割理论与有限臵产理论

156.收益率曲线一般具有以下特点：短期收益率一般比长期收益率更富有变化性；收益率曲线一般向上倾斜；当利率整体水平较高时，收益率曲线会呈现向下倾斜（甚至是倒转）的形状

157.常用的收益率曲线策略包括子弹式策略，两极策略，梯式策略；子弹式策略是使投资组合债券的到期期限集中于收益率曲线的一点，两极策略则将组合中债券的到期期限几种于两极

158.久期和凸度对债券价格波动的风险管理具有重要意义，债券基金经理可以通过合理运用这两种工具实现资产组合现金流匹配和资产负债有效管理。如果债券基金经理能够较好地确定持有期，那么就能够找到所有的久期等于持有期的债券，并选择凸性最高的债券，这类策略称为免疫策略

159.回归分析具体步骤：模型设定，参数估计，模型检验，模型应用

160.按股票价格行为所表现出来的行业特征，可以将其分为增长类、周期类、稳定类、能源类等类型；按照公司成长性可以将股票分为增长类股票和非增长类（收益率）股票

161.积极债券组合管理策略包括：水平分析，债券互换，应急免疫，骑乘收益率曲线；消极债券投资策略包括指数化投资策略，久期免疫策略，现金流匹配策略，阶梯形组合策略，哑铃型组合策略 162.消极的债券管理者通常把市场价格看作均很交易价格，因此，他们并不试图寻找低估的品种，而只关注与债券组合的风险控制 163.免疫策略，包括满足单一负债要求的投资组合免疫策略，多重负债下的组合免疫策略和多重负债下的现金流匹配策略 164.在实际操作中，也可不通过交割来完成期现套利，只要价差变化对套利者有利，可通过将期货合约和现货部位分别了结的方式来结束期现套利操作

165.跨商品套利是指利用两种或两种以上相关联商品的期货合约的价格差异进行讨论交易。比如相关商品间的套利，原料和原料下游品种之间的套利

166.当投资者预期标的物价格下跌时，可考虑采用熊市价差策略。熊市价差策略可通过购买一个确定执行价格的看涨期权和出售另一个相同标的、到期日相同的较低执行价格的看涨期权得到；也可以通过购买较高执行价格的看跌期权并出售较低执行价格的看跌期权

167.凭证式债券即凭证式国债，是政府债券的一种，其发行主体是政府。公司债券的发行主体是股份公司，但有些国家也允许非股份制企业发行债券，1年期限以上

168.根据不同的发行目的，政府债券有不同的发行期限，从几个月到几十年

169.政府债券的信用等级是最高的，通常被称为“金边债券” 170.政府债券最初是政府弥补赤字的手段

171.目前我国各家商业银行推广的挂钩不同标的的资产的理财产品是结构化金融衍生工具的典型代表

172.股权类产品的衍生工具是指以股票或股票指数为基础工具的金融衍生工具，主要宝库股票期货、股票期权、股票指数期权以及上述合约的混合交易合约 173.金融远期合约是指交易双方那个在场外市场上的交易，主要包括远期利率协议、远期外汇合约、远期股票合约

174.组建证券投资组合时，个别证券选择是指预测个别证券的价格走势及其波动情况，确定具体的投资品种

175.市场时机选择者资产组合的贝塔值不固定，一个成功的市场选择者，能够在市场处于涨势时提高其组合的贝塔值，而在市场下跌时降低其组合的贝塔值

176.政府短期国债一般是为满足国库暂时的入不敷出之需，中期国债是1-10年

177.国家开发银行在银行间债券市场相机推出投资人选择债券、发行人普通选择权债券、长期次级债券、本息分离债券、可回售债券与可赎回债券、可掉期债券等新品种

178.金融债券的发行主体是银行或非银行的金融机构 179.股票的三个基本要素：发行主体、股份、持有人

180.股票与它所代表的财产权有不可分割的关系，二者合为一体，行使股票所代表的财产权，必须以持有股票为条件

181.金融衍生工具从自身交易的方法和特点可以分为金融远期合约，金融期货，金融期权，金融互换和结构化金融衍生工具 182.金融期货：货币期货，利率期货，股票指数期货，股票期货 年6月，中国证券业协会公布新修订的《证券公司代办股份公司转让系统中关村科技园区非上市股份有限公司股份报价转让试点办法（暂行）》从投资者适当性、公司挂牌条件、转让结算制度、信息披露制度、股份限售制度等五方面做出了新的安排。184.在构建证券投资组合时，投资者需要注意个别证券选择、投资时机选择和多元化三个问题

185.专家系统：不同的信贷人员由于其经验、习惯和偏好的差异，可能出现不同的风险评估结果和授信决策或建议，专家系统的这一局限性对于大型商业银行而言尤为突出

186.信用评分模型：可观察到的借款人特征变量计算出一个数值（得分）来代表债务人的信用风险，并将借款人归类于不同的风险等级，信用评分模型的关键在于特征变量的选择和各自权重的确定

187.信用评分模型有：线性概率模型，LOGIT模型，PROBIT模型和线性辨别模型

188.违约率模型：死亡率模型

189.市场风险限额指标主要包括：头寸限额，风险价值限额，止损限额，敏感度限额，期限限额，币种限额和发行人限额等 190.风险价值VAR模型，臵信水平越高，意味着最大损失在持有期内超过VaR值的肯呢个下越小，反之则可能性越大

191.伦敦同业拆借利率(London InterBank Offered Rate,简写LIBOR)

192.根据投资组合原理，投资组合的整体VAR值要小于其所包含的每个单体AVR之和

193.久期缺口=资产加权平均久期-（总负债/总资产）\*平均加权久期，久期已成为市场普遍接受的风险控制指标，久期只与市场利率相关，久期缺口的绝对值越小，金融机构对利率的变化就越不敏感，金融机构的利率风险暴露量也就越小，因此，最终面临的利率风险也越低

194.久期分析是指对各时段的缺口赋予相应的敏感性权重，得到加权缺口，然后对所有时段的加权缺口进行汇总，以此估算某一给定的小幅（通常小于1%）利率变动可能会对银行经济价值产生的影响，所以，久期分析能够对利率变动的长期影响进行评估 195.通常金融工具的到期日或距下一次重新顶级爱日的时间越长，并且到期日之前支付的金额越小，则久期的绝对值越高，表明利率变动将会度银行的 经济价值产生较大的影响，反之，则相反 风险价值是指在一定的持有期和给定的臵信水平下，利率、汇率等市场风险要素发生变化时可能对资产价值造成的最大损失 值是对未来损失风险的事前预测，VAR值的局限性包括无法预测尾部极端损失情况，单边市场走势极端情况，市场非流动性因素

198.目前普遍采用三种莫新技术来计算VAR值：方差-协方差法，历史模拟法和蒙特卡罗模拟法，三种计算VAR值的模型技术军的大啊哦巴塞尔委员会和各国监管机构的认可

199.方差--协方差法的正态假设受到质疑，许多金融资产的收益率分布并不符合正态分布，时间序列的分布通常存在“肥尾”现象，这样，基于正太近似的模型往往会低估实际的风险值，主要缺点：不能预测突发事件风险，根据历史数据，成立假设是历史未来一致性，只反映了风险因子对整个组合的一阶线性影响，无法准确计量非线性金融工具（如期权）的风险，历史模拟法可计量非线性金融工具的风险

200.蒙特卡洛模拟法是一种结构化模拟，考虑到了波动性随时间变化的情形，模型风险较高，且较难实施，需要非常庞大的资源支持

201.敏感性分析是指在保持其他条件不变的前提下，研究单个市场风险要素（利率、汇率、股票价格和商品价格）微小变化可能会对金融工具或资产组合的收益或经济价值产生的影响；缺口分析和久期分析采用的都是利率敏感性分析方法

202.交易限额是指对总交易头寸或净交易头寸设定的限额。总头寸限额对特定交易工具的多头头寸或空头头寸分别加以限制；净头寸限额对多头头寸和空头头寸相抵后的净额加以限制

203.风险限额是指对基于量化方法计算出的市场风险参数来设定限额，如对内部模型法计量出的风险价值设定的限额

204.市场风险管理中，经风险调整的资本收益率的计算公式为：RAROC=税后净利润/经济资本

（1+RAROC）\*250/T-1 206.流动性缺口为90天内到期的流动性资产减去90天内到期的流动性负债的差额

207.融资缺口由利率敏感资产与利率敏感负债之间的差额来表示，融资缺口=-流动性资产+借入资金

208.情景分析可用于金融机构金融机构评估未来挤兑流动性风险，现金流分析的是正常市场条件下金融机构在未来短期内的流动性状况，久期分析法属于静态分析

209.证券公司应至少每年对流动性风险限额进行一次评估，必要时进行调整

210.证券公司至少每半年开展一次流动性风险压力测试，分析其承受短期和中长期压力情景的能力，在压力情境下证券公司满足流动性需求并持续经营的最短期限不少于30天，通过对压力测试结果分析，确定风险点和脆弱环节，并将压力测试结果运用于证券公司的相关决策过程，流动性覆盖率与净稳稳地资金率应均不低于100% 211.企业的非财务因素：管理层风险，行业风险，生产与经营风险，宏观经济及自然环境等方面进行分析和判断

212.交易对手信用风险是指由于交易对手在合约到期前违约而造成损失的风险，较常用的方法是现期风险暴露法，标准法，内部模型法

213.市场风险控制方法主要有：限额管理，风险对冲，经济资本配置

214.利率风险按照来源的不同，可以分为重新定价风险，收益率曲线风险，基准风险，期权性风险

215.市场风险资本要求涵盖的风险范围，即交易账户中的利率风险和股票风险、全部的外汇风险和商品风险

216.久期是金融工具的现金流平均到期时间，久期是对金融工具的利率敏感程度或利率弹性的直接衡量，以未来收益的现值为权数计算的现金流平均到期时间，用以衡量金融工具的到期时间 217.收益率曲线的形状反映了长短期收益率之间的关系，它是市场对当前经济状况的判断，以及对未来经济走势预期（包括经济增长，通货膨胀，资本回报等）的结果

218.市场风险计量方法：缺口分析，久期分析，外汇敞口分析，风险价值法，敏感性分析，情景分析，压力测试，返回检验 219.压力测试应至少包括：利率总水平的突发性变动，主要市场利率关系的变动，收益率曲线的斜率和形状发生变化，主要金融市场流动性变化和市场利率波动性变化，关键业务假定不适用，参数失效或参数设定不正确

220.止损限额适用于一日，一周和一个月等一段时间内的累计损失 221.情景分析：基准情景，最好的情景，最坏的情景

222.评估流动风险方法主要包括：流动性比率/指标法，流动性缺口分析法，现金流分析法，久期分析法

223.流动性比率=流动性资产余额/流动性负债余额\*100%，流动性比率应分别计算本币和外币口径数据，流动比率不得低于25%，流动性比率属于流动性监管核心指标

224.基本分析的重点是公司分析，因为无论什么样的分析报告，最终都是要落实到某家公司证券价格的走势上。

**证券顾问工作总结4**

xx年3月至5月两个月期间，我在广州曼杰顿企业集团曼杰顿投资咨询有限理财顾问岗位实习。这是第一次正式与社会接并轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从大学校园到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

>自学能力

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。”参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语、计算机和国际金融操作外，课本上学的其他理论知识用到的相对比较很少，当然这只是针对的现在所从事的\'工作。我担任的是理财顾问（或称操盘手），平时在工作就是面对电脑观察外汇市场行情的变化，查找和了解最新的国际金融政策和一些重要商业机构的财务情况，在根据这些信息和数据判定外汇市场的走势，最后找准时机，选择合适的价位进仓。看上去是乎没用上自己所学的专业知识。不过其他的同事他们的专业也是百花齐放，有英语专业的，有国际经济于贸易、市场营销、工商管理等等。但是现在的社会是知识复合型的社会，它所要求的不仅是专业的更是全面的。我们这一批新的员工都是经过高等教育的，这在我们培训中就显现出来了，在我们工作一星期后我们就熟悉了所有的工作流程，这也充分说明了我们有及强的适应能力和自学能力。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累，遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

>工作很轻松

在广州和几个同学一起住房住，住的地方离工作的地方不算是很很远，有6个公车站，但是每天早上7点3就得起床去挤公交车，因为广州的公车确实太挤了，这还不要紧，最重要得是还塞车，一塞下来就是未知数，6个站，在梧州的话不会超过2分钟，这里有时一站就得花这么久的时间，一般去上班平均的时间是4分钟，我们是9点上班，还有3分钟的预留时间，想想够惨的，就算再热再差的天气，只要不是周末，都得去上班，公司还有一个好处就是周末从来不加班，因为周末的外汇是不开盘的，还有就是一些国外比较重要的节日如圣诞等，我们上班要求很严格，男士一定要正装，要打领带带工牌，上下班都要打卡，迟到或早退都是要扣工资的，我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而不像在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每天就是坐着对着电脑看k线图和一些相关的经济指标，显得枯燥乏味，中午休息的时候可以上qq和其他同学聊聊天之类的。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给客户带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。如果哪个客户有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易，而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

下面是我在一次早上发表汇评时的一些纪录，让大家分享一下：

>4月23日早上汇评

各位同事大家早上好，今天美指三角形整理接近尾声，欧系货币维持区间振荡，欧洲股市小幅走软，市场情绪依然较为谨慎。美元指数开于基本盘出触底反弹的走势，随着国际现货黄金跌破9美元/盎司关口，美元指数也触及上方高点。非美货币方面，欧元受到容克和茹耶置评打压英国央行公布的会议纪要显示，4月9日到1日会议上，英国央行货币政策委员会成员以6-3通过降息25个基点的决议，多数委员认为降息25个基点符合市场预期，由于鹰派成员认为消费与产出并未如预期般大幅放缓，并担心高通胀预期情况持续，该纪要弱化了市场对英国央行未来大幅降息的预期，支持英镑反弹。导致市场区间振荡。

欧元兑美元：图表显示欧元汇价维持强势，短线技术阻力位于区域。盘中受到容克和茹耶置评打压，汇价基本呈震荡下行走势，高点触及。技术面，欧元汇价回探1日均线附近后强劲上扬，升越关口后，刷新历史高。日均线系统呈多头排列，rsi指标在6强势区域横盘整理，macd线零轴上方抬头向上，绿柱持续收窄趋向零轴，kd指标进一步走高，进入严重超买区，布林带口逐渐张大。汇价总体保持强势，目前处于上升楔形当中，若能成功升越楔形上边线则将打开上升空间，强阻力水平。初步支撑位于.强支撑在，守稳该线则将保持区间强势格局。

英镑兑美元：图表显示英镑汇价继续振荡整理为主。盘中受到英国央行会议纪要支持，反弹至，之后汇价便持续下滑，接连失守和关口。技术面，英镑汇价k线图显示，汇价接连失守两道关口，跌破2日均线支撑，进一步回撤支撑见于和，上方反弹阻力见于和2.。预期汇价维持在－2.区间振荡，建议保持区间交易策略。

欧元：阻力强阻力支撑位强支撑

英镑：阻力强阻力支撑位强支撑

>同事相处

中国有句俗话叫“林子大了什么鸟都有。”踏上社会，我们得与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。这里说一下我自己的一点小小感受吧！在我们公司也有自己小团队，刚刚进入团队的时候我比较拘谨，做事小心翼翼，后来我们之间慢慢熟悉了，并开始找到了和自己性格和爱好都比较一致的同事，他们都比较喜欢远动和玩单机游戏，比如说足球和魔兽，没多久我们就成了“哥们”，这之后我很快融入了团队，并在团队中扮演着重要的角色，而我们团队也成为公司最活跃业绩最好的团队。环境往往会影响一个人的工作态度，一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽，反之也是同样的道理。偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

>总

我是学管理的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正管理一个公司时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这两个多月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

**证券顾问工作总结5**

即将过去的20xx年，是我过得很艰难的一年。在大盘接近1949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，我决定新的一年里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。现在公司推出了添富快线，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。，即将逝去，但就在你我眼前。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。

**证券顾问工作总结6**

转眼之间，我在xx证券xx营业部已经工作近一年了，可以说，过去的一年，是我不断成长进步的一年，是我人生中最难忘却的一段时光。我在xx营业部担任出纳兼行政的工作，在平时的工作中，我严格遵守公司的各项规章制度，身体力行，能够较好的完成领导交办的各项任务。首先作为出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责；其次作为行政，我在采购、会务、员工福利、文档管理等方面尽到了应尽的职责。过去的几个月里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

>一、出纳工作

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。负责保管现金和会计重要空白凭证，按规定办理领用签发；及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

2、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。负责催取银行存款对账单；保管有关印章，空白收据和空白支票。

3、按国家财经纪律、会计法规和公司财务管理规定，办理现金、银行存款、内部往来的资金收付、划转，检查有关原始凭证；坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。财务主管临时离岗的情况下，负责每天早上核对编制清算凭证。

4、协助财务主管做好日常会计核算和财务管理工作，参与财务预算、决算和财务分析等，已经完成了20xx年度财务决算和20xx年度财务预算。

5、上级主管交办的其他工作。

>二、行政工作

1、负责办公用品采购管理和收发登记管理。每季度收集各个部门的办公用品计划，进行归纳汇总，集中采购办公用品；日常负责公司各部门办公用品的领用和分发工作，监督指导填写办公用品登记簿，保证办公用品账实相符。

2、负责会议及活动的后勤保障。会前准备好会议材料，认真做好会场布置，安排食宿工作；会后及时清理会场。20xx年4月28日圆满完成了xx营业部开业典礼，20xx年5月4日组织召开了xx证券xx营业部与工商银行联合营销会议，20xx年6月23日组织召开了大福证券港股投资报告会。

3、负责员工社保和住房公积金的办理和转移。按公司规定，为符合要求的新员工办理社保和住房公积金，协助做好社保和住房公积金的转移，对离职的员工及时停止缴纳社保和住房公积金。

4、负责文档管理，负责公司有关文件的收发和上传下达。做好各种文件的收发，复印及誊印工作；分清主次，分清文件的轻重缓急，及时请领导阅办，将相关文件交到有关部门手中；对公司各种文件和档案进行整理、归档。

5、负责订阅报刊杂志，订购饮用水，缴纳电话费、网费。每年根据报刊订阅计划办理相关报刊的订阅，管理日常报刊的收发；每天收集饮用水使用情况，及时订购饮用水，负责饮用水的收发保管；每月及时收取费用账单，准时缴纳电话费和网费，保证工作场所的正常运行。

6、其他工作。20xx年5月24日协助湖南证券业协会召开经纪业务培训会议；20xx年10月14日接待xx市人力资源和社会保障局社会保险稽核检查，提供相关财务数据；20xx年10月18日接待公司总部经纪业务检查；提供相关会议培训资料；20xx年11月14日接待人行xx支行反\_现场检查，提供反\_相关资料。以上相关工作都顺利完成，得到了相关部门的表扬。

在工作中，我通过自己的发觉和领导的指正，也发现了自身许多需要改正的缺点和不足：

1、出纳工作中我要多用心，多请示，及时汇报，在工作中如遇到自己无法解决的问题，应请示领导给予提示或是解决问题的方法，在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。

2、行政的工作特点就是多、繁、杂，为其它各部门提供服务，以保证不影响我分内工作的顺利完成，并且不耽误其它部门的正常工作。

3、对于领导分配的发展客户任务完成情况：开户数65户，资产61万元。完成情况不是很好，特别是资产情况，开户数基本完成。

4、在工作中和同事之间的沟通不够，容易产生误会，导致不必要的矛盾。

>改进措施：

1、证券业务还有待深入全面了解。在以后的工作和学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的不断更新。

2、在本职工作中学习和努力提高业务技能，使自身的工作能力和工作效率得到提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作

3、在做好本职工作之外，还要不断寻找新客源，不断发展新客户，尽量发展有效户，增加客户资产。

4、另外，我还要不断的调整自己的心态，让自己更加的宽容，忍让、大度、不计较一时的得失，加强沟通能力，向其他优秀同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

庆幸的是我能够认识到自己的种.种不足，同时我也感谢领导对我的缺点进行指正，在今后的工作中我将牢记领导的教诲，认真对待领导交办的每一件事。20xx年的工作已经开始，通过对去年的工作进行总结，我想我能够吸取教训，各方面都能更进一个台阶，以崭新的面貌迎接新一年的挑战。

**证券顾问工作总结7**

我叫xxx，于20xx年7月15日进入公司，根据公司的安排，目前担任投资经理一职，负责投资咨询服务与营销支持工作。自进公司以来，本人努力学习证券、期货方面的业务知识，加强客户服务技能提升，工作认真且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，已经顺利的完成xx年的财富签约工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦尤其对新渠道同事营销支持方面不遗余力，配合各部门负责人成功地完成了多期周末投资者报告会，也已经多次对保险渠道提供投资咨询服务，取得了不错的反响。

自7月份入司以来，得到了部门经理xxx老师，同事xxx两位老师的大力支持，他们的无私帮助为我业务的提升打下了坚实的基础，从业务的发展情况来看，任何事情的成功都需要密切的配合，对于转正后的工作，我个人认为需要从以下几个角度来进行。

>一、继续加强同新渠道营销团队的配合

有选择、有针对性、有目的的加强与保险的配合，自xx年开始，证券经纪业务竞争加剧，券商之间客户挖角、佣金大战不断，有鉴于此，个人认为在维护好传统渠道的同时，新渠道是我们的一大制胜法宝，从全行业的发展来看，综合金融是大势所趋，平安很有幸走在了时代的前列，因此，我们要充分抓住与利用好这个优势，形成对其他券商的比较优势。在新一轮的券商洗牌中立于不败之地。

>二、加强新业务的学习与应用

证券行业是一个变化无常，新产品、新事物不断更新的行业，xx年至今行业先后推出了股指期货、融资融券等新品种，但从券商的开展情况来看，发展并不如人意，所以，我们如果取得了这两个产品的胜利，无疑取得了新一轮竞争的制高点。在这一方面，作为投资顾问，我们需要从知识储备与客户培训方面下手，培养客户的使用习惯，增加客户的忠诚度，为公司提供新的利润增长点，形成差异化竞争。

>三、服务存量客户，提升服务技能

营业部在立业已经10多年，存量客户相对较多，结合前期服务情况来看，安逸理财的服务主要体现在新开客户上，对于存量客户的服务则相对较少，因此，明年开始，建议加大对产品经理的支持，进而对存量客户提升服务质量，争取签约更多的安逸理财客户，培养客户的忠诚度，一则可以防止客户流失，同时在新产品推广、理财产品销售方面也会有一定的优势。

>四、增进业务知识，提升服务技能

证券行业日新月异，xx年还有很多新业务会推出，融资融券转常态、转融通、新三板、国际板、期货投资分析等等，要想在竞争中立于不败之地，只有不断的加强新业务学习，提升自己的业务技能，同时加强对营销人员的业务培训，对存量客户里面净值较高，同时交易较活跃的客户进行指导，培养客户对新产品的交易熟悉度。

新的一年即将展开，竞争还将延续，但机会却相对有限，个人认为只有和谐的团队，专业的技能，热诚的服务才能在竞争中立于不败之地，非常荣幸公司给了我这样一个发挥的舞台，我将珍惜这次机会，为公司与个人发展的双赢而努力。

**证券顾问工作总结8**

20xx年对于我来说，应该是忙碌、学习、领悟和庆幸的一年。

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。

“创业板”开通手续，公司是下达了任务指标的，采取了很多联系和通知客户的措施，而通过对学习各国创业板市场的资料，特别是参加了天津地区持证人继续教育活动，听了老师对风险投资和创业板市场的分析后，觉得大多数客户非常不适合参与创业板市场的投资，因此对前几批发行的创业板股票的资料进行了非常深入的分析并及时传达各客户；第四季度，市场通胀预期愈演愈烈，大盘也已逐渐显示了上涨乏力的\'迹象，但个股依然活跃，新入市的客户依然满仓操作，并们有及时地调整仓位，一旦大盘调整会有风险很大，建议客户要控制好仓位，保留较大比例的帐户资金，等待时机。以上这些行为包含着大量的查阅资料，分析对比，思考总结和交流沟通的工作，怎一个“忙”字了得?

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正真适合客户本身的，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!

**证券顾问工作总结9**

一年紧张而又忙碌的工作结束了，回想这一年的工作，自己有很多的进步和不足。在我们的领导的正确带领下，在我自己的坚持不懈下，在自己的努力下，最终完成了上级分配的任务。当热，我知道自己存在着很多的缺点，存在着好多的不完美，但我坚信，在新的一年里，我会尽全力改正自己的不足，努力发挥自己的优点，给公司带来更多的效益和利益。现做总结：

>一、岗位工作取得的成绩：

1、资金方面：作为一个企业，资金的安全及管理是财务业务中很重要的工作，20xx年我每月月末会与出纳人员及时、完整核对现金、银行存款、其他货币资金往来进行对账、盘点，并做资金对账表存档。保证了各项资金帐帐相符、帐实相符，为公司资金安全管理及合理使用提供了数据基础。

2、供应链方面：作为一个总账会计，我要负责每天采购、出库等发票的生成，月底我要做供应链的对账、关帐结账工作。在这一年里，我能坚持每天生成相关发票、月底做库盘点数据并参与盘点、审核盘盈盘亏单据及写盘点报告，为公司商品管理工作尽到了一个作为财务人员的职责。

3、应收应付系统方面：我坚持每天把出纳传递的收、付款单据在当天入账，及时核销客户应收款、供应商应付款；及时处理商务部门及业务人员OA邮件关于应收应付款项的调整入账；改变了以前因入账不及时，给商务方面在对客户和供应商款项管理方面造成的数据信息滞后、帐期影响。在这一块，通过我的工作有了很大改善，为公司各层级数据需求者提供了及时、完整、准确的数据支持。每月底及时进行了关、结账工作，仔细调整业务环节中出现的数据不符合系统的情况，从未因供应链关结账的问题影响下月的业务开单。

4、固定资产系统及存货方面：我每月对公司购入的各项固定资产进行登记入账、建立卡片，月底对资产项目核对关结账。

5、总账账务方面：我坚持每天及时从出纳处取得各项单据，及时分类归集记账，做到分录摘要清晰明了、数据准确、核算项目对应无误；并增加了原来未做现金流量项目；在月末及时进行账目核对，保证资金、备用金项目、应收和应付项目帐帐相符，通过每月对应收预收、应付预付项目的数据的对比，核销了应收款、应付款的重复项，保证了资产负债表项目数据的真实合理，为数据分析奠定了扎实的基础；及时处理财务经理、财务总监OA邮件关于各种账务调整、数据清理的工作；能及时每月对xx工厂、xx采购、销售、一般往来账务及时进行核对并制作对账表，对于双方有疑问的事项我能做到和对方财务人员保持密切沟通只至找出问题所在、及时解决，保证双方往来账务清晰、数据准确。

6、其他会计事项：我能按照财务部规章制度、领导要求，处理相关财务事宜，提供需要的数据信息及账表及其他事务；对于其他部门和人员通过系统查询关事项，能积极配合并释疑；遵守财经纪律和制度、遵守职业道德、保守各种保密事件及商业秘密，做到数据不外泄不传播。

>二、工作中存在的各种问题及修正：

1、在凭证制作过程中出现了数据登记不完整、科目归集、核算项目归集不准确的时候，在20xx年的工作中应更加仔细、详细分析数据属性，做到摘要意思清楚、信息全面、科目及核算项目及现金流项目归类准确、数据准确。

2、对于应收应付项、资产项、总账项，不能拘泥于做账而“作”帐，在每项目完成之余，多看多想各环节数据状况、关联信息，发现及处理系统中出现的有必要处理的事项，使财务帐各项目、数据更完整清楚、符合逻辑。

>三、20xx年工作打算及展望：

新的一年，工作也是一个全新的开始，理应对人生对工作有个新展望，在崭新的下一年我要：

1、20xx年建立新财务帐套，全面准备、核对、处理数据，在1月底完成帐套各个模块数据录入及初始化工作。

2、更好、更全面完成本岗工作；团结部门全体人员、紧密协同工作；不折不扣完成上级领导安排布置的各项财务工作。

3、积极参与各种培训及学习，不断充实、更新知识，提升职业劳动技能。

**证券顾问工作总结10**

回顾过去的20xx年，自2月起我在证券公司这个大集体接受熏陶，回顾这一年来的工作，我不断加强学习，迅速转变角色，积极融入公司环境，主动落实领导安排的各项工作，虽然在工作上和老同志比起来还有不小的差距，但是却对证券业的认识有了新的提高，业务操作水平有了新的增长，服务意识、风险意识有新的增强。现将近一年来的工作总结如下：

>一、加强学习，提升素质

进入公司工作以来，我深深知道自己的知识水平和综合素质，还存在许多不足，特别是自己尚未通过证券从业人员考试，必须进一步加强学习，提高综合素质。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。第二，加强业务学习。除参加公司集中组织的培训外，我利用平时的业余时间，学习了证券业的相关业务知识书籍，及时给自己的知识充电，提升自己的知识应用能力。第三，加强修养学习。在平时的生活中我牢记“细节决定成败”这句化的深刻道理，时时、处处，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累知识，提升素质，搞好自己的本职工作。

>二、积极上进，踏实工作

自进入公司以来，我首先便开始积极的学习适应，后根据公司安排，7月至12月在柜台做业务和开户工作，由于之前忙碌于学习之类或者是学习不够之类到11月才取得证券从业资格证。基金任务完成情况不是很理想，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25个，客户总资产18万。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。现在做柜台辅助工作，复印、扫描等等。

>三、正视问题，继续努力

通过近一年的学习，我对证券业务的认识更加深刻，同时，在公司领导和同事们的帮助下自己的业务水平和综合素质也得到了一定提升。同时，我也认识到自身还存在许多不足和问题：

一是加强学习还不够。我参加证券从业资格考试到11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理想，还需要非常大的提高。

在今后工作中，我会继续加强学习，向书本学，向领导学，向同事学，全面提高自身综合素质，积极主动地参与公司工作，脚踏

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！